AUTOMNE - HIVER 2021 | nº 569

notariat2000

...et plus si affinités

nº ISSN 0397.5398
nº inscr. CPPAP 1122 T 87320

Revue indépendante d'informations et d'opinions

POMPADOUR

Retrouvez-nous sur le site
www.notariat2000.com

Enquête p.8

LES NOTAIRES et le WEB

OPINION
HISTOIRE INSENSÉE Page 13

IMMOBILIER
LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE Page 22

INTERVIEW
YOHAN PEGON À PROPOS DE MJN Page 36

Depuis 5 ans, la générosité de Louise
est encore bien vivante.
Crédit photo : Samuel Dubouchet - Alternative - Photo
Avec le legs, vous pouvez continuer
à aider les plus démunis.
Renseignements sur fondation-abbe-pierre.fr/legs
FONDATION
Abbé Pierre
Être humain !

ÉDITO 5

ÉCHOS ET NOUVELLES 6

DOSSIER - ENQUÊTE *LES NOTAIRES ET LE WEB* 8

OPINION 13
Histoire insensée - *D. Mathy*

OPINION 16
Quel joli tour de pass' pass' ! - *E. Dubuisson*

HUMOUR 18
Cyber'Not'faille - *C. Palot-Lory*

IMMOBILIER 22
La négociation immobilière - *G. Bornot*

RENCONTRE 26
Interview Émilie Barberot

IMMOBILIER 28
Les ventes interactives incontournables - *F-X. Duny*

TENDANCE DU MARCHÉ IMMOBILIER 31
Une baisse de tension profitable ! - *B. Thion*

INTERVIEW 36
Yohan Pegon, rapporteur général du prochain congrès MJN

OPINION
L'œil du cyclone - *D. Mathy* 38

Société éditrice : Notariat 2000. Siège : 13 rue Louis Reillier - 19230 Pompadour. Tél. 05 55 73 80 00 - info@notariat2000.com
Fondateur : Louis Reillier, notaire fondateur du Mouvement Jeune Notariat.
Directeur de la publication : François-Xavier Duny. Rédacteur en chef : Didier Mathy, notaire à Sagy (71)
Responsable de la rédaction : Nathalie DUNY - Responsable de la publicité : Alix DUNY Tél. 06 14 59 07 57
Graphisme : Sylvaine Zilli. Iconographie : Fotolia (sauf mention autre). Imprimeur : FABRÈGUE - 87500 ST YRIEIX.
Dépôt légal : septembre 2021. N° CPPAP : 1122 T 87320. Parution semestrielle. Abonnement annuel de soutien moyennant 54 € TTC.

CHARNU

SUBTILE

INOUBLIABLE

SENSUEL

ÉLÉGANT

PUISSANT

SAVOUREUX

CUVÉE

«LA CRAVATE...»

100% MALBEC

CHÂTEAU
LE CLOS
DU NOTAIRE

WWW.CLOS-DU-NOTAIRE.VIN

Sur papier !

Pourquoi un numéro papier pour notre petite revue, alors que le thème du Congrès à l'occasion duquel nous la faisons paraître devrait inciter à nous en abstenir ?

Parce que nous n'avions pas la possibilité de l'éditer sur tablettes d'argile, pas les moyens de le graver sur marbre, parce que la tradition orale ne fonctionne plus très bien, parce que nous en avions envie… Que sais-je !
Peut-être aussi, si ce n'est surtout, parce que le tout nu (devant l'A)mérique tend à favoriser l'oubli…
On zappe, on n'est pas attentif, on accumule des millions d'octets d'informations futiles qu'on ne revoit qu'au hasard des algorithmes sociaux et des moteurs de recherche…

Ce numéro de Notariat 2000 restera ! Peut-être dans un placard, une armoire, sur un coin de table ; sans doute quelques doctrinaires hystériques le jetteront-ils/elles même, comme certaines le font en général, sans même l'ouvrir (nous pouvons donc en parler sans risque ☺ ! Serait-ce de peur d'y trouver matière à se remettre en question ?!), en prenant soin de ménager leur effet par une photo sur les réseaux sociaux dans l'espoir qu'elle soit largement partagée et, surtout, vue par ceux auxquels il faut plaire pour atteindre les sommets…

Mais il existe, là entre vos mains…
Vous, qui nous lisez, êtes ainsi réellement en contact avec nous.
Nos parutions, vous l'avez remarqué, se font de plus en plus rares. Nous existons bien évidemment sur le net, et vous pouvez nous y retrouver quand bon vous semble !
Par son caractère exceptionnel, cette rencontre physique n'en a, à nos yeux, que plus de valeur encore…

Et puis, pensez-y, quand le cloud vous aura lâché, quand le réseau sera tombé, quand l'ordi sera en panne ou l'électricité coupée… vous aurez au moins quelque chose à (re) lire, pour vous changer les idées !

Didier Mathy
Rédacteur en chef

Un DPE nouvelle génération

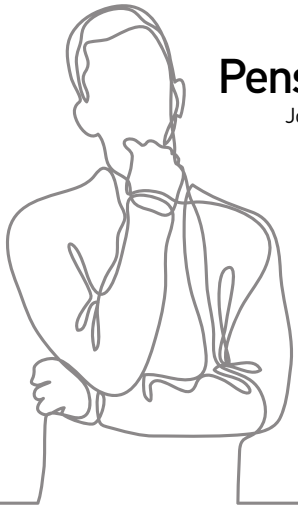
(en vigueur depuis le 1er juillet 2021)

1. Il repose sur la consommation d'énergie primaire (étiquette énergie) et des émissions de gaz à effet de serre (étiquette climat), où la plus mauvaise performance définit la classe du logement ;
2. Il devient opposable et autorise tout acheteur à se retourner contre le vendeur en cas de DPE erroné ;
3. Il se détermine selon le méthode « 3CL » (calcul de la consommation conventionnelle des logements) qui prend en compte les qualités du bâti ;
4. Il entraîne la disparition des DPE vierges ;
5. Il profite d'une validité de 10 ans.

À savoir : dès 2023, les logements classés G ne pourront plus être proposés à la location.

Fin du télétravail obligatoire

Le gouvernement n'impose plus désormais de nombre minimal de jours de télétravail depuis le 31 août 2021. Les nouvelles modalités devant désormais être fixées en interne par chaque entreprise. L'enjeu c'est donc de bien gérer cette rentrée et de trouver la bonne formule. De nombreuses sociétés optent pour un modèle hybride. Car les jeunes sont fans de télétravail. Alors que les quadras et les quinquas vont connaître en moyenne 3 entreprises dans leur carrière, les plus jeunes vont passer par 7 à 10 entreprises. Ils sont moins attachés à l'entreprise. S'ils ne trouvent plus de sens à leur travail, ils la quitteront plus facilement.



Pensée du jour

John Fitzgerald Kennedy

"La plus grande erreur que vous puissiez faire dans la vie, c'est d'avoir peur de faire des erreurs."

Météo Immonot

Le site immobilier immonot fait la pluie et le beau temps !

Pour une rentrée ensoleillée, le site immonot parraine les bulletins météo sur la chaîne France 3. Deux campagnes ont été programmées : en Normandie du 30 août au 3 octobre, et dans le Nord /Pas de Calais du 4 au 31 octobre.
Rendez-vous sur France 3 région à 20 h 10 pour un bulletin météo sponsorisé par immonot.

Dons : les Français n'ont jamais été aussi généreux

+13,7 % de montants de dons en 2020 selon le Baromètre de la générosité 2020 ! À noter aussi une accélération de la digitalisation avec une augmentation de 72 % des dons en ligne par rapport à 2019 !

AGENDA

LA NUIT DU DROIT
Le 4 octobre 2021 de 17h 30 à 22 h 30
à Paris (Grand amphithéâtre du Conseil supérieur du Notariat)

L'INFN organise, pour la 2e édition, La Nuit du droit en partenariat avec le Conseil supérieur du notariat et la Chambre des notaires de Paris. Cette soirée aura lieu en présentiel sous présentation du pass sanitaire (nombre de places limité) et en streaming live sur le site de l'INFN.

SALON RENT
20 et 21 octobre 2021
Porte de Versailles à Paris

Salon dédié à l'immobilier et aux nouvelles technologies.

51e CONGRÈS DU MOUVEMENT JEUNE NOTARIAT
du 11 au 14 novembre 2021
à Florence (Italie)

Thème : *"Le bonheur au travail : mythe ou réalité"*

Présidente : Stéphanie Jeanjean-Boudon notaire à CARPENTRAS (Vaucluse).

72e SESSION DE L'ASSEMBLÉE DE LIAISON
29 et 30 novembre 2021
à Paris (Maison de la chimie)

(congrès réservé exclusivement aux notaires de France)

Thème : *"OSONS"*.

L'ENQUÊTE notariat2000

LES NOTAIRES et *le WEB*

Un site internet est pour une étude un investissement clé. Être visible sur le Web, montrer son expertise pour développer sa clientèle sont les finalités. Mais avoir un site internet ne suffit pas ! D'autres facteurs entrent en compte comme le référencement naturel, la mise à jour du site, l'utilisation des réseaux sociaux… Où en sont les notaires ? Petit état des lieux !

ÉTAT DES LIEUX

24 % **DES ÉTUDES N'ONT PAS DE SITE INTERNET**

Un chiffre assez surprenant car un site, c'est d'abord la carte digitale d'une étude. Une vitrine qui permet de renforcer votre notoriété, de développer votre image, de présenter vos services, votre équipe et vos biens immobiliers. Or, près d'un quart d'entre vous ne possède pas de site. Qu'attendez-vous ? Vous perdez juste des clients car **76 % de vos confrères sont sur le Web.**

Parmi les études qui ont déjà un site, **31 % n'en sont pas satisfaites.** Pourquoi ? Parce qu'un site vieillit ! Il doit être remis au goût du jour tous les 3 ans pour être à la page ! Refondre un site permet aussi d'optimiser les performances SEO *(Search Engine Optimization ou référencement naturel)* et de se conformer aux nouvelles tendances du web... Or actuellement, **63 % possèdent un site qui n'est pas optimisé pour le référencement !** Et **87 %** savent que le webdesign d'un site est essentiel pour le référencement naturel.

PERFORMANCE

73 % **NE MESURENT PAS LA PERFORMANCE DE LEUR SITE**

Cela est bien dommage. Car « *on ne gère bien que ce que l'on mesure* ». Mesurer son audience, l'analyser (qui consulte quoi, temps passé sur les pages du site…) vous permettra d'adapter votre stratégie et d'avoir un trafic plus ciblé et mieux qualifié.

66 % ne mesurent pas non plus les contacts générés car ils ne demandent pas à leurs clients par quel biais ils ont connu l'étude. Ils sont donc incapables de savoir ce que leur site leur rapporte.

Pour 55 % le temps de téléchargement d'un site est un critère important.
Et ils ont raison ! Car pour l'internaute cela fait toute la différence et crée une bonne expérience utilisateur. Cela a aussi un impact positif sur le référencement.

ACTUALISÉS OU PAS ?

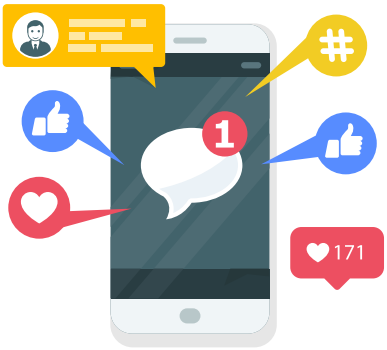
86 % **NE PUBLIENT PAS RÉGULIÈREMENT DE CONTENU SUR LE SITE**

Or la publication de contenu est essentielle pour faire vivre un site. Elle sert à améliorer le référencement et donc à générer du trafic.
De plus, publier régulièrement permet de fidéliser les internautes. L'idéal est d'élaborer une stratégie éditoriale. Ensuite, il s'agit de produire du contenu en lien avec l'activité du notaire, de l'optimiser, de trouver des illustrations… Cette activité est très chronophage. Sachez que certains éditeurs proposent de l'éditorial sur-mesure adapté à votre profession. Ce qui vous permet par exemple d'envoyer régulièrement une newsletter à vos abonnés pour les fidéliser.

RÉSEAUX SOCIAUX

78 % NE PARTAGENT PAS DE CONTENU SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Votre site doit d'abord intégrer les boutons permettant le partage de vos pages sur les réseaux sociaux (si vous avez des comptes). L'idéal est aussi de mettre en place un calendrier éditorial qui va vous servir à planifier vos posts sur les différents réseaux. Là encore, une agence de communication peut vous accompagner et/ou vous former.



AVIS CLIENTS

50 % SONT POUR LES AVIS CLIENTS

Aujourd'hui, les internautes donnent leur point de vue, négatif, positif et plus rarement neutre, sur tout ou presque. Et quand on a un besoin, le réflexe consiste à aller consulter l'avis de clients en ligne.

La moitié des notaires a compris que les avis clients étaient un puissant levier marketing.

Que pouvez-vous en attendre ?

- ☑ Un meilleur référencement.
- ☑ Une augmentation du trafic de votre site.
- ☑ Une confiance accrue de la part des particuliers.

UN EXTRANET ?

NON POUR LA QUASI TOTALITÉ

Un extranet permet de mettre en place un espace client au travers d'un site web. Cet espace sécurisé permet de partager avec le client des informations personnelles, des documents… Le client a accès à l'information en temps réel. Par exemple, un vendeur peut savoir où en est la vente de son bien (plan de communication du bien, sur quels sites le bien est diffusé, le nombre de visites effectuées…).

À ce jour, très peu d'études possèdent un site ayant un extranet. Citons le site de l'office notarial Trente-Cinq.

https://www.trente-cinq-notaires.fr/

kivia

L'EXPÉRIENCE NOTARIALE AUGMENTÉE

La solution de gestion intelligente de votre office qui offre une vue centralisée de vos dossiers, un accès sécurisé à vos données, une automatisation des tâches et des formalités.

Donner une nouvelle dimension à votre activité avec les solutions complémentaires :

K.flow K.connect K.report K.link

genapi
Groupe Septeo

La solution 100% Cloud et sans engagement

notariat services
solutions

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

DÉCOUVREZ NOS SITES INTERNET

ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE

TECHNOLOGIE PERFORMANTE

DESIGN MODULABLE ET PERSONNALISABLE

Prévisualisez votre futur site internet sur

www.solutions.notariat-services.com

Histoire insensée

On m'a souvent dit qu'avoir raison trop tôt était pire qu'avoir tort... Mais comment faire autrement lorsque l'on porte, en tant que notaire, la responsabilité des conseils donnés quand bien même la personne qui est supposée les écouter et en tenir compte n'en ferait rien, et je ne vous parle même pas de l'impossibilité pour cette dernière de fournir, si l'on osait lui demander, un certain certificat dont il avait été question dans nos pages...

Le notaire devrait avoir à l'égard de ses Confrères la même attitude qu'envers ses clients, et dire ce qui doit être dit, quand bien même ce ne serait pas souhaité, ni même agréable à entendre…

Il fut un temps, pas si lointain, où la simple évocation de l'utilisation d'internet faisait trembler d'effroi les notaires lambda (qui n'ont rien à voir avec le variant du même nom, je tiens à le préciser) car ils avaient entendu dire que c'était un repaire de vilains pirates et de méchants virus…

Quand je tentais de les rassurer, en disant qu'avec un minimum de précautions le risque était quand même minime, ils m'objectaient : *"Pour toi, peut-être, tu es presque un informaticien !"* et campaient sur leurs positions.

Le notariat sera moderne ou ne sera pas !

Il fut un temps, moins lointain encore, où certains d'entre eux - qui président actuellement à la destinée de compagnies ou de régions notariales ! - déclaraient *"Moi, je refuse de répondre à un client qui m'interroge par mail, seul le courrier papier trouve grâce à mes yeux"*… Et quand j'avais le malheur de répondre *"papier ou électronique, un courrier est un courrier, ce qui importe c'est le fond et pas la forme"*, on me disait *"oui, mais toi c'est pas pareil, etc.!"*

Et puis le temps s'est écoulé, et comme je le prévoyais je suis devenu un vieux con… Oh soyons clairs, jeunes frères, j'utilise les outils de *"votre"* temps, mais avec le recul qui me permet d'en rester maître et de ne pas céder aux sirènes, ni aux marchands du temple… Et je constate avec horreur l'inconscience de ceux qui mettent tous leurs œufs dans le même panier, qui se laissent aller à la facilité et faisant toujours plus vite, toujours plus simple sans réellement maîtriser les techniques, et qui *"croivent sachoir"* comme nos clients, parce qu'ils ont trouvé sur wikipédia, (ou sur le portail intra-notaires…) et lu rapidement, dans le sens qui leur convenait…

Symétriquement, de vieilles gloires, largement au-dessus de la limite des 70 ans qui nous rend officiellement inopérants,

continuent à décomposer notre futur en assurant leur hégémonie (money, money, money répondit l'écho…) pour valider, a posteriori, leurs choix irraisonnés, à moins que ce ne soit le modèle économique de leur *"fonds de pension"*…

Le notariat sera moderne, ou ne sera pas ! Nous dit-on.

Et pour faire passer la *"pilule"* (bleue ou rouge, avez-vous déjà fait votre choix ?)[1] on recrute de zélés orateurs, qui n'auront cesse de vanter les qualités du zéro papier et de marraine la fée *"dématérialisation"*… Bien…

Quel dommage que ces orateurs ne sachent pas, la plupart du temps, réellement de quoi il est question, et qu'ils aient été choisis pour leur inc… Pardon, *"parce qu'ils n'avaient aucune idée préconçue"*… Certains même, dans d'illusoires espoirs de carrière iront jusqu'à dire le contraire de ce qu'ils pensent profondément ; c'est ainsi que j'ai pu voir, sur un écran sur un stand institutionnel dans un congrès national, une confrère[2] vanter avec la plus totale conviction les mérites de télé@ctes, qu'elle avait pourtant critiqué de façon virulente lors d'un rendez-vous commun, dans le secret de son bureau deux jours auparavant… *"Faites ce que je dis, pas ce que je fais, entendez ce que je dis, pas ce que je sais"*…

D'autres, et non des moindres, vous diront : *"Je sais, parce que l'on me l'a enseigné"*… Nous sommes parfaitement formés, c'est certain, mais combien parmi nous oseraient remettre en doute ce qu'ils ont appris ? Pourtant Voltaire le disait fort bien : *"le doute est un état mental désagréable, mais la certitude est ridicule"*.

Hélas, lever le doute prend du temps, et affronter la vérité c'est aussi prendre le risque de réaliser que d'autres nous ont échappé… C'est tellement plus confortable de psittaciser !

> *le doute est un état mental désagréable, mais la certitude est ridicule.*

Parmi ceux qui osent réfléchir alors que *"c'est déjà désobéir"*, combien oseraient s'exprimer franchement devant un groupe de notaires, sans reprendre à la virgule près les éléments de langage préformatés qui leur ont été inculqués, et ce quand bien même auraient-ils un doute légitime et étayé sur la question évoquée ?

Vient ensuite l'argument massue : *"puisque tout le monde le fait, c'est forcément ce qu'il faut faire"*… Et c'est vrai, *"tout le monde"* le

fait… Mais sommes-nous tout le monde ? Je n'ai aucune réticence à signer électroniquement un contrat commercial, un accusé réception de colis, car je sais bien (pour l'avoir appris ☺ !) ce que valent ces contrats SSP (signés sans précaution ☺), mais quand il s'agit du contrat authentique, j'ai tendance à penser qu'il ne faut surtout pas singer l' *"aut', en toc"*…

Pardevant devient pourtant peu à peu *"Pardeloin"*, quand ce n'est pas *"Parlesautres"* (Docusign), et on oublie dans la facilité la fragilité de la conscience… Ce qui m'amuse (politesse du désespoir) le plus c'est de voir les *"ayatollahs de l'actotentic"*, ceux qui vous disent d'un ton ferme *"je suis notaire je ne fais que des actes authentiques"* se précipiter sur des solutions techniques qui dénaturent leur intervention en minorant leur rôle effectif… Ce sont les mêmes qui abusaient (ou auraient abusé, car on en compte le même pourcentage dans les derniers nommés) de l'habilitation, et je ne parierais pas qu'il ne donnaient pas en catimini – avant que la signature graphique du notaire ne reprenne subitement son utilité, pourtant formellement contestée précédemment - leur clef REAL et leur code à un clerc déshabilité, mais néanmoins habile, pour les actes non rentables…

Et me voilà, une fois encore, à contre-courant (électrique cette fois), j'espère pour vous que je n'aurai pas, cette fois, raison trop tôt… Pour l'instant, en tout cas, j'observe une distance respectueuse avec la modernitude unitaire, et vous seriez certainement surpris d'entendre ce que me disent les clients[3] lorsque je leur tourne, une à une, les dizaines de feuilles inutiles qu'ils doivent parapher… Finalement, pour une écrasante majorité d'entre eux, ils semblent préférer le notariat "*de tradition"* : dans le tourbillon que nous vivons, et plus encore depuis deux ans, il est rassurant de trouver un point d'ancrage solide… Ressembler aux autres c'est être interchangeable. Nos contemporains semblent préférer la singularité, et nous ne devrions pas oublier qu'à tarif égal, c'est en se détachant du lot -et en expliquant pourquoi- qu'on attire le plus l'attention…

Ressembler aux autres c'est être interchangeable.

Suivre le sens de l'histoire, c'est probablement avoir perdu le sens des réalités, et qui peut dire si l'histoire n'est pas insensée ? Seul le futur le saura, et pourtant à bien y penser, le futur n'existe pas, ce sera seulement un autre présent, et ce que nous baptisons indument ainsi devrait plutôt être nommé *"le possible"*, et il n'est pas si rare qu'on se dise qu'au fond, le futur lui aussi, était mieux avant…

1- Morpheus à Néo (Matrix) "Choisis la pilule bleue et tout s'arrête, après tu pourras faire de beaux rêves et penser ce que tu veux. Choisis la pilule rouge : tu restes au Pays des Merveilles et on descend avec le lapin blanc au fond du gouffre"

2- Paraît qu'il faut dire comme ça quand on est un mâle (blanc de plus de 50 ans ou pas !)

3- Plus encore lorsqu'ils ont été les vôtres, et surtout s'ils ont signé chez vous un acte électronique, ce qui conforte ma position ;-)

Didier Mathy
Notaire à Sagy (71)

Quel joli tour de pass' pass' !

On n'aura pas pu passer à côté ! Le *"pass' sanitaire"* nous a envahis en cette année 2021. Il faut dire que c'est la mode du pass'. On avait eu le Pass'foncier, j'ai moi-même créé le Pass'droits[1] il y a... 10 ans, mais c'était des trucs faits pour augmenter les droits, pour simplifier l'accès à un marché, à un service, au lieu d'en restreindre l'accès.

Rien à voir avec le pass' sanitaire qui oblige ceux qui l'ont à le présenter et à justifier de leur identité à chaque fois qu'ils veulent faire la ribouldingue et qui oblige ceux qui ne l'ont pas à se faire trifouiller le nez tous les 2 jours. Il faut dire que quand un gouvernement s'empare de la mode, c'est que ce n'est plus la mode ou bien qu'il s'agit de masquer un outrage social. Mais qu'est-ce que cela peut bien nous faire, à nous lecteurs de Notariat 2ooo, vaccinés ou pas ? Eh bien comme souvent, et c'est vraiment bizarre, on ne sait pas qui est le reflet de l'autre, mais le notariat et l'État marchent de conserve ! C'est fou ça. Et on en a un nouvel exemple avec le pass'sanitaire ! La démonstration suppose toutefois quelques explications.

À la mode de l'ADblue !

Vous ne connaissez pas l'ADblue ? Eh bien c'est le nouveau venu de nos produits du monde automobile : c'est de l'urine de porc améliorée dont on doit rassasier nos voitures tous les 7 500 bornes environ. À quoi cela sert-il ? En gros à rien… car c'est censé réduire la pollution mais je me suis laissé dire que les bidons en plastique n'étaient pas forcément l'idéal pour la planète. Or, pour réduire la pollution atmosphérique, on produit un adjuvant nouveau commercialisé chaque année en France au moyen de 2 millions de bidons en plastique… Et je ne vous dis pas à l'échelle de la planète. Soit. Mais quel rapport avec le notariat ? Eh bien, le rapport, il est dans la sanction de cette obligation. L'adjuvant ne sert pas à démarrer un moteur ni à l'utiliser pour rouler. Pourtant, si vous manquez d'ADblue, patatra, vous ne pouvez plus démarrer votre véhicule. Donc, que la voiture marche ou pas, que vous le vouliez ou non, il FAUT mettre

> *"Mais quel rapport avec le notariat ? Eh bien, le rapport, il est dans la sanction de cette obligation."*

de l'ADblue, sinon votre voiture ne sert plus à rien. Ça ne vous fait pas penser à quelque chose ? Cherchez bien…

Perval et publicité foncière

Bingo ! Cher lecteur tu as trouvé l'ADblue du notariat !! Bon, c'est facile aussi, il suffit de lire Notariat 2ooo après tout… Et décernons un satisfecit au Président du Conseil supérieur du notariat qui a introduit le concept d'ADblue !

Comment ça ? Eh bien, si tu ne mets pas l'ADblue de marque Perval dans le dossier de vente, tu ne peux pas démarrer le véhicule Télé@ctes. Géniaaaaaal ! Bon, est-ce légal ou pas, qui a décidé, au point où on en est, on s'en fout ! C'est la nouvelle normalisation, c'est comme avec les gosses : pas de bras, pas de chocolat. Un gosse, par essence, ne peut pas raisonner (avant l'âge de raison). Il ne peut pas non plus porter plainte, pour si peu... On lui applique donc un régime de punition occasionnelle. Mais ici, avec l'ADBlue, c'est l'amour filial en moins et donc ça s'apparente plutôt au dressage des animaux domestiques. C'est la nouvelle normativité du CSN. C'est certainement enseigné à l'ENA et on n'aura pas de mal à remonter la filière pour trouver comment ce virus a infesté le notariat. Or, voyons comment le notariat partage ce virus avec l'État.

Les citoyens ravalés au rang de… sujets, sire !

Je doute qu'on enseigne la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen à l'ENA. Par contre, qu'on enseigne l'art de gérer les masses, qu'elles soient considérées sous forme de produits, de flux ou d'humains, ça, je veux bien le croire. Au point que pour éviter qu'on puisse vérifier ce qu'il en est, le plus adepte de la méthode a fait disparaître l'ENA. Habile. C'est donc désormais en mode kabbale, sous le manteau, que se transmet le savoir permettant de faire obéir des citoyens libres à la manière de sujets serviles, inféodés au bon vouloir du monarque. Il faut bien bâtir des Bastilles pour que l'Histoire remarque ceux qui les détruisent ! Jusqu'ici, l'État avait expérimenté la chose avec parcimonie. Quelques radars automatiques couplés à une réduction imbécile de la vitesse, la suppression des guichets humains dans l'Administration remplacés par des robots numériques… Au moins c'était pareil pour tous. Mais là on franchit une étape. L'ordre, qui en démocratie se veut général, abstrait et contrôlé par un pouvoir judiciaire indépendant, devient une normalisation casuistique par émiettement des obligations en fonction des catégories humaines. Et si on dénonce cet état de choses, on vous engueule avec des arguments ad personam du style : complotiste !

Modèle notarial

À l'heure où on transformait le notariat en entreprise financière, je m'étais permis d'alerter que le notariat, tel qu'il était structurellement, devait au contraire servir de modèle humain de régulation sociale.

J'ai eu le succès de Saint Jean dans le désert. En escomptant que la réforme déontologique de la profession soit épargnée par le même virus d'un pouvoir privatisé, j'aspire à avoir celui de La Boétie.

(1) www.passdroits.fr

Étienne Dubuisson
Notaire à Brantôme (24)

CYBER'NOT'FAILLE

Mardi 6 juillet 2021 - 10 h 40 : plus de mails à l'office, bon ça arrive, encore un bug ! Je suis à l'extérieur pour la journée. Du coup, mon téléphone est muet, aucun mail, nada, rien. À l'étude, le calme aussi. Bon, on va avoir un peu de répit et pouvoir travailler sereinement.
Le temps passe… toujours rien.

Mercredi - 8 h 30 : c'est toujours planté. C'est moi, c'est eux, c'est qui ? J'enlève mon costume de notaire pour enfiler celui d'informaticien. Fils Ok. Extinction- allumage redémarrage Ok. Connections Ok. Comme vous, sans doute, j'ai pas fait informatique 2e langue.

Mercredi - 12 h 30 : balade sur Facebook - Ça râle ! Ça coince ! *" j'ai pas d'accès" -"help" - "je peux pas faire"*. Jusque-là, cela reste habituel. Entre les bugs CDC, logiciel, services divers (SPDC- comedec, etc.).
Puis, une info sur la page créée par l'un de nos confrères, un peu geek et surtout super utilisateur du Logiciel AUTHENTIC de FICHORGA PMS. Ils ont dû arrêter tous les serveurs pour respecter les protocoles de cybersécurité !
Mince, c'est quoi ce film ? Des hackers, des pirates ? Chez nous ? Chez les notaires ? Et j'apprends ça par "Facebook" !
Entre deux rendez-vous, les bras m'en tombent. Que dois-je faire ? Moi j'ai un besoin urgent d'envoyer des mails, le projet d'acte pour la vente TRUC-MACHIN, la réponse à celui d'hier soir.
C'est drôle que justement là, maintenant, tout de suite, j'ai besoin de ma messagerie.

14 h - Rendez-vous de signature, par précaution, on prévoit une signature papier au cas où.

15 h - C'est bon, c'est passé, c'est signé en MICEN.

15 h - Il paraît qu'on peut recevoir les mails via le webmail notaire.

15 h 10 - Suis sur mon webmail - Login ? Mot de passe ? Euh voyons, c'est quoi déjà.

15 h 30 - Ayé j'ai retrouvé les accès au Graal après avoir cherché dans mes anti-sèches.

15 h 35 - Y a rien, c'est vide.

15 h 37 - Pleurs.

15 h 40 - Balade Facebook - Il faut faire une manip sur le webmail.

15 h 45 - Retour sur le webmail - Là j'ai MES CODES ! Modifications - Message automatique de l'existence du souci, création d'une boîte de secours.

16 h 15 - Suis fière de moi ! J'ai réussi.

Mercredi soir : Je papote avec mon amie, qui est aussi notre secrétaire générale de Chambre, je lui raconte - la chambre n'est pas au courant. Les bras me tombent à nouveau !

Jeudi : Il s'agit d'une tentative d'intrusion chez FICHORGA ! Les autorités compétentes et instances ont été prévenues ! AH OUAIS ! Eh ben pas nous !
Toujours d'après FACEBOOK, il faut faire une déclaration auprès de la CNIL. Y'a un lien ! J'y vais ? J'y vais pas ? Faut dire quoi ? Il faut changer les mots de passe des messageries. On fait, on fait pas ? Les avis divergent, une faute d'orthographe sur un message nous fait craindre un fake. On devient parano.

Vendredi : Déclaration CNIL faite. Pour les modif, j'attends. Déjà il faut que chacun retrouve ses divers codes d'accès, et ça c'est pas gagné ! On fouille les ordi, les tiroirs, les carnets, les notes et autres fiches.

Samedi : Modif faites.

Dimanche : Rien.

Lundi : Rien, toujours rien.

Mardi : Redémarrage progressif et là, tout à coup, les mails tombent en cascade, que dis-je en avalanche ! Une semaine sans, forcément. OUF de soulagement chez moi. J'ai de la chance, et je soutiens mes confrères en CLOUD, chez eux c'est encore la galère.

Sans doute que ce n'est pas très grave, sans doute que cela aurait pu être pire.

Cette histoire doit être une alerte. Nous ne sommes à l'abri de rien. Avouons, nous avons fait Notariat et pas Informatique. Ces sujets, ces problèmes nous dépassent. La technologie est innovante, moderne, simple. Il faut vivre avec son temps. Les sirènes chantent. Et nous séduisent. Pourtant, nous sommes quelques-uns à nous être trouvés fort dépourvus face à cette situation et totalement démunis et seuls.
Alors, si pour une fois, nos instances et nos SSII se retrouvaient dans un grand et vrai brainstorming, pas dans une commission machin-truc qui ne servira à rien sauf à perdre du temps et de l'énergie. Il en va de la sécurité de tous. Cette même sécurité que nous prônons, qui fait notre fierté et l'un des points forts du notariat.
Nos détracteurs auront beau jeu de dire que le notariat n'est pas sécurisé et que la protection de nos clients et de nos actes n'est pas assurée.
Une table ronde de l'ensemble de nos prestataires et autres intervenants informatiques ou de protection des données pourrait être utile, éloigné des considérations matérielles ou concurrentielles. Nous devons être solidaires aussi sur ce plan-là. L'expérience de cet événement subi par l'un devant nourrir la réflexion de tous.
Parce que demain, c'est peut-être VOUS qui subirez une cyberattaque.
Soyez prêts !

Clotilde Palot-Lory
Notaire à Bray-sur-Somme (80)

© Pierre Klochendler

PROJET TEN
Au cœur du changement avec le Keren Hayessod

Le projet TEN est l'un des nombreux programmes portés par le Keren Hayessod, une association israélienne qui œuvre dans le monde entier et qui a une antenne en France. TEN est un projet humanitaire qui se déploie en Ouganda, Ghana, Afrique du Sud, Mexique, Grèce (avec les réfugiés Syriens) et Israël.

Il se décline autour de trois thématiques : l'éducation et l'autonomie (autour de nouvelles méthodes d'apprentissage), la promotion de la santé pour les parents et leurs enfants (programmes liés à la nutrition, l'hygiène, la sexualité, la santé bucco-dentaire, la vision, la vaccination), et le développement durable : création de plusieurs fermes d'apprentissage visant à l'utilisation de technologies adaptatives (germination, pépinières, désalinisation de l'eau, etc.). Des centres TEN fonctionnent toute l'année dans ces différents pays avec une équipe professionnelle qui accompagne des jeunes volontaires venus du monde entier. Ces derniers sont formés, ils travaillent en relation avec les associations locales. 1 500 bénévoles ont rejoint les centres TEN depuis la création du programme. « *L'impact des méthodes pédagogiques proposées par le projet TEN sur les populations locales, sur les enseignants et, bien sûr, sur tous les enfants concernés est impressionnant* » témoigne Béatrice Prasquier, ambassadrice du projet TEN qui s'est rendue dans un centre TEN en Ouganda, fin 2019. « *C'est un projet flexible, ancré dans la réalité locale, qui permet de s'adapter en permanence aux besoins des populations* ».

> *"Avec le projet TEN, les enfants et les adultes retrouvent le bien-être et la confiance en eux."*

Le Directeur Général du Keren Hayessod, Amir Lapid, qui est aussi le responsable du projet TEN en France quant à lui, souligne : « *TEN signifie « donner » en hébreu. Ainsi, grâce aux actions menées par les bénévoles, les populations qu'ils accompagnent, et en particulier les enfants, comprennent qu'ils sont capables de réussir. Ils développent leur estime de soi, la confiance en eux et comprennent, au bout du parcours, qu'ils peuvent oser entreprendre et créer !* ». C'est essentiel et ça fait toute la différence avec un enseignement classique.

Béatrice Prasquier insiste aussi sur l'action menée par les 1500 bénévoles, âgés de 20 à 30 ans, venus du monde entier : « *Ils apportent, par le jeu, et par des pédagogies personnalisées, des valeurs et un mode de fonctionnement nouveaux pour les enfants, toujours dans le respect des cultures locales de chaque pays. Les bénévoles s'adaptent aux besoins des enseignants, les enfants font preuve d'enthousiasme et on constate, dans toutes les écoles qui ont adopté le projet TEN, beaucoup moins d'absentéisme.* »

Le succès est tel qu'à présent, ce sont les écoles, les enseignants et les enfants qui demandent à bénéficier du projet TEN !
Ces méthodes d'éducation informelle ont ouvert de nombreux horizons à tous les publics bénéficiaires de ce programme. Mais pas que… Les jeunes bénévoles de TEN, au cœur de ce projet, en retirent une expérience humaine incroyable. Car Ten « *donner* » fonctionne dans les deux sens !

Karine Boukris
Responsable Legs et Donations du Keren Hayessod
karine.boukris@kh-aui.fr

Le PROJET TEN dans le monde

- ISRAEL - *Harduf*
- MEXIQUE - *Oaxaca*
- GHANA - *Winneba*
- OUGANDA - *Namulanda*
- AFRIQUE DU SUD - *Durban*
- GRÈCE - *Samos*

Créé en 1920, présent dans 47 pays, le Keren Hayessod est une association R.U.P. en Israël (association loi 1901 en France). Le Keren Hayessod agit dans les champs de l'action sociale et humanitaire, de la coexistence entre les peuples, du handicap et de la recherche scientifique. Chaque année, le Keren Hayessod vient en aide à :

- ***20 000 enfants** en grande difficulté.*
- ***8 000 personnes âgées,** y compris les derniers survivants de la Shoah.*
- ***6 000 jeunes** en situation de fragilité sociale ou familiale.*
- ***5 000 jeunes** impliqués dans des programmes liés à la coexistence.*

Pour découvrir et soutenir le projet TEN du Keren Hayessod, rendez-vous sur www.keren-hayessod.fr

La négociation immobilière

Une activité traditionnelle du notariat qui n'a rien d'accessoire

L'arrivée du coronavirus en début d'année 2020, et la déclaration d'Emmanuel Macron le 16 mars *"Nous sommes en guerre"* suivies de mesures sanitaires très contraignantes pour notre économie pouvaient laisser craindre une chute importante du marché immobilier comme nous l'avions connue en 2009 avec les conséquences de la crise financière de 2008.

Le nombre de ventes dans l'ancien s'étant établi à 564 000, niveau le plus bas jamais observé depuis de nombreuses années.Au début de la pandémie, certains économistes et observateurs reconnus du marché de l'immobilier prévoyaient ou craignaient une dégradation du marché immobilier, certains prédisant même une baisse des prix de 20 % sur 3 ans. Or il n'en fut rien, bien au contraire, puisqu'après un précèdent record de ventes de 1 075 000 transactions dans l'ancien en janvier 2020 et une baisse à 981 000 en juillet de la même année, le CSN et l'INSEE constatent, fin mai, un record historique de 1 130 000 transactions.

Du grain à moudre pour les notaires dans de nombreux départements

Sans présumer de la suite, et quelle que soit l'évolution de l'activité immobilière, les notaires affichent des compétences qui leur permettent de gagner des positions importantes sur le marché de la négociation immobilière, afin de développer leur chiffre d'affaires et gagner en visibilité et en notoriété.

Alors que dans leur grande majorité les professionnels de l'immobilier se félicitent de la hausse de leur chiffre d'affaires, avec des volumes de ventes de logements anciens qui atteignent des niveaux jamais atteints, nous constatons paradoxalement une baisse des parts de marché des professionnels, tant chez les agents immobiliers que chez les notaires négociateurs.

Le tableau ci-après affiche très clairement une baisse des parts de marché détenues par les professionnels (-4 %) qui profite au marché de particulier à particulier qui progresse de 4 points entre 2014 et 2016.

	Notaire	Particulier	Agent immobilier
ANNÉE	POURCENTAGE		
2014	7 %	30 %	63 %
2015	6 %	33 %	61 %
2016	5 %	34 %	61 %

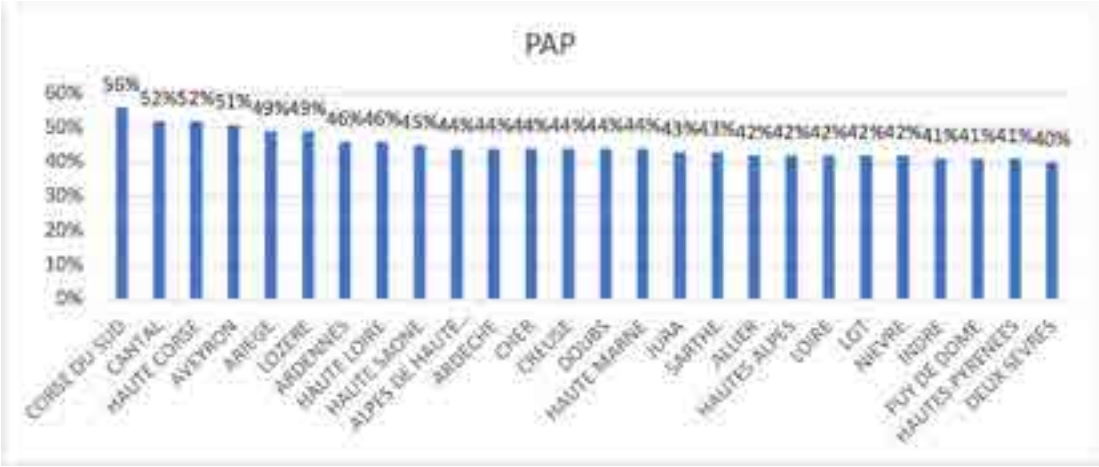
Bien que ces chiffres ne soient pas très récents, je constate que de nombreuses enquêtes démontrent que les particuliers envisageant un projet immobilier se trouvent confrontés à de multiples interrogations qui les incitent à aller chercher les réponses sur internet où de nombreux sites proposent des estimations gratuites et des conseils leur laissant penser qu'ils peuvent se passer des services d'un professionnel. La forte demande constatée ces derniers mois facilite par ailleurs les PAP.
Une analyse plus poussée permettra probablement de comprendre ce phénomène, mais il importe à présent pour les notaires de s'interroger sur les stratégies et moyens à mettre en œuvre pour se positionner durablement sur le marché de la transaction.

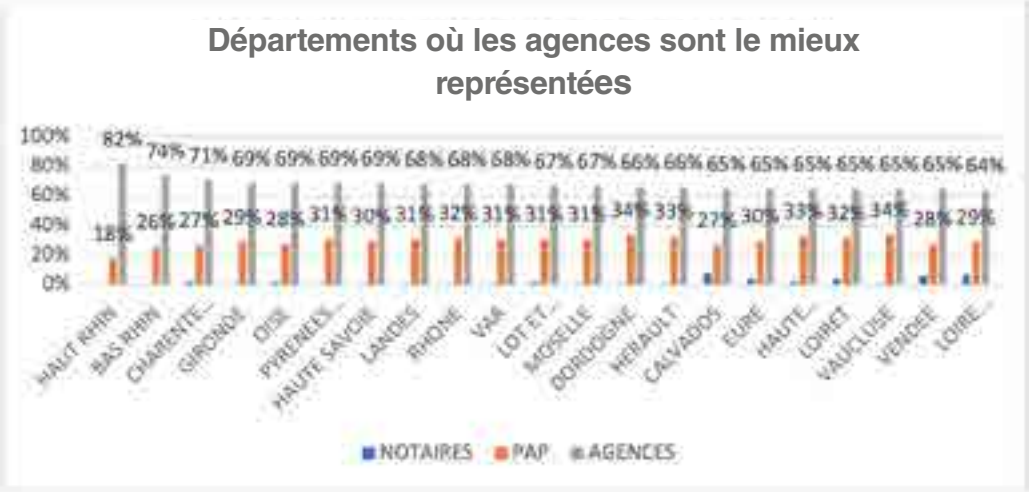
Les tableaux ci-dessous permettent de découvrir les différents positionnements des notaires et les marges de progression possibles.

Le TOP 18 des départements où les notaires sont très présents

Les notaires sont traditionnellement actifs dans les départements où les agents immobiliers sont les moins nombreux, et le plus souvent dans les départements les moins peuplés, à l'exception des départements bretons et du Nord Pas-de-Calais, où la négociation est pratiquée depuis de nombreuses années. Il est intéressant de constater que la totalité de ces départements se situent au nord de la Loire.

Les 26 départements où le marché de particulier à particulier est très actif





Dans ce classement apparaissent logiquement les départements les moins peuplés, où les agences traditionnelles sont peu représentées, où les ventes concernent le plus souvent des petits actes peu rémunérateurs pour les notaires, ces derniers ont tout intérêt à développer une activité négociation, avant que les réseaux de mandataires ne s'intéressent à ces secteurs abandonnés par les agences *"vitrées"*. C'est pour eux une question de survie.

Départements où les agences immobilières détiennent les plus fortes parts de marché (Hors Île-de-France)

Les tableaux permettent de constater que les agences sont très présentes :

- **Dans les départements touristiques** (mer ou montagne) où l'activité locative saisonnière favorise logiquement leurs implantations.
- **Dans les plus grosses agglomérations**

AGGLOMÉRATIONS	NOTAIRES	PAP	AGENCES	TOTAL PROFESSIONNELS
PARIS	0,6 %	17 %	82 %	82,6 %
MARSEILLE	1 %	37 %	62 %	63 %
LYON	1 %	32 %	67 %	68 %
LILLE	10 %	32 %	58 %	68 %
NICE	0 %	27 %	73 %	73 %
TOULOUSE	2 %	33 %	65 %	67 %
BORDEAUX	1 %	29 %	69 %	70 %
NANTES	7 %	29 %	64 %	71 %
TOULON	1 %	31 %	68 %	69 %
DOUAI LENS	12 %	34 %	53 %	65 %
ÎLE-DE-FRANCE	0,3 %	19 %	80 %	80,3 %

où les réseaux traditionnels sont très implantés.

Dans la majorité de ces agglomérations, les notaires ont souvent fait le choix de ne pas trop concurrencer les agents immobiliers, à l'exception de Lille, Douai, Lens, Nantes, et Bordeaux où ils sont organisés en Groupements de négociation.

La négociation immobilière, activité accessoire ou indispensable pour la pérennité des offices ?

Dans cette conjoncture économique favorable, certains notaires sont déterminés à se positionner durablement sur le marché de la négociation immobilière.

Les statistiques dévoilées démontrent clairement que l'explosion du marché immobilier et les évolutions technologiques en matière d'information et de communication n'étaient pas pleinement exploitées par les professionnels de l'immobilier. En passant de 7 % à 5 % en 2 ans, les notaires affaiblissent de 28 % leur positionnement.

Bien que n'ayant que très peu interrogé les intéressés, j'y vois trois raisons :

- **Dans les grosses agglomérations,** les augmentations conjuguées des prix et des volumes favorisent une augmentation des actes, et par la même des chiffres d'affaires des offices, n'incitant pas de nombreux notaires à s'investir dans la négociation.
- **Dans certains départements moins urbanisés,** la présence de plus en plus forte de mandataires indépendants doit quelque peu menacer les notaires négociateurs en milieu rural.
- **La reprise de la demande** facilite les ventes de particulier à particulier.

Dans un tel contexte, le notaire, spécialiste de l'immobilier et conseiller objectif et impartial des familles, a les compétences et les capacités pour se positionner durablement sur le marché de la transaction à condition d'exploiter au maximum les nouvelles technologies qui sont mises à sa disposition, sans oublier pour autant que l'outil n'est rien sans l'homme – ou la femme, et que la réussite d'un négociateur passe par une formation permanente, des outils informatiques efficaces, une bonne visibilité sur internet et les réseaux sociaux et une forte implication des notaires en matière de management et d'accompagnement de cette activité.

Les notaires et les négociateurs présents aux assises *immonot* ont tous été convaincus des avantages de disposer d'un site internet performant pour leur office et de diffuser leurs annonces sur un portail reconnu comme *immonot.com* afin d'offrir à leurs clients la meilleure visibilité des biens qui leurs sont confiés.

Par ailleurs, depuis la crise sanitaire, l'effet *"BOOSTER"* de l'outil innovant des ventes interactives notariales *36 heures immo* n'a fait que se confirmer.

Les notaires possèdent avec ce concept de ventes aux enchères en ligne une longueur d'avance ! Jusqu'à quand ?

Gérard Bornot
Consultant expert
en marketing immobilier

INTERVIEW

La négociation notariale et la démarche Qualité vues par Émilie Barberot, consultante. Elle accompagne les notaires qui souhaitent créer ou développer la négociation immobilière et les études désireuses d'améliorer leurs résultats via le management de la qualité.

En quoi consiste votre job ?

Émilie Barberot : Je suis consultante, j'accompagne mes clients via du conseil et de la formation, sur les sujets de la négociation immobilière, de la stratégie d'entreprise, de l'organisation avec l'accompagnement jusqu'à la certification à la norme ISO 9001 version 2015.

D'où vous vient cet "intérêt " pour la négociation notariale ?

Émilie Barberot : Je perçois cette activité historiquement notariale comme un vrai *"tapis rouge"* pour les notaires. Pour l'avoir personnellement expérimentée, les clients sont extrêmement demandeurs de cette solution de la part de leur notaire.

Car un notaire est un vrai gage de sécurité. Or, les agences et autres mandataires se sont multipliés et la compétence s'est cruellement diluée, alors que le notaire et son négociateur ont toute leur raison d'être.

D'autre part, on n'achète rien ou on ne vend rien de plus cher dans sa vie que sa maison : le notaire se doit d'être présent et ce, dès le début du projet, dès l'estimation du bien des vendeurs et dès les premières visites des futurs acquéreurs. Enfin, quelle rentabilité pour l'office notarial ! Négocier une vente génère le même chiffre d'affaires

que 3 actes de ventes dont ils se contentent des émoluments !

C'est quoi selon vous un service négociation qui marche bien ?

Émilie Barberot : C'est un service où chaque bien qui passe par l'étude est connu du négociateur ; où se réalisent à minima 2 ventes par mois, où les biens sont essentiellement en exclusivité et bien sûr au bon prix ! N'est pas négociateur qui veut !

La Norme ISO 9001 v2015, c'est contraignant ?

Émilie Barberot : OUI et NON : bien entendu, c'est du travail, la norme comporte un certain nombre d'exigences, mais chacun les applique comme il le souhaite, il n'y a finalement que peu de choses qui sont imposées, si ce n'est de faire preuve de bon sens.

Certains notaires gardent un mauvais souvenir de la Démarche Qualité, et je le comprends, mais en expliquant simplement ce que la norme demande et en le vulgarisant, chacun comprend très vite, alors la mise en œuvre est un jeu d'enfants.

Les avantages sont bien plus nombreux que les contraintes : la satisfaction clients est suivie donc accrue, les clients notamment les institutionnels apprécient cette certification qui est un gage de qualité et de confiance, de nouveaux marchés peuvent donc être gagnés. Enfin pour mes clients, notaires ET chefs d'entreprises, la Norme est un outil de pilotage hors pair : le passage de la boîte manuelle à la boîte automatique !

Vous proposez du conseil ET de la formation ?

Émilie Barberot : En effet. J'ai ces deux casquettes : conseiller mes clients sur leurs problématiques de fidélisation des collaborateurs, les relations Office-Clients ou leurs pistes de développement, parfois aussi sur leur difficulté à tout gérer.

La formation est un superbe levier, je suis convaincue que la pédagogie est la clé de voûte du conseil et que transmettre, expliquer, montrer permet une montée en compétences plus rapide et un meilleur ancrage des acquis.

Pour information, tous les notaires et tous leurs collaborateurs disposent de budgets de formation et il n'est pas rare qu'ils les oublient, qu'ils les laissent se perdre.

Émilie BARBEROT/ CommYouNot'
Tél. 06 67 34 46 63
ou mail : contact@commyounot.fr
Visitez : CommYouNot.fr

COMMYOUNOT'
Solutions pour Notaires & Entrepreneurs

5,0 ★★★★★ 28 avis Google

Les ventes interactives **INCONTOURNABLES**

**Les ventes interactives notariales apparaissent plus que jamais comme LA solution qui facilite et accélère la transaction.
Un avantage concurrentiel de taille pour le Notariat, que vous ayez un service de négociation ou non.**

L'entreprise Notariat Services, partenaire du Notariat depuis plus de 50 ans, met à disposition la solution 36h-immo pour ceux qui négocient mais également propose un service d'assistance pour les offices qui voudraient utiliser ponctuellement ce système, notamment pour des biens délocalisés. Un service clé en main !

Pourquoi est-ce le bon moment d'utiliser 36h immo ?

Dans le contexte immobilier actuel où l'offre est inférieure à la demande, les résultats sont justes exceptionnels !

PLUS DE 92 % DE RÉUSSITE !

En effet, la crise sanitaire a bousculé nos habitudes de consommation. La vente interactive notariale est parfaitement en adéquation avec la situation actuelle car elle est basée sur le digital et répond à de nouveaux besoins. Elle limite les déplacements humains. Les visites peuvent se faire virtuellement et les offres se font en ligne. C'est moderne, rapide et efficace.

Petit rappel : 36h-immo, kézako ?

C'est un concept innovant et dans l'air du temps puisqu'il permet de vendre un bien immobilier sur appels d'offres en ligne sur la plateforme 36h-immo.com. Elle joue le rôle d'une salle des ventes virtuelle. Avec cette solution, vous obtenez le meilleur prix dans un délai record de manière transparente et sécurisée. 36h-immo propose des options de ventes qui rendent encore plus souple le dispositif. La salle des ventes peut ainsi être ouverte sur plusieurs jours comme pour une durée très courte de 2 heures selon le besoin.

Les atouts

- **Fort avantage concurrentiel :** la vente interactive est un service réservé aux études notariales. La plateforme offre une multitude de services : prise de rdv en ligne, système de sms pour avertir acquéreurs et vendeurs de l'émission d'une offre en ligne…
- **Gain de temps :** pour les études qui n'ont pas le temps, elles peuvent utiliser l'assistance 36h immo qui gèrera les acquéreurs, s'occupera du plan de communication (photos et visites virtuelles) et assurera les visites.
- **Un tarif extrêmement compétitif :** 350 € l'utilisation de la salle des ventes pour les études qui utilisent le système en toute autonomie et aucune autre commission, y compris en cas de succès de la vente. Sur devis pour l'assistance.

Rémunération

Vous accroissez vos revenus. Vous percevez des honoraires de négociation.
C'est Vous, notaire mandaté, qui tenez la plume de la signature du mandat à l'acte.
Vous signez le mandat exclusif ET le compromis.

Professionnalisme

Vous vous appuyez sur l'expertise d'immonot et de ses partenaires : *Se loger, Leboncoin,* presse locale, *Picthouse* (visite virtuelle, photographe professionnel pour la mise en valeur de votre bien), *Solen* (certificat d'ensoleillement du bien), *Rhinov* (Home staging virtuel)…

Fidélisation

Vous accompagnez votre client et lui donnez entière satisfaction.

Christine MARTIN - *Clerc négociateur à l'étude Garibal et Larivière à Pessac (33)*

« C'est le meilleur moyen de vendre à l'instant T un bien convoité au prix le plus élevé... Dans tous les cas, 36 heures immo permet de vendre vite car cela évacue les négociations qui durent dans le temps. Cela évite aussi au vendeur fragilisé par une situation délicate (séparation, succession...) d'être tenté de trop baisser son prix dans le cadre d'une mise en vente traditionnelle. Dans une vente 36h-immo, il se voit inscrit dans une logique d'offres à la hausse ! »

Propos recueillis en février 2021

François-Xavier Duny

DERNIÈRE VENTE

Offre Spéciale

Cuvée Notariale

Prix

Champagne blanc de blancs brut

75 cl . sans millésime	18 € ttc + port
75 cl . millésime 2015	22 € ttc + port
magnum 1,5 l . sans millésime	37 € ttc + port
magnum 1,5 l . millésime 2012	43 € ttc + port

Champagne Rosé

75 cl . sans millésime	20 € ttc + port

Prix producteur. L'abus d'alcool est dangereux pour la santé.
À consommer avec modération.

Pour toute commande écrivez à : Notariat 2000 - 13 rue du Bois Vert - 19230 Pompadour
par mail srocher@notariat2000.com ou srocher@immonot.com

Une baisse de tension profitable !

Après avoir affiché une santé éclatante au plus fort de la crise du Covid, l'immobilier donne quelques signes de faiblesse quant à la vigueur des transactions et à l'évolution des prix. Rien d'alarmant cependant, puisque cela évite toute surtension qui risquerait de mettre à mal la bonne forme du marché durablement.

Tendance concernant l'activité

Il y a des étés chauds et lumineux, d'autres plus froids et pluvieux. C'est plutôt à cette deuxième catégorie qu'appartient la période estivale qui vient de s'écouler, et ce climat quelque peu déprimant a aussi affecté l'activité immobilière. La baisse de volume a ainsi touché 32 % de nos correspondants contre 6 % deux mois plus tôt et le nombre de ceux ayant observé une amélioration est deux fois moindre. Même en tenant compte de l'effet vacances, ces chiffres interpellent d'autant plus que l'an passé, à la même époque, on assistait à une forte croissance du nombre des compromis. La rentrée ne s'annonce pas sous de meilleurs auspices puisque, pour les deux mois à venir, les optimistes ne sont plus que 12 % contre 27 % en juin, et la proportion des pessimistes passe de 15 % à 27 % avec pour résultat une chute du solde des opinions qui descend de +0,12 à – 0,15.

Ce retournement de tendance pronostiqué dès le mois de juin par nombre de nos négociateurs semble lié essentiellement à un tassement de la demande. L'engouement des particuliers pour quitter les grandes cités et s'installer dans les villes moyennes commence à trouver ses limites après une année d'effervescence portée par le développement du télétravail. Ceci étant, nos négociateurs ne peuvent que se féliciter des résultats obtenus durant ces douze derniers mois puisque, globalement, suivant l'INSEE, le nombre de ventes immobilières soumises aux droits de mutation et comprenant notamment les terrains s'élevait à 1 581 000 à la fin juin 2021 dont 1 130 000 pour les logements anciens, chiffres dépassant de loin tous les sommets précédents.

Tendance concernant les prix

Ce ralentissement de l'activité s'accompagne aussi d'une modification de la tendance sur les prix. Tout en restant important, le nombre d'études notariales enregistrant des augmentations de prix commence à marquer le pas. Suivant l'indice Notaires-INSEE, cette augmentation a été proche de 5 % sur douze mois mais avec une inversion de tendance entre communes rurales et villes moyennes d'une part (+6 %) et grandes métropoles dont certaines, à commencer par Paris (-1,5 %), enregistrent des baisses sensibles. Angers a connu une forte augmentation des prix (+7,4 %), où suivant un négociateur local *"les prix sont encore dans la fourchette haute mais ne semblent plus augmenter avec des Parisiens moins présents !"*. Pour octobre, la proportion de nos correspondants prévoyant la poursuite de la hausse passe de 49 % à 21 % tandis que celle prévoyant leur stabilité s'élève de 49 % à 75 %. Pour les terrains, ces chiffres évoluent peu, un tiers d'entre eux prévoyant une hausse et deux tiers leur maintien au niveau antérieur, proportions équivalentes pour les commerces après une forte remontée du solde des opinions.

Le conseil des notaires

L'instauration du pass sanitaire comme mesure coercitive ne semble pas avoir eu d'impact sur le moral des Français. La part des conseils à l'achat suivi d'une revente remontant de 33 % à 47 % pour le logement alors qu'elle reste stable à 49 % pour les terrains. Cela suggère que les déséquilibres entre offre et demande de logements observés dans les grandes métropoles devraient prendre fin, le marché s'orientant alors vers une stabilité des prix.

Évolution de l'environnement économique

En dépit de l'annonce d'une quatrième vague de Covid, l'économie française ressort en forme d'un été peu clément. L'INSEE anticipe maintenant une croissance de 6,25 % pour l'année 2021 après une chute de 8 % en 2020. La reprise ramène l'activité à un niveau très proche de l'avant-crise même si les livraisons de matières premières et de composants électroniques font une ombre à ce tableau rassurant.

Enquête réalisée fin août 2021

Bernard Thion

Des capacités d'émission en France et à l'internationale

Faisant partie des plus grands pourvoyeurs de garanties dans le monde, Liberty Mutual Surety met à disposition de ses clients d'importantes capacités et la qualité de service d'un groupe expérimenté présent en France et dans plus de 60 pays.

Pourquoi choisir Liberty Mutual Surety pour vos garanties ?

- **Solidité financière :** Liberty Mutual Insurance est noté A par Standard & Poor's.
- **Une vaste gamme de produit :** Nous fournissons des garanties et des cautions de tous types pour vous accompagner sur vos marchés.
- **Flexibilité :** Nous travaillons avec vous, votre Courtier et vos Bénéficiaires pour trouver les meilleures solutions et satisfaire à vos besoins.

Visitez notre site : **libertymutualsurety.com/France** et suivez-nous sur Linked In.

Contactez votre Courtier pour plus d'information.

Insurance and surety products offered by Liberty Mutual Insurance Company or its affiliates or subsidiaries.
© 2021 Liberty Mutual Insurance, 175 Berkeley Street, Boston, MA 02116

Des outils de gestion à distance

La société française FICHORGA est aux cotés des notaires pour le maintien de leur activité en toutes circonstances. De nombreux outils de gestion à distance sont disponibles pour aider les études dans leur gestion quotidienne...

La signature d'actes en visio conférence

Depuis 2018, il est possible de signer les actes en visioconférence avec AUTHEN.TIC. Les utilisateurs du logiciel de Fichorga peuvent donc naturellement **organiser ce type de signature avec l'ensemble des notaires de France**, le module étant compatible avec tous les logiciels depuis sa conception.

La signature avancée sécurisée

(En partenariat avec Yousign)

Lors de la période de confinement des mois de mars et avril de cette année, les services de FICHORGA ont mis en place en un temps record l'intégration de la signature à distance sécurisée au sein de l'outil de rédaction AUTHEN.TIC.

Depuis lors, il est possible de **signer procurations, compromis ou actes sous seing privé à distance** avec vos clients et ce en partenariat avec la PME française Yousign.

L'envoi de courriers et recommandés dématérialisés

AIRMAIL donne accès à l'automatisation d'envoi de courriers simples et recommandés, et ce directement du logiciel de rédaction AUTHEN.TIC. Le module AIRMAIL intègre également l'envoi de courriers recommandés sécurisés avec accusé de réception en *"totale dématérialisation"* **(LRE : Lettre recommandée électronique).**

Ce processus permet au client de recevoir le courrier recommandé par mail et de le signer de façon digitalisée avant que celui-ci ne soit retourné de la même façon pour être automatiquement inséré dans son dossier au sein de l'applicatif.

En parallèle, un **service de sms** est également intégré à AIRMAIL pour pouvoir utiliser ce mode de communication avec les clients.

La prise de rendez-vous dématérialisée

Un module *"prise de rendez-vous"* **intégrable à AUTHEN.TIC et à OUTLOOK**

est disponible afin d'optimiser vos agendas et d'en faciliter la gestion. Il offre de multiples opportunités de paramétrage afin d'être **personnalisé en fonction des habitudes de l'étude**, comme par exemple pour l'automatisation de rappels auprès de vos clients. Ce service digitalisé peut même être intégré à votre signature mail ou votre site internet si vous le désirez, et ce en gardant la maîtrise des paramétrages, comme par exemple vos plages horaires de disponibilité.

Le portail client

IZINOT, le portail client de Fichorga, offre une **plateforme d'échanges de documents avec vos clients** afin de faciliter la construction des dossiers.
Ce service dématérialisé permet un accès **de n'importe où et sur n'importe quel support.** Un espace sécurisé et personnalisé pour optimiser la relation client.

La gestion des appels

La gestion informatisée des appels entrants, intégrée à AUTHEN.TIC, **facilite la prise de contact client tout en allégeant l'organisation interne de l'étude,** notamment la gestion du standard, et en permettant de garder un historique des appels clients dans les dossiers.

La gestion des ressources humaines

Deux logiciels interactifs, UMAN Link et UMAN Paie, **pour faciliter la GRH de votre établissement en la liant à votre service de Paie afin de pouvoir l'automatiser.**

UMAN Link permet de gérer vos collaborateurs et facilite l'administration de vos équipes. **Toutes les données concernant vos forces vives sont regroupées sur un outil unique personnalisable.** Trombinoscope, plannings, poses de congés et absences, gestion des soldes de congés… Un outil moderne utilisable en mobilité et en autonomie pour s'adapter à tous types d'organisation (multi-sites, télétravail…) et accessible sur tous supports (tablette, smartphone, portable…). Un outil favorable au bien-être et à l'intégration des collaborateurs de votre structure.

UMAN Paie prend en compte tous les évènements effectués via UMAN Link pour **automatiser la PAIE de votre office et les déclarations obligatoires liées à celle-ci.** Vous constaterez une organisation plus efficace avec un vrai gain de temps et de productivité.

fichorga
intelligent software

AU SERVICE DU NOTARIAT DEPUIS 1972

Interview de Yohan PEGON, rapporteur général du prochain congrès MJN

Pourquoi un congrès Mouvement Jeune Notariat (MJN) sur le thème du bonheur au travail ? Pourquoi Florence ? Quels vont être les moments forts ? Yohan PEGON, rapporteur général de ce 51e congrès, nous dit tout… ou presque.

Pourquoi ce thème ?

L'idée de ce congrès est née suite au 48e congrès du Mouvement Jeune Notariat qui a eu lieu en 2017 à Edimbourg, sur le thème : *"Notariat du 21e siècle : Enfin le zéro papier ?"*. Pendant les deux années de préparation du congrès, ponctuées par d'inoubliables souvenirs en Ecosse, la cohésion de l'équipe de congrès était telle que le thème du bonheur au travail est apparu comme une évidence.

Aussi, le sondage publié en juin 2017 par le Cabinet HappyAtWork, plaçant la profession de clerc de notaire en tête des 10 métiers où l'on serait le moins heureux, a retenu l'attention de beaucoup de personnes au sein de la profession.

En définitive, forts d'une expérience collective marquante, nous avons naturellement fait le choix de ce thème d'actualité qui confirme que le notaire est également un manager et un chef d'entreprise.

Pourquoi la destination de Florence ?

Il est de notoriété que la Présidente du congrès n'aime pas l'avion. Parmi les destinations accessibles par la route, la ville de Florence, merveilleux mélange de sites architecturaux, historiques et culturels, a été sélectionnée. Mais je vous donne un scoop… elle devrait finalement bien arriver par les airs…

Quels sont les moments forts attendus de ce congrès ?

Outre les traditionnelles séances d'ouverture et de clôture qui se tiendront dans

des lieux somptueux, les séances de travail promettent d'être animées. Des tables rondes participatives feront la part belle aux échanges avec les congressistes et aux partages d'expérience.
Enfin, les différentes visites de Florence et de ses monuments majestueux laisseront assurément de nombreuses images aux participants au congrès.

Comment va votre équipe ?

L'équipe va très bien malgré le report du congrès initialement programmé en 2020. La crise sanitaire actuelle a d'ailleurs pu enrichir nos travaux de nouveaux constats et de nouvelles réflexions.
L'équipe de congrès est impatiente de restituer ses travaux et de rencontrer tous les participants au congrès dans la belle ville de Florence.

Yohan Pegon
Rapporteur général

L'œil du cyclone

Une chose est certaine : les six dernières années, et plus encore les deux dernières, nous auront bien plus appris sur la nature humaine que les précédentes... Il faut réellement beaucoup de suivi et d'attention pour savoir où va *"le monde"*, et plus le temps passe, plus il semble évident que pour certains *"le monde"* se limite à quelques mètres alentour, tout le reste n'étant qu'anomalie, tout juste bonne à permettre de se changer les idées en jouant les touristes de proximité.

Plus grave que la COVID, le *"tupurmapum"*, et sa conséquence directe la *"fricardite aigüe"*, mettent à mal l'humanité, à commencer par le notariat.

Pour bien mesurer la difficulté, il faut prendre conscience du fait qu'une institution *"nationale"* a généralement le tort de vouloir appliquer nationalement des spécificités locales… Le prêt-à-porter ne va pourtant pas à tous !

On cherche ainsi à définir *"le notariat"* et on efface peu à peu *"les notaires"*…

L'individuel, qui était encore la norme au tout début des années 60, est devenu, insensiblement, l'anomalie. Il faut absolument être *"groupiert"*, même avec une efficacité très "*Septième Compagnie"* sinon rien ! Big is beautiful, et l'avenir est, a minima, aux structures à l'IS (essentiellement parce qu'elles permettent de diluer et *"présenter"* les revenus, en évitant la confusion fâcheuse entre chiffre d'affaires et *"salaire des notaires"* que font régulièrement des journalistes peu regardants et moins objectifs encore) et certainement pas aux individus à l'IR[1].

Le prêt-à-porter ne va pourtant pas à tous !

Mes oreilles n'en ont pas cru leurs yeux, c'est dire si j'ai été choqué lorsqu'elles ont entendu, lors d'une réunion dont ce n'était pourtant pas l'objet principal, que le très haut conseil, qui a oublié qu'il n'était qu'une représentation et pas un *"chef"*, se préoccupait de normaliser plus encore la profession…

V'la-t-y-pas (pardonnez l'expression, il faut bien que je fasse rrrrrurrral pour donner des arguments à ceux qui se croient supérieurs ☺ !) qu'on se pencherait, (pourtant *"e pericoloso sporgersi"* !) à la fois sur la *"raison d'être"* (ou avoir ? ou le néant ?) du

notariat, son *"modèle social"* (le mot reviendrait-il en grâce après le dénigrement d'un certain projet de tarif *"social"* ?!) et qu'il serait question d'un *"Label Notaire"* (La belle affaire !) bref, on croirait presque entendre *"rentrez-moi ces poitrines, je ne veux voir qu'un ventre scrongneugneu !"*

Quand la mode est démodée, c'est démodé d'être à la mode…

Les golden-boys *"au pouvoir"* (Vavavoom !) se pensent entrepreneurs, se croient émérites, et n'ont en fait absolument aucune conscience du fait que leur opulence n'est pas (que) le résultat de leurs compétences mais (surtout) l'effet d'un tarif qui fait d'eux ce qu'ils sont, et dont la suppression tant crainte (et qu'ils prétendent souvent espérer) mettrait un terme à leurs illusions en même temps qu'aux difficultés des notaires *"de maillage"*, pourtant, le plus souvent, plus attachés qu'eux à l'exercice (long et prospère, mais pas *"yop'la boum"*[2] !) méticuleux de la fonction…

Ils raisonnent macroéconomie, mondialisation du droit, manient des concepts exaltants et sont probablement en train de concevoir le droit interplanétaire qui ne manquera pas de surgir dès que *"la main de l'homme aura posé le pied"* sur Mars comme dirait le Maire de Champignac.

Ils travaillent pour l'État, veulent des conventions avec l'État, cent fois sur l'État remettent leur ouvrage, et ils en font des tas, que dis-je, des tonnes… Et l'État aime

bien ça, même s'il ne les aime pas tant que ça…

Mais travaillons-nous réellement pour l'État ?! Il ne me semblait pas…

À la place, sans doute, puisque nous en sommes délégataires, avec, de toute évidence puisqu'il nous accompagne au quotidien par sa tutelle méticuleuse, mais certainement pas POUR ! Relisez donc la mention d'entête de vos copies exécutoires, Confrères, nous travaillons *"AU NOM DU PEUPLE FRANÇAIS"* et *"c'est peut-être un détail pour vous, mais pour moi ça veut dire beaucoup, ça veut dire que je suis libre, heureux d'être là malgré tout !"*…

L'apparence c'est l'unité…
Tous pareils, tous aux ordres.

Et si nous travaillons au nom du peuple, c'est lui que nous devrions entendre, personne d'autre… Croyez-vous réellement que ce qui préoccupe *"le peuple"*, c'est la modernitude de la méthode de rédaction de nos actes ? Pensez-vous réellement que *"le peuple"* recherche toujours la facilité la plus grande ou bien plutôt la sécurité la plus totale ? *"Le peuple"* veut-il réellement des notaires interchangeables et standardisés, ou au contraire des notaires divers et bigarrés, avec la possibilité de choisir celle ou celui qui lui convient en sachant que le tarif pratiqué, lui, sera identique (à défaut d'être équitable et mesuré) ? Difficile à dire, car le peuple ne parle pas[3]…

Quand la mode est démodée, c'est démodé d'être à la mode… Et le vent du progrès n'est au final qu'un tourbillon en perpétuelle révolution. Le notariat auquel j'ai adhéré et que je persiste à défendre n'est certes pas dans le vent : il est l'œil du cyclone, le calme au milieu du chaos.

Ayez la curiosité de remonter le temps, et de lire ce que des notaires ont produit, avant même qu'il soit question d'unité, de *"notariat"*, vous verrez que ce qui vous paraît tellement nouveau, *"jamais fait"*, n'est bien souvent qu'une énième déclinaison d'une idée (multi) séculaire, et vous conviendrez peut-être alors que l'essentiel qu'il nous faut aujourd'hui défendre, ce n'est probablement pas l'apparence, mais bien plutôt la confiance !

L'apparence c'est l'unité… Tous pareils, tous aux ordres.

La confiance, ce serait plutôt l'harmonie... Et si on y travaillait ?

1 - où l'on constate, encore, que les Français sont de moins en moins citoyens mais de plus en plus contribuables.

2- allusion que les moins de 50 ans ne connaissent que par le pain d'épice, et qui échappe probablement à tous les moins de 30 ; un indice : là aussi il est question de maquereau-économie. ☺

3 – et quand il parle on ne l'écoute pas ou on oublie vite ce qu'il a dit comme le démontrent le référendum sur la Constitution européenne, ou plus récemment le « Grand Débat »

Didier Mathy
Notaire à Sagy (71)

LES PLUS BELLES VENTES INTERACTIVES SONT SUR LE SITE 36H IMMO

TARIF IMBATTABLE

LARGE PLAN DE COMMUNICATION
VISIBILITÉ MAXIMALE DE VOTRE ANNONCE

SITE INNOVANT ET INTUITIF CONÇU POUR VOUS
FONCTIONNALITÉS EXCLUSIVES

VOTRE 1re VENTE INTERACTIVE 36H IMMO OU E-VENTE OFFERTE

36h-immo

CONTACTEZ-NOUS AU
05 55 73 80 22

Conception © StudioMAJE.fr - (avant le 31 mars 2020)

Côté cour

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

FAMILLE

• **COUPLES NON MARIÉS**

Pas de créance pour le partenaire de Pacs qui a remboursé seul le crédit immobilier.

Le partenaire de Pacs, qui perçoit des revenus quatre ou cinq fois supérieurs à ceux de sa compagne et rembourse seul le prêt souscrit avec elle pour financer l'achat indivis de leur résidence principale, ne fait que participer à l'exécution de l'aide matérielle entre partenaires.

Cass. 1e civ. 27-1-2021 n°19-26.140 FS-P (solution notaire n°6)

• **LIBÉRALITÉS**

L'action en révocation d'une donation pour ingratitude est ouverte au légataire universel.

Le légataire universel, en sa qualité d'héritier, peut exercer l'action en révocation pour ingratitude d'une donation consentie par le testateur en raison des violences commises à son encontre par le donataire et pour lesquelles ce dernier a été pénalement condamné.

Cass. 1e civ. 27-1-2021 n°19-18.278 FS-P (solution notaire n°6)

RURAL

• **DROIT DE PREEMPTION DE LA SAFER**

La SAFER ne peut pas préempter des terres rachetées par un agriculteur exproprié ou « comme tel ».

Le rachat, par des agriculteurs, de leurs terres, qu'ils avaient cédées à l'amiable après déclaration d'utilité publique à une société d'autoroutes, n'est pas soumis au droit de préemption de la SAFER.

Cass. 3e civ. 4-3-2021 n°20-12.253 F-D (solution notaire n°10)

IMMOBILIER

• **SERVITUDES**

Passage « conventionnel » pour cause d'enclave : pas d'extinction pour non-usage.

L'enclavement du fonds ayant été la cause déterminante de l'établissement de la servitude de passage dans l'acte de vente, le non-usage trentenaire du passage n'a pu causer l'extinction de droit de servitude. *Cass. 3e civ. 6-5-2021 n°20-15.705 F-D (solution notaire n°17)*

• **COPROPRIÉTÉ**

La création de lots privatifs par individualisation des « chambres de bonne » est possible.

La création de lots privatifs par individualisation des « chambres de bonne » est possible même si ces locaux ont une surface ou un volume inférieurs à ceux prévus par l'article L 111-6-1 du code la construction et de l'habitation pour les locaux à usage d'habitation.

Cass. 3e civ. 3-06-2021 n°20-16.777 FS-P (solution notaire n°21)

GÉNÉALOGIE - RECHERCHE D'HÉRITIERS

Membre de la Chambre Syndicale des Généalogistes de France
Cabinet Associé à l'Étude ADD

- 4, avenue du Coq - **75009 PARIS** — **01 44 94 91 91**
didier.pierson@pierson-genealogiste.fr
thomas.lenoir@pierson-genealogiste.fr
- 77, rue Verte - **76000 ROUEN** — **02 35 98 15 15**
virginie.caumont@pierson-genealogiste.fr
- 22, quai Vendeuvre - **14000 CAEN** — **02 31 95 16 16**
virginie.caumont@pierson-genealogiste.fr
margaux.legoff@pierson-genealogiste.fr
- 22, rue Gorvand - **35000 RENNES** — **02 99 78 20 78**
jerome.bernard@pierson-genealogiste.fr
- 2, rue Julien Videment - **44200 NANTES** — **02 40 20 19 00**
jerome.bernard@pierson-genealogiste.fr
- 42, avenue du Général de Gaulle - **72000 MANS** — **02 43 25 63 36**
marion.hubert-lieux@pierson-genealogiste.fr

www.pierson-genealogiste.fr

Transmettre l'espoir de vaincre le cancer

Léguez à l'Institut Curie, 1er Centre français de recherche en cancérologie

Transmettre tout ou une partie de ses biens à l'Institut Curie, premier centre français de recherche en cancérologie, est un formidable message d'espoir pour tous ceux qui luttent contre le cancer.

En soutenant les efforts de l'Institut Curie, fondé par Marie Curie, vous effectuez un geste de générosité envers les générations futures, vous donnez aux chercheurs et médecins les moyens de prendre le cancer de vitesse et associez votre nom à ce combat pour la vie.

LEGS - DONATIONS - ASSURANCES-VIE

institut Curie

ENSEMBLE, PRENONS LE CANCER DE VITESSE

curie.fr

Pour tout renseignement contacter Catherine Ricatte - Institut Curie - 26, rue d'Ulm - 75248 Paris Cedex 05 - 01 56 24 56 34 - catherine.ricatte@curie.fr