

INGÉNIERIE PATRIMONIALE

Immo-Retraite se lance dans le « family office » à travers l'organisation de successions complexes

• La transmission du patrimoine familial peut s'avérer une opération délicate, surtout lorsque les actifs en jeux sont importants. En amont, la phase d'écoute des différentes parties est alors primordiale pour éviter les conflits

✓ Christine Azemar, ancienne directrice de banque, et Christophe Zeller, ex-directeur de sociétés d'assurances, se sont associés en 2005 pour développer cette activité spécifique d'ingénierie patrimoniale visant à la paix des familles

Il y a un an, lors de sa création, la société Immo-Retraite avait pour objectif de se positionner sur la niche des « house rich, cash poor », une population souvent féminine, âgée de 65 à 90 ans et détentrice d'un patrimoine immobilier mais avec une pension de réversion faible (*L'Agefi Actifs* n°235, p. 20).

Depuis janvier 2006, elle a étoffé son activité en proposant une gamme de services *family office*. Bien que l'appellation générique utilisée sous-entende un service global destiné à des familles fortunées, la société a pris le parti de se

concentrer sur le problème de la succession.

Animation de conseils de famille. « Notre concept s'appuie sur l'intervention d'un tiers, indépendant des intérêts en jeu et techniquement expérimenté, qui coordonne les réunions de familles et contribue à trouver un accord en cas de situation conflictuelle », explique le directeur d'Immo-Retraite, Christophe Zeller.

Immo-Retraite propose à ses clients d'organiser des conseils de famille en vue d'une transmission. Une mission généralement dévolue aux notaires. Sa méthodologie

est claire : « Nous rencontrons d'abord les parents afin qu'ils nous parlent de leur situation patrimoniale passée et présente et nous expliquent ensuite leurs objectifs, désirs et attentes. »

« Nous écoutons les familles, mais nous ne sommes pas des psychologues. Il s'agit d'offrir une médiation patrimoniale et non familiale »

Dans un deuxième temps, les parents sont reçus séparément « pour que des informations sensibles puissent, le cas échéant, nous être communiquées en toute confidentialité ». A l'étape suivante, Immo-Retraite organise une rencontre, sous forme de repas de famille, où seuls les parents et leurs enfants sont conviés. « L'endroit doit être convivial, il s'agit d'un moment de détente où les échanges et les discussions sont libres », résume Christophe Zeller. L'occasion de prendre la température et de faire ressortir éventuellement les points de discorde. Pour

autant, Christophe Zeller prévient : « Nous écoutons les familles mais nous ne sommes pas des psychologues. Il s'agit d'offrir une médiation patrimoniale et non familiale. » Enfin, les enfants sont vus un par un, « mais jamais chez eux, il faut un lieu neutre par excellence ».

De ces réunions découle une règle du jeu à laquelle tout le monde doit adhérer. « Si nous n'obtenons pas un consensus préalable, nous préférons arrêter la mission », précise Christophe Zeller.

Médiation et conciliation d'intérêts. Dans le cadre de transmissions conflictuelles, Immo-Retraite aide les parties à trouver une solution : « Il s'agit de recréer une communication entre les différents membres de la famille et de les accompagner vers un consensus. » Une mission lourde avec une obligation de moyen, souligne la société, qui rappelle que « ces situations peuvent s'apparenter à des médiations inter-entreprises, l'objectif étant d'aplanir les situations afin d'éviter d'en

arriver à un règlement judiciaire toujours préjudiciable à la pérennité du lien familial ». Cette mission est plus spécialement prise en charge par la directrice générale, Christine Azemar, médiatrice agréée par le Centre de médiation et d'arbitrage de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris.

Une cinquantaine de demandes.

La société, qui se fait rémunérer par honoraires, rappelle que chaque situation est différente. Le tarif horaire s'échelonne entre 250 et 600 euros, en sachant que la durée d'une mission est d'au moins 10 heures. Pour capter la clientèle, Immo-Retraite a passé des accords avec le site Age village (www.agevillage.com), mais aussi avec des notaires ne souhaitant pas intervenir dans certaines situations complexes.

L'activité, qui a débuté début janvier, enregistre déjà 12 missions. Une cinquantaine de demandes auraient été adressées à Immo-Retraite. ■ CAROLINE DUPUY

Les associés d'Immo-Retraite

Fondée en 2005 par 16 actionnaires, Immo-Retraite est une SAS dirigée par d'anciens professionnels des métiers de l'immobilier, de l'assurance, de la protection sociale et de la banque.

Christine Azemar, 45 ans, était précédemment directrice au sein du Crédit Immobilier de France. Elle a également exercé des fonctions commerciales et financières dans le groupe bancaire du CIC pendant onze ans.

Christophe Zeller, 50 ans, était précédemment directeur de compagnies d'assurances (Axa, Gan, Intervie) et de groupes de protection sociale (Groupe Vauban, Ionis). Il est spécialiste des problématiques d'assurances, notamment pour les seniors.

FORMATION

Groupe Revue Fiduciaire étoffe son offre

• Le groupe indépendant vient d'entamer une refonte de son département formation

✓ La gestion de patrimoine, traitée jusque-là de manière annexe, devrait prendre de l'ampleur

Depuis sa création en 1919, le Groupe Revue Fiduciaire appartient à la même famille, aujourd'hui représentée et dirigée par Yves de la Villeguerin. Spécialisé dans l'édition et la formation, il compte 250 salariés et a réalisé en 2005 un chiffre d'affaires de 40 millions d'euros.

Rajeunissement du pôle formation.

L'an dernier, la société a souhaité rajeunir son département formation en créant le poste de directeur de département dédié à cette activité. Guy Bohbot, un ancien de PwCGlobal Learning, le département formation de PricewaterhouseCoopers, a pris en charge cette fonction en septembre 2005 avec pour mission « une refonte totale et de manière novatrice de l'offre formation à destination des PME et des grands groupes ». Il en ressort un catalogue 2006 - adressé à 40.000 professionnels - composé de 150 stages inter-entreprises, dont 80 nouveautés, et un site consacré à la formation « secteur entreprise » (www.rfformation.com).

Les experts-comptables comme cible privilégiée. Le groupe est particulièrement présent auprès de la population des experts-comptables et des commissaires aux comptes, très friands de thèmes tels que les normes IFRS, l'audit et le contrôle interne, ou encore la fiscalité des entreprises.

Une gamme dédiée à la gestion de patrimoine fera son apparition dans le catalogue en 2007

Depuis quelques années, un thème jusque-là plus annexe monte en gamme dans le catalogue : la gestion de patrimoine. « Les clients demandent de plus en plus de conseils dans ce domaine aux hommes du chiffre, qui, de leur côté, souhaitent se former à cette activité. » Pour remplir à bien cette mission, le groupe fait appel à des indépendants experts du patrimoine. L'objectif, comme le rappelle Guy Bohbot, est « d'offrir des modules opérationnels et des outils, comme des logiciels

dans le cadre de l'évaluation d'entreprise ». Et d'ajouter, « nous souhaitons délivrer de la formation et non de l'information ». D'où la recherche « de bons professionnels indépendants du patrimoine, à la fois pédagogues et capables d'expliquer aux experts-comptables les mécanismes et les enjeux de la gestion de patrimoine ». En 2007, une gamme plus fournie dédiée à la gestion de patrimoine fera son apparition dans le catalogue de formation du groupe.

Une formation patrimoniale pour les banques. L'autre nouveauté de 2006 est la création d'une offre de formation patrimoniale destinée aux banques. Disponible sur le site du groupe, elle se décline en trois parties : approche globale et diagnostic patrimonial ; compréhension des techniques de l'assurance vie et du Perp ; mode d'acquisition, de détention et de transmission du patrimoine. ■ C.D.

NOTARIAT FRANÇAIS

La plainte des Anglais

• Le monopole notarial des cessions immobilières en France est contesté par les avocats anglais au nom de la libre-concurrence

Décidément, le monopole immobilier des notaires ne dérange pas qu'en France et à Bruxelles. Outre-Manche aussi, il fait grincer des dents, au point qu'un avocat anglais porte plainte auprès de la Commission européenne contre ce qu'il dénonce comme étant le « cartel » des notaires français.

Intérêts britanniques. A la tête de la contestation, David Anderson, avocat chez Sykes Anderson à Londres, part en croisade contre « le système actuel [français], par lequel les honoraires des notaires sont fixés par le gouvernement » (1). Il le trouve « protectionniste » et déplore qu'« il entraîne des frais excessifs pour les clients ». Prenant la défense des intérêts des britanniques, toujours plus nombreux à se porter acquéreur en France (*lire p. 8 et 9*), l'avocat vient de créer la « French Law Association » (Association du droit français) qui regroupe quatorze cabinets. Mais l'enjeu est ailleurs. Désireux de profiter de l'engouement de ses concitoyens pour la pierre française, il estime que « les

avocats anglais devraient pouvoir participer à cet énorme marché et fournir un service complet ».

L'issue européenne. « Faire la politique de l'autruche n'est pas la solution », conseille David Anderson au notariat français, car le changement sera progressif « mais inévitable, compte tenu du sens dans lequel évolue l'Europe » (2). Décidé à faire accélérer les choses, l'avocat a, le 8 février dernier, porté plainte auprès de Neelie Kroes, commissaire européenne à la Concurrence. Il réclame la fin du monopole et l'application des règles de libre-concurrence. Certains notaires anglais estiment même que le régulateur français a modifié les règles pour désavantager les notaires étrangers (1). Une preuve de plus que le marché intérieur, pour les professions libérales, devient réalité. ■ A.P.

(1) « French notaries operating protectionist pricing system » et « Seal of approval », *Law Gazette*, éditions du 12 janvier et du 2 février 2006, www.lawgazette.co.uk
(2) *L'Agefi Actifs* n° 220, p. 10