

# France SCPI donne un coup de jeune à la vente de pierre-papier

**La plateforme FranceSCPI.com veut attirer les trentenaires vers les SCPI. Une cible privilégiée et appétente à la pierre-papier... si on lui explique clairement.**

Pour **Paul Bourdois**, un des cofondateurs en 2015 de la plateforme de vente de SCPI **FranceSCPI.com**, les **30-40 ans**, voire de façon plus large les 25-45 ans, sont des cibles idéales pour les SCPI. « *Les Français naissent avec une pierre dans le ventre. Or dans les grandes métropoles, ils ne peuvent presque plus acheter* », explique-t-il. Mais ce n'est pas tout : « *Les **jeunes générations** ne veulent plus s'engager dans l'immobilier sur des années* ». Bref, avec un ticket d'entrée inférieur à un investissement dans l'immobilier physique - à partir de 300 € pour FranceSCPI -, la pierre-papier leur permet d'accéder à ce rêve.

« *Nous nous adressons directement à eux, de façon simple sans employer, d'emblée, des termes trop techniques pour les non-initiés comme « TOF » ou « TDVM ». Nous avons même pris le parti de mettre de côté le terme de SCPI au tout début* », explique-t-il. La sélection des SCPI se fait en fonction des projets et rapidement l'internaute intéressé arrive à une **suggestion de trois fonds**. « *Ce n'est qu'une suggestion, l'idée étant de diversifier* », poursuit-il.

S'il veut aller plus loin, le futur investisseur remplit alors la **phase de souscription** avec le questionnaire (MIF 2 compatible) sur ses coordonnées, sur son patrimoine, son profil d'investisseur et l'origine des fonds. « *Pour valider la souscription, nous appelons systématiquement le client* », poursuit Paul Bourdois le plus souvent après que le client a pris un

rendez-vous téléphonique grâce à un agenda en ligne. Pour ce CIF adhérent à l'Anacofi, la **relation téléphonique** reste en effet une démarche indispensable et qui répond en même temps au désir de réassurance du client.

D'après lui, **l'avenir de la distribution SCPI passe notamment par le digital** : ne pas y aller pour un acteur de la pierre-papier - qui est une forme de dématérialisation de l'immobilier - est un non-sens. Lancée en 2015, cette plateforme, qui s'est construite sans levée de fonds, est aujourd'hui rentable et mise sur un développement via les partenariats notamment avec les fintechs.