

PARCOURS

CLIENT



UPSIDEO

UPSIDEO

SCPI

UN PLACEMENT PORTÉ PAR L'INNOVATION

Jean-Philippe MARTIN

Directeur Général

FIDUCIAL GERANCE

INTERVIEW
EXCLUSIVE

Numéro 6 - Mars 2026





SCPI

“Une transformation portée par la
technologie et les usages”



Jean-Philippe MARTIN
Directeur Général
FIDUCIAL GERANCE

Interviewer : Alexandre Peschet (Directeur Marketing d'UPSIDEO)

Jean-Philippe, merci d'avoir accepté de participer à cette interview. Nous sommes dans un moment particulier, avec un taux d'épargne des Français historiquement élevé et des comportements qui restent très orientés vers le court terme. Comment analysez-vous cette situation, et quel rôle la SCPI (Société Civile de Placement Immobilier) peut-elle jouer dans ce contexte ?

Jean-Philippe Martin :

Nous sommes effectivement dans une situation assez singulière. L'épargne des Français est aujourd'hui à un niveau historiquement élevé, autour de 19 % du revenu disponible, ce qui traduit à la fois une capacité d'épargne importante et une forme d'attentisme face à l'avenir. Les ménages privilégient des supports de court terme, comme les livrets ou les fonds en euros. Autrement dit, une épargne disponible, sécurisée en apparence, mais relativement peu productive.

Cela pose une question de fond : comment redonner du sens à cette épargne, comment la réorienter vers des supports capables de s'inscrire dans la durée et de mieux répondre à des objectifs patrimoniaux et participer au développement de l'économie ? C'est précisément dans ce contexte que la SCPI retrouve toute sa pertinence.

Historiquement, la SCPI est un produit hybride. Créée au début des années 70, elle a été pensée comme un produit à la fois financier et immobilier : un produit capable de servir du rendement, et adossé à un sous-jacent tangible, compréhensible et rassurant. C'est cette combinaison qui, à mes yeux, reste extrêmement intéressante et moderne aujourd'hui.

La SCPI : un produit hybride !

Alexandre Peschet :

Je reprends votre expression « la SCPI est un produit hybride », à la fois financier et immobilier. Comment cet équilibre a-t-il évolué au fil du temps, notamment avec l'émergence du digital ?

Jean-Philippe Martin :

À l'origine, cet équilibre était très clair : une dimension financière, avec la recherche de rendement, et une dimension immobilière, avec un actif réel comme sous-jacent. Au fil du temps, le produit a pu être davantage perçu sous un angle financier, avec un accent plus marqué sur la performance.

Aujourd'hui, on observe une évolution cohérente avec l'évolution sociétale. La SCPI ne se limite plus à cette dualité entre finance et immobilier. Elle devient, selon moi, un produit à trois dimensions : la finance, l'immobilier et le digital.

Alexandre Peschet :

Vous évoquez cette évolution du modèle. Est-ce que l'on peut dire aujourd'hui que la SCPI est en train de se transformer pour s'adapter à de nouveaux usages et à de nouvelles attentes des épargnants ?



Jean-Philippe Martin :

Oui, mais il s'agit d'une transformation maîtrisée. La SCPI ne change pas de nature. Elle reste un produit de long terme, adossé à des actifs réels, avec une logique patrimoniale forte. En revanche, elle doit innover, se réinventer, tout en restant robuste.

L'enjeu n'est pas de dénaturer la solution, mais d'adapter ses parcours, ses outils et sa relation aux associés, aux standards d'usage actuels. C'est cette capacité à faire évoluer l'expérience sans fragiliser les fondamentaux qui, à mon sens, caractérise la transformation actuelle du modèle.

Les épargnants attendent désormais des parcours simples, fluides, accessibles à tout moment. Ils attendent aussi davantage de transparence, de pédagogie et de suivi. Cela modifie la manière dont la SCPI est distribuée, mais aussi la manière dont elle est vécue dans la durée. Dans ce cadre, le rôle des Conseillers en Investissements Financiers (CIF) demeure crucial.



Gouvernance, risque et confiance : les fondations du modèle SCPI

Dans une logique d'investissement de long terme, la confiance repose sur des mécanismes de gouvernance structurés et exigeants.

Alexandre Peschet :

La SCPI s'inscrit dans une logique d'investissement de long terme. Dans ce cadre, la confiance est un élément central. Comment s'organise concrètement la gouvernance pour obtenir la confiance des investisseurs ?

Jean-Philippe Martin :

La confiance est effectivement au cœur du modèle, parce que l'on parle ici d'une épargne de long terme, voire de très long terme. Lorsqu'un investisseur entre en SCPI, il ne le fait généralement pas pour quelques mois. On raisonne sur huit, dix, quinze ans, parfois davantage. À partir du moment où l'on s'inscrit dans un temps aussi long, la confiance est de mise et doit reposer sur des items tangibles.

Outre le conseil d'un professionnel de la gestion de patrimoine, le premier niveau de sécurisation, c'est le cadre réglementaire. Les sociétés de gestion sont agréées par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) ; autorité qui délivre également les visa de fonctionnement aux SCPI. Cela apporte un socle de professionnalisme, de rigueur et de vigilance.

Mais la singularité du modèle SCPI tient aussi à sa gouvernance propre. L'épargnant devient associé, copropriétaire du patrimoine détenu par la SCPI. La société de gestion agit pour son compte, dans une logique de gestion pour compte de tiers. Cela change profondément la relation.

Alexandre Peschet :

Le statut d'associé est une spécificité forte des SCPI. En quoi cela transforme-t-il la relation entre l'épargnant et la société de gestion ?

Jean-Philippe Martin :

Cela la transforme en profondeur. On ne parle plus simplement d'un client qui souscrit un produit, mais d'un acteur qui entre dans une relation plus engageante avec le véhicule d'investissement. Les épargnants-associés participent à la vie de la SCPI via les assemblées générales. Ils votent des résolutions, approuvent les comptes, et élisent un conseil de surveillance.

Ce conseil de surveillance joue un rôle important. Il représente les associés et vient « challenger » la société de gestion sur ses décisions : la collecte, les investissements, les arbitrages, les actifs, les locataires, les travaux.

On a donc une gouvernance à plusieurs niveaux, qui combine réglementation, gestion professionnelle et représentation des associés. Cela implique aussi un niveau d'information plus élevé.

La société de gestion doit expliquer ses choix, rendre compte, faire preuve de pédagogie. Dans un produit de long terme, cette capacité à documenter et à justifier la gestion est essentielle.

Alexandre Peschet :

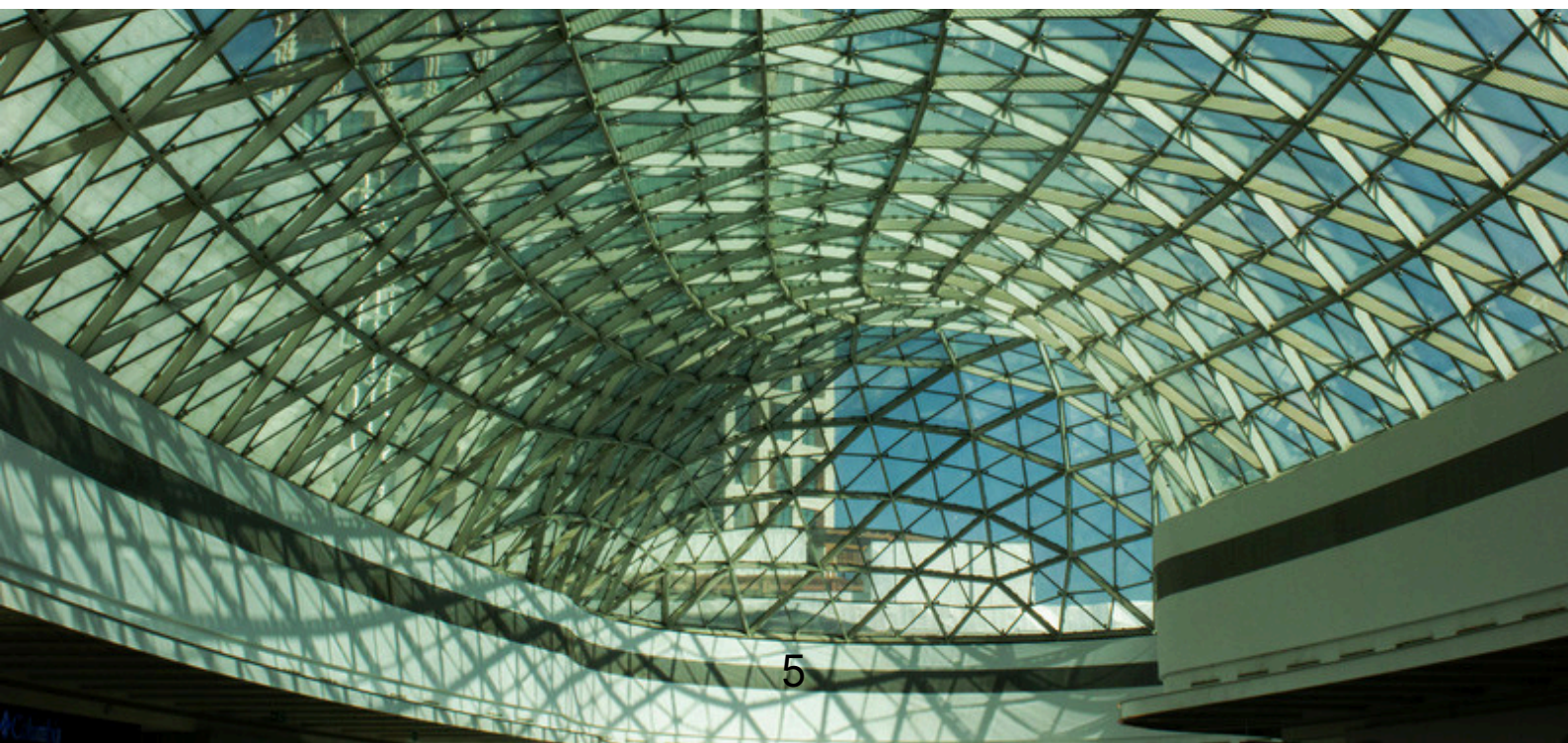
Dans un environnement de plus en plus encadré, notamment sous l'impulsion des réglementations françaises et européennes, quel rôle joue ce cadre réglementaire dans le renforcement de la confiance ?

Jean-Philippe Martin :

Il joue un rôle stabilisateur. La réglementation fixe des standards, encadre les pratiques, sécurise les investisseurs et apporte des repères. Elle ne remplace pas la qualité de gestion, bien sûr, mais elle participe au fait que la confiance ne repose pas uniquement sur la réputation d'un acteur.

Elle repose aussi sur un cadre structuré, visible, exigeant.

Dans la période actuelle, où les attentes en matière de transparence, de responsabilité et de lisibilité sont de plus en plus fortes, ce cadre contribue directement à la crédibilité du modèle SCPI.



Une alternative patrimoniale face à une épargne en quête de repères

Dans un environnement marqué par l'incertitude, les épargnants recherchent des solutions lisibles, concrètes et capables de s'inscrire dans la durée.

Alexandre Peschet :

Vous avez souligné le niveau d'épargne élevé qui traduit aussi une forme d'inquiétude des ménages face à l'avenir. Comment interprétez-vous ce comportement aujourd'hui ?

Jean-Philippe Martin :

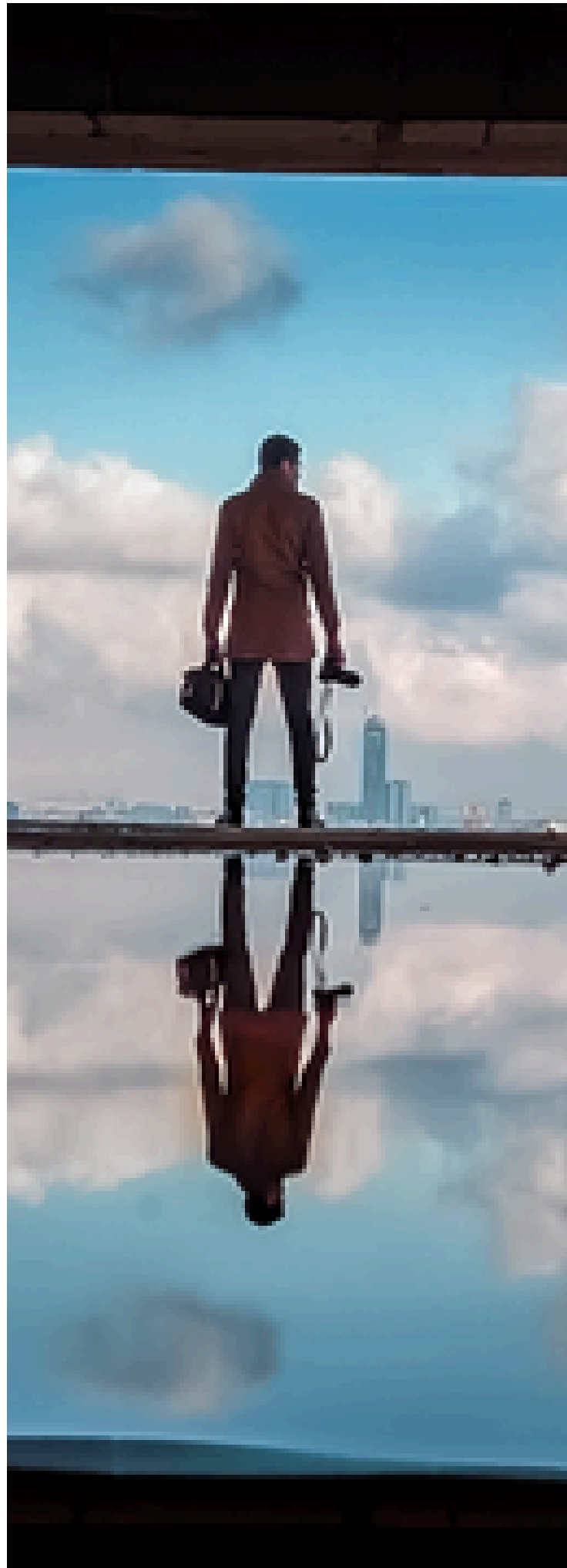
Il traduit très clairement une incertitude. Les ménages cherchent à se protéger, à conserver des réserves, à garder de la liquidité.

C'est un comportement compréhensible face à l'incertitude et au caractère anxiogène du contexte actuel économique et géopolitique, mais qui peut aussi conduire à une forme d'inefficacité patrimoniale si cette logique de précaution devient exclusive.

Une grande partie de l'épargne reste ainsi sur des supports peu rémunérateurs (compte-courants, livrets bancaires, supports en euros) dans une logique très court-termiste et de non prise de risques. Cela répond à un besoin immédiat de sécurité, mais cela ne suffit pas toujours à préparer l'avenir ni à structurer une stratégie patrimoniale cohérente.

Alexandre Peschet :

Dans ce contexte, en quoi la SCPI peut-elle répondre à ce besoin de sécurité, de lisibilité et de projection dans le temps ?



Jean-Philippe Martin :

La SCPI peut y répondre parce qu'elle se situe précisément à l'intersection de plusieurs attentes fortes. D'abord, elle repose sur des actifs réels. Ensuite, elle s'inscrit dans une logique de revenus réguliers (même si non garantis). Enfin, elle se pense dans le temps long. Elle permet donc à l'épargnant de se projeter. Ce n'est pas un produit de réaction immédiate ; c'est un outil de construction patrimoniale. Et dans un environnement dominé par l'instantanéité, cette dimension de durée redevient une valeur forte.

Alexandre Peschet :

On parle souvent de la SCPI comme d'un placement adossé à des actifs réels. Est-ce que cette dimension concrète et compréhensible redevient aujourd'hui un facteur clé dans la décision d'investissement ?

Jean-Philippe Martin :

Oui, très clairement. La SCPI remet du concret dans l'univers de l'épargne. On est sur des immeubles, des actifs, des locataires, des usages. Cela donne une matérialité à l'investissement, et cette matérialité a beaucoup de valeur aujourd'hui.

Dans un contexte où beaucoup de supports sont perçus comme compliqués ou éloignés de l'économie réelle, le fait de pouvoir rattacher son investissement à des actifs visibles et compréhensibles (commerces, bureaux, hôtels, entrepôts logistiques...) constitue un vrai facteur de réassurance.

Alexandre Peschet :

Peut-on dire que la SCPI constitue aujourd'hui une alternative robuste face à des placements plus court-termistes ou moins lisibles ?

Jean-Philippe Martin :

Complémentaire, et à condition d'être clair sur ce que recouvre cette robustesse. La SCPI n'est pas un produit sans risque. Elle reste exposée à des risques de marché, à des risques de liquidité, à l'évolution des taux ou à la qualité des actifs. Il faut donc être lucide.

Mais sa robustesse tient à plusieurs éléments : la nature tangible des actifs, la logique de revenus, la gestion professionnelle et la diversification du patrimoine détenu. C'est cette combinaison qui lui donne une vraie solidité relative dans le temps.

Alexandre Peschet :

La diversification est également un élément structurant du modèle. En quoi contribue-t-elle à la solidité et à la résilience des SCPI dans la durée ?

Jean-Philippe Martin :

Elle y contribue de manière décisive. La diversification permet de répartir les risques entre plusieurs actifs, plusieurs locataires, plusieurs zones géographiques, parfois plusieurs segments immobiliers. Elle ne supprime pas le risque, mais elle permet de l'amortir.

C'est un point essentiel, parce que l'immobilier n'est jamais homogène. Tous les actifs n'évoluent pas de la même manière, toutes les zones ne réagissent pas de façon identique, tous les locataires n'ont pas le même niveau de résilience. La diversification permet donc de lisser les effets des cycles et des aléas, et c'est ce qui contribue à la robustesse globale du modèle. A titre d'illustration, au sein de Fiducial Gérance nous gérons plus de 700 immeubles (commerces en pieds d'immeuble, retail park, bureaux en centre ville, logements...) répartis sur la France entière et abritant près de 1800 locataires.

Souscription : vers une expérience pleinement digitalisée

De la souscription à la vie d'associé, la digitalisation transforme en profondeur l'expérience client.

Alexandre Peschet :

Les attentes des épargnants ont fortement évolué ces dernières années, notamment en matière de simplicité et de fluidité.

Comment cela se traduit-il concrètement dans les parcours de souscription en SCPI ?

Jean-Philippe Martin :

Cela se traduit d'abord par une exigence de fluidité. Les épargnants, comme les partenaires distributeurs, n'acceptent plus des parcours lourds, fragmentés ou trop dépendants du papier. Ils attendent des processus plus simples, plus rapides, plus lisibles.

La digitalisation répond à cette attente. Elle permet de sécuriser la collecte des informations, de fluidifier les échanges documentaires, de rendre la souscription plus cohérente dans son ensemble. Cela ne veut pas dire simplifier au détriment du conseil et du contrôle. Cela veut dire rendre le parcours plus accessible, sans renoncer à l'exigence de transparence, du conseil qualifié et du process réglementaire.

C'est dans cette logique que nous travaillons avec des partenaires comme **UPSIDEO**. Nous avons engagé un programme de digitalisation de notre parcours de souscription. L'objectif : des parcours plus fluides, plus lisibles et pleinement conformes, en phase avec les attentes du marché.

Alexandre Peschet :

Les évolutions récentes du cadre réglementaire ont également permis de rendre la SCPI plus accessible. Est-ce que cela change le profil des investisseurs et leurs usages ?

Jean-Philippe Martin :

Oui, par exemple la possibilité de proposer des prix de parts à partir de 1 € contribue clairement à élargir l'accessibilité du produit. Cela permet de construire dans le temps, plutôt que de mobiliser immédiatement un capital important. Cela encourage des pratiques d'épargne régulières (comme les versements programmés, les réinvestissements de dividendes, ...), davantage ancrées dans la durée. Ceci est fondamental, notamment envers une population de jeunes épargnants, en phase de constitution de patrimoine, avec des moyens par définition plus limités au départ. Cela modernise l'entrée dans le produit, sans en modifier les fondamentaux.

Alexandre Peschet :

Au-delà de la souscription, c'est toute la relation avec l'associé qui évolue. Comment la digitalisation transforme-t-elle la gestion dans la durée, notamment sur des moments clés comme les assemblées générales ?

Jean-Philippe Martin :

C'est un point essentiel. La digitalisation ne concerne pas uniquement l'entrée en relation ; elle transforme aussi les interactions dans la durée. Et dans un modèle comme la SCPI, où l'associé a un statut particulier, cette dimension est majeure.

Les assemblées générales en sont un bon exemple. Leur dématérialisation change beaucoup de choses : convocations électroniques, votes en ligne, accès plus

simple à l'information, et depuis 2025 une participation facilitée avec la possibilité de tenir les réunions d'Assemblée Générale en Visioconférence. Cela améliore concrètement l'accessibilité et la qualité de la relation avec les associés.

Alexandre Peschet :

Peut-on dire aujourd'hui que le digital est devenu un standard incontournable dans l'univers des SCPI ?

Jean-Philippe Martin :

Oui. Le digital devient un standard attendu. Il conditionne de plus en plus l'expérience du produit, que ce soit au moment de la souscription, dans la circulation de l'information, dans la relation avec les associés ou dans la gouvernance elle-même. La SCPI reste un produit immobilier de long terme, mais elle doit désormais offrir une qualité de parcours et de relation en phase avec les standards d'usage actuels.

Data, conformité, automatisation : les nouveaux standards de la performance

Entre explosion des volumes de données et exigences réglementaires accrues, les sociétés de gestion changent de dimension.

Alexandre Peschet :

La gestion d'une SCPI implique aujourd'hui des volumes de données importants. En quoi la data devient-elle stratégique ?

Jean-Philippe Martin :

Parce qu'elle est au cœur du pilotage : associés, flux, actifs, locataires, reportings,

process réglementaires. Elle permet de mieux décider, investir, suivre les actifs, anticiper et fiabiliser l'information. Ce n'est plus un sujet technique : la data de qualité et l'optimisation de son traitement conditionnent directement la performance et la transparence.

L'automatisation et l'intelligence artificielle fluidifient les processus, réduisent les erreurs et accélèrent les traitements. Dans un environnement complexe, une solution digitale devient indispensable. Mais l'enjeu reste de gagner en efficacité sans perdre en contrôle.



La SCPI de demain : plus accessible, plus fluide, toujours plus exigeante

À la croisée de l'innovation, de la réglementation et des nouveaux usages, la SCPI poursuit sa transformation.

Alexandre Peschet :

Si l'on se projette à moyen terme, quels seront selon vous les nouveaux standards du marché des SCPI ?

Jean-Philippe Martin :

À moyen terme, les nouveaux standards seront clairement liés à trois dimensions : l'accessibilité, la fluidité et l'exigence de transparence. L'accessibilité, parce que la SCPI doit continuer à s'ouvrir à des usages plus souples. La fluidité, parce que les parcours ne pourront plus rester en décalage avec les standards pratiqués sur d'autres solutions d'Épargne. Et l'exigence de transparence, parce que les investisseurs auront besoin de bien appréhender la qualité de la gestion réalisée sur le temps long.

Alexandre Peschet :

Quels seront, selon vous, les principaux facteurs de différenciation entre les acteurs dans les années à venir ?

Jean-Philippe Martin : La différenciation se jouera de plus en plus sur la capacité de démontrer la pertinence de la gestion à travers :

- La rigueur et la conviction des gérants dans leurs investissements / arbitrages et leur dimension «Asset intelligence»,
- la robustesse des fondamentaux de gestion au quotidien (actifs, locataires) indispensable pour délivrer la

- la récurrence des revenus,
- La capacité à innover

Autrement dit, la performance seule ne suffira plus. C'est la capacité à conjuguer solidité patrimoniale et modernité des usages qui fera la différence.

Alexandre Peschet :

Si vous deviez résumer en une idée forte l'évolution actuelle des SCPI, quel serait le principal changement de paradigme ?

Jean-Philippe Martin :

La SCPI reste fondée sur des actifs réels à horizon long terme, mais intègre désormais des dimensions clés : expérience « clients », gouvernance, transparence et technologie.
L'enjeu est clair : conjuguer robustesse du modèle et transformation des usages.

Alexandre Peschet :

Merci Jean-Philippe d'avoir participé à cette interview et d'avoir partagé avec nous votre vision éclairée et structurante des évolutions du modèle SCPI, apportant un éclairage précieux sur les mutations en cours dans l'univers de l'épargne patrimoniale.

A propos

FIDUCIAL Gérance est une des principales Sociétés de Gestion indépendantes du marché des SCPI depuis plus de 40 ans.

Elle gère pour le compte de tiers, qu'ils soient particuliers ou institutionnels, des Fonds d'Investissements Alternatifs Immobiliers et des Groupements Forestiers.

Avec près de 2 milliards d'euros d'actifs gérés, répartis à travers 8 SCPI, FIDUCIAL Gérance propose une gamme de SCPI complémentaires

(bureaux de centres villes, commerces, résidences gérées, résidentiel, couvrant les différents segments du marché.

FIDUCIAL Gérance gère également 6 groupements forestiers, 3 groupements forestiers d'investissement et un fonds de fonds immobilier.

Adossée au groupe FIDUCIAL, FIDUCIAL Gérance bénéficie de la solidité d'un grand groupe et de ses compétences pluridisciplinaires.

Plus d'information sur www.fiducial-gerance.fr

A propos

UPSIDEO, groupe FASST, est une plateforme technologique en assurance et patrimoine. Elle conçoit des solutions digitales à destination des établissements financiers et des acteurs de l'assurance, afin d'optimiser leurs parcours, renforcer leur conformité et améliorer leur performance opérationnelle.

Les chiffres clés (Groupe FASST)



Quelques références



Solutions

Des solutions fluides et efficaces, conçues pour les institutions financières : compagnies d'assurance, banques, sociétés de gestion et courtiers.

Juliette©

Juliette© est un **parcours de souscription 100% digital** couvrant l'entrée en relation, la souscription, la gestion des opérations et les différents extranets.

L'**IA générative**, intégrée au parcours, contribue à l'amélioration continue de l'expérience client.

Flow©

Flow© digitalise la **relation contractuelle** avec les distributeurs et les fournisseurs, ainsi que la gestion des **rétrocessions** entrantes et sortantes.

**"La SCPI ne se limite plus à la dualité
entre finance et immobilier : elle intègre
désormais une troisième dimension,
le digital"**

JEAN-PHILIPPE MARTIN - DIRECTEUR GÉNÉRAL - FIDUCIAL GÉRANCE

Contactez nous en cliquant **içi**
upsideo
GROUPE FASST

www.upsideo.fr