

## Approche des clercs de notaires négociateurs

Fiche  
n° 10

Retour d'expérience du réseau France Rénov' pour mobiliser les professionnels autour de la rénovation

Initiative portée par :



Cible : Offices notariaux (clercs négociateurs)

Type d'action : Information et sensibilisation

Période : Janvier 2020 – en cours

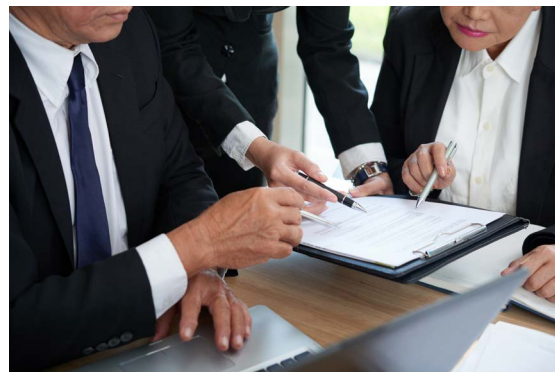
Nouvelle  
relation



Consolidation  
de la relation



Relation  
établie



## Description de l'initiative

### Nature de l'action

*Information et sensibilisation*

*Rendez-vous d'information à destination des clercs de notaire négociateurs*

Cette initiative vise à informer les notaires, et plus particulièrement leurs **services négociation**, de l'existence d'une mission de service public pouvant accompagner gratuitement leurs client-es dans le cadre d'une rénovation énergétique. Les **clercs négociateurs** ont été **identifiés comme un excellent relai vers les services des Espaces Conseil France Rénov'** puisque ce sont eux qui peuvent effectuer, dans les zones rurales, les visites de biens avec les particuliers. Le clerc négociateur est en charge de la vente et de la location des biens immobiliers au sein de l'étude. Il est l'intermédiaire entre l'acheteur et le vendeur et leur apporte une information précise sur le marché, le financement et les formalités en lien avec le transfert de propriété.

Ces rendez-vous d'information ont été réalisés en présentiel, directement dans les **offices notariaux**. A ce jour, 32 rendez-vous ont été organisés.

## Contexte de l'initiative

### PERSONNE EN CHARGE DE L'INITIATIVE

**François Foucher**

- A commencé sa carrière professionnelle en étant négociateur chez un notaire pendant 7 ans ;
- Puis a travaillé dans l'immobilier pendant 20 ans dont 7 ans à la tête d'une agence immobilière ;
- 2019 : intègre la SCIC Les 7 vents dans le cadre du programme Actimmo.

### Territoire de mise en oeuvre

- Initiative mise en œuvre à l'échelle du **département de la Manche (50)** ;
- Près de 493 000 habitant.es pour 71 offices notariaux ;
- La **quasi-totalité des offices du département de la Manche est dotée de services négociation** (ce n'est pas le cas de tous les territoires) ;
- Initiative lancée dans le cadre du **programme CEE Actimmo (2019-2021)**, aujourd'hui terminé.

### Mise en oeuvre et planning

François Foucher a utilisé la méthodologie initialement prévue dans Actimmo pour la cible des agences immobilières et des banques : un démarchage physique des offices notariaux en vue d'obtenir des entretiens avec les responsables. Il a décidé de ne pas reprendre la démarche prévue pour les notaires dans Actimmo, qui prévoyait de solliciter les présidents de Chambre des notaires directement (voir encadré au verso). Cela présentait une difficulté dans le département de la Manche, car il n'y a pas de président de chambre au niveau départemental (il aurait ainsi fallu contacter le président de la chambre régionale). Les notaires cibles ont été identifiés via le site [notaires.fr](http://notaires.fr), puis démarchés physiquement en porte-à-porte par François Foucher. Cette première approche vise à leur proposer un rendez-vous (5 à 20 minutes en fonction de l'interlocuteur, François Foucher est parfois aiguillé directement vers le négociateur pour lui expliquer en détail les objectifs du rendez-vous à venir).



L'approche habituellement recommandée pour entrer en contact avec les notaires est à adapter en fonction du territoire (rural ou urbain), de ses problématiques et de ses enjeux. Dans l'objectif de développer un partenariat avec la Chambre des notaires, l'ALEC Montpellier Métropole a, quant à elle, adopté la méthodologie proposée par le programme Actimmo. La stratégie était de rencontrer et nouer un partenariat directement avec la Chambre départementale plutôt que de rencontrer chaque Etude indépendamment. L'idée était de pouvoir toucher l'ensemble des Etudes de par son organe départemental. Après plusieurs échanges par courrier (sur une durée de plusieurs mois, en période post covid) et une rencontre avec le Président de la Chambre, le partenariat a ainsi pu être conclu en 2020 et rapidement les premières actions on vu le jour.

*La mise en œuvre du partenariat suit la même méthodologie que le partenariat signé par cette ALEC avec le Crédit Agricole (cf. Fiche n°8).*

#### Ressource:

[Intervention de l'ALEC Montpellier Métropole lors de la journée citoyenne de l'Institut National des Formations Notariales à Paris](#)

## Objectifs et résultats

L'objectif de l'initiative est de faciliter l'appropriation par les clercs de notaires de l'écosystème **France Rénov'** afin d'en faire des ambassadeurs du service public auprès de leurs client-es. D'un point de vue quantitatif, l'objectif initial de toucher environ 80% des notaires du territoire, a été atteint. Les retours des professionnel·les sont positifs : ils sont satisfaits de disposer d'une nouvelle « corde à leur arc » et d'être en mesure d'aiguiller leurs client-es.

Cette initiative est reconduite en fonction des EPCI du territoire qui choisissent de missionner et financer Les 7 vents pour réaliser cette animation. François Foucher souhaiterait, à terme, organiser des animations communes avec plusieurs négociateurs de différents offices et proposer des formations dédiées à la massification des rénovations énergétiques performantes avec l'**INAFON**, l'organisme de formation des notaires (mais cela implique de sortir de la dimension gratuite de ces animations).

## Conseils

- Se présenter directement à l'accueil des offices notariaux pour rencontrer les bons interlocuteurs. Le phoning n'est pas conseillé car les offices ont l'impression que l'objet de l'appel est de leur vendre un service ;
- Adopter les codes (vestimentaires notamment) et éléments de langage du milieu du notariat ;
- Mettre l'accent sur les aspects législatifs et réglementaires car les notaires y sont très attachés ;
- Prévoir des supports techniques (flyers, mini-livrets communicants ...) qu'ils pourront transmettre à leurs client-es ;
- Adapter le discours en fonction des territoires et donc des différentes plateformes de rénovation énergétique existantes.

## Contact



François Foucher – Chargé d'animation des professionnels  
Les 7 vents :  
francois.foucher@7vents.fr – 02 33 19 00 10



Antoine Joussen – Chef de projet – ALEC Montpellier Métropole  
antoine.joussen@alec-montpellier.org – 06 16 24 38 57

## Ressources

[Conseil Supérieur du Notariat](#)  
[Programme Actimmo – Rapport final](#)

Il a été envisagé de réunir les clercs de notaires au sein d'une même réunion mais cela semblait trop difficile, l'option d'organiser des rendez-vous bilatéraux a donc été privilégiée.

Les arguments mis en avant sont : la mission de service public (il est impératif que les notaires comprennent que l'objet n'est pas de leur vendre quelque chose), la législation de plus en plus contraignante, le devoir de conseil auprès des client-es et l'actualité du sujet de massification des rénovations énergétiques.

Si le-la professionnel·le accepte le rendez-vous, celui-ci a lieu directement dans ses locaux. Le rendez-vous en présentiel oblige à se rendre disponible et facilite les interactions. Le créneau horaire est choisi en fonction des disponibilités du professionnel (les rendez-vous ont généralement lieu en fin de matinée ou en début d'après-midi). L'échange dure environ 45 minutes et se déroule généralement comme suit :

- Questions sur la connaissance de la structure (Les 7 vents), du réseau **France Rénov'** et du programme Actimmo pour identifier le niveau de connaissance du négociateur et ainsi pouvoir adapter la présentation qui sera faite ;
- Compléter les connaissances de l'interlocuteur avec une présentation des missions des Espaces Conseil **France Rénov'** (accompagnement possible pour leurs client-es, fonctionnement local = permanences, possibilités de déplacements à domicile) ;
- Panorama rapide des différentes aides (avec un exemple parlant de cumul d'aides) et du profil requis pour en bénéficier ;
- Présentation des outils à leur disposition et des exemples concrets d'argumentaires pour parler de l'intérêt d'une rénovation performante avec leurs client-es (valeur verte ; actualités réglementaires : loi Climat et Résilience, décret décence ...).

## Budget

### Financement :

- Depuis la fin du programme Actimmo : SARE (Acte C3).

## CONDITIONS

- Prévoir environ 4h de travail pour chaque réunion (déplacement pour le démarchage initial compris). Le temps global passé à la mise en œuvre de cette initiative est difficile à évaluer car les supports et stratégies ont pu être élaborés et affinés auprès des autres acteurs de l'immobilier dans le cadre du programme Actimmo ;
- Cibler les territoires dans lesquels les notaires pratiquent l'activité de négociation immobilière : les notaires sont moins disponibles et l'expérience montre qu'ils ne prennent pas le temps de relayer dans le détail les interventions auprès de leurs négociateurs (faute de temps) ;
- Les nouveaux notaires (installés depuis la loi Macron qui supprime le numerus clausus pour les notaires) n'ont pas de service négociation. Dans ce cas, il faut cibler directement les notaires.