

NOTAIRE

30017

3 questions à Benoît Matet

« Notre projet commun est de promouvoir la négociation immobilière en réseau »



Ndlr : cet article fait partie d'un dossier plus important dédié au compte-rendu du 121^e Congrès des notaires de France (V. JCP N 2025, n° 1044, 30000-30021).

Benoît Matet a prêté serment le 3 octobre 2014. Il est notaire associé à Quissac (Gard). Il a créé le groupement de négociation GIN Grand Sud (de la frontière espagnole aux Alpilles). En 2022, il est l'un des fondateurs du GIN de France et en assume depuis la vice-présidence. Il vient de créer le parcours de formation NÉGO+ qu'il nous présente dans cet entretien.

1 Qu'est-ce que le réseau GIN de France ?

Le Groupement Immobilier des Notaires de France, ou « GIN de France », est né en 2022, prenant la suite de l'INDI. Il émane de la réunion des groupements régionaux de négociation afin de construire un grand réseau national. Le GIN de France comprend aujourd'hui neuf groupements structurés : Loire-Atlantique, Sud-Ouest, Grand Paris, Côte d'Azur, Grand Sud, Dauphiné, les Savoie, Grand Lyon et Bouches du Rhône. D'autres régions sont sur le point de nous rejoindre.

Notre projet commun est de promouvoir la négociation immobilière en réseau, au service de tous et sur l'ensemble du territoire

en aidant les régions à se structurer. Nos relations étroites et loyales avec le Conseil supérieur du notariat (CSN) et notre représentativité (plus de 900 notaires) font du GIN de France le principal acteur national en matière de négociation notariale et donc son principal promoteur.

Récemment, nous venons même de créer l'outil NOTAMAP, un logiciel souverain permettant de donner une meilleure visibilité à l'ensemble des mandats détenus par les Notaires de France.

2 Vous organisez des formations à la négociation notariale via le parcours NÉGO+. Quels sont les objectifs de cette formation ?

Il nous est apparu indispensable d'inventer un parcours de formation complet dédié aux négociateurs des offices.

L'objectif est donc de répondre aux besoins de formation des négociateurs entrant dans la profession mais également d'harmoniser les compétences des négociateurs actuellement en poste dans nos offices.

Nous ne pouvons pas imaginer, au sein du GIN de France, inciter nos confrères et les aider à se lancer dans la négociation sans leur apporter une solution concrète pour « fabriquer » leur négociateur selon l'ADN notarial.

Ainsi, les offices dont le négociateur disposera du certificat NÉGO+ seront certains d'exercer l'activité de négociation immobilière en toute sécurité, dans le strict respect de nos règles déontologiques et avec un haut niveau de compétence au service de leurs clients.

À l'image des labels mis en œuvre par le CSN, ce parcours de formation certifiant, ouvert tant à nos collaborateurs qu'aux notaires, permettra d'identifier, tant au sein de la profession que vis-à-vis du grand public, un professionnel disposant d'un haut niveau de compétence en matière de négociation notariale.

3 Pouvez-vous détailler le programme des formations dispensées ?

Suite à appel d'offre, ce parcours a été confié à l'INAFON dans la co-conception pédagogique et dans la mise en œuvre opérationnelle. Il se décline en 5 blocs de compétences complémentaires, déclinés en 10 journées de formation proposées par séries de 2 jours en présentiel.

Au terme du parcours, le négociateur qui l'aura suivi aura développé les compétences suivantes :

- fondamentaux de la négociation immobilière notariale ;
- règles juridiques pour les négociateurs ;
- relations clients et enjeux d'investissement ;
- connaissances techniques des constructions et diagnostics immobiliers ;
- expertise immobilière et gestion de la clientèle étrangère.

Nous avons constitué une équipe de formateurs particulièrement aguerris tant sur le plan pédagogique que sur celui de l'expertise dans leurs différents domaines. Les inscrits aux parcours auront la grande opportunité de bénéficier des enseignements pratico-pratiques notamment de Gwenaëlle Durand-Pasquier, Anne Cuvelier-Hutin, Mathieu Soulié, Philippe Adam, Christine Monjeaud, Marianne Genevri, Emin Tarhan, Julie Urion, Alexandre Savoye, James Haillet O'Connor.

Afin de faciliter les inscriptions pédagogiques à ce parcours, l'INAFON s'occupe de la gestion administrative et de la prise en charge par les fonds de formation des collaborateurs. Il s'agit ici de rationaliser le reste à charge pour les offices. Notons que pour les négociateurs justifiant d'une certaine ancienneté dans l'office, il leur sera permis de suivre certains des 5 blocs proposés.

Le premier parcours débute le 3 novembre 2025 à Paris ; il reste encore des places disponibles à l'inscription : Parcours négo + - Formation

Pour toute information sur le parcours : gfourrier@inafon.fr (01.53.40.45.49)

PROPOS RECUEILLIS PAR MARIE FABRE