



L'ESSENTIEL

Notairia, née avec la loi Macron

Notairia, créée par Grégoire Masure et Serge Roux, mutualise une série de services dédiés aux futurs notaires mais aussi aux offices existants. Cette structure prend toute sa dimension avec la publication des arrêtés de la loi Macron concernant la libéralisation de la profession et l'installation potentielle de quelque 1 650 nouveaux offices dans les deux années qui viennent.

Notairia a réellement vu le jour en juin dernier, suite à la publication par l'Autorité de la concurrence de la proposition de la carte d'implantation progressive de nouveaux offices notariaux sur le territoire national. La liberté d'installation, à présent effective, devrait booster le développement de cette entreprise qui souhaite rapidement fonctionner en réseau. Pour son président, Grégoire Masure, ancien notaire parisien, « avec la publication des arrêtés, les candidats à la création d'offices – diplômés notaires expérimentés ou notaires salariés – sont dans les starting blocks. Ils vont devoir agir rapidement et efficacement ». Notairia a pour objectif d'accompagner les futurs créateurs des premières étapes de leur installation, mais aussi, pourquoi pas, les notaires libéraux qui souhaitent se différencier des acteurs traditionnels. Comme le confirme Serge Roux, conseil en organisation stratégique, « Nous voulons développer le conseil en amont et participer aux nouvelles évolutions de la profession en nous engageant aux côtés de ceux qui désirent s'installer ».

Un road show efficient

Il y a quelques mois, Grégoire Masure et Serge Roux ont entrepris un tour de France d'information, faisant étape dans plusieurs villes et présentant

les grandes lignes de leur projet avec, selon eux, un taux de pertinence plus que satisfaisant.

La création de Notairia est fondée sur une série d'engagements majeurs, notamment aucune prise de participation au capital de l'office, aucun objectif impose, aucune gestion de clients en direct. Les adhérents restent par ailleurs entièrement propriétaires de leur clientèle.

L'offre d'outils, de solutions et de service s'articule entre trois axes : la force de la marque – communication, marketing –, l'animation du réseau et la création de supports métiers – conseil patrimonial, pilotage d'activité, N-Bureau.

L'offre de formation

L'offre de Notairia propose également à ses adhérents une formation de deux semaines sur deux thèmes essentiels :

- l'approche entrepreneuriale et la stratégie de développement (marketing, gestions de pilotages économique et financier, management des risques, management de la qualité et certification ISO 9001 2015, gestion de la relation clients, gestion des relations humaines et des conflits)
- le conseil patrimonial (formation et développement des compétences en matière de consultations patrimoniales, en conformité avec la charge de CSN de 2008)

Le business model



Serge Roux et Grégoire Masure.

« Dans une dynamique de changement du notariat », le modèle que souhaite diffuser Notairia puise ses fondamentaux dans :

- une offre globale de produits et de services externalisés,
- une marque forte avec des codes identitaires parfaitement adaptés au cœur de cible,
- des emplacements de premier ordre,
- une logistique performante et une gestion financière adaptée,
- un programme de formation "métier" et management,
- une stratégie de communication efficace et pertinente,
- des marges fortes pour une rentabilité optimale,
- une véritable animation réseau dédiée,
- la valorisation des offices.

En matière d'implantation, Notairia fonde ses recommandations sur « un score géogra-

phique » : profils sociodémographiques, cibles, concurrents, commerces, entreprises, accessibilité.

L'aménagement de l'office est accompagné d'une charte graphique "réseau".

Les objectifs de Notairia

- Notairia a pour ambition d'accompagner les "notaires Macron" comme les notaires installés :
- dans le choix de leur implantation et dans l'aide au montage de leur office,
 - dans la conquête de leurs positionnements historiques, notamment en droit patrimonial de la famille,
 - dans la gestion performante de l'office,
 - dans une approche "notaires-entrepreneurs",
 - dans l'évolution numérique de la profession.