

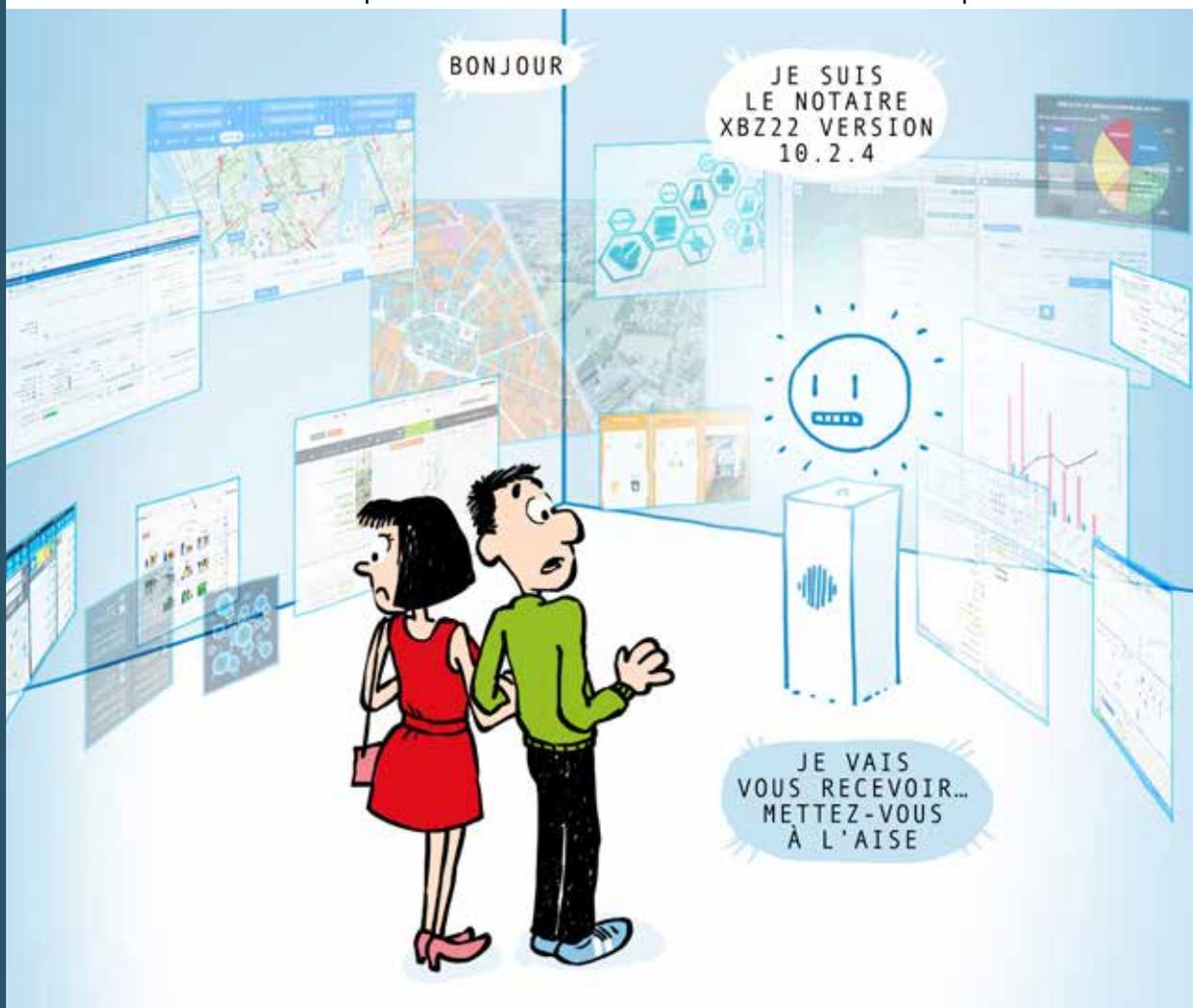
notariat2000



n° ISSN 0397.5398
n° inscr. CPPAP 1122 T 87320

... *et plus si affinités*

Revue indépendante d'informations et d'opinions



DOSSIER SPÉCIAL

p.12

L'Intelligence Artificielle

Investissez



Dans des parts de **vignoble** en copropriété doté d'un château et d'une **image d'exception**. Terroir de **6 ha en Pays de la Loire**.

- ▶ Production de qualité exceptionnelle
- ▶ Élevage en fût neuf
- ▶ Tri manuel

- ▶ Densité : 9 000 pieds/hectare
- ▶ Viticulture raisonnée dotée d'un chai gravitaire
- ▶ Conduite au cheval Percheron

4 599 €
la part seulement

Pouvant rapporter jusqu'à 13 %

Rentabilité assurée de près de 5 %
(seulement 500 parts sont offertes à la vente)

Déjà 65 % de parts vendues

Nous ont déjà rejoints :

Un marin pêcheur
Une agricultrice fonctionnaire
Un commerçant
Un docteur en chimie
Une documentaliste vétérinaire
Un maraîcher
Un hôtelier retraité
Un prêtre
Un radiologue
Une modéliste
Un biologiste

Un assureur
Un maçon retraité
Nombreux spécialistes en médecine
Un technicien en énergie atomique
Un énarque
Un ingénieur
Un professeur
Une cadre fonctionnaire
Un technicien de maintenance
Un artisan maçon entrepreneur retraite
Un entrepreneur en bâtiment

Un éleveur
Un boulanger artisan
Un technicien forage pétrolier
Une responsable directrice de centre d'achat
Un militaire retraité
Un directeur commercial
Un juriste gestionnaire foncière
Un directeur des ventes
Un promoteur
Etc.

Château de Belmar

07 77 08 94 51 - 02 43 33 23 46

bel.eden@orange.fr

Brochure envoyée sur simple demande par voie postale



ÉDITO 5

ÉCHOS ET NOUVELLES 6

DOSSIER SPECIAL INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

■ ENQUÊTE 12

L'IA : au service des notaires ? - *N. Duny*

■ INTERVIEW CROISÉE 16

1, 2, 3 SSII et l'intelligence artificielle - *N. Duny*

■ POLITIQUE FICTION 20

Zéro notaire à la manière de Fredric Brown - *D. Mathy*

■ NOTAIRES 3.0 22

Assistant ou assistés ? - *C. Palot-lory*

■ INNOVATION 25

Le 1^{er} acte authentique électronique signé à distance - *F-X. Duny*

■ LIBRE PROPOS 28

La bêtise artificielle - *E. Dubuisson*

NOTAIRE CRÉATEUR 34

Interview de Jean-Baptiste BULLET, notaire créateur - *N. Duny*

MANAGEMENT

■ "J'ai testé pour vous..." - *E. Beaume-Adam* 36

■ Réponse à un ami - *E. Duny-Reillier* 38

■ 4 questions à Laurence PARIS - *N. Duny* 40

HUMEUR 42

Le pavé luit - *A. Hote*

INTERVIEW PERSONNALITÉ 45

Jean-Louis DEBRÉ, des progrès à la force de la plume ! - *C. Raffailac*

**DITES MERCI À VOS CLIENTS,
AVEC DES CADEAUX PERSONNALISÉS !**

3 PACKS À L'EFFIGIE DE VOTRE ÉTUDE

ESSENTIEL

- **50** CARTES
DE VŒUX

- **50** CALENDRIERS

- **50** NOTES
ADHÉSIVES

400 € ht

BAMBOU

- **50** CARTES
DE VŒUX

- **50** CLÉS USB

- **50** BLOCS
KRAFTS + STYLOS

550 € ht

BUSINESS

- **50** CARTES
DE VŒUX

- **50** CALENDRIERS

- **50** MUGS
ISOTHERMES

- **50** BATTERIES
EXTERNES

960 € ht

TOUS NOS PRODUITS PEUVENT ÊTRE COMMANDÉS SÉPARÉMENT !
N'HÉSITÉS PAS À CONTACTER NOS ÉQUIPES

POUR TOUTE COMMANDE PASSÉE AVANT LE 30 NOVEMBRE :
50 CARTES DE VŒUX PERSONNALISÉES SUPPLÉMENTAIRES OFFERTES
CONTACT : 05 55 73 80 22

Rien ne fait mieux vendre du papier que la peur que l'on peut susciter chez le lecteur, et de ce point de vue, l'Intelligence artificielle devient sans doute le sujet le plus rentable, et elle le restera de longues années encore...

L'IA "forte" est à nos portes ! Elle va entrer en concurrence avec nous et nous supplanter, si elle ne s'en prend pas directement à nous comme dans les œuvres de science-fiction ! Eh bien nous n'en sommes pas encore là, loin s'en faut... L'électronique nous apporte son aide, mais elle serait bien en peine d'agir en totale autonomie...

Le plus préoccupant, du reste, ce n'est pas qu'on réussisse demain à créer une véritable entité autonome, une "singularité", c'est plutôt que les outils de plus en plus puissants et efficaces (même s'ils sont à peine plus intelligents qu'un insecte) viennent en renfort de la bêtise humaine ! Leur utilisation comporte des risques, tant politiques qu'économiques ou même éthiques...

Si on glorifie l'outil utilisé pour mieux contrôler ou pour évincer l'humain, l'affrontement aura lieu, et nul besoin d'attendre pour cela l'avènement d'une IA forte !

Tous les spécialistes vous le diront : *"L'intelligence artificielle, c'est comme le sexe pour les adolescents : tout le monde en parle à la récré, tout le monde dit qu'il connaît, mais personne ne sait vraiment ce que c'est"*.

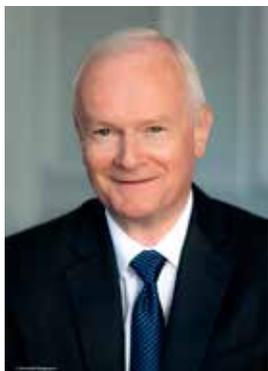
Il serait peut-être bon de s'y intéresser, objectivement, avec le recul qui sied à une saine réflexion, et surtout, sans céder à la mode... La prochaine session de l'Assemblée de Liaison, nous l'espérons, en sera l'occasion.

Peut-être devrions-nous, comme le suggérait Louis REILLIER dans son édito du n° 341 de juin 1991 (qui vous est proposé en PDF sur le site de la revue), suivre *"la leçon donnée aux hommes par les vaches"*; mais les *"guerres macroniques"* l'ont démontré, la profession n'est pas douée pour l'anticipation, et c'est encore aux professionnels que l'on demandera, trop tard, de s'adapter.

Didier Mathy
Rédacteur en chef

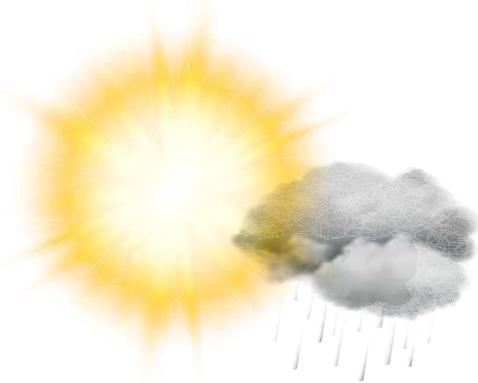


Jean-François Humbert, nouveau Président du CSN



Le Conseil Supérieur du Notariat a élu lors de son assemblée générale, le mardi 23 octobre, son nouveau président, Jean-François Humbert, pour un mandat de deux années. Il remplace Didier Coiffard, notaire à Oyonnax (01).

Notaire à Paris, âgé de 61 ans, Maître HUMBERT détenait déjà de multiples responsabilités au CSN depuis les années 2000. Il a déclaré dans un communiqué : *"Je souhaite ardemment une profession indépendante qui s'agrandit, une profession reconnue et respectée qui est utile à tous, clients comme pouvoirs publics, une profession unie et solidaire qui garantit à tous ses membres, sans exception, un espace de développement et d'épanouissement"*.



Immonot fait la pluie et le beau temps sur France 3

Après la Normandie en avril, le Nord en mai, immonot, le site immobilier des notaires, a sponsorisé la météo sur France 3 en Bretagne en septembre, puis en Picardie en octobre. Avec un message simple et dynamique, immonot a fait savoir que le notaire vend des biens immobiliers... par tous les temps et dans toute la France. Cette campagne à destination du grand public est centrée sur la valorisation du notaire en tant qu'expert immobilier. La suite en 2019 !

Cyclonot septembre 2018 : "Sassay" soldé par une très belle course !



Pour la 2^e fois en 3 ans, la Cyclonot a fait étape les 7 et 8 septembre derniers à Sassay, sur les terres des notaires du Loir-et-Cher. Pour l'occasion, Guy Brault, notaire à Paris, a endossé le costume de directeur de course. Fidèle à ses origines, cette 23^e édition du Championnat de France cycliste du notariat a réuni les coureurs dans un esprit de sportivité et de convivialité. Pour couvrir les 60,2 km de la course en ligne, pas moins de 7 tours de circuit à effectuer pour les hommes et 5 tours pour les dames. Les jeunes de 15 à 18 ans devaient également boucler 5 tours, les moins de 15 ans seulement 4. La course s'est

soldée par une belle échappée d'Arthur Goumou et de Nicolas Pelleriaux, arrivant respectivement 1^{er} et 2^e de l'épreuve. **Et en 2019 ?** La prochaine Cyclonot prendra le départ en septembre 2019, sur un circuit qui sillonnera Lannion et ses alentours, dans les Côtes-d'Armor (22).

Immonot sur Le Bon Coin

Depuis mi-septembre et jusqu'à la fin de l'année 2019, le site immobilier immonot a relancé une grande campagne de communication sur le site Le Bon Coin. Habillage national de la homepage, vagues d'epubs classiques, immonot.com sort le grand jeu sur le site Le Bon Coin durant le 2^e semestre 2018.

Les objectifs sont simples : développer la notoriété du site immobilier notarial immonot et mettre en lumière le notaire négociateur. L'activité de négociation étant trop peu connue du grand public.



Bilan de la loi Croissance

Sur 1650 nouveaux offices, à peine la moitié ont une activité réelle et 1/4 seulement emploient un collaborateur salarié. J-F Humbert (président du CSN) a souligné : *"Les effectifs de la profession ont été augmentés de 40 %. Il nous faut inévitablement développer de nouveaux domaines d'activité, y compris via l'interprofessionalité dans le respect des identités de chaque profession."*

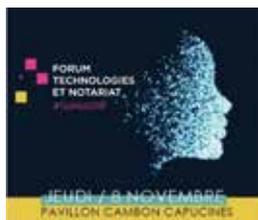
Concours Solon, prochaine édition le 13 décembre 16 h

Inscription et épreuve en ligne : www.concours-solon.fr

Prix : 7 000 € répartis entre les 3 meilleurs étudiants dans l'art de bien rédiger la loi.



Forum Technologies et Notariat à Paris :



La Chambre des Notaires de Paris a organisé une deuxième édition du *Forum Technologies et Notariat* le 8 novembre 2018. Ce forum, ouvert aux notaires et aux collabora-

teurs des offices au Pavillon Cambon Capucine, a rencontré un vif succès. L'objectif de ce forum était de créer un lieu d'échanges, de dialogues entre les notaires et des prestataires de services. Des conférences avec des intervenants experts étaient également proposées... Tous les ingrédients étaient réunis pour créer de *"la stimulation économique et intellectuelle dans le quotidien du notaire"* (Bertrand Savouré, président de la Chambre des Notaires de Paris). Une belle manière de faire bouger les lignes dans le notariat en matière de digitalisation et d'innovations ! Beaucoup de startups et de prestataires étaient présents et proposaient des outils innovants qui répondent à des besoins actuels des notaires. Citons : QUAI DES NOTAIRES, IZILAW, MYNOTARY, FICHORGA, FIDUCIAL, GENAPI, MEE-RO, IMMONOT (qui propose les ventes interactives 36h immo) et bien d'autres encore...

Bravo à la Chambre des Notaires de Paris et à son dynamique président, Bertrand Savouré, de nous proposer des événements de cette envergure !

Restructuration à l'ADSN ?

Lors d'une séance de travail au Forum Technologies et Notariat à Paris, Nicolas TISSOT, le directeur du numérique et des SI au CSN, a expliqué que l'ADSN se restructurerait autour de deux grands axes. Le premier regrouperait toutes les activités directement liées au "cœur de métier" (FCDDV, MICEN, service d'alimentation des bases immobilières, PERVAL, clé Real, visioconférence, etc.), l'autre concernerait toutes les activités *"hors monopole"* (services aux notaires, annonces immobilières, logiciels d'expertise, sites internet, réseaux sociaux, magazines, etc.), celles qui entrent pleinement dans le champ concurrentiel. Sur ce deuxième axe, l'idée serait de permettre (enfin) aux notaires de mettre l'ADSN pleinement en concurrence avec les autres acteurs du secteur.

Le congrès MJN à Montréal

Le congrès du Mouvement Jeune Notariat s'est déroulé à MONTRÉAL (Québec) du 4 au 8 octobre 2018, sur le thème des "Conflits successoraux".

"Les notaires sont confrontés quotidiennement à des successions conflictuelles. Les conséquences sont évidemment fortes d'un point de vue humain, les tensions pouvant prendre des proportions considérables et impacter durablement des individus. Mais au-delà de cet aspect, les conflits successoraux ont également des conséquences économiques négatives" nous confie Lionel Fallet, président de ce 49^e Congrès du MJN.

Les temps forts de ce congrès : une première partie consacrée aux outils juridiques existants qui permettent de prévenir les conflits et une seconde dédiée à la résolution des conflits (médiation, écoute et identification des fondements du conflit). Enfin, l'aspect psychologique du conflit successoral a également été abordé avec l'intervention d'une psychologue spécialiste des conflits familiaux.



Happy Birthday Convention des 25 ans du Groupe Monassier : une belle réussite !



Le Groupe Monassier, 1^{er} réseau notarial de France, a réuni le 9 novembre l'ensemble des notaires et collaborateurs de ses 34 offices membres pour fêter ses 25 ans d'existence... Si l'évè-

nement était inédit par son ampleur, il était aussi festif et fédérateur !

Plus de 650 notaires et collaborateurs (sur 800) se sont retrouvés à Paris pour réaffirmer leur appartenance durable au réseau, fondée sur les valeurs d'innovation, d'excellence et de solidarité, sur la primauté du conseil et, enfin, sur la dimension chef d'entreprise du notaire. Une belle réussite pour ce Groupe qui véhicule une image dynamique et innovante du Notariat.

Sondage

Chiffre clé
Septembre 2018



Près de **70 %**

**des notaires sont favorables
à la publicité personnelle**

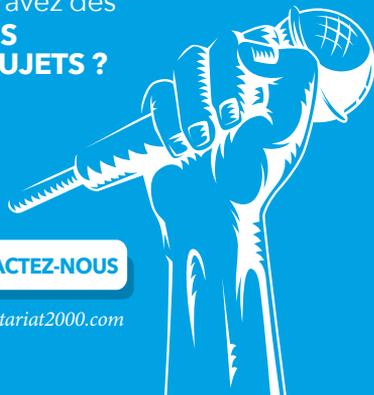
Sondage réalisé par Notariat 2000
auprès de 351 notaires en septembre 2018

notariat2000
...et plus d'affaires

notariat2000
...et plus d'affaires

Vous voulez
PRENDRE LA PAROLE ?

Vous avez des
**IDÉES
DE SUJETS ?**



CONTACTEZ-NOUS

info@notariat2000.com

Ça a été dit à MJN...

✓ Danielle Beausoleil, notaire à Montréal

"Avant de se demander ce que le notariat peut faire pour nous, demandons-nous ce que nous pouvons faire pour le notariat".

✓ Yvonne Flour, rapporteur de synthèse

"Les formules notariales pensées à une époque de stabilité des couples et des familles doivent être repensées par le notariat. C'est un impératif de sécurité juridique".

Le site Notariat 2000 ouvert à tous

Les articles sur le site N2000 sont désormais en accès libre et les commentaires ouverts !!! À lire, sans modération, des dossiers de fond, des interviews, des actus concernant le notariat.

Rendez-vous sur notariat2000.com.

Suivez-nous également sur Facebook et/ou Twitter pour ne rien zapper !!!



La revue Notariat 2000

Elle est désormais distribuée gratuitement, 2 fois par an, à tous les notaires de France. Le prochain numéro sortira fin mai 2019.



▶ Du 3 au 5 décembre 2018 à Paris

69^e Assemblée de Liaison

Thème : "L'intelligence artificielle : dangers ou opportunités pour le notariat ?"

▶ Du 24 janvier au 25 janvier 2019 à Paris

Formations immonot

Pour développer vos connaissances et booster votre activité, 2 jours de formations à Paris : 2 thèmes

- Les vendeurs et la rentrée de mandats
- Optimiser la communication du service de négociation et utiliser les ventes "aux enchères" en ligne.

Inscriptions : 05 55 73 80 13
info@immonot.com

▶ Du 2 au 5 juin 2019 à Bruxelles

115^e congrès des notaires

Thème : "L'international Qualifier - Rattacher - Authentifier"
Président : Marc Cagniard

▶ Du 19 au 22 septembre puis 24 septembre 2019 à Vienne - Bratislava

54^e congrès du syndicat national des notaires

Thème : "Pourquoi un syndicat d'employeurs ?"

1



2



3



4



Scénario et dessins de P. Boucher

DOSSIER SPÉCIAL

ENQUÊTE

L'Intelligence Artificielle

Au service des notaires ?



L'Intelligence artificielle fait couler beaucoup d'encre. Elle bouleverse déjà notre quotidien. Mais comment les notaires la perçoivent-ils ? Amie ou ennemie ? Quel impact imaginent-ils dans leur quotidien ? Quelles pourraient être les conséquences ? Un sujet qui ne vous laisse pas indifférents ! (plus de 400 réponses). Les résultats de notre enquête...

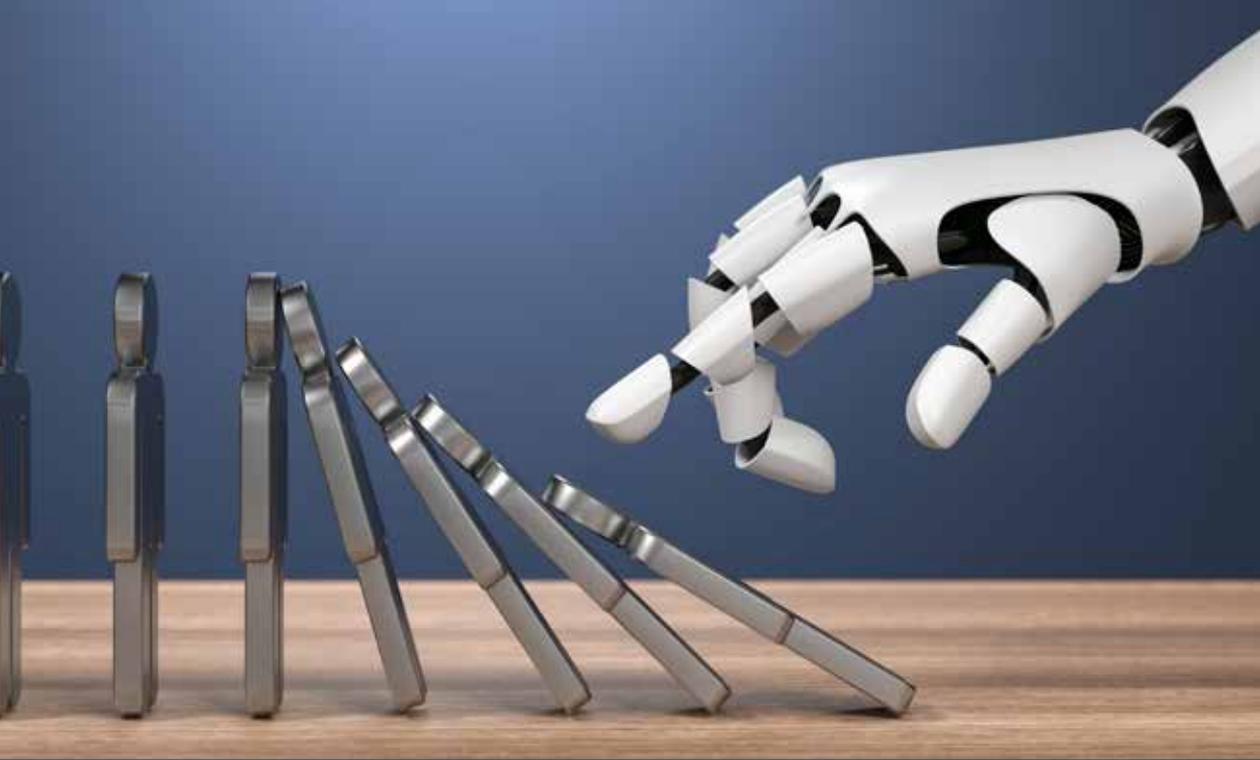


Les robots font déjà partie de nos vies

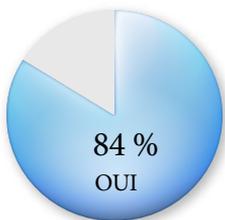
L'intelligence artificielle ou IA est désormais sur tous les fronts. Elle envahit tous les secteurs. La santé, le droit, la banque... L'IA est aujourd'hui capable de battre à plate couture les meilleurs joueurs mondiaux de poker ! Assistants personnels à reconnaissance vocale, chatbot,

imagerie médicale prédictive, objets connectés, reconnaissance d'image... l'IA s'est immiscée dans notre quotidien à une vitesse vertigineuse. C'est un véritable tsunami technologique !

L'Intelligence artificielle ou IA est la science dont le but est de faire faire par une machine des tâches que l'homme accomplit en utilisant son intelligence. Le terme est né en 1956.



L'intelligence artificielle va améliorer la productivité dans les études ?



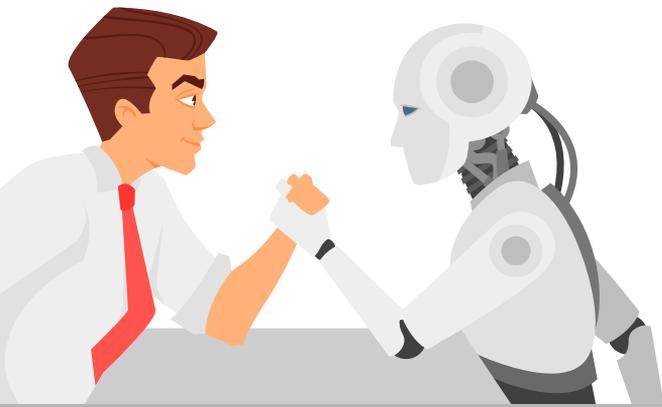
Il n'y a pas de débat. **Pour 84 %, augmenter la productivité en automatisant des tâches répétitives, voilà le point fort de l'intelligence artificielle.** Elle est capable d'apprendre et de travailler des masses considérables de données sans répétition et sans se tromper. Maître Scheid (67) souligne que l'IA va nous permettre de nous "*soulager des tâches non gratifiantes telles que les innombrables saisies de données et leur vérification.*" 3 points positifs ressortent. L'IA va permettre :

1. L'automatisation de tâches (21%)
2. Une rédaction d'actes simplifiée (11%)
3. La récupération des données et le traitement de l'information (8 %)

Au quotidien, cela va se traduire par la récupération automatique de pièces nécessaires à la rédaction d'actes, le pré-remplissage de documents, le regroupement de données et leur analyse, l'assistance dans la rédaction, la gestion de votre planning (prise de RDV...), et l'IA sera aussi au service de la relation client.

D'ailleurs, c'est déjà le cas pour bon nombre d'entreprises qui proposent des chatbots ("*agent conversationnel*") qui sont capables de traiter jusqu'à 40 % des demandes clients. Cependant, certains d'entre vous ont encore du mal à se projeter ! "*C'est le grand flou artistique*" nous confie Maître Eric Deluca (83).

Le notariat menacé par l'Intelligence artificielle ?



Une grande majorité des sondés (72,4 %) pensent que le notariat est menacé par l'IA. Force est de constater que si l'IA en séduit certains, elle inquiète un grand nombre d'entre vous. Sans doute parce que l'intelligence était jusqu'ici le propre de l'homme. Les 2 craintes principales qui reviennent : Le nivellement par le bas et la perte des valeurs humaines. Ce qui effraie c'est l'appauvrissement des relations humaines. Les robots ne sont pas psychologues. La capacité à conseiller un client, à créer un lien de confiance, à éprouver de l'empathie ou à comprendre les besoins sont des qualités humaines fondamentales. Manque de proximité, vulgarisation des compétences, standardisations, peur de perdre le monopole et que d'autres professions s'emparent des compétences notariales, banalisation du rôle du notaire... Beaucoup d'inquiétudes sont soulevées. Le scénario le plus noir ? Un notaire mentionne la fin du notariat dans 10 ans. Et vous êtes 74 % à craindre une paupérisation du notariat. *"Le rôle du notaire s'est*

banalisé, en outre son travail est devenu standardisé. Il n'y a plus de "cousu main" regrette un notaire. L'avenir nous dira si ses craintes sont justifiées.

Le notaire aura toujours sa place

Malgré ces inquiétudes, **80 % du panel pensent que le notaire aura toujours sa place dans un univers dominé par l'IA.**

Etienne Dubuisson, notaire à Brantôme (24), souligne que le notariat apporte beaucoup plus humainement que technologiquement. Le notariat ne risque rien à condition *"de s'approprier la technologie et de recentrer l'intelligence humaine sur le conseil et la relation client"* nous indique un autre notaire. Un de ses confrères souligne que le sur-mesure ne peut se concevoir qu'avec l'homme.

La clé du succès ? Il ne faut surtout pas subir l'intelligence artificielle. Cela implique la nécessité d'évoluer. Il est bien là le vrai défi. Maître Didier Calmel, notaire à Millau, insiste : *"la menace peut être limitée si nous sommes acteurs, si nous ne subissons pas l'IA et que nous la maîtrisons."*

Et il faudra s'adapter

✓ En se formant

93,5 % des sondés en sont conscients.

Pour limiter les effets négatifs de l'automatisation et se préparer à collaborer avec les machines.

✓ En utilisant l'IA pour le recrutement

La majorité du panel pense que l'IA va faciliter le recrutement. D'ici 10 ans, les ressources humaines ne travailleront sans

doute plus sans l'IA. Des systèmes d'évaluation permettront d'évaluer les capacités d'une personne, sa motivation voire de cerner sa personnalité. Nous verrons moins de candidats mais de façon plus approfondie. D'une manière générale, l'IA devrait entraîner de profonds changements dans la manière de manager et d'évaluer les collaborateurs.

69 % des notaires prêts à travailler à côté d'un robot



Un grande majorité du panel est prête à avoir un nouveau compagnon de travail.

Mais pour ceux qui s'imaginent somnoler sur un divan pendant qu'un robot humanoïde travaillera pour eux, ne rêvez pas non plus. Cette collaboration hommes/machines prendra (prend déjà !) la forme d'assistants virtuels, de programmes informatiques capables de comprendre et de reproduire le langage humain. Parler à un robot, lui poser des questions au quotidien afin d'accéder à l'information... Voilà ce qui nous attend.

Reste la question du financement

Plus d'un tiers estime que l'IA doit être financée par la profession (CSN, ADSN...). 17 % pensent que toutes les études doivent participer... Une poignée d'entre vous ferait appel aux SSII...

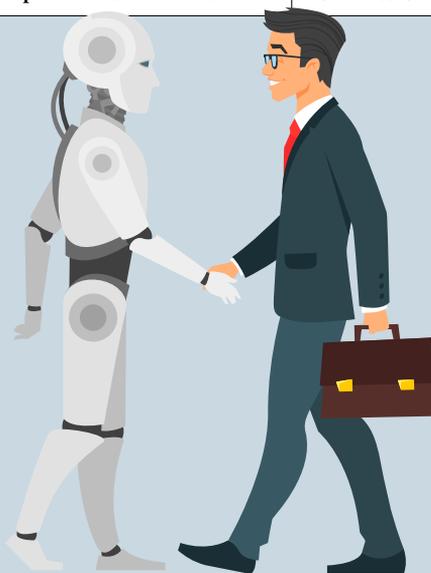
Enquête réalisée par Nathalie Duny ■

Libérés, délivrés : la vision optimiste

L'IA ne sera finalement que ce que l'homme en fera. Et la clé du succès résidera certainement dans l'association des forces de l'intelligence artificielle et de celle des collaborateurs. Il ne faut pas oublier que c'est toujours l'homme qui décide. La robotique demeure avant tout au service de l'humanité pour gagner en fiabilité, en efficacité, en productivité et... pour libérer le travail !

LES 9 CHIFFRES À RETENIR

L'intelligence artificielle va-t-elle rapprocher les études ?	NON à 59,5 %
L'IA va-t-elle améliorer la productivité dans les études ?	OUI à 84 %
Pensez-vous que le notariat soit menacé par l'IA ou au contraire que c'est une profession protégée ?	MENACÉ pour 72,4 %
L'IA risque-t-elle de paupériser une partie du notariat ?	OUI à 74 %
L'IA permettra-t-elle de démocratiser le notariat ?	NON à 65 %
L'IA est-elle une solution aux problèmes de recrutement ?	OUI à 64,7 %
Le notaire aura-t-il encore une place dans un univers juridique dominé par l'IA ?	OUI à 80 %
Les notaires doivent-ils être formés à l'IA ?	OUI à 93,5 %
Êtes-vous prêt à travailler à côté d'un robot ?	OUI à 69 %



1, 2, 3 SSII et l'Intelligen



M. Gonzague RENARD



M. Guillaume DE BRUC



M. Nicolas NICOLAIDES



Projets, innovations, investissements, 3 responsables de SSII se sont prêtés au jeu de l'interview croisée pour nous livrer leur vision de l'intelligence artificielle.

Sur quels projets travaillez-vous ?

- **Gonzague Renard, directeur général chez Fichorga** : Fichorga a commencé très tôt à expérimenter des systèmes d'intelligence artificielle et à travailler sur des applications concrètes pour les notaires. Nos premiers travaux ont débuté en 2013.

En effet, avec le "6ème sens", actif chez nos clients depuis 2016, nous sommes les précurseurs dans l'introduction de l'IA dans la rédaction d'actes.

- **Guillaume De Bruc, directeur général adjoint chez Genapi** : Genapi a intégré une première solution d'intelligence artificielle pour ses propres besoins : nous avons mis au service de nos clients un chatbot répondant aux problématiques T@ depuis décembre 2017, un second démarrage sur la comptabilité en janvier 2019. Ces solutions s'appuient sur Watson d'IBM qui nous offre bien d'autres possibilités.

ce Artificielle



- **Nicolas Nicolaidès, directeur des professions juridiques et notariales chez Fiducial :**

Le sujet de l'intelligence artificielle est extrêmement important pour un groupe comme Fiducial. Tout particulièrement pour notre activité Notaires. Ainsi, notre toute dernière solution de rédaction d'actes embarque de l'intelligence artificielle. Elle est commercialisée depuis juin 2017. Notre approche s'est voulue très pragmatique et proche de l'utilisateur et donc du rédacteur d'actes. Elle a été mise en place sur le contenu juridique et sur la compréhension qu'a le logiciel de ce sur quoi le notaire et son collaborateur travaillent. Nous avons ainsi choisi deux axes distincts :

- d'une part le logiciel doit comprendre le contexte de l'acte et ainsi mettre en œuvre sa capacité à proposer au rédacteur un "Prêt à signer" contextualisé,
- et d'autre part le logiciel comprend l'impact sur l'acte d'une modification d'une clause quelconque et en déduit les autres modifications à apporter.

L'objectif est ici d'apporter une sécurité juridique très forte, voire absolue.

Avez-vous eu des demandes spécifiques de la part des notaires ?

- **Gonzague Renard :** Pas spécifiquement. L'intelligence artificielle reste pour l'instant abstraite pour beaucoup. Les notaires sont pragmatiques et recherchent avant tout des solutions concrètes à leurs problématiques quotidiennes. À l'avenir, nous devons avoir un rôle de pédagogie pour que le notaire puisse

"matcher" avec cette révolution technologique.

- **Guillaume De Bruc :**

Nous n'avons pas eu de demandes spécifiques autour de l'IA, cependant, nous avons des rendez-vous réguliers avec les notaires qui peuvent nous consacrer un peu de temps mais surtout nous avons créé un laboratoire de l'innovation avec une trentaine de clients de toute la France afin de réfléchir sur les sujets de demain dont l'IA.

Quelles innovations ont vu le jour ?

- **Gonzague Renard :** La première application concrète que nous avons mise en place est le "6^{ème sens}", il met en relation les informations du dossier en cours et les actes précédemment rédigés dans l'étude pour proposer automatiquement une rédaction de l'acte en quelques secondes. Ce qui permet un gain de temps non négligeable pour le rédacteur. À lui ensuite d'apporter son expertise du dossier pour adapter plus finement l'acte à la situation de ses clients.

- **Guillaume De Bruc :** À ce jour, Genapi est capable d'alimenter la production d'acte au moyen d'éléments en provenance des espaces clients, d'éléments externes au logiciel de rédaction d'actes (diagnostiqueurs, généalogistes...); avec l'intégration de nouvelles technologies (IA et prédictif), le dossier de demain sera capable d'automatiser ses actions suivant trois axes majeurs :

- le contexte du dossier (nature du dossier, des biens, des personnes...);
- les habitudes de l'utilisateur (être capable de

déterminer suivant l'usage des utilisateurs leurs habitudes de traitement et automatiser ces dernières) ;

- l'expérience de l'utilisateur (être capable d'utiliser ce qui a été fait par le passé pour un tel contexte : les formalités, courriers, clauses...).
- **Nicolas Nicolaidès** : Nous regardons de quelle manière la profession va évoluer. C'est ce challenge que nous devons relever pour que les innovations que nous allons proposer soient parfaitement en adéquation avec les attentes de la profession tout entière. Innovations tournées délibérément vers l'ouverture afin de laisser libre choix au notaire de créer l'environnement idéal pour lui. Cette ouverture implique donc une ouverture vers tous les acteurs du marché notarial.

Investissez-vous dans l'IA ?

- **Gonzague Renard** : L'intelligence artificielle est un domaine de pointe qui nécessite des connaissances sans cesse réactualisées et une expertise d'un genre nouveau. L'investissement humain est important et indispensable. Le nôtre repose à la fois sur le recrutement de spécialistes dans le domaine et sur la formation continue de nos collaborateurs, à ce propos un ingénieur centralien thésé en IA vient de nous rejoindre pour apporter toute son expertise dans cette technologie d'avenir pour le notariat.

- **Guillaume De Bruc** : Chez Genapi, nous avons : un doctorant sur l'IA, 3 collaborateurs spécialisés dans l'IA et deux alternants en partenariat avec l'école d'IA MICROSOFT de Castelnau-le-Lez (près de Montpellier). Nous avons également un pôle innovation au niveau du groupe SEPTÉO (maison mère de Genapi) qui nous apporte de l'expertise sur la Data et l'IA.

Comment voyez-vous le travail du notaire demain ?

- **Gonzague Renard** : Il est important de bien séparer ce qui est du domaine de la machine et ce qui relève de l'humain. L'intelligence artificielle devra automatiser les tâches les plus répétitives, proposer des pré-actes pour améliorer la productivité de l'étude, le notaire pourra ainsi se concentrer sur les points essentiels de son métier : son expertise, ses relations avec le client et la garantie d'authenticité de l'acte.

- **Guillaume De Bruc** : L'objectif des notaires et de leurs collaborateurs juristes n'est plus de remplir de fastidieuses trames mais de se consacrer à la justesse de leurs actes et au conseil pour leurs clients ; dans ce contexte, l'objectif de l'IA est de rendre "smart" (je préfère à intelligent) notre rédaction d'acte pour intégrer des technologies innovantes au profit du parcours client et de la productivité.

- **Nicolas Nicolaidès** : Nous nous penchons sur l'ensemble de l'environnement notarial. Diriger une étude ce n'est pas uniquement réaliser du chiffre d'affaires, rédiger des actes et les compter en fin d'année. C'est aussi se positionner en véritable chef d'entreprise et par là même disposer des meilleurs outils intelligents. Les regroupements, rapprochements et autres réseaux notariaux qui se mettent en place transforment le paysage notarial. Nous avons la volonté d'accompagner la profession dans ce contexte afin de rester au plus près des attentes des notaires et des collaborateurs. Comptabilité, suivi d'activité, accompagnement au changement sont autant de secteurs où il est fondamental d'être pour transformer l'étude en entreprise de demain et où l'intelligence artificielle doit être omniprésente.

Propos recueillis par Nathalie Duny ■

SERVICE DE VENTE IMMOBILIÈRE EN LIGNE



**SIGNATURE
D'UN MANDAT
EXCLUSIF**



**COMMUNICATION
SUR LE BIEN**



**CONCLUSION
DE LA VENTE**

 www.36h-immo.com

 **36h-immo**
by immonot

Zéro ~~papier~~ notaire

À la manière de Fredric BROWN

Il y a quelques décennies, la littérature d'anticipation ou "science fiction" était le parent pauvre - quoique très rentable - de la production littéraire ; tout juste bonne à distraire les voyageurs et les oisifs. Puis les choses ont changé lorsqu'on réalisa que leurs auteurs avaient évoqué bon nombre d'éléments de notre quotidien plus d'un siècle avant qu'ils ne soient, tout simplement, possibles... Raison de plus pour (re)lire attentivement leur production !

"Cullereip LEGOV souda solennellement la dernière connexion avec un fil d'or. Les yeux d'une douzaine de Kits visioconférence l'observaient, et R.E.AL transmettait mollement les images pixellisées de la scène.

Il se redressa, s'inclina vers Reidid Draffioc et se plaça près de la manette qui allait établir le contact quand il l'abaisserait.

Le commutateur qui allait relier d'un coup tous les ordinateurs de tous les offices notariaux de France, quatre-vingt mille machines au bas mot, dans un supercluster. Une machine cybernétique combinant toutes les archives et connaissances accumulées de toutes les composantes de la profession.

Reidid DRAFFIOC prononça quelques mots pour les soixante dix mille personnes qui assistaient à la scène, et après un silence, clama :

"À vous, Cullereip !"

LEGOV abaissa la manette. Il y eut un bourdonnement étrange. L'influx des données des 5 861 offices. Des courbes et des graphiques figurant le transfert en cours s'animaient sur un long tableau tactile, qui s'étendait sur plusieurs dizaines de mètres. Cullereip LEVOV recula, inspira profondément. *"L'honneur de poser la première question vous revient, Reidid !"*

"Merci", répondit Reidid DRAFFIOC... *"C'est une question à laquelle aucun ordinateur n'a encore pu répondre..."*

Il se tourna vers la machine :

"Le notariat uni existe-t-il ?"

Une voix puissante - dont le timbre était curieusement familier à nombre des membres du bureau - répondit, sans hésitation, sans même le déclic d'un simple relais :

*"Oui. **Maintenant** le Notariat existe !"*

Une panique soudaine apparut sur le visage de Cullereip LEGOV. Il se précipita

sur le levier. Un éclair, jailli du plafond de la salle, le frappa mortellement, avant de souder définitivement la manette en position de marche.

À ceux qui penseraient (peut-être à juste titre, mais qui peut savoir...) que cette réinterprétation notariale d'une des nouvelles les plus célèbres de Fredric BROWN - *"The Answer"*(1954) - est par trop pessimiste, je préciserais, simplement, qu'en 2008, l'un des plus hauts responsables de nos développements technologiques, rencontré sur le stand de notre Très Haut Conseil, et auquel je faisais part de mon irritation face au rapport qualité prix dé-

sastreux de notre *"modernitude"* pour les notaires de base m'avait répondu :

"Les notaires disparaîtront, le notariat restera. Je suis le notariat".

Il n'y a, finalement, qu'un seul véritable mystère dans le texte qui précède : Qui diable LEGOV et DRAFFIOC ont-ils donc reconnu dans la voix du Supercluster, motivant la réaction lucide mais désespérée de LEGOV ? Y aura-t-il quelqu'un pour réagir à temps dans notre réalité ?

Didier Mathy ■

Notaire à Sagy (71)



Assistant ou assistés ?

Bonjour, je suis NONO l'assistant notaire, que puis-je pour vous ? Après nos réflexions lors de la journée relations client, nous avons peut-être là une solution aux multiples appels les lendemains de pont de jour férié. Alors on a installé NONO....

NONO est plutôt sympa, une bonne bouille de robot, un peu rond, ça donne confiance. On a choisi une voix plutôt douce et rassurante. Il n'y a pas de bruit bizarre. Et puis surtout, on peut "programmer" Nono pour notre clientèle ! On lui a même appris quelques mots de picard !

"Bonjour, je suis NONO l'assistant notaire que puis-je pour vous ?

- **le client** : *le notaire ne m'a pas donné le papier !*

- **NONO** : *Pouvez-vous me donner votre numéro de dossier ou flasher le code barre ?*

- **le client** : *Le numéro de dossier ? Le code barre ? C'est quoi ce machin ?*

- **la cliente (sa femme)** : *Mais voyons, la notaire t'a donné une carte, y a ton nom, le numéro du dossier et des infos personnelles. Rappelle-toi c'est notre carte notariale, elle a dit c'est comme ta carte vitale mais elle est bleue et y a une bonne femme dessus avec un bâton ! Elle est personnelle et contient tes données à l'étude.*

Elle avait bien expliqué que dessus il y avait les dates de nos actes d'achat, celle de la donation au plus vivant des deux, l'arbre généalogique de la famille avec les coordonnées des enfants, etc. Regarde dans ton portefeuille !

- **Le client** : *Ah ouais, t'as raison attends, je l'ai laissée dans la voiture.*

- **Elle** : *Hum !!! Avec ton permis et ta carte d'identité ! Un jour tu verras on va tout se faire voler !*

Le client revient avec sa carte, il flashe son code barre après avoir retourné sa carte dans tous les sens.

- **NONO** : *Bonjour Monsieur DUMONTIEN, alors votre achat de lundi, content de votre maison ? Que puis-je faire pour vous ?*

- **M. DUMONTIEN** : *j'ai besoin du papier pour l'assurance.*

- **NONO** : *Une attestation de vente ? Tenez, la voici !*

- **M. DUMONTIEN** : *Ah et puis je voudrais un rendez-vous, c'est pour la donation tout temps tout venant, enfin le truc pour que si*

je meurs, que ma femme elle hérite de tout maintenant qu'on a une nouvelle maison faut qu'on change.

- **NONO** : Attendez un instant Monsieur DUMONTIEN, je recherche votre donation entre époux... Vous avez fait une donation en 1995, elle me semble très bien. Même après les diverses réformes.

- **M. DUMONTIEN** : Ah bon, vous êtes sûr parce que... j'ai lu sur internet que fallait...

- **Mme DUMONTIEN** (revenant du distributeur de pain, elle râle, son pain est pas assez cuit à son goût) : Bon Jérôme t'en es où ? Je te vois gesticuler devant ce truc. C'est bon t'as fini ?

- **M. DUMONTIEN** : Nan, j'veux un rendez-vous et ce machin veut pas !

- **NONO** : Monsieur DUMONTIEN, si vous voulez un rendez-vous, merci d'appuyer sur le bouton "Agenda" et de choisir votre plage horaire dans les zones grisées.

- **M. DUMONTIEN** : Alors le bouton "agenda"... Ah voilà...

- **NONO** : Choisissez votre semaine, puis votre jour et enfin une plage horaire grise.

- **M. DUMONTIEN** : Ouh la ouh la ! Arrivent Marie, la fille de Monsieur et Madame DUMONTIEN, Laura et Jules les petits-enfants.

- Salut Papi, qu'est-ce tu fais ?

- Ben, la notaire, elle a installé un engin et j'ai besoin d'un papier, je l'ai eu mais je veux la voir.

Jules : Attends Papi, regarde, c'est marqué sur l'écran là, ici, tu choisis ton jour, tu fais "Entrée" là ... c'est le bouton avec la flèche !

- Tu veux quelle heure papi ? lui demande Laura.

- Ben, samedi !

- Pas possible c'est tout pris ! Mais tu peux choisir un autre jour, tu travailles plus. Papi t'es en retraite !

M. DUMONTIEN : Lundi c'est pas possible, ta grand-mère a rendez-vous chez le docteur, mardi j'ai promis à mon pote d'aller à la pêche, mercredi c'est la livraison de surgelés !

Marie intervient alors :

- Papa ! Voyons tu peux faire un petit effort quand même, rappelle-toi, lorsque tu travaillais, toi aussi !

Entre temps, Nono s'est assoupi ! Jules le réveille d'un effleurement de l'écran.

Nono, qui a reconnu le jeune garçon :

- Bonjour Jules, comment vas-tu depuis les dernières vacances ?



S'engage alors une longue conversation entre Nono et Jules.

Les grands-parents sont médusés. Marie pouffe de rire.

- **Le grand-père** : *C'est dingue ça, Jules, tu parles au robot et il te connaît ?*

- **Marie** : *Oui papa, lors des dernières vacances, tu m'avais demandé de déposer des papiers au notaire.*

On l'a fait avec les enfants via Nono, tu sais c'est tout simple, il suffit de t'identifier avec ton numéro de dossier ou ta carte notariale et de glisser tes documents dans la fente ici et hop, cela s'intègre dans ton dossier directement, et pendant ce temps-là, les enfants ont adoré discuter avec Nono.

Depuis, j'ai demandé ma carte à la notaire, je sais ainsi où en est mon dossier et je peux déposer des informations sur mon compte et on échange toutes les deux sur notre projet d'entreprise.

D'ailleurs, il faut que je prenne un rendez-vous la semaine prochaine avec Paul. On doit discuter des statuts et de la comptabilité.

- **M. DUMONTIEN** : *Mouais, ça paraît bien... mouais mais bon, moi j'aime bien aller à l'étude et discuter avec Sophie ou Sylvie. On échange des nouvelles, on a toujours une blague à raconter !*

Et le p'tit jeune, Max qu'il s'appelle, j'aime bien le mettre en boîte, pour l'instant il ose pas blaguer.

- **Marie** : *Tu as raison papa, c'est une aide, un assistant.*

Disponible tout le temps même en dehors des heures d'ouverture. Programmé pour

t'aider et être le lien entre l'office et toi. Cela n'empêche pas un mail, un rendez-vous ou un téléphone.

- **Mme DUMONTIEN** : *J'avoue que c'est pas mal ce truc, pour les papiers. Mais ça remplace pas le contact et puis je peux pas insérer mes petits gâteaux. Et à l'étude, ils aiment bien quand j'amène des petits gâteaux !*

- **NONO** : *Ah oui vos gâteaux, Madame DUMONTIEN, vous pouvez revenir demain à partir de 8 h ? Armelle vous ouvrira et vous rendra la boîte de la dernière fois, mais elle est vide ! C'était bon vos cookies !*

- **Mme DUMONTIEN** : *D'accord, je reviens demain avec des rochers coco !*

Y a Me PALOT qui adore cela paraît-il ! Au revoir Nono, à demain !

- **Monsieur et Madame DUMONTIEN** : *Nous v'là qu'on cause à un robot quand même, si on nous l'avait dit un jour !*

- **Marie et les enfants** : *Aller les grands-parents, on rentre et on vous crée un compte Facebook, instagram et on commande sur le drive les courses ! Et tous trois éclatent de rire*

- **NONO** : *Moi, suis un robot, j'ai pas droit aux petits gâteaux !*

Clotilde Palot-Lory ■

Notaire à Bray-sur-Somme (80)



Le 1^{er} acte authentique électronique signé à distance !

Le 10 octobre dernier, l'étude d'Ille-et-Vilaine NEONOT (Mes TORCHÉ, PAILLARD, AVENEL) a signé un acte authentique électronique à distance. Une belle performance et une première dans l'histoire du notariat.

Cette étude multi-sites (Rennes, Chantepie et Paris) a permis à ses clients présents de signer simultanément un acte authentique électronique via visio-conférence entre les bureaux de Rennes et ceux de Chantepie. Cet acte concernait une vente en état futur d'achèvement. Techniquement, c'est grâce à la société FICHORGA et son logiciel AUTHEN.TIC, seul logiciel labellisé à ce jour, que tout cela a été possible. Donc, en attendant l'homologation des autres SSII*, seuls les clients de FICHORGA peuvent signer ces actes à distance entre eux.

"C'est une signature qui s'est faite avec des modifications en cours de signature, entre une étude qui était en client-serveur et l'autre en cloud. C'est une évolution intéressante car en version cloud, les clients n'ont plus de serveur, tout est hébergé sur des datacenters, y compris pour la visioconférence. Ils ont un poste connecté à internet avec tous les logiciels en ligne" explique Gonzague RENARD, directeur général de FICHORGA.

** Genapi et Fiducial annoncent un objectif de déploiement d'ici la fin de l'année.*

François-Xavier Duny ■



QUELQUES CHIFFRES

Source CSN

au 11 octobre 2018



Études françaises qui étaient déjà équipées du système de visio-conférence



Études qui étaient en cours d'équipement

2 195 188

Nombre d'actes authentiques électroniques qui ont été déposés au Micen depuis le 1^{er} janvier 2018, ce qui représente près de 80 % du total des actes.

8 389 388

Depuis le début de la mise en production du Micen, nombre d'actes authentiques électroniques qui y ont été déposés.

Optimiser le quotidien de l'étude

Améliorez votre quotidien grâce à la transition technologique !

En 45 ans de partenariat avec les notaires, FICHORGA a toujours eu comme priorité de mettre en corrélation les avancées technologiques et les besoins d'évolution de la profession notariale. Le groupe a su apporter des innovations majeures durant toutes ces années pour accompagner les notaires et leurs collaborateurs et alléger leur quotidien.



Mme Anne RENARD

Quelques semaines après la première signature d'acte authentique en visio-conférence, Anne Renard, responsable Marketing de Fichorga, nous en dit un peu plus sur les outils que propose le groupe pour permettre d'augmenter la productivité de tous les acteurs de l'étude.

En quoi la signature en visio-conférence est un plus pour le notaire ?

Anne Renard : Le processus de signature est optimisé afin de permettre un gain de productivité et d'offrir un service client supplémentaire. Les rendez-vous sont plus simples à prendre pour l'étude et s'adaptent mieux aux agendas parfois compliqués des clients. De plus, dans certains cas délicats que peuvent rencontrer les notaires, cela facilite la relation clients et les conditions de signature. Le client est vraiment placé au centre des préoccupations et la productivité du notaire est augmentée en lui permettant de réduire ses déplacements éventuels. Les notaires ont maintes fois prouvé qu'ils étaient avant-gardistes et la signature en visio-conférence en est une preuve supplémentaire. Permettre à la profession de réaliser ce projet a été un réel moteur pour nous et nous sommes très fiers d'avoir été partenaires sur cette première.

Quelle autre innovation mettez-vous au service de la profession ?

Anne Renard : Depuis quelques années, nous travaillons à l'intégration de l'intelligence artificielle dans notre logiciel de rédaction d'actes interactive. Cela nous permet aujourd'hui de proposer à nos clients une aide à la rédaction : le 6^{ème} sens.

Cette solution réellement novatrice permet, grâce à l'IA, de rédiger automatiquement une grande partie des actes de l'étude. Ce module d'AUTHE.N.TIC analyse et répertorie les réponses les plus fréquentes pour ensuite rédiger un acte entièrement basé sur les habitudes au sein de l'étude, en un clic. Ce dernier permettant un réel gain de temps, notamment pour des actes simples et courants. Les choix juridiques faits dans les avant-produits sont automatiquement pris en compte pour les actes de vente afin d'optimiser au maximum le travail du rédacteur.

Et que proposez-vous plus particulièrement pour les collaborateurs ?

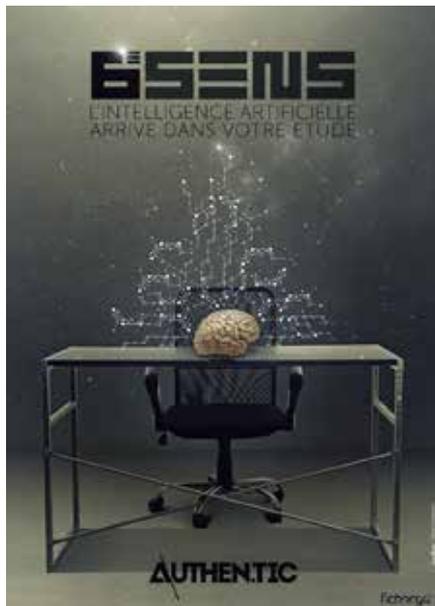
Anne Renard : Nous n'avons pas simplement à cœur d'améliorer le quotidien du notaire dans la relation client, nous nous préoccuons également de l'accompagnement des collaborateurs. Aussi nous avons développé U-MAN, un logiciel spécifique à la gestion des ressources humaines (U-MAN Link) et de la paie (U-MAN Paie). Optimiser et faciliter le quotidien des collaborateurs ont été nos principales préoccupations dans la conception de ce logiciel. Grâce à l'application multi-supports, le collaborateur est autonome et peut, selon son statut, poser ou valider les absences ou congés, gérer les formations ou entretiens

individuels, ou encore accéder à son propre parcours dans l'étude et à l'archivage de ses fiches de paie. Un outil collaboratif, simple comme bonjour. U-MAN simplifie également de façon drastique l'élaboration des fiches de paie en tenant compte de tous les événements liés à la vie du collaborateur au sein de l'étude (congés, maladies, absences, primes...). De plus, il ne nécessite aucune connaissance des règles URSSAF. Le traitement de fin de mois et les déclarations sociales sont automatisés pour un gain de temps considérable.

Pour rencontrer les équipes de FICHORGA et discuter de vos attentes ou simplement pour plus d'informations : www.fichorga.fr

Tél. 0820.482.382

Réseaux sociaux : Twitter / Facebook / LinkedIn



fichorga ES
intelligent software

La bêtise artificielle

L'impact de l'intelligence artificielle sur le notariat est difficile à cerner. Sans doute du fait que la notion même d'intelligence artificielle n'est pas facile à saisir. Et ce, non pas tant du chef de l'adjectif "*artificielle*" qui s'oppose à "*naturelle*" mais à raison de la délicate définition de l'intelligence... En bref, l'intelligence artificielle est-elle bien une intelligence ?

J'ai une indéfectible foi en l'humain ; par rapport aux animaux et aux machines bien sûr, mais surtout parce que l'humain - lui - s'en sortira toujours ! Notre humanité se trouve toutefois face à des machines capables d'organiser des données en vue d'en tirer un résultat cognitif plus rapidement que ne peut le faire le cerveau humain.

Nos amis américains ont tout de suite baptisé cela "*intelligence artificielle*" mais dans notre vieux monde pascalo-cartésien, le doute et la méthode commandent une question : y a-t-il intelligence par le seul fait qu'un ordinateur donne un résultat à une série de données qu'on lui fait traiter par un logiciel ?

Cette simple question de la définition de l'intelligence n'est pas facile. Si justement, on demande à un ordinateur de définir ce

qu'est l'intelligence, à chaque fois qu'on lui posera la question, il répondra la même chose. Faites l'expérience ! J'ai demandé au Siri de mon iPhone : qu'est-ce que l'intelligence ? Il m'a répondu "*l'intelligence est l'ensemble des processus retrouvés dans les systèmes, plus ou moins complexes... et patati et patata*".

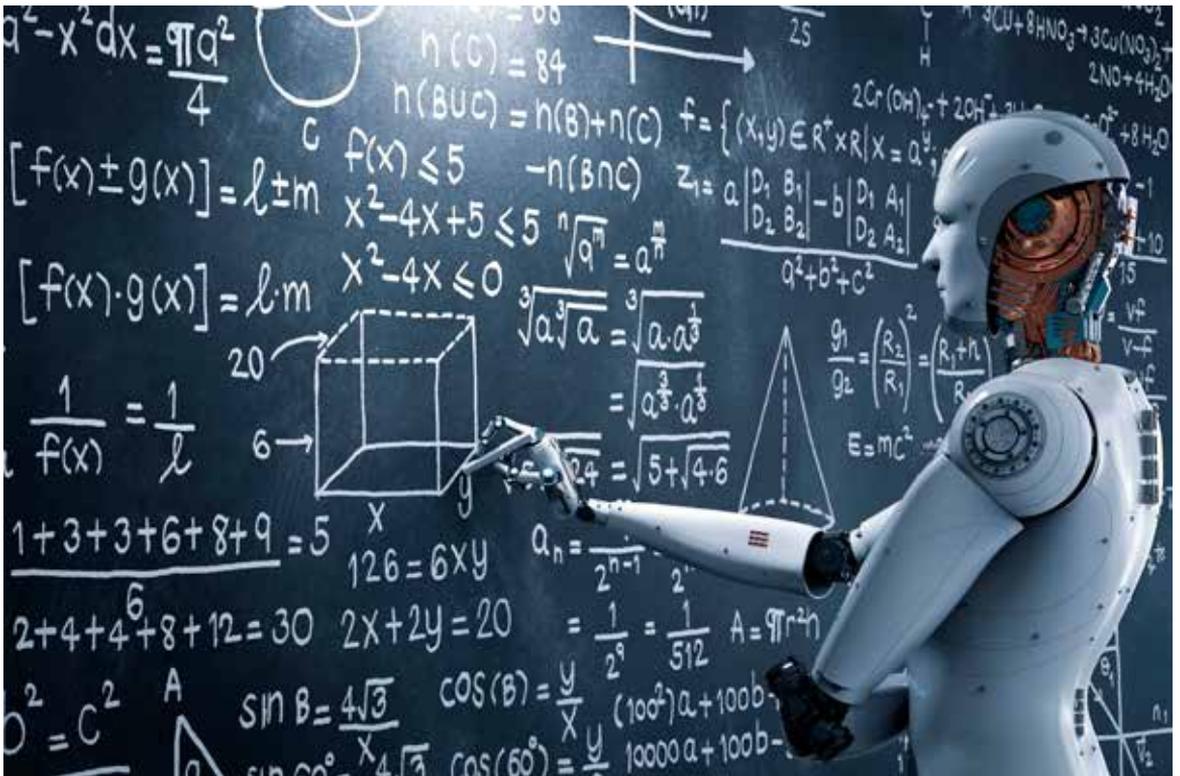
Posez la même question à votre Siri et à 10 autres, vous aurez la même réponse. Posez par contre la même question aux 10 personnes que vous rencontrerez aujourd'hui, aurez-vous 10 fois la même réponse ? Non bien sûr ! Et cette diversité va produire des émotions en nous : certaines réponses vont nous paraître idiotes, d'autres moins, et peut-être certaines vont stimuler un bien-être en nous, on va les comparer voire même les trouver... intelligentes !

Une intelligence peu commune

Nous tenons une piste : l'intelligence ne serait pas un objet en soi mais plutôt un cheminement qui s'éprouve dans la comparaison de réalités diverses, dans la pesée des à-propos. La pensée unique, l'ordre établi, le dictat, eux, ne sont jamais passés pour être intelligents. Car ce qui compte n'est pas tant le résultat de la pensée que la formation de la pensée, les relations qu'on établit entre des éléments divers pour les ordonner dans une logique.

Or chez nos amis ordinateurs, justement, le processus de mise en lien entre des don-

nées, l'algorithme, est caché, figé, stérile. Même si, dans la version forte de l'intelligence artificielle, l'ordinateur arrive à auto-adapter son traitement des données en fonction de la qualité du résultat, il lui manque la dynamique, la démonstration, la dialectique. Or quand on entend une personne discourir alors que lui manqueraient la dynamique, la démonstration et la dialectique, on en dit quoi ? Quelle est intelligente ? Non, on dit qu'elle est bien bête. Alors permettez-moi d'appeler le travail cognitif des ordinateurs : la bêtise artificielle.



La bêtise au service du notariat

L'intelligence artificielle étant pour moi une bêtise artificielle faite pour l'ordinateur de montrer le cheminement de sa faculté de connaître, il demeure la question de l'impact d'une telle bêtise si on l'applique au notariat. Vous me direz que la question n'a rien de novateur tant le notariat est habitué à pratiquer la bêtise ; cette bêtise où on élude le raisonnement pour s'attacher seulement au résultat (je n'en veux pour preuve que le cas de la plume unique...) ; cette bêtise que nombre d'entre nous pouvons expérimenter : chaque participation à une instance, de la plus petite à la plus grosse, nous donne un sentiment d'enrichissement intellectuel, de développement relationnel, d'expérience épanouissante, parce que l'on participe au processus d'élaboration des décisions ; par contre, vues de l'extérieur, les décisions des chambres, des conseils régionaux et du CSN sont empruntées de la plus grande bêtise car on est maintenu dans l'ignorance de la réflexion. C'est, à l'inverse, l'intérêt du débat public, le charme de la démocratie, que de faire progresser ensemble les membres du groupe vers la règle commune ; et c'est toute la bêtise martiale des instructions pondues par nos instances tenant au fait qu'on ignore tout de leurs motivations.

Mais le notariat croise aussi la bêtise dans son cœur de métier ! Personne ne me contredira sur le fait que le radon, le casier

judiciaire, la copie des modificatifs, le DPU dans les hameaux, la rétractation et moult consorts sont des bêtises au regard de nos missions. La valeur de nos collaborateurs ou de notre temps serait mieux employée si ces montagnes de bêtise pouvaient être traitées non pas humainement mais par des machines, artificiellement ; entre imbéciles, règlementations et algorithmes feraient bien la paire !

C'est le plus intelligent qui cède

Ainsi, on voit 2 places pour la bêtise artificielle dans le notariat. Celle de permettre à nos instances de se différencier des machines, en adoptant un fonctionnement démocratique¹ ; sauf les grosses économies à faire en remplaçant les instances par des logiciels de bêtise artificielle... Celle aussi d'utiliser l'intelligence de la profession à d'autres tâches que la collecte idiote de pièces imbéciles qui donne à nos intelligents clients et à nos lumineux dirigeants gouvernementaux l'impression que le notariat n'est qu'une connerie. Laissons les tâches ingrates s'accomplir au moyen de plateformes telles que Dooxy ou Autorédacte ; cela nous laissera du temps pour lire les bêtises de Notariat 2000 !

¹ Il n'est jamais trop tard pour appliquer les propositions de l'AL de 2016 impulsées par Xavier Ricard !

Étienne Dubuisson ■
Notaire à Brantôme (24)



Offre Spéciale



**Cuvée
Notariale**



**Cuvée
Immonot**

Prix - Cuvée notariale

Champagne blanc de blancs brut	
75 cl . sans millésime	16,5 € ttc + port
75 cl . millésime 2012	19,5 € ttc + port
magnum 1,5 l . sans millésime	36 € ttc + port
magnum 1,5 l . millésime 2012	41 € ttc + port

Prix - Cuvée Immonot Rosé

Champagne rosé	
75 cl . sans millésime	19 € 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

"Quai des Notaires"

Embarquons dans la machine à raccourcir le temps !

À l'origine de cette belle expédition, Patrick Mc Namara, notaire, qui transporte le notariat au cœur de l'intelligence artificielle avec cette plateforme de gestion des dossiers. Sans oublier que le notaire reste le seul maître à bord pour la plus grande protection et satisfaction des usagers !



Me Patrick Mc NAMARA

Comment vous est venue l'idée de lancer "Quai des notaires" ?

Patrick Mc NAMARA : j'exerce le métier de notaire avec passion et engagement, et comme beaucoup de confrères, je découvre chaque jour les effets de l'évolution

réglementaire, les impacts de la digitalisation des services... Pour que ma profession réponde aux nouvelles attentes de la clientèle et continue d'offrir des services à haute valeur ajoutée, j'ai pensé qu'internet pouvait apporter des solutions afin de travailler dans de meilleures conditions.

À la réserve près que ce nouvel outil devait faciliter notre métier et ne pas le galvauder ! *"Si je me projette à trois ans, un particulier pourra dire à son assistant personnel : OK Google, j'ai vendu mon appartement à Michel, prépare les papiers "...* D'où la nécessité de créer une solution entièrement digitale et intelligente qui donne accès immédiatement au notaire.

De quels services les notaires bénéficient-ils ?

Patrick Mc NAMARA : cela repose sur la création d'un dossier de vente ou

de succession en ligne, le recours à un notaire, tout en bénéficiant de services de visioconférence et visiosignature certifiée. "Quai des Notaires" constitue un véritable trait d'union entre les usagers et les notaires, quelques clics suffisent pour la mise en relation.

Quels sont les avantages ?

Patrick Mc NAMARA : mon expérience m'a conduit au constat suivant : nos services consacrent beaucoup de temps à effectuer des demandes préalables, délais répercutés à nos clients qui attendent que leur dossier soit réglé.

Aussi, j'ai souhaité que "Quai des Notaires" accélère le processus d'obtention des pièces. L'automatisation des flux permet aujourd'hui de recueillir les éléments en 48 heures seulement au lieu de 3 semaines auparavant.

Ainsi, le clerc de l'étude a retrouvé le sourire. Et le client reçoit un mail avec le courrier de saisine dans la foulée. Tout cela participe à une plus grande transparence dans notre intervention, là où délai et opacité nous étaient reprochés dans une précédente enquête sur le notariat.

Les clients sont-ils demandeurs de cette solution ?

Patrick Mc NAMARA : en effet, nous répondons à une attente implicite de la clientèle. Désormais, tout particulier peut ouvrir un dossier en ligne chez le notaire de son choix.

Une condition nécessaire pour que l'outil réponde aux aspirations idéologiques de la profession.

À combien estimez-vous le temps gagné pour une étude ?

Patrick Mc NAMARA : Dans une étude notariale, la préparation d'un dossier de vente nécessite 3 heures de saisie en moyenne, et un délai d'environ 3 semaines afin d'obtenir toutes les pièces constitutives. Ainsi, les premiers utilisateurs-notaires de la plateforme constatent que la durée de saisie est réduite à 10 minutes et le délai de collecte est ramené à 24/48h, soit un délai quinze fois plus rapide pour le notaire, le particulier et l'agent immobilier.

Peut-on aisément souscrire à "Quai des notaires" et l'utiliser ?

Patrick Mc NAMARA : La souscription se fait en ligne, gratuitement, sur rapprochement de l'identité notariale et du CRPCEN. Quant à l'assistance en ligne, elle est assurée par un clerc qui apporte des réponses personnalisées.

Quels sont les bénéfices pour l'étude ?

Patrick Mc NAMARA : sachant qu'une étude doit réaliser des ventes de 120 000 € pour encaisser 1200 €, les études situées en secteur rural gagnent à trouver des solutions améliorant leur rentabilité. Là où les prix de l'immobilier restent à des niveaux planchers (médiane inférieure à 100 000 €), "Quai des notaires" permet donc de réduire le coût de revient de l'acte. Et le prix de la solution - à partir de 50 € pour une vente de 9 000 € à 120 000 €, et à partir de 100 € pour les ventes supérieures à 120 000 € - traduit cette volonté d'aider les confrères à limiter leurs charges de fonctionnement. Comptez 100 € pour un dossier de succession.

Propos recueillis le 05/11/18 ■

Interview de Jean-Baptiste BULLET

Notaire créateur et auteur du guide à l'usage du notaire créateur

Jean-Baptiste Bullet, originaire du Sud-Ouest, fait partie des heureux élus tirés au sort. Il nous livre sa vision du notariat, ses projets et revient sur son parcours et les démarches qu'il a dû accomplir...



Me J-B BULLET

Voilà comment j'en suis arrivé à publier ce petit guide pour les notaires créateurs.

Qu'est-ce qui vous a motivé pour écrire ce guide ?

J'ai commencé à faire une liste sur Word de toutes les étapes pour ouvrir l'étude de Versailles : numéros de téléphone, formulaires à remplir... J'échange beaucoup au quotidien avec d'autres notaires créateurs et je suis un administrateur d'un des groupes principaux de créateurs qui s'appelle "Notaires créateurs : Coaching" sur Facebook. Ce guide gratuit avait pour unique ambition de faire partager ma liste aux autres créateurs.

Racontez-nous votre parcours...

Dès le départ, nous avons un projet à deux avec une amie, Maître Sophie BAT. On a travaillé ensemble, à Tarbes. On avait horodaté ensemble en société, mais aussi à titre individuel. Notre projet ? Si l'un de nous deux était tiré au sort, il associerait l'autre dans l'étude. Sophie a eu une étude à Versailles. J'ai été moins chanceux ! Lors de la seconde vague, j'ai été nommé dans le département voisin (dans le 94). Actuellement, je suis donc en train de créer la deuxième étude.

Quelles sont les principales difficultés que vous avez rencontrées ?

C'est de structurer les démarches et surtout de les connaître. On est catapultés du jour au lendemain en tant que "patron" sans y être préparés. On se retrouve à prêter serment, et dans un délai d'environ 6 mois, nous devons être opérationnels. Après la nomination, la machine s'emballa et on manque de recul.

Quels conseils donneriez-vous aux nouveaux notaires qui arrivent ?

Sans hésiter, réaliser une étude de marché, car il y a des zones où il y a déjà beaucoup de notaires. Je pense à Versailles. Moi-même, au départ, j'ai été nommé à Alfortville. J'ai préféré finalement transférer à l'autre bout du département, dans une ville que je ne connais absolument pas. Car je pense qu'économiquement c'est plus opportun et que le démarrage sera beaucoup plus rapide qu'à Versailles.

Pensez-vous que ce mouvement d'ouverture des notaires doit continuer ?

Ce serait malvenu de ma part de dire qu'il faut cesser le mouvement. Les Français ont besoin de notaires de proximité. Il m'apparaît intéressant de continuer sur une dynamique d'ouverture, mais en tenant compte des contraintes économiques. Hélas, des études vont peut-être fermer ou être rachetées car la création est parfois difficile.

Globalement, êtes-vous bien accueilli par les autres notaires ?

Honnêtement, oui. Lorsque nous sommes allés nous présenter, cela a été très bien perçu de la part des confrères : l'étude de Versailles était la première à ouvrir sur la commune. Nous avons expliqué que nous allions proposer des services légèrement différents comme l'ouverture le samedi, peut-être la négociation immobilière...

Si vous aviez une baguette magique, citez-moi deux choses que vous changeriez ?

Je rendrais le notariat plus simple dans ses rapports humains. Et je souhaiterais aussi

que les mentalités évoluent, qu'il y ait des jeunes avec un profil d'entrepreneur qui s'installent.

Le tarif des notaires vous semble-t-il pertinent ?

J'aime la notion d'obligation de service public et on va essayer de travailler de la même manière pour une petite vente ou pour "la vente du siècle". La proportionnalité fait que l'on peut s'occuper des petits dossiers autant que des gros. Après, la question du forfait pourrait être pertinente comme au Québec. Je pense aux notaires de province qui ont une notion de service public plus affirmée qu'à Paris et qui peuvent être pénalisés par les différentes réformes.

Certaines compagnies ont fait voter une cotisation pour les nouveaux notaires, qu'en pensez-vous ?

Cela ruine tous les concepts de confraternité. Les chambres qui mettent cela en place devront s'attendre à des réactions de mécontentement. Or, c'est dans leurs attributions d'aider les nouveaux notaires. Je pense qu'il aurait dû y avoir une interdiction formelle de la part du CSN de faire payer cette cotisation aux nouveaux notaires.

Comment voyez-vous le notariat dans quelques années ?

L'enjeu actuel est de réussir cette transition. Il y aura peut-être un peu de "casse" mais je pense que le notariat va en sortir grandi. Je suis confiant !

Propos recueillis par Nathalie Duny ■

J'ai testé pour vous...

"...Chaussures de marche montantes obligatoires..." J'ai repris la notice explicative imprimée la veille : Management d'Equipe et Efficience. J'avais déjà suivi le stage Pour des Offices Performants organisé à HEC, mais on ne m'avait pas demandé d'apporter des chaussures de rando...

J'ai continué à parcourir avec curiosité la liste du matériel à apporter : ...une deuxième paire de chaussures de sport, un collant de running, un petit sac à dos... Ca ressemble plus à un paquetage Bootcamp qu'à une formation en management... Je suis donc allée chercher, tendrement remisées, avec celles de Philippe, dans un carton rangé dans le placard métallique (recyclage du mobilier de l'ancienne étude) au fond du garage, mes chaussures de rando, achetées en 1997 au Vieux Campeur... Et superbement neuves !!! Il faut dire que je déteste marcher ! Ce qui peut sembler paradoxal, je vous l'accorde, vu que j'adore courir ! Ceci étant, c'était de la qualité à l'époque : elles sont en parfait état : le

cuir de la tige toujours doux et souple, et la semelle ni sèche, ni craquelée. Ça ira bien, c'est pas Koh Lanta quand même ! J'ai pris le TGV direction Rennes, où j'ai été accueillie par Charles, sympathique GO à la barbe impeccablement taillée, en polo marine griffé "Saint Cyr", et direction le camp... Nous avons pris possession de notre casque, de notre très seyante combinaison kaki et de notre petit carnet rouge. On nous a installés par deux dans des chambrées de cinq lits une place, entourés de placards métalliques et d'une petite veilleuse individuelle, une douche par chambrée et WC collectifs dans le couloir. Nous étions seize, à parité exacte. Deux équipes de huit ont été constituées et chaque équipe a été confiée à la bienveillance d'un mentor. Pour moi, ce fut Bruno, un colonel au CV impressionnant qui a vécu plusieurs vies en une. Et dès lors, plus de repos...

L'idée ? Rapprocher le monde civil de la Défense.

La formation ? Management et Leadership, Gestion de Crise, Performance Collective et Gestion de Projet, Modules spécialisés Négociation et Communication



Les Objectifs ? Manager une équipe multiculturelle - Gérer l'urgence dans un environnement d'affaires - Renforcer sa capacité de gestion des conflits interpersonnels. Gérer la complexité, l'incertitude et l'adversité.

La méthode ? Une formation par l'expérience au SAVOIR ÊTRE et au SAVOIR FAIRE.

-> **une formation intense** : lâcher prise, implication, partage, écoute feedback.

-> **une méthode partagée et performante** : intelligence de la situation, communication opérationnelle, pilotage.

-> **un comportement adapté** : posture individuelle, empathie, éthique de la décision.

-> **une force de caractère** : audace, mesure, volonté, courage, pugnacité.

-> **une pédagogie expérientielle** : mise en situation (scénario et missions à réaliser), Feedback collectif (tour de table), analyse et synthèse (par le mentor), proposition d'outils et de méthode (par le mentor), appropriation par l'intériorité (par les stagiaires, comment les mettre en place par la suite).

-> **une analyse préalable à l'action** : Ce n'est pas quand on est au combat qu'on commence à réfléchir.

En bref, quatre jours d'ateliers intensifs, de 7 heures à... point d'heures...

Le premier soir, nous avons retrouvé notre oreiller vers 23 h 45, après être allés ramper à Ville Bizart... Quatre jours d'ateliers nécessaires et même indispensables afin de faire émerger les forces et les qualités de chacun, nos erreurs de management les plus communes et d'apprendre à gérer les situations nouvelles, déstabilisantes ou inconnues. Je vous laisse la surprise des ate-



liers (sinon, c'est pas drôle !), mais en ce qui me concerne, ils ont confirmé le surnom de "Maman Giver" que mes enfants m'ont donné depuis leur plus jeune âge.

Et des petites phrases chocs comme : *la bêtise est héréditaire, le talent est contagieux.*

Il restera dans ma mémoire notre plus belle réussite, notre Pont en X, fleuron de l'Ecole de Saint Cyr, exporté dans le monde entier, que personne parmi nous n'aurait jamais imaginé être capable de réaliser.

Le mantra : NE LAISSER PERSONNE AU BORD DU CHEMIN.

Et bien sûr, mes merveilleux acolytes : Geneviève, Charles-Edouard, Delphine, Alban, Virginie, Gilles et Hanadi, et évidemment, notre inoubliable mentor, Bruno, une vraie belle rencontre ! Alors n'hésitez plus : allez-y !!!

PS : après les avoir gardées aux pieds pendant 3 jours (le quatrième jour étant en salle), et crapahuté 6 km dans les bois détrempés sous le crachin breton, mes chaussures de randonnée sont devenues mes meilleures amies !!!

Évelyne Beaume-Adam ■

Notaire à Beaumes-de-Venise (84)



Réponse à un ami...

Les colonnes de Notariat 2000 m'étant ouvertes, permettez-moi d'en profiter pour répondre à un ami. Un ami notaire bien entendu, mais (ceci explique peut-être cela !) un notaire honoraire !

Il m'écrit : "...ils (les notaires) deviennent des entrepreneurs à part entière probablement, n'est-ce pas ce que voulaient nos pairs ? L'ambiance s'en ressent dans les études et c'est normal puisque la plupart des patrons ont le nez sur le chiffre d'affaires. Les réglementations se complexifient à outrance, la clientèle se plaint au moindre faux pas, la confraternité se tend à l'extrême, l'acte ou le service gratuit ne fait plus partie de l'éventail des options à envisager... Difficile d'être heureux dans un tel contexte !"

Cher ami,

Votre mail me laisse perplexe... Il n'est pas faux de dire que les choses ont changé depuis votre départ à la retraite ! Surtout dans le notariat...

Vous n'êtes pas sans savoir qu'avec la loi croissance, les tarifs des notaires ont été intégrés au Code du commerce, le statut a été modifié au risque de le banaliser, et le nombre de professionnels a été augmenté ! Comment voulez-vous que le notariat ne réagisse pas ? Et s'il est obligé de se bouger, il n'en sera que plus efficace !

À ce sujet, Je vais vous faire part d'une de mes lectures de cet été.

Dans le journal du dimanche 3 juin, rubrique C le club du droit, deux pleines pages sont consacrées au notariat dont l'une pour le droit en pratique, notamment la formation... Philippe Passadori, notaire à Nancy, n'hésite pas à écrire : "Nous devons adapter nos formations aux nouveaux besoins des clients... L'idéal est de mixer théorie et pratique à l'instar de ce qui se fait dans les pays anglo-saxons". Et Marie-Pierre Péré, notaire à Dijon, d'ajouter : "nous devons gérer une étude comme



une entreprise... Les grandes écoles sont ouvertes sur un monde entrepreneurial que nous ne connaissons pas bien". D'où la mise en place par le CSN de conventions avec HEC (cf p.36), avec l'école St Cyr et enfin l'ENA. En parallèle, Notariat Services organise des formations "immonot" à Paris (deux thèmes, cf échos et nouvelles P. 9 : formations spécifiques pour les notaires et formations pour les négociateurs).

Bravo à tous ces organismes ! Cette prise de conscience est bienvenue autant pour les notaires que pour leurs collaborateurs, mais encore et surtout pour leurs clients, lesquels seront mieux servis et se plaindront, sans nul doute, beaucoup moins !

Cher ami, si vous craignez que l'ambiance de l'étude se détériore, détrompez-vous. Dans les cours de management, la première règle que l'on apprend, c'est savoir gérer son personnel, le respecter, le responsabiliser, le récompenser... Quant à avoir le nez sur son chiffre d'affaires, à moins d'avoir un monopole, quel chef d'entreprise aujourd'hui peut se permettre de s'en dispenser ?

Et si la confraternité se tend c'est forcément parce qu'il n'y a plus de nombreux clausus ! Le chef d'entreprise, lui, a l'habitude de se battre avec la concurrence ! Il paraît même qu'elle serait saine...

L'entreprise est un combat permanent, c'est vrai, il faut être meilleur que les autres, mais c'est motivant de se battre, non ? Ami, reconnaissons que nous avons fait partie d'une période privilégiée dans un monde protégé !

Comme dirait Coluche "il y en a de plus égaux que d'autres", mais je préfère cette maxime du comte de Lampedusa dans le Guépard : "Il faut que tout bouge pour que rien ne change !".

Votre amie préférée

Elizabeth Duny-Reillier ■



4 questions à Laurence PARIS, consultante et coach

Laurence Paris est diplômée notaire. Elle a choisi de conseiller, de former et de coacher les notaires. Zoom sur cet accompagnement sur mesure.



Quel est votre métier ?

Ma mission est d'accompagner mes clients vers l'atteinte de leurs objectifs. Dans un monde en perpétuel mouvement et connecté, il est nécessaire de s'adapter.

Les notaires n'échappent pas à cette évolution.

La mission du notaire ne se résume pas à sa seule qualité d'officier ministériel. Il est aussi un chef d'entreprise et ce sont ses compétences entrepreneuriales que Real impact a pour mission de développer.

Mes clients notaires manifestent de manière croissante le besoin d'être accompagnés dans leur fonction de chef d'entreprise, notamment sur les thèmes du management et de la communication.

Quel intérêt les notaires peuvent-ils trouver à se faire accompagner par un coach ?

Le coaching est un style de management et une technique d'accompagnement qui a fait ses preuves depuis longtemps dans l'entreprise.

Il ne s'adresse pas seulement aux personnes éprouvant des difficultés. Il vise aussi à améliorer la performance, à aider ceux qui sont "bons" à devenir meilleurs, à trouver rapidement une solution à une

problématique identifiée. Par exemple, il va permettre au notaire de mieux gérer son stress, de développer un management efficace, de fidéliser ses collaborateurs, de développer une communication positive et constructive avec ses associés, de prévenir et résoudre les conflits... à faire plus vite, mieux et à moindre coût. Quand j'accompagne une équipe, il va permettre d'optimiser les processus et les modes de fonctionnement collectifs, de développer sa maturité et d'accroître ses performances collectives.

Notre ADN est de partir des forces vives de nos clients, et non des problèmes exclusivement, pour en faire des atouts décisifs des réussites.

Qui sont vos clients ?

J'accompagne les petites, moyennes et grosses structures notariales principalement en zone urbaine, en Île-de-France et en province.

Les demandes sont de plus en plus nombreuses, notamment avec les regroupements d'Offices et l'arrivée des nouveaux notaires, suite à la loi croissante. Je réponds également aux besoins provenant des instances de la profession (Chambres, conseil régionaux...).

Comment voyez-vous le notaire de demain ?

Je suis d'une nature optimiste ! Malgré les différentes attaques faites au statut, la me-

nance du modèle anglo-saxon, je crois profondément en la capacité des notaires à se réinventer, à accepter de faire autrement.

Mon rêve, au-delà de sa performance juridique, est qu'il devienne un chef d'entreprise accompli ayant la capacité de mettre l'humain au cœur de sa stratégie.

L'entreprise notariale 3.0 est en route : elle sera collaborative, créative et responsable. Elle saura gérer la complexité, le mouvement et les jeunes générations (X et Y).

Elle saura être perçue comme une opportunité bien plus que comme un passage obligé.

Plus d'infos : www.real-impact.fr

Laurence Paris

Fondatrice de Real Impact

Consultante, formatrice et coach certifiée HEC

Tél. 06 12 80 43 40

mail : laurenceparis@real-impact.fr



Le pavé luit

Le pavé luit. Il cesse de pleuvoir. Sous les pavés la plage.

Le pavé est authentique puisqu'il brille à l'éclat du soleil revenu, mais la plage est un mythe, à peine du gravier dont le pavé l'empêche de devenir borbier.

La réalité c'est le pavé et la plage n'est que fumée.

Alors il lui fallait bien une journée : la journée du pavé, celle de l'authenticité.

À peine née, déjà enterrée, sacrifiée sur l'autel de la rentabilité, de la virtualité, voire même de la réalité virtuelle.

Mais la vraie réalité, c'est le pavé dans la mare : des comptables qui frôlent le burn-out, fuyant la profession, des clerks dévalorisés dont le seul horizon a pour limite téléactes, des notaires livrés à eux-mêmes sous la seule férule de l'autorité de la concurrence. Voilà la seule, l'unique authenticité d'aujourd'hui, une réalité mortifère, décelable à défaut d'être palpable à l'instar d'un parasite qui la phagocyterait pour lui ressembler étrangement.

Marianne ne s'y trompe pas ; elle descend des façades, s'estompe des papiers à lettre et des cartes de visite. On l'invoque encore parfois, on parle peut-être en son nom mais pas trop fort de peur de déplaire.

Ici un ibis la remplace, là c'est l'arbre de vie, ailleurs la balance de la justice ; pauvre Marianne.

Eh oui ma vieille, le e.cauchemar a déjà commencé ; mais comme aurait pu dire Descartes, un pavé reste un pavé... et un pavé lancé dans un écran, ça peut faire des dégâts : tant qu'il y aura des pavés, il y aura de l'espoir...

Arnaud Hote ■

Notaire à Bapaume (62)



Vous êtes en indivision

Cette situation ne vous convient plus

Vous cherchez à en sortir

Vous voulez vendre

PACIFIC
INDIVISION

La solution simple rapide et efficace

PACIFIC
INDIVISION

Achète vos parts

Sans intermédiaire

*Sans conditions suspensives**

En toute sécurité

En totale confidentialité

*Autres que légales

www.pacificindivision.com



M. Curie

Transmettre l'espoir de vaincre le cancer

Léguer à l'Institut Curie, 1^{er} 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

curie.fr

 Ensemble, prenons le cancer de vitesse.

Pour tout renseignement contacter Catherine Ricatte
Institut Curie : 26, rue d'Ulm - 75248 Paris Cedex 05
01 56 24 55 34 - catherine.ricatte@curie.fr

Jean-Louis DEBRÉ

Des progrès à la force de la plume !

Notariat 2000 a profité de la Foire du livre de Brive-la-Gaillarde pour rencontrer Jean-Louis Debré qui présente son dernier ouvrage *"Nos illustres inconnus"*. L'occasion de mettre en lumière des hommes et des femmes qui ont réussi à se mobiliser pour éclairer le devenir de notre société.



Parlez-nous de votre dernier ouvrage ?

Il s'intitule *"Nos illustres inconnus"* et sort chez Albin Michel. Quand vous regardez l'histoire de la France, il y a quelques grands personnages qui attirent toute la lumière sur eux, Clémenceau, Jaurès, De Gaulle, Mitterrand...

"Nos illustres inconnus" concerne des hommes qui ont fait avancer notre législation. Pourquoi des hommes, car cet ouvrage fait suite à un livre que j'avais écrit il y a deux ans : *"Ces femmes qui ont révélé la France"*. Un exemple parmi beaucoup d'autres cités dans mon livre : aujourd'hui,

vous pouvez divorcer, car un homme qui s'appelait Alfred Naquet s'est battu pour changer les choses. À travers toutes les grandes thématiques de notre société, des hommes et des femmes ont su faire évoluer les règles du jeu, et je voulais leur rendre hommage.

Quelles évolutions proposeriez-vous pour améliorer notre société actuelle ?

Le monde change. La personnalité, la mentalité des adolescents et jeunes évoluent et ne sont pas les mêmes qu'il y a un siècle. Des droits nouveaux ont été conquis, tout cela m'amène à dire que le parlementaire doit être à l'écoute de ces évolutions, car il vaut mieux les anticiper que les subir. C'est tout le débat qui est ouvert sur le phénomène biologique et notamment la PMA. Je ne veux pas porter de jugement, mais c'est une vraie interpellation. Cela confirme

qu'il faut que des hommes et des femmes se mobilisent pour la bonne cause.

Quel lien gardez-vous avec la vie politique ?

Cela fait 14 ans que j'ai quitté la scène politique. Après avoir présidé l'Assemblée nationale, j'ai siégé au Conseil constitutionnel. Comme le président de cette institution ne fait pas de politique, depuis ce temps je regarde et j'observe. J'ai toujours eu comme obsession de quitter la politique avant qu'elle ne me quitte. Ce qui me permet actuellement de donner des conférences. Et comme mon bonheur c'est d'écrire, je prends la plume pour publier des romans policiers, des livres d'histoire... Je pense que notre société doit trouver des explications – dans ce monde confus – si nous prenons le temps de regarder d'où l'on vient et ce que l'on a fait.

Propos recueillis par C. Raffailac ■

Côté cour

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

IMMOBILIER

• VENTE IMMOBILIÈRE

L'inexistence d'une servitude mentionnée dans l'acte de vente justifie l'annulation de la vente. Les acquéreurs qui font de l'existence d'une servitude conventionnelle de passage, mentionnée dans l'acte de vente, un élément déterminant de leur consentement peuvent obtenir l'annulation de cette vente si cette servitude n'existe pas.
Cass. 3e civ. 21-6-2018 n°17 - 16.575 F-D (solution notaire n°23)

• TAXES FONCIÈRES

La valeur locative d'un immeuble illégalement occupé et vandalisé doit être recalculée. Les occupations illégales, récentes et répétées, assorties de dégradations significatives du bâtiment doivent être prises en compte pour la mise à jour de sa valeur locative.
CE 9e - 10e ch. 4-7-2018 n°407320, SCI ADM (solution notaire n°28)

INTERNATIONAL

FAMILLE

Testament authentique nul déclaré valable comme testament international : nouvelle précision.

Un testament authentique reçu par deux notaires, nul pour défaut de dictée, peut être valable comme testament international, la présence de deux notaires étant équivalente à celle d'un notaire et de deux témoins exigée par la Loi uniforme.

Cass. 1ère civ. 5-9-2018 n°17 - 26.010 FS-PBI (solution notaire n°29)

AFFAIRES

BAIL COMMERCIAL

Pas de droit de préemption pour le locataire commercial en cas de cession globale de l'immeuble. Le ministre de l'économie confirme que le droit de préemption du locataire commercial est exclu en cas de cession globale d'un immeuble comprenant un seul local commercial.

Rép. Fabre : AN 14-8-2018 n°5054 (solution notaire n°27)

RURAL

DROITS DE MUTATION À TITRE GRATUIT

Exonération des biens ruraux loués à long terme : une décision favorable.

Le partage de certaines parcelles comprises dans un même bail rural suivi de leur cession n'entraîne la remise en cause de l'exonération partielle de droits de succession que pour les parcelles cédées. La cession est sans incidence à l'égard des autres biens.

Cass. Com. 10-7-2018 n°16-26.083 F - PB (solution notaire n°26)



GRAND VIN DE BORDEAUX

 CHÂTEAU
LE CLOS
DU NOTAIRE



UN TERROIR D'EXCELLENCE, UNE SIGNATURE UNIQUE

www.clos-du-notaire.vin

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, CONSOMMEZ AVEC MODÉRATION

GÉNÉALOGIE RECHERCHE D'HÉRITIERS



Membre de



*Membre de la Chambre Syndicale des Généalogistes
Filiale de ADD et Associés*



• 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

• 22, quai Vendeuvre - 14000 CAEN

Tél. 02 31 95 16 16 - Fax 02 31 26 26 00
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