

EN BREF

**CRÉATION DE L'INSTITUT SUR L'ÉVOLUTION DES PROFESSIONS JURIDIQUES**

► La Chambre nationale des huissiers de justice a lancé, le 15 septembre dernier, l'Institut sur l'évolution des professions juridiques (IEPJ). L'IEPJ a pour mission de conduire des débats sur l'avenir de la profession, de concevoir et diffuser des études et indicateurs sectoriels, d'élaborer des rapports au sein de commissions thématiques auxquelles sont associés des magistrats, des universitaires, des avocats, des notaires, des huissiers de justice, et des représentants du monde politique, institutionnel et économique. Les premiers thèmes abordés sont la déontologie des professions du droit présidée par Eric de Montgolfier, la dématérialisation présidée par Thierry Ghera, président du TGI de Valence, ou encore l'interprofessionnalité capitalistique dans une commission présidée par Jean-François Richard, huissier de justice. Les travaux de l'IEPJ sont diffusés par l'intermédiaire du site [www.iepj.fr](http://www.iepj.fr)

**FACTORIELLES DÉVELOPPE UNE FORMATION À DISTANCE POUR LES EXPERTS-COMPTABLES**

► Factorielles, société de conseil en protection sociale, vient de signer un accord avec le Centre de formation de la profession comptable (CFPC). Ce partenariat concerne la mise à disposition de l'offre de formation à distance - E-learning Factorielles - auprès de l'ensemble des experts-comptables bénéficiant des stages de formation conçus par le CFPC et diffusés par les Instituts régionaux de formation. L'offre s'articule autour de deux modules de formation. Le module « Contrats collectifs : mettre en place, sécuriser et conseiller » propose, sur une durée approximative de 7 heures, une maîtrise des différents aspects de la mise en place et de la gestion des contrats d'entreprise. Le module « Cotisations TNS : maîtrisez les calculs et les régularisations » propose, sur une durée approximative de 3 heures, une vision globale et un socle de connaissance de base en cotisations des TNS en vue de limiter le risque social de l'entreprise.

**SAXO BANQUE S'OUVRE AUX CIF**

► Saxo Banque a lancé une nouvelle offre à destination des conseillers en investissements financiers (CIF) afin de leur permettre de bénéficier des services de trading en ligne. En devenant apporteur d'affaires de Saxo Banque, les CIF pourront offrir à leurs clients un accès à plus de 20.000 instruments financiers (actions, obligations, contrats à terme...) sur 25 places boursières. La banque d'investissement assiste le CIF dans sa démarche de commercialisation et prend en charge la formation du client ainsi que la gestion administrative des dossiers et le suivi technique sur la plate-forme. Concernant la rémunération, les CIF percevront des commissions sur l'ensemble des frais de courtage payés par les clients apportés.

**PRÉVOYANCE**

# Groupe Pasteur Mutualité s'ouvre à la gestion de patrimoine

► La mutuelle a récemment pris part au capital de Fiducée Gestion Privée, un réseau de conseillers indépendants

► Les deux structures dédiées aux professionnels de la santé souhaitent favoriser leurs ventes croisées

**D**ésireux de diversifier son offre dans le secteur du conseil patrimonial, le groupe Pasteur Mutualité a pris une participation de 34 % au capital de Caducée Patrimoine, la maison mère du réseau de franchise Fiducée Gestion Privée. Avec 53,58 % des parts, les fondateurs de Caducée Patrimoine restent majoritaires, aux côtés d'autres actionnaires, un établissement bancaire et un assureur, détenant les 12,42 % restants. La mutuelle, qui n'a pas souhaité communiquer le montant de l'opération, mise notamment sur le développement simultané des deux réseaux.

**FIDUCÉE GP EN 2010**

► **Conseillers franchisés** : 34  
► **Collecte individuelle** : 3,5 millions d'euros, dont 1,3 million d'euros en placements/retraite et 2,2 millions d'euros en immobilier  
► **Production totale du réseau** : 47 millions d'euros, dont 17,4 en placements/retraite et 29,6 en immobilier (2,4 millions d'euros en Girardin industriel)

**Complémentarité des activités.** « La gestion de patrimoine était une activité à la marge de nos savoir-faire, mais qui intéressait nos adhérents depuis longtemps. Cependant, nous ne souhaitons pas constituer une filiale dédiée ou avoir un partenaire externe sans contrôle », introduit Jean-Marc Boyer, directeur général de Pasteur Mutualité. En entrant au capital de Fiducée Gestion Privée, un réseau de conseillers indépendants dédié aux professionnels de santé, la mutuelle enrichit ainsi sa palette de produits en épargne, retraite et défiscalisation (OPCVM en direct, FCPI...).

« Cette opération nous permet, d'une part, d'étendre notre base d'adhérents, et d'autre part d'offrir nos gammes par ventes croisées entre nos deux structures », ajoute Jean-Marc Boyer. A l'inverse, les clients des cabinets de conseillers franchisés pourront, quant à eux, profiter des offres en prévoyance, santé et dépendance, ainsi qu'en assurances de dommages et de responsabilité du groupe Pasteur Mutualité. En outre, des formations spécifiques à destination des conseillers de Caducée Patrimoine sont également prévues sur la partie assurantielle.

**PASTEUR MUTUALITÉ EN 2010**

► **Collaborateurs** : 254  
► **Chiffres d'affaires** : 153,7 millions d'euros  
► **Fonds propres** : 326 millions d'euros  
► **Encours gérés** : 1,2 milliard d'euros, dont 800 millions d'euros en assurance vie chez Pasteur Mutualité Assurances  
► **Résultat net** : 25,9 millions d'euros

**Commissionnement spécifique.** Concernant la rémunération, les deux entités ont opté pour une répartition du commissionnement entre le réseau salarié de la mutuelle, composé d'une centaine de collaborateurs, et les conseillers patrimoniaux de Fiducée gestion privée. Des commissions d'apport et de réalisation seront ainsi versées réciproquement par les deux parties. Les rétributions seront également susceptibles de varier dans le cas où le conseiller a directement souscrit l'affaire auprès de la mutuelle ou d'un cabinet, ou si le client a lui-même entrepris les démarches. Les autres canaux de distribution de Pasteur Mutualité tels que les réseaux de courtiers n'ont pour le moment pas vocation à intégrer ce schéma de rémunération.

A noter que les structures conservent leur indépendance au regard des activités qu'elles exercent. Ainsi, Fiducée Gestion Privée continuera de piloter ses franchises, et la société d'assurance la gestion de ses produits. ■

CHARLOTTE SIMONI

**NOTAIRES**

# Le Groupe Monassier veut étendre son réseau

La nouvelle présidente du réseau notarial Monassier, élue en avril dernier pour trois années de mandat, revient sur les nombreux projets qu'elle porte pour le groupe, sur les récentes évolutions patrimoniales, ainsi que sur les SPFPL

**L'Agefi Actifs.** - Quels sont vos axes de travail pour les trois prochaines années ?

**Arlette Darmon.** - Tout d'abord, le groupe ayant atteint une bonne maturité, nous souhaitons accueillir de nouveaux membres afin de développer davantage notre présence sur le territoire national, et notamment dans l'Est, le Centre et le Sud-Ouest. Nous recherchons des études de toutes tailles, notre critère principal de recrutement étant que la structure candidate partage la philosophie du groupe et sa vision moderne et innovante de la profession. Très récemment, nous avons d'ailleurs intégré une étude en création à Treillières, près de Nantes.

A l'international, nous souhaiterions augmenter le nombre de nos partenaires, notamment en Chine et en Europe de l'Est. Ensuite, le groupe s'est doté d'une nouvelle identité en modernisant son logo et en simplifiant sa dénomination par la suppression des termes « Patrimoine et Entreprise ».

Par ailleurs, nous avons l'intention de rénover notre plate-forme web et les services intranet offerts à nos membres, ainsi que les sites internet des offices qui seront tous réunis sur une seule et même plate-forme. Aujourd'hui, nos 22 études

bénéficient de la richesse documentaire apportée par notre centre d'études et de recherches au travers de la plate-forme. Nos travaux permettront de créer un véritable espace virtuel d'échanges entre les collaborateurs du groupe et de mettre à leur disposition de nouveaux outils. Ce chantier devrait aboutir d'ici à la prochaine assemblée générale du réseau qui a lieu en mai 2012.

**Avez-vous l'intention d'utiliser le nouvel outil de société de participation financière de professions libérales (SPFPL) ?**

- Nous avons lancé un chantier de réflexion sur ce thème. Aujourd'hui, les 22 études qui composent le groupe sont indépendantes capitalistiquement. Nous pourrions imaginer de mettre en place des holdings de notaires regroupant des études au niveau régional ou national.

**Les SPFPL permettent une alliance capitalistique avec d'autres professionnels du droit tels que les avocats. Le réseau Monassier l'envisage-t-il ?**

- Rien n'est fermé. Nous envisagerons cette possibilité une fois terminée la réflexion sur ce que peuvent nous apporter ces holdings en termes de développement. Cependant, nous imaginons

**ARLETTE DARMON,**  
présidente,  
Groupe Monassier



mal nous associer avec les avocats en raison de la nature concurrente de nos deux professions.

**Quel est votre avis sur les récentes réformes ayant impacté la gestion du patrimoine de votre clientèle particulière ?**

- Il est nécessaire que nos clients continuent à anticiper leur transmission malgré des conditions fiscales moins attrayantes. En effet, attendre le décès est la solution la plus coûteuse en définitive. S'agissant de la réforme de la fiscalité des plus-values immobilières, il va falloir vivre avec. Selon les objectifs des clients, les modalités d'investissement seront peut-être à revoir. Il pourrait être temps de redécouvrir la société civile à l'impôt sur les sociétés. Lors de la cession, plus que jamais, il faudra s'interroger sur un éventuel projet de transmission aux enfants ou petits-enfants. La donation permettra alors de purger la plus-value. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR VALENTINE CLÉMENT