

# CNAB Infos

La lettre d'information de la CNAB Marseille-Provence-Corse.

Président et directeur de la publication : Michel Colin.

Contact presse : Nicole Calabrese 04.91.37.72.28.

N° 6 – été 2005

**Michel Colin :**

**"Le logo de la cnab doit être un label de qualité"**

**Le 28 juin, Michel Colin a succédé à Régine Rinaldi à la tête de la CNAB. Ce quinquagénaire passionné précise les objectifs de son mandat : communication, formation et combat syndical en vue de défendre une profession "asphyxiée par les textes administratifs "**

**Quel état des lieux dressez-vous en prenant la suite de Régine Rinaldi ?**

J'hérite d'un outil en parfait état de marche. Sous l'impulsion de Régine Rinaldi, la CNAB a su s'ouvrir sur l'extérieur. Rien ne sert de développer des compétences si on ne le fait pas savoir. Quand j'ai débuté dans le métier, les administrateurs de biens n'avaient pas le droit de faire de la publicité. Résultat : 30 ans plus tard, nous n'avons pas, naturellement, cette culture de la communication. Régine l'a bien compris et nous a incité à rattraper le retard accumulé. Faire connaître nos atouts, convaincre de la plus-value que représente le recours à

un professionnel... tout cela impose une petite "révolution culturelle" chez les membres de la CNAB.

L'autre réussite concerne la formation. La mise en œuvre d'un plan de formation n'est jamais aisée dans la mesure où il est très difficile pour des petits cabinets de libérer du personnel pour des stages de formation. Nous avons lancé un mouvement important et il me revient de poursuivre et d'amplifier ce programme de formation. Le logo de la CNAB doit être perçu comme un label de qualité. Nos adhérents doivent viser l'excellence pour s'imposer comme des interlocuteurs incontournables. Cela passe par une politique de formation comprise par les confrères comme une chance et pas seulement une contrainte.

**Quelles sont vos priorités pour les 2 années à venir ?**

Dans un univers nécessairement concurrentiel, dans des métiers où la compétition est la règle, une de mes missions consiste à renforcer les liens de confraternité et faire en sorte que la concurrence se réalise dans la transparence et la loyauté.

**Vous dénoncez le maquis administratif auquel les professionnels sont soumis...**

...Et je continuerai à me battre contre ce virus bien français. Chaque gouvernement, met un point d'honneur à rajouter une couche au millefeuille des règlements, décrets et autres lois qui régissent nos métiers. Avant 1982, l'essentiel des relations entre propriétaires et locataires se traitait de gré à gré. Depuis, nous sommes étouffés par une avalanche de textes. Au moindre problème, on répond par une loi contraignante. En outre, ceux qui rédigent ces textes n'ont jamais assisté à une assemblée générale de copropriétaires qui débute à 19h pour s'achever vers 2h du matin !

### **Vous forcez le trait !**

Hélas non. Exemple : le nouveau plan comptable que le gouvernement veut nous obliger à appliquer dès le 1er janvier 2006. L'esprit du texte n'est pas mauvais, mais sa mise en œuvre dans des délais aussi courts est irréaliste. Les informaticiens n'auront pas le temps d'adapter les programmes informatiques, le personnel n'aura pas le temps de se former aux exigences de cette présentation comptable.

### **Quelle sera votre méthode de travail ?**

Déléguer et dialoguer. J'ai déjà créé 25 commissions de travail qui seront animées par un tandem composé d'un professionnel expérimenté et d'un jeune confrère. Informatique, gestion, législation, statistique, copropriétés en difficulté, expulsions domiciliaires... l'objectif est d'impliquer les nouvelles générations afin que ces jeunes apprennent le métier et développent leur fibre syndicale. Quant au dialogue, il est une véritable nécessité. Je ferai en sorte que les portes de la confédération soient

toujours ouvertes à nos partenaires représentant les copropriétaires et les locataires. Négociateur, c'est avoir la volonté de faire un pas vers l'autre. Je veux cultiver cet état d'esprit au sein de la CNAB.

-----  
-----  
-----

### **Portrait de Michel Colin, nouveau président de la CNAB**

## **Vingt ans de militantisme**

"Quand je marche dans les rues de Marseille, je suis obligé de croiser un ancien copain de classe", sourit Michel Colin avant de lancer une explication imparable : "J'étais quelque peu dissipé et bagarreur... Du coup, j'ai écumé 4 écoles religieuses et 3 cours privés avant de décrocher le bac". Un tel cursus, évidemment, ça créé des liens ! Mais si le nouveau président de la CNAB Marseille Provence dispose d'un carnet d'adresses enviable, il le doit surtout à son expérience sur le terrain. Michel Colin est entré dans le métier en 1970 au cabinet Tournois. Deux années plus tard, avec un de ses frères et son premier employeur, il fonde Ceproгим. Depuis 1998, Michel Colin est seul maître à bord, patron d'un cabinet familial employant 7 personnes et gérant plus de 1 000 lots. Passionné par les voyages - " des séjours d'une semaine maxi pour ne pas abandonner le bureau " - chasseur émérite, supporter inconditionnel de l'OM et cuisinier hors pair, Michel Colin est avant tout passionné par son activité professionnelle. Depuis quelques mois, il se dit rassuré : "la pérennité de Ceproгим me semble

garantie puisque ma fille Virginie a attrapé le virus et travaille à mes côtés. Mon fils Florent nous rejoindra à la fin de ses études de gestion". Pour achever de noircir un agenda déjà bien rempli, ce quinquagénaire alerte donne des cours à l'Ecole Pratique de Commerce. Il milite à la CNAB depuis 1985 et siège au sein du conseil d'administration de la confédération depuis 1992. Il occupait dernièrement les fonctions de président adjoint auprès de Régine Rinaldi.

---

## Le nouveau bureau de la CNAB

**Président**..... ..Michel Colin  
**Président Adjoint** ... Jean-Luc Lieutaud  
**Vice-Présidents**..... Régis Chabert, Gérard Yvars  
**Secrétaire général**..... Frédéric Delhoste  
**Secrétaire adjoint**.... .Jean-Pierre Preyre  
**Trésorier**.....Laurent Campomaggio

---

## L'interview

**Régine Rinaldi, présidente de la CNAB MarseilleProvence Corse de juin 2003 à juin 2005**

## “Le nombre d’adhérents a augmenté de 10 %”

**Que souhaitez-vous que l'on retienne de votre présidence ?**

Je n'étais pas élue pour laisser une trace personnelle, mais pour travailler

avec un groupe dans l'intérêt d'une profession. Je considère que nous avons fait du bon travail et quand j'observe une augmentation de 10 % du nombre des adhérents de la CNAB en deux ans, j'en conclus que notre action a été appréciée. Ce mouvement d'adhésion souligne un dynamisme, témoigne d'un renouvellement et symbolise l'attractivité retrouvée de la CNAB.

J'ai beaucoup œuvré dans le sens de la transparence. Chaque réunion du conseil d'administration, chaque réunion de bureau donnait lieu à un compte rendu mis à la disposition des adhérents. Nous avons misé sur la communication interne en diffusant de nombreuses informations sur les nouveaux textes, en multipliant les recommandations aux cabinets. Par ailleurs, en externe, il fallait montrer la CNAB, " améliorer notre lisibilité " auprès des collectivités, de la presse, des autres syndicats professionnels. J'ai le sentiment que dans ce domaine, nous sommes sur la bonne voie.

**Est-ce que le fait d'être la première femme élue à la présidence de la CNAB vous a rendu la tâche plus difficile ?**

Vous savez, chez Foncia, dans l'exercice quotidien de ma profession, je manage 150 personnes. Je bénéficie d'une certaine... expérience ! En vérité, j'ai pris beaucoup de plaisir, tous les membres du bureau, l'ensemble des adhérents ont fait preuve à mon égard d'un grand respect et m'ont permis de travailler dans un excellent climat. J'entends ici ou là que mon mandat a été l'un des plus studieux de ces dernières années. Je le prend comme un compliment et je me dis qu'il s'agit peut-être de la petite touche féminine !

**Votre présidence s'est déroulée dans un cycle de croissance forte. Croyez-vous que le mouvement s'inverse ?**

En 2003, on pensait que les prix de la location et des transactions avaient atteint un plafond, mais au fil des mois, la croissance s'est poursuivie. Je note au passage qu'il n'est pas plus confortable d'être présidente d'une confédération comme la CNAB en période de très forte croissance : la presse et le public nous demandent sans cesse de justifier, commenter, rassurer et faire des pronostics sur l'évolution du marché. Dans un cycle de crise, le marché inquiète, dans un cycle de croissance... il inquiète aussi ! Je persiste à penser que la perspective d'un crack relève du fantasme. Le marché a muri, il s'est assagi, la demande reste forte. Tant que les taux resteront bas, je conserverai un discours franchement positif.

**Après avoir mené les chantiers locaux, mettez-vous le cap sur le bureau national de la CNAB ?**

Objectif numéro un : assurer un relais tranquille et efficace avec mon grand ami Michel Colin qui m'a demandé de suivre le dossier «communication» au sein de son bureau. Pour le reste, je n'ai pas l'habitude de bousculer le calendrier. Je répondrai avec précision à la rentrée.

---

**A noter :** CNAB Infos interrompt sa parution aux mois de juillet et août. Rendez-vous à la mi-septembre pour le numéro de rentrée de la lettre d'information de la CNAB. Bonnes vacances à tous.