

*Au service de l'industrie immobilière*

# FIDJI passe à la vitesse supérieure

*Lancé en 2007, le format d'inter-échanges de données FIDJI est désormais une réalité au sein de l'industrie immobilière. Passée la phase de lancement, voici venu le temps de la mise en œuvre opérationnelle et des premiers résultats. Le bilan est positif, très positif : FIDJI fonctionne comme en témoignent deux grands investisseurs de la place – Generali et La Française AM –, leurs experts et IPD.*



# POURQUOI FIDJI ?

FIDJI (Format d'Inter-échanges de Données Juridiques et Immobilières) est né d'un constat : les professionnels de l'immobilier ont besoin d'échanger de plus en plus d'informations et de plus en plus fréquemment, sur les actifs qu'ils gèrent. « Dès 2005, nous avons commencé à sensibiliser un certain nombre d'acteurs sur la standardisation des données immobilières », se souviennent Guillaume Fiastre, président de Taliance, et Christian de Kerangal, directeur général délégué de Crédit Foncier Immobilier, tous deux à l'origine de FIDJI.

A partir de 2007 et l'agrément des premiers OPCI par l'AMF, les

échanges d'informations se sont accélérés au gré de l'évolution du rythme des expertises. Le constat vaut aussi pour IPD confronté à un double enjeu : accélérer la cadence des collectes et rapprocher la parution des résultats. FIDJI s'est d'emblée imposé comme un catalyseur. « Dès le départ, FIDJI a rassemblé autour de lui des sociétés d'expertise immobilière, la plupart membres de l'Afrexim » souligne Coralie Couvret, vice-présidente de FIDJI. Les investisseurs puis les autres acteurs de l'industrie immobilière (property, dépositaires, éditeurs...) ont immédiatement participé aux groupes de travail qui font progresser FIDJI.

## L'ÉMERGENCE D'UN FORMAT DE PLACE

La naissance d'un langage commun, l'équivalent d'un « esperanto » de l'immobilier, a très vite prouvé sa nécessité. L'émergence des OPCI, la trimestrialisation des expertises, les besoins d'IPD se sont rapidement traduits par la nécessité, pour les grands utilisateurs de données, de rapatrier des informations très détaillées sur les actifs immobiliers. Besoin confirmé, en 2011, par la première étude confiée à MAZARS, sur ce sujet sensible intitulée « Vos partenaires parlent-ils le même langage ? ».

Les résultats de cette étude sont sans appel : l'absence d'un langage universel de l'immobilier est source de déperdition de l'information et générateur de coûts. La perte sèche pour le secteur immobilier se chiffrerait entre 500 et 700 millions d'euros... par an. « Cette étude fondatrice a permis également de déterminer qu'un asset manager ou un expert consacre 45 % de son temps à des tâches non productives, ressaisies, corrections d'erreur, etc... » souligne Christian de Kerangal, président de l'association FIDJI. Cette étude a fait l'effet d'un marqueur. Il faut aussi l'effet d'un détonateur. FIDJI apparaît, dès lors, comme incontournable.

## FIDJI/OSCRE : RAPPROCHEMENT EN VUE

Entre le français FIDJI et le britannique OSCRE, la communauté de points de vue est forte. « Nous travaillons ensemble dans le cadre d'un partenariat qui doit mener à la convergence avec en ligne de mire, la création d'un méta-fichier », ne cache pas Christian de Kerangal. Ce virage de la convergence est en passe d'être pris.



**Philippe Brion (Generali) :**  
« Unifier le langage de l'immobilier »

« Dès 2010, nous avons été convaincus du bien-fondé de la démarche FIDJI. Nous utilisons ce format d'inter-échanges depuis deux exercices pour transmettre des informations et des états locatifs à nos experts dans le cadre de nos expertises annuelles et de leurs actualisations. En 2012, nous avons la volonté d'étendre l'utilisation de FIDJI afin de récupérer de l'information venant de tiers dans le cadre d'une ré-internalisation de nos états locatifs représentant une centaine de lignes au sein de nos propres bases de données. Enfin, en 2012, nous transmettons via FIDJI nos données à IPD.

Grâce à ce langage, nous pouvons récupérer auprès de nos experts des données synthétiques concernant notamment les valeurs locatives de marché, les taux de rendement et l'ensemble des hypothèses consécutives de la valeur de nos actifs. Le résultat est concluant : l'utilisation d'un langage commun nous a permis de gagner en rapidité d'exécution et en fiabilité d'informations. L'ensemble des acteurs des métiers de l'immobilier doit maintenant s'approprier ce langage commun. Unifier le langage de l'immobilier : c'est l'avenir. Mais il faut s'en préoccuper aujourd'hui ».



# L'AVENIR DE FIDJI

La volonté de déterminer un langage commun est partagée par les investisseurs, les gestionnaires d'actifs, leurs experts, les éditeurs sans oublier IPD dont le rôle dans la fondation de FIDJI aura été essentiel. La mise en œuvre opérationnelle de ce langage de place passe d'abord par l'adoption d'un langage commun avec « un vocabulaire, une syntaxe et une grammaire ». Elle passe, ensuite, par une diffusion à tous les maillons de l'industrie immobilière. Deux ans de travail ont été nécessaires, dans un esprit collaboratif, pour se mettre d'accord sur l'adoption d'un vocabulaire commun. L'étape technique est franchie. De grands investisseurs de la place

comme Generali ou La Française AM ont fait figure de pionniers. IPD a également intégré des fichiers FIDJI. D'autres investisseurs se préparent à utiliser FIDJI en 2012 car l'heure est désormais à la généralisation au sein de la place immobilière française. Les enjeux sont de taille : l'harmonisation européenne des données au travers d'un rapprochement avec OSCRE ; la sécurisation des flux d'informations mais aussi la maîtrise de l'information au sein d'une entreprise, désormais enjeu d'efficacité. Un pas de géant dans la professionnalisation du secteur immobilier en tant que classe d'actifs à part entière.



## *Philippe Taravella (Crédit Foncier Expertise) :*

*« Renforcer la relation client »*

*« Generali a été l'un des pionniers dans l'utilisation du format d'inter-échanges. Nous les avons accompagnés dans cette démarche dès le début. Chaque année, nous réalisons pour eux, environ 200 valorisations (expertises et actualisations) représentant une vingtaine d'immeubles tertiaires et des portefeuilles d'actifs commerciaux. Nous avons travaillé main dans la main avec Generali pour adapter le système à nos besoins respectifs. L'utilisation de FIDJI a renforcé la relation client. Nous avons également accompagné la Française AM dans sa démarche FIDJI. Le passage en mode FIDJI suppose, pour l'investisseur, de mettre au préalable ses informations au carré. Mais une fois cette étape nécessaire passée, investisseurs et experts gagnent en fiabilité de l'information et en rapidité ».*



## *Denis François (CBRE Valuation) :*

*« La mise en perspective de l'information »*

*« CBRE Valuation s'est associé depuis trois ans à la réflexion de place autour d'un format d'inter-échanges de données. Nous avons donc été parmi les premiers experts à se lancer dans cette aventure avec les grands propriétaires et gestionnaires d'actifs, notamment, La Française AM et Generali. Au-delà des gains en fiabilité et rapidité de l'information, FIDJI permet la mise en perspective de l'information. C'est essentiel dans un contexte d'inflation des échanges d'informations avec notamment la montée en puissance des OPCl. Parler le même langage et structurer l'information de la même façon est désormais une nécessité.*

*Aujourd'hui, FIDJI fonctionne parfaitement pour les patrimoines français. Demain, il faudra parler le même langage sur le plan européen et, sans doute plus vite qu'on ne le pense, au niveau mondial. On peut même imaginer qu'un tel format puisse faciliter les échanges d'immeubles dans le cadre de data room. FIDJI s'inscrit totalement dans une intégration des données pour le futur ».*



**Stéphanie Galiègue (IPD) :**

**« Produire des indices et des analyses plus tôt »**

*« IPD s'est associé très en amont dans la réflexion sur la création d'un format d'inter-échanges de données. Nous avons cru très tôt en la nécessité d'une telle initiative. L'immobilier était alors clairement très en retard par rapport aux autres classes d'actifs. Il était urgent de créer un langage commun, à l'industrie. Avec pour objectif : de fluidifier les échanges, de réduire le temps de traitement de l'information pour être en mesure de produire des indices plus rapidement .*

*Très vite, IPD s'est équipé pour recevoir des formats FIDJI et mettre en place des passerelles pour échanger des données immeubles, d'expertises, des états locatifs et des comptes d'exploitation, l'ensemble des données requises pour conduire les analyses de performance.*

*L'avenir de FIDJI passe aussi par sa généralisation à l'échelle européenne. Ce virage a déjà été pris. Il est essentiel ».*



**Marc-Olivier Penin (La Française AM) :**

**« Parler un langage commun, une nécessité »**

*« L'utilisation d'un format d'inter-échanges est incontournable si nous souhaitons accompagner et promouvoir la transparence en immobilier d'entreprise. L'heure est incontestablement à la hausse de la fréquence des expertises. A l'instar des anglo-saxons, le marché français s'oriente vers une trimestrialisation a minima des données. Utiliser un langage commun est donc devenu une nécessité, un pré-requis. Il en va de la confiance des investisseurs dans la classe d'actifs immobiliers.*

*La Française AM utilise le format d'inter-échanges FIDJI depuis deux ans de façon opérationnelle dans ses échanges de données avec ses experts mais aussi avec IPD. Nous avons d'abord réalisé un test grandeur nature sur trois de nos SCPI avant d'étendre l'expérience à la totalité de nos données d'expertise. Aujourd'hui, nous travaillons déjà sur l'intégration des données environnementales dans FIDJI. Il faut souligner la réactivité de l'association FIDJI pour actualiser et enrichir le format d'échanges avec de nouvelles problématiques. Après deux ans d'expérimentation, le bilan est très positif. Nous avons gagné en rapidité, en fiabilité et en transparence. Au total, ce sont les données d'un millier d'actifs en immobilier d'entreprise et 2 500 baux qui sont transmis en langage FIDJI. Chaque année, nous fournissons également à IPD entre 150 000 et 200 000 données ».*

## REJOINDRE L'ASSOCIATION FIDJI :

[www.format-fidji.org](http://www.format-fidji.org)

**Bernard BOULENGUIEZ**

Secrétaire Général

06 26 36 11 47

[bernard.boulenguez@format-fidji.org](mailto:bernard.boulenguez@format-fidji.org)

37, boulevard des Capucines 75002 Paris



**Le monde de l'immobilier s'ouvre avec FIDJI**



L'association FIDJI, loi 1901, à but non lucratif, créée en 2009, est soutenue par :

AAREON France, ADYAL, AEW Europe, ALLIANZ Real Estate, ALTAREA COGEDIM, AMO Conseil, AMUNDI IMMOBILIER, ASPIM, AXA Real Estate, BNP PARIBAS REIM, BNP Securities Services, CACEIS, CASSIOPAE, CATELLA Valuation, CBRE Valuation, CIREF, COVEA, CREDIT AGRICOLE Immobilier, CREDIT AGRICOLE ASSURANCES, CREDIT FONCIER EXPERTISE, CUSHMAN & WAKEFIELD Expertise, GALTIER Expertises, GENERALI Immobilier, GROUPAMA Immobilier, ICADE Expertise, ICADE Property Management, IMMAO, IMMODECISION, IPD France, I-PORTA, Jones Lang LaSalle Expertises, KLEPIERRE, La FRANCAISE AM, MACIFIMO, MAZARS, NEXITY, PERIAL, PRICE WATERHOUSE COOPERS, The RETAIL CONSULTING GROUP Expertise, SEIITRA, SNEDA, TALIANCE, TELMMA PROPERTY GROUP, VALAD, VALOPHIS Habitat, YXIME