

PROSPECTION FONCIÈRE, DU LOGICIEL À LA FORMATION !

Née de la rencontre entre Amaury Paour et Nicolas Foucout, Promolead prend la forme d'un outil digital capable d'optimiser la prospection foncière. Résultat d'une réflexion de deux experts du marché mobilier, cette solution web et mobile réconcilie enfin le prospecteur avec le terrain, et ce, tout en automatisant les tâches chronophages.

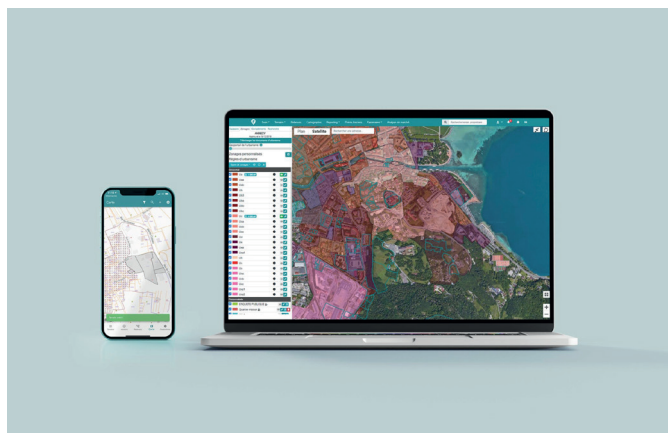
Informations Entreprise :
Monsieur Paour, quel est l'état du marché foncier aujourd'hui ?

Amaury Paour : Le marché du foncier est aujourd'hui tendu et sa maîtrise est de plus en plus compliquée. Dans les faits, nous sommes face à un vrai paradoxe ; d'un côté, une demande importante de nouveaux logements - de l'autre, un pouvoir d'achat en berne, et des élus prônant un ralentissement des constructions. Résultat ? Une demande en hausse et une offre en baisse. Le prix des fonciers augmente, et avec lui, le prix de vente des logements qui deviennent alors inaccessibles pour la majorité des français.

Par ailleurs, les PLU (Plan Local d'Urbanisme) sont souvent considérés comme trop permissifs par les communes. Il faut alors, pour qu'un projet aboutisse, entrer rapidement en concertation avec les

élus pour s'accorder sur un projet commun. Cela nécessite, pour les acteurs de l'immobilier, de faire preuve de pédagogie auprès des propriétaires fonciers qui sont souvent démarchés avec des offres d'achat parfois décalées du marché et basées sur des projets « théoriques » non validés en mairie. L'apparition des outils cartographiques d'analyse du territoire ont par ailleurs amplifié ce phénomène d'enchère : la promesse d'accéder en un clic à tous les terrains constructibles avec une évaluation de la constructibilité peut laisser à penser et que nous avons fait le tour des terrains à potentiels et qu'il suffit de remettre des offres à leurs propriétaires.

Chez Promolead, nous avons la conviction que l'utilisation d'outils cartographiques doit se faire en complément d'une approche sur le terrain.



Amaury Paour

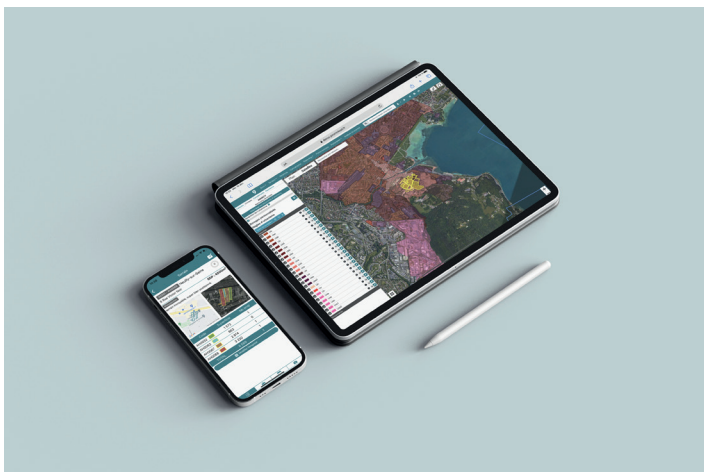
I.E : C'est donc ce postulat qui a conditionné l'approche de votre entreprise ?

Amaury Paour : J'ai travaillé une dizaine d'années dans le développement foncier chez Bouygues Immobilier en qualité de Responsable du Développement, puis chez Les Nouveaux Constructeurs en qualité de Directeur du Développement.

Ici, mon rôle consistait à identifier des terrains constructibles et à mener des négociations avec les propriétaires pour réaliser des projets immobiliers. Nicolas Foucout - mon associé - a quant à lui passé dix ans dans un cabinet de conseil avec un profil spécialisé sur les

missions d'organisation et de système d'information pour les acteurs de l'immobilier ; voici pour le décor !

Lorsque je débute pour la première fois dans la prospection foncière, je me retrouve confronté à la difficulté d'exercer le métier de développeur foncier : comment concilier présence sur le terrain avec une base de données Excel ? Comment identifier avec pertinence des terrains lorsqu'il faut jongler entre les nombreux outils ? Comment interagir en tout lieu avec un propriétaire ? Face à ces difficultés, nous avons ainsi décidé de créer un outil digital approprié, permettant d'optimiser la prospection foncière.



I.E : Comment s'articule la proposition Promolead ?

Amaury Paour : Promolead accompagne le quotidien des prospecteurs de la détection du terrain jusqu'au suivi des accords fonciers au travers d'une application mobile et d'un environnement web. Grâce au travail collaboratif et à la gestion des droits, le manager peut s'appuyer sur la solution pour mettre en place une réelle approche foncière où les talents et les compétences de chacun contribuent au succès d'une opération. Notre baseline est « le CRM foncier qui sort du lot » car au-delà du volet « gain de temps/performance », nous proposons des modules qui permettent de faire la différence à

toutes les étapes. Par exemple, sur le volet de la recherche foncière (module Prospect+), notre philosophie diffère de celle proposée par les acteurs traditionnels car les informations disponibles dans Promolead sont personnalisables et enrichies par les membres d'une même entreprise. Cette approche collaborative, permet de capitaliser sur une connaissance partagée du territoire et rend la démarche de prospection foncière véritablement différenciante pour sortir des lots ! Enfin, grâce à l'application mobile, le prospecteur reste connecté au terrain pour collecter un maximum d'informations et mener des négociations.

I.E : Cette logique collaborative a-t-elle conditionné la création de votre centre de formation ?

Amaury Paour : Tout à fait ! Au fil des années, nous nous sommes rendu compte que face à la raréfaction des terrains, il devenait primordial d'agir de concert pour augmenter ses chances de réussites sur le terrain.

Les acteurs de l'immobilier tels que les agents immobiliers et les mandataires sont très implantés localement, avec une connaissance fine de leurs territoires et des enjeux.

De notre point de vue, ces acteurs sont des relais pertinents pour sourcer des terrains pouvant accueillir un projet immobilier. Par exemple, il leur arrive parfois de rentrer un mandat en ignorant que ce dernier pouvait accueillir un programme immobilier. Le manque à gagner est

important pour eux.

Pour les aider à prendre position et à déceler les terrains pertinents, nous avons conçu pour eux un parcours de formation leur permettant d'acquérir les méthodes et les outils nécessaires pour réussir dans la prospection foncière.

Nous venons ainsi de créer l'organisme de formation Promolead Academy. Son rôle ? Dispenser des formations à destination de tous les professionnels de l'immobilier, tels que les agents immobiliers et les mandataires, désireux de s'initier au développement foncier et d'acquérir les outils et les méthodes pour prospecter et signer des terrains. Le but ? Permettre aux professionnels d'être opérationnels sur le terrain ! Notre organisme a d'ailleurs reçu la certification Qualiopi, garantissant un parcours de formation de qualité.

Bio express

- **2010 :** Nicolas Foucrot et Amaury Paour se rencontrent chez Ineum Consulting (Wavestone)
- **2011 :** Amaury Paour intègre le groupe Bouygues Immobilier
- **2015 :** Création de Promolead
- **2017 :** Après deux années de développement, les statuts de Promolead sont déposés et signature des premiers contrats
- **2019-2020 :** Déploiement généralisé de Promolead chez les acteurs nationaux tels que Nexity, Bouygues Immobilier et Altarea Cogedim
- **2021 :** Création de Prospect+ (Mise à disposition de notre logiciel de recherche foncière et immobilière Prospect+ sur une plateforme facile d'accès pour les acteurs de l'immobilier)
- **2022 :** 4000 utilisateurs | Création de Promolead Academy et mise en place des premiers partenariats entre agents immobiliers et promoteurs

