

« L'avenir de nos métiers est de travailler au sein de structures multidisciplinaires »

Le 24 septembre 2010 par PROPOS RECUEILLIS PAR CAROLINE DUPUY



Philippe LUTTMANN Vice-président de la Fédération nationale droit du patrimoine
Bernard Martinez

La Fédération nationale droit du patrimoine a été créée au premier semestre 2010. Son vice-président, Philippe Luttmann, revient sur les objectifs de cette association et la place du juriste dans l'entreprise.

Quelle est la valeur ajoutée de la Fédération nationale droit du patrimoine ?

La FNDP a été créée à l'initiative de directeurs de formations universitaires (master droit du patrimoine professionnel de Paris-Dauphine, master droit et gestion de patrimoine de l'université de Rennes-I et master ingénierie juridique et fiscale du patrimoine de l'université Paris-I), du barreau de Paris, du Conseil supérieur du notariat, de l'Association nationale des juristes de banque et de l'Association des juristes d'assurance et de réassurance.

Notre mission vise à moderniser les formations universitaires en gestion de patrimoine en échangeant avec elles et en les ouvrant davantage sur le monde extérieur, notamment celui de l'entreprise, comme une école de commerce à davantage l'habitude de procéder. Nous allons ainsi constituer un véritable réseau entre les étudiants et les professionnels. Il y a un vrai manque en France en la matière par rapport aux pays anglo-saxons, où les pôles universitaires sont de taille incomparable à celle des facultés françaises. C'est un vrai plus pour nous et les étudiants de rassembler nos forces et nos motivations.

Toujours dans cet esprit, nous avons créé un conseil scientifique, lieu d'analyse et de débats pour toutes les questions en rapport avec les aspects juridiques et fiscaux de la gestion et la transmission des patrimoines professionnels et privés. Le cas échéant, il pourra être une force de proposition pour toutes les questions concernant les pratiques professionnelles ou l'évolution du droit du patrimoine. Concrètement nous voulons promouvoir le droit dans la gestion de patrimoine.

Il y a aussi la composante financière...

Il est vrai que dans notre pays, il y a une polarisation sur les prélèvements fiscaux, donc sur le droit fiscal. Il est vrai aussi que l'aspect financier compte. Cela dit, nous constatons tous les jours que le client recherche avant toute chose, et de plus en plus, une sécurité et une transparence des opérations réalisées. La législation a profondément changé. Nous avons des

obligations fortes et formelles pour mesurer le besoin du client et lui apporter des réponses adaptées et viables. Nous devons aussi bien connaître nos clients pour respecter les nouvelles obligations en matière de lutte contre le blanchiment. La maîtrise de nos publicités et les relations avec nos intermédiaires sont des sujets qui nous occupent souvent.

L'univers de la gestion de patrimoine est réputé très concurrentiel. Allez-vous parvenir à vous entendre ?

Comme dans beaucoup de professions, il y a sur le terrain commercial une concurrence importante et saine. Mais sur le plan professionnel et relationnel, force est de constater que nous nous connaissons et que nous apprécions d'échanger. Je dirai même plus que nous avons intérêt à échanger nos points de vue. Notre matière évolue tellement et elle est si complexe qu'il est parfois bon de recueillir l'avis d'un autre professionnel du droit. Et que dire des zones d'incertitude relatives à la non-sortie d'un texte d'application alors que notre devoir d'information et de conseil est engagé ? Du reste, je suis persuadé que l'avenir de nos métiers est de travailler au sein de structures multidisciplinaires. La maîtrise et le contrôle de la relation clientèle intègrent ces problématiques.

Ces métiers sont pourtant très différents...

Je suis conscient que ce décloisonnement n'est pas facile et que la résistance aux changements existe. Nous sommes complémentaires. Notre logique et notre approche diffèrent, il est donc bon de travailler ensemble pour donner un conseil complet au client, monter en puissance, aboutir à l'excellence. Au sein de la FNDP, nous savons que nos métiers évoluent et que certains sujets sont communs et intéressent tous les membres. L'intérêt de nous réunir est aussi de lever certains préjugés sur les autres professions. Les notaires sont ainsi parfois agacés par les assureurs, qui ne veulent pas donner toutes les informations sur les contrats d'assurance vie du conjoint survivant. Nous avons désormais la possibilité d'expliquer notre point de vue. Nous nous rendons aussi compte qu'en fonction des métiers ou des tailles de structure, les processus ne sont pas les mêmes. Mieux se connaître devient une nécessité.

Comment les juristes sont-ils perçus par les vendeurs ?

Il est clair que les forces commerciales ont parfois une appréhension du juriste. Mais, encore une fois, nous devons mettre en garde et exiger plus de rigueur. Je suis pour la transversalité entre les fonctions, les juristes sont très ouverts et sont prêts à aller d'avantage rencontrer les fonctions commerciales de l'entreprise. C'est à force de travailler ensemble que nous leverons les incertitudes. Et nous pourrions étoffer ensemble leurs discours. Nous sommes des personnes ouvertes, prêtes à trouver des solutions intelligentes sur un dossier. Nous avons la certitude de jouer un rôle clé pour la satisfaction du client et la sécurité de nos compagnies. Un client mécontent engendre un contentieux, avec, pour les sociétés en cause, des conséquences financières qui sont loin d'être neutres. Il ne faut donc pas vendre des produits que nous ne maîtrisons pas.

Comment le métier de juriste d'entreprise a-t-il évolué ces dernières années ?

Quand j'ai débuté dans cet univers, il y a vingt ans, la gestion de patrimoine était plus simple, notamment les montages financiers, surtout que la composante internationale n'était guère présente. Pour autant, il y avait déjà des incertitudes. Concrètement, des incertitudes sont levées et d'autres arrivent, et ainsi de suite. Les effectifs ont également évolué parallèlement

au fort développement de la législation et aux besoins de sécurisation juridique et fiscale des entreprises.

Quelle est la part de la gestion de patrimoine dans votre activité ?

Nos interventions étaient souvent liées au droit des sinistres via l'IARD, mais notre métier de juriste s'est fortement développé en assurance vie, en intégrant les problématiques fiscales. L'assurance vie est un élément fort de la gestion de patrimoine, avec une optique de protection des personnes dans le temps. À nos yeux, il ne s'agit en aucun cas d'une épargne pure et simple. C'est, au contraire, un produit complexe, avec une forte composante juridique. Les autres professionnels le reconnaissent en intégrant des juristes d'assurance dans leur réflexion. Le mot important dans « contrat d'assurance vie », c'est « contrat » ! Aujourd'hui, le juriste d'entreprise doit étendre son périmètre d'action, maîtriser beaucoup de domaines et couvrir bon nombre de champs. Pour autant, la gestion de patrimoine n'est pas encore une composante principale de notre activité. La donne risque de changer dans les prochaines années. Notre implication au sein de la FNDP est en ce sens pleinement justifiée.

Son parcours

Titulaire du DEA de gestion de l'université Paris-Dauphine et diplômé de l'École nationale des impôts, Philippe Luttmann est secrétaire général de l'Association des juristes de l'assurance et de la réassurance.

1981 Inspecteur vérificateur à la direction générale des Impôts.

1991 Responsable du service fiscal de la Banque populaire de la région Ouest de Paris.

1994 Responsable fiscal du GIE AXA France.

1995 Directeur juridique et fiscal du groupe MMA.

2008 Directeur juridique et fiscal d'AG2R-La Mondiale.