

# À Nice, une formation innovante avec l'Edhec

En six mois, la chambre des notaires des Alpes-Maritimes a conçu quatre parcours de formation inédits associant l'Inafon et l'Edhec. L'objectif: aider les notaires à structurer de nouveaux services et à faire de la diversification un levier de croissance.

« **D**ans un environnement en mutation, le notaire doit démontrer sa capacité à développer une stratégie d'entreprise et une relation client active. C'est une évolution que la formation continue doit aujourd'hui intégrer. » Laurent Libouban, nouveau président de la chambre des notaires des Alpes-Maritimes, en est convaincu: même si l'immobilier « reprend des couleurs », les notaires doivent aller chercher de nouveaux relais de croissance. Cette évolution suppose de créer des formats de formation intégrant une dimension « commerciale » aux savoir-faire traditionnels. Déterminé à porter ce projet, Laurent Libouban a lancé à l'été 2025 un sondage auprès des 500 notaires de la compagnie des Alpes-Maritimes. « L'objectif était de cerner leurs priorités en matière de diversification. Quatre



Session en janvier dernier, sur le campus de l'Edhec à Nice.

thématiques sont ressorties: le conseil en gestion de patrimoine, le notaire family officer, la stratégie patrimoniale du dirigeant et, enfin, la gestion des actifs numériques et des cryptoactifs. »

## Un travail collaboratif

Les résultats de la consultation donnent une direction claire au projet. Celui-ci va se décliner en quatre

parcours construits autour des axes ressortis du sondage. L'objectif est de mettre en place une pédagogie « hybride » en associant l'expertise théorique de l'Inafon à la vision managériale de l'Edhec, une des meilleures écoles de commerce françaises.

Le calendrier est serré: présentation du projet à l'assemblée générale de novembre 2025 pour un démarrage en janvier 2026. « En dépit des délais, l'Inafon et l'Edhec ont eu à cœur de codévelopper et d'animer conjointement ces parcours », souligne Laurent Libouban. Pari tenu: les quatre parcours sont conçus dans les temps et 70 notaires s'inscrivent dès les premières sessions de janvier. Chaque formation représente 56 heures sur trois mois, à raison d'une journée toutes les deux semaines, en présentiel à l'Edhec, dans un format conciliable avec des agendas chargés. ■

Sacha Klimek

## Un format duplicable

À l'issue des premiers parcours, un bilan sera réalisé pour identifier les points à améliorer. « L'important, insiste Laurent Libouban, c'est qu'après leur formation, les notaires transforment les connaissances acquises en nouveaux services au sein de l'office. Le principe d'un parcours associant l'Inafon à une école de commerce peut être facilement dupliqué dans d'autres compagnies. »

Laurent Libouban, président de la chambre.



© TheunderStudio