

Les notaires doivent réfléchir maintenant à leur projet entrepreneurial

26/09/2016

La carte d'implantation possible des futurs notaires a été officialisée le 20 septembre. Entretien avec Grégoire Masure, président et co-fondateur de Notairia dont la vocation est d'accompagner les candidats à l'installation dans leur projet ou les notaires déjà installés dans la réorganisation de leur office.



Le notariat est en pleine mutation. En tant qu'ancien notaire et comme partenaire du notariat, quel regard portez-vous sur la profession ?

Grégoire Masure. Le notaire est avant tout un chef d'entreprise, un professionnel libéral, rôle trop souvent minimisé par rapport au statut d'officier public ministériel. Avec la loi Macron du 6 août 2015, la profession est appelée à se renouveler. Davantage de jeunes et de femmes, des défis multiples. Les notaires sont invités à reconquérir leurs positions historiques, à renforcer les liens avec leurs clients, à appréhender les évolutions numériques, à mettre en œuvre une gestion plus performante de leurs offices, à bousculer leur organisation et à repenser leur modèle économique. Cette loi très décriée leur offre l'opportunité d'accroître la valeur ajoutée de leurs prestations et d'innover. Elle atteindra vraisemblablement sa cible.

La carte pour l'implantation de nouvelles études notariales proposée par l'Autorité de la concurrence a été publiée. Et maintenant ?

GM. A l'instar de tout entrepreneur, celui qui veut créer sa propre structure se heurte à une multitude de questions et de difficultés pratiques. A commencer par le choix de l'implantation. Dans quel quartier s'implanter pour optimiser ses chances de développement ? Le notaire devra choisir sa zone et sa commune en ayant à l'esprit la proximité avec ses clients. 80 % des clients se situent dans un périmètre de 30 kilomètres de l'office. Cette fraction représente 73 % du chiffre d'affaires. L'implantation dépend de la typologie d'activité du créateur. S'il pratique plutôt des actes courants, il devra privilégier les quartiers résidentiels. Sa décision devra tenir compte de plusieurs indicateurs : revenus et typologie de population (locataires ou propriétaires), localisation des offices aux alentours, etc.

Quel est le calendrier opérationnel ? Comment se préparer ?

GM. Concrètement, le système de pré-inscription de la Chancellerie devrait prochainement être opérationnel (voir La Quotidienne du 22 septembre 2016). Les premiers inscrits dans leurs zones seront les premiers servis. Ils pourront ouvrir l'office souhaité, sous réserve de respecter les conditions d'exercice. Celui qui aura obtenu sa zone via l'horodatage sera tenu de renvoyer dans un certain délai les pièces justificatives requises. L'aptitude à exercer sera vérifiée en aval, sans analyse du business plan ou de l'étude d'implantation du candidat.

En amont, il faut que les candidats se préparent et agissent efficacement. Certains ont décidé très tôt, sans attendre le vote de la loi, d'envisager la création d'un office sans devoir s'associer ou sans passer par le concours des offices créés. Ils ont parfois déjà vu un expert-comptable, recherché des locaux, contacté les banques pour obtenir un financement de départ, etc. D'autres ont attendu de voir les zones définitives pour réfléchir. Ils vont devoir maintenant bâtir un projet s'ils ne veulent pas rester à la traîne. A trop attendre, ils prennent le risque que la cartographie soit pleine. Les indécis doivent bien réfléchir.

Quels positionnements stratégiques envisager ?

GM. Des calculs doivent être faits très vite car la carte est officialisée et la procédure d'horodatage devrait être bientôt lancée. Le candidat devra choisir une commune au sein de la zone assez large du bassin d'emplois sans toutefois pouvoir choisir plusieurs communes. La postulation à plusieurs zones sera autorisée. Au-delà de la zone choisie, plusieurs questions se posent au créateur. Quelle relation-clients instaurer ? Quels services développer, avec quels outils ?

Il faut relativiser la question de la concurrence. La clé de la réussite est l'acquisition d'une culture entrepreneuriale. En agissant, le notaire restera un acteur incontournable dans le secteur du droit.

Quelle est votre vision du marché du droit ?

GM. Ce marché est largement extensible. En raison de l'évolution économique et démographique, les besoins de prestations juridiques ne cessent d'augmenter en France. C'est pour y répondre que la libre installation des notaires a été autorisée tout en étant régulée. 1 650 postes de notaires supplémentaires devraient être créés d'ici 2018. Surtout, le marché a encore de belles perspectives de développement. Si le nombre de successions et de ventes immobilières ne peut pas se multiplier, les potentiels de croissance de chiffre d'affaires existent sur d'autres prestations notariales, tels que le conseil patrimonial à forte valeur ajoutée ou le droit des affaires. Le notaire est un professionnel du conseil dont le cœur de métier est le droit patrimonial de la famille.

Propos recueillis par Alexandra DESCHAMPS

<http://www.evl.fr/actualites/affaires/details.html?ref=UI-19b832f8-08eb-4922-a062-c219b2d43b9b>