

« NOTRE PLATEFORME EN LIGNE DÉMOCRATISE L'ACCÈS AUX SCPI »



De plus en plus de placements sont accessibles en ligne. Va-t-on à terme aboutir à une dématérialisation totale des souscriptions ou existe-t-il des contraintes infranchissables pour certains produits ?

PB : Aujourd'hui, il existe deux principaux freins. Le premier concerne la réglementation. L'obligation de conseil des professionnels limite par exemple l'essor du 100% numérique. La structure des gros acteurs du marché constitue aussi un obstacle. Favoriser les souscriptions en ligne revient à pénaliser les réseaux en dur.

OA : Concernant les produits, l'investissement en direct dans l'immobilier apparaît comme le plus difficile à dématérialiser. Certes, des clients achètent déjà des biens sans les voir. Mais à la différence d'autres supports comme l'assurance-vie, il faudra encore un peu de temps avant de voir se généraliser les processus de souscriptions 100% en ligne pour l'immobilier.

En matière de pierre-papier, c'est en revanche déjà le cas puisque vous proposez une solution de souscription en ligne de parts de SCPI. Pourquoi avoir visé spécifiquement ce segment ?

PB : Les SCPI sont des produits que nous connaissons bien et qui correspondent à notre idée de l'investissement. Même s'il s'agit de produits financiers, les SCPI sont assises sur des actifs immobiliers réels. Par ailleurs, il nous a semblé utile de démocratiser l'accès à ces produits qui étaient autrefois la chasse gardée d'un petit nombre de professionnels.

Concrètement comment se passe le processus d'investissement via votre plateforme FranceSCPI.com ?

PB : Les personnes qui arrivent sur notre site ne viennent pas par hasard. Elles ont déjà un minimum de connaissance sur les SCPI, même si elles n'en maîtrisent pas tous les paramètres.

Dans un premier temps, nous proposons un outil de sélection de SCPI en fonction des critères de l'investisseur. Cela débouche sur une liste de produits qui bénéficient tous d'une fiche détaillée et d'un scoring de notre part, notamment sur leur adéquation avec les objectifs du client.

Un bouton permet ensuite d'ajouter les SCPI choisies dans un panier. Il suffit pour cela de créer un compte personnel et de remplir un questionnaire sur son profil. Une fois ces étapes réalisées, le souscripteur n'a plus qu'à imprimer le dossier et à le renvoyer signé.

Dans le courant du premier semestre 2016, nous mettrons même en place un système de signature électronique qui dispensera le souscripteur de renvoyer les documents par courrier.

Combien de SCPI proposez-vous ?

OA : Nous recensons toutes les SCPI de la place sauf trois produits de BNP Paribas. Cela fait un univers de 80 SCPI sachant que chez FranceSCPI.com nous ne mettons pas l'accent sur les SCPI de défiscalisation. Nous préférons promouvoir des produits sans carotte fiscale mais à fort rendement, qui offrent au bout du compte une performance nette d'impôt plus intéressante.

En matière de frais, y-a-t-il une différence entre une souscription en ligne et une souscription au sein d'un réseau ?

PB : Non, pour chaque SCPI, les mêmes frais sont appliqués quel que soit le mode souscription choisi. C'est le principe de l'équité entre associés. Pour des parts de SCPI, les frais fluctuent entre 5% et 12%.

En tant qu'intermédiaire, FranceSCPI.com est certainement rémunérée à la commission...

PB : Effectivement, les sociétés de gestion qui proposent des SCPI nous reversent une commission de 5% à 7% sur les souscriptions que nous leur apportons. Ces montants correspondent aux normes du marché et sont totalement transparents. Nous avons d'ailleurs l'obligation de les mentionner dans le dossier réglementaire qui est remis au client lors d'une souscription.

L'un des principaux reproches adressés depuis longtemps aux SCPI concerne la revente des parts. Est-ce toujours un frein ?

OA : Nous remarquons en effet que les investisseurs qui ont connu les SCPI dans les années 1980 ou 1990 craignent pour la revente. Il est vrai que le marché manquait de liquidité à l'époque. Mais les choses ont changé. Les sociétés de gestion sont tenues d'organiser le marché secondaire des parts pour faciliter les reventes. Le système est aujourd'hui plus fluide même s'il est toujours important de regarder et d'étudier ce que l'on achète.

On peut également conseiller aux investisseurs de s'orienter plutôt vers des SCPI à capital variable. Les sociétés de gestion ont alors la possibilité de racheter elles-mêmes des parts.

Vous avez lancé votre service en avril 2015. Quel bilan tirez-vous après 9 mois d'activité ?

OA : Au début, nous avons 200 à 300 visites par mois sur notre site. Désormais, le rythme est de 3.000 à 5.000 visites par mois. Le niveau des souscriptions a suivi la même progression.

Le 100% en ligne n'a-t-il pas des limites, notamment pour les clients qui ont des problématiques patrimoniales complexes ?

PB : Dans des cas assez rares, le client peut avoir besoin de conseils un peu plus poussés. Mais je précise qu'il est possible de nous contacter par téléphone et même de nous rencontrer si la situation le nécessite. Jusqu'ici, notre organisation nous a permis de répondre à tous les clients.