Economie&Finance

7,9%

L'INFLATION A RALENTI PLUS QUE PRÉVU AU ROYAUME-UNI EN JUIN, À 7,9% SUR UN AN CONTRE 8,7% EN MAI. La hausse des prix à la consommation reste cependant la plus élevée des pays du G7 et une épine dans le pied du gouvernement conservateur.

VLADIMIR POUTINE
Président russe

L'homme fort du Kremlin ne participera pas au sommet des BRICS prévu fin août à Johannesburg, a annoncé hier la présidence sud-africaine. Cela met fin à plusieurs mois de spéculations sur le sujet.

-62%

LE BÉNÉFICE NET DE GOLDMAN SACHS A RECULÉ DE 62% AU DEUXIÈME TRIMESTRE À 1,1 MILLIARD DE DOLLARS (0,9 MILLIARD DE FRANCS). Il a une nouvelle fois été affecté par le manque d'opérations de fusion-acquisition ainsi que par une activité moindre dans la gestion d'actifs.

SMI 11 120,15 +0,15%	↑	Dollar/franc	0,8601 ↑
		Euro/franc	0,9617 ↓
Euro Stoxx 50 4362,28 −0,17%	↓	Euro/dollar	1,1182 ↓
		Livre st./franc	1,1091 ↓
FTSE 100 7588,20 +1,80%	↑	Baril Brent/dollar	80,01 ↑
		Once d'or/dollar	1974 ↓

Neho provoque l'ire du secteur immobilier

POLÉMIQUE En publiant sur son site les annonces de ses concurrents, la start-up a provoqué la colère des professionnels de la branche. Si l'entreprise a rapidement fait marche arrière, l'affaire met en lumière la problématique de l'aspiration des données de sociétés tierces

ALEXANDRE BEUCHAT
@beuchat_a

Le secteur du courtage immobilier est en ébullition. Neho s'est attiré les foudres des professionnels de la branche en proposant la semaine passée sur sa plateforme les annonces des autres agences. Face aux menaces de poursuites pénales, la start-up lausannoise a désactivé cette fonctionnalité quelques jours plus tard. La plateforme, qui comptait plus de 40 000 biens à vendre, devait permettre aux visiteurs «d'accéder aisément au plus large éventail de l'offre immobilière en Suisse», affirme l'agence. «Notre société ne percevait aucun avantage financier, ni au moment de la mise en relation, ni lors d'une éventuelle vente effectuée par le tiers en charge de la commercialisation du bien», assure le cofondateur de Neho, Florent Bourachot.

«Notre démarche était légale et ne portait pas préjudice à nos concurrents. Neho ne souhaite pas se lancer dans des procédures coûteuses face à l'ensemble du marché, mais préfère se concentrer sur le développement de ses activités», justifie-t-il pour expliquer leur renoncement. Neho, qui reconnaît avoir sous-estimé la réaction du milieu immobilier, estime être victime d'une vendetta. «Tout le monde nous est tombé dessus, car notre modèle d'affaires est disruptif. Pourtant d'autres entreprises comme Comparis, MoneyPark ou RealAdvisor proposent la même fonctionnalité», souligne Florent Bourachot.

Circonstances aggravantes

Pratique très répandue dans l'immobilier, le «scraping» permet de collecter des informations sur les propriétés disponibles à la vente ou à la location. Concrètement, il s'agit d'un processus automatisé qui parcourt les pages web pour en extraire les données pertinentes. Ces pratiques sont-elles justifiées dans le cadre de la concurrence, ou doivent-elles être réglementées pour protéger les agences traditionnelles? Au-delà d'un certain flou juridique se posent également des questions éthiques. «Nous condamnons fermement ces procédés qui pourraient s'avérer illicites, réagit Frédéric Dovat, secrétaire général de l'Union suisse des professionnels de l'immobilier (USPI Suisse). Le cadre légal s'applique à tous, y compris à Neho. Chacun est libre de choisir son modèle d'affaires, mais il faut agir de façon loyale et respectueuse envers ses concurrents».

«La pratique de Neho a deux circonstances aggravantes, estime Vincent Leroux, président de la section romande de l'Association suisse de l'économie immobilière (SVIT). D'une part, la société ne s'est pas contentée de faire un «scraping» des plateformes immobilières. Elle a aussi repris des annonces sur les propres sites des agences, sans leur accord. Un autre point, qui n'est jamais mentionné par Neho, est que le client qui naviguait sur le site devait d'abord créer un compte afin de voir l'annonce. Cette façon de récolter les données de clients pose un gros problème.»

Un constat que partage Laurent Pannatier, directeur général de l'agence lausannoise Proximmo. «Neho est souvent sur le fil du rasoir, mais est allé trop loin cette fois-ci. La société obtenait des données de clients potentiels sur le dos de ses concurrents. Prendre le travail d'autrui pour en tirer profit s'assimile facilement à des agissements déloyaux, souligne-t-il. De plus, les propriétaires ont aussi le droit de savoir où leur bien est diffusé. Une telle méthode peut amener à des résiliations de contrat pour l'agence initialement mandatée.»

A qui le tour?

Les tensions entre Neho et les courtiers classiques ne datent pas d'hier et ne sont sans doute pas étrangères à la virulence des réactions. Dès sa création en 2017, la start-up s'est en effet positionnée comme un acteur disruptif, fustigeant un secteur qui facture des commissions trop élevées et manquant de transparence. Son modèle d'affaires repose sur des forfaits plutôt que le traditionnel pourcentage réalisé sur la vente. «Neho a toujours eu une communication hyper agressive à l'égard des autres courtiers immobiliers, jetant le discrédit sur toute notre profession», déplore Sandra Rouiller, cofondatrice de l'agence valaisanne Keywe.

> **«La société obtenait des données de clients potentiels sur le dos de ses concurrents»**
> LAURENT PANNATIER, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE PROXIMMO

Après Neho, d'autres entreprises seront-elles prochainement rappelées à l'ordre? «Des démarches complémentaires sont planifiées à l'encontre de toutes les sociétés ayant recours à cette pratique, et ce, à l'échelle nationale», indique Vincent Leroux. «Neho est l'arbre qui cache la forêt, estime pour sa part Alberto Fernandez, responsable du service des ventes au sein de l'agence de Rham. Des sociétés comme MoneyPark font la même chose et ne souhaitent pas cesser.»

MoneyPark est à l'origine une entreprise de financement hypothécaire mais est également active dans le courtage immobilier. «Il n'est pas acceptable qu'un concurrent direct utilise notre travail pour générer du trafic et donc du profit», dénonce Alberto Fernandez. Contactée, MoneyPark reconnaît qu'elle utilise sur sa plateforme client l'offre d'un prestataire qui affiche des objets disponibles auprès de courtiers tiers.

«Si un client s'intéresse à un objet, il est directement redirigé vers la page d'origine (par exemple Homegate) pour une prise de contact directe avec le courtier concerné, explique une porte-parole. MoneyPark n'est pas impliquée dans ce processus. L'entreprise ne fait pas elle-même de «scraping» d'objets de courtiers tiers».