



STRUCTURES D'EXERCICE

Un réseau pour le développement d'offices notariaux

Un nouvel acteur vient de se lancer dans l'objectif d'accompagner les notaires dans leur casquette de chef d'entreprise. Présentation.

ACCOMPAGNER DES NOTAIRES créateurs ou en exercice de la phase d'installation de leur office à son fonctionnement. Telle est la raison d'être du réseau Notairia qui s'est lancé au printemps 2016. « Notre idée n'est pas de casser le notariat, bien au contraire nous souhaitons être à côté des notaires dans leur développement », assure Grégoire Masure, président fondateur de Notairia, avant d'ajouter que ce réseau entend « permettre au notaire de se recentrer sur sa valeur ajoutée qu'est la partie conseil ». À cette fin, parmi les prestations proposées figurent : « un score géographique de recommandations d'implantation » calculé selon les profils socio-démographiques cibles, la concurrence, les autres offices, les commerces et les entreprises notamment ; un accompagnement dans le montage juridique et financier avec des experts-comptables ; ou encore l'aménagement de locaux avec une charte graphique. Le côté formation du notaire n'est pas en reste non plus car afin de « sécuriser le chef d'entreprise pour lui donner tous les moyens de réussir », Notairia proposera trois formations sur « la stratégie, le business plan et le

budget prévisionnel », « la gestion des risques » et « la gestion de la relation client », mentionne Serge Roux, directeur général. Le réseau proposera par ailleurs des supports métiers en matière de rédaction d'actes et de formalités, de comptabilité et taxation, et d'ingénierie patrimoniale. S'agissant de la rédaction des actes, « nous avons embauché un ancien notaire et deux diplômés notaires », précise Serge Roux.

Coût et engagements

Sans citer de chiffre précis, Grégoire Masure mentionne qu'« il y a une cotisation initiale au lancement de l'office puis une cotisation pour le fonctionnement de celui-ci ».

Enfin, les fondateurs du réseau indiquent que ce dernier a cinq engagements, à savoir que Notairia ne prend aucune prise de participation au capital des offices adhérents, qu'il n'y a aucun objectif imposé, que le réseau ne traite pas de client en direct car ses « clients sont les notaires », que les adhérents restent propriétaires de leur clientèle et que Notairia est aux côtés des adhérents.

Clémentine Delzanno