

SOLUTION NOTAIRE



QUESTION/RÉPONSE

Demain, des acquéreurs libres comme l'air ?

Par Olivier Pontnau

Inf. 8

ACTUALITÉS

AFFAIRES

- 05** Le nu-propriétaire de parts indivises peut agir seul en désignation d'un administrateur provisoire
Inf. 1

FAMILLE

- 07** Précisions liquidatives en cas de donation avec clause de rapport forfaitaire
Inf. 3

INTERNATIONAL

- 09** Le formulaire de demande de certificat successoral européen est facultatif
Par David Lambert - Inf. 5

ÉCHOS DU RÉSEAU

AFFAIRES

- 15** La qualité de bénéficiaire effectif d'une personne morale contrôlée par un groupe familial
Par l'Union notariale financière - Inf. 9

DOCTRINE

IMMOBILIER

- 16** La nature contractuelle du règlement de copropriété
Par Lionel Andreu - Inf. 10

NOTAIRE & OFFICE

- 20** Blockchain : un projet de registre dématérialisé dans les starting-blocks
Inf. 11

LE RENDEZ-VOUS RH & MANAGEMENT

La capacité à manager ne relève pas d'un talent inné mais se travaille

Inf. 12

Pour garantir la performance des offices dans un environnement mouvant et complexe, le management joue un rôle crucial. Quel manager doit être le notaire aujourd'hui ? Réponses par Vincent Dicecca, consultant-formateur, expert en management chez CSP.

À quels enjeux sont confrontés les managers actuellement ?



Vincent Dicecca. L'énergie d'un manager doit être consacrée non pas à contrôler l'action, mais à créer le contexte qui permet à son équipe de produire les résultats attendus. Il s'agit de dynamiser et de donner des orientations plutôt que de mettre en œuvre un management de contrôle et d'exécution.

Le notaire manager doit soutenir ses collaborateurs et les accompagner afin qu'ils déploient leurs capacités au mieux. Le quotidien est fait de priorités qui se percutent, d'exigences parfois contradictoires qui produisent des tensions. Son rôle est de les réguler et de protéger la capacité d'action de ses équipes. Il s'agit de la faire réussir. De plus, la performance d'une entreprise dépend de la capacité des équipes à agir de concert. Il ne suffit pas de rassembler des individus compétents aux profils variés et complémentaires pour obtenir un groupe efficace et performant. Sans cette aptitude collective, deux obstacles majeurs peuvent empêcher la réussite : l'inertie, entretenue par la routine et les habitudes du passé, et l'activisme désordonné, alimenté par le

stress et l'urgence. Le rôle du notaire est d'orchestrer l'énergie de chacun pour que la réussite collective soit durable.

Enfin, les collaborateurs ne sont plus, pour la plupart, de simples exécutants mais des individus adaptables et autonomes. Le notaire ne peut pas se contenter de décider, dicter et ordonner. Il doit abandonner le réflexe qui consiste à s'appuyer sur son autorité hiérarchique. Il lui faut adopter une posture de leader et de coach.

Manager n'est pas régner !

Inspirer l'action, mobiliser l'intelligence adaptative pour susciter la prise d'initiatives face à l'imprévu, nécessite de partager le leadership.

Comment bien aborder son rôle de manager ?

V. D. Le manager doit veiller à la cohérence des projets et des comportements dans le temps. Pour cela, il doit faire des choix qui s'appuient sur quelques lignes directrices (objectifs, valeurs...) et mettre en place des rituels managériaux. Concrètement, il s'agit

d'élaborer un dispositif d'animation qui structure et découpe l'activité en séquences. Il s'articule autour de deux axes : les relations entre individus et les comportements collectifs ; les actions à mener à court et à moyen terme. La force d'un rituel est, à l'inverse d'un rendez-vous, de ne pas être reportable. Il relève plutôt d'un automatisme comportemental.

Par exemple, sur un plan individuel et à court terme, le manager peut suggérer des entretiens d'activité mensuels au

cours desquels il interroge chaque collaborateur. Où en êtes-vous ? De quoi avez-vous besoin ? Comment puis-je vous aider ? À moyen terme, il pourra fixer des entretiens trimestriels ou semestriels de suivi d'objectifs et un entretien annuel de performance. Ainsi, le notaire devient un « manager ressource » au service de ses collaborateurs. Sur un plan collectif, il peut mettre en place des animations à visée strictement opérationnelle avec une récurrence quotidienne ou hebdomadaire. L'équipe est rassemblée sur un temps court (un quart d'heure) pour



Le manager doit réguler les tensions et protéger la capacité à agir de ses équipes





répondre à 3 questions : qu'est-ce qui a été fait hier/ces jours-ci ? Que reste-t-il à faire aujourd'hui/cette semaine ? Qu'est-ce qui empêche d'avancer ? À moyen terme, les réunions doivent permettre de clarifier les modes de fonctionnement collectif, souvent implicites. Lors d'un atelier de travail de 2 heures, chacun est invité à se positionner dans une perspective de groupe : qu'est-ce qui est apprécié ? Qu'est-ce qui mériterait d'être modifié ?

Ce cadre et cette dynamique d'action contribueront à la prévisibilité et à l'agilité ; ils renforceront le climat de confiance dans l'office. Le notaire doit formuler des demandes très explicites tout en étant capable de les remettre en cause. Les objectifs ne doivent pas rester figés, ils doivent pouvoir être ajustés selon les circonstances. Autre levier d'efficacité, être présent et conscient des problèmes qui émergent et ne pas passer sous silence les difficultés de nature à démotiver les collaborateurs. Enfin, un bon manager a conscience de la dépendance dans laquelle il se trouve vis-à-vis de ses équipes. Cela passe par un deuil de la « toute maîtrise » et du « tout contrôle ».

Que faire pour être plus à l'aise dans sa fonction de manager ?

V. D. La capacité à manager ne relève pas d'un talent inné mais d'un ensemble de savoirs, savoir-faire, savoir-être et savoir-

devenir que le notaire peut développer puis consolider par la formation. Ces capacités s'acquièrent à moyen et long terme en s'intéressant notamment à la science comportementale. Avoir des notions de dynamique des comportements permet de mieux piloter

ses équipes. Les problématiques sont très différentes pour un futur manager qui doit se préparer à accomplir ses premiers pas dans cette fonction ou pour un manager expérimenté

qui veut affiner son approche sur un point précis. Dans les deux cas, le notaire devra « ancrer » les bonnes pratiques dans son office.

La formation chez CSP, tout un art

CSP (CRÉATEURS DE SOLUTIONS PÉDAGOGIQUES), THE ART OF TRAINING

Troisième acteur français de la formation professionnelle, CSP (Groupe Lefebvre Sarrut) est le partenaire de l'efficacité managériale. S'appuyant sur l'expertise de 250 consultants-formateurs, CSP propose des stages de formation dans 3 grandes spécialités :

- Manager les autres (management, leadership, gestion de projet, RH),
- Se manager (efficacité professionnelle, communication écrite et orale),
- Manager l'activité (qualité, relation client, audit, gestion des risques...).

CSP s'appuie sur son expertise dans la conception de projets sur-mesure et ses innovations pédagogiques pour offrir aux notaires des formations spécifiquement adaptées aux offices et à la culture notariale. www.csp.fr

« BRÈVES »

MOUVEMENT JEUNE NOTARIAT

Frédéric Gerbet, nouveau président du MJN



Frédéric Gerbet, notaire à Nîmes, a été élu président du Mouvement jeune notariat pour un mandat de deux ans (2019-2020). Il succède à Annie Lamarque, notaire à Collioure (SNH 18/18 inf. 12).

« Le mouvement doit rester un espace de liberté et d'imagination dans un océan de contraintes. N'ayons pas peur de défricher de nouvelles pistes, au risque (peut-être) d'inventer un nouveau notariat mais toujours dans l'intérêt de celui-ci », a-t-il déclaré. Virginie Dubreuil, notaire à Annet-sur-Marne, devient 1^{er} vice-présidente. Deux chantiers sont annoncés : la médiation et la pratique de l'entretien annuel d'évaluation.

Vœux du MJN, 25-1-2019

CRÉATEURS

La deuxième vague d'installation lancée le 1^{er} février



Les diplômés notaires pourront postuler dans les zones d'installation libre à compter du 1^{er} février 2019. La Chancellerie ayant essuyé un raz-de-marée d'horodatages fin 2016, elle a prévu des mesures

correctrices pour améliorer la procédure du tirage au sort. En publiant un calendrier précis, elle s'engage à respecter un rythme d'instruction et de nomination plus conforme aux attentes des candidats.

Communiqué du ministère de la justice, 24-1-2019 ; La Quotidienne des EFL, 28-1-2019

FAMILLE

Divorce par consentement mutuel, une adhésion massive parmi les divorcés



Selon un sondage Ifop réalisé pour le Conseil national des barreaux (CNB), 87 % des personnes interrogées qui ont divorcé ces 15 dernières années sont satisfaites de la procédure de divorce par

consentement mutuel et 38 % ont mentionné la qualité des rendez-vous avec leur avocat. L'étude note que, parmi les 19 % de récalcitrants, 35 % estiment nécessaire de recourir à un tiers (un juge) ou à un médiateur pour trancher les éventuels conflits (20 %). Interrogée sur le rôle des notaires, Élodie Mulon, membre du CNB, a estimé que si la collaboration se passait bien, « le notaire n'a pas de rôle hors de l'enregistrement et du dépôt de la convention ». Elle a mentionné aussi que les avocats s'opposaient aux demandes des notaires qui souhaitent recevoir les parties. Des discussions sur les problèmes rencontrés en matière de collaboration entre les deux professions ont eu lieu localement. Un groupe de travail entre le CSN et le CNB devrait se constituer ces prochains mois pour élaborer une charte commune.

Sondage Ifop pour le CNB, États généraux du droit de la famille, 24-1-2019