

PRINTEMPS - ÉTÉ 2019 | n° 566

notariat2000



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

... et plus si affinités

POMPADOUR

DOSSIER
OFFRE DE SERVICES
ouverture du marché



Retrouvez-nous sur le site
www.notariat2000.com

Revue indépendante d'informations et d'opinions

**Il a laissé un héritage inestimable,
faites comme lui.**

**LEGS, DONATIONS, ASSURANCES-VIE.
PERPÉTUEZ AU-DELÀ DE VOTRE EXISTENCE
LE COMBAT DE L'ABBÉ PIERRE.**

Poursuivez son action auprès des plus pauvres en léguant tout ou une partie de votre patrimoine, en faisant une donation ou en souscrivant une assurance-vie en faveur de la Fondation Abbé Pierre, reconnue d'utilité publique. Recevez une brochure gratuite ou prenez rendez-vous en appelant au 01 55 56 37 27.

Plus d'informations sur fondation-abbé-pierre.fr/legs

**fondation-abbé-pierre.fr/legs
Aidez-nous à agir !**



**FONDATION
Abbé Pierre**



ÉDITO 5

ÉCHOS ET NOUVELLES 6

DOSSIER OFFRE DE SERVICES/OUVERTURE DU MARCHÉ

■ ENQUÊTE 10

Offre de service - Les notaires sont libres de choisir. Le savent-ils ?

■ OPINION 18

Félic"IT" ou crédul"IT" - *D. Mathy*

■ LIBRE PROPOS 24

Éthique ou nique ta marque - *E. Dubuisson*

■ NOTAIRES 3.0 26

En être ou ne pas en être ? - *C. Palot-lory*

■ MANAGEMENT 29

Chacun son métier ! - *F-X. Duny*

IMMOBILIER 32

Real Estech - Les bienfaits de la digitalisation dans l'immobilier

INNOVATION 34

- Les notaires lancent le think tank "Territoire et consciences"
 - La qualité de vie au travail et le notariat
-

ÉVÈNEMENT 42

- 4 questions à Régis Huber, président du 54^e Congrès du Syndicat National des Notaires
 - Interview de Cédric Daugan, président du prochain congrès MJN
-

CULTURE 46

Cécile Guidot : un premier roman prometteur

Créateur de site internet pour la profession depuis 1999



★★★★★ 17/06/2018
Me Alexandre LALANDE à Brest (29)
Bon rapport Qualité-Prix
Très sérieux du service, très bon suivi

★★★★★ 14/06/2018
Notariat La Vierge Christine BOITZ à Rochefort-sur-Mer (17)
Bonne visibilité
Site internet très facile à découvrir pour les clients

★★★★★ 02/11/2017
Me Vincent GREGOIRE à Châteauneuf-sur-Loire (47)
Contact
Excellent accueil et réactivité de l'équipe

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

notariat services
groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

Se[®]vice ?!

Il n'est pas rare que ceux qui évoquent la notion de "service" omettent de la rattacher à celle de "serviteur" ; lorsqu'on prétend rendre service à quelqu'un, on devrait faire passer les intérêts de celui ou ceux que l'on est supposé servir avant les siens propres.

C'est, du reste, ce qui est rappelé dans le règlement national du notariat, article 3.2.1., et caractérise notre "service public" : *"L'intérêt du client prime toujours le sien."*

Malheureusement, nos instances - comme, du reste, certains fournisseurs - très attachées aux fondements du droit romano-germanique ont fait de nous une autre sorte de clients... À Rome, le client (du verbe "*cliere*" obéir) était celui qui se plaçait sous la protection d'un patricien, donc un vassal, un "*protégé*"... Le patricien assurait l'élargissement de son influence en attribuant des privilèges, pratiquant donc le "*clientélisme*".

Rien d'étonnant, du fait de l'origine romaine du terme, que nous ressentions parfois l'impression d'un racket orchestré au profit de quelques-uns, et que ceux qui, hors instances, souhaitent apporter leurs services, aient la sensation d'être méthodiquement écartés par "*le Parrain*"...

On pardonnera donc à nos instances d'avoir agi jusqu'à présent à notre égard sur la foi d'une mauvaise interprétation du mot, du moins si elles décident réellement désormais de nous considérer comme nous devons le faire pour nos propres clients...

Client-Roi ?! Certainement pas ! Nous sommes notaires de la République, et nous ne savons que trop ce que la République a fait des Rois !

Nous souhaitons simplement voir appliquer par ceux qui prétendent nous servir la définition de Saint Augustin *"Le meilleur de vos serviteurs est celui qui ne cherche pas à entendre de vous ce qu'il souhaite, mais à souhaiter ce qu'il a entendu."*

À bon entendeur !

Didier Mathy
Rédacteur en chef



Clerc de notaire... le job le moins épanouissant en 2019

Clerc de notaire... Voilà le métier considéré comme le moins attrayant par la plateforme ChooseMy-Company. Le site a en effet sondé 96 333 salariés, répartis dans 7 500 entreprises et organisations en mars dernier. Voici le classement !

Qui l'eût cru ? **Seuls 13 % des Clercs de notaire se disent heureux au travail.** Plusieurs facteurs sont à prendre en compte : le développement personnel, les conditions de travail, le salaire, les perspectives d'évolution du poste, le bien-être généré par l'emploi...

Pourquoi cette insatisfaction ?

Les Clercs de notaire, les enseignants et les agents de police (trio de tête des pires jobs) ont le sentiment de ne pas progresser, de stagner. Ils ne s'estiment pas acteurs mais spectateurs.



Le TOP 10 des pires jobs en 2019



1	Clerc de notaire
2	Enseignant
3	Agent de police
4	Opérateur Qualité
5	Analyste ERP
6	Employé de nettoyage
7	Webmaster
8	Attaché de presse
9	Informaticien
10	Consultant en communication

Un palmarès des meilleurs cabinets d'avocats de France !

Dans *"le Point"* du 25 avril, on découvre le palmarès des meilleurs cabinets d'avocats de France. C'est une première ! Un classement par spécialités. Exclusif ! 189 cabinets pour 26 spécialités. Pour réaliser ce palmarès, *"le Point"* s'est associé avec l'institut indépendant : Statista. Les avocats ont été invités d'une part à indiquer quels confrères ils conseilleraient à leurs clients, d'autre part à noter l'expertise technique des cabinets qu'ils connaissent. Toutes les structures qui ont un site en France ont eu la possibilité d'être nommées et classées. Nous savons qu'il existe un palmarès des études parisiennes dans le magazine *"décideurs"*, mais à quand le tour de toutes les études des notaires de France dans *"le Point"* ?



Sollicitation personnalisée permise pour les notaires

Le décret n°2019-257 du 29 mars 2019 relatif aux officiers publics ou ministériels a été publié au Journal Officiel le 31/03/2019. Il fixe les règles relatives aux conditions de recours à la sollicitation personnalisée (ou publicité encadrée).

Concrètement ça se passe comment ?

La sollicitation ne peut consister en un démarchage physique ou téléphonique et doit donc s'effectuer par envoi d'un courrier électronique ou postal. Les textos sont également prohibés.

Pour dire quoi ?

L'information délivrée au destinataire doit être sincère sur la nature des prestations de services proposées. Elle ne doit pas concerner une affaire particulière. Elle exclut tout élément comparatif ou dénigrant.

Jean-François Humbert, président du Conseil supérieur du notariat, a par ailleurs rappelé qu'il ne faut *"pas confondre la sollicitation personnalisée avec la publicité et la communication de masse qui demeurent interdites. La modernité, c'est informer intelligemment de son savoir-faire et proposer ses services dans le respect de son identité d'officier public"*.



Les particuliers ont accès aux prix des ventes immobilières

L'Administration fiscale vient de rendre publics les prix de vente des biens immobiliers des cinq dernières années. Il est désormais possible pour tout particulier de connaître le prix des appartements ou des maisons vendus et cela sur la France entière (sauf l'Alsace, la Moselle et Mayotte).

Bonne nouvelle ou mauvaise nouvelle ? Le marché immobilier devient plus transparent pour le particulier. Il sera plus en confiance car mieux renseigné. Pour les experts de l'immobilier, ils devront délivrer des conseils fiables et avisés car le particulier, même s'il est très informé, ne pourra en aucun cas se passer de professionnels.

Autorédacte

Un nouveau venu sur le marché des fournisseurs d'actes et dossiers en ligne : AUTORÉDACTE ! Un de plus dira-t-on, en plus des NOTAVIZ, QUAI DES NOTAIRES et consorts...



Mais AUTORÉDACTE n'est pas comme les autres. Conçu pour être utilisable comme un jeu d'enfant, dont témoigne la naïveté revendiquée de son logo, il se veut d'un accès sans contrainte, accessible à tous, y compris aux clients les moins rompus à la compréhension des processus notariaux. Atout non négligeable, le service AUTORÉDACTE est gratuit ; ce qui détend tout utilisateur, y compris les professionnels de la rédaction, notaires et collaborateurs bien sûr, mais aussi agences immobilières, les incitant à franchir le pas du dossier en ligne sans craindre de perdre un abonnement si le service... n'était pas au rendez-vous ! Allez tester sur www.autoredacte.fr et faites-nous part de vos impressions. Notons enfin que ce site, bientôt complété par une application, est l'œuvre de 2 notaires de base, par ailleurs anciens membres du Congrès : Stéphanie Blin et Étienne Dubuisson.

Au revoir M. Jean-Claude ROEHRIG

C'est avec une profonde tristesse que Notariat 2000 a appris le décès de Monsieur Jean-Claude ROEHRIG, ancien PDG du groupe COUTOT ROEHRIG, survenu le 6 mai 2019. Ancien avocat, docteur en droit, il aura profondément marqué le monde de la généalogie successorale et du notariat. Homme passionné, il est l'auteur de multiples articles consacrés au droit de la filiation, de livres. Il a d'ailleurs été enseignant en droit des affaires durant de longues années tant il aimait partager son savoir. Toute la rédaction de Notariat 2000 présente ses plus sincères condoléances à sa famille et à ses proches.



Assemblée de Liaison 9/10/11 décembre 2019



La 70^e session de l'Assemblée de Liaison se tiendra comme d'habitude à Paris, au Palais des Congrès de la Porte Maillot, non pas la 1^{re} semaine de décembre 2019, mais la 2^e, c'est-à-dire du 9 au 11 décembre !

Délégués à l'Assemblée de liaison ou simples notaires, y compris salariés ou créateurs, réservez d'ores et déjà les dates dans votre planning ! Tout notaire peut en effet participer à la session et même s'exprimer dans les débats, seuls les délégués élus peuvent voter les propositions qui sont faites pour réformer la profession notariale.

Véritable et unique parlement du notariat - assumant sa liberté comme on l'a vu pour la réforme démocratique de la profession il y a 3 ans, ou

pour son évolution y compris via l'intelligence artificielle ces 2 dernières années - l'Assemblée de Liaison traite en 2019 des réseaux notariaux. En effet, il ne se passe pas un mois sans que l'on apprenne qu'un réseau de notaires fête ses 25 ans, un autre recrute 21 notaires d'un coup, un 3^e compte plus de 25 000 notaires et collaborateurs interconnectés, tandis que d'autres défrayent la chronique en marge des règles déontologiques.

Que peut-on faire, que doit-on faire, quels sont les enjeux tant pour l'office notarial de chacun que pour l'avenir global de la profession de ce tsunami de réseaux ?

Nous serons attentifs aux travaux de l'équipe emmenée par **Étienne DUBUISSON**, notaire à Brantôme-en-Périgord, rédacteur à Notariat 2000 depuis plus de 12 ans, équipe composée de : **Laurence BRIDAY-LELONG** notaire à ORLEANS, **Frédéric LABOUR** notaire à SAINTE-GENEVIEVE DES BOIS, **Jean-René MORANI** notaire créateur à NICE et **Stéphanie BLIN** notaire à MONTPON-MENESTEROL.



Concours SOLON

Le lundi 11 mars s'est réuni au Palais de l'Institut à Paris, le jury du Concours Solon. Les résultats seront proclamés à l'Académie des Sciences morales et politiques, le lundi 17 juin à midi (participation possible sur invitation à demander sur le site www.concours-solon.fr).

Le Concours vise à sélectionner puis honorer les meilleurs étudiants dans l'art de bien rédiger la loi. Le sujet de l'épreuve étant tiré du dernier Congrès des notaires, l'épreuve 2018 portait sur la proposition soutenue par Antoine TEITGEN et Christophe SARDOT relative à l'information à donner au demandeur d'une autorisation d'urbanisme que l'auteur d'un recours a fait une demande d'aide juridictionnelle. En effet cette demande proroge le délai de recours et donc retarde la validité définitive de l'autorisation sans que le promoteur du projet de construction n'en sache rien. Une proposition fort utile donc qui, désormais, est dotée d'une formulation pour une loi prochaine à voter d'urgence !

Rappelons qu'en plus de son intérêt pratique pour la profession, pour la promotion du droit et pour créer une interface entre les étudiants et les académiciens, le Concours Solon est le seul mécénat valorisant le cœur du métier notarial : la rédaction d'un droit bien écrit. Pour le soutenir, toutes informations sur le site ci-dessus.



▶ **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 ?*

▶ **Du jeudi 10 au dimanche 13 octobre 2019 à Lisbonne**
50^e congrès du Mouvement Jeune Notariat
Thème : *"L'international : le guide pratique"*

▶ **Du 6 au 8 novembre 2019 à Tours**
5^{es} Assises Immonot
Formations pratico-pratiques pour les négos et les notaires (*relation clients, management, fidélisation de la clientèle, expertise...*)

Inscriptions : 05 55 73 80 59
ou assises@immonot.com

▶ **9/10/11 décembre 2019**
Au palais des congrès de Paris
70^e session de l'Assemblée de Liaison
Thème : *"le notariat dans tous ses... réseaux !"*



OFFRE DE SERVICES

Ouverture du marché

Les notaires sont libres de choisir. Le savent-ils ?

L'ENQUÊTE

notariat2000

La restructuration de l'ADSN ayant été annoncée fin 2018, vous êtes bien libres de choisir vos prestataires de services. Notariat 2000 a souhaité enquêter sur l'offre proposée aux notaires pour dresser un état des lieux. Vous avez été plus de 250 à répondre. Les résultats !

1 RESTRUCTURATION DE L'ADSN, UN SECRET BIEN GARDÉ ?

L'ADSN : l'association pour le développement du service notarial. La restructuration de l'ADSN a été annoncée par Nicolas Tissot au forum Technologies et Notariat à Paris en novembre 2018. Elle s'effectuerait autour de 2 grands axes :

- l'un regrouperait toutes les activités strictement liées au monopole des notaires ;
- l'autre concernerait toutes les activités concurrentielles.

Lors de l'Unotim à la Baule en avril 2019, Maître Didier Coiffard, président du conseil de surveillance de l'ADSN, a confirmé qu'une "réforme importante" de l'ADSN avait été entamée. Maître Coiffard a par

Une parfaite gestion du **multi-offices**
depuis un seul et même poste.

Signature
par FIDUCIAL



- 100% WEB
- 100% MULTI-OFFICES
- 100% PRODUCTIVITÉ



CONTACTEZ-NOUS



@ClubNotarial
#NotaireDuFutur

contact.telemarketing.informatique@fiducial.fr
www.fiducial.fr/Notariat/Signature



FIDUCIAL
INFORMATIQUE

ailleurs précisé que la réforme de la structure était due à "l'irruption dans leur sphère du droit de la concurrence".

Les notaires sont-ils informés ?

NON
58%

Plus de **58 %** des notaires interrogés ne sont pas au courant de cette restructuration.

Pensez-vous que cette restructuration impactera votre activité ?

OUI
58,5%

Et à la question "POURQUOI ?"

72 % des notaires sondés évoquent le tarif... à la baisse (dans 97 % des cas). Une bonne nouvelle donc puisque cette mise en concurrence permet en effet d'avoir le choix et de bénéficier d'une meilleure adaptabilité pour chaque office. **Me Giraud-Viallet** dans l'Isère souligne "les tarifs sont très élevés pour les petites structures et nous n'avons pas le choix...".

Pour **Me Jannot** en Meurthe-et-Moselle, c'est le même constat "Les tarifs sont actuellement très élevés".

Me Sylvie Ferré-André en Savoie espère quant à elle, une prestation "moins chère et plus efficace". La majorité du panel s'attend donc à voir émerger divers interlocuteurs, avec des offres moins onéreuses... Certains s'inquiètent néanmoins de ne pas avoir le temps ou les compétences pour choisir.

Des questions en suspens

Un notaire de La Réunion mentionne que "le fait d'entrer en concurrence oblige l'opérateur « historique » à se comporter comme une véritable entreprise et de répercuter les possibles pertes liées au départ de certaines études attirées par les nouveaux concurrents sur les études restant dans leur giron..."

Un autre confrère dans l'Oise se souvient : "je garde un très mauvais souvenir de mon installation parce qu'on ne comprend rien à l'abonnement Réal : aucune information

sauf à appeler voire à harceler... des tarifs qui ne sont pas lisibles ... un rapport qualité/prix qui ne se justifie absolument pas !..."

Et l'ADSN dans tout ça ?

Quelques clients satisfaits...

Un notaire en Eure-et-Loire se questionne d'ailleurs "Pourquoi changer de fournisseur, quand vous êtes satisfait de sa prestation ?" Mais il y a les autres comme **Me Henri** dans le Cantal qui souligne : "nous évitons un maximum l'ADSN", **Me Persico** dans le Jura qui pense que l'avenir de l'ADSN est incertain : "l'ADSN n'aura bientôt plus aucune importance car elle ne résistera pas à la concurrence".

Ils sont où les autres opérateurs du marché, ils sont où... ?

À la question, connaissez-vous des opérateurs concurrents de l'ADSN, seulement **34,7 %** des sondés connaissent d'autres prestataires. Les principaux cités sont d'abord NAVISTA, puis COMNOT, ORANGE et SFR...

2 SAVEZ-VOUS QUE VOUS N'ÊTES PAS OBLIGÉ D'UTILISER LES "OUTILS DE LA PROFESSION" ?

NON
47%

47 % du panel ignorent qu'ils sont libres de choisir. Pour **68,6 %** cette diversification d'offres de services représente une opportunité.

LE TOP 5 DES AVANTAGES CITÉS

- 1 Le prix
- 2 L'adaptabilité aux besoins de chaque office
- 3 La mise en concurrence
- 4 La qualité
- 5 La diversité



U-MAN

La gestion des ressources humaines

Simple comme Bonjour



[LINK] + [PAIE]

U-MAN, la solution logiciels en ligne pour augmenter votre productivité et optimiser votre management.

- Automatisation des processus
- Dématérialisation des documents
- Optimisation de la gestion RH
- Portabilité de la gestion salariale
- Intégration de la DEN
- Réduction des coûts jusqu'à 70%*
- Sécurité des données en cloud
- Données communes

Plus d'informations
0820.482.382
ou sur www.fichorga.fr

Un notaire dans le Morbihan spécifie "en avoir assez du joug de la profession omnipotente". Un autre dans le Jura pense que "le rapport au fournisseur sera plus professionnel".

3

CÔTÉ SATISFACTION DES SERVICES ET PRODUITS



Côté "cœur de métier"

(FCDDV, MICEN, service d'alimentation des bases immobilières, clé Real, téléactes...)

58 % des notaires sont satisfaits voire très satisfaits. Les améliorations souhaitées : un prix plus adapté, une simplification des critères d'alimentation, et surtout une meilleure connexion. Le service de la visioconférence est estimé trop cher.



Côté « Concurrence »

Opérateurs "accès à Internet"

Monopole pour REAL en province et monopole pour Navista sur l'Île-de-France

95,4 % du panel utilisent la solution REAL (proposée par l'ADSN) et seulement **4 %** : Navista.

Les utilisateurs de REAL

Concernant REAL : **53 % sont satisfaits, voire très satisfaits.**

Ceux de NAVISTA ?

Pour Navista : **67 % sont satisfaits, voire très satisfaits.**

Le point négatif de REAL ? Le coût

Pour **Me Persico** : "Il est absolument insupportable aujourd'hui d'avoir un seul fournisseur qui ne fait pas payer ses clients mais qui les rackette".

Un autre confrère se plaint "la baisse des coûts, la vente forcée. La profession sponsorise des abonnements qui se sont révélés manifestement excessifs..."

Un autre souligne : "450 euros par mois, ça ne vous choque pas ?" Un autre rajoute "Le coût est prohibitif et la stabilité du réseau incertaine". Un autre surenchérit : "mieux que Real... ce ne devrait pas être trop difficile !".

Dans les points positifs, certains nous font part de la fiabilité du réseau.

Navista, l'opérateur mis en place par la Chambre de Paris, recueille davantage de points positifs, et étend maintenant son offre de service en province.

**"Savez-vous
que vous pouvez choisir
entre plusieurs opérateurs
REAL, COM NOT et NAVISTA ?"**

**NON
53,1%**

58,5 % se disent prêts à changer.

Les 2 raisons principales invoquées sont :

- le tarif pour **80 %**
- la prestation pour **41 %**

Pour autant, concernant les autres opérateurs, on est dans le flou puisque les notaires ne les connaissent pas.

Un confrère confirme : "Difficile d'en parler car nous n'avons aucun contact avec les autres opérateurs". Et puis il y a la voix de la sagesse : "la concurrence reste toujours saine et améliore les services" ou encore quelques caustiques : "Pourquoi changer une équipe qui marche ? Pour faire plaisir à l'autorité de la concurrence ?".

Ceux qui sont prêts à changer de crémerie :

Me Evelynne Beaume dans le Vaucluse se dit prête à changer "si le rapport service/prix est favorable au nouveau prestataire". **Me Persico** explique sa décision : "Parce que Real est très cher pour un service très médiocre avec une relation clientèle désagréable au possible".



navista®

et votre Office accélère
en toute liberté !

- ▶ LIBERTÉ de choisir
le meilleur Opérateur Internet
- ▶ LIBERTÉ de gérer vous-même
vos accès nomades

Entrez dans la nouvelle ère du réseau privé du notariat :
Plus de 1000 Offices déjà connectés !

- Accès boosté à tous les services métiers
- Technologie sécurisée 100 % française
et suivant les recommandations de l'ANSSI
- Tests d'éligibilité personnalisés sur 4 opérateurs nationaux :
tarifs Internet négociés et Fibre jusqu'à 1Gb/s.
- Création des accès nomades en quelques clics
grâce au portail-clients Navista
- Service support certifié ISO-9001 disponible 6j/7



La seule offre **SANS ENGAGEMENT** de durée*

- Apps Smartphone : emails en mode «push»,
synchronisation des agendas > 0€
- Frais de mise en service des accès nomades > 0€
- 2^{ème} routeur pour annexe : -30%

* Sous réserve de la disponibilité des services et de la configuration de l'offre. Les tarifs sont en € TTC.

www.navista.fr

Opérateurs "Négociation immobilière"
54 % du panel pratiquent la négociation immobilière. Quels sites de diffusion d'annonces ont-ils choisis ?

Les notaires utilisent-ils **immonot.com**, **immobilier.notaires.fr** ou d'autres sites ?
 immonot et immobilier.notaires sont 2 sites immobiliers qui diffusent des annonces exclusivement notariales.

70 % utilisent le site immobilier **Immonot** pour diffuser leurs annonces. **48 %** sont très satisfaits.

67 % utilisent **immobilier.notaires**, **40 %** sont très satisfaits.

80 % des notaires négociateurs interrogés diffusent leurs annonces sur le site **leboncoin**, **61,7 %** sont très satisfaits.

LES REMARQUES

→ des utilisateurs d'**Immonot**

"C'est un site qui permet d'avoir des retours" nous confient la plupart des utilisateurs. Evelyne Beaume nous indique "c'était une alternative au tout ADSN". Un autre confrère confie avoir un "contact aisé avec le prestataire et une poussée d'urticaire avec les filiales du CSN".

→ des utilisateurs d'**Immobilier notaires.fr**

Les utilisateurs répondent que ce serait le site de la profession. Un notaire confie : "il est recommandé par les instances. Ou encore « il est obligatoire ! » ou « c'est une obligation de la profession ». Me Kerambrun en Loire-Atlantique nous précise : "c'est la Marque des notaires".

Opérateurs "sites internet"

Les prestataires pour les sites des études : **49 %** des sondés ont un site **Prisme** (édité par **Média.not**, une filiale de l'ADSN).

18,5 % ont un site créé par **Notariat Services**. **10 %** ont choisi un prestataire local et **16 %** n'en ont toujours pas !

Les utilisateurs de sites **Prisme** édités par **Média.not**

Les arguments évoqués : Beaucoup de notaires mettent en avant la facilité, le conformisme. C'est le site de la profession, le plus connu, le plus simple...
 Voire "le seul autorisé" dicit un notaire de la Loire. **Me Giraud-Viallet** "je ne savais pas qu'il y avait la possibilité d'en choisir un autre".

Un confrère indique qu'il a été imposé par la profession. Un autre a choisi **Prisme** pour "ne pas être « emmerdé » pour l'agrément de la chambre !!!".

Les utilisateurs des sites **Notariat Services**

Ils sont moins nombreux. Le choix s'est fait sur l'ergonomie des sites proposés, le rapport qualité prix. "Les propositions de site étaient plus esthétiques que celles de **prisme**" ou encore pour le "visuel sympa, l'ergonomie".

4

LES NOTAIRES ET LES SERVICES INNOVANTS

Les notaires sont d'ores et déjà en pointe sur l'utilisation des nouvelles technologies parmi les professions juridiques.

56,4 % des sondés se disent prêts à utiliser des nouveaux services (prise de rendez-vous en ligne, chatbots...).

La plupart mentionnent la prise de rendez-vous en ligne : les sms pour confirmer les rendez-vous, les chatbots...

Nota : tous les notaires cités ont accepté de l'être.



Soyez
différent,
devenez
incontournable.

inct office
360

Développez la relation client en étude.

Les attentes de vos clients et partenaires évoluent,
leurs moyens de communication aussi.

Exploitez tous les outils disponibles dans inct office
360 pour leur offrir une nouvelle expérience.

genapi 

www.genapi.fr

Félic"IT" ou crédul"IT" ?

Abraham Lincoln avait-il tort de dire *"On peut tromper une partie du peuple tout le temps, et tout le peuple une partie du temps, mais on ne peut pas tromper tout le peuple tout le temps"* ?

En l'appliquant aux services développés par les instances pour le notariat, on pourrait effectivement avoir des doutes.

Peut-être même est-on allé bien au-delà de l'in vraisemblable : les prétendus dirigeants de la profession ont réussi (et c'est ce qui leur vaudra notre indulgence... enfin, peut-être !) à tromper longtemps tous les notaires, y compris eux-mêmes !

Prudence et tradition

Il n'y a pas si longtemps, un notaire exerçait une fonction, sous délégation de l'État, et se soumettait avec abnégation à diverses contraintes techniques... Il fallait parfois des décennies pour qu'un progrès technique lui soit accordé :

- **1829** - William Austin dépose, aux États-Unis, un brevet pour une machine à écrire sommaire mais fonctionnelle.
- **1896** - Commercialisation effective de la machine à écrire en France.

Dans le rapport du Congrès National de RENNES et SAINT MALO 1909, on pouvait lire *"L'écriture ordinaire, entendez manuscrite, paraît seule satisfaire à l'exi-*

gence de la loi de Ventôse, prévoyant que les actes doivent être écrits lisiblement".

Ce n'est qu'en 1926, soit 97 ans après son invention, que la machine à écrire fut autorisée aux notaires !

À l'époque, le notariat était réellement une grande école de patience, on prenait le temps de s'assurer qu'aucune imprudence fâcheuse ne serait reprochée ensuite à ceux qui assument, personnellement, la garantie de l'efficacité et de la conservation de leurs Actes Authentiques...

Mais la patience est passée de mode, et il faut bien reconnaître que tout n'a pas toujours parfaitement fonctionné malgré toutes les précautions...

Des matériels agréés ont parfois failli à leur mission !

Unitarisme et "modernitude"

Et soudainement, on a cessé d'imposer des agréments gouvernementaux. Le Conseil Supérieur du Notariat a été (s'est ?!) chargé d'une nouvelle mission : déterminer souverainement ce qui était bon pour les notaires.

Il faut dire que certains alors - notamment le fondateur de notre petite revue et du mouvement Jeune Notariat - s'étaient empressés avec un certain succès de développer divers services, et qu'un vent d'innovation soufflait...

Le CSN s'est emparé des questions techniques, choisissant les *"partenaires solides"* gérant les financements avec *"bon sens"* et d'un *"bel élan"*, les organismes volontaires furent progressivement asservis, les prestataires *"écrémés"*... Les rares créations

volontaires se heurtaient à la puissance (et à l'inertie) des structures régaliennes, la propagande a fait le reste. Tout devait venir d'en haut.

L'UGNF-SNN (Syndicat National des Notaires) avait-elle finalisé un projet de réseau notarial assorti d'une architecture de chiffrement agréée par la DGSSI ?! On créa l'intranet, en signant des contrats léoninaires (dont celui qui nous condamne à payer 2,60 € ht par mois des boîtes à lettres e-mail de faible taille et sécurité) et on commença à en vanter la sécurité...

Et le bon peuple notarial (élus en tête) crut dur comme fer qu'il n'y avait aucune autre solution. Le réseau était cher ? C'était le prix de la sécurité ! Il était lent ? C'était en raison de la sécurité... Il avait *"le mérite d'exister"*, et permettait de *"faire figure*



d'interlocuteur valable auprès de la *Chancellerie et des notariats étrangers*". Même si quelques notaires faisaient "bande à part", ça ne remettait pas en cause **"l'esprit de corps"** (jusqu'en 1999) la **"cohésion"** (jusqu'en 2008), **"l'unité"** (jusqu'en... Ben, maintenant !) que **"les autres nous envient et qui nous ont permis de sauver « la profession » de toutes les attaques"**.

Libération ?

Mais voilà que tout s'effondre... Est-ce parce qu'une trentaine d'irréductibles gaulois n'ont pas accepté de se voir priver par une société commerciale de la signature électronique qu'ils détiennent au nom de l'État ? Est-ce parce que l'Autorité de la Concurrence, mal remise d'avoir été toisée de haut cherche vengeance ? Nul ne sait, mais, soudain on "ouvre à la concurrence"...

Et ce qui devait arriver arriva...

REAL.NOT devenu un prestataire ordinaire, flanqué de deux "concurrents", offre aux notaires un nouveau bouquet de connexions, avec de jolis noms se terminant par I.T., nous ramenant aux réalités...

AbsurdIT sans nom, l'une des offres, dénommée UnIT, correspond en tous points à ce que les râteurs demandaient (mais est très en dessous de ce qu'ils souhaitent, les râteurs progressant en même temps que les

technologies), ce qui démontre évidemment que la demande qu'on refusait de satisfaire depuis des décennies n'était pas si infondée.

Malheureusement *"l'ouverture du marché"* ne facilitera pas la vie des notaires. Difficile pour un non spécialiste de savoir se déterminer entre les offres, surtout lorsqu'on lui donne à peine un mois pour décider, et nombreux sont ceux qui tomberont de Charybde en Scylla...

Une fois encore, on ne peut que s'interroger... Si on peut aujourd'hui accéder au réseau par un VPN "en dur" en utilisant le prestataire de son choix, qu'est-ce qui justi-

*"Malheureusement,
l'ouverture
du marché ne facilitera pas
la vie des notaires"*

fieait la contrainte passée ? Et pourquoi, dès lors, n'a-t-on pas plutôt choisi une solution "unitaire" financée équitablement par les cotisations qui aurait donné à tous le

fameux boîtier permettant l'accès au "cœur de métier" en laissant à chacun le choix du ou des prestataires d'accès internet ?

Toujours une volonté de contrôle ?

REAL 3 a peut-être vécu, mais "ON-LECHE" (L'équivalent notarial d' ECHE-LON pour la NSA) demeure, n'en doutez pas ! Il nous faudra encore attendre un peu pour la Vérité du service...

Didier Mathy ■

Notaire à Sagy (71)





AGIR POUR LES MALADES D'ALZHEIMER ET LEURS PROCHES



Rencontre avec Richard Hutin, directeur général de la Fondation. Celle-ci est engagée depuis 1970 dans l'accompagnement des personnes fragilisées par le handicap, la maladie ou le grand âge.

Il nous parle des actions de la Fondation et de l'importance des gestes solidaires comme le legs dans l'histoire de la Fondation.

De quels moyens la Fondation dispose-t-elle pour accomplir ses missions ?

Depuis 1970, des personnes de tout âges et de profils diversifiés ont été séduits par le bénévolat organisé, structuré avec formation et suivi, initié par Madame Pompidou. Elles s'engagent auprès des personnes handicapées ou effectuent des missions de bénévolat dans les établissements médico-sociaux et hospitaliers. D'autres soutiennent la Fondation en effectuant un don, une donation ou en la faisant bénéficier d'une assurance-vie. Enfin, il y a celles et ceux qui lèguent tout ou une partie de leurs biens à la Fondation dans le cadre de leurs dispositions testamentaires.

Pouvez-vous nous donner des exemples de vos engagements ?

Dans le Morbihan l'établissement Barr Héol a été construit en 2000 **grâce à un legs affecté à la lutte contre la maladie d'Alzheimer**, puis agrandi pour la création d'un accueil de jour.

En partenariat avec le CHU, **l'Institut Claude Pompidou** a été créé à Nice en 2004. Il propose des accueils de jour ainsi qu'un accueil permanent et dispose également d'un Centre Mémoire de Ressources et de Recherche.

Grâce à une participation financière, le **Centre Gériatrique Claude Pompidou** ouvrira ses portes à Belfort en juin 2019.

Quels moyens mettez-vous en place pour combattre la maladie d'Alzheimer ?

Pour compléter notre action, le **Prix Claude Pompidou, doté de 100 000 €**, est destiné à aider la recherche fondamentale sur la maladie d'Alzheimer en finançant des équipements technologiques de pointe à des chercheurs.

**Vous aussi, donnez du sens à votre patrimoine,
faites un legs à la Fondation Claude Pompidou.**

VOTRE CONTACT LEGS ET DONATIONS

Richard HUTIN, directeur général
Tél. : 01 40 13 75 14

Email : r.hutin@fondationclaudepompidou.fr
Adresse : 42 rue du Louvre 75001 Paris



Quai des Notaires

Le service notarial à bon port !

Avec Quai des Notaires, le notariat peut mettre le cap vers de nouveaux horizons pour valoriser la profession.

Les notaires tiennent la barre pour que leurs compétences et leur savoir-faire soient reconnus. Patrick Mc Namara, notaire retrayant, Président Fondateur de Quai des Notaires, donne la trajectoire.



Quel objectif poursuivez-vous avec Quai des Notaires ?

Patrick Mc NAMARA : Avec Quai des Notaires (QDN), nous souhaitons que la profession notariale - quelles que soient les évolutions réglementaires et technologiques - demeure un interlocuteur de référence dans la rédaction du contrat et dans le conseil juridique. Les particuliers doivent conserver le réflexe de consulter leur notaire malgré la généralisation des services digitaux venant de différents horizons. Au quotidien, Quai des Notaires doit favoriser toutes les occasions de rendre service. Cela repose sur la technolo-

gie et la créativité qui caractérisent le produit. Car sa finalité vise à faciliter et pérenniser l'activité notariale. Cela va éviter que le notaire soit "ubérisé". Il pourra d'autant mieux faire valoir sa légitimité au plan de la rédaction des actes et de l'expertise. Sans oublier de préserver le maillage territorial permettant au notaire d'exercer sur l'ensemble du territoire. Cette volonté de maintenir la présence des notaires de campagne a aussi présidé à ma volonté de créer Quai des Notaires.

Voyez-vous des menaces pour le notariat ?

Patrick Mc NAMARA : De nombreux conseils juridiques et contrats fleurissent chaque jour sur internet ! C'est essentiel d'œuvrer pour que le notaire préserve ses compétences juridiques et son sens de la relation humaine, et je suis fier de dire que c'est ce qui fait l'ADN de Quai des Notaires. Ainsi, les jeunes générations, complètement tournées vers les services en ligne, doivent être sensibilisées au service notarial. Comme la réglementation évolue, le monopole du notaire au fichier immobilier n'est pas immuable, il faut donc préparer l'avenir en proposant des solutions rapides et fluides comme le permet Quai des Notaires. Rien de plus simple que d'ouvrir un dossier chez son notaire en un clic ! Ce qui répond aussi à un désir d'être libre et autonome chez le consommateur, d'où mon leitmotiv "Quai des Notaires réinvente le service notarial".

Quels services apporte Quai des notaires ?

Patrick Mc NAMARA : Nous avons concentré nos efforts sur toutes les tâches chronophages et sans valeur ajoutée afin de ne pas empiéter sur les prérogatives du notaire. Quai des Notaires permet de générer automatiquement la demande et la réception de formalités et pièces préalables. Non seulement cette automatisation repousse les contraintes économiques, mais elle pallie les difficultés de recrutement dans la profession. Par exemple, une notaire créatrice a pu faire face à un manque de personnel en formant un de ses collaborateurs sur Quai des Notaires.

Quelles relations avez-vous avec les instances ?

Patrick Mc NAMARA : Nous sommes en cours de labellisation par le CSN. En cours de déploiement, le label va autoriser une parfaite conformité à l'éthique notariale. Précisons que l'outil se conforme aux prescriptions du CSN en matière de sous-traitance dans la conservation des données.

Quel bilan dressez-vous de la 1^{re} version ?

Patrick Mc NAMARA : Depuis la mise en ligne de la première version de Quai des Notaires le 14 septembre dernier, nous comptons plus de 100 utilisateurs sur la plateforme pour réaliser des formalités immobilières, suivre des transactions immobilières, procéder à des signatures électroniques, organiser des visio-conférences... Les retours s'avèrent d'ores et déjà encourageants et des correctifs ont pu être apportés avec la V2 qui sort le 2 juin à l'occasion du congrès des notaires.

Quelles sont les nouveautés de la V2 ?

Patrick Mc NAMARA : Cette version V2 apporte de belles améliorations, des aménagements et une nouveauté :

- l'amélioration de l'expérience utilisateur,
- de nouveaux services d'envoi et récupération automatique des pièces,
- amélioration de la visio-signature,
- apparition d'un coffre-fort numérique.

Nous allons offrir la possibilité au client d'ouvrir lui-même cet espace sécurisé, qui prévoit un compartiment où le notaire aura accès en cas de décès de son client. Ce qui permet de déposer des documents, de réaliser des simulations... le tout conservé dans ce coffre-fort sécurisé et hébergé en France. Il intègre toutes les fonctionnalités pour stocker les contrats et entreposer les éléments. Autre nouveauté, pour des ventes simples, l'avant-contrat sera automatiquement généré et transmis au notaire, tout comme les formalités préalables.

Quels sont les projets à venir ?

Nous pouvons aller très loin dans l'automatisation, ce qui s'accompagnera de services encore plus performants et améliorera l'expérience de la relation client avec la V3.

De même, comme de plus en plus de transactions proviennent des mandataires, la rédaction du compromis s'effectuera via Quai des Notaires.

Publireportage

Propos recueillis par C. Raffailac ■

**Plus d'infos sur Quai des Notaires au 03 85 82 07 53 et sur le site www.quaidesnotaires.com.
Test du produit avec 3 mois d'abonnement gratuit.**

Éthique ou nique ta marque

Les lecteurs qui connaissent Aristote voudront bien intervenir auprès de lui afin qu'il me pardonne d'avoir donné un titre qui rappelle irrespectueusement son œuvre centrale¹.

Mais le courroux m'étreint tellement à subir au jour le jour les outrages de nos fournisseurs que j'en perds le sens de la mesure propre à l'homme réfléchi.



des nouveaux produits pour lesquels on ne cesse de lui "conseiller" d'investir. Isolé dans son ignorance des enjeux et des moyens, il s'en remet à la vox notarii qui est supérieurement incarnée par le dernier qui a parlé. Empêtré dans les contrats de fourniture déjà signés, qui ne sont jamais authentiques, et donc toujours introuvables, jamais lus, souvent incohérents, parfois illégaux, il est sans défense car n'a pas envie de subir le sourire narquois de l'avocat de service qui va l'assommer de toute façon d'un provisionnement égal à l'incertitude de la procédure. Bref, vous l'aurez compris, débordéééé, isoléééé, empêtrééé, le notaire est la reine des proies².

Il n'est pas une journée sans qu'il me soit démontré par les faits que le notaire est le parfait pigeon. Débordé de travail, emmuré dans son office, le notaire n'a pas le temps nécessaire pour analyser les offres, ni même comprendre l'enjeu technique ou tout simplement le résultat organisationnel

Fournisseuses, Fournisseurs... !

L'heure est grave. Grave pour nous, notaires, si on continue comme ça, mais aussi grave pour vous, mesdames et messieurs les bonimenteurs/menteuses³, qui ne vivez

qu'aux dépens de ceux qui vous écoutent. Mais à force de nous plumer, vous allez vous retrouver privés de votre fromage comme du dessert. Combien de notaires sont encore abonnés au Jurisclasseur qui n'a pas su voir à temps que la collection complète au même tarif pour tous c'était d'un autre temps ? Quoique cependant, l'égalité dans la facturation ne précipite pas tous les notaires dans le gouffre à la même vitesse. Que représente 4.000 € d'abonnement annuel pour un notaire qui a un produit à l'acte de 4.000 € ? Eh bien, un acte... Et que représente le même abonnement pour un autre notaire dont le produit à l'acte est de 1.000 € ? Eh bien 4 fois plus... Mais vous me direz, dans le monde financier de l'entreprise capitaliste, c'est le même phénomène. Ah bon ? Mais, camarade : dans le monde financier du capitaliste, l'entreprise n'est pas tenue d'une obligation d'instrumenter, ni tenue par un tarif dont elle ne peut s'affranchir même quand il conduit à travailler à perte !!!

Le jaune est à la mode...

Parce que le notaire est un officier public, tenu par des obligations de service public, la fourniture de service NE PEUT PAS être vendue comme celle destinée à n'importe quelle entreprise à la Ghosn ! Et il ne faudrait pas que, se frottant les mains un peu trop vite, notre Carlos de l'ADSN - version concurrence - se prenne pour l'empereur du soleil levant. Comme tous les autres

fournisseurs du notariat, l'ADSN-concurrence se devra de respecter une éthique : un mode de facturation adapté aux ressources bloquées du notaire, une information technique comparative digne de foi et validée par un indépendant, un cahier des charges normalisé labélisé par le CSN, bref une offre qui soit en phase avec les contraintes institutionnelles du notariat-client. Rêve ? Utopie ? Chimère ?

"Débordé de travail, emmuré dans son office, le notaire n'a pas le temps nécessaire pour analyser les offres..."

Attention, les faits le prouvent : à Pouvoir qui n'entend pas, répond le gilet jaune... ou la cravate, ça fait plus notaire !

Alors !?

Fournisseuses, fournisseurs, êtes-vous prêts à nous embarquer pour Zeus ou pour Hadès ? N'ayez pas peur de l'éthique : LexisNexis commence à diversifier son offre selon le profil économique de l'office ; la cotisation pour adhérer à NCI⁴ est fonction du produit à l'acte. Alors à l'ADSN et aux autres de s'inspirer de ce mouvement d'avenir. Et vite, car il ne faudrait pas qu'à rester trop longtemps en eaux troubles, on finisse par errer, comme Ulysse, à la merci de Poséïdon⁵, ce serait la galère pour tous.

1. Éthique à Nicomaque.

2. Oui, car la Reine des Neiges, ce n'est pas le notaire, c'est Elsa.

3. Frère lecteur, tu pardonneras cette incartade de langage inclusif qui souligne ce que je pense des fournisseurs.

4. Notaires Conseils en Immobiliers, sous la présidence de Vincent Chauveau, notaire à Nantes.

5. Dieu des mers et frère de Zeus et d'Hadès.

Étienne Dubuisson ■
Notaire à Brantôme (24)



En être ou ne pas en être ?

Avant on était : fonctionnaire, instituteur, médecin ou notaire.
Avant on était croyant ou pas, de droite ou de gauche...



On faisait partie d'une communauté professionnelle qui n'avait pas de nom sauf peut-être pour les croyants. Mais ça c'est avant !

J'ouvre ma boîte mail ce matin, Viadeo m'informe que JC... a publié, Copains d'avant me demande si je connais Martine C... Facebook me rappelle l'anniversaire de Jean L... Luc me demande en ami et LinkedIn m'informe que Marc S... demande à rejoindre mon réseau. Entre login et mot de passe, je vais y passer un moment. Je connais JC, un cousin, Jean figure parmi mes amis virtuels, Martine ça ne me dit

rien, elle était en 5^e quand moi j'étais en 3^e. Quant à Marc, ben non, nous ne nageons pas dans la même cour professionnelle ou amicale. Ça c'est le perso !

Quant au pro, je reçois des notifications du groupe Nono-truc ou Immo-chose !

Je pourrai demander à faire partie du réseau Nota... et donc chouette ! Je pourrai l'afficher dans ma salle d'attente ou le faire figurer sur mon papier à en-tête et dans la signature de mes mails... aussi les BNI (non ! chut ! Ça c'est interdit que diable !). À ma disposition, un réseau pour notaire spécialiste en cession de pharmacie, de vignes,

de vente immobilière, de gestion de patrimoine. Il y a les labels, les diplômes et autres masters. J'ai l'embarras du choix.

Aujourd'hui, hors d'un réseau point de salut, visiblement ! Aurions-nous perdu la faculté de communiquer par nous-mêmes ? Avons-nous un tel déficit de communication que nous nous sentons obligés d'afficher bien fort et très haut notre ou nos appartenances ? Je n'ai pas de vignes chez moi, si j'ai un client propriétaire de quelques pieds de bon cru, dois-je l'évincer parce que je ne suis pas adhérente du réseau de vendeurs de vignes ? Et si mon pharmacien, que je connais bien, cède, dois-je éviter de l'assister ? Eviterai-je aussi la gestion de patrimoine ou la négociation immobilière ?

Il me semblait pourtant que mon métier et ma formation pouvaient me permettre de m'adapter et de rédiger tout type d'acte, certes parfois, il pouvait être utile de me rapprocher du comptable, du banquier de l'avocat ou de tel autre conseil qui avait aussi la confiance du client. Et pourtant, appar-

tiennent-ils à un réseau ? Sont-ils du même réseau que moi ? La question ne se posait pas et le client ne se la posait pas. Avez-vous déjà entendu un client vous dire : *"je suis venu chez vous parce que vous avez un master en truc ou que vous faites partie du réseau « bidule » ?"* Je ne suis pas certaine que pour nos clients le réseau soit un gage de savoir ou de savoir-faire. Il me semble que c'est la confiance qui les anime encore, sans doute pas pour longtemps, peut-être...

Mais pour autant, je me conforme à la mode et à mon environnement, jusqu'au jour où la marge gauche de mon papier à lettre sera pleine de logos d'appartenance. Et là, cela frisera peut-être le ridicule ! Combien de fois mes correspondants auront lu ce fatras sur mes en-têtes et pieds de mails ? Quand on sait que la majorité de nos correspondances, nous les lisons en diagonale ! Est-ce utile de s'encombrer ?

Clotilde Palot-Lory ■

Notaire à Bray-sur-Somme (80)



Vous voulez
PRENDRE LA PAROLE ?

Vous avez des
**IDÉES
DE SUJETS ?**



CONTACTEZ-NOUS

info@notariat2000.com

notariat2000
... et plus si affinités

Pensée du mois

George Bernard Shaw



"Liberté implique responsabilité. C'est là pourquoi la plupart des hommes la redoutent."

Vous êtes indispensable, soyez accessible

Offrez un service notarial digitalisé

- + INNOVANT**
- + RAPIDE**
- + SÉCURISÉ**
- + RENTABLE**

**Rendez-vous au
Congrès des Notaires**

STAND B25

38 rue de Ponthieu - 75008 Paris
+33 (0)1 73 00 58 86

17A rue de Lattre de Tassigny - 71400 Autun
+33(0)3 85 82 07 53

contact@quaidesnotaires.fr
www.quaidesnotaires.fr



Quai des Notaires est une marque déposée par QUAI DES NOTAIRES.COM | RCS 832 11 575



Chacun son métier !

La compétition est rude pour l'ensemble des acteurs œuvrant sur leurs marchés. Pour faire face, pas de solution miracle si ce n'est d'être plus performant, meilleur que les autres. Comment ? Quelles décisions stratégiques faut-il prendre ? L'externalisation apporte sans doute de bons éléments de réponse. Éclairage...

Également appelée "*outsourcing*", l'externalisation est une stratégie mise en place par une entreprise qui consiste à transférer une partie de ses activités vers un prestataire extérieur.

En y consacrant davantage de temps, nous améliorons notre performance, nos process et, en conséquence, la qualité de nos produits et services. Nous créons de la valeur.

Pourquoi externaliser ?

1. Parce qu'une des clés pour rester performant c'est d'abord de concentrer son énergie sur son cœur de métier et de bien l'identifier : quelles sont nos compétences clés, celles que nous maîtrisons le mieux ? Quels sont nos points forts ? Ce sont ces forces-là que nous devons développer.

2. Parce que l'externalisation doit nous assurer les services des meilleurs prestataires au meilleur prix. Ces prestataires extérieurs doivent faire mieux que nous et moins cher ! Ils doivent être spécialisés dans des domaines précis.

Aux conditions de les évaluer régulièrement et de les mettre régulièrement en concurrence, on obtient bien souvent d'excellents résultats car la raison de ↴

↳ vivre de ces prestataires est de s'assurer continuellement de l'entière satisfaction de ses clients.

"En externalisant, vous confiez des missions à de vrais spécialistes. Cela vous libère de tâches chronophages."

3. Parce que cette solution permet d'acquiescer plus de souplesse en évitant d'investir dans des activités périphériques qui apporteraient de la rigidité à la structure et également lorsque la complexité du métier nécessite l'embauche et le maintien coûteux de spécialistes...

Autres avantages de l'externalisation

- Gain de temps
- Gain de productivité
- Économies réalisées grâce à la réduction de personnel
- Réduction des flux de trésorerie.

QUELLES SONT LES ACTIVITÉS À "EXTERNALISER" ?

- Dans le monde de l'entreprise, on pense souvent à l'informatique, aux ressources humaines (gestion de la paie, recrutement) mais également à l'accueil et à la formation.
- Dans le Notariat, ce pourrait être l'accès à Internet, la visio-conférence, tous les sujets concernant la communication et notamment la création de son site web ou encore la prise de RDV à distance.

Mais n'est-ce pas la grande question qui est aujourd'hui posée au Notariat ?

Sous l'impulsion de son président du conseil de surveillance, Maître Didier COIFFARD, l'ADSN a l'air de vouloir se restructurer dans ce sens, avec la création de 2 filiales, l'une regroupant les activités dites "cœur de métier", l'autre intégrant l'ensemble des activités entrant dans le champ de la concurrence.

En suivant une logique de gestion d'entreprise, on peut donc considérer cette décision bonne et digne d'un véritable chef d'entreprise responsable.

Quoi qu'il en soit, les notaires doivent se réjouir de **pouvoir choisir librement leurs prestataires**. D'ailleurs, comme le démontre cette enquête, cette idée emporte une grande majorité des suffrages.

Cette restructuration apparaît alors comme une excellente nouvelle pour la Profession et les notaires. Attention tout de même à nous assurer que le prestataire respecte bien la déontologie et les pratiques notariales.

En poursuivant la réflexion, la légitimité du CSN à alimenter une filiale "commerciale" reste cependant entièrement posée.

Pourquoi ne pas consacrer davantage de temps au cœur de métier de la profession pour permettre au Notariat de continuer à faire la course en tête ?



François-Xavier Duny ■

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 1^{ÈRE} VENTE
INTERACTIVE 36H IMMO
OU E-VENTE OFFERTE***



**CONTACTEZ-NOUS AU
05 55 73 80 22**

Real Estech

Les bienfaits de la digitalisation dans l'immobilier



Avec ses pratiques largement testées et éprouvées, le secteur immobilier peut se renouveler. Un tournant qui fait émerger la *"Real Estech"*. Un concept visant à booster le processus de transaction grâce au digital, comme en témoigne son initiateur, Vincent Pavanello. Interview exclusive.

Pourquoi avez-vous ressenti le besoin d'écrire ce livre ?

Vincent Pavanello : auparavant, je travaillais dans la promotion immobilière en Pologne et au Portugal et je me suis rendu compte que le secteur restait relativement hermétique à la révolution numérique. Parallèlement, j'ai constaté que des start-up ou grands groupes commençaient à s'intéresser à la dématérialisation en réfléchissant à la mise en œuvre de solutions dans le digital. Pour moi, il s'agissait d'un moment clé pour faire émerger mes idées en mettant les nouvelles technologies au service des acteurs de l'immobilier avec cet ouvrage *"L'immobilier demain - La Real Estech, des rentiers aux entrepreneurs"*.

Comment peut-on définir la Real Estech ?

Vincent Pavanello : les notaires négociateurs doivent voir la Real Estech comme un mouvement de fond qui vise à rendre la transaction immobilière encore compatible avec les comportements d'aujourd'hui. Cela marque la fin d'une période où l'on fait encore aujourd'hui comme cela se pratiquait hier. Il faut lutter contre le conservatisme qui conduit à dire : *"on a toujours fait comme ça !"* Dans ces conditions, les

questions à se poser sont : comment la technologie peut-elle être mise à profit pour que le client ait une meilleure expérience utilisateur et comment la productivité va-t-elle progresser au sein de mon service négociation ? Par exemple, il existe sûrement un moyen de limiter le nombre de documents papier et de les digitaliser.

En quoi le digital va-t-il révolutionner l'immobilier ?

Vincent Pavanello : les professionnels gagneraient beaucoup à améliorer leur productivité. Lorsqu'un vendeur refuse une offre de prix, quel suivi de l'acquéreur non-retenu faut-il mettre en place ? Plutôt que de conserver ses coordonnées en fichier, il faut organiser un processus d'accompagnement à l'aide d'un CRM (Gestion de la relation client) et suivre l'évolution de ses besoins.

Comment se déroulera la transaction immobilière ?

Vincent Pavanello : nous allons voir apparaître de nouvelles solutions facilitant la gestion de la relation client. À l'instar de *My Notary*, plateforme collaborative, qui autorise un suivi des dossiers en lien avec tous les intervenants dans la chaîne de la transaction. Ou encore la société Solen qui délivre des rapports sur l'ensoleillement des appartements.

Donnez-nous 2 innovations pour les agents immobiliers ?

Vincent Pavanello : je pense que le sujet de l'optimisation des déplacements des négociateurs mériterait d'être étudié pour gagner en productivité. De même, la qua-

lification des formulaires de contacts provenant des sites internet peut s'appuyer sur des solutions assurant un meilleur suivi de la cible prospects.

Comment les notaires peuvent-ils se positionner ?

Vincent Pavanello : le secteur immobilier profite d'une vraie diversité au niveau de ses pratiques, ce qui en fait aussi toute sa richesse. Je considère que les notaires négociateurs font la course en tête au sein de leur profession. Ils possèdent cette expérience de la relation avec le client et ne se limitent pas à effectuer une prestation en direction d'un usager.

Comment comptez-vous convaincre les pouvoirs publics ?

Vincent Pavanello : Julien Denormandie, ministre auprès de la ministre de la Cohésion des territoires, chargé de la Ville et du Logement, nous a confié une mission sur l'accélération de la digitalisation du secteur du logement. Ce qui va notamment nous conduire à réfléchir à des sujets aussi variés que la construction préfabriquée hors site, la dématérialisation du permis de construire ou encore le pouvoir d'achat dans les services rendus dans l'immobilier.

Votre plus bel espoir pour les années à venir ?

Vincent Pavanello : Des honoraires qui baissent et des services qui s'améliorent pour les clients. Cela paraît contradictoire, mais la digitalisation permettra de réaliser cette prouesse pour la plus grande satisfaction des professionnels de l'immobilier.

Propos recueillis par C. Raffailac ■

Les notaires lancent le think tank baptisé "Territoire et consciences"

Philippe Laveix, notaire à Sauveterre-de-Guyenne (en Gironde), a lancé en mai 2018 "*Territoire et consciences*". Pourquoi ? Comment ? Il nous explique les enjeux de ce groupe de réflexion.



Quels sont les enjeux de ce think tank ?

Dans quelques jours, à Bruxelles, nous allons nous réunir à l'occasion du 115^e congrès pour réfléchir, partager et proposer des solutions juridiques adaptées à l'évolution de notre société, par rapport à l'application du droit international.

En effet, toutes les propositions émanant de nos congrès visent principalement la famille et le patrimoine, l'entreprise et sa transmission, l'environnement et son approche. Nous sommes en effet au cœur des préoccupations de nos concitoyens. Parce

que nos 14 000 notaires sont présents dans les différents espaces du territoire avec nos 57 000 collaborateurs, et que plus de 20 millions de nos clients franchissent chaque année les portes de nos études pour nous confier leurs projets, leurs craintes et leurs joies, nous nous ressentons investis d'une mission de relais auprès des pouvoirs publics notamment.

Depuis longtemps déjà, nous remettons aux candidats aux élections législatives et présidentielles des recueils de réformes à engager, mais ce n'était plus suffisant.

Un pas important a été franchi avec l'équipe du 114^e congrès des notaires de France qui s'est tenu à Cannes au printemps dernier sous la présidence de Me Emmanuel CLERGET, notaire à la Charité sur Loire, sur le thème : "*Demain le Territoire*". Quatre sujets y ont été abordés ; l'agriculture, l'énergie, la ville et le financement.

Les enjeux du Territoire sont au cœur des problématiques traitées quotidiennement par les notaires.

Alors membre de la commission "*communication*" au Conseil Supérieur du Notariat, j'avais déjà remis en 2014 un rapport sur la nécessité de créer un think tank dont

le notariat serait l'initiateur. Devenu président de cette même commission en 2016, j'ai profité d'un alignement des astres avec une nouvelle politique de communication du CSN et le thème du Territoire choisi par Emmanuel CLERGET et son équipe pour notre 114^e congrès.

Nous avons ainsi signé les statuts de l'association à Cannes. Il a fallu ensuite rechercher des partenariats, choisir nos prestataires et nos fournisseurs, créer notre charte graphique, déterminer nos premiers chantiers et présenter notre organisation lors d'une conférence de presse qui s'est tenue à Paris, à la maison des Polytechniciens le 9 avril dernier.

De quels moyens disposez-vous ?

Ils sont d'abord humains et financiers ensuite. Les premiers membres de l'association sont les confrères qui composaient la commission "*communication et relation client*" de 2016 à 2018, constituée pour moitié de délégués du Conseil Supérieur du Notariat et pour moitié des élus de l'Assemblée de Liaison. Nous ont rejoints ensuite presque tous les membres de l'équipe du congrès de Cannes dont le professeur Hubert BOSSE PLATIERE et Me Didier COIFFARD président du CSN de 2016 à 2018. Le 115^e congrès se tient pour la première fois en dehors de notre territoire national, à Bruxelles sous la présidence de Me Marc CAGNIART, notaire à Paris, en ayant pour thème "*l'International*". Encore une belle vision des territoires et de ceux qui les occupent et s'y déplacent. Il est probable que certains membres de son équipe viendront prochainement nous rejoindre

pour apporter leur vision des territoires à travers leurs expertises.

Quels sont vos objectifs ?

Notre association a aussi pour ambition d'être composée d'autres spécialistes pour élargir nos réflexions et construire des propositions parfaitement articulées à la mesure des défis que notre société doit relever. Cet élargissement est indispensable pour prétendre un jour être certifié par l'observatoire européen des think tanks. Nous solliciterons donc d'autres professionnels experts des questions que nous serons amenés à aborder autour des directions à prendre pour que notre territoire retrouve une cohérence, un équilibre et, pourquoi pas, une harmonie. Nous constatons que les politiques menées ou subies par nos élus ont pour résultat l'abandon de très nombreux centres-villes par ses activités commerciales et ses habitants. Il faut ensemble trouver des solutions pour inverser cette tendance. C'est ambitieux mais essentiel, et le notariat doit entre autres être un acteur majeur.

Avez-vous des partenaires ?

Notre premier partenaire est bien entendu le Conseil Supérieur du Notariat, aujourd'hui présidé par Me Jean-François HUMBERT. Et nous sommes particulièrement soutenus par la Caisse des Dépôts et sa Banque des Territoires. Ce partenariat s'est naturellement imposé en raison de l'implication de la CDC sur la question de la revitalisation des cœurs de ville. Dès que notre structure sera bien assise, nous solliciterons d'autres partenaires.

« S'interroger sur ce que sera demain le territoire, c'est convoquer tout à la fois la géographie, la sociologie, le politique et l'économie. Mais ces mutations, ces transitions qu'il connaîtra ne pourront se faire sans l'encadrement et la sécurisation qu'offre le droit ».

Emmanuel Clerget
Président du 114^{ème} Congrès des Notaires

En attendant, toutes les instances, chambres et conseils régionaux, et même les confrères intéressés par notre démarche pourront apporter une contribution en devenant membres bienfaiteurs.

Nos prochains rendez-vous

4 chantiers ont été lancés :

- D'abord la diffusion, sur la proposition de Madame Elisabeth DUPART-LAMBLIN secrétaire générale de l'Association du Congrès des notaires de France, d'un livre blanc des propositions de "Demain le territoire" destiné à l'Association des Maires de France, élaboré par Me Antoine BOUQUEMONT notaire à Reims.
- Ensuite la rédaction d'un ouvrage ac-

cessible et simplifié sur les travaux de "Demain le territoire" ; C'est Me Jean-Jacques GOHIER, notaire à Joyeuse qui en assure l'élaboration.

- Enfin deux séries de travaux traitant de l'agriculture urbaine et de la revitalisation des cœurs de ville.

À ce sujet, nous allons participer très activement au colloque de la CDC qui se tiendra pendant deux jours début octobre, et sans attendre, nous allons organiser un colloque sur l'agriculture urbaine début juillet. Et déjà nous pensons à 2020 pour définir de nouveaux thèmes qui viendront s'ajouter à nos travaux.

Propos recueillis par Nathalie Duny ■

Pour plus
d'informations,
www.territoireetconsciences.fr



Ves ASSISES

Du 6 au 8 novembre 2019 à Tours - Hôtel Océania L'Univers****

**Venez vous former
et rencontrer vos confrères !**

Relation client - Communication - Immobilier



-10 % pour toute inscription avant le 31 juillet 2019

 **05 55 73 80 59**

 www.immonotpro.com

 assises@immonot.com

immo not

La qualité de vie au travail et le notariat

Laurence Paris, diplômée notaire, coach certifiée HEC et Christophe Baron, président de la Chambre des notaires de Vendée, s'intéressent à la qualité de vie au travail dans le notariat. Ils nous livrent leur vision et reviennent sur l'évènement "*l'Université du Notariat Vendéen*" du 18 avril dernier. Un thème d'autant plus d'actualité que le métier le moins épanouissant en 2019 serait celui de clerc de notaire selon le dernier sondage de la plateforme ChooseMyCompany. Interview croisée.

Pourquoi promouvoir ce thème de la qualité de vie au travail ?

Christophe BARON : La loi croissance du 5 août 2015 a fait entrer le notariat dans le monde de l'entreprise avec la prise en compte du marché du droit et la nécessité que nos études soient compétitives ! Or, nous sommes une profession de services qui "*produit*" des conseils et qui accompagne ses clients dans les moments clés de leur vie patrimoniale en étroite relation avec leur vie personnelle, familiale et professionnelle. Nous sommes donc dans l'humain ! Ce qui suppose de la Haute Qualité Humaine® ! Un client satisfait et fidélisé est un client heureux ! Or pour que



nos clients soient heureux avec l'envie de revenir, il est impératif que nos collaborateurs le soient et de les servir.

Les contraintes administratives et réglementaires, la lourdeur informatique, l'exigence des clients physiques, téléphoniques et électroniques ne font que croître depuis ces dix dernières années. Il est essentiel, pour faire face à ces contraintes, que les collaborateurs aient une bonne qualité de vie au travail ! Ce qui va plus loin que le bien-être au travail... Cela suppose de libérer la parole dans nos études devenues des entreprises, que les besoins de chacun soient pris en compte dans l'intérêt du collectif. La jeune génération veut plus qu'un salaire et une sécurité de l'emploi ; elle demande du sens, des valeurs partagées et un parcours de vie professionnelle !



Le milieu du notariat est-il stressant ?

Laurence PARIS : L'activité notariale est par essence stressante ! Le notaire intervient à des moments clés de la vie des gens (mariage, divorce, adoption vente/achat...), très chargés sur le plan émotionnel. Il est le réceptacle malgré lui de toutes ces émotions et il est peu formé à la gestion de ces dernières. L'arrivée du numérique et du digital a transformé les mentalités. Les clients, habitués à cliquer chez eux pour avoir un produit sur internet, ont de plus en plus besoin d'être pris en charge immédiatement et de signer sans délai leurs contrats. Ce besoin d'immédiateté se répercute sur les collaborateurs et les notaires qui travaillent de plus en plus dans l'urgence avec un accroissement des pièces à réunir. Le management parfois trop directif, la mécontente entre associés, sont susceptibles d'accroître le stress de chacun.



Où en est le Notariat en matière de QVT ?

Christophe BARON : Nos instances professionnelles et en particulier le CSN proposent des outils pour permettre à nos études de se transformer en entreprises performantes et soucieuses de leurs collaborateurs. La démarche qualité avec la certification ISO 9001 est proposée depuis le début des années 2000. Le Plan National d'Action avec de nombreux outils pour l'entreprise notariale a été initié avant le vote de la loi Croissance en 2015. Le club des certifiés, qui regroupe les études certifiées ISO, a organisé en mars dernier une journée autour de la démarche de "*l'entreprise libérée*". En Vendée, la Chambre des notaires a convié tous les notaires et collaborateurs des études du département à une Université le 18 avril dernier, sur le thème de la Qualité de vie au travail (QVT) "*Et si on travaillait autrement ?*". 550 des 650 notaires et collaborateurs ont répondu présents à cette université ! La journée s'est articulée autour d'une conférence du Docteur Florence Beni-

choux, conceptrice de la notion de Haute Qualité Humaine (H.Q.H[®]) et des travaux en ateliers animés par l'équipe de Laurence Paris, fondatrice de Real impact[®]. Cela a permis à chaque notaire et collaborateur de prendre conscience de l'impact de la QVT sur la pérennité et la performance de l'entreprise. Durant les ateliers, la parole s'est libérée et chacun a pu goûter à la nécessité de la communication sincère et encouragée dans nos entreprises. Les notaires sont repartis dans leurs études avec des contacts locaux de cabinets spécialisés dans l'accompagnement d'entreprises en matière de QVT et conscients de la nécessité de prendre du temps pour échanger et écouter avec chacun des membres de l'étude pour améliorer la qualité de vie au travail !

Avez-vous des exemples concrets à nous donner ?

Laurence Paris : Notre Université du 18 avril a également permis aux notaires et collaborateurs de réfléchir par eux-mêmes aux actions simples et concrètes à mettre en œuvre dès leur retour à l'Étude (par exemple organiser des petits-déjeuners réguliers, se

réunir efficacement pour échanger sur les dossiers, aménager le temps de travail, créer une boîte à idée...). L'utilisation de l'intelligence collective avec un travail en atelier de type "World café" a permis un début de libération de la parole, trop souvent timide dans notre profession. La mise en place dans un climat de confiance du "Télétravail à la carte", adapté aux besoins de chaque collaborateur qui le demande, fait partie des nouvelles façons de travailler. Les séminaires de cohésion d'équipe entre dirigeants-notaires et collaborateurs permettent de mieux se connaître pour mieux travailler ensemble et de renforcer le lien d'appartenance et par là même une meilleure qualité des relations de travail.

Quelle est la prochaine étape ?

Christophe BARON : Des outils spécifiques QVT proposés par la profession en lien avec des cabinets spécialisés et une formation des notaires au management collaboratif. En ma qualité de notaire associé dans une organisation regroupant 80 membres, je rêve de la mise en place des outils, procédés et conditions adoptés par les "entreprises libérées".

Laurence Paris : Chaque étude aura à prendre conscience de l'importance du sujet et à mettre en œuvre les actions qu'elle jugera nécessaires. Real IMPACT[®] développe des formations prenant appui sur le modèle Haute Qualité Humaine[®] proposées tant aux entreprises notariales qu'aux instances de la profession. Gardons en tête que c'est en permettant à chacun de s'épanouir dans son travail que nous pourrons développer des Offices durables et responsables, source de richesse pour nos clients !

Propos recueillis par Nathalie Duny ■



Adieu Jean-Claude...



Extrait du discours de Christian Bigot , fils de notre ami Jean-Claude, à l'occasion de ses obsèques le jeudi 4 avril 2019.

« ... Service et qualité nous y sommes, voici les deux maîtres-mots de ta philosophie professionnelle, voici les deux leviers qui ont guidé toute ton action auprès de tes clients naturellement, mais également auprès des nombreuses instances professionnelles auxquelles tu as participé.

Après Me Gramain et Me Deteix, tous deux notaires à Clermont-Ferrand, le troisième personnage qui a marqué de façon indélébile ton parcours professionnel est Me Louis REILLIER, le père Reillier comme tu l'appelais affectueusement et tout le groupe Pompadour. Nous sommes au milieu des années 1970, une voix réformatrice de la profession essaye de se faire entendre, le mouvement jeune notariat est né. Notariat 2000 suivra, tu en étais l'un des piliers, un rédacteur dont les articles étaient attendus tant ils offraient un bol d'air pur dans l'atmosphère parfois saturée du microcosme notarial. Convaincu des premières heures que notre profession devait diversifier son offre de services, tu finiras après des années de combat à faire bouger les lignes, c'est en partie grâce à toi si la faculté de Clermont Ferrand est une référence nationale en gestion de patrimoine.

Toujours précurseur, parfois à contre-courant de la pensée unique, tu es un esprit libre dont la parole, pas toujours écoutée mais toujours respectée, est reconnue bien au-delà des

frontières de la cité clermontoise. Lorsque à mon tour j'ai prêté serment pour devenir notaire dans le département de l'Ain, j'ai immédiatement senti le respect qu'imposait ton nom, je ne compte plus le nombre de fois où, dans le cadre de rencontres professionnelles, on me questionnait sur le lien que je pouvais avoir avec Me Bigot de Clermont Ferrand. Au début, je nourrissais même un certain complexe : comment grandir à l'ombre de ce chêne ?

Et ma réponse, avec un peu de gêne, mais surtout beaucoup d'admiration était : oui c'est mon père.

Jeudi dernier, à cette même heure, j'étais à Paris pour une réunion professionnelle, et une nouvelle fois, après m'être présenté, un confrère m'a demandé si je connaissais Me Bigot de Clermont Ferrand , et là j'ai répondu : oui c'est mon papa.

Je te remercie papa, tu m'as fourni tout ce qu'un enfant peut demander, et encore plus en me transmettant ta passion pour le beau métier de notaire. Ton confrère te rend hommage au nom de toute la profession pour toutes les actions et parfois les combats que tu as conduits, pas tous couronnés de succès. Mais pour reprendre les propos d'un célèbre dramaturge que tu ne renierais pas : *"celui qui combat peut perdre, mais celui qui ne combat pas a déjà perdu."* »

4 questions à Régis Huber

Président du 54^e Congrès du Syndicat National des Notaires (SNN)

C'est à Vienne qu'aura lieu du 19 au 22 septembre 2019, le 54^e Congrès du Syndicat National des Notaires sur le thème "*Pourquoi un syndicat d'employeurs ?*" Interview du président Me Régis Huber.



Pourquoi votre choix s'est-il arrêté sur ce thème ?

Lorsque le thème du Congrès "*Pourquoi un syndicat d'employeurs ?*" a été évoqué la première fois par le Président du Syndicat National des Notaires, Philippe GLAU-

DET, j'avoue que ma réaction fut la perplexité ; comment passer près de deux ans sur un sujet aussi évident : l'existence des syndicats d'employeurs et donc du SNN ? Puis les premières recherches débouchèrent sur des questions complexes et, lorsque chaque réponse souleva à elle seule plusieurs autres questions, je fis un virage à 180° en me demandant comment nous allions en faire le tour en un seul congrès.

Quel est le rôle du SNN dans le notariat ?

Le 17 octobre 1949, une assemblée constitutive de 800 notaires a créé l'Union générale des notaires de France, d'Algérie et de l'Union française ; c'est l'acte de fondation du SNN tel que nous le connaissons aujourd'hui ! Ses missions générales depuis lors sont les suivantes : veiller aux intérêts fondamentaux et à l'avenir de la profession, dans le respect de la loi ; promouvoir et défendre, à côté des autres instances, le service public notarial ; agir en justice au nom des notaires, pris individuellement ou collectivement... Dès cette période, la



question du syndicalisme patronal, de la grève, des "petits" notaires, de la financiarisation, du tarif, du statut d'officier public... ont été au cœur de la réflexion et des activités du SNN. Parmi les dossiers brûlants d'actualité, le SNN s'est emparé de la question des retraites, et mène une série de consultations et d'actions pour protéger notre régime et les réserves que nous avons constituées...

Quels sont vos rapports avec le CSN ?

Outre la négociation sociale, nos rapports de travail sont objectivement constructifs avec le CSN, de part et d'autre. Le SNN constitue une deuxième voix -à adhésion libre et volontaire-, parfois divergente, ce qui a pour effet de créer une émulation et des propositions intéressantes. Historiquement, le CSN est l'émanation de l'ANNF (Association Nationale des Notaires de France), dont le Syndicat était fondateur. Par ailleurs, le Syndicat avait une forte vocation à la défense du notariat rural ou provincial, face aux notaires parisiens. "Nous nageons dans des piscines parallèles", pourrais-je dire ! Nous conservons toujours en tête le principe de l'unité de la profession, en étant beaucoup plus libres vis-à-vis des pouvoirs publics !

Comment voyez-vous l'avenir du notariat ? Ses évolutions ?

Nous voyons l'avenir du Notariat avec confiance, mais avec une certaine préoccupation, du fait de l'empressement avec

lequel les pouvoirs publics ont créé, sans véritable concertation avec la Profession, de nouveaux offices, de manière discutable -le tirage au sort, mode de création curieux, le nombre excessif de créations sur une très courte durée, la possibilité de transfert dans la zone, qui fragilise le maillage territorial et favorise la concentration dans des zones apparemment attractives, mais dont l'économie et les besoins juridiques sont insuffisants pour assurer la subsistance de tous les offices... Par ailleurs, que penser du "secret" des installations, qui a conduit très directement et involontairement à l'absence de projet d'entreprise pour certains jeunes créateurs, qui ne pouvaient pas connaître par avance le nombre d'offices créés dans la zone choisie ?

Les pouvoirs publics n'ont pas réalisé que la concurrence instillée au sein du service public notarial devait se faire avec les plus grandes précautions ! Nous restons cependant confiants, car le tissu notarial est solide et nous pensons que les pouvoirs publics vont s'apercevoir que la doxa de la concurrence s'applique mieux aux produits industriels et aux services marchands qu'au service public notarial, qui est fondé sur le maillage du territoire, la péréquation du tarif -qui fait payer les plus riches pour les moins aisés- et l'obligation d'instrumenter tous les actes, même à perte !

Propos recueillis par S. Swiklinski ■



Interview de Cédric Daugan, Président du prochain congrès MJN

Pourquoi un congrès Mouvement Jeune Notariat (MJN) sur le thème de l'international ? Pourquoi Lisbonne ? Pourquoi est-ce l'évènement à ne pas manquer ? Cédric Daugan, président de ce 50^e congrès, nous dit tout... ou presque.



Cédric Daugan, diplômé notaire en cours d'installation

Pourquoi avoir choisi ce thème "L'International : Le Guide pratique" pour votre congrès ?

Cela faisait longtemps que je souhaitais un congrès sur le thème de la gestion de patrimoine internationale. J'ai beaucoup voyagé.

Quand nous nous sommes rendu compte que le congrès national de juin portait éga-

lement sur le thème de l'international, j'ai rencontré le président du congrès Marc Cagniard. Nous avons décidé d'aborder, au MJN, le côté pratique. Le Professeur émérite Georges Khairallah, rapporteur de synthèse, nous accompagne dans ce projet. Ce sera donc un congrès format CRIDON ou Solution Notaire, avec des faits concrets et des cas pratiques auxquels nous essayerons d'apporter des solutions. Notre ouvrage est essentiellement composé de tableaux, de schémas... C'est pour cela qu'on l'a intitulé "le guide pratique". On veut un outil qui reste sur le bureau du notaire qui souhaite développer l'international.

Et si le notaire a besoin de plus d'explications, il se plongera dans la bible qu'est le congrès national qui abordera le côté scientifique et théorique de l'international. Le congrès MJN sera ainsi dans la continuité du congrès national.

Pourquoi Lisbonne ?

Le congrès national se tient au Nord donc il fallait aller au Sud ! J'ai choisi Lisbonne par rapport au thème de la gestion de patrimoine car nos charmants retraités ont

pour beaucoup migré vers cette ville qui représente l'Eldorado en matière de fiscalité. Et puis l'année dernière, le congrès MJN s'est tenu à Montréal, hors Europe, donc cette année il fallait une destination européenne.

Quels seront les moments forts de ce congrès ?

Je me suis battu pour pouvoir présider ce 50^e congrès. Nous sommes une équipe très jeune puisque la moyenne d'âge se situe entre 35 et 40 ans. Nous avons énormément travaillé sur l'organisation matérielle, nous avons un très bel hôtel en plein centre de Lisbonne, et il y aura de belles rencontres. J'ai invité des avocats, dont certains sont étrangers, des experts-comptables qui travaillent à l'international et également des gestionnaires de patrimoine. Ce sera un melting-pot de la lettre et du chiffre. Il y aura des commissions de travail d'environ 3 h 30 chacune, et nous allons vraiment essayer de joindre l'utile à l'agréable.

De belles visites sont programmées et la soirée de clôture sera une soirée déguisée ayant pour thème "le monde et ses costumes traditionnels". Les trois plus beaux costumes seront d'ailleurs récompensés.

Quels rapports entretenez-vous avec les instances ?

Nous avons d'excellents rapports d'autant que c'est la première fois qu'un congrès MJN avance main dans la main avec un congrès national et que les présidents se rencontrent. J'en suis assez fier. Je vais rencontrer prochainement le président du CSN, M. Humbert, pour lui présenter personnellement mon projet.

Quelle est votre vision du futur ?

Je ne suis pas inquiet sur l'avenir du notariat, c'est un métier ancestral. Le tronc est là, les ramifications vont évoluer certes, mais comme chaque hiver, les feuilles tombent et puis repoussent... Le notariat est un très beau métier qui ne s'exerce pas de la même façon en milieu rural qu'en milieu urbain et nous avançons pourtant tous dans le même sens. La responsabilité du notaire grandit de plus en plus. J'ai eu la chance de vivre et de travailler à l'étranger et la manière de travailler anglo-saxonne me semble plus fluide. C'est un métier qui devient de plus en plus concurrentiel et être un très bon technicien ne suffit plus, il faut savoir faire du "commerce".

Beaucoup de gens oublient que le notaire est aussi un chef d'entreprise. Par contre, je trouve que l'ouverture au métier a été très brutale, il y a beaucoup de notaires qui sont arrivés sur la place publique. Et il existe une réelle inquiétude : vont-ils tous survivre sur le marché notarial ?

Propos recueillis par Nathalie Duny ■

Le Mouvement Jeune Notariat a été créé en 1957 par Louis Reillier, notaire à Pompadour et humaniste qui voulait faire bouger les lignes de la profession. MJN est un "mouvement d'idées qui réunit toutes les personnes intéressées par le développement de la profession notariale, qu'elles soient notaires, collaborateurs, notaires stagiaires et étudiants notaires, pourvu qu'elles aient à cœur de conduire le notariat vers un idéal de grandeur, de service et d'efficacité".

Cécile Guidot nous présente son premier roman : "*Les actes*"

Dans son roman, Cécile Guidot nous entraîne dans le monde d'une grande étude notariale parisienne. Un roman aux multiples rebondissements qui nous plonge au cœur des drames de la vie. Tout commence avec Claire, jeune trentenaire, embauchée dans un prestigieux office notarial. Résolument moderne, tatouée, roulant à moto, elle exerce son métier avec passion et conviction. Rencontre avec l'auteure...

“

Cécile Guidot, quel est votre parcours ?

J'ai été notaire assistante pendant dix ans, à Paris, dans un assez grand office notarial spécialisé dans le droit de la famille. Cela exigeait beaucoup d'implication psychologique et d'énergie. C'était passionnant et j'ai beaucoup appris sur la nature humaine, la famille, la transmission... J'ai arrêté il y a deux ans pour me consacrer à l'écriture et voyager. J'ai toujours eu cette passion pour l'écriture depuis mon adolescence.

Me consacrer entièrement à ce livre était un pari. Et puis j'ai trouvé un éditeur...

Pourquoi avoir choisi le métier de notaire ?

Je pense que cela répondait au grand sens de la justice qui est en moi. Lors de mes

études de droit, j'ai fait plusieurs stages dans des cabinets d'avocats, des études notariales et j'ai tout de suite été attirée par cette fonction de conciliation du métier de notaire qui demande de la diplomatie, de la psychologie, de l'écoute, de l'humanité... Cela oblige, à titre personnel, au-delà d'aider les gens, à tendre vers des valeurs positives.

Claire, le personnage principal de votre roman, c'est un peu vous ?

Oui, c'est un peu mon double même si je n'ai pas de tatouage et si je ne suis pas inscrite sur un site de rencontres ! J'ai voulu créer un personnage moderne comme on en rencontre dans les études actuelles. Son honnêteté, son grand investissement dans son métier, ce besoin de donner beaucoup

sont des valeurs qui sont effectivement les miennes. Elles m'ont guidée dans mon métier pour l'exercer au mieux.

Soyons francs, ce qui se passe dans l'étude parisienne de votre livre reflète-t-il vraiment la réalité ?

Oui, c'est un roman très réaliste. Les notaires interviennent dans les moments les plus importants de la vie des personnes et de grande fragilité. Ils sont donc au cœur des conflits et sont dépositaires de tous les secrets.

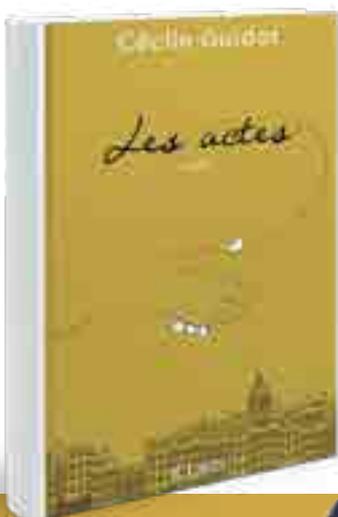
Votre livre rend le notaire touchant, humain... On aurait presque envie de devenir notaire !

Absolument. Mon idée était de décrire de manière objective et réaliste mon métier et de montrer à quel point il est palpitant, au cœur de la société et de l'humain. C'est un métier valorisant, injustement méconnu ou ayant une image négative. J'ai adoré être notaire, c'était extrêmement gratifiant de

réussir à mettre les gens d'accord et ce métier mérite d'être davantage connu. Mon livre donne une image moderne, tel qu'il est dans la réalité.

Vous abordez cependant des aspects plus noirs : la jalousie, l'arrivisme, la malhonnêteté, les coups bas... n'avez-vous pas peur de choquer ?

Mon idée était de faire de la littérature, d'écrire un roman. J'ai voulu décrire des personnages qui, comme dans la réalité, ne sont ni tout noirs ni tout blancs, et je voulais surtout être nuancée. D'ailleurs aucun de mes personnages n'est totalement bon ou mauvais. Prenez Hector qui est l'archétype du patron extrêmement dur



et parfois injuste, il a aussi ses fragilités de par son histoire. Je voulais vraiment faire une comédie humaine et montrer que les notaires, même dans la position qui est la leur, ne sont pas exempts de sentiments, de doutes, de mauvaises pensées et de mauvaises actions. C'est un roman, il faut qu'il y ait des rebondissements et un conflit entre le bien et le mal. Comme le disait Gide, "on ne fait pas de la bonne littérature avec de bons sentiments".

Comment se profile votre avenir ?

Je vais me consacrer à l'écriture. Je vais faire une trilogie dans laquelle on retrouvera Claire en personnage central ainsi que les notaires, les employés... Je suis en train d'écrire le deuxième livre. Le livre va être adapté en série et je vais participer à l'écriture. Elle devrait être diffusée sur une grande chaîne de télévision.

La profession voit-elle votre livre d'un bon œil ?

Les retours que j'ai eus sont excellents, surtout de la part de mes amis notaires assistants ou employés. Il y a eu un post sur Facebook qui a énormément buzzé. Pour l'instant, je n'ai pas eu de retours négatifs. On attend le retour du Conseil supérieur, mais je pense qu'ils auraient tort de ne pas aimer le livre !



L'avis de Notariat 2000 : ★★★★★

Un roman plein de rebondissements à savourer comme une friandise. L'auteure sait nous captiver et on se prend très vite d'affection pour ses personnages (clients, notaires, collaborateurs...).

On passe du rire aux larmes. C'est une vraie comédie humaine qu'on a du mal à lâcher. Vivement la suite...



Sa BIO



- **1981** : Naissance à Beaune (Bourgogne)
- **2000** : Commence à étudier le droit (7 ans dont 2 de stage)
- **2009** : Obtient son diplôme de notaire puis débute dans des études parisiennes
- **2019** : Sortie de son 1^{er} roman "*Les Actes*" (JC Lattes) le 3 avril. Cession pour les droits d'une adaptation en série télévisée.

À quand la suite ?...

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



Côté cour

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

IMMOBILIER

• VENTE IMMOBILIÈRE

La clause pénale de libération des lieux par le locataire s'applique à l'ancien propriétaire.

Le vendeur qui s'engage dans l'acte de vente à faire son affaire personnelle de la libération des lieux par le locataire doit indemniser l'acheteur en cas d'inexécution, même s'il n'est plus propriétaire.

Cass. 3e civ. 14-2-2019 n°18-11.683 F-D (solution notaire n°8)

• BAIL D'HABITATION

Le motif du délai de préavis réduit doit être invoqué dans la lettre de congé.

Le locataire qui souhaite bénéficier d'un délai de préavis réduit doit préciser le motif invoqué et en justifier dans sa lettre de congé. *Cass. 3e civ. 11-4-2019 n°180-14.256 FS-PBI (solution notaire n°15)*

FAMILLE

• INDIVISION ET PARTAGE

Le dispositif de protection du logement familial peut s'appliquer en cas de vente forcée.
Si le logement familial est détenu en indi-

vision par les époux et si l'un d'eux est mis en liquidation, le liquidateur qui agit en partage et licitation du bien sur le fondement de l'article 845 du Code civil se voit opposer le dispositif protecteur de l'article 215 alinéa 3.

Cass. 1e civ. 3-4-2019 n°18-15.177 FS-PB (solution notaire n°14)

• ASSURANCE-VIE

La désignation du bénéficiaire d'assurance-vie par testament peut être modifiée par simple avenant.

La modification du bénéficiaire d'un contrat d'assurance sur la vie peut intervenir par voie d'avenant au contrat, sans qu'il soit nécessaire de respecter un parallélisme des formes entre la voie choisie pour la désignation initiale et celle retenue pour la modification. *Cass. 1e civ. 3-4-2019 n°18-14.640 FS-PBI (solution notaire n°14)*

AFFAIRES

• CAUTIONNEMENT

La disproportion d'un cautionnement est appréciée au regard de l'engagement souscrit.

C'est au regard de l'engagement souscrit par la caution, et non du prêt garanti, qu'est apprécié le caractère disproportionné du cautionnement.

Cass.com. 6-3-2019 n°17-27.063 F-D, B (solution notaire n°15)

GRAND VIN DE BORDEAUX

*Clos
du
Notaire*

LE VIN DE PRÉDILECTION

DE TOUTE UNE PROFESSION

Ce vigoureux bordelais, idéalement situé en bord de Gironde en Côtes de Bourg, a été acheté au XIX^{ème} siècle par un Notaire, amoureux de ce terroir. Il lui donna le nom de Clos du Notaire.

En 2015, Amélie DISMOND et Victor MISCHLER ont repris l'exploitation en souhaitant faire perdurer la tradition et la qualité de ce magnifique vignoble.

Ce vin élégant et souple, exalte des arômes de fruits noirs et d'épices. Avec une intensité aromatique affirmée, il est encore aujourd'hui particulièrement apprécié par les Notaires de France et d'Europe.

Un vin d'œl singulier à l'histoire du domaine.

www.clos-du-notaire.vin




CHATEAU
LE CLOS
DU NOTAIRE
CÔTES DE BOURG



Marie 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 Boothé
Institut Curie - 26 av. d'Ulm - 75248 Paris Cedex 08
01 36 24 55 34 - catherine.boothecurie.fr