RÉSEAU

Althémis fête ses 10 ans et poursuit son développement

Inf. 13

Le réseau notarial Althémis fête ses dix ans d'existence. La dimension conseil et la synergie entre les études restent prépondérantes. S'étendre en région grâce au numérique et à une organisation remaniée est un nouvel axe de développement majeur. Le point avec son président, Pascal Julien Saint-Amand.

Althémis
de la stratégie aux actes

Intégration financière, dimension internationale et ancrage de la marque

Des structures intégrées. Le réseau Althémis a été créé en septembre 2008 à l'initiative de trois offices notariaux situés à Paris et dans les Yvelines. Leurs associés étaient convaincus que, pour être efficace, le développement passait par une intégration financière des offices. *« Nous avons mis en place notre société de participations financières de professions libérales, la première SPFPL inter-offices du notariat en 2011 »*, rappelle Pascal Julien Saint-Amand, président du réseau. Chaque associé avait une participation minoritaire dans son office et la structure holding détenait plus de 50 % de chacune des filiales afin d'en assurer le contrôle et de prendre les décisions dans l'intérêt du groupe. Le but était de se prémunir de la tentation du « chacun pour soi » et d'harmoniser l'organisation entre les offices. *« La forme juridique était en phase avec la totale synergie voulue entre nos structures*, poursuit-il. *Avec la loi Croissance, la participation a été montée à 99,9 % dans chacune des filiales. »* À ce jour, la holding détient la quasi-totalité des titres et contrôle les 3 filiales, à savoir les offices de Paris 17e, du Vésinet et d'Andrésy. L'union implique que, sur le plan financier, un dossier traité par l'une quelconque des trois études est neutre. Il est pris en charge, en fonction de sa problématique, par le notaire spécialisé sans considération de localisation du chiffre d'affaires. Par ailleurs, *« nous avons créé un statut hybride d'associé junior*, explique le notaire. *Il détient un droit dans le résultat des offices sans avoir besoin d'acquérir du capital »*. Ce statut peut être une étape, durable ou susceptible d'évoluer ensuite vers une prise de participation dans la SPFPL, voire dans une future filiale.

> **Une envolée des sujets internationaux**

Dimension internationale confortée. En dix ans, le réseau a consolidé son positionnement hors de France. *« Le renforcement du réseau Lexunion est un succès puisque nous échangeons désormais chaque semaine des dossiers avec nos partenaires étrangers. Le caractère international est omniprésent dans les dossiers patrimoniaux haut de gamme (gestion patrimoniale et transmission d'entreprise)*, souligne le président. *Nous gommons les distances en utilisant la visioconférence et travaillons sur la signature à distance. »*
En dehors des dossiers de niche ou à très forte valeur ajoutée, la moitié de l'activité consiste à traiter les dossiers patrimoniaux et immobilier dits « courants » de la clientèle du réseau. *« Il est hors de question de délaisser cette partie de notre activité »*, insiste le président.

Une stratégie de marque. La volonté de départ était, en 2008, novatrice : implanter un nom qui ne soit pas le patronyme d'un des associés. *« La marque Althémis est bien installée et elle correspond à notre ADN. Nous sommes identifiés sur le patrimoine, l'entreprise et l'international*, analyse Pascal Julien Saint-Amand. *Ces expertises constituent le socle de notre extension dans les 10 années à venir. Il est aussi désormais nécessaire de déployer notre marque en région. »* En vue de ces nouveaux projets, le logo a ainsi été dynamisé et la signature « De la stratégie aux actes » mise encore plus en avant.

Des innovations au service des clients et des collaborateurs

Des projets en région. Des compétences transversales, un savoir-faire, des procédures qualité, un réseau de partenaires étrangers et une marque permettent aux associés d'envisager désormais de s'implanter en région. *« Nous voulons mettre en phase les attentes de nos clients et nos atouts*, acquiesce le président. *Cette*

démarche conduira à nous réorganiser et à revoir nos modes de fonctionnement pour centraliser les compétences pointues et maintenir dans les offices des profils généralistes, avec des interlocuteurs privilégiés et de proximité pour les clients.» Dans plusieurs villes, des projets sont en cours de réalisation selon deux axes, à savoir une prise de participation partielle soit dans des études existantes, soit avec des créateurs. *«Notre objectif est d'intégrer deux offices au moins au cours du 1er semestre 2019»*, annonce le notaire. Être présent dans les grandes métropoles pour répondre aux chefs d'entreprise implantés en province, dotés de patrimoines importants et ayant des besoins en matière de transmission ou de gouvernance, serait par la même occasion un moyen d'offrir des perspectives d'évolution aux collaborateurs.

Le numérique au service de la mobilité et de la flexibilité. Althémis, déjà multisites et multicollaborateurs avec une production des actes unifiée, a vocation à accroître son réseau. Comment travailler sur un même dossier en assurant à tous les intervenants le même niveau d'information ? Les progrès technologiques le permettent, notamment avec des systèmes tels que FoxNot et Planot. *«Nous avons des cloud externes sur lesquels tous les dossiers sont déposés après avoir été systématiquement numérisés*, illustre le notaire. *Il est de plus en plus facile de travailler à distance et nous sommes en route vers le zéro papier. Tous les collaborateurs ont un double écran. Nous utilisons des applications full web et des outils de partage pour gagner en fluidité.»* Sur chaque site, les collaborateurs disposent aussi, en libre-service, de plusieurs ordinateurs portables équipés de tous les outils nécessaires. Ils peuvent les réserver et les emporter pour optimiser leurs déplacements et s'affranchir d'allers et venues inutiles. Pour concrétiser cette profession de foi, Althémis investit dans les outils qui répondent aux exigences des offices. *«Nous sommes au capital de plusieurs start-up, et impliqués dans FoxNot et Planot notamment, parce que nous avons besoin que ces solutions existent*, indique Pascal Julien Saint-Amand. *Par ailleurs, nous réfléchissons à la signature d'une convention de télétravail pour renforcer le contrat de confiance avec nos salariés»*. Des actions en phase avec la stratégie ! Telle pourrait devenir la nouvelle signature d'Althémis.

> **Adapter l'organisation aux enjeux numériques et managériaux actuels**

ALTHÉMIS EN BREF

Effectif : 9 associés, 4 associés juniors, 15 notaires salariés nommés ou en cours de nomination. Avec l'ensemble des collaborateurs, le groupe emploie 90 personnes.

Chiffre d'affaires : en croissance de 10 % par an moyenne sur les 10 dernières années.

Périmètre d'activité : leader en Patrimoine Entreprise International. «Nous participons régulièrement à la transmission de PME ou d'entreprises parmi les fleurons de l'économie française. Nos dossiers nationaux et internationaux font appel à des compétences transversales complexes (droit civil, fiscalité, droit des sociétés, international)», déclare Pascal Julien Saint-Amand.

Profil de recrutement privilégié : des juristes de haut niveau avec une bonne appétence fiscale ; une double formation (notariat et DJCE diplôme en fiscalité, voire une formation à l'international). Condition : avoir l'esprit ouvert et l'esprit d'équipe.

« BRÈVES »

NUMÉRIQUE

La Charte pour un développement éthique du numérique notarial est parue

Le 3 juillet 2018, l'assemblée générale du CSN a adopté une charte éthique pour encadrer les pratiques de l'écosystème numérique notarial et délivrer un label à ceux qui la respectent (*SNH 26/18 inf. 13 et 36/18 inf. 11*). Le CSN vient de publier cette charte. Les Legal Techs, éditeurs, entreprises de services du numérique, etc., pourront disposer d'un accès à des interfaces de programmation applicative mises à disposition par le notariat, à des normes d'interopérabilité, et de tout moyen visant à faciliter l'interconnexion des systèmes d'information. Ces organismes pourront se faire labelliser, après un audit mené par un cabinet indépendant, sous réserve de respecter les règles définies précisément par la charte. *«Au cœur de notre démarche, la protection constante de l'intérêt de nos clients»*, a déclaré Jean-François Humbert, président du CSN.

Communiqué de presse du CSN, 22-11-2018

Notaires Digital Days'19 : le premier hackathon numérique du notariat

Les 8 et 9 mars 2019, se tiendront à Nantes des ateliers de travail en groupe organisés par la société Smart Lane. Parmi les objectifs de ce hackathon, identifier les opportunités d'avenir, notamment les projets qui permettront de transformer la relation client du notaire à l'ère numérique. Les participants, au maximum 50, travailleront en atelier de 6 à 8 personnes avec des professionnels du numérique. Un rapport d'enquête sur la maturité digitale des notaires sera dévoilé.

LinkedIn Vincent Chauveau, 19-11-2018 ; www.notaires2d.fr (inscriptions en ligne)

INSTALLATION

La procédure de nomination dans un office créé est modifiée

La date à compter de laquelle peuvent être déposées les demandes de création d'office de notaire en zone de libre installation ou d'installation contrôlée a été revue. Les délais varient selon le type de zone. Par ailleurs, une personne physique ne peut demander sa nomination, que ce soit à titre individuel ou en qualité d'associé, qu'une seule fois par zone.

Décret 2018-971 du 9-11-2018 : JO 11 texte n° 2

COMMUNICATION

Notaires et bretons, une nouvelle marque

Les notaires du ressort de la cour d'appel de Rennes, y compris ceux de Loire-Atlantique, ont dévoilé leur nouvelle marque «Notaire & Breton» lors de leur assemblée générale à Rennes le 13 novembre. Inédite, la marque souligne l'ancrage territorial et cible la clientèle des jeunes. La 1e campagne d'affichage, du 21 novembre au 5 décembre, adopte ainsi un ton décalé («Mon notaire est à l'ouest, il est où le vôtre ?») et manie des symboles régionaux.

Olivier Melénnec, Ouest-France.fr 14-11-2018