

## 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 jeu 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

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.

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](http://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.