



# Catalogue

# **FNAIM Lab**

## 2021/2022

# Sommaire

**3**

Édito du président

**4**

Le mot de  
Guy ROCHE

**5**

Genèse  
du FNAIM Lab

**6**

Les actions  
du FNAIM Lab

**7**

Les 17 start-ups  
du FNAIM Lab

**10**

Actions  
2021/2022

**12**

Présentation  
des start-ups

**20**

Nos recherches

**21**

Nos accélérateurs

**22**

Cas pratiques

**27**

La charte  
FNAIM Lab

# Édito

## du président



La FNAIM, soutient via le FNAIM Lab, les visionnaires des produits et services de l'immobilier de demain.

Le FNAIM Lab a pour objectif, en accompagnant les innovations au cœur de notre secteur d'activité, de provoquer la rencontre, l'échange et de recueillir l'expertise métier de ses adhérents sur leurs nouveaux produits.

FNAIM Lab nous permet de saisir et parfois orienter les évolutions technologiques qui ont un impact sur nos métiers et d'accompagner les entrepreneurs qui se lancent sur notre secteur notamment en terme de notoriété et de réseau.

Lancé en 2018, le FNAIM Lab a déjà suivi et charté 17 start-ups, sur des périodes contractuelles d'accompagnement d'un an. 9 d'entre elles sont toujours suivies aujourd'hui.

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'J' and 'M' followed by a horizontal line and a small flourish.

**Jean-Marc TORROLLION**  
Président de la FNAIM

# Le mot de Guy ROCHE, président FNAIM Lab



Savez-vous que mon appétence pour les nouvelles technologies m'a été transmise par... l'armée il y a plus de 40 ans. Plutôt original, non ? « Créateur » et gérant d'un cabinet d'administration de biens et de transaction en Auvergne depuis 20 ans, je suis particulièrement attaché à « l'industrialisation » des chaînes de valeurs. Dans quelle optique ? Pour valoriser toujours plus nos entreprises et mieux servir nos clients. La digitalisation de nos procédures répond à ces deux objectifs.

Si je prône avec conviction la PHYGITALISATION - PHYsique & diGITALISATION - c'est qu'il me semble impératif de fluidifier l'expérience clients et nos procédures. Prédiction de projets, prospection digitalisée, visites virtuelles, rédaction assistée, signature électronique... Ces outils et services novateurs permettent de répondre à ces attentes. En tant qu'experts de l'immobilier, nous devons constamment moderniser notre approche et devancer les attentes de nos clients tout en restant physiquement présent au bon moment. Le COVID-19 nous précipite dans cette phygitalisation.

Membre du conseil d'administration de la chambre régionale d'Auvergne et du bureau de la commission nationale transaction, j'accompagne mes confrères depuis une quinzaine d'années. Je remercie aujourd'hui chaleureusement Daniel Bentz pour avoir suggéré ma candidature au bureau exécutif et le président Jean-Marc Torrollion pour sa confiance.

Le témoin est passé, avec nous tous : le FNAIM Lab continue sa route au service du cube jaune !

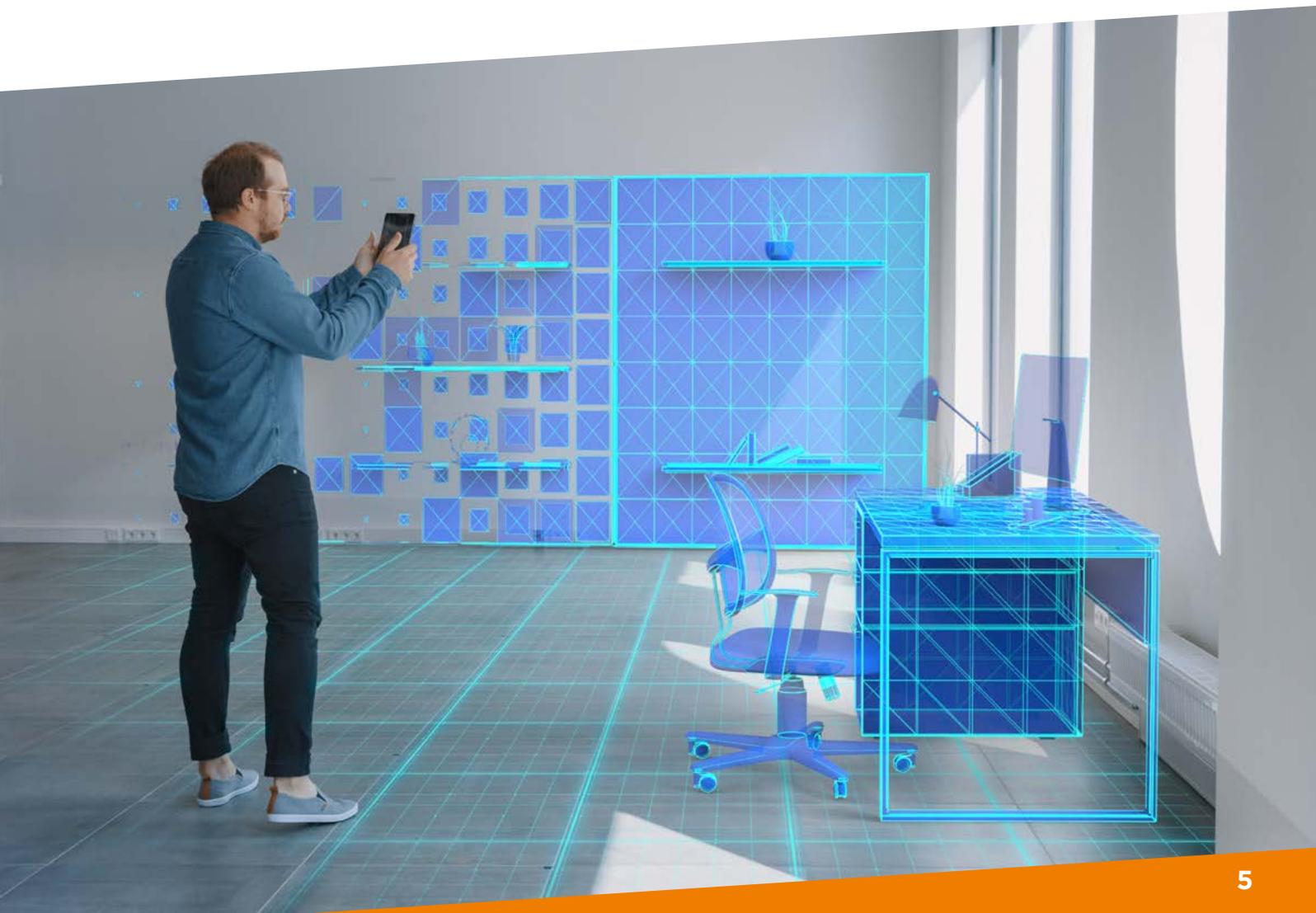
**Guy ROCHE**  
Président du FNAIM Lab

# Genèse du FNAIM Lab

L'accompagnement d'une start-up par ses potentiels utilisateurs est un précieux soutien à son développement. La Fédération a choisi **d'accompagner tout particulièrement, via le FNAIM Lab, les visionnaires des produits et services de l'immobilier de demain.**

Fin 2017, lors du Congrès annuel FNAIM, un concours a été organisé et 5 finalistes ont été retenus sur la base d'un pitch vidéo, en fonction du caractère innovant de leur service et de leur réponse à un véritable besoin des professionnels.

Depuis mai 2020, Guy Roche a succédé à Daniel BINTZ à la présidence du FNAIM Lab.



# Les actions du FNAIM Lab

Le FNAIM Lab provoque la rencontre, l'échange et le **recueil de l'expertise métier** de ses adhérents sur les innovations des start-ups.

## Objectif pour la FNAIM

Favoriser, pour ses adhérents, l'accès à des solutions développées spécifiquement pour les métiers de l'immobilier.

## Valeur ajoutée pour les startups

Elles peuvent rencontrer, dans le cadre des Commissions Métiers fédérales, des adhérents utilisateurs pour tester leurs services et solutions, et recueillir leur expertise métier.

Elles bénéficient d'un soutien utile dans le cadre de leur développement commercial car la FNAIM peut promouvoir ensuite leurs solutions auprès des adhérents.

L'utilisation du logo FNAIM Lab, leur permet de bénéficier d'un réseau au sein de la FNAIM.



# Les 17 start-ups du FNAIM Lab

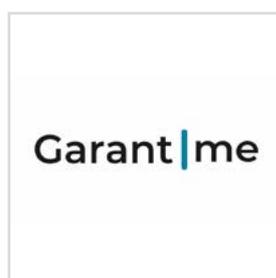
## Labellisées en 2018



waseli  
[@captaintower.com](https://www.captaintower.com)



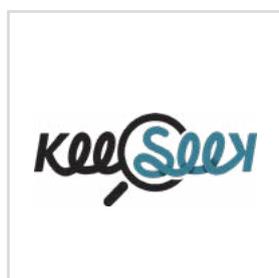
antoine.huve  
[@cherchemonnid.com](https://www.cherchemonnid.com)



thomas.reynaud  
[@garantme.fr](https://www.garantme.fr)



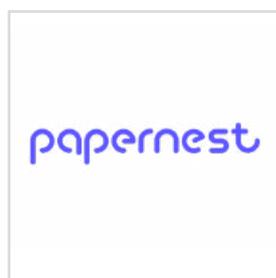
eliott  
[@kadran.immo](https://www.kadran.immo)



marie.mahe  
[@keeseek.com](https://www.keeseek.com)



ejc  
[@meilleurecopro.com](https://www.meilleurecopro.com)



quentin.navellou  
[@papernest.com](https://www.papernest.com)



aurelien  
[@permettezmoi.deconstruire.fr](https://www.permettezmoi.deconstruire.fr)

# Les 17 start-ups du FNAIM Lab

## Labellisées en 2019



cyril  
**@askandy.co**

Trouvez immédiatement et gratuitement un pro certifié et un prix pour vos petits travaux. Plombier, Serrurier, Électricien, Bricoleur Pro, Peintre...



phijoubert  
**@gmail.com**

Plateforme de gestion de la relation client qui connecte les occupants, le gestionnaire et ses prestataires techniques.



m.halassa  
**@cep-cicat.com**

Diagnostic  
Accessibilité  
Autonomie  
Adaptation



francois  
**@eqqer.fr**

Expertises, conseil et gestion des litiges. Rénovation et construction



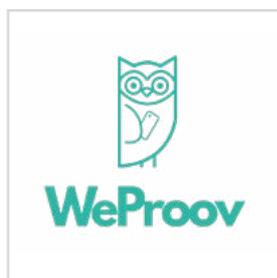
a.aubin  
**@novaccess.co**

Ouvrir votre porte avec votre smartphone, inviter vos proches à profiter de votre place de parking, en votre absence louer votre place en toute sécurité.



david.goldstein  
**@reasolve.com**

Outil de gestion intelligente du recouvrement de créances.



juliette  
**@weproov.com**

Vous permet de garder une preuve visuelle de l'état de vos biens (immo, auto, objet...) car mieux vaut prouver qu'argumenter !

# Les 17 start-ups du FNAIM Lab

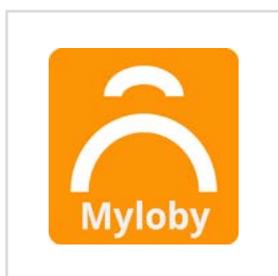
## Labellisées en 2021



Mathieu GUERIN  
contact  
**@livingroom.immo**

—

Trouvez l'expert qui vous convient de votre salon. Vous présentez en masqué votre projet de vente. Des experts vous adressent des demandes de mise en relation.



Timothée MAUCOUR  
info  
**@myloby.fr**

—

MyLoby est un outil qui centralise votre gestion des clés sur une même plateforme pour vous faire gagner du temps et fluidifier les échanges.

# Actions 2021/2022

## Nouvelle animation, renouveau et retour de l'activité !

### **Ce que nous offrons aux startups :**

Le FNAIM Lab a pour vocation de créer une réflexion sur les nouveaux outils de nos professions immobilières.

Dans l'intérêt des adhérents FNAIM, nous étudions les produits des startups qui proposent une rupture technologique permettant d'optimiser nos processus métiers. Nos adhérents pourraient être vos premiers clients et pourquoi pas vos bêta-testeurs...

Si l'intérêt de votre solution est validé par le Fnaim Lab, nous vous proposerons alors de vous engager à nos côtés, avec la signature d'une charte, qui vous facilitera une prise de parole auprès des 10 000 adhérents FNAIM.

**Proptech,  
we want you !**

### **Un réseautage FNAIM :**

- Une visibilité sur nos réseaux sociaux : nous communiquons sur les innovations retenues par le Lab via nos 70 000 abonnés sur communautés agrégées, Facebook, LinkedIn, Twitter ;
- Nous ferons apparaître un contact commercial vers vos services sur notre extranet ;
- Une présentation via une communication dans la newsletter envoyée aux adhérents ou un emailing dédié.
- Intégrer des vidéos de présentation, offre de services pour vous donner l'occasion d'une prise de parole directe vers nos adhérents ;
- S'engager dans un CP à chaque nouvelle startup signée ;
- Mise en avant des stands FNAIM Lab sur le Congrès FNAIM avec propositions de visibilité différenciantes.

## Ce que nous ne pourrons pas vous apporter :

- Une aide financière
- Un hébergement dans nos locaux
- Une prise de parole dans nos assemblées générales de Chambres.

Mais des actions “bonus” seront susceptibles d’être proposées par nos Présidents de Chambre en fonction de vos échanges commerciaux et de vos rencontres.

## Pour aller plus loin avec les startups labélisées :

Créer un moment de convivialité annuel pour avoir le plaisir de se retrouver !

Développer votre activité et vous amener vers un partenariat national FNAIM et être mis en relation avec nos Chambres Régionales FNAIM, puis nos Assemblées Générales locales. Être partenaire FNAIM, c’est pouvoir utiliser le logo FNAIM Partenaires et bénéficier de modes de communication à 360 avec la Fédération.

Proposer le recrutement de nouveaux accélérateurs en région pour pousser l’offre startup et aider au recrutement de nouveaux candidats.

Apporter de la bienveillance et un accompagnement dans le développement commercial de ces nouvelles pousses.





# **Présentation des start-ups**

actuellement accompagnées



# askAndy

## 1<sup>ère</sup> application temps réel géolocalisant des pros certifiés

**Nous accompagnons des dirigeants gestionnaire de biens dans leur transformation digitale**

**Une solution pour des gestionnaires de biens innovants, souhaitant améliorer leur productivité et le service à leurs clients**

- 50% de temps gagné par nos clients gestionnaires sur le traitement de leurs ordres de service
- Division par 3 du temps entre la demande et la clôture du dossier travaux
- Facture et CR détaillé avec photos, disponible par email, interface dédiée ou dans votre logiciel de gestion



**Une incroyable communauté d'artisans**



**Une technologie unique, augmentée**



**Faites un essai sur [www.askAndy.co/business](http://www.askAndy.co/business) et demandez un compte de facturation sur mesure.**

Également compatible avec vos logiciels de gestion d'ordre de service (OS)

## Contact

- > [hello@askAndy.co](mailto:hello@askAndy.co)
- > 06 37 69 09 07
- > [www.askAndy.co/business](http://www.askAndy.co/business)



## Un partenariat sans abonnement, pour obtenir des mandats de vente et des clients qualifiés.

### Vous souhaitez obtenir des mandats de vente avec des clients qui veulent être accompagnés par des professionnels ?

Ça tombe bien, avec **Cherche Mon Nid**, vous accédez aux projets et coordonnées des acquéreurs-vendeurs qui souhaitent être contactés par des pros... C'est **sans abonnement**. Pour les acquéreurs et locataires, vous accédez gratuitement à leurs projets et coordonnées. Pour les vendeurs potentiels, vous rétrocédez une partie de vos honoraires si et seulement si vous vendez un mandat obtenu grâce à la plateforme.



**Cherchemonnid.com est une plateforme de recherche immobilière inversée, permettant aux professionnels d'accéder à tous les projets et coordonnées des acquéreurs, vendeurs et locataires de leur secteur géographique.**

Ces particuliers ont indiqué gratuitement leur **projet complet**, et fourni leurs **coordonnées** sur Cherchemonnid pour être accompagnés et contactés par des professionnels locaux. Loin de la pige ou d'extractions automatiques, **Cherche Mon Nid** est une plateforme digitale au service de l'humain en permettant la mise en relation de clients qualifiés avec des professionnels de l'immobilier.



Son modèle économique innovant, avec une formule pour les professionnels **sans abonnement**, repose sur une rémunération au success fees, et ce uniquement sur les vendeurs en cas de vente d'un mandat obtenu par **Cherche Mon Nid**. Parmi les acquéreurs qui créent leur projet sur Cherche Mon Nid, près de **30% envisagent de vendre un bien !**

En créant un compte gratuitement sur **Cherche Mon Nid**, vous pourrez dès votre inscription accéder aux coordonnées des acquéreurs et locataires. Pour souscrire à une offre premium, et profiter de la possibilité de décrocher aussi des mandats de vente, rendez-vous sur votre compte, vous pourrez le faire en quelques clics.

## Contact

- > 02 31 65 17 41 (du lundi au vendredi, de 9h30 à 18h)
- > antoine.huve @cherchemonnid.com
- > <https://bit.ly/ChercheMonNid>



**ChouetteCopro est une plateforme de gestion de la relation client qui connecte les occupants, le gestionnaire et ses prestataires techniques.**

**Syndics et administrateurs de biens vous cherchez à :**



**Diminuer radicalement**  
le nombre d'appels et d'emails



**Valoriser votre savoir-faire**  
au quotidien



Offrir à vos clients  
un vrai **service différenciant**



Maximiser votre visibilité  
pour générer **des leads**

**CHOISISSEZ CHOUETTECOPRO !**

Aussi disponible pour la gestion locative, avec ChouetteImmo

« Bravo et surtout merci pour votre engagement ! ChouetteCopro aide à transformer notre relation client »  
- **Buet Immobilier**

« Je suis pressenti sur une copropriété de 82 lots et ChouetteCopro a été décisif » - **Orim**

« Moitié moins de mails reçus au quotidien » - **LG Immobilier**

« Un gain de temps de l'ordre de 40% sur les visites d'immeubles, c'est ÉNORME » - **Orpi Limoges**



**-20% la première année**  
avec le code "FNAIMLAB"

**Contact**

- > 06 84 91 09 69
- > aude@chouettecopro.com
- > www.chouettecopro.com

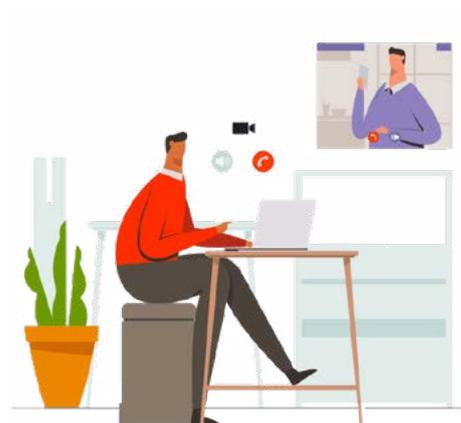


## L'équipe

François est à l'initiative du projet, il a été rejoint par Bernard dirigeant d'une entreprise de services numériques. Ils se sont entourés d'experts indépendants et d'un avocat spécialisé en droit de la construction.

## La problématique

Vous avez une forte probabilité d'être un jour confronté à des malfaçons ou à des dégradations naturelles de votre logement. Sauf exception, vous n'êtes pas des experts du bâtiment.



Vous avez donc besoin de l'aide de professionnels indépendants pour :

- Comprendre une situation
- Prendre les bonnes décisions

*Par exemple :*

- Dans le cas d'une vente immobilière rassurer un acquéreur sur un désordre bénin
- Dans le cas de malfaçons identifier les responsabilités
- Estimer les conséquences d'une dégradation naturelle de son habitation

## La solution

WYZZYO grâce à sa plateforme digitale permet de réaliser des visio-expertises à distance avec des experts et d'obtenir un rapport écrit complet.

La solution WYZZYO est :

- **Simple** de mise en œuvre sans téléchargement d'application.
- **Flexible** car possible sur la France et les DOM-TOM avec rdv 24h/24 et 7j/7
- **Rapide**, vous obtenez votre rapport écrit sous 72H maximum

Notre solution s'adresse aussi bien à des particuliers qu'à des professionnels de l'immobilier.

## Contact

- > François PAIX
- > francois@wyzzyo.io
- > 06 64 10 13 30

## Une place de marché pour faciliter la mise en relation entre les particuliers et les professionnels de l'immobilier

Les particuliers annoncent leur projet d'achat ou de vente pour recevoir des propositions d'accompagnement de la part des professionnels de l'immobilier.

Les professionnels de l'immobilier consultent des projets Acquéreurs et Vendeurs qualifiés afin de présenter leurs expertises et sens relationnel aux prospects Acquéreurs et Vendeurs.



### L'objectif de cette place de marché est de permettre :

- Aux particuliers de sélectionner rapidement le bon professionnel pour les accompagner dans la réalisation de leur projet.
- Aux professionnels de disposer d'une solution complémentaire pour capter des Leads Vendeurs et Acquéreurs, augmenter le taux de conversion de prospect en client tout en diminuant le temps et les coûts de prospection.



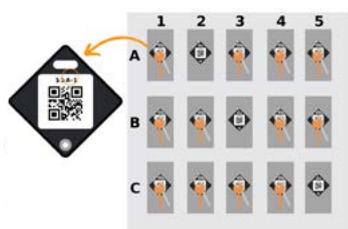
## Contact

- > Mathieu GUERIN
- > mathieu.guerin@LivingRoom.immo
- > 06 45 26 72 56



## Solution de suivi des transactions via la blockchain pour tracer, sécuriser et offrir plus de transparence sur les échanges et les transferts de responsabilité

### Comment est-ce que Myloby fonctionne ?



#### De façon manuelle

Dépôt ou retrait dans le lieu de stockage de l'agence dédié aux clés.

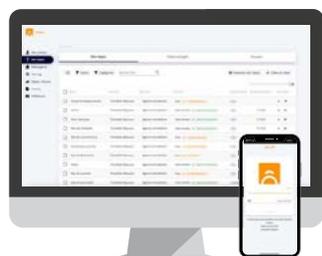


#### De façon automatisée

Les consignes connectées



#### Entre deux personnes

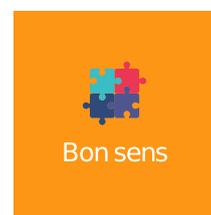
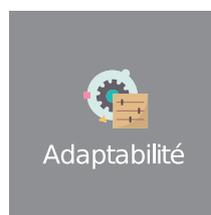
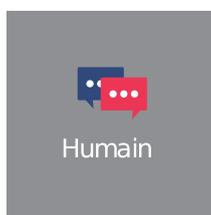


#### Myloby est une plateforme en ligne accessible

**à tout moment** (pas besoin de créer un compte ou télécharger une application pour récupérer une clé)

- Un historique nominatif et horodaté de toutes les transactions
- Une visibilité en temps réel de l'ensemble de vos clés
- Une visibilité de qui détient la clé

### Les bénéfices



## Contact

- > Timothée MAUCOUR
- > timothee.maucour@myloby.com
- > 06 21 86 69 35

**Une solution simple et unique pour vous simplifier la gestion et l'accès aux bâtiments des usagers, tout en limitant vos coûts.**

Parce que la première expérience que l'on se fait d'un bâtiment débute dès la porte d'entrée, ouvrez toutes vos portes avec votre smartphone.

**NovAccess** est l'application qui **dématérialise TOUS les accès : halls, parking, ascenseur, ...**



**1 boîtier connecté Plug'n'Play** adaptable à tous les types d'accès

**1 application sécurisée** qui centralise tous les accès

**1 interface SaaS** pour une gestion instantanément et à distance des accès dématérialisés

Sécurité Clé cryptée

## Avantages pour les gestionnaires ?

Un outil simple et complet pour tout gérer instantanément

- **95% de temps gagné** sur la gestion des contrôles d'accès
- **30% de coûts économisés** sur les contrôles d'accès actuels
- **Système garanti incopiable**
- **Outil 100% intégrable en API**, possibilité d'ajout de la fonctionnalité sur l'app du gestionnaire
- **Services de livraisons et de services à la personne améliorés**




**OFFRE SPÉCIALE**  
**FNAIM Lab**

**-10% sur votre devis**  
en nous contactant par mail avec le code "FNAIMLAB".

## Contact

- > a.aubin@novaccess.co
- > novaccess.co

# Nos recherches

Nous rencontrons au quotidien de nouvelles start-ups au service de vos activités.

L'actualité récente nous aura montré l'importance de la digitalisation de nos services et nous aidera également dans la réouverture de nos agences et cabinets, avec de nouvelles règles pour exercer dans des conditions sanitaires rassurantes pour nos collaborateurs et nos clients.

Visites virtuelles, signatures à distance, ces nouveaux outils nous permettront aussi de **nous réaffirmer en tant que professionnels habilités à réaliser une transaction dans les meilleures conditions**. Ce que ne pourront plus faire les particuliers. Nous avons donc une carte à jouer et l'occasion de **prendre des parts de marché**.

## Objectifs 2022

- > Donner de la visibilité au Fnaim Lab
- > Recevoir et labelliser des startups en collaboration avec les commissions métiers
- > Mettre en place des process métiers avec le soutien des commissions métiers
- > Susciter l'intérêt de nos adhérents vers les modèles de rupture émergents
- > Accompagner les professionnels dans la digitalisation de leurs métiers et de leurs offres de services

**Quelques pistes :** La gestion des clefs / La prospection / Automatisation des traitements / Identification clients

À nous de nous réinventer, en utilisant les nouveaux outils !

# Nos accélérateurs

Bêtas testeurs, conseillers, professionnels en exercice,  
auditeurs que nous remercions.

## Liste des accélérateurs(trices) du FNAIM Lab dans vos régions :



### ALPES-MARITIMES

**Marc WYLER**  
wyler@swissmedimmo.fr



### BRETAGNE

**Franck MAUSSION**  
franck.maussion@cogir.fr



### MARSEILLE

**Germain PERRISSEL**  
wyler@swissmedimmo.fr

## Contacts pour en savoir +



**Guy ROCHE**  
Président FNAIM Lab  
—  
**groche@fnaim.fr**

Animateur du Lab auprès du Conseil d'administration  
et dans les régions.



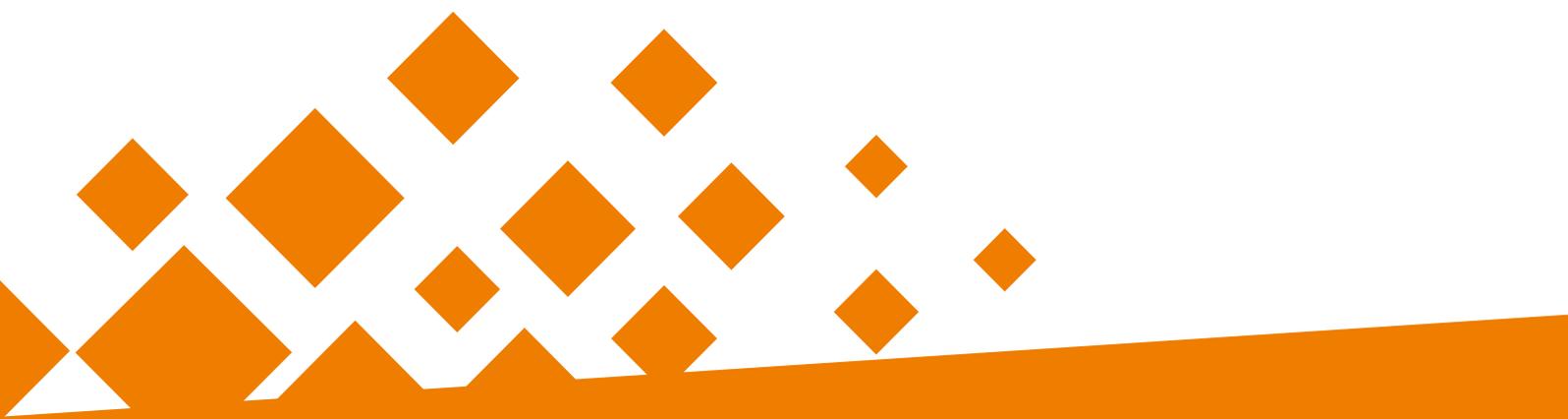
**Stéphanie MERCIER**  
Responsable du  
développement commercial  
—  
**smercier@fnaim.fr**  
**01 44 20 77 47**



**Sylvie LAMPIN**  
Mise en relation accélérateurs  
et administration du Lab  
—  
**slampin@fnaim.fr**  
**01 44 20 77 50**



# **Cas pratiques**



# Article

## La Gestion des clés en agence immobilière, vue par le FNAIM LAB

*« La raison d'être du FNAIM Lab est de développer, améliorer et apporter de la plus-value aux services rendus par les adhérents de la FNAIM à leurs clients. »*

**Charte FNAIM Lab, 2019**

Que serait une agence immobilière sans ses dizaines de trousseaux de clés ? Ils passent de main en main, de sac en sac, de tiroir en tiroir.

Bien que rigueur, organisation et discipline soient les maîtres-mots en ce qui concerne la gestion de ces clés, et que l'ensemble des équipes réalisent tous les efforts possibles - la bonne identification, le rangement et les différents process mis en place - cela reste un point noir dans le quotidien des collaborateurs.

En 2020, en pleine ère du digital (paiement sans contact via téléphones, ...), est-il possible de dire adieu aux grosses poches déformées par toutes ces clés, aux frais liés à la perte malencontreuse d'un trousseau ou encore à l'indisponibilité de celui-ci car un partenaire ne l'a pas restitué, comme convenu, la veille au soir ? Existe-t-il des solutions qui permettraient d'en finir avec cette préoccupation ?

Le FNAIM Lab est à l'écoute des besoins de ses adhérents dans l'exercice de leurs activités et entend la nécessité de réfléchir à des moyens innovants et pérennes pour résoudre cette problématique.

### **Les besoins des agences immobilières**

Partons du principe qu'un bien dispose d'une seule clé, multipliez ce nombre par le nombre de biens gérés par l'agence immobilière et vous obtiendrez une sacrée quantité de clés différentes au sein d'une même agence. De, plus, la gestion des clés représente en moyenne 15 à 20 minutes d'organisation par mois et par clé pour chaque collaborateur. Dans le cas d'une agence immobilière possédant 400 lots en gestion, le technicien perdra mensuellement 126 heures dédiées à cette tâche. Un coût de gestion qui peut affecter fortement la compétitivité de l'agence.

### • Se désencombrer

Les agents immobiliers aimeraient, avant toute chose, se désencombrer. Et, sur ce point, les femmes ont un léger avantage, notamment grâce à leur sac à main. Mais, homme ou femme, cela reste une gêne, voire même une pénibilité.

### • La disponibilité et la sécurité

Tous les agents immobiliers ont un jour connu l'angoisse de constater que les clés pour la prochaine visite ne sont pas disponibles. C'est une véritable catastrophe et le début d'un contre-la-montre : « *Qui est la dernière personne à en avoir eu besoin ? Quand ? Pourquoi ne sont-elles pas à leur place à présent ? Comment les récupérer à temps ?* » ...

**Une technicienne EDL témoigne à ce sujet :** « *2h avant mon rendez-vous, j'ai dû contacter mes collègues et mener une enquête, à la manière de Sherlock Holmes. Finalement, après avoir alarmé toute l'agence, je me suis aperçue qu'elles n'étaient pas loin...mais simplement pas à leur place.* »

C'est une poussée de stress dont les collaborateurs se passeraient volontiers. Par ailleurs, dans les cas où les clés sont véritablement égarées, cela pose un réel problème de sécurité ; La responsabilité, la réputation de l'agence en question, sont engagées. Tout ceci est néfaste pour l'image de marque de l'agence.

### • Une identification claire

Une situation classique, que rencontrent tous les agents immobiliers, est d'essayer, lors de la visite d'un bien immobilier, toutes les clés du trousseau avant de réussir à ouvrir les portes. Et, bien que l'agent soit très professionnel, cela laisse planer un léger mal-être, un manque de fluidité, au cours de la visite.

## Les solutions envisageables

### • L'application mobile : l'étiquetage des clés

En analysant le passé, nous remarquons qu'en 2010, il était possible de télécharger sur Iphone l'[application « Gestion de clés »](#). Certains professionnels de l'immobilier avaient opté pour cette solution mais l'expérience n'a pas été concluante et qui plus est, cette application n'existe plus aujourd'hui. C'est la raison pour laquelle, les outils développés doivent permettre un gain de temps, faciliter la gestion des clés mais surtout être pérennes.

- **Les boîtes à clés :  
une alternative facile, pratique et sécurisée**

Bon nombre de locations saisonnières ont d'ores et déjà opté pour ce produit. Dans ce cas, le gestionnaire indique à son locataire le code, et ce dernier peut arriver, à n'importe quel moment de la journée, saisir le code et s'installer. Au moment du départ, il suffit au locataire de déposer le jeu de clés dans la boîte.

Il pourrait être envisagé de déployer ce dispositif en agences immobilières ; solution qui réglerait les clés perdues et les poches encombrées, mais à quels coûts ?

- **Les outils connectés et la gestion des accès :  
l'alternative 2.0**

De nombreuses entreprises travaillent et réfléchissent à cette problématique de gestion des clés. Et aujourd'hui, avec l'évolution des moyens technologiques, tout est possible en un clic !

## **Que proposent les professionnels ?**

Plusieurs produits sont à présent commercialisés et mis en place. De la boîte à clés connectée qui gère l'ensemble des clés de l'agence, à l'installation de serrures intelligentes. Les choix sont multiples.

- **A l'agence ou dans le hall de l'immeuble :  
la boîte à clés connectée**

Il est possible de faire poser un module à fixer au mur ; celui-ci comprend des casiers (entre 7 et 25). Pour récupérer les clés, il suffit de se munir de son badge, ou de saisir un code PIN ou de passer par son smartphone. Par ailleurs, grâce à l'application liée, la traçabilité et la localisation des clés par le gestionnaire sont assurées.

- **Au bien immobilier : les serrures intelligentes**

Certaines entreprises se spécialisent dans la digitalisation des procédés. En effet, en ne changeant qu'une partie de la serrure, en y insérant un cylindre à verrouillage électronique, l'usage des clés devient alors obsolète. Il suffit de se munir d'une carte magnétique (comme dans les hôtels, par exemple) ou d'un téléphone (via une application mobile) pour que la porte s'ouvre. Tout dépendra du niveau « d'intelligence » du système choisi.

## Et les avantages ?

Quelque soit le dispositif choisi et mis en place, il est possible de limiter les droits d'accès. En effet, ceux-ci peuvent être temporaires, permanents ou uniques et ils peuvent être transmis à distance. Cela permet une gestion individuelle des accès (un prestataire notamment n'aura pas besoin d'un accès permanent). D'autre part, cela permet une traçabilité des entrées / sorties du logement concerné.

Pour tous ces produits, un point d'honneur est mis sur la sécurité du système : données cryptées, verrouillage automatique lors de trop de codes erronés... Ainsi, toutes ces solutions, connectées ou plus classiques, seraient des atouts indéniables auprès des agences immobilières. Elles permettraient aux collaborateurs, de se désencombrer, de gagner du temps, mais encore d'être plus efficaces.

Toutefois, ces nouvelles organisations, et ces nouveaux moyens, ont un coût. Faire installer des serrures connectées occasionnerait des dépenses considérables. Bien que le modèle économique de l'administration de bien ne permette pas, pour le moment, de tels investissements, le FNAIM Lab recherche des solutions pour améliorer la gestion des clés. Son premier objectif étant de « *détecter [...] des startups qui proposent des solutions pertinentes pour l'exercice des activités des adhérents de la Fédération (Charte FNAIM Lab, 2019)* ».

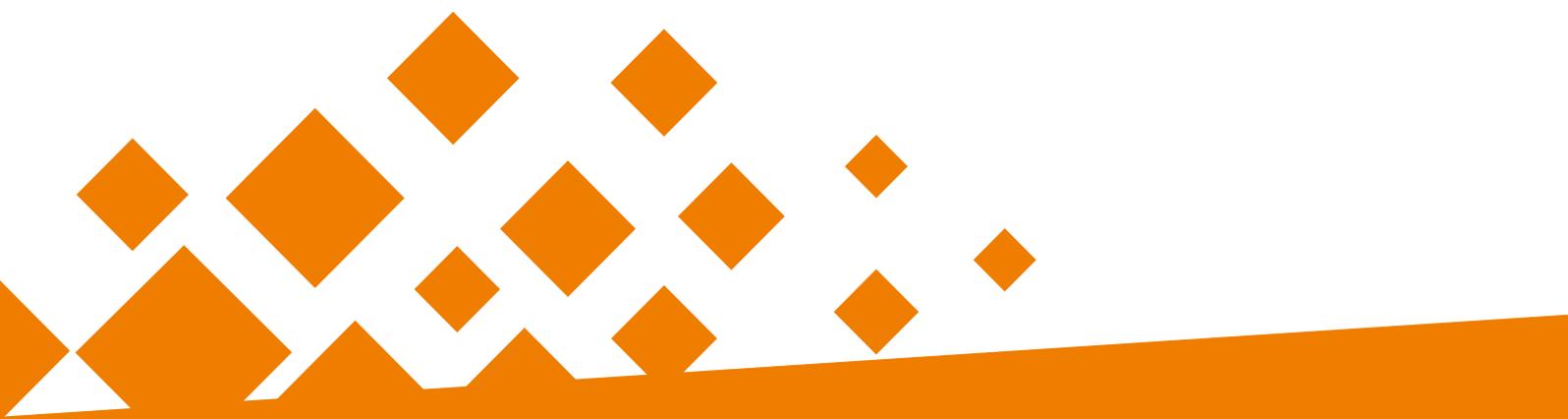
Néanmoins, pour contrebalancer la notion des coûts associés, le développement de ces nouvelles technologies et la mise en place de ces dispositifs au sein des agences immobilières engendreraient la création de nouveaux emplois et services aux usagers.

C'est pourquoi le FNAIM Lab poursuit ses investigations et reste à l'écoute des entreprises 2.0 proposant des avancées technologiques pouvant faire de ce tracas quotidien, un lointain souvenir !



# **La charte**

## FNAIM Lab





# Charte FNAIM Lab 2021

## La FNAIM, un syndicat ouvert et tourné vers l'avenir

*La Fédération Nationale de l'Immobilier, 1<sup>ère</sup> organisation européenne des professionnels de l'immobilier, accompagne, via le FNAIM LAB, les visionnaires des produits et services de l'immobilier de demain.*

*Elle provoque la rencontre, l'échange et recueille l'expertise métier de ses adhérents sur leurs nouveaux services et produits.*

*L'accompagnement d'une startup, par ses potentiels utilisateurs, est un précieux soutien à son déploiement.*

### ARTICLE 1.

#### RAISON D'ÊTRE ET OBJECTIFS DU FNAIM LAB

La raison d'être du FNAIM LAB est de développer, améliorer et apporter de la plus-value aux services rendus par les adhérents de la FNAIM à leurs clients. L'objectif du FNAIM LAB est de détecter, de qualifier et accompagner des startups qui proposent des solutions pertinentes pour l'exercice des activités des adhérents de la Fédération.

On entend par « Startup », au sens de cet objectif,

toute société créée depuis moins de 5 ans en levée de fonds qui propose une offre de services pertinente et innovante, présentant un intérêt certain pour l'exercice des activités des adhérents de la FNAIM et créatrice de valeur pour leurs métiers et leurs clients (ci-après dénommée « la solution »). La pertinence et l'innovation de la solution proposée par la Startup a aussi vocation à s'inscrire dans une logique de développement durable.

### ARTICLE 2.

#### MODE DE FONCTIONNEMENT ET ORGANISATION DU FNAIM LAB

Le FNAIM LAB est composé par :

- Les présidents des commissions fédérales métiers de spécialités en adéquation avec les services proposés par une startup considérée (gérance, syndic, transaction, etc.)
- Les membres du bureau exécutif de la FNAIM
- Les autres membres du conseil d'administration de la FNAIM

Le FNAIM LAB est assisté par des permanents de la FNAIM et des services support suivants : communication et secrétariat fédéral.

### ARTICLE 3.

#### DÉTÉCTER - QUALIFIER - RÉFÉRENCER

Le FNAIM LAB détecte la pertinence de chaque Startup au regard de la solution qu'elle propose afin de déterminer :

- son caractère innovant,
- son aptitude à répondre à un véritable besoin des adhérents de la FNAIM dans l'exercice de leurs activités,
- sa valeur ajoutée afin de valoriser les services rendus par les adhérents de la FNAIM à leurs clients.

Une fois la solution d'une Startup qualifiée par le FNAIM LAB comme répondant aux critères ci-avant définis, la Startup est référencée au sein du FNAIM LAB et bénéficie de l'accompagnement à son développement comme exposé ci-après.

### ARTICLE 4.

#### ACCOMPAGNEMENT AU DÉVELOPPEMENT

Le rôle du FNAIM LAB consiste à accompagner la Startup qualifiée dans son développement sur ses futurs marchés et à lui permettre ainsi de bénéficier de l'expertise de la FNAIM.

La durée de l'accompagnement au développement ne pourra être supérieure à deux ans à compter de la date de la signature de la présente Charte.

Le principe de l'accompagnement au développement se déroule en trois phases ainsi définies :

#### Phase 1 :

Une fois qualifiée, la Startup s'appuie sur le FNAIM LAB et la commission fédérale métier de spécialité en adéquation avec la solution qu'elle propose afin d'approfondir ses connaissances des métiers de l'immobilier et de ses futurs clients potentiels. Sont également envisagés les enjeux de l'intégration de la solution proposée par la Startup dans les systèmes d'information des professionnels de l'immobilier. Pendant toute la durée de la Phase 1, la startup n'est pas autorisée, à quelque titre que ce soit et notamment au titre de sa communication, à utiliser les marques FNAIM, ni même à faire valoir, à quelque titre que ce soit, sa qualification ou sa sélection au sein du FNAIM LAB.

#### Phase 2 :

Au terme de la Phase 1, le FNAIM LAB agréée la pertinence de la solution proposée par la Startup. Cet agrément est formalisé par la signature de la présente charte. L'agrément de la Startup fera l'objet d'une communication aux adhérents de la FNAIM au moyen d'une publication au cours du mois suivant dans la Newsheβδο de la FNAIM.

À compter de la signature de la charte, la Startup pourra se prévaloir de son agrément à l'encontre de toute personne (exemple : ses actionnaires) ou

de tout organisme (exemple : ses financeurs) et à l'exclusion de tous les membres de la FNAIM (ses Chambres Départementales ou Régionales, ses adhérents).

A ce titre la Startup est autorisée à utiliser la mention « Agréé(e) FNAIM LAB », à l'exclusion de toute autre mention ou signature.

### Phase 3 :

Au terme de la Phase 2, la FNAIM et la Startup pourront décider de poursuivre leurs objectifs respectifs par la signature d'un partenariat qui fixera notamment les conditions de déploiement de la solution auprès des adhérents de la FNAIM et les conditions d'utilisation des marques nominative et figurative « FNAIM » ainsi que de la qualité de « Partenaire FNAIM ».

A défaut d'accord entre la FNAIM et la Startup sur les conditions de ce partenariat, ni la FNAIM ni la Startup ne pourront prétendre à indemnité ou à dommages et intérêts.

### **ARTICLE 5.**

#### **ANIMATION**

Le FNAIM LAB se veut un lieu de rencontres, d'échanges et d'expérimentation de services et de produits immobiliers adaptés aux évolutions de la société et des modes de vie.

Dans ces conditions, outre les réunions avec les commissions métiers de spécialités, des rencontres régulières entre professionnels de l'immobilier et les startups référencées ou agréées par le FNAIM LAB pourront être organisées par la FNAIM pour anticiper les besoins de produits et de services futurs des adhérents de la FNAIM.

### **ARTICLE 6.**

#### **PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE - UTILISATION DES MARQUES**

Les signataires de la présente Charte reconnaissent que toute oeuvre originale et tout signe distinctif mis à sa disposition par l'autre partie est la propriété exclusive de cette dernière. Chaque signataire reconnaît que les oeuvres originales et les signes distinctifs de l'autre signataire sont protégés par application du Code de la Propriété Intellectuelle et de l'ensemble des dispositions législatives et réglementaires

applicables en la matière.

En conséquence, la présente Charte n'entraîne aucun transfert des droits de propriété intellectuelle et/ou matérielle sur les éléments dont chaque signataire est propriétaire ou pour lesquels chaque signataire a obtenu une licence ou un droit d'usage.

En dehors des conditions fixées par la présente Charte, chaque signataire s'interdit d'utiliser les marques et logos appartenant à l'autre signataire sans son autorisation expresse.

Au terme de la présente Charte et pour quelle que cause que ce soit, chaque signataire s'engage à ne plus utiliser les signes distinctifs de l'autre signataire et à retirer de tous ses supports et sans délai, tous les signes distinctifs de l'autre signataire.

Il est également interdit à chaque signataire de procéder à l'adaptation, l'arrangement ou toute autre modification sans autorisation écrite de l'autre signataire.

#### **• Utilisation des marques de la Startup par la FNAIM**

La Startup signataire de la présente Charte déclare détenir les autorisations afférentes à l'utilisation de ses marques. Elle fournira à la FNAIM, pour les stricts besoins de la présente Charte, la charte graphique de sa marque figurative et tout justificatif de ses marques nominative et figurative.

L'utilisation des marques de la Startup ne pourra en aucun cas être étendue unilatéralement par la FNAIM à d'autres opérations, ni être transférée ou cédée à quiconque pour quel que motif que ce soit.

#### **• Utilisation des marques FNAIM**

La FNAIM déclare détenir les autorisations afférentes à l'utilisation de la marque nominative « FNAIM LAB ».

Pour les stricts besoins de l'exécution de la présente Charte, et comme il est précisé à la Phase 2 de l'article 4, la FNAIM autorise la Startup, qui peut se prévaloir d'un agrément, à l'utilisation de la seule mention « Agréé(e) FNAIM LAB ».

L'usage de la mention « Agréé(e) FNAIM LAB » est strictement limité à l'exécution de la présente Charte et dans les limites énoncées à l'article 4 à la Phase 2. Cet usage ne pourra en aucun cas être étendu unilatéralement par la Startup à d'autres fins, ni être transféré ou cédé à quiconque pour quel que motif que ce soit.

#### **DURÉE ET RÉSILIATION ANTICIPÉE**

A compter de la date de sa signature, la présente Charte a une durée d'un an, sans qu'aucun renouvellement ou qu'aucune reconduction tacite ne soit possible.

La FNAIM ou la Startup pourront dénoncer la présente Charte, à tout moment et sans motif, par lettre recommandée avec avis de réception en respectant un préavis de un (1) mois.

Cette résiliation n'ouvrira droit à aucune indemnité, ni à aucun dommage et intérêt.

Au terme de la présente Charte pour quelle que cause que ce soit, la Startup s'engage à ne plus utiliser la mention « Agréé(e) FNAIM LAB », à la retirer de tous ses supports et de ne plus faire état de son agrément au FNAIM LAB. Réciproquement, la FNAIM s'engage à retirer de ses supports tous les signes distinctifs de la Startup et à ne plus faire état, ni de son référencement ni de son agrément.

#### **PRINCIPES ET VALEURS DE LA CHARTE FNAIM LAB**

Toute startup signataire de la Charte s'engage au respect des règles fixées par le code d'éthique et de déontologie de la FNAIM, à l'exception de celles inhérentes aux conditions d'exercice des activités dites de la loi Hoguet, sauf le cas où la startup en relèverait.

Toute startup signataire s'engage à se conformer et à incarner la bienveillance et à faire preuve d'un esprit constructif et collaboratif.

La présente Charte a un caractère intuitu personae, elle n'est ni cessible ni transmissible. Toute startup signataire s'engage en outre à informer la FNAIM des changements, survenant ou en perspective, concernant notamment sa situation financière, son actionnariat et la direction de sa société.



Le ..... / ..... / .....

Signature :

**Pour la FNAIM**  
**Jean-Marc TORROLLION**  
**Président**

Signature :

**Pour (nom de la startup)**

**(prénom, nom)**

**(qualifié)**