

AVOCATS

Un nouveau club à Paris pour les directeurs marketing

► La première réunion du M-Club parisien s'est tenue le 23 juin dernier en présence de son président, Laurent Marlière, de la société belge Scipion

► Dédié au management des cabinets d'avocats, ce club réunissant des directeurs marketing a pour but d'accompagner le développement des affaires

Il se nomme M-Club - M pour management - et entend réunir les professionnels du marketing des principaux cabinets d'avocats d'affaires. Lancé il y a trois ans à Bruxelles, il regroupe, en Belgique, une soixantaine de membres. La formule se décline petit à petit dans plusieurs pays à l'initiative de son créateur, Laurent Marlière, *chief executive officer* de la société belge de conseil en management et marketing à destination des avocats, Scipion. Un club a ainsi été inauguré à Paris le 23 juin dernier, venant concurrencer le Club Juristes Associés (*lire encadré*).

Madrid est en cours d'ouverture et Amsterdam devrait suivre dans les prochains mois. Tous fonctionnent sur le principe du déjeuner-débat. A Paris, la prochaine rencontre est fixée au 3 octobre 2006 avec pour thème : les dernières transactions en fusions-acquisitions et les opportunités pour les cabinets présents dans l'Hexagone. Les invités sont Franck Dedieu, journaliste à *L'Expansion* et Damien Noël, président directeur général de la société Fusacq, spécialisée dans les fusions-acquisitions.

Nouveaux centres d'intérêt des cabinets. Il y a quelques années encore, il était difficile d'imaginer un cabinet d'avocats s'intéressant aux techniques de management. Ouverture du marché à la concurrence oblige, la fonction marketing a beaucoup évolué au sein des cabinets. « En 1999, le marketing était

Ouverture du marché à la concurrence oblige, la fonction marketing a beaucoup évolué au sein des cabinets

institutionnel, il s'agissait pour les avocats de créer un site internet ou de mettre en place un séminaire. Maintenant, c'est beaucoup plus stratégique et cela englobe plusieurs activités », résume Laurent Marlière, président du M-Club. Surfant sur la vague, la société Scipion n'a pas hésité à élargir son champ de compétences pour répondre aux nouveaux besoins. « A l'origine, notre activité consistait à

aider les cabinets dans le domaine du marketing. Depuis, nous avons étendu notre savoir-faire au management, qui englobe tant la réorganisation des fonctions de ressources humaines que financières, ou même la stratégie. A titre d'exemple, Scipion peut intervenir dans les opérations de rapprochement de cabinets en recherchant le bon candidat à la fusion puis en assurant son intégration », explique Laurent Marlière.

Une vingtaine de membres. Fort du succès de son club à Bruxelles et malgré la concurrence en France, il n'a pas hésité à ouvrir un club dans l'Hexagone. « La France est une puissance économique mondiale indéniable où les organes de décision sont centralisés à Paris. Concrètement, pour les étrangers, tout se joue dans la capitale et il est donc souvent inutile, pour eux, d'ouvrir un bureau en région. Alors que si l'on prend l'exemple de l'Allemagne où plusieurs villes se font concurrence, la donne est différente. Enfin, bon nombre de structures juridiques internationales sont présentes à Paris. En Europe, seules les villes de Londres et de Bruxelles peuvent rivaliser. »

Le club de management et de marketing stratégique de Laurent Marlière a d'ores et déjà séduit une vingtaine de membres qui payent un abonnement annuel de 295 euros. Ils peuvent profiter des services de Lexis-Nexis Martindale qui en est le partenaire et dont plusieurs enquêtes sont à la disposition des membres, comme celle consacrée à la rentabilité des cabinets en Europe. ◀

Caroline Dupuy

SOCIÉTÉ DE GESTION

Meeschaert étend ses compétences à l'immobilier

► La société indépendante étoffe son activité en créant Meeschaert Conseil Immobilier

L'Agefi Actifs. - Quelles raisons ont incité Meeschaert Gestion Privée à lancer une filiale spécialisée dans le conseil immobilier ?

Xavier Kerny. - L'immobilier représente souvent une part prépondérante du patrimoine et il était donc important d'accompagner nos clients dans leur démarche. Auparavant, les conseillers intervenaient sur l'immobilier de façon ponctuelle et informaient le client dans les grandes lignes. Notre filiale Meeschaert Conseil Immobilier a été mise en place il y a un an et ses services se sont progressivement étendus au sein de nos différentes agences.

Dotée de cette nouvelle compétence, Meeschaert Gestion Privée prend ainsi en compte la globalité du patrimoine. Actuellement, Meeschaert Conseil Immobilier est dirigée par deux collaborateurs titulaires de la carte d'agent immobilier : Eric Pompon, directeur financier de Meeschaert Gestion Privée, et moi-même, responsable de la gestion privée.

Quels services proposez-vous ?

- Nous suivons le client dans trois types de démarches immobilières : la transaction, la recherche de financement et l'investissement. Si le client souhaite vendre un bien immobilier, il peut désormais confier un mandat exclusif à Meeschaert Conseil Immobilier. Le bien sera vendu soit en direct, soit par l'intermédiaire d'un agent immobilier auquel le mandat aura été délégué. Pour déterminer son prix, nous nous appuyons sur des professionnels locaux reconnus de l'immobilier, de longue date pour leurs compétences. Une fois la vente réalisée, nous accompagnons le



XAVIER KERNY,
RESPONSABLE DE MEESCHAERT CONSEIL IMMOBILIER

client dans la détermination de l'allocation d'actifs pour le placement de son capital.

En revanche, il est plus difficile de trouver une solution pour les clients acheteurs. Dans certains cas, il est possible de mettre en relation un vendeur et un acquéreur, tous deux clients de Meeschaert.

Par ailleurs, sans jouer le rôle de courtier en crédit immobilier, nous assistons le client dans ses choix de financement et l'aidons à sélectionner l'offre la mieux adaptée.

Enfin, nous accompagnons le client dans la recherche d'investissement immobilier à condition qu'il s'agisse de répondre avant tout à une problématique patrimoniale et non à une simple opération de défiscalisation. Pour sélectionner le bien, nous nous appuyons sur des partenaires indépendants implantés dans les différentes régions qui connaissent bien le marché immobilier.

Meeschaert Gestion Privée suit actuellement 13.000 familles qui sont autant de clients potentiels. ◀

Pélagy Terly

Le Club Juristes Associés existe depuis neuf ans

Le Club Juristes Associés pour le marketing et la communication des avocats a été créé en 1997 à l'initiative de Caura Barszcz, directrice de la publication de la lettre *Juristes Associés*. Il regroupe une cinquantaine de professionnels en charge de la communication, du marketing ou du développement au sein des cabinets. Toutes les six semaines, les membres se réunissent autour d'un thème de travail lors d'un petit-déjeuner sur la base d'un programme fixé annuellement. Ce club informel permet des échanges d'informations et de savoir-faire.

« Les professionnels se réunissent pour le plaisir de se retrouver, d'échanger de manière confidentielle mais productive, et surtout pour s'entraider dans le but de faire progresser leurs fonctions », observe Caura Barszcz.

www.juristesassocies.biz

Un nouveau portail internet pour la CSCA

► La Chambre syndicale des courtiers d'assurances propose un nouveau portail internet à destination des courtiers d'assurances. Accessible à l'adresse www.cscs.fr, le site agrège les données qui se trouvaient sur les sites respectifs du Sfac et de la FCA et propose des informations à destination des futurs courtiers, des courtiers en exercice et du grand public. Le portail présente aussi les instances de la CSCA, ses commissions de travail, ses services et met à disposition de l'internaute la liste des 1.000 courtiers membres, consultable par région et syndicat. La partie réservée aux adhérents de la CSCA sera accessible fin septembre.

Le Crédit Agricole développe un réseau d'agences immobilières

► Le Crédit Agricole élargit ses activités aux transactions immobilières dans l'ancien. Chaque caisse régionale pourra ainsi se doter d'un réseau d'agences qui prendra, pour celles qui le souhaitent, la marque Square Habitat. Quelques caisses régionales ont d'ores et déjà un réseau d'agences immobilières, comme celle de Pyrénées Gascogne, pionnière dans cette activité dès 2001, qui compte une soixantaine d'agences. L'objectif est d'atteindre 190 agences sur tout le territoire début 2007 et de représenter 10 % du marché de l'ancien d'ici à 2014.

Le groupe GPD devient Perial

► Préparant activement l'arrivée des OPCV sur le marché, le groupe GPD spécialisé dans la gestion immobilière pour compte de tiers change de nom. Il rassemble ses quatre pôles de compétences autour d'une marque unique baptisée Perial. Les quatre pôles sont Perial Asset Management, chargé de la gestion des SCPI, Perial Property Management, qui assure la gestion technique d'immeubles de bureaux pour le compte d'investisseurs privés et institutionnels, Perial Développement, qui réunit les activités de promotion, de rénovation et de réhabilitation, et enfin Perial Placements, qui a pour mission la distribution des produits financiers

et d'épargne immobiliers *via* des CGPI. Perial ambitionne ainsi de doubler les encours gérés d'ici à cinq ans pour atteindre le milliard d'euros de capitalisation.

Ofivalmo crée une société de gestion de droit luxembourgeois

► Ofivalmo crée OFI Lux, une société de gestion de droit luxembourgeois qui a reçu l'agrément, le 6 avril dernier, de l'organisme de régulation luxembourgeois, la Commission de surveillance du secteur financier. OFI Lux devient la société de gestion des deux Sicav, OFI Single Select et OFI Multiselect, qui totalisaient 334 millions d'euros d'encours à fin juin 2006.

Le conseil d'administration d'OFI Lux est présidé par Thierry Callault, directeur général d'Ofivalmo. Arnaud Hirsch, basé au Luxembourg, assure la direction générale de la société.

Paul Lajys se déclare candidat à la présidence de la Chambre des indépendants du patrimoine

► Paul Lajys, président de la Chambre des indépendants du patrimoine depuis le 23 juin dernier, suite à la démission de Pierre-Laurent Fleury, a annoncé qu'il serait officiellement candidat à la présidence de la Chambre lors de la prochaine assemblée générale du 15 mai 2007. Lire aussi *L'Agefi Actifs* n°260, p. 4