

Entretien

NOTAIRE

482

Création de l'Association Notariale de l'Ingénierie Patrimoniale (ANIP)

Entretien avec Véronique Sauquet et Thierry Delesalle

Dans le prolongement de la création du label Notaire Conseil en Stratégie Patrimoniale et Familiale (NCSPF) (V. JCP N 2023, n° 41, 1182), l'Association notariale de l'ingénierie patrimoniale (ANIP) a été créée, afin de constituer un réseau de confrères ayant vocation à partager leurs compétences et accompagner un virage de la profession qui doit, de façon structurelle, davantage se tourner vers le conseil global et la gestion patrimoniale. Les statuts étant désormais adoptés, Véronique Sauquet et Thierry Delesalle nous présentent cette nouvelle association.



Véronique Sauquet, notaire à Grenoble, présidente de l'ANIP



Thierry Delesalle, notaire, président du 118^e Congrès des notaires de France

La Semaine juridique : Pourquoi avoir créé cette nouvelle association ?

Thierry Delesalle : L'association répond à un besoin. Chaque fois qu'un label est créé au Conseil supérieur du notariat (CSN), les confrères qui l'obtiennent recherchent une structure pour les épauler et les accompagner dans leur activité, que ce soit lors du lancement de celle-ci ou même pour ceux qui la pratiquent déjà. Nous nous inspirons du modèle de l'association Notaire

Conseil d'Entreprise (NCE), ou Notaires au Cœur des Familles (NCF), qui fonctionne bien dans les domaines respectifs du droit des affaires et du droit de la famille. Notre objectif est le même. Dans le prolongement du label Notaire Conseil en Stratégie Patrimoniale et Familiale (NCSPF), nous souhaitons aider les confrères à pratiquer l'ingénierie patrimoniale au sein des offices *via* ce nouveau réseau, structurer et accompagner la pratique notariale dans ce domaine.

Véronique Sauquet : L'idée est de créer une synergie entre confrères, un cercle vertueux. Permettre une entraide si nécessaire sur les dossiers, *via* un annuaire permettant d'identifier ceux qui ont une expertise particulière et sont plus expérimentés dans certains domaines de la gestion de patrimoine. L'association pourra aussi organiser des événements, des formations et dynamiser le réseau en fonction des besoins.

Thierry Delesalle : L'association a vocation à apporter un vrai soutien. Certains confrères sont spécialisés dans des domaines précis comme la transmission transgénérationnelle ou la gouvernance d'entreprise. Un tel réseau permet de lier les compétences, et offre à ceux qui ne pratiquent pas quotidiennement ces spécialités la possibilité de s'appuyer sur des confrères expérimentés.

La Semaine juridique : Au-delà du soutien juridique, quelle aide l'ANIP peut-elle apporter aux confrères d'un point de vue organisationnel ?

Thierry Delesalle : L'ANIP n'est pas un substitut aux Cridons, car le soutien apporté par notre réseau est à la fois juridique et logistique. Par exemple, l'association répertoriera les logiciels existants et pourra en recommander certains. Elle mettra également en place un annuaire des confrères adhérents et favorisera le développement de réseaux interprofessionnels, notamment dans le conseil patrimonial et le *family office*. Ceux qui débutent dans telle ou telle activité pourront ainsi bénéficier de contacts vérifiés, tant sur le plan déontologique que professionnel.

Véronique Sauquet : Ce nouveau réseau engendre une synergie globale. Il peut même s'agir d'un partage de salariés, admis dans la profession, c'est-à-dire que l'ANIP mettra en relation des salariés qui pourront partager leur temps entre plusieurs études.

Thierry Delesalle : Au-delà, l'ANIP sera même une bourse d'emploi, notamment pour les professionnels bénéficiant de la certification *family officer* délivrée par certains organismes de formation en gestion de patrimoine.

La Semaine juridique : Comment définiriez-vous la notion de *family office*, et pourquoi son développement est essentiel au sein des offices ?

Thierry Delesalle : Il faut tout d'abord avoir à l'esprit que le *family office* ne concerne pas uniquement les familles fortunées, bien au contraire. Dans un contexte où la population française vieillit, le *family office* peut offrir des prestations de conciergerie, c'est-à-dire de gestion administrative quotidienne. Les familles cherchent aujourd'hui à avoir une vision globale de leur

Il peut être utile d'inciter les notaires à avoir recours aux mandats de protection future, voire à se faire désigner eux-mêmes mandataires afin d'organiser le patrimoine des familles

patrimoine, à gérer leurs biens, mais aussi à se faire épauler dans la gestion de leur quotidien, ce qui inclut aussi des aspects administratifs, financiers, et parfois même personnels. C'est un peu la logique d'un « guichet unique ».

À cet égard, il peut être utile d'inciter les notaires à avoir recours aux mandats de protection future, voire à se faire désigner eux-mêmes mandataires afin d'organiser le patrimoine des familles. Cela peut aller de l'ouverture des courriers, à la gestion des comptes, en passant par l'arbitrage patrimonial.

Le *family office* peut également consister à mettre en relation les différents conseils des clients, le notaire étant alors une sorte de « chef d'orchestre ». Concrètement, le notaire va mettre autour de la table les conseils du client : banquier, conseil fiscal, avocat, spécialiste de droit international, pourquoi pas un notaire spécialisé, et traduire les besoins du client, et les différents discours.

Véronique Sauquet : La fonction de *family officer* correspond à une vraie demande du client. Ce modèle est une réponse aux évolutions de la société, mais aussi à l'accroissement des besoins des familles face à des enjeux patrimoniaux de plus en plus complexes. La demande est réelle, et il faut être capable d'offrir une expertise à la fois pointue et à portée de main pour les clients. Le client chef d'entreprise, par exemple, est entouré de nombreux conseils qui doivent être centralisés. Le notaire trouve ici une place assez naturelle, puisqu'il est le professionnel en qui les citoyens ont le plus confiance. Son rôle est alors de faire la synthèse, pour son client, de l'ensemble des conseils qui lui sont donnés et qu'il ne comprend pas forcément, ne retient pas toujours, et a des difficultés à organiser.

Thierry Delesalle : En résumé, notre conseil, et notre projet pour l'association, c'est de dire au notaire qu'il faut privilégier le client dans l'ensemble de son projet, et non le seul dossier. Le notariat doit

s'adapter à une demande de plus en plus large, pas seulement se concentrer sur des actes spécifiques. Il s'agit d'accompagner le client dans sa globalité, d'anticiper ses besoins patrimoniaux, de lui offrir une vision d'ensemble. Cela nécessite une approche plus humaine, plus proche du conseil personnalisé.

Ce changement de cap est d'autant plus nécessaire que le nombre de transactions ayant réduit, avec seulement 800 000 transactions l'année passée, il faut repenser notre façon de travailler.

Notons d'ailleurs qu'en dehors de l'Île de France, il existe des zones de désert juridique, où ces nouvelles fonctions du notaire pourraient se déployer.

Véronique Sauquet : L'idée est vraiment de créer une relation de proximité avec les clients, d'aller au-delà des simples conseils patrimoniaux, pour les accompagner dans leur quotidien, dans la gestion administrative et la gestion de leur patrimoine de manière plus concrète. Il y a vraiment une multitude de services que nous pouvons offrir dans ce cadre. C'est un accompagnement patrimonial dans son ensemble. Nos clients recherchent un interlocuteur unique, une personne qui va non seulement comprendre leurs besoins mais aussi les guider dans leurs choix avec une vision globale.

La Semaine juridique : Pourquoi le notaire est-il le mieux placé pour remplir cette fonction de *family officer* ?

Véronique Sauquet : Parce que le notaire a la confiance du client, et l'objectivité qui lui permet de jouer ce rôle de synthèse, de coordination. Ce virage de la profession n'est possible, nous insistons, que parce que le notaire est un professionnel en qui le client a naturellement confiance et il a raison : il est dans notre ADN de faire passer l'intérêt du client avant le nôtre. Par conséquent, cette confiance amène le client à plus se livrer, la relation s'enrichit, et nous pouvons prodiguer de meilleurs conseils.

Thierry Delesalle : En effet, il est dans notre raison d'être de privilégier l'intérêt du client. Si un client souhaite vendre un bien, mais que le notaire s'aperçoit qu'il est préférable d'attendre quelques années pour bénéficier d'une exonération par exemple, il attendra pour passer la vente.

La Semaine juridique : Comment rémunérer cette nouvelle fonction de conseil autonome, décorrélé de l'acte ?

Thierry Delesalle : Comme nous l'avons indiqué, la profession doit prendre un réel tournant, pour travailler autrement. Il faut donc également repenser nos réflexes en termes de rémunération et d'honoraires, pour rémunérer le conseil à part entière. L'association va mettre en place des outils pour aider les confrères à percevoir cet honoraire de conseil.

Véronique Sauquet : Pour cela, il faudra formaliser le conseil par écrit, au titre d'une consultation patrimoniale construite, différente du conseil oral à l'office. De façon plus globale, il faut intégrer le fait que dès lors que nous apportons une vraie valeur ajoutée dans le conseil donné, il est juste et essentiel que le conseil se fasse rémunérer.

La Semaine juridique : En pratique, comment adhérer à l'ANIP ?

Véronique Sauquet : L'adhésion à ce réseau est volontaire. On ne demandera pas aux confrères d'être labellisés NCSPF pour intégrer l'association. Il faudra en revanche obtenir le label sous 2 ans. À l'entrée, il faudra également justifier d'une compétence particulière en ingénierie patrimoniale (Masters, formations etc.), ou d'une expérience marquée en ce domaine.

La Semaine juridique : Maintenant que l'association est constituée, quel est le programme à venir ?

Véronique Sauquet : La première promotion vient d'être labellisée, les statuts ont été signés le 21 mars. Les modalités d'adhésion seront bientôt diffusées et les premières actions sont en cours de définition. Pour répondre au mieux aux besoins de nos adhérents, nous envisageons de les consulter prochainement sur leurs souhaits.

Pour contacter l'ANIP :
contact@notaires-anip.fr

PROPOS RECUEILLIS PAR MARIE FABRE