

ACTUALITÉ ÉCLAIRAGE



De g. à droite, debout : B. Savouré, F. Thiéry, P. Julien Saint-Amand et M. Carpon
Assis : S. Julien Saint-Amand Hassani, G Liget, S. Gonsard, et J.P. Kaplan

ALTHÉMIS : PLUS VITE, PLUS LOIN, PLUS HAUT

Le groupe Althémis, qui regroupe trois études de notaires à Paris et en banlieue, poursuit son développement en région. Pour comprendre l'ascension rapide de ce groupe discret, mais solide, rencontre avec son président Pascal Julien Saint-Amand.

C'est dans une élégante salle de réunion, équipée d'un écran de signature électronique, que Pascal Julien Saint-Amand raconte la genèse de ses structures notariales, aujourd'hui cheapeautés par une SPFPL (société de participations financières de professions libérales) inter-offices, la première du genre en France. Bien qu'issu d'une famille de notaires, Pascal Julien Saint-Amand n'avait pas décidé de devenir officier ministériel. Attiré par les chiffres, il a suivi, en parallèle de ses études de droit et de fiscalité, des cours d'expertise-comptable et est devenu avocat fiscaliste. Il a débuté sa carrière au sein d'EY qui s'appelait alors Ernst & Young. Mais voilà qu'en 1992, à la suite du décès de son père, titulaire d'un office dans la petite ville d'Andresy (Yvelines), il est venu prêter main-forte à sa sœur, Sylvie, qui avait repris l'étude paternelle. Son double doctorat et son titre d'avocat lui ont permis de devenir rapidement notaire. Il a d'abord pensé rester un an auprès de sa sœur, le temps de l'aider à remettre l'étude sur les rails. Il a conservé un mi-temps chez EY, ses collègues du Big lui ayant dit qu'il s'ennuierait rapidement dans le notariat. C'est finalement le contraire qui est arrivé. Pascal Julien Saint-Amand a pris goût à la profession et a aimé travailler avec sa sœur, à la découverte de domaines qu'il ne maîtrisait pas et au développement

de sa propre entreprise. Il a été surpris du fait que, chez les notaires, on se soucie peu de l'angle fiscal d'un acte. « Lorsque j'étais chez EY, j'aimais l'aspect technique des dossiers, mais j'étais, à l'inverse, étonné que l'on ne traite que l'aspect fiscal et non l'aspect civil ». Au sein de l'étude notariale, il s'est donc attaché à développer cet aspect en traitant les dossiers avec une approche « droit de l'entreprise », axée sur le patrimonial et l'international. « Comme je le faisais chez EY », sourit-il. L'étude intègre le groupe Monassier et se développe rapidement. De 1993 à 1997, l'effectif double. Le frère et la sœur décident alors de s'adjoindre une troisième personne. Ce sera Jean-Pierre Kaplan qui viendra grossir les rangs de l'étude, qui compte alors 30 personnes.

Le Vésinet, Paris et au-delà

Au début des années 2000, les associés entendent parler d'un confrère qui souhaite vendre son étude au Vésinet. L'affaire n'est pas évidente, mais Pascal Julien Saint-Amand devient finalement titulaire de l'office. Il quitte alors Andresy, laissant l'étude aux bons soins de ses associés, et part au Vésinet, avec Louis Aussedat et Frank Thiéry, qui officiaient auparavant tous deux à Épinal. Deux de ses collaborateurs, Guillaume Liget et Muriel Carpon, l'accompagnent également. La croissance est

fulgurante puisqu'en 18 mois, l'effectif grossit de 4 à 28 personnes. Pascal Julien Saint-Amand, modeste, explique ce développement par le fait des circonstances : « Un besoin insuffisamment satisfait dans l'immobilier et le droit de la famille, ainsi qu'un potentiel de développement très important dans le domaine de l'entreprise, du patrimoine et de l'international. Beaucoup de chefs d'entreprises sont installés au Vésinet, et la présence du lycée international a favorisé notre développement », estime-t-il, content de son retour sur investissement. Mais il a déjà d'autres projets en tête. Laissant Frank Thiéry, Guillaume Liget et Louis Aussedat, désormais relayé par Sophie Gonsard, gérer l'étude du Vésinet, il décide en 2007, avec Muriel Carpon, de conquérir la capitale. Et ce sera avec Paul-André Soreau, qu'il connaît bien, car il était responsable de la documentation au sein du groupe Monassier. Paul-André Soreau avait obtenu, en 2006, un office parisien sur concours. Les deux notaires des Yvelines le rejoignent l'année suivante et Bertrand Savouré, alors associé au sein du groupe Monassier, décide de les rallier, se reconnaissant davantage dans le projet. Les trois études, organisées au sein d'une association loi 1901 créée dès l'acquisition de l'étude du Vésinet, décident de rompre avec le groupe Monassier et de constituer leur propre groupe. Ils déposent, auprès de la chambre, les premiers statuts d'une SPFPL inter-offices. « Cela a pris du temps, car beaucoup de questions se posaient », confie Pascal Julien Saint-Amand. C'est le moins que l'on puisse dire, puisque ce n'est qu'au bout de trois ans, en 2011, que la holding voit véritablement le jour. Elle détient une participation majoritaire dans chacun des trois offices, tous constitués en SELARL. Le président du groupe explique que dans les faits, mutualisation et synergie existaient depuis l'origine. « Nous avons toujours fonctionné de manière intégrée, mais la profession n'était pas prête pour un modèle économique avec des participations croisées alors même que les textes le prévoyant existaient depuis l'origine », constate-t-il. Le groupe se déploie désormais en région, et développe un office créé à Aix-en-Provence, en association avec un acteur régional, le groupe Excen, originaire de Gardanne. La SPFPL a parallèlement lancé une étude, à Nantes, à l'aide d'une notaire tirée au sort et d'une collaboratrice chevronnée, qui travaille au sein d'Althémis depuis une dizaine d'années.

Le droit plus haut

C'est au moment du dépôt des statuts de la SPFPL que les associés choisissent ce qui sera le nom du groupe : Althémis, mot-valise composé du nom grec de la déesse de la Justice, qui signifie « loi » et du préfixe issu du latin « altius » (plus haut), et « alter » (autrement) soit le droit plus haut, le droit autrement. « L'idée est reprise par notre base line : "de la stratégie aux actes" », complète Pascal Julien Saint-Amand qui indique que, dans les études du groupe Althémis, le

notaire définit d'abord, avec le client, une stratégie patrimoniale et que les actes réalisés sont au service de cette stratégie. « Nous n'attendons pas qu'un client pousse la porte en nous disant qu'il veut signer tel ou tel acte, mais nous l'accompagnons dans sa réflexion et après avoir défini avec lui ses objectifs, nous définissons la stratégie pour les atteindre. » Ce positionnement client est défini au sein d'une charte interne, commune aux études qui intègrent le groupe et signée en 2007. Prémices de l'entreprise à mission, ce document définit également l'intégration des compétences au sein de l'étude et affirme l'engagement du groupe dans des actions caritatives. « Depuis 1993, nous sommes dans une logique de philanthropie. Nous finançons de nombreux projets caritatifs depuis 25 ans et nous menons diverses actions, tant auprès d'associations que nous suivons au sein des études qu'au sein de projets de grande envergure impulsés par la BCE ou la Banque mondiale. » En ce qui concerne l'utilisation des nouvelles technologies, les notaires d'Althémis, qui travaillent souvent ensemble à distance, ont pris très tôt l'habitude de travailler de manière dématérialisée. Le groupe a adopté la signature électronique, a investi dans la startup FoxNot, et développe l'automatisation des tâches à faible valeur ajoutée.

Le groupe, qui continue de grandir, recrute régulièrement de nouvelles pousses et mise bien évidemment sur la transversalité. « La moitié de nos notaires a un profil classique permettant de répondre aux attentes de nos clients dans le domaine de l'immobilier et du droit de la famille et l'autre moitié, notamment au sein des équipes patrimoine, ont un double cursus, avec bien sûr au moins sept ans de droit et une ouverture sur un autre domaine : la fiscalité, l'expertise-comptable, par exemple, sont des plus. » Pascal Julien Saint-Amand croit aux vertus de la formation, mais pense qu'il faut encourager les dons naturels de chacun. La manière dont chacun évolue doit selon lui, être en adéquation avec ce que souhaite la personne. À cet égard, au sein du groupe, l'association n'est pas considérée comme l'alpha et l'oméga, et chacun peut trouver un poste en adéquation avec ses objectifs, ses possibilités et sa volonté d'implication.

Le groupe, très présent à l'international, fait partie du réseau Lexunion, que Pascal Julien Saint-Amand avait contribué à créer au moment de son entrée dans le notariat dans le giron du Groupe Monassier, avec le réseau SwissNot, il y a 18 ans. Ce réseau international, au maillage territorial impressionnant, regroupe une soixantaine d'études correspondantes, principalement en Europe continentale et dans d'autres zones géographiques. Selon les pays, ce réseau regroupe non seulement des notaires, mais aussi des avocats et des experts fiscaux.