

PROFESSION

Dans les Alpes-Maritimes, un parcours de formation novateur en partenariat avec l'Edhec et l'Inafon

Inf. 17

Attitude proactive vis-à-vis du client, identification et développement de services à forte valeur ajoutée, budgétisation des ressources nécessaires et des résultats escomptés, etc. Voici quelques concepts parmi ceux abordés lors d'un parcours de formation destiné aux notaires des Alpes-Maritimes, conçu en partenariat avec l'Inafon et l'Edhec. Décryptage de Laurent Libouban, président de la chambre des notaires des Alpes-Maritimes qui en est l'initiateur.

Pourriez-vous présenter le parcours de formation «Office» ?



Laurent Libouban : Les «Parcours Office» sont des formations destinées aux notaires du département des Alpes-Maritimes, qui souhaitent structurer ou dévelop-

per une offre de conseil au sein de leur étude. La Chambre en est à l'initiative, en partenariat avec l'Inafon et l'Edhec, une école de commerce à vocation internationale dont les locaux sont à Lille mais aussi, et surtout, à Nice dans un campus. Il s'agit en quelque sorte d'hybrider un volet théorique et un volet commercial dans quatre programmes, de 56 heures chacun, sur un semestre. Soit une journée par quinzaine. La formation est à suivre en présentiel ; elle est sanctionnée par un examen et couronnée par une cocertification Inafon et Edhec.

Quels sont les thèmes des quatre programmes ?

L. L. : Les sujets abordés sont le family officer, la gestion des cryptoactifs et plus généralement des actifs numériques, le conseil

en gestion de patrimoine et enfin, la stratégie patrimoniale du dirigeant d'entreprise. Ils ont été plébiscités de manière assez franche par mes confrères et consœurs des Alpes-Maritimes lors d'un sondage que nous avons organisé. Nous leur avons soumis une dizaine de sujets dont le point commun était «la diversification». C'est-à-dire aller au-delà des activités traditionnelles du notariat que sont l'immobilier et la famille. Leurs choix, et notamment celui du family officer, reflètent leur envie d'accompagner les clients, à travers un service structuré, tout au long de leur vie et pas seulement à des moments importants mais ponctuels tels qu'une vente ou un mariage. Quant aux cryptoactifs, 10% des Français en détiennent. Il faut maîtriser ce sujet car il reviendra une fois sur dix dans le règlement d'une succession.

En quoi ces parcours office sont-ils novateurs ?

L. L. : Ils sont novateurs car nous valorisons le conseil personnalisé avec l'objectif de constituer des leviers de croissance dans des domaines dans lesquels nous, notaires, ne sommes pas forcément présents.

Se distinguer, en termes concurrentiels, est nécessaire avec la multiplication des offices ! L'objectif est donc de développer un notariat qui propose des services plus individualisés.

Par ailleurs, les notaires, pour la majorité d'entre eux, maîtrisent mal l'approche commerciale qui consiste à identifier un service à forte valeur ajoutée, à se poser des questions sur les ressources nécessaires à la production de ce service et les résultats escomptés en termes de bénéfices. Bien sûr, il y a quelques propositions de formation continue mais elles demeurent rares. Et par habitude, les notaires s'orientent davantage vers une mise à jour de leurs connaissances que sur ces offres-là.

Il faut changer ! Nous avons une obligation légale de formation. Pourquoi ne pas les consacrer aussi à l'apprentissage d'une approche commerciale ? La loi Croissance a intégré le notariat dans le Code du commerce. Corrélativement, nous devons intégrer une dose raisonnable de commercialité vis-à-vis de nos clients et être davantage proactifs. Les écoles de commerce peuvent nous l'apprendre.

« BRÈVES »

Quid de la rémunération de ces activités ?

L. L. : La gestion de patrimoine peut conduire à des actes authentiques et certains d'entre eux seront soumis à l'émolument tarifaire. Mais pour l'essentiel, notre travail sera rémunéré par de l'honoraire et il devra être fixé en accord avec le client.

**Pour l'essentiel, notre travail sera rémunéré par de l'honoraire**

Or, les notaires ne sont pas toujours à l'aise avec cette pratique car ils ont l'habitude d'avoir un tarif qui les exonère de toute discussion tant sur le principe que sur le montant de leur rémunération. Avec le développement d'activités rémunérées en honoraires libres, nous devons être capables de déterminer le bon prix par rapport au coût du service pour établir la bonne lettre de mission et la bonne convention d'honoraires.

Pourriez-vous m'en dire plus sur le rôle de family officer et cet accompagnement global du client ?

L. L. : Initialement, le family officer est un bureau de conseil juridique, financier et économique, qui accompagne au quotidien une famille dans le choix de ses investissements

et la gestion de son patrimoine. L'activité a évolué et ont émergé les multi family officer, dits «MFO», chargés d'accompagner, non pas une famille, mais plusieurs. Les MFO sont très présents à Monaco, ce qui rend les notaires des Alpes-Maritimes familiers de ce concept. Si le sondage sur l'offre de formation

avait eu lieu dans d'autres départements, le family officer n'aurait peut-être pas été autant plébiscité!



En France, l'activité de family officer consiste, pour un notaire, à accompagner une clientèle – en général des non-résidents – sur tous les aspects de sa vie juridique quotidienne (déclarations fiscales, établissement d'un bilan patrimonial et vérification des possibilités d'optimisation fiscale, gestion locative, etc.). En bref, être régulièrement en communication avec elle pour les éclairer sur des concepts français qu'ils ne comprennent pas toujours. Un exemple simple : récemment, un client canadien a reçu une attestation de non-débroussaillage. Il a fallu que je lui explique deux, trois choses ! Un pédagogue et un facilitateur : voilà ce qu'est un family officer.

Propos recueillis par Juliette Courquin

Profession**Les notariats français et ukrainiens signent un accord formalisant leur coopération**

L'accord de coopération, signé le 11 février 2026 par Bertrand Savouré, président du CSN et Volodymyr Marchenko, président de la chambre

des notaires d'Ukraine, portera particulièrement sur le développement du système notarial électronique unifié en Ukraine afin d'accélérer la numérisation de l'activité notariale. Cette coopération s'inscrit dans le cadre de la mobilisation de nombreux acteurs publics et privés, au niveau français et européen, en faveur de la reconstruction de l'Ukraine. On notera également qu'en lien avec le processus d'adhésion de l'Ukraine à l'UE, la chambre des notaires d'Ukraine est devenue membre observateur du Conseil des notariats de l'Union européenne (Cnue).

CSN, communiqué de presse, 13-2-2026

Immobilier**Les remèdes des députés européens à la crise du logement dans l'UE**

Une commission du logement, créée par le Parlement européen en décembre 2024, publie ses recommandations pour sortir de la crise du logement qui frappe l'Union européenne.

Parmi les mesures préconisées, l'introduction de mesures fiscales incitatives pour soutenir les ménages à revenus faibles et moyens, la suppression des droits d'enregistrement élevés pour les primo-accédants ainsi qu'une procédure numérique d'octroi du permis de construire. La commission propose aussi un renforcement de la souveraineté industrielle dans les secteurs de la construction et de la rénovation notamment par l'inclusion d'exigences minimales d'origine européenne et par le développement de produits innovants et durables. On relèvera enfin qu'elle milite pour une part adéquate de logements sociaux et publics dans les villes européennes et pour la régulation des meublés de tourisme.

Parlement européen, communiqué de presse, 9-2-2026

Immobilier**Les promoteurs immobiliers enthousiasmés par le nouveau statut de bailleur privé**

«Le statut du bailleur privé, pour lequel nous nous sommes fortement investis, est enfin là. À nous désormais, professionnels du logement, avec l'ensemble de l'écosystème, de relever le défi : faire connaître ce statut, expliquer ses atouts, et le porter auprès de nos concitoyens pour qu'investir dans le logement neuf redevienne une envie», annonce Pascal Boulanger, président de la FPI. Ce dispositif fiscal incitatif pour l'investissement locatif, adopté par le projet de loi de finances 2026, devrait, selon la FPI, redonner un élan au marché du logement neuf qui est prêt à redémarrer.

Fédération promoteurs immobiliers (FPI), communiqué de presse, 12-2-2026