

LA DATA ET L'IA : de puissants leviers de performance au service du secteur de l'immobilier

Si l'immobilier dispose de volume toujours plus important de données et d'informations, le secteur peine encore à exploiter et valoriser cette data. Conscients de cette réalité, Stonal propose à ces acteurs une plateforme qui capitalise sur la puissance de l'IA pour les aider à franchir ce cap. **Michel Tolila, Président-Fondateur, et Robin Rivaton, CEO de Stonal,** nous en disent plus.



Michel Tolila

Quels sont les constats à l'origine de la création Stonal ?

De façon générale, tous les secteurs de l'économie doivent apprendre à collecter, traiter et conserver la donnée. L'immobilier, et plus particulièrement la gestion d'actifs immobiliers, a encore aujourd'hui un niveau faible de maturité numérique en comparaison à d'autres secteurs tels que l'industrie ou le transport. Toutefois, dans ce secteur confronté à de fortes contraintes environnementales, à l'augmentation des réglementations et des normes, ainsi qu'à l'accroissement des services aux locataires, le volume de données généré à exploiter et valoriser ne cesse de croître. C'est ce constat qui a rassemblé les fondateurs de Stonal, qui ont tous de longues expériences



Robin Rivaton

diverses dans l'immobilier (exploitation, transaction, notariat...).

Concrètement, qu'est-ce que Stonal et quel est votre positionnement ?

Notre activité peut être comparée à celle d'une station de traitement des eaux. Nous pompions de l'eau sale afin de faire ressortir de l'eau potable qui pourra être consommée en toute confiance. Concrètement, nous extrayons la data des sources primaires d'information et de documents tels que des diagnostics de performance énergétique, des baux, des attestations d'assurance, des documents techniques et plans. Grâce à des algorithmes de pointe, reposant sur l'Intelligence Artificielle, Stonal permet ensuite aux

gestionnaires d'actifs immobiliers de classer automatiquement tous ces documents et d'en extraire les données pertinentes (date de validité, signataires, montant...).

Ces sources primaires sont celles qui font foi entre les parties. Nous rendons ainsi des objets inertes stockés inutilement en des données exploitables. Une fois ces données extraites, elles sont stockées sur un datalake où les données peuvent être comparées, nettoyées, mises en qualité, consolidées pour un reporting aux différents niveaux de l'organisation.

À qui s'adresse votre plateforme et que permet-elle d'accomplir ?

L'information immobilière a la particularité d'être encore principalement documentaire, enchâssée dans de vastes archives numériques et souvent papier. Son volume est considérable, un simple immeuble pouvant représenter plus de 3 000 documents associés. Factures, diagnostics, baux, plans... s'y entremêlent, compliquant et rendant chronophage toute décision. Ces très grandes quantités de documents sont en constante évolution et doivent être traitées, saisies dans une base de données, vérifiées, puis mises à jour à maintes reprises.

L'extraction de données est un processus coûteux et chronophage en raison du grand volume de documents longs mais cruciaux. Le tri et la recherche manuels sont synonymes d'erreurs humaines et de travail inutile, avec des dizaines de milliers de pages à parcourir et des milliers de données à recopier dans des outils comme excel. Nous avons banni

le remplissage de cases vides qui est pour nous l'illustration l'informatique du 20^e siècle. Pour nous, ce travail est la meilleure voie vers l'échec du fait des nombreuses erreurs laissées dans la transcription humaine de données (1 faute de frappe tous les 45 chiffres et tous les 70 caractères).

Avec la plateforme Stonal, les gestionnaires d'actifs n'ont qu'à glisser/déposer les documents ou les transférer par mail dans une démarche extrêmement simplifiée. Nos solutions viennent mettre l'humain en position de valider ou arbitrer, et non de remplir la donnée, un travail pénible et inefficace.

À partir de cette donnée extraite, nous avons décidé de créer des modules métier permettant de répondre à des problèmes précis des gestionnaires d'actifs : la conformité réglementaire selon le type de bâtiment, les ERP, l'incendie, les plans pluriannuels de travaux, la trajectoire carbone et l'optimisation des charges courantes. Ces modules permettent aux grands gestionnaires de suivre leurs engagements sur leur patrimoine dans la durée.

Au cœur de votre modèle, les nouvelles technologies et l'IA jouent un rôle clé.

Quel est-il ? Comment cela se traduit-il ?

Si avec ChatGPT, l'intelligence artificielle s'affiche aujourd'hui partout, les usages concrets sont difficilement identifiables. Dans l'immobilier, pour l'instant, l'action présentée comme la plus excitante est la rédaction d'annonces par des agents immobiliers utilisant ChatGPT.

Toutefois, il est certain que cela va changer. Le lancement du ChatGPT a été le moment Spoutnik de la course à l'IA. L'alunissage est imminent. OpenAI n'est qu'une société parmi d'autres aux côtés de Cohere, Github, HuggingFaces, DeepMind sans parler de Google, Baidu, Nvidia, Microsoft, Meta, Tencent ou IBM. Le montant des investissements privés en intelligence artificielle est passé de 6 milliards de dollars en 2013 à 176 milliards de dollars en 2021 d'après le laboratoire d'IA de Stanford. Et toutes ces entreprises qui se créent, lèvent des fonds et développent des produits ne voudront pas laisser de côté une industrie aussi importante que l'immobilier.

L'intelligence artificielle va devenir un assistant capable d'aider les opérateurs humains à discriminer la donnée, l'organiser, la synthétiser,



faire des premières recommandations. Le problème aujourd'hui est que cette donnée de qualité fait défaut dans l'immobilier. Les documents, baux et contrats, sont certes dématérialisés, mais le texte n'est pas numérisé et n'a pas été analysé. Les plans sont figés avec des référentiels qui ne sont pas organisés à l'échelle du patrimoine. Même les données financières sont fragmentées et peuvent difficilement être mises en relation avec des données publiques de démographie, de consommation ou de transport. L'immobilier ne pourra pas avoir accès à l'IA s'il ne fait pas sa révolution de la donnée.

Fort de ces constats, l'intelligence artificielle doit d'abord être utilisée comme un extracteur de données pour rattraper d'autres secteurs plus axés sur les données (industrie manufacturière, transport...). C'est seulement à partir de ce moment-là qu'elle pourra utiliser cette donnée pour suggérer une meilleure gestion du patrimoine (acquisition, cession, réhabilitation, optimisation) avec des effets puissants sur les rendements. Loin des effets d'annonce, c'est un travail de l'ombre qui débute. Et les premiers qui s'y engagent auront un avantage décisif après la phase de compression des taux d'intérêt qui a été un grand égaliseur des performances.

Aujourd'hui, où en est Stonal ? Quelles sont les prochaines étapes de votre développement ?

Stonal, créée en 2017 par des experts de l'immobilier et de la tech, est la plateforme d'intelligence artificielle de référence pour

les propriétaires et gestionnaires d'actifs immobilier, résidentiel tertiaire, public et privé. Après avoir levé 20 millions d'euros, la plateforme est aujourd'hui déployée sur plus de 200 millions de m² à travers l'Europe. Elle a réalisé près de 14 millions de dollars de chiffre d'affaires en 2022 et compte 125 collaborateurs. Après avoir signé ses premiers clients internationaux, Stonal a décidé d'ouvrir un bureau à Londres pour répondre à la demande croissante pour sa plateforme de gestion de documents basée sur l'IA.

Comment vous projetez-vous sur le marché ?

Si l'industrie immobilière était en retard par rapport à d'autres secteurs, elle est en train d'évoluer rapidement sous la pression de la transition environnementale, des travaux nécessaires pour l'accompagner et de l'augmentation des réglementations. Seuls des outils digitaux comme Stonal permettront d'atteindre ces objectifs ambitieux. Nous avons construit un produit technologique très puissant sur lequel nous pouvons poser des briques métier diverses et des données multiples. À cet égard, nous considérons actuellement plusieurs opportunités d'acquisition sur le marché. ×