

# notariat2000



n° ISSN 0397.5398  
n° inscr. CPPAP 1115T87320

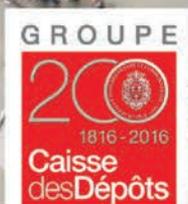
... et plus si affinités



Retrouvez-nous sur le site  
[www.notariat2000.com](http://www.notariat2000.com)



200 ans  
avec vous



## Depuis 200 ans au service de votre avenir

La Caisse des Dépôts fête son bicentenaire. Groupe public au service de l'intérêt général et du développement économique, la Caisse des Dépôts et ses filiales s'adaptent et innovent pour relever les défis de chaque époque. Aujourd'hui, le Groupe renforce ses interventions en faveur des transitions écologique et énergétique, territoriale, numérique et démographique.

L'intérêt général a de l'avenir, le groupe Caisse des Dépôts en est le garant.



<b>ÉDITO</b>	<b>5</b>
<b>ÉCHOS ET NOUVELLES</b>	<b>6</b>
<b>LES PIEDS DANS L'PLAT</b>	<b>9</b>
<b>CUISINE NOTARIALE</b>	<b>12</b>
<b>HOROSCOPE DE VÉRONIQUE B.</b>	<b>13</b>
<b>BD</b>	<b>14</b>
<b>HUMOUR</b>	<b>16</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ À quel saint se vouer ?</li> <li>▪ Le concept "homothétique" de la loi Macron</li> </ul>	
<b>OPINION</b>	<b>21</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Joli mai, nouveau tarif</li> <li>▪ Solidarité et charité ne font pas bon ménage...</li> <li>▪ À la croisée des chemins...</li> </ul>	
<b>J'AI FAIT UN RÊVE</b>	<b>26</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Subir : une fois de plus ?!</li> </ul>	
<b>ENQUÊTE</b>	<b>28</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le notariat va-t-il rebondir ?</li> </ul>	
<b>PROFESSION</b>	<b>32</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 5 questions à F.-X. Duny, Notariat Services</li> </ul>	
<b>TENDANCE DU MARCHÉ IMMOBILIER</b>	<b>34</b>
<b>ACTUALITÉS</b>	<b>36</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Interview de P.-Y. Sylvestre, président du Congrès de Nantes</li> </ul>	
<b>BON À SAVOIR</b>	<b>38</b>

**Odal**, plus qu'un outil,  
un bon **réflexe**



**Partout en France :**  
**vos formalités juridiques dématérialisées**  
**& vos annonces légales**

Urbanisme – Domiciliation – Traductions  
Légalisations – Apostilles

## *L'heure des bonnes questions*

Les observateurs attentifs du notariat s'en rendent bien compte, l'unité n'est plus que de façade, et l'édifice se lézarde.

Des rivalités artificielles (1816/2016, Paris/province, interpro/monopro, notaires/clercs...) sont exacerbées par des annonces contradictoires. Le discours du CSN, construit sur des éléments de langage fournis (à grands frais) par des concurrents proclamés experts, ou par des intrigants (externes comme internes), ne contribue pas à rétablir la paix "romaine".

S'il est une conclusion à tirer c'est, qu'une fois encore, la tradition française a été respectée. Ligne Maginot, chassepot et bandes molletières ont été retenus par les "sages" de l'État-major. Les "Pères La Victoire" du passé nous enjoignent maintenant d'accepter les conditions de l'ennemi, de nous adapter au monde nouveau, quand bien même il faudrait y laisser notre âme...

Le rebond viendra du P.N.A., c'est un ordre ! En rangs serrés, défilons fièrement pour montrer notre unité et appliquons, à marche forcée, les bonnes idées de 40 anonymes cooptés !

Mais ces idées tellement bonnes n'étaient-elles pas, hier encore, celles de ces intolérables agitateurs qui osent se poser des questions quand tout va bien ?

Parmi ces idées "ébouriffantes" qui vont sauver la profession, il en est une qui devrait ouvrir les yeux de ceux qui pensent que le futur est un présent que nous fait le passé : « **Placer le client au centre de nos préoccupations** »

Le simple fait de devoir l'exprimer démontre que "la profession" ignore tout de l'exercice des "professionnels".

Laisserons-nous, une fois encore, nos décideurs agir librement "pour notre bien", eux qui ont démontré leur inefficacité et qui expriment aujourd'hui leur mépris pour ceux qui seront les victimes directes des bouleversements en cours ?

**Didier Mathy**  
dmathy@notariat2000.com



## Humour

## L'habilitation, c'est (presque) fini...

L'habilitation des clercs ne devrait bientôt plus être qu'un vieux souvenir. Dans cette perspective, le Gouvernement a défini, dans son projet de décret relatif aux officiers publics et ministériels, une passerelle ouverte aux clercs habilités remplissant certaines conditions de durée d'expérience et, le cas échéant, de diplômes. Cette passerelle devrait permettre l'accès aux fonctions de notaire ; elle devrait être applicable jusqu'au 31 décembre 2020. Un amendement, approuvé par la Commission des lois, vise à prolonger le délai de validité des habilitations, actuellement limité au 1<sup>er</sup> août 2016, jusqu'à cette même date du 31 décembre 2020 de façon à assurer une continuité entre la période d'habilitation et l'accès au titre de notaire.



## Le chiffre...

97 % des notaires estiment que l'éviction de la profession de la sphère du Conseil patrimonial en matière de contrat d'assurance-vie n'est pas une bonne chose (sondage *Notariat 2000*, avril 2016).

## Les avocats négocient



Devant les nécessités du “rebond”, le notariat, (du moins une partie de celui-ci) redécouvre les charmes de la négociation immobilière. Mais il n'est pas le seul !

Les avocats, qui ont désormais la possibilité d'intervenir sur ce marché, passent à l'action. À preuve, relayé par l'Essor, l'avis de faire-part de la naissance à St Etienne du marché immobilier des avocats. Déclinaison locale de cette entité qui se voudra opérationnelle par le biais du site *marcheimmobiliervedesavocats.com*. Les nouveaux arrivants ne sont certes pas au bout de leur peine, car il va leur falloir apprendre les techniques de cette nouvelle activité, et découvrir que tout n'est sans doute pas aussi simple qu'ils auraient pu l'espérer. Il n'empêche, voilà encore un secteur où le notariat devra affronter une concurrence accrue.

## Congrès du syndicat en 2017



À noter sur vos agendas ! Le prochain congrès du Syndicat national des notaires (SNN) aura lieu du 24 au 28 mai 2017 à Saint-Petersbourg. Il aura pour thème “Les structures professionnelles d'exercice”. La question de l'inter-professionnalité sera également abordée. Cette 53<sup>e</sup> édition sera présidée par Philippe Glaudet, notaire à Angoulême et aura pour rapporteur gé-

néral Monique Brajou, notaire à Hardelot. L'équipe (pluridisciplinaire) de rapporteurs est ainsi composée : Marie-Hélène Deheul, notaire à Hesdin, Yann Judeau, notaire à Plouvorn, Dominique Mestivier, directeur général de Région Fiducial et Philippe Jaillet, responsable du département professions libérales chez Fiducial.

## De nouveaux partenaires pour *immonot*

On n'arrête pas le progrès chez *immonot* ! Après *Se Loger*, *Immostreet*, *Top annonces* et *Explorimmo*, *immonot* complète ses partenariats de diffusion d'annonces avec *leboncoin*, à *Vendre à Louer* et très prochainement *Logic-immobilier*. Désormais, depuis son espace personnel sur *immonot*, le négociateur peut directement mettre en ligne ses annonces sur plusieurs plateformes à la fois, le tout à des prix très compétitifs (car spécialement négociés).

## Qualité



À ce jour, 50 % des études sont en démarche qualité. 6 % sont certifiées ISO 9001...

## TOP 6 de la GP

Comme chaque année, le magazine *Décideurs* établit le classement 2016 des meilleurs notaires de France en GP. 6 études (dont 5 sur Paris) sont jugées “incontournables”. Il s'agit de 1768 *Notaires* (Paris) avec Fabrice Luzu/Julien Trokiner ; du réseau Althémis (Paris-Andrésy - Le Vésinet) avec Bertrand Savouré, Muriel Carpon et Pascal Julien Saint-Amand ; de Monassier et Associés (Paris) avec Arlette Darmon ; de C&C Notaires (Paris) avec Pierre Cenac ; de l'étude Letulle Notaires (Paris) et enfin de la SCP rennaise Gentilhomme Beaumanoir Charpentier Latrille Bourges avec Rémy Gentilhomme.

## *immonot* à Nantes

Du 5 au 8 juin 2016, venez rencontrer l'équipe *immonot* au stand 122 (à côté du bar). Avec un peu de chance, vous y croiserez également des rédacteurs *Notariat 2000* ainsi que le romancier Jean-Paul Gayot, qui a exercé la profession de notaire pendant 30 ans à Trévoux (Ain).



**5 au 8 juin 2016 à Nantes (44)**

**112<sup>e</sup> Congrès des notaires de France**

*Propriété immobilière : entre liberté et contraintes*

Président : Pierre-Yves Sylvestre, notaire à Lyon

**9 au 11 septembre à Domjulien,  
à côté de Vittel (88)**

**Championnat de France cycliste du notariat  
Cyclonot**

Président : Mes Alain Grillet, Pierre Georges

Narbey et leur équipe

▶ **+ D'INFOS** Dominique Huriet, Conseil régional  
des notaires Nancy. Tél. 03 83 35 62 49

**19 au 22 octobre à Paris (75)**

**Congrès triennal de l'Union internationale  
du notariat (UINL)**

3 thèmes fondamentaux : *“Le notaire, tiers  
de confiance”* ; *“Acte notarié électronique et  
dématérialisation des procédures”* ; *“Le règlement  
européen sur les successions internationales”*.

▶ **+ D'INFOS** [www.uinl.org](http://www.uinl.org)

**5 au 10 novembre 2016 à Buenos Aires  
(Argentine)**

**47<sup>e</sup> Congrès du Mouvement Jeune Notariat  
“La connaissance”**

Président : Denis-Pierre Simon (Lyon)

3 possibilités d'extension : Patagonie, Salta et chutes  
d'Iguazú.

▶ **+ D'INFOS** [info@mjn.fr](mailto:info@mjn.fr)

## Bienvenue au réseau NotaLis !

Présidé par Yann Leconte, notaire à Beauvais, NotaLis a vu le jour avec le printemps. Il est articulé autour d'un Groupement d'intérêt économique (GIE) dont la mission est de gérer un site web et d'organiser les formations mises en place par le comité scientifique (dirigé par le Professeur agrégé des Facultés Mustapha Mekki !). Le réseau a pour objectif d'apporter un service “client premium” sans surcoût pour le client.



## Formations à HEC Paris

La Chambre des notaires de Paris s'est associée à HEC Paris pour créer un cycle de formations spécifiques autour du thème *“Ré-inventons nos offices”*. Il a pour principal objectif de définir “une stratégie de développement des 260 offices et d'améliorer leur management”. Le suivi du cycle complet permet l'obtention d'un certificat délivré par HEC.

## Assurance vie et Unofi

La réflexion sur le “rebond” notarial est engagée, redonnant de l'actualité et de l'intérêt à la piste du conseil patrimonial. Quelques observations en vrac :

- Si cette piste est porteuse, n'oublions pas qu'elle demande un fort investissement. Le notaire a vocation à être l'architecte de la transmission du patrimoine, à condition de posséder la maîtrise de toutes les techniques (juridiques, fiscales, etc.) indispensables à l'exercice de cette activité.
- Si l'assurance vie représente toujours un excellent outil dans le traitement des opérations de transmission, gardons en mémoire que la nouvelle donne financière, avec son cortège de taux bas, ne permet plus de proposer les rendements attractifs d'antan.
- Si, sous ces réserves, l'aide d'Unofi reste appréciable et appréciée, il ne faut pas oublier qu'une délégation de pouvoir à cette entreprise, aussi talentueuse soit elle, n'incite pas les notaires à faire l'apprentissage d'un savoir-faire essentiel à la démonstration de leur valeur ajoutée.



## Impulsion

Le Cercle des économistes organise, depuis 2000, le rendez-vous prisé des Rencontres économiques d'Aix-en-Provence. Cette année, le monde universitaire y a été convié et des étudiants clermontois ont été invités à imaginer l'entreprise du XXI<sup>e</sup> siècle. Des agitateurs d'idées (bienveillants), étaient là pour donner une impulsion aux jeunes sélectionnés. L'un d'eux était François Corbin, membre du Comité exécutif de Michelin. Son conseil : « foncez et n'écoutez pas les grincheux ». De son côté, François Brousse, administrateur du Cercle des économistes et initiateur de cette journée, a déploré « les idées un peu trop respectueuses et la tentation de la réunionite bureaucratique ». « Essayez d'être effrontés et de vous éloigner de l'institutionnellement correct ! » a-t-il conseillé aux étudiants.

Notre profession, engluée dans le confort séculaire d'une pensée statique et d'une action stéréotypée, se laisse imposer des réformes, certes indispensables, mais qui s'avèrent désastreuses. Pourquoi ne pas appliquer les conseils de ces “agitateurs d'idées” à notre profession ? Pourquoi ne pas remplacer quelques-unes de nos “grandes messes” bien verrouillées (dont il ne sort pas grand chose hormis quelques beaux discours) par un “baromètre de la pensée étudiante” ? Par exemple, pourquoi ne pas faire plancher une sélection d'étudiants qui préparent nos masters et se destinent au notariat ? Peut-être que leurs propositions “stimuleraient nos neurones” de la même façon que les idées des étudiants clermontois en droit et management ont stimulé ceux de nos économistes...



# Utilisez les ventes interactives **36h immo** pour vendre vite et mieux

*7 fois sur 10, ça marche !*



Un vendeur  
pressé ?

**RAPIDE**



Des héritiers en  
désaccord sur le prix ?

**EFFICACE**



Une succession  
à régler ?

**SÉCURISÉ**



Un bien qui correspond  
à une forte demande ?

**RÉMUNÉRATEUR**

Pour en savoir plus,  
contactez Christelle au 05 55 73 80 22

**36h immo**  
by **immonot.com**

# Un portail ouvert... ou fermé ?

La publication des décrets d'application de la loi Macron sonne son entrée en vigueur. Les notaires y trouvent matière à moult critiques. En même temps, serviteurs de l'ordre public, ils doivent faire avec...



**A**ctivité historique et traditionnelle de la profession, la négociation immobilière va se trouver à nouveau en première ligne. Nécessité pour les uns, voie de développement pour les autres, beaucoup sont concernés.

Encore faudra-t-il faire avec les nouvelles technologies qui chamboulent les us et coutumes de l'activité, faire aussi avec la concurrence nouvelle des avocats qui s'intéressent au marché, sans compter les agents immobiliers qui ne cessent de se regrouper. Dans un tel contexte, il paraîtrait sensé que

les acteurs concernés par ce marché dans l'environnement notarial jouent groupés et utilisent leur énergie à faire gagner le notariat.

Las, les vieux démons ne sont pas morts. La guéguerre déclenchée par le portail contre *immonot* continue à faire rage. Tous les moyens sont bons pour tenter d'affaiblir le concurrent (en interne, on parle de le tuer !). Délation, mensonges, tricheries multiples et variées, on ne recule devant rien. Dommage que tant d'énergie soit utilisée à nuire plutôt qu'à apporter des services "plus" aux notaires.

Du côté d'*immonot*, pas question de jouer cette mauvaise pièce. On travaille tous les jours davantage pour améliorer l'existant, en innovant sans cesse. Avec l'immense satisfaction de recevoir tous les jours de multiples témoignages de satisfaction des études qui, grâce à *immonot*, continuent à vendre de nombreux biens. Par les temps (difficiles) qui courent, n'est-ce pas là l'essentiel ?

Au fait, un portail a-t-il vocation à être ouvert ou fermé ?

Pierre Duny ■



# La recette de la soupe aux pierres

Lorsque, épuisé par la préparation, la rédaction, la réception, la formalisation, la facturation (car vos collaborateurs seront partis à Pôle Emploi), vous réaliserez que la faim vous tenaille et que le frigo est désespérément vide, un seul subterfuge pourra vous tirer d'affaire : la soupe aux pierres...

1. Cassez quelques meubles pour avoir du bois.
2. Procurez-vous quelques pierres "originales" : le bouddha de Jaspe ramené de Chine, les améthystes censées éloigner les mauvaises ondes...
3. Remplissez une grande marmite d'eau et mettez-y les pierres.
4. Installez-vous sur une place avec la marmite, allumez un feu et attendez.

Les premiers curieux ne tarderont pas.



– Mais Maître, que faites-vous ?

– Je prépare une soupe aux cailloux ! Vous voyez ces pierres ? Par une réaction mystérieuse, lorsqu'on les met ensemble à chauffer, l'eau se transforme en une soupe vivifiante. Oh bien sûr, on peut ajouter des carottes, quelques pommes de terre et poireaux pour en changer le goût, mais le principe actif provient uniquement des cailloux.

Et quand on parle cuisine, le Français ouvre l'oreille ! Certains vous demanderont s'ils peuvent goûter. Dites-leur que oui, s'ils fournissent quelques ingrédients... L'effet d'attroupement fera le reste et vous aurez bientôt une soupe digne d'un roi ! Sortez alors les chaises de l'Étude, quelques tables et dégustez votre soupe au milieu de vos nouveaux amis. Vous aurez ainsi le ventre plein... et la preuve que l'on peut soulever l'enthousiasme des foules avec une poignée de cailloux !



1



2



3



4



Scénario de D. Mathy, dessins de P. Boucher

# À quel saint se vouer ?

C'est le début du printemps. Père Jean croise Me Jacques, le notaire du village. Il n'a pas l'air en forme. Monsieur le Curé engage la conversation...



**Père Jean :** Bonjour Maître Jacques, vous êtes encore ici ? La trésorerie est partie et la poste n'ouvre plus que trois après-midi par semaine. Il ne reste plus que vous et moi. Vous la semaine et moi le week-end... enfin si on excepte les enterrements.

**Maître Jacques :** M'en parlez pas Monsieur le Curé, vous connaissez mon combat depuis plus d'un an contre la loi Macron... Nous sommes tellement sonnés que nous ne savons plus à quels saints nous vouer.

**Père Jean :** Ah bon ? Ce n'est pourtant pas cela qui manque ! Voyons voyons ! Vous pourriez prier Saint Yves, c'est le patron des juristes !

**Maître Jacques :** Oui, celui-là on le connaît bien ! Mais il est plutôt du côté des avocats. Notre situation est vraiment désespérée...

**Père Jean :** J'ai ce qu'il vous faut ! Priez Sainte Rita, c'est la spécialiste des causes désespérées justement !

**Maître Jacques :** Monsieur le Curé, au point où nous en sommes, autant prier Sainte Geneviève, patronne des désastres. Car franchement, c'est une catastrophe, ce tarif ! On a vraiment l'impression que nous n'avons pas été entendus...

**Père Jean :** Pour les sourds, je ne vois que Saint François de Sales... mais pour les aveugles, c'est Sainte Lucie qu'il vous faut !!!!

**Maître Jacques :** Hélas, Père Jean, la lecture des textes parus me donne de tels maux de tête que Saint Denis, Saint Étienne et Saint Pancrace réunis ne peuvent pas y faire grand-chose...

**Père Jean :** Est-ce qu'il y a encore des textes à paraître ? Si oui, je vous suggère de prier Saint Christophe. Il montrera le bon chemin à ceux qui les écrivent...

**Maître Jacques :** Certains confrères ont perdu l'espoir, Père Jean.

**Père Jean :** Je sais mon fils et je vois bien votre abattement. Priez Saint Antoine de Padoue. C'est le spécialiste pour retrouver les choses perdues.

**Maître Jacques :** Et dire que la grande armée du notariat s'était levée ! Bah, elle a oublié de prier, place de la République, Sainte Clotilde, Sainte Barbe, Saint Éloi... ou les autres saints protecteurs des unités militaires, c'est pas ce qui nous manque !

**Clotilde Palot-Lory** ■

Notaire à Bray-sur-Somme (80)



# Le concept “homothétique” de la loi Macron

L'autre jour (c'était fin avril, mais le temps passe si vite), nous étions dans les locaux de la Chambre. Nous nous y esbaudîmes tout au long de la journée, à ouïr un valeureux conférencier nous conter à l'envi les beautés des décrets d'application de la loi Macron.

**L**e sujet était “frais”, quoique copieux et même gratiné. Mais, en tout cas, apte à nous accaparer à foison tout au long de la journée. Rendez-vous un peu compte :

- 1) On a commencé par analyser le concept d’*“homothétique”* (ça commençait fort, non ?) ;
- 2) On a terminé la journée plutôt “pas-thétique”.
- 3) On a tous compris que dans les mois et les années à venir, on prendrait une “pâtée épique”, de telle sorte qu'on serait, à brève échéance, condamnés à ne plus pouvoir nous nourrir que d'un “pâté étique”.

« *L'usine à gaz thermonucléaire que constitue l'ensemble “homothétique” de la loi me fait penser à une histoire loufdingue parue dans le journal Pilote de la grande époque* »

## Une toute petite cigarette

L'usine à gaz thermonucléaire que constitue l'ensemble *“homothétique”* de la loi, de ses décrets et arrêtés, me fait irrésistiblement penser à une histoire loufdingue parue dans le journal *Pilote* de la grande époque (que les jeunes ne peuvent pas connaître ni imaginer). Le scénario était de FRED, avec des images d'ALEXIS. Cette cagade racontait longuement l'aventure d'un représentant en machines à rouler les cigarettes, qui faisait une démonstration à un client. Le représentant mettait 5 ou 6 pages à monter sa machine à rouler les clopes, obtenait une véritable “usine à gaz” crachant fumées et vapeurs, et parvenait, en finale, à rouler une toute petite cigarette. Eh bien notre belle réforme du tarif, je la vois comme ça !

## Et demain ?

La seule grande trouille qui me prend, mais je me domine, c'est de savoir que

plus rien ne vient de la Chancellerie, pas grand-chose de nos grands guides et âmes suprêmes, et rien de nos députés de campagne. Ceux-ci feront les étonnés quand on leur parlera de faillites d'études de notaires, et de regroupement des notaires dans les villes, avec permanence deux après-midi par semaine, dans un patelin où, il n'y a pas si longtemps, le tabellion faisait face 12 heures par jour, et 5 à 6 jours par semaine, 50 semaines par an, pour dépêtrer, consoler, renseigner la population. Mais qui se soucie encore de population ?

**Paul-Etienne Marcy** ■  
Notaire à Argentat (19)

LESSIVE,  
BOISSON ANGLAISE,  
PARASITE,

SE DIT DE LA  
LOI MACRON.

EUH...

HOMOTHÉTIQUE !



Grand Vin de Bordeaux



CHÂTEAU

*Le Clos du Notaire*

COTES DE BOURG



**Boutique en ligne : [www.clos-du-notaire.fr](http://www.clos-du-notaire.fr) / [infos@clos-du-notaire.fr](mailto:infos@clos-du-notaire.fr)**

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération

# REJOIGNEZ

## le réseau national **immonot** de la négociation immobilière notariale

6 avantages

1 Accès à un **fichier national immobilier commun\***

2 Accès à des **outils, astuces en ligne** et à un **forum privé**

3 Réception d'un **pack communication** pour votre étude

4 **1 vente interactive 36h immo** offerte par étude (à réaliser en 2016)

5 Remise de 10 % à chaque commande de **produits de communication**

6 Remise de 10 % sur l'inscription aux **Assises Immonot** (valable jusqu'à 30 jours avant la clôture des inscriptions)

**immonot.com**

l'immobilier des notaires

Contact : 05 55 73 80 22

# Joli mai, nouveau tarif

Le « nouveau » tarif des notaires avait été annoncé comme « plus simple » et devait « rendre du pouvoir d'achat » aux Français...

**B**ien sûr, on trouvera, ici et là, des titres enthousiastes annonçant une baisse importante des “frais de notaire” mais, globalement, tous soulignent le caractère très faible de celle-ci, surtout si on la compare à la hausse très importante pratiquée voilà peu sur le montant des taxes départementales. Et l'on se prend alors à douter...

Combien une telle “réformette” a-t-elle pu coûter à la Nation ?

Rappelez-vous le “tweet” rageur de Mme Cécile Untermaier concernant le coût présumé de nos manifestations de septembre et décembre 2014 ! Certes, elle l'a effacé très rapidement lorsqu'il lui a été rappelé que 2 000 000 € pour défendre 57 000 emplois, c'était seulement 35,08 € par emploi, soit une peccadille.

Mais quel a été le coût d'ensemble ?

Les services du Parlement, du Gouvernement, de la DGCCRF, de l'Autorité de la Concurrence, les communications des uns et des autres, les rapports, les enquêtes... Mieux vaut certainement ne pas y penser. Dire toutefois que le résultat est à la hauteur de la dépense serait un pur mensonge. Une question demeure cependant : **quel était réellement le résultat attendu ?**

• **Côté gouvernement**, la question du tarif n'était-elle pas seulement un prétexte



pour faire entrer le notariat au forceps dans le Code de Commerce et le mettre ainsi à la merci des financiers ?

• **Côté instances notariales**, la réforme n'a-t-elle pas fourni une réponse inespérée à la problématique des “petits offices” (isolés, TPO, OAA) dont on ne cesse, depuis des années, de rendre la vie difficile tout en les montrant du doigt dans l'espoir qu'ils jettent enfin l'éponge. Du fait de l'écrêtement, ne seront-ils pas encore plus fragilisés ?!

Il était pourtant possible de parvenir à un résultat réellement conforme aux affirmations d'intention initiales. Mais, hélas, « *on ne construit rien de bien solide avec les briques de Lëgo !* ».

**Didier Mathy** ■

Notaire à Sagy (71)



# VOTRE COMMUNICATION SUR MESURE



<http://boutique.notariat-services.com>

*Pour un conseil personnalisé contactez*  
Christine Picaronie • 05 55 73 80 67 • [cpicaronie@immonot.com](mailto:cpicaronie@immonot.com)

**notariat services**  
— groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

Partenaire de votre image

# Solidarité et charité ne font pas bon ménage...

Dans une de ses dernières newsletters, Pierre-Luc Vogel prône la création d'un fonds de compensation au bénéfice des offices les plus impactés par la réforme.

**S**elon lui, il ne s'agit là que de solidarité, laquelle ne se confond ni avec la charité, ni avec le communisme professionnel, ni enfin avec un quelconque système de péréquation.

**Si la solidarité n'est pas la charité**, alors l'étude de la faisabilité d'un véritable système d'ajustement tarifaire, maîtrisé par la profession, dans lequel on distinguerait la rémunération du notaire du coût payé par le client, pourrait permettre, après validation, la revalorisation des petits actes, effectués en grande partie par les offices ruraux et semi-urbains, tout en redonnant du pouvoir d'achat à nos clients. Il contribuerait à sauvegarder le maillage territorial ainsi que les notaires ruraux qui en sont les principaux tenants, sans pour autant que ceux-ci se sentent "subventionnés" et sans pour autant que les offices plus importants s'estiment davantage contributeurs au détrimement de leurs propres bénéfices.

**Si la solidarité n'est pas la consécration d'un système de péréquation**, il est en tout cas dans l'obligation de tous, et en premier lieu du bureau du CSN, de tout mettre en œuvre - en complète honnêteté intellectuelle - pour étudier la faisabilité d'un système pé-

renne, proposé et contrôlé par la Profession. **La solidarité qui confine à la charité déshonore tant celui qui donne que celui qui reçoit.** Elle n'est pas la justice et n'est certainement pas une chance donnée au maillage territorial quoiqu'on en dise puisque - c'est clairement affirmé - le fonds de compensation ne sera pas pérenne.

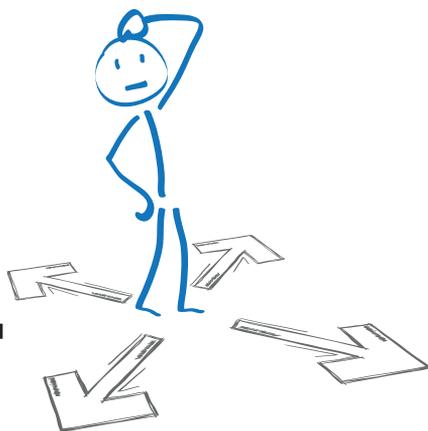
**Les bonnes réponses à une mauvaise loi sont dans le PNA, nous dit-on...** Sauf à pointer du doigt l'insuffisance d'une réponse technique, voire technicienne, sur la gestion, la qualité, l'adaptation aux nouvelles technologies, le management et le développement de compétences et de conseils. La réponse doit également avoir une dimension humaine. La démonstration de la solidarité passe par la vérité sur les choix et les enjeux. L'indispensable unité ne se conçoit que lorsqu'on est d'accord sur les idées et leur mise en application : cela s'appelle la démocratie... À défaut, il s'agit de l'unité si chère au centralisme démocratique en vogue à l'époque de Georges Marchais, place du Colonel Fabien. N'est pas communiste qui veut !

**Arnaud Hote** ■

Notaire à Bapaume (62)



# À la croisée des chemins...



Je me souviens d'un ancien délégué au CSN nous admonestant en A.G. que, si on continuait comme cela, on finirait par prendre un grand coup de pied aux fesses. C'était en 1998 <sup>1</sup>. On a continué comme ça et le pied promis, peinture Macron, s'est appliqué aux fesses notariales. Comme toute personne qui a à connaître des effets de cet ancestral outil pédagogique, la profession doit s'interroger sur sa démarche.

**L**e pied ne sert pas qu'à botter les fesses des autres ; pour aller de l'avant aussi, il faut user du pied.

## Un colosse aux pieds d'argile

Ça saute aux yeux, le notariat est un colosse ! Ancienneté historique, couverture du territoire, diversité de statuts, capitaux en jeu, force salariale, régulation administrative, budget des instances, poids des permanents, développement-métier, actions internationales, organisation collective, discipline, formation... tout cela est colossal ! Et même si c'est difficile, il faut bien faire avancer le colosse sauf à risquer qu'il s'effondre sur lui-même. Or, hasard ou nécessité, force est de constater que le nouveau tarif, en écrêtant ses moyens, a accru l'argilité des pieds du colosse.

## Un caillou dans la chaussure

Le colosse notarial claudique et c'est drôlement gênant. Le caillou dans la chaussure qui en est la cause n'est autre que l'irritant problème du coût des petits actes <sup>2</sup> où l'on ne peut pas satisfaire tout le monde :

- **soit on veut satisfaire le notaire et son personnel** et la rémunération devrait être au moins de 800 € pour couvrir les charges. Le coût, comparé aux capitaux exprimés dans l'acte, devient alors disproportionné aux yeux du client ;
- **soit on veut satisfaire le client** par une rémunération écrêtée et, pour l'entreprise notariale, le différentiel entre le produit et les charges devient confiscatoire.

<sup>1</sup> Le délégué puis membre du bureau, c'était Daniel Rabat.

<sup>2</sup> Actes où la valeur exprimée est inférieure à 20 000 € car ce n'est qu'au-dessus que la rémunération couvre les charges de fonctionnement de l'office pour 20 heures de travail.

Avant Macron, on supportait les actes à perte. Depuis l'écrêtement et pour 1/3 d'entre nous, c'est particulièrement insupportable.

## Un pas en avant ou 2 en arrière ?

À cette situation, 2 réponses : **une réponse conjoncturelle** avec le fonds de compensation, invention de notre instance nationale où, solidarité oblige, l'écrêtement des produits des uns sert à l'écrêtement des pertes des autres et **une réponse structurelle**. Puisqu'à l'échéance de 2 ans, les résultats du notariat feront l'objet d'un corridor tarifaire, ce n'est pas sur le tarif, mais sur les honoraires libres qu'il faut partir à la recherche des sous perdus.

Ces deux réponses correspondent chacune à une certaine idée du notariat, mais pas à la même. Côté compensation, c'est **un notariat d'unité, de solidarité**. Pourquoi ? Parce qu'il s'agit d'assumer des missions collectives, ce qui suppose une organisation pour que l'égalité de service soit une réalité dans toute la France. Côté honoraires libres, c'est **un notariat entrepreneurial**, libéré de toute entrave au développement financier. Pourquoi ? Parce qu'il faut conquérir des marchés, mobiliser des fonds et se délester de missions non rentables. Différentes combinaisons de ces deux dimensions sont concevables :

- **une combinaison géographique** (comme chez les avocats) : le notariat urbain vivant des honoraires libres et le notariat rural végétant sur le tarif. Le hic, c'est la discontinuité dans l'offre de service.

- **une combinaison hiérarchique** : chaque office se voit imposer d'assumer des missions et de faire du "libre-pognon". Le hic, c'est que les marchés rentables ne sont pas également répartis, ce qui entraîne mécaniquement la création d'un système de vases communicants.

## Pour repartir du bon pied

L'idéal serait de pouvoir assumer les missions tout en disposant d'un financement de ces missions offrant une égalité de service sur le territoire et permettant à tous les notaires de tirer profit de leur activité. C'est d'autant plus urgent qu'une autre mission d'importance semble nous échoir à court terme sans sa juste contrepartie financière : les divorces par consentement mutuel... Or tout est une question de financement et, tarif ou honoraires, le financement c'est le client. À l'heure où l'on prépare les propositions du notariat à l'adresse des candidats à la présidentielle (heureuse initiative), quelle proposition le notariat a-t-il à faire ? Un système non pérenne de compensation interne ? Ou bien un système de tarif de l'authenticité financé par une égalisation proportionnelle du coût des actes entre tous les clients (qu'ils fassent de gros actes ou des petites affaires) ?

À la croisée des chemins, la tolérance commande de laisser à chacun le soin de suivre sa voie et la transparence d'en débattre avant d'engager l'avenir commun !

**Étienne Dubuisson** ■

Notaire à Brantôme (24)



# Subir : une fois de plus ?!

J'ai assisté, le 22 mars à Clermont-Ferrand, à la grand'messe régionale sur le tarif et autres réjouissances de la loi Macron. Ce "printemps notarial" m'a laissé, en bouche et au cœur, un goût d'amertume et d'insatisfaction. La nuit suivante, j'ai fait un rêve en immersion profonde...



**E**n revenant à ma voiture, un souvenir m'a envahi... J'ai repensé au 1er édito de Louis Deteix dans la revue VIP qu'il venait de créer. Fraîchement nommé, au sortir des années sombres du premier sinistre de Six-Fours-les-Plages et du rapport Rueff-Armand, j'avais trouvé ce texte d'une incroyable audace. Son titre ("Ne plus subir") et son contenu m'avaient secoué. Le président du CSN osait critiquer ouvertement la Chancellerie et son garde des Sceaux, sans oublier d'agiter, non moins vigoureusement, le landerneau notarial...

C'est en repensant à cet édito que j'ai cheminé. C'est lui qui m'a inspiré, la nuit suivante, un rêve jubilatoire : **le président Vogel, sur vidéo, la mine sombre et déterminée, exhortait les notaires de France à la résistance tous azimuts. Il proposait plein d'ardeur :**

1. **Le refus.** À partir du 1<sup>er</sup> avril 2016, tout acte passible d'une rémunération globale de 90 €<sup>TTC</sup> ne sera pas publié au fichier immobilier, car :

  - on ne peut obliger un chef d'entreprise à faire travailler à perte ;
  - l'argument selon lequel "les gros actes compensent les petits" est inopérant ;
  - l'acte à 90 € n'existe pas (sauf à dose homéopathique) dans les offices les plus importants. La preuve est facile à administrer. Ce coup de butoir a été minutieusement préparé avec un solide argumentaire tant à l'égard des clients que des médias.
2. **La solidarité.** Une fine étude d'impact sera diligentée, du haut en bas de nos trois structures légales, pour déterminer :

  - le nombre et le prix de revient moyen de

production d'un "acte à 90 €" dans les études qui en ont signé sur les cinq dernières années ;

- la répercussion arithmétique et les modalités pratiques d'un prélèvement équivalent sur les trésoreries des études ne produisant pas (ou très peu) de ces petits actes. Cela permettra de financer la production "à perte". Il sera nécessaire de faire des calculs chiffrés. Nos ordinateurs sont là pour ça. Les résultats seront probants, plus simples qu'il n'y paraît, et pour une fois, la solidarité dont nous parlons si souvent s'exercera dans le bon sens. Jusqu'à présent, elle a largement fonctionné de bas en haut, la simple justice est de la réorienter. Cette "petite" redistribution confortera les offices les plus importants dont l'utilité est avérée, ne serait-ce que pour lutter efficacement contre la boulimie des cabinets anglo-saxons. En effet, le "Tarif Macron", s'il est appliqué dans sa brutalité, fera disparaître, sans coup férir, tout notre si fameux "maillage territorial" sur lequel s'appuie notre politique notariale. Un réel contre-feu est donc indispensable. Nous en avons les capacités. Chacun y trouvera son compte. La décision et sa mise en œuvre nous appartiennent.

**3. L'authenticité.** "Parole et parole" dit la chanson... Il ne s'agit plus de parler, mais d'agir ! Nous allons mettre en place un collège restreint de hauts juristes, reconnus éminents, chargés de présenter puis de défendre le concept "authentique" de notre Droit sous toutes ses facettes. Il serait alors

possible de démontrer la perte de repères et les dégâts sociétaux qui en résultent. En défendant nous-mêmes l'authenticité qui nous fait vivre, nous ne serions pas crédibles car taxés de corporatisme. Il faut donc faire dire les choses par d'autres compétences. Depuis 1802, inexorablement, le notariat alors investi de la haute mission authentique, en a été dépouillé, feuille à feuille. Qu'en reste-t-il ? Les plus "savants" de nos confrères sont, bien entendu, invités à contribuer à cette réhabilitation, mais sans diriger la manœuvre pour éviter le reproche "pro domo" récurrent. On n'omettra pas de mettre en exergue l'aspect international de défense de notre civilisation gréco-romaine.

**4. La diversification.** Il est grand temps de diversifier concrètement nos activités. Ainsi a-t-il été dommageable d'abandonner l'assurance-vie, contrat dont nous sommes exclus par notre seul manque de réactivité. Il en sera de même pour la relance des autres créneaux périphériques au droit immobilier. >>>

**Longuement, le verbe présidentiel enflamma les esprits...**

**Et je me suis réveillé le 23 mars 2016, éberlué, presque incrédule, mais, allez savoir pourquoi, avec une petite flamme, toute petite flamme au fond du cœur : on l'appelle "Espoir".**

**Jean-Claude Bigot** ■  
Notaire honoraire  
à Clermont-Ferrand (63)





# Le notariat va-t-il rebondir ?

Le joli mois de mai a démarré avec un nouveau tarif pour les notaires. Comment cela se passe-t-il sous le panonceau ? Notaires des villes et notaires des champs ont-ils cédé au pessimisme ambiant ? La révolte gronde-t-elle ? Le notariat est-il décidé à REBONDIR, non pas “*de rochers en rochers et d’abîmes en abîmes*” comme l’écrivait Lamartine, mais positivement, de manière à prendre un nouvel élan ? Enquête.

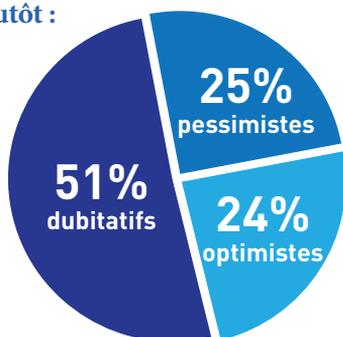
À la suite des lois et décrets Macron, estimez-vous que la profession, dans sa diversité, va rebondir ?

**OUI : 87 %**

Pour la grosse majorité de notre panel, pas question de baisser les bras : le notariat doit et a les moyens de rebondir. Il doit

prendre le taureau par les cornes. « *La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l’image du notaire* » écrit un notaire des Bouches-du-Rhône. « *Un bon coup de pied au c... ça ne fait pas de mal de temps en temps, ça oblige à se remettre en cause !* » note un notaire de l’Ain. Pour son confrère des Alpes-Maritimes, il n’y a pas 36 solutions : « *Soit les notaires font face, soit ils capitulent. Les premiers continueront à travailler et ceux qui “pleurnichent”, s’éteindront* ». Selon lui, les réformes ne sont d’ailleurs « *pas aussi terribles que la profession le pressent* », elles offrent l’opportunité de « *mieux gérer la clientèle* ». « *Un nombre important de clients passent par nos études. Proposons-leur la GP, la négo, la gestion locative... Les conseils donnés doivent prendre*

Lorsque vous pensez à l’avenir, vous êtes plutôt :



*des formes plus structurées et donner lieu à facturation. Sans doute la rémunération des notaires baissera, mais souvent, elle était anormalement élevée. Je suis, bien sûr, un de ces bénéficiaires mais, pour être issu d'un autre monde économique, je considère cette rémunération sans rapport avec le service rendu ».* Jean-Michel Coquema, notaire à Joué les Tours, estime également que le notariat a les capacités de rebondir. « À nous de valoriser et de vendre nos compétences, notamment en matière de conseil familial et patrimonial. Peut-être faudrait-il enfin sortir du confort du monopole pour s'en rendre compte ! ».

## Sur le plan pratique

*Beaucoup misent sur la création de nouveaux services, ce qui risque, en convient notre panel, d'être fatal aux TPO. Pour d'autres, la solution passe par une solidarité accrue, la fédération en réseaux, la réforme des instances, la péréquation à l'acte, la mise en commun de moyens et la création de centrales d'achat, la négociation immobilière ou encore, comme cette étude de l'Isère, sur l'ubérisation !...*

**La réunion des 21/22 mars (printemps notarial) vous a-t-elle apporté des éléments positifs vous offrant de bonnes perspectives de rebond ?**

**NON : 89 %**

Globalement, le « printemps notarial » n'a pas convaincu. « Je m'attendais à des annonces plus fortes, notamment une vraie péréquation sur les actes de faibles montants qui auraient participé à la consolidation de la vocation de service public du notariat »

nous dit un notaire de la Marne. « C'était du "vent" » témoigne un notaire de Mayenne. « Cela a été ressenti au niveau local comme une vaste supercherie » écrit un notaire de la Nièvre. Pour la majorité de notre panel, la réunion était « sans intérêt », en « total décalage avec la réalité ». Le chapelet des récriminations s'égrène au fil des réponses reçues : « On veut du concret », « Les perspectives d'évolution (entreprise, international...) ne sont pas réalistes », « C'était vraiment nul », « Le jeu de cartes des 7 familles était clownesque », « J'ai perdu mon temps », « Rien de novateur, les méthodes proposées sont vieilles de 30 ans », « aucun projet si ce n'est des incantations »... Corinne Desserrenne-Brossard (Paris) et Frédéric Labour (Essonne) résumant assez bien le point de vue de leurs confrères. Pour la première, « aucun des éléments proposés n'apporte le début d'une solution » tandis que le second note, avec un zeste d'agacement, que les notaires n'ont pas attendu le CSN pour placer le client au centre de leurs préoccupations. « N'aurait-il pas été plus utile d'insister sur la dimension "entreprise" de l'office, sa gestion, son optimisation, avant de vouloir faire des notaires des spécialistes en droit de l'entreprise ou de la négo ? » s'interroge Jean-Michel Coquema en Indre-et-Loire. De son côté, un notaire des Bouches-du-Rhône souligne que « c'est peut-être à chaque étude de réfléchir à sa manière de pratiquer et de se réformer en profondeur ». Selon lui, la réunion des 21/22 doit être perçue comme le début d'une longue marche... « Une marche que le notariat doit accomplir afin de se renouveler et être à la hauteur du 21<sup>e</sup> siècle ». Et toc !

## À noter

Lors de la réunion des 21/22 mars, 76 % des notaires interrogés n'ont pas été convaincus par la partie relative à la diversification. Pour la majorité d'entre eux, exercer certaines activités (international, droit des affaires...) est "une vue de l'esprit". « Soyons clairs, le DIP est loin de concerner l'ensemble des notaires ! » est-il, notamment, souligné en Côte-d'Or. « Il est ridicule de dire qu'il faut faire autre chose alors que l'on a déjà du mal à faire ce que l'on a à faire. Notre problème n'est pas pour le moment un problème de matière, mais de rentabilité qui va baisser » explique Christian Godard (Seine-et-Marne). Ici et là, on déplore la difficulté à reconquérir des territoires abandonnés : « Le droit des affaires va être compliqué à reconquérir, même si la plupart des notaires s'y sont attelés bien avant la réforme Macron » témoigne Anne Gaël Parry-Avril (Côte-d'Or).

### Depuis toujours, Notariat 2000 a été force de propositions.

Classement des idées par ordre de préférence

1.	La création d'un grand réseau national de la négociation immobilière	46 %
2.	La qualité et le management + la péréquation	17 %
3.	La spécialisation	13 %
4.	L'interprofessionnalité	3 %

**Avec l'application de la loi Macron, allez-vous modifier le fonctionnement de votre étude ?**

**OUI : 75 %**

Les trois quarts de notre panel entendent

bouger les lignes dans leur étude. « Comment faire autrement ? Sinon, je coule ! » écrit un quadra. Si certains en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs (Goulven Corlay, Finistère), stoppent toute embauche ou attendent pour évaluer l'impact de la loi (Serge Bordzakian, Pas-de-Calais), d'autres sont déjà dans les starting-blocks. Ils ont déjà mis au point un plan de bataille dont les fers de lance sont généralement :

- **La démarche qualité.** L'objectif ? « Gagner en productivité tout en réduisant le coût de fabrication » ! « Nous allons revoir toutes nos procédures et exploiter toutes les ressources de l'étude » témoigne Stéphane Lepape (Finistère). De son côté, Bernard Matet (Gard) mise sur une meilleure gestion du standard pour optimiser le temps de travail de ses collaborateurs.
- **Le regroupement avec d'autres études.** Clémentine Delafontaine (Savoie) y voit ainsi un bon moyen pour « mutualiser les compétences et les salariés ». Cela permettra, ajoute son confrère de la Nièvre, « de diminuer le prix de revient des actes, d'élargir les compétences des études et d'empêcher une installation libre à proximité ». Un notaire des Alpes-Maritimes compte, quant à lui, rejoindre une société pluri-professionnelle « dès que les aléas qui subsistent auront été levés ». À noter que de nombreux notaires nous disent également réfléchir à la création d'un réseau...
- **Les nouvelles technologies,** avec la modernisation et le développement du système de production, l'acte authentique électronique, voire la mise en place d'un serveur de travail à distance.

## Au niveau de la facturation...

Notre panel entend facturer le conseil s'il n'est pas suivi d'un acte et augmenter les honoraires libres. Un notaire parle même de « refuser les dossiers sans valeur ajoutée ». Quelques-uns, comme Philippe Rouhette (Savoie), réfléchissent « à une procédure allégée pour les actes à petits prix ». La signature de lettres de mission « pour cadrer une intervention et pouvoir facturer plus si cela dépasse la mission qui a été confiée » est systématisée. « En gros, nous allons devenir de sales c..., écrit Aurélien Monroche (Deux-Sèvres), nous allons être obligés de faire primer la rentabilité sur la relation de confiance ».

## Allez-vous développer de nouvelles activités ?

**OUI : 75 %**

Pour 45 % de notre panel, la négociation immobilière est perçue comme un véritable « trampoline ». « Les clients apprécient la qualité des conseils immobiliers des négociateurs qui ne se bornent pas à être de simples vendeurs » explique un notaire du Morbihan. Ceux qui, comme ici en Creuse, avaient « délaissé la négo au profit de la rédaction d'actes », entendent revenir à leurs premières amours et mettre en place un « réel » service. « Je vais tenter de faire plus de négo et essayer d'avoir une meilleure visibilité sur internet. La création de mon site est d'ailleurs en cours » écrit un notaire du Loir-et-Cher. Certains négociateurs « pratiquants » veulent redéployer leur service, en conciliant la négo avec l'expertise et la gérance. Beaucoup envisagent de mettre en œuvre la vente notariale interactive.

C'est le cas de Charles Le Bourdonnec (Eure-et-Loir) qui a suivi une formation dans le cadre des dernières assises immo-not. D'autres, comme ce notaire de l'Allier, projettent d'embaucher un négociateur supplémentaire pour booster leur service. Dans 40 % des cas, l'adhésion à un groupement de négociation est envisagée, même si certains, comme ce notaire de la Marne, ne peuvent s'empêcher de pointer du doigt « l'individualisme de certains confrères ». Dans certains cas, comme en Savoie et dans le Gard, c'est la création d'un GIE Expertise entre notaires qui est à l'ordre du jour, « pour une émulation de cette activité et un effet Club ».

Quelle activité envisagez-vous de développer* ?		
1.	Négociation immobilière	45 %
2.	Expertise	42 %
3.	Gestion de patrimoine	39 %
4.	Droit des affaires	36 %
5.	Médiation	16 %
6.	Droit rural	9 %

\*réponses multiples

Quelques notaires jouent la carte de l'innovation. C'est le cas de Laurent-Noël Dominjon (Ain) qui souhaite dédier un service aux entreprises et chefs d'entreprise et ajouter des cordes à son arc (GP, collectivités territoriales...).

Enfin, la spécialisation et la compétence sont, à chaque fois, les meilleures réponses à la concurrence.

Valérie Ayala ■

5 questions à François-Xavier Duny,  
Pdg du Groupe Notariat Services



# Notariat Services, l'agence de communication du notariat

Dans la famille Reillier-Duny, on ne badine pas avec le notariat ! Issu d'une longue lignée de notaires (depuis Saint Louis !) et petit-fils de Louis Reillier (le fondateur de notre revue), François-Xavier Duny est aujourd'hui à la tête du Groupe Notariat Services dont on fêtera l'an prochain les 50 ans. Rencontre.

**Notariat Services prend un nouveau virage et se positionne désormais comme l'agence de communication du notariat.**

**Pouvez-vous nous en dire plus ?**

François-Xavier Duny : Notariat Services va bientôt fêter ses 50 ans. Cela fait 1/2 siècle que nous accompagnons les notaires et que nous les défendons. Nous connaissons parfaitement notre clientèle et ses attentes. Nous mettons à la disposition de nos clients notaires et négociateurs toute une palette d'outils performants en adéquation avec leurs besoins. Nous proposons des magazines de communication, une diffusion de leurs annonces immobilières sur internet sur le site **immonot.com**, des logiciels d'expertise et de négociation, des produits de communication (porte-clefs, pochettes...), la création de sites internet et enfin un nouveau système de vente innovant : *36h immo*. Notre positionnement en tant qu'agence de communication du notariat s'inscrit donc dans la logique.

Notariat Services a toujours travaillé **pour** et **avec** le notariat.

**Vous venez de lancer une nouvelle formule avec les magazines *Notaires*.**

**Quels sont vos objectifs ?**

F.-X. Duny : L'objectif était de rendre nos magazines encore plus attractifs aux yeux du grand public pour qu'ils soient encore plus performants ! Nous avons veillé à ce qu'ils conservent une forte identité notariale. Avec ce vecteur de communication "print" conçu sur mesure, les notaires font la démonstration qu'ils se positionnent, plus que jamais, en tant que partenaires juridiques et immobiliers incontournables des familles. Ils relaient toutes les informations qui font l'actualité du notariat et communiquent sur les nombreux services rendus par toutes les études, sur l'ensemble du territoire. En fait, les magazines ont pour vocation de faire rentrer, tous les mois, le notaire dans chaque foyer. Un message

parfaitement perçu puisque, selon une enquête immonot, 1 lecteur sur 3 a contacté une étude pour consulter un notaire après avoir lu un de nos magazines !

**Notariat Services a développé une solution innovante avec 36h immo. Quel est l'intérêt pour les notaires de pratiquer la négociation interactive ?**

F.-X. Duny : *36h immo* a été lancé en 2011 par le site immonot.com. Il s'agit d'un service de transaction immobilière en ligne, à mi-chemin entre la vente classique et la vente aux enchères, qui permet aux notaires de vendre vite et souvent au-delà de la présentation du bien. Sur le plan pratique, les candidats à l'acquisition sont réunis au sein d'une salle de vente virtuelle. Ils disposent de 36 heures pour faire monter les enchères. Le meilleur offrant remporte généralement la vente et devient propriétaire tout en bénéficiant des conseils du notaire.

**Avec 1 million de visites et plus de 8 millions de pages vues par mois, immonot.com est le premier site immobilier notarial. Quelle est votre actualité en 2016 ?**

F.-X. Duny : Notre portail immobilier est devenu aujourd'hui incontournable. En 2015, plus de 250 000 contacts ont été

générés grâce à immonot.com. C'est une performance suffisamment remarquable pour être soulignée ! Le site propose aux internautes plus de 80 000 annonces de notaires réparties sur toute la France, des actualités juridiques, fiscales et immobilières, la tendance du marché immobilier avec les prévisions et les conseils des notaires, des simulateurs pour évaluer les frais de notaire, les mensualités de crédit et les possibilités d'emprunt et enfin, un annuaire des notaires. C'est un formidable vecteur de communication. En 2016, nous avons voulu lui donner encore plus de visibilité en scellant des partenariats stratégiques avec *Leboncoin*, *Logicimmo* et *Se Loger* (1<sup>er</sup> site immobilier) qui permettent à nos clients de diffuser plus largement leurs annonces. Cela s'est notamment traduit par une campagne de communication de grande envergure (NDLR : "immonot sort le grand jeu") visant à promouvoir la négociation immobilière notariale, encore peu connue du grand public sur certains départements...

**Quels sont vos objectifs pour demain ?**

F.-X. Duny : Continuer à faire la course en tête et offrir toujours plus de services à nos clients notaires !



# Une hirondelle fait le printemps (immobilier)

Le renversement de tendance du marché immobilier, observé depuis l'automne dernier, se confirme. Les prévisions à court terme s'orientent vers la stabilité des prix du foncier, ceux des commerces s'équilibrant entre baisse et stabilité.

## Tendance concernant l'activité



Les bonnes nouvelles se généralisent sur le front de l'activité. Avec le printemps, le nombre des négociateurs ayant constaté un recul de leur activité poursuit sa décrue : il passe de 22,8 % à 19,3 %. À Lorient, Me Loïc Brisset note même une « *activité soutenue pour les petits budgets* ». Pourtant, globalement, les prix demeurent très élevés. Cette embellie concerne donc surtout les petites surfaces. Suivant Me Hervé Paillet (74), « *l'amélioration pourrait être plus sensible si l'accès au crédit était facilité* ».

## Tendance concernant les prix



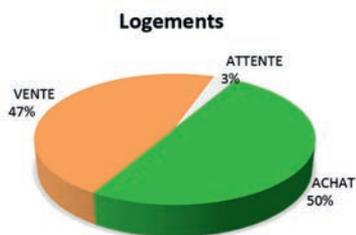
Le prix des terrains et celui des logements évoluent de la même façon. Le nombre de pessimistes baisse : ils sont 26 % dans le premier cas et 21 % dans le second cas. Les taux d'intérêt se maintiennent toujours à un niveau très faible, une large majorité prévoit une stabilité des prix pour les mois qui viennent. Les hausses de prix ne sont prévues que dans 9 % des cas pour les logements et 6 % pour les terrains. En revanche, cette amélioration ne concerne pas encore les commerces...

## Le conseil des notaires

Ces bonnes nouvelles (au niveau des volumes et des prix) incitent les notaires à revoir très sensiblement leur position sur l'évolution du marché immobilier à plus long terme.

**Pour les logements**, la moitié d'entre eux estime que la baisse des prix n'est plus d'actualité. Avec des conditions de crédit particulièrement favorables, se porter acquéreur d'un autre bien avant de revendre le sien devient une attitude peu risquée, voire bénéfique lors des hausses des prix attendues.

**Pour les terrains**, 54 % de nos correspondants conseillent d'acheter avant de vendre.



## Évolution de l'environnement économique

Si l'on se contente des derniers chiffres publiés par l'Insee, les perspectives économiques sont plutôt souriantes. La consommation des ménages poursuit sa progression (+ 1,7 % contre - 0,5 % au trimestre précédent), le taux de chômage demeure stable, le climat des affaires dans l'industrie se redresse et la construction repart. Cependant, deux facteurs viennent ternir ces bonnes dispositions : d'une part, la multiplication des mouvements sociaux et, d'autre part, la sortie possible du Royaume-Uni de l'Union européenne à la suite du référendum du 23 juin prochain.

Bernard Thion ■



NDLR : cette enquête a été réalisée courant avril auprès d'un panel de notaires négociateurs répartis sur toute la France. Elle a été rédigée le 20 mai.

Pierre-Yves Sylvestre, président  
du Congrès de Nantes



## « *Nous allons dresser un état des lieux du droit immobilier* »

Nantes va accueillir, à partir du 5 juin, le 112<sup>e</sup> congrès des notaires de France. Pendant 3 jours, l'équipe de rapporteurs, présidée par Pierre-Yves Sylvestre, notaire à Lyon, fera le tour de "la propriété immobilière". Interview express à quelques jours du lever de rideau.

### Qu'est-ce qui vous a conduit à choisir le thème de "la propriété immobilière" ?

Pierre-Yves Sylvestre : Le droit de la propriété immobilière a considérablement changé ces dernières années, au point d'en devenir incertain et complexe. En tant que professionnels de l'immobilier, il nous est apparu nécessaire de dresser un état des lieux de la propriété, d'en mettre à nu ses limites et ses contraintes et de la sécuriser lorsqu'elle est trop atteinte. Le congrès va être l'occasion de faire le "tour du propriétaire" du droit de l'immobilier et de soumettre au vote des congressistes une vingtaine de propositions qui sont autant de pistes d'amélioration...

### Quel sera le fil rouge de chaque commission ?

P.-Y. Sylvestre : Le chantier de la 1<sup>re</sup> commission sera de moderniser les fondations de la propriété immobilière et donc de

dépoussiérer les définitions bicentennaires du droit de la propriété et de l'immeuble. Elle veillera également à mieux sécuriser le droit du propriétaire, mais aussi à protéger sa propriété face à des projets publics ou face à l'action d'autres propriétaires.

La 2<sup>e</sup> commission constatera que le droit de la propriété s'est mué en de multiples contraintes. Elle proposera des solutions permettant de lui redonner, à la fois, un peu d'air et de consistance.

Le mardi après-midi, la 3<sup>e</sup> commission mettra la propriété à l'épreuve des voisins, de l'espace et du temps. Elle innovera en laissant une large place à la volonté des parties et à l'anticipation.

Les travaux de la 4<sup>e</sup> commission seront, quant à eux, orientés sur la gestion de patrimoine. Il y sera question de la valorisation juridique de l'immeuble, mais aussi de sa valorisation économique et fiscale.

Sur le plan pratique, nous avons souhaité

développer l'interactivité avec la salle pour rendre les commissions plus vivantes. Elles s'appuieront sur des cas pratiques pour aboutir ensuite à des propositions.

**Parmi toutes les propositions que vous allez présenter, quelle est celle qui vous tient le plus à cœur ?**

P.-Y. Sylvestre : Toutes nos propositions ont fait l'objet d'une longue maturation et sont "abouties". Certaines ont suscité des débats d'idées, mais nous avons tout osé. Dans ce contexte et au bout de 2 ans de travail intellectuel, il est donc difficile de n'en retenir qu'une seule !

L'une d'entre elles me paraît toutefois sortir des sentiers battus. Elle consiste à adapter le droit de propriété à la personne, en conférant une sorte de "droit à la carte". En d'autres termes, le bénéficiaire ne financerait que ce qui correspond à ses besoins. C'est probablement notre proposition la plus audacieuse. C'est en tout cas celle qui a été le plus débattue au sein de l'équipe car c'est une révolution dans le domaine du droit de la propriété immobilière. Si elle est bien définie et bien sécurisée, cette proposition peut être une piste intéressante pour demain...

Propos recueillis par V. Ayala ■

# Aménager

...durablement

**Demain...**



**Nouveau programme immobilier**  
*Limoges - hyper centre*

## Résidence MANIGNE

À vendre logements T2 au T4  
à partir de 3000 €/m<sup>2</sup>

Normes RT2012

Dispositif PINEL

Ascenseur - Parking - Terrasses

## À vendre ou à louer

Surfaces commerciales  
sur deux niveaux (brutes)

Contact commercialisation

**05 55 10 43 03**

Bientôt

**seli**  
société d'équipement du limousin  
[www.se-limousin.fr](http://www.se-limousin.fr)

# Côté cour

Cette page est réalisée en partenariat avec la revue *Solution Notaires*, éditions Francis Lefebvre.

## Responsabilité

### • Responsabilité du notaire par la faute duquel une hypothèque est inscrite en second rang

Le notaire qui n'a pas garanti l'efficacité juridique de l'acte doit réparer le préjudice dont sa faute est la cause directe même si la victime dispose contre un tiers d'une action en réparation consécutive à la situation dommageable.

*Cass. 1<sup>e</sup> civ. 17 mars 2016 n° 15-16.139 (n° 291 F-D).*

### • Le notaire qui applique à tort la TVA à une vente n'est pas tenu de la restituer à l'acquéreur

La restitution de la somme indûment versée par l'acquéreur au titre de la TVA ne constituant pas, en elle-même, un préjudice réparable, le notaire ne peut être tenu de cette restitution qu'en cas d'insolvabilité du vendeur.

*Cass. 3<sup>e</sup> civ. 12 novembre 2015 n° 13-23.360 (n° 1241 F-D).*

## Relation avec les clients

### Pas de "relation commerciale" entre un avocat et son client

Un avocat qui ne se voit plus confier de dossiers par un client ne peut pas engager



à l'encontre de ce dernier une action en responsabilité pour rupture brutale de relation commerciale établie. Cela vaut pour les notaires.

*Cass. com. 24 novembre 2015 n° 14-22.578 (n° 1004 F-D).*

## Indivision

### Les primes de l'assurance habitation d'un immeuble indivis incombent à l'indivision

Même en cas d'occupation privative par un indivisaire, l'assurance d'un immeuble indivis, qui tend à la conservation de ce bien, incombe à l'indivision.

*Cass. 1<sup>e</sup> civ. 16 mars 2016 n° 15-15.704 (n° 252 F-D).*

## Droits de succession

### Le fisc ne peut pas rectifier la valeur d'un immeuble par comparaison avec celles de terrains à bâtir

La Cour de cassation rappelle que l'administration fiscale qui conteste la valeur du bien portée par une déclaration de succession doit prouver la sous-évaluation en se référant aux prix constatés lors de cessions portant sur des biens similaires.

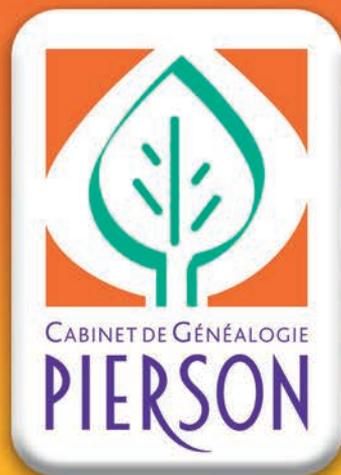
*Cass. com. 8 mars 2016 n° 14-26.629 (n° 224 F-D).*

# LES MAGAZINES Notaires & immonot



Ensemble, faisons connaître votre profession

# GÉNÉALOGIE RECHERCHE D'HÉRITIERS



*Membre de la Chambre Nationale  
des Généalogistes*

*Cabinet Associé à l'étude ADD*

*Présent au 112<sup>ème</sup> Congrès des Notaires,  
sur le stand n°4*



 **4, avenue du Coq - 75009 PARIS**

**Tél. 01 44 94 91 91 - Fax 01 44 94 91 92**  
didier.pierson@pierson-genealogiste.fr  
thomas.levan@pierson-genealogiste.fr

 **77, rue Verte - 76000 ROUEN**

**Tél. 02 35 98 15 15 - Fax 02 35 98 06 06**  
virginie.caumont@pierson-genealogiste.fr

 **6, rue Edith Cavell - 35000 RENNES**

**Tél. 02 99 78 20 78 - Fax 02 99 78 21 78**  
jerome.bernard@pierson-genealogiste.fr

 **2, rue Julien Videment - 44200 NANTES**

**Tél. 02 40 20 19 00 - Fax 02 40 20 19 01**  
jerome.bernard@pierson-genealogiste.fr

[www.pierson-genealogiste.fr](http://www.pierson-genealogiste.fr)