

France SCPI

Si vous avez un peu trop d'argent, vous pouvez investir dans une startup ou dans une SCPI grâce aux outils de FranceSCPI !

Que proposez vous ?

FRANCE SCPI propose aux chacun d'optimiser son épargne en souscrivant à des parts de SCPI (Société Civile de Placement dans l'Immobilier). C'est une enveloppe de placement ancienne et néanmoins très moderne. Mais des SCPI, il en existe beaucoup! Difficile donc de se faire un avis tout seul. Nous avons pour cela créé un site Internet qui répertorie toutes les SCPI et qui permet aux visiteurs de comparer d'étudier, et de souscrire des parts de SCPI. Il oriente les gens dans leur réflexion. Une sorte de facilitateur!

Comment avez vous eu l'idée ?

Cela fait près d'une dizaine d'années que nous travaillons dans le domaine de la gestion d'actifs et connaissons très bien le sujet des SCPI. Nous défendons ce placement depuis longtemps et constatons un intérêt grandissant de la part des investisseurs. Evidemment impossible de nier la digitalisation de la vie en général et plus particulièrement de la Finance. Il nous semblait essentiel de ne pas attendre que quelqu'un ait la bonne idée à notre place.

Qu'est ce qui vous a convaincu de vous lancer et de créer ce projet ?

FRANCE SCPI est née d'un constat de terrain et des besoins exprimés par nos clients et nos utilisateurs. Il répond à un changement radical des investisseurs qui ne se retrouvent plus dans le modèle des banques classiques. Il fallait qu'on agisse !

Depuis combien de temps avez vous commencé ce projet ?

FRANCE SCPI a quelques mois derrière elle mais est dans notre "Lab" depuis beaucoup plus longtemps. Elle fait suite à une première expérience entrepreneuriale

ou les actionnaires vieillissants ne voulaient pas entendre parler d'Internet ou de digitalisation...

A quel besoin répondez vous (Pourquoi vos clients ont-ils besoin de votre produit/service ?)

Nos clients aujourd'hui ont besoin de repères, ils ont peur de leurs propres banques et ne sont plus du tout convaincus par les placements boursiers. La crise de 2008 a laissé beaucoup de traces et bien marqué les esprits. Ils s'aperçoivent aussi qu'acheter un appartement ou une maison pour placer leurs économies n'est plus un si bon calcul qu'avant. En étant un des seuls acteurs indépendants du marché, ils savent qu'ils peuvent trouver chez nous une alternative, une autre voie.

Quel est votre cœur de cible ?

Notre cœur de cible même si on n'aime pas forcément le terme de "cible" est une partie des investisseurs un peu oubliée, auxquelles les institutions ne pensent pas toujours pour l'épargne : notre génération, les 30-45 ans. Notre tranche d'âge a les moyens d'épargner mais n'a plus du tout les moyens d'acheter l'appartement ou la maison qui lui permettra de se loger. Le prix de l'immobilier a tellement augmenté ces dernières années qu'il est devenu quasi impossible de devenir propriétaire sans apport conséquent (même pour un foyer disposant de confortables revenus) et malgré des taux d'emprunt historiquement bas. Nous n'oublions pas non plus les tranches d'âges 45-65 qui se retrouvent confrontés aux problèmes de retraite qui vont faire très mal ces prochaines années.

Comment allez-vous vous faire connaître de vos clients ?

Le bouche-à-oreille est encore ce qu'il y a de plus efficace surtout si celui-ci est basé sur du travail de qualité. Et la presse évidemment!

Quel est le business model Comment gagnez-vous de l'argent ?

Nous percevons des commissions de la part des sociétés de gestion et c'est la seule rémunération que nous avons.

Quelles sont les technologies que vous utilisez ?

Evidemment une plateforme Internet et bien d'autres choses dans un second temps, mais ça, pour l'instant, je ne peux pas vous en parler.

Quels sont vos besoins ?

Je dirai que nous faire connaître de nos futurs clients est aujourd'hui le premier besoin que nous ayons. Nous avons évidemment des besoins matériels comme toute entreprise en développement mais ça, ça vient dans un second temps. Nous devons renforcer notre crédibilité vis à vis de nos partenaires et de nos clients.

Quels sont les plans pour l'entreprise (revente, Ipo, rien du tout) ?

Pas de réflexion de ce côté-là pour l'instant. Vous savez, nous voyons beaucoup de petites entreprises se faire racheter avec à la clé, une perte d'indépendance totale. Ce n'est pas ce que nous voulons. En revanche, nous voulons créer de l'emploi et de l'activité économique!

Qui sont vos principaux concurrents ? (Si si, il y a toujours un concurrent)

Forcément, il y a en a toujours même s'ils ne sont pas indépendants comme nous. Mais ça rend le marché plus intéressant, ça le dynamise beaucoup plus. Mais on préfère parler de partenaires plus que de concurrents. En effet, notre but est de démocratiser les SCPI, alors s'ils font connaître les SCPI, ça nous sert aussi.

En quoi vous démarquez vous de vos concurrents ?

Encore une fois l'indépendance et l'expérience terrain. Et puis nous nous adressons à une population qui a notre âge, de laquelle nous comprenons les besoins. Tout le monde s'adresse à une population beaucoup plus senior avec une façon de faire un peu « vieillotte ».

Quels sont vos avantages par rapport à vos concurrents (vous avez le droit à un joker pour cette question)

Expérience terrain, indépendance et digitalisation. On pourrait presque dire agilité aussi! Et surtout, de la suite dans les idées!

Où voyez-vous l'entreprise dans un an ?

Difficile cette question... Nous avons bien des idées mais les journées ne font que 24H. Elle sera à la place qu'elle aura méritée selon le travail fourni et accompli, selon les échecs ou les réussites. Mais nous faisons confiance à Dream-team !

Cette startup a été ajoutée par : [France SCPI](#)