

notariat2000



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

... et plus si affinités

ENQUÊTE
Baromètre de la profession
65 % sont pessimistes
p.10



Retrouvez-nous sur le site
www.notariat2000.com

**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 - ENQUÊTE

- **Baromètre de la profession : 65 % sont pessimistes** 10
- Le point de vue d'un notaire créateur - *J.B. Bullet* 14
- Les Français et leur notaire 16

OPINION 18

L'envers c'est les autres... - *D. Mathy*

LIBRE PROPOS 22

L'attrap' nigaud - *E. Dubuisson*

INTERVIEW 26

Quai des Notaires réinvente le processus notarial !

ÉVÈNEMENT

- Zoom sur... la 70^e Assemblée de liaison 30
- Tomber de rideau sur le 50^e congrès MJN ! - *C. Daugan* 34

HUMEUR 36

Et demain alors ? - *R. Vibrac*

IMMOBILIER 38

La négociation immobilière notariale a-t-elle un avenir ?
Alerte rouge ! - *F-X. Duny*

PROFESSION 44

Nouveaux Notaires, nouveau Notariat ? - *O. Gamard - F. Ripart*

CULTURE 46

9 questions à Vincent Chauveau

MANAGEMENT 48

Séance coaching avec Philippe Leclair : en piste pour une
bonne préparation mentale

Prévisualisez votre site en ligne



M^e Alexandre LALANDE (29)

« Très satisfait du service, très bon suivi »



M^e Florence GROSSO (71)

« Excellente disponibilité et réactivité de l'équipe »



Christine BOYET - Négociatrice (17)

« Site internet clair et facile à découvrir pour les clients, bonne visibilité »

Paiement en ligne • Ventes interactives
Flux d'actualité réseaux sociaux

Créez votre site sur

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

Lendemain qui (dé)chantent ?!

Alors que près de 1 500 jours se sont écoulés depuis qu'une loi "à 6 août" a réformé notre fonction, et alors que les nuages s'amoncellent de nouveau dans le ciel de France, annonciateurs d'une nouvelle potentielle douche froide, il n'était probablement pas inutile d'effectuer un exercice d'introspection salutaire...

Où en est le notariat ?! Où va-t-il...

Les réponses à notre enquête interne furent plus nombreuses qu'à l'habitude, le résultat n'en est que plus fiable, et à certains égards, il dénote une évolution... Pessimistes, stressés les notaires restent heureux, mais une majorité se méfie aujourd'hui de la représentation nationale...

Parallèlement, 1 600 personnes ont gentiment répondu à notre enquête "grand public", et les résultats de cette libre enquête ont de quoi nous réchauffer le cœur... Dans cette période très négative, où règnent les "haters", le notariat peut se réjouir, une fois n'est pas coutume, de se sentir "aimé".

Peut-être, du reste, devrions-nous en tirer des conclusions...

Le gouvernement s'en prend régulièrement à des professionnels qui donnent manifestement satisfaction au plus grand nombre, le "gouvernement de la profession" mise sur un collectif "unifié" qui ne le suit plus réellement...

Les notaires rédigent leurs actes, et les rendent exécutoires "au nom du peuple français"... Quand organiserons-nous réellement la rencontre entre le notariat et le peuple qu'il sert ? Nous le pouvons, alliant tradition et modernité, en cultivant comme l'évoque l'un de nos sondés "l'esprit d'autrefois avec les outils d'aujourd'hui", comme nous le disions il y a bien longtemps déjà "les pieds sur terre, le cœur sur la main, la tête dans le cyberspace".

Didier Mathy
Rédacteur en chef



Félicitations à Cristina ARMELLA



Nouvelle présidente de l'Union Internationale des Notaires

Cristina sera la première femme à occuper le poste de présidente de l'UINL depuis sa fondation en 1948 à Buenos Aires.

Au cours de la présentation de sa candidature, Cristina a souligné les cinq points les plus importants sur lesquels elle se concentrera au cours de son mandat : créer une union plus communicative grâce aux nouvelles technologies ; permettre la formation continue de tous les notaires ; renforcer l'union avec l'énergie de jeunes notaires ; créer une journée internationale de conseil gratuite et œuvrer pour un monde plus sûr.

Notaires bretons et fiers de l'être



Le conseil régional des notaires qui regroupe les 1 000 notaires du ressort de la cour d'appel de Rennes a adopté la marque "Notaire & Breton" voilà près d'un an. 2 symboles illustrent cette marque : l'hermine du drapeau breton et la plume du stylo. Les notaires bretons jouent la carte de la proximité et de la transparence. Les notaires adhérents à cette marque respectent une charte de valeurs et de qualité. Cette communication vise à capter et fidéliser leur clientèle. Dans cette région, la négociation immobilière est très présente. La marque apparaît aussi sur les magazines de notaires ! Une belle initiative...

Adieu Pierre



Pierre BERTRAND, notaire à Paris, vient de nous quitter en ce mois d'octobre 2019. Sa simplicité et ses valeurs humanistes font que ceux qui l'auront croisé ne pourront l'oublier. Pierre, je me souviens que tu auras été le troisième mousquetaire (et rédacteur en chef) avec Jean-Marie Celer et Pierre Duny (cf photo) à reprendre en 1993 le flambeau de Notariat 2000, à la suite de son fondateur, Louis Reillier.

Pierre, je me souviens des réunions particulièrement animées à Paris, le samedi matin, dans ton étude du Boul'Mich, que tu avais la gentillesse de mettre à notre disposition... Pierre, je me souviens de cette période pleine d'enthousiasme où il nous était encore permis de rêver sur le devenir de la profession

Pierre, je suis sûre que de là-haut, avec tes co-équipiers partis avant toi, Louis, Jean-Marie, Peyo, Jean-Claude, vous allez inventer un nouveau notariat, visionnaire et libre, adapté aux nouvelles données économiques et au monde de demain.

Insufflez-nous alors vos idées à Pompadour, et nous lancerons Notariat 3000 !

Elizabeth Duny



Triste nouvelle



Christophe Boutet nous a quittés le 27 septembre dernier... Bien trop tôt ! Christophe faisait partie de nos amis. Dirigeant de l'étude notariale Tranchant Généalogie à Tours (associé à son épouse Mélanie Fortier), il vouait un véritable amour à la généalogie successorale et au Notariat. Fidèle parmi les fidèles au Mouvement Jeune Notariat, il nous laisse le magnifique souvenir d'un homme bienveillant, humain et chaleureux. Il s'est battu jusqu'à son dernier souffle, lui qui était un véritable amoureux du sport. Nous avons une pensée émue et affectueuse pour son épouse Mélanie et ses enfants.

Audience des sites immobiliers : Immonot au top !

Zoom sur les portails d'annonces immobiliers qui affichent les meilleures audiences selon le dernier classement officiel Médiamétrie.



La génération Z débarque sur le marché de l'emploi

Il faut s'y faire. Le candidat d'hier n'est plus celui d'aujourd'hui. La génération Z – née entre 1995 et 2001 – débarque sur le marché de l'emploi.

Ultra connectée et en quête de sens, elle se caractérise par son exigence vis-à-vis de ses employeurs. Conscients de leur potentiel, les Z aspirent à des postes à responsabilité.

Leur ambition est débordante. Ils vont obliger les études (et les entreprises) à changer certains codes.

Où les trouver ? Sur les réseaux sociaux, le streaming et les smartphones... Ils y passent plus de 6 heures par jour.

Et une fois embauchées, ces nouvelles recrues peuvent démissionner soudainement, faute d'une intégration réussie ou d'une déception.

Cependant, c'est une belle opportunité pour les études notariales qui sauront les intégrer : innovation, création, partage seront au rendez-vous.

Avec à la clé une image dynamique qui comprend les codes de la nouvelle génération.



Les annonces de location d'immonot sur Facebook Marketplace



Immonot, le 1^{er} site immobilier des notaires, annonce l'intégration de ses annonces de location sur Facebook Marketplace. C'est une plateforme sur Facebook grâce à laquelle les internautes peuvent découvrir, acheter et vendre des produits. Afin d'aider les notaires qui cherchent à louer des biens pour leurs clients, immonot souhaite que ses annonces de location soient accessibles au plus grand nombre. Le site offre ainsi aux notaires une nouvelle opportunité pour renforcer la visibilité de leurs annonces. Elles seront disponibles sur Facebook Marketplace au cours des prochains jours. Les internautes pourront actionner de multiples fonctionnalités pour faciliter leur recherche sur la plateforme :

- **Des filtres de recherche personnalisables** : prix du loyer, nombre de pièces, type de bien recherché, possibilité d'avoir un chien ou un chat.
- **Ainsi qu'une vue par carte** afin de consulter les annonces par emplacement.

Les candidats locataires intéressés par une annonce de notaire pourront demander des renseignements à travers un formulaire.

VRAI ou FAUX

Me Jean-François Humbert, président du Conseil supérieur du notariat (CSN), prétend gagner entre 12 000 et 13 000 euros par mois.

*"Complément d'enquête".
Notaires : grands privilèges
et petites combines"*



*Le Chiffre clé : 43 %
des études ne possèdent
pas de site internet...
Qu'attendez-vous ?*

Un nouvel insigne officiel pour les pros de l'immobilier ?



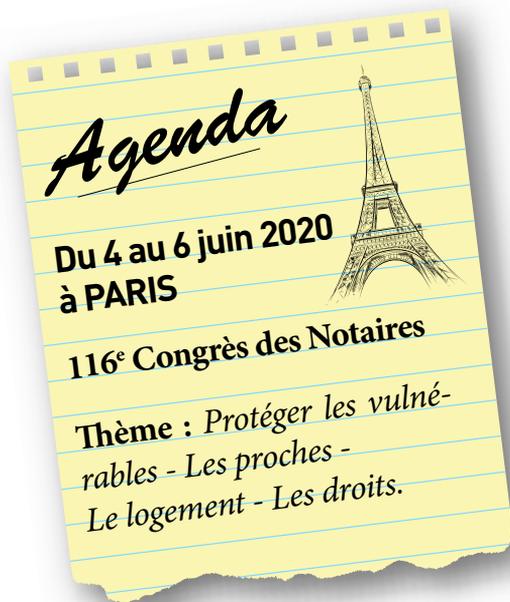
À la manière des notaires, les agents immobiliers (jaloux ?) tentent d'obtenir leur propre insigne. C'est à l'occasion du congrès de la Fnaim (25 et 26 novembre 2019) qu'il a été dévoilé. Ce symbole représenterait Vesta, déesse romaine du foyer, de la maison et de la famille. L'image s'accompagne d'une devise "*Lucere defendere*" : éclairer et défendre en latin. Faciles à installer, les enseignes ou plaques se fixeront simplement sur une façade. Le symbole serait aussi repris dans les outils de communication de la profession (carte de visite...). Histoire de semer la confusion ?

Technot 19

En octobre, a eu lieu le salon dédié aux nouvelles technologies, lancé en 2017 par la Chambre des notaires de Paris. Cette année, près de mille participants ont pu rencontrer et échanger avec des notaires et avec leurs partenaires. L'objectif ? Être à la pointe de l'innovation et booster la productivité des études.

Les innovations majeures sont tournées vers l'intelligence artificielle et la blockchain.

La blockchain c'est quoi ? Une technologie de transmission de l'information basée sur le principe du pair à pair. C'est un levier pour aider les notaires à "sécuriser les documents".



Assises immonot



Réunis à Tours à l'occasion des "Assises immonot" en octobre, près de 80 notaires et négociateurs se sont retrouvés pour trois journées de formation, d'échange et de convivialité.

Une session qui, une fois de plus, leur a permis de repartir reboostés pour développer leur activité de négociation immobilière.

Pas moins de 13 ateliers étaient au programme de ces Assises immonot 2019. Que ce soit en matière de pratique de la négociation, de rela-

tion clientèle ou de communication digitale, les participants ont eu l'occasion de se perfectionner dans leur activité ou d'explorer de nombreux sujets.

Même sur la question de la préparation mentale que Philippe Leclair maîtrise parfaitement. Ce consultant, ex champion du monde de cross court (sur 5 000 mètres), a pu démontrer combien des peurs imaginaires se transforment en énergie positive si nous savons les gérer, avec autant d'occasions d'être toujours plus performant !

Un bon moyen de gérer les situations lorsqu'il faut parler d'argent avec des acquéreurs ou vendeurs ! Un sujet que le spécialiste de In&Fi Crédit, Bruno Rouleau, a pu aborder au travers d'une conférence. Un exposé qui permet de vérifier que financement et immobilier sont intimement liés, surtout dans le contexte de taux bas actuel.

Rendez-vous est pris pour de prochaines Assises immonot en 2020.

L'ENQUÊTE notariat2000



Baromètre de la profession : **65 % sont pessimistes**

Une enquête menée auprès des notaires met en lumière un moral en berne. 65 % sont pessimistes sur l'avenir de leur métier. En pleine mutation, le notariat, avec l'ouverture à la concurrence suite à la loi Macron et l'émergence des nouvelles technologies, fait face à de nouveaux défis. Vous avez été plus de 250 à répondre sur le regard que vous portez sur la profession. Les résultats...

1 Être notaire, c'est un métier passionnant et exigeant. Après des études longues, parfois fastidieuses, pourquoi devient-on notaire ?

En 2019, on est encore notaire par amour du droit, du conseil et pour assister des personnes à des moments clés de leur vie.

Ce qui plaît, c'est la diversité des tâches, ce sentiment d'indépendance, de liberté mais aussi de proximité.

"Un premier emploi dans la profession m'a fait découvrir le métier de notaire, qui m'est apparu comme le mélange passionnant d'une application experte du droit, avec des relations

humaines variées, en vue d'harmoniser les rapports entre nos concitoyens" nous explique Me Patrick Ivaldi des Alpes-Maritimes.

Pierre Gautier (Vaucluse) nous confie : "c'est un métier vivant où l'on est fier d'aider les gens." Un confrère de l'Isère spécifie : "Comme dit l'adage inscrit dans ma salle d'attente « Mieux vaut des actes que des paroles. »"

Beaucoup ont aussi choisi ce métier par passion. Me Fagnon dans la Haute-Saône nous confie : "C'est un rêve d'enfant". Si la passion donne des ailes, on peut parfois se brûler. Car le rêve pour certains peut se transformer en désillusion.

Et puis on devient aussi souvent notaire par hasard (qui fait bien les choses ?) et par tradition familiale (papa était notaire).

2 Les notaires sont-ils heureux ?

Les avis sont partagés

64%

sont heureux. La plupart évoquent un métier riche humainement.

Mais **36 % des notaires sont déçus.** Ils déplorent une dégradation des conditions d'exercice.

Me Didry en Seine-et-Marne se demande d'ailleurs de plus en plus pourquoi elle est devenue notaire. Et plus d'un tiers des notaires ne choisiraient plus ce métier actuellement.

Alors qu'est-ce qui cloche ? Pourquoi ce revirement ? Beaucoup déplorent que le métier ait profondément changé et qu'il existe trop de lourdeurs administratives. Certains évoquent l'arrivée du numérique qui a modifié et appauvri les relations humaines. D'autres la loi croissance qui a étouffé la profession et qui perturbe son unité.

LE TOP 5 DES MOTIVATIONS POUR ÊTRE NOTAIRE

- 1 Le goût du droit
- 2 La passion
- 3 Les relations avec la clientèle : le conseil
- 4 Le hasard
- 5 La tradition familiale

88%

Un stress préoccupant : 88% des notaires sont stressés au quotidien

Et seulement **4 % ne le sont pas du tout.**

Qu'est-ce qui rend votre métier stressant ? Plusieurs facteurs sont cités :

- le fait de travailler toujours dans l'urgence,
- la surcharge de travail,
- le poids de la responsabilité,
- la pression de clients pressés, de plus en plus agressifs,
- le manque de cloisonnement entre vie professionnelle et vie personnelle,
- l'aspect économique.





Côté rémunération, 43 % estiment que leurs revenus ne sont pas en adéquation avec leur métier (temps consacré, énergie déployée...).

À noter que dans un rapport de 2014, l'Inspection générale des Finances estimait à 16 000 euros net par mois les gains moyens des notaires.

Autre fait aggravant, **50 % des notaires n'arrivent pas à concilier vie professionnelle et personnelle**. Le travail s'invite souvent à la maison, les nouvelles technologies accentuant ce phénomène. Souvent, les notaires, passionnés par leur métier, ont du mal à prendre du recul.

3 La Cote de popularité des instances

LES CHAMBRES : PLUTÔT POSITIVE

61% des notaires ont confiance dans les Chambres

Les notaires sondés évoquent le travail fourni, l'implication des collaborateurs, la bonne représentativité de la profession. Cependant, 49 % ne sont pas convaincus par son utilité et estiment qu'elle n'a pas vraiment de poids. Beaucoup évoquent le copinage et le regrettent. Un confrère dans le 29 nous confie que la Chambre n'est "pas adaptée à la réalité économique. On libéralise d'un côté et on s'accroche de l'autre à certaines règles désuètes...". Me Didry renchérit "parce que les instances sont dans un autre monde et nous coûtent trop cher."

LE CSN N'A PAS LA COTE

51%

ne font pas confiance au CSN.

Une grande majorité évoque la déconnexion totale du CSN. "Il ne défend pas le petit notaire de province" se plaint Me Raebisch du Doubs. Me Giraud-Viallet de l'Isère confirme que le CSN est "totalement hors de portée, un autre monde que celui du notaire de base que je suis...". Me Laporte de Corrèze surenchérit : "il méprise profondément le notariat rural". Pas facile d'œuvrer au quotidien alors que la profession est chahutée. Les sondés déplorent le manque de communication et ont le sentiment que le CSN ne défend pas leurs intérêts. Un confrère des Bouches-du-Rhône déplore "aucune défense des atteintes portées à la profession n'est mise en œuvre". Enfin, il y a ceux qui se plaignent "des charges" comme Me Gonon dans le Morbihan. Ou encore ce confrère d'Ariège en colère "On a vraiment le sentiment que la Province est juste bonne pour payer les cotisations et c'est tout. L'impression que Le CSN vit dans son cocon et qu'il se fiche éperdument des petites études rurales qu'il n'a jamais défendues. Il a toujours prôné le maillage territorial mais ne fait rien pour le conserver. Tout est fait pour les nouveaux notaires qui ont des formations spécifiques, des avantages non négligeables... Le CSN reste hermétique à la Province et ne jure que par Paris.... Les politiques sont en train de tuer à petit feu les petites études rurales et avec elles le maillage territorial avec l'aval du CSN et c'est vraiment désolant.."

Dans ce contexte compliqué, 49 % restent fidèles au CSN. Plusieurs évoquent le travail sérieux et au service de la profession. Certains sont persuadés qu'il agit au

mieux. Un notaire du Var insiste : *"Ils font ce qu'ils peuvent malgré les gouvernements"*. Un autre, docile, rétorque : *"Jobéis à mes instances"*. Me Saleur en Savoie est convaincu : *"Sans elles (les instances), la profession aurait disparu depuis longtemps"*.

ABRACADABRA !

Si vous aviez les pleins pouvoirs, vous feriez quoi ?



La majorité d'entre vous souhaiterait plus de démocratie. Parce que *"les décisions prises en AG de Chambre ne servent à rien au niveau national"*. *"La solution serait peut-être de réorganiser les chambres, le conseil régional, le CSN avec plus de démocratie dans le fonctionnement de nos instances"* nous dit Me Stephan du Finistère. Pour Me Salvetat dans le Maine-et-Loire *"Le CSN doit être plus représentatif, plus transparent"*. Autre point qui revient fréquemment, le manque de confraternité dans la profession. La mentalité des notaires a changé. Il faudrait revenir au rôle premier du notaire, à son essence et rester fidèle à ses valeurs. Redonner à cette profession ce qui en fait la base : l'authenticité des relations, la confraternité, le respect des valeurs et le partage. Et non ce sur quoi elle est basée aujourd'hui : la concurrence, la compétition, l'argent. Revenir à des valeurs plus humaines, à l'identité du notariat : voilà de jolis mots. Plus facile à prononcer qu'à mettre en œuvre alors que la profession est chahutée. Beaucoup d'entre vous ne veulent pas de cette concurrence qui arrive et aimeraient stopper la loi Croissance.

55%

S'ATTENDENT À CE QUE DEMAIN LE NOTAIRE NE SOIT PLUS INCONTOURNABLE.

65%

SONT PESSIMISTES SUR L'AVENIR DU MÉTIER.

Le cahier de doléances en dit long. Ce qui effraie, c'est la fin du monopole, l'irrespect croissant de la déontologie, la concurrence, la lourdeur administrative... De leur côté, les optimistes (35 %) anticipent la chute du monopole ou la fin du tarif réglementé. Pourquoi se faire du souci à l'avance ? À titre d'exemple, les notaires au Portugal ne bénéficient plus de monopole. Après quelques années difficiles, les clients sont revenus vers eux et ils signent aujourd'hui près de 80 % des ventes...

Quel rôle aura le notaire demain ?

Les optimistes penchent toujours pour un garant de l'authenticité, le gardien de la paix familiale et contractuelle. Les pessimistes pensent qu'il sera juste un collecteur de données, un simple enregistreur, pire, que le métier est voué à disparaître.

Le rêve, ce serait quoi finalement ?

Un grand nombre, hélas, ne rêve plus et pense qu'il est trop tard...

Beaucoup sont nostalgiques. Ils souhaitent revenir au notariat d'il y a 30 ans. Me Delorme du Rhône aimerait *"l'esprit d'autrefois avec les outils d'aujourd'hui"*.

Et puis, finalement, les notaires rêvent à des choses simples comme le maintien du statut, du monopole, de la rémunération actuelle, le respect d'une déontologie et d'une profession unie. Simples oui, mais vont-elles se réaliser ?...



Le point de vue d'un notaire créateur



Me J-B Bullet

À la différence de mon confrère Me José DUCAS-SÉ-DAVID qui avait chanté et mis en musique notre passion commune : *"Je suis devenu notaire, comme avant l'était mon père"*, c'est davantage une succession de rencontres

positives connexes au notariat que de familiales traditions qui m'ont orienté vers cette profession : des conseils d'amis, des examens d'entrée réussis, un stage inspirant. Ayant prêté serment au jeune âge de 28 ans, faisant partie de cette vague de *"nouveaux notaires"* issus de la Loi Croissance, il me fut donc octroyé le droit de poser mon panonceau dans une ville plus ou moins de mon choix, en définissant de A à Z et avec un regard particulièrement *"neuf"* d'un nouvel entrant, la manière dont je souhaitais interpréter ce métier, mon rôle dans la société, ma nouvelle fonction d'officier public ministériel.

Un an et demi plus tard, suis-je heureux ?

Oui, sans hésiter. Les journées s'intensifient, les nuits se raccourcissent. Il est de ces coups de stress (qui a parlé de Loi de Murphy ?) qui laisseront leurs marques sur

nos visages, l'on fait parfois beaucoup pour résoudre des problèmes pour nos clients, qu'ils n'auraient même pas imaginé exister. L'administratif législatif et réglementaire est lourd, et nous devons faire avec. Mais quand nos clients nous le rendent... c'est la meilleure des satisfactions professionnelles !

Quant aux instances, je les trouve indispensables à la profession, mais je comprends les difficultés qu'elles ont pu rencontrer face à la profonde mutation de la profession ces dernières années. Le CSN a déployé avec réussite beaucoup d'énergie en 2019, de mon point de vue, pour s'adapter à ces changements. Quant aux chambres, eh bien, cela dépend d'où on tombe... Je me considère chanceux d'être affilié à celle de Paris. Mais j'ai reçu beaucoup de témoignages inquiétants d'autres créateurs quant à certaines pratiques, que je déplore toujours autant que l'an dernier.

Quel rôle aura le notaire demain ?

À mon sens, davantage le rôle de conseiller de confiance par manifestation de volonté que parce que c'est un passage obligatoire. *"Je veux pouvoir choisir tout, et l'avoir tout de suite"* : la société s'oriente vers cela, non ? **Quant au rêve...** Je ne saurais prédire l'avenir, je pense que ce rêve, il faut confraternellement ensemble l'écrire !

Jean Baptiste Bullet ■



navista®

premier **Opérateur**
Indépendant du notariat

- ▶ LIBERTÉ de choisir la meilleure offre 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%

*Offre réservée aux abonnés à la fibre optique et aux clients de connexion dédiée au service office

www.navista.fr

Les Français & leur notaire

Quel regard les Français portent-ils réellement sur les notaires ? Nous avons interrogé plus de 1 600 particuliers afin de connaître leur opinion sur votre profession. Vous connaît-on vraiment ? Quelle image véhiculez-vous ? Le grand public est-il satisfait de vos prestations ? Le verdict !



Côté image, ça donne quoi ?

88 % ont une bonne opinion des notaires
22 % ont une très bonne opinion



À qui fait-on confiance les yeux fermés ?

91 % à son notaire
6 % n'ont pas confiance du tout



Le profil du notaire ? Sympa et pro !

Il est compétent pour **66 %**
Il est accessible et disponible pour **63 %**
Il est à l'écoute pour **46 %**



Les prestations ?

83 % sont satisfaits de la collaboration avec leur notaire



Satisfait ou pas ? Oh oui !



80 % sont satisfaits de leur notaire

48 % sont très satisfaits

Trouver un notaire ?
Un jeu d'enfant !

96 % ont facilement trouvé
un notaire



Comment choisit-on son notaire ?

30 % : c'est le notaire de famille

23 % : bouche à oreille

20 % : le choix est proposé
par un autre professionnel



Notaire, un métier
qui fait rêver ?

64 % conseilleraient
à leur enfant de devenir notaire



Le notaire : conservateur
ou innovant ?

58 % : innovant

42 % : conservateur



L'envers c'est les autres...

Je me revois enfant, revenant à la maison et disant à mon enseignant de Père que *"les autres"* eux, bénéficiaient d'un régime que je considérais comme plus favorable concernant l'heure du coucher ou la durée autorisée de *"petite lucarne"*, toutes ces choses qui font la vie tant qu'on n'est pas encore tombé dans la vraie vie... Et la réponse était toujours la même : *"peu m'importe ce que font ou ont les autres, ce qui importe c'est ce que tu as et tu fais, toi"...*

O h il n'était pas le seul ! Combien de fois ai-je entendu, au détour d'une porte, dans une rue ou dans un parc un parent dire à son enfant *"Mais enfin, si les autres allaient se jeter en Saône, tu les suivrais alors même que tu ne sais pas nager ?!"* Et après-tout ce n'est pas faux...

Moins faux encore lorsqu'il s'agit de notre fonction, qui est assortie, comme vous le savez, d'une responsabilité personnelle et illimitée que la meilleure assurance au monde - en toute franchise ;-) ! - ne peut compenser totalement...

Un notaire, officier public de plein exercice, ce n'est jamais autre chose qu'une personne. Même si j'ai pu me moquer un temps des notaires associés d'une socié-

té titulaire d'un office notarial - et de l'un d'eux plus particulièrement - qui ne seraient que *"6 % d'un notaire"*, le notaire de régime (6 % de matière grise ?! 😊!) reste une personne, qui doit agir et penser par elle-même car elle n'engage qu'elle.

Pourtant, le souci principal de *"la profession"*, depuis des années, me semble avoir été de faire *"comme les autres"*. Et ce faisant, elle s'est lentement dissoute dans le grand tout, au point de devenir translucide, et bientôt peut-être, invisible.

Le plus étonnant, c'est que cette disparition n'aura pas eu lieu par discrétion excessive, mais au contraire par volonté d'être *"plus visible"*... Allez, je suis coupable aussi, moi

"Est-on plus moderne parce qu'on en a l'apparence ou même seulement les symptômes ?"

qui ai, dès 1989, compris qu'il ne fallait surtout plus mettre "Didier MATHY - notaire - 71580 SAGY" sur mes entêtes de lettre, mais "Office Notarial de SAGY - Didier MATHY notaire", ce qui me valut aussitôt de recevoir des "grandes études urbaines" des courriers commençant par "Monsieur le Principal Clerc, Office Notarial de SAGY", plutôt que le cher (pauvre) confrère que l'on percevait avant ce changement... Et j'en ai rajouté, avec une boîte postale, une adresse plus prestigieuse... Mais j'ai toujours eu du mal - même si je l'ai fait, (mea culpa !) à adopter les signalétiques "modernes", et je reste aujourd'hui convaincu que le notariat perd son identité en tentant d'en créer une... On en revient à l'éternelle question du cannibale et des couverts... Est-on plus

"Notre modernisme n'intéresse que nous, les clients, au fond, n'en ont cure..."

moderne parce qu'on en a l'apparence ou même seulement les symptômes ?

On a commencé par transformer la liberté de nos panonceaux (indûment baptisée Marianne) pour la styliser, certains et non des moindres, ont même substitué à ce symbole de la délégation d'autorité qui nous est faite par l'État des logos, plus ou

moins réussis auxquels on a attaché, plus récemment, des noms "qui claquent".

Tout ceci a-t-il vraiment changé la donne ? Pas

certain si l'on regarde les indicateurs objectifs.

Notre modernisme n'intéresse que nous, les clients, au fond, n'en ont cure...

Et puis, comme notre profession est une longue école de patience, ceux qui nous dirigent à présent sont ceux qui ont été nourris aux idées des années 80, golden-boys et



va-va-voom, qui empruntent à Greta les slogans écologistes tout en dématérialisant à tout va, sans avoir le moindre égard pour les milliards de photons assassinés quotidiennement ni et encore moins pour la consommation électrique qu'imposent tous ces actes qui devenaient neutres en carbone une fois stockés dans nos étagères... Et donc, ils appliquent à leur modèle d'avenir les outils du présent en ne prêtant guère attention au véritable "sens de l'histoire"...

Et insidieusement, les autres occupent le terrain que nous avons laissé libre... Le premier signe évident était l'adoption par les agents immobiliers (parisiens, tout commence toujours à Paris) de la dénomination "Étude"...

Certes, l'évocation d'un cabinet en cette période d'assainissement obsessionnel avait quelque chose de fâcheux², mais l'agence était plus appropriée...

Eux devenaient "Étude Bidule" tandis que nos confrères commençaient à rivaliser d'imagination³...

D'autres signes, que la place limitée m'interdit de lister ici, soulignent que les positions s'inversent insensiblement...

Et soudain, l'impensable arrive... Nous autres avons renoncé progressivement aux symboles de notre fonction, au profit d'imagerie commerciale, et ceux que nous voulions imiter pour avoir l'air moderne singent ces mêmes symboles, gages de crédibilité et amplificateurs de prestige...

Des avocats remettent solennellement des copies très élégantes de leurs actes sous-signature-privée tandis que nous lançons "du cloud" vers la boîte "google" du client une copie électronique d'un document aux annexes noir et blanc rastérisées 200 ppp... Nous disparaissions, ils se rendent visibles. Et voici que les agents immobiliers de la FNAIM réunis en congrès révèlent au monde leur nouvelle apparence...

Un panonceau doré sur fond noir, sur lequel la déesse Vesta portant lance et lampe à huile illumine une devise latine approximative : "Lucere Defendere".

La nature a horreur du vide, l'immatrice n'en a pas conscience, pourrions-nous dire, et à force de nous croire modernes, nous nous sommes trompés de train...

Ne serait-il pas temps de revenir à ce que nous sommes, authentiques comme les rillettes ou les légumes oubliés...

Ce qui rassure, ce qui inspire le respect, ce en quoi on sait, de longue date et d'expérience, qu'on peut avoir presque totalement confiance...

Vite, cessons d'agir à l'envers, avant qu'il ne soit trop tard et que nous soyons soufflés par le grand vent de l'oubli !

1 - Ou qui tentent les mauvais esprits, pardonnez-moi "groupe lessgâteux", "réseau totalvis" je ne peux pas m'en empêcher 😊

2 - C'est du reste pourquoi aucun avocat, aucun médecin, aucun architecte ne roulera en Audi "E-tron", OK je sors.

3 - À quand la SELARL "Actes et risques et Obélisque" ?

Didier Mathy ■

Notaire à Sagy (71)



Diagnostiques immobiliers

Vente & Location



À vous de choisir l'heure
et la date de notre
intervention !



Réservez dès maintenant
www.diagamter.com



DIAGAMTER
Innégociable pour votre bien
www.diagamter.com



L'attrap' nigaud

Avisse aux jeunes notaires : dans la profession, on ressasse périodiquement des slogans accrocheurs, profonds et pertinents. Mais attention, la profondeur affichée masque souvent un vide conceptuel. Souvenez-vous *"sûrement et pour longtemps"*, *"une armée en ordre de marche"*, *"l'ADN notarial"*... Le dernier aphorisme en vogue c'est *"tout changer pour que rien ne change"*... Attention, c'est l'attrap' nigaud du jour !

Ce type d'aphorisme est bien rarement l'apanage de décideurs qui ont une politique. À l'approche des élections municipales, vous pouvez faire le test... On préférera à ces aphorismes creux les proclamations qui renvoient à une idée. J'entends encore De Gaulle, dans ses conférences de presse des années 60, grognant *"LA FRAAAAANCE !"* : ah, punaise, ça c'était du lourd ! Alors, essayons de sonder notre attrap' nigaud du moment, histoire d'en toucher le fond, s'il y en a un...

"Tout changer"

Diabole ! *"Tout changer"* dans le notariat... ? Ça c'est un scoop ! Et d'ailleurs, pourquoi ? Tout ne va-t-il pas pour le mieux ? L'essentiel n'a-t-il pas été sauvegardé ? Tout ne va-

t-il pas très bien, Madame la Marquise ?

Si je suis un notaire qui veut s'occuper des clients, dans une dimension humaine, empathique, je peux continuer la tête dans le guidon, avec une démarche altruiste, sans plus jamais avoir de temps pour rien. Le no-

taire idéaliste y trouvera son compte : il peut y passer dorénavant tout son temps et y sacrifier même son temps privé, puisqu'avec l'écrêtement, il perdra, vite

fait, 1 000 € de revenus par mois, 1 000 € qui font la différence entre l'aisance et la gêne financière. Alors, pourquoi changer ? *"Mais, ne déconne pas Dubuisson, tout change : l'écrêtement est compensé sur les cotisations du CSN !"* Ah oui... mais je croyais que tout changer dans le notariat signifiait qu'il ne fallait plus des notaires assistés et d'autres solidaires... Le changement ne

*Le dernier aphorisme
en vogue c'est "tout changer
pour que rien ne change"*

consisterait-il pas plutôt à définir une nouvelle structure du tarif qui permette à chacun de gagner des sous et simplement de vivre sans dépendre de l'aumône précaire décidée par notre instance nationale ?

Mais bon, il n'y a pas que le notaire de vocation... Je peux endosser plutôt le costume d'un notaire d'affaire ! Non pas le notaire qui fait de très beaux dossiers, non, celui plutôt qui instrumentalise la profession pour en faire un business... Eh bien là aussi, tout va bien. Et c'est nouveau ! On a réformé la profession pour l'ouvrir à ceux qui piaffaient de voir leur patron rouler en belle bagnole et jouer au golf tout le jeudi après-midi. La cohorte de ces petits en-vieux peuvent bosser comme patrons désormais ! Vous chantiez ? Eh bien dansez maintenant... Et cela tombe bien car les

businessmen du notariat n'arrivaient plus trop à s'en sortir faute de main-d'œuvre servile. Vous comprenez, de nos jours, ces salariés qui font les 35 heures et pas une minute de plus... pppffff ! Mais tout change, le vrai pouvoir, c'est celui du capital : la petite boule de neige qui commence à dévaler la pente grossit énooooooormément au fur et à mesure qu'elle avale tout sur son passage !

Tout ? Et notamment les nouveaux installés, proie facile, sans convention collective, qui ont du mal à s'en sortir, qui travaillent sans relâche et qui voient plus la boule de neige dans l'office du voisin que la balle de golf dans le leur... Tout change : la prédation des offices créés devient le loisir d'un nouveau notariat en marche, le safari du grand capital notarial.



"Pour que rien ne change"

C'est vrai, donc, tout change... Mais est-ce pour que rien ne change ? Si je crois ce que j'entends, manifestement, c'est réussi. Ce n'est pas du slogan creux : rien ne change dans le notariat... Youpi ?

Le pilori

Imaginons un notaire que personne ne connaît, dans le fin fond de sa province, qui inventerait tout un tas de choses. Des choses qui marchent ! Je ne sais pas moi... des trucs du style : rendez-vous national au bistrot du coin, émission de télé sur le notariat, jeu de société qui déchire, associations de développement, cotisation indexée sur le produit de l'office... Bon, ok, je sais, c'est impossible tout ça, mais imaginons... Eh bien heureusement que rien ne change ! Car ce type-là, s'il existait, il ne faudrait pas que sa tête dépasse, hein ! Et moi je dis : faudrait le convoquer à la Chambre de discipline, et plus vite que ça ! Faut pas que ça change ça : le notariat doit rester uni, indivisible.

Non mais ! Faudrait tout de même pas qu'un tel énergumène rende le notariat sympathique et populaire !!!! Tsss, on aura tout vu. Allez zou, au cachot ! Dans les prisons de Nantes, diguidam, yavé un prisonnier, tsoin tsoin...

Le bourrage des urnes

Imaginons un autre notaire que personne ne connaît, dans le fin fond de sa banlieue morose qui, telle la Greta Thunberg du notariat, voudrait que les discours officiels soient appliqués... Un truc de fou : faire disparaître les propos de basse-cour pour

respecter le discours ! Établir la transparence au royaume du notariat. On croit rêver ! Quel fanfaron malotru se permettrait de se présenter à des élections avec un tel objectif ? Se présenter à des élections pour peu qu'elles soient libres ? Non, heureusement, ça n'existe pas. Rien ne change, tout va bien, on n'a pas besoin de rappeler que la seule proposition à ce jour validée par le CSN après l'Assemblée de liaison de 2016, c'était justement l'appel à la libre candidature lors des élections notariales. On n'a pas besoin car il ne viendrait à l'idée de personne de se présenter librement... hein ! ? Que personne ne bouge... les mains sur la tête !

Conclusion : et si on faisait tout le contraire ?

Donc c'est vrai, tout change pour que rien ne change. J'avoue. Pourtant, le notariat va-t-il mieux ? Pas sûr... Et si on faisait le contraire, cela n'irait-il pas mieux ? Mais c'est quoi le contraire de *"tout changer pour que rien ne change"* ? Est-ce : *"ne rien changer pour que tout change"*... ? Ce peut être aussi : *"changer un tout petit peu pour que ça change vraiment"*. Oui mais comment ? Ben je ne sais pas moi... à la manière De Gaulle ? Élection du Président du CSN au suffrage universel direct des notaires ! Même pas cap...

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 réinvente le processus notarial !

Faciliter les échanges, accompagner les notaires dans leur transformation numérique pour répondre au mieux aux attentes des clients, valoriser la profession, telles sont les missions principales de la plateforme intelligente "Quai des notaires". Interview croisée de son fondateur, Patrick Mc NAMARA et d'une utilisatrice, Me Laure Bergeret.



À quels enjeux répond Quai des Notaires ?

Patrick Mc NAMARA : Quai des Notaires répond aux enjeux de la transformation numérique du notaire et plus largement du notariat.

Les innovations technologiques emportent un changement culturel dans nos usages et dans nos métiers. En modifiant notre rapport au temps, elles ouvrent de nouvelles perspectives et font naître de nouvelles attentes. Nous savons que le notaire

n'échappe pas à ce nouveau paradigme. le notariat a toujours montré sa capacité à s'inscrire dans son temps, innover et se réinventer. Si nous voulons que le notaire conserve sa position, il nous faut adapter nos offres de services et répondre aux nouvelles attentes des usagers, clients et donneurs d'ordres du notariat. Plutôt que d'attendre, nous avons souhaité être acteurs de cette transformation, avec une volonté de modernisation, pérennisation et valorisation d'une profession à laquelle nous sommes profondément attachés. Pour ce faire, Quai des Notaires innove pour apporter des réponses concrètes et performantes à plusieurs problématiques :

- L'évolution des besoins de mobilité et d'immédiateté dans un monde interconnecté ;
- Tout en garantissant une sécurité maximale et le respect des règles de la profession, notamment : déontologie, sécurité, confidentialité, protection des données ;
- Quai des Notaires se place comme un assistant au service du notaire et de ses collaborateurs et contribue à résoudre les difficultés de recrutement.

- En aidant à la transformation numérique du notariat, Quai des Notaires ambitionne également de contribuer à préserver notre système juridique actuel, basé sur le droit romain, le notaire et les sûretés réelles.

Quels sont les points forts de votre plateforme ?

Patrick Mc NAMARA : Apporter une aide au notaire et aux collaborateurs de l'office, au quotidien, en réduisant la charge de travail nécessaire à l'établissement des formalités préalables (vente, succession, donations) et en accélérant le traitement des dossiers.

Améliorer la relation client-notaire en rendant le notaire immédiatement accessible (annuaire des notaires connecté, dossier en ligne), en offrant au notaire des outils de mobilité (visio-signature certifiée des actes SSP tels que les procurations, réquisitions... signature électronique avancée, LRE qualifiée*), d'accompagnement et de réactivité (notifications d'informations aux parties et partenaires, envois automatiques et réception plus rapide des demandes de pièces).

Garantir la sécurité et la conformité aux exigences de la profession en matière de déontologie, confidentialité, protection des données et inter-opérabilité, qui sont les 4 modules audités par Bureau Veritas dans le cadre de la labellisation par le CSN (label de conformité à la charte éthique pour le développement numérique du notariat), en cours de délivrance. Valoriser le notaire et pérenniser sa position en le plaçant aux avant-postes de l'internet.

Qu'en est-il de votre actualité ?

Patrick Mc NAMARA : Quai des Notaires propose désormais aux notaires le dossier de succession qui permet d'interroger automatiquement les banques, caisses de retraite, assurances-vie, administrations fiscales, conseils généraux et toujours le cadastre, l'urbanisme, les bases environnementales, l'état-civil¹.

Pour permettre au notaire de s'approprier la technologie Blockchain et non de la subir, Quai des Notaires a investi et innové en créant un process inédit baptisé "*Fast & Secure Blockchain*" qui permet d'horodater un document ou un acte SSP, de manière sécurisée, confidentielle et immédiate.

La confidentialité des données est préservée et les droits d'accès au certificat garantis. Ce nouveau process baptisé "*Fast & Secure Blockchain*" apporte un gain de temps et un gain de coût de stockage.

C'est un moyen de preuve sécurisé, et surtout, c'est la preuve que la Blockchain est davantage un outil que le notaire peut s'approprier plutôt qu'une menace pour le futur de son activité.

Enfin, la Chambre des notaires de l'Ain et le Conseil Régional de la Cour d'Appel de Lyon ont souhaité proposer aux notaires de leur compagnie une expérimentation de notre plateforme à un tarif préférentiel via une souscription mutualisée.

Ce partenariat s'inscrit dans le cadre du dispositif Notaires et Territoires conclu entre le CSN et la Caisse des dépôts.

Ce dispositif vise notamment à favoriser le numérique, le maillage territorial, et le développement des services publics notariaux dans les territoires.

Plusieurs autres Chambres souhaitent s'inscrire dans le même dispositif pour aider les notaires de leur compagnie à répondre à leurs nouvelles problématiques.

*actuellement en version Beta

1 : À ce jour, Quai des Notaires établit et envoie les demandes d'état-civil pour les villes en situations non couvertes par COMEDEC et le notaire reçoit directement à l'étude les actes d'état-civil. Les demandes COMEDEC, C/JN et états hypothécaires seront traitées prochainement.

Témoignage d'une utilisatrice, Me Laure BERGERET, notaire à Rabastens de Bigorre.

Présentez-vous, votre étude et vos problématiques.

Me BERGERET : Je suis Laure Bergeret, j'ai 20 années d'expérience dans le notariat, en tant que notaire assistant, au sein d'une étude composée de trois notaires associés, un notaire salarié et 15 collaborateurs.

Aujourd'hui, une de nos difficultés réside dans la constitution des dossiers car l'établissement des formalités préalables est chronophage, de plus il faut gérer les relances aux divers interlocuteurs (mairie, syndicats, etc.). Tout cela prend un temps considérable.

Selon vous, quels sont les principaux enjeux du notariat aujourd'hui ? et demain ?

Me BERGERET : Le notariat est en pleine mutation et l'enjeu pour chaque notaire est de réussir à s'adapter et répondre aux nouvelles attentes des clients.

Aujourd'hui, nos clients ne veulent plus attendre. Ils sont mobiles et recherchent un service immédiat et aussi de la sécurité.

L'enjeu du notaire est donc de savoir répondre à ces nouveaux besoins en étant réactif et en offrant un accompagnement adapté et sécurisé.

Quelles fonctionnalités de Quai des Notaires utilisez-vous ? En quoi peuvent-elles vous aider à résoudre vos difficultés/problèmes ? Répondent-elles à vos besoins ?

Me BERGERET : Aujourd'hui, nous utilisons le dossier de vente. Grâce à une saisie simple des données, Quai des Notaires apporte une réponse rapide quant aux règles d'urbanisme applicables et fait le nécessaire auprès des syndicats pour avoir les documents en temps et en heure. Nous gagnons donc en fluidité.

Pourquoi avez-vous choisi Quai des Notaires ?

Me BERGERET : La présentation qui nous a été faite répondait à nos attentes en termes de gain de temps. Par ailleurs, Quai des Notaires jouit d'un capital confiance en raison du fait que la plateforme respecte notre déontologie, qui est très rigoureuse, et un haut niveau d'exigence en termes de sécurité.

Et alors, depuis que vous utilisez Quai des Notaires, quel est votre retour d'expérience ?

Me BERGERET : Quai des Notaires est très facile d'utilisation et est très réactif en cas d'interrogation ou de problèmes rencontrés. Quai des Notaires présente une réelle volonté d'adaptation du service au besoin des Clercs et des notaires.

Publireportage ■



Plus d'infos sur Quai des Notaires
au 03 85 82 07 53 et sur le site
www.quaidesnotaires.com.



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 âge 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 ?

Le centre Barr Héol a été construit dans le Morbihan grâce à un legs affecté à la prise en charge de malades d'Alzheimer. La générosité des donateurs a aussi permis de procéder à la rénovation et à l'agrandissement de nos établissements accueillant des personnes polyhandicapées. On peut encore citer l'aide financière apportée par la Fondation à la création du Pôle Gérontologique Claude Pompidou inauguré en juin 2019 à Belfort.

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

Un legs généreux nous a permis de créer le Prix Claude Pompidou qui permet chaque année depuis 2011 de financer pour un montant de 100 000€, des équipements technologiques de pointe nécessaires aux travaux de recherche d'une équipe scientifique.

**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 : 03 80 13 25 14

Email : r.hutin@fondationclaudepompidou.fr
Adresse : 42 rue du Lorm, 75011 Paris



Zoom sur...

la 70^e Assemblée de liaison

La 70^e édition de l'Assemblée de liaison s'est tenue à Paris du 9 au 11 décembre 2019. Son ambition est de faire évoluer le notariat. Durant 3 jours, les notaires, venus de toute la France, ont réfléchi sur le thème des réseaux... Éclairage.



Les réseaux ? Un thème très en vogue

Ce thème avait déjà été abordé dans une assemblée de liaison en 1994. 25 ans après, un point s'imposait. Alors que notre monde est de plus en plus connecté, les réseaux ne cessent de se développer et d'évoluer y compris dans le notariat. Considérés par certains comme une menace, par d'autres comme une opportunité, les réseaux ne laissent pas indifférents.

Mais d'abord, qu'entend-on par réseau ?

Pour le rapporteur général, **Étienne Dubuisson**, notaire en Dordogne (JCP N 2019, n° 15, act. 376) cela représente "toute

organisation volontaire par laquelle un notaire œuvre à ses missions en relation avec un professionnel ne dépendant pas de son office notarial".

On peut identifier 3 types de réseaux

- Les réseaux purement techniques

Ils assurent la liaison numérique entre les offices et même entre le notaire et son office, ce qui laisse augurer une nouvelle ère notariale. En outre, ces simples infrastructures techniques permettent de créer volontairement du lien entre notaires. Ce sont les réseaux sociaux ! Et ils sont nombreux (Facebook, Twitter, LinkedIn, entre autres...). Que peuvent en attendre les notaires ? C'est **Jean-René Morani** qui s'est occupé de cette partie. Il a lui-même créé des réseaux sociaux d'échanges entre notaires traditionnels et nouveaux pour rompre cette dichotomie. Cela présente un double avantage. D'une part moralement, c'est extrêmement valorisant et riche et d'autre part pour l'unité de la profession, c'est très positif. Son ambition était que les jeunes notaires qui démarrent dans la profession puissent profi-

ter de l'expérience des plus expérimentés et que les anciens puissent être portés par l'inventivité des plus jeunes.

- Les réseaux d'adhésion

Ce sont les associations : des groupes de notaires, liés par des relations amicales, ayant la volonté de se regrouper pour la satisfaction d'un intérêt commun. C'est aussi les GIE, notamment de négociation, concernés par la problématique des tarifs. **Laurence Briday-Lelong**, notaire à Orléans, a travaillé sur ce thème. Elle est très favorable à l'association pour développer des actions communes comme alternative aux actions développées par de gros groupes financiers. Les associations peuvent être un vecteur de développement pour les nouveaux notaires ou les notaires ruraux et peuvent les aider à résoudre des problèmes de formation et de recrutement par des plateformes de partage de temps de travail. On peut par exemple sous-traiter, au sein des associations de notaires, des dossiers ou des actes à rédiger, ce que ne permet pas le CSN. Le souhait des notaires de l'Assemblée ? Donner aux associations plus de responsabilités, notamment délivrer les labels. Il existe à ce jour une multitude de réseaux d'adhésion : citons entre autres, NCI, NCF, NCE, jurisvin, pharmétudes ou notel.

- Les réseaux de capitaux

Ils représentent une dimension de rapprochement d'études qui engage de l'argent par la mise en commun de capitaux. Il y a différentes structures : les structures d'exercice qui ont le droit d'exercer la

profession de notaires, et les autres qui, n'étant pas formellement des structures d'exercice, se voient privées par le CSN de la faculté de travailler ensemble et de sous-traiter. **Frédéric Labour** a travaillé sur ce thème et sur le développement qu'on peut en attendre. Les rapporteurs de l'Assemblée de liaison pensent que l'on peut conserver son autonomie de notaire tout en se regroupant dans une société de capitaux pour certaines missions comme la négociation. En plus du développement, le notariat rencontre des problèmes essentiels, notamment celui de trouver du personnel. Il faudrait pouvoir exploiter les réseaux pour régler ce problème et, un jour, pouvoir ouvrir le capital des sociétés de notaires aux salariés.

Des questions identitaires

Sous couvert de réseaux, beaucoup de notaires tendent à s'émanciper des règles déontologiques comme, par exemple, celle de la publicité. Or, s'il faut promouvoir l'exercice notarial en réseaux, il convient parallèlement de soumettre ces réseaux à la déontologie notariale. À défaut, tout l'édifice notarial serait déstabilisé. Dans ce nouvel univers, on pourrait imaginer que le contrôle ne soit plus fait au niveau de l'office mais au niveau des frontières extérieures du réseau. Les regroupements peuvent répondre aux mêmes règles dès l'instant qu'ils sont verrouillés entre notaires.

L'Assemblée de liaison est une instance délibérative démocratique. Cependant, elle n'a pas le pouvoir de mettre en œuvre ses solutions. On peut le regretter ! ■

Gx, conférences inspirantes pour Notaires de demain

Genapi lance les Genapi Xperience – un ensemble de conférences organisées avec les Chambres notariales. Résolument tournées vers l'avenir, ces conférences permettent de mieux appréhender les enjeux du notaire chef d'entreprise. Marion Armengaud, chargée des relations avec les Chambres notariales, nous en dit plus sur ce nouveau concept.



Que sont les Gx ?

Des conférences données par des experts soigneusement sélectionnés comme étant reconnus dans leurs domaines. Divisées en 3 grands thèmes : le notaire, chef d'entreprise - le notaire et son écosystème - le notaire augmenté, transformation digitale, elles s'articulent autour d'une dizaine de sujets.

Des spécialistes sont mis à disposition par Genapi et interviennent entre vingt minutes et une heure. Le temps pour eux

de parcourir le sujet, en l'illustrant de cas concrets et de quelques anecdotes ; un moment de questions et d'échanges finalise ces conférences.

Pourquoi proposer des Gx ?

Nous conservons la volonté d'accompagner les notaires sur les transformations actuelles de la profession. Le monde bouge ! Il faut faire preuve de réactivité et d'agilité. Nous devons être à l'écoute de nos clients, suivre leurs évolutions et interagir avec eux pour anticiper leurs besoins. Ces conférences apportent également un éclairage et mettent à disposition des outils simples et utiles au quotidien. Tout cela nous permet d'être proactifs dans le développement de nos solutions de demain.

En fait, en quoi cela consiste-t-il ?

Prendre de la hauteur sur des sujets stratégiques. Ce ne sont ni des formations ni des démonstrations commerciales. Elles



Gx du 8 novembre 2019, assemblée générale de la Chambre des Notaires du Gard

peuvent s'inscrire dans différents formats : assemblées générales, journées de formation, afterwork, etc. Le modèle se décide en fonction des échanges avec les Chambres et des événements qui échelonnent le mandat du président et de son bureau.

Comment les notaires peuvent-ils participer à ces conférences ?

Tous les notaires peuvent nous solliciter, notamment s'ils sont membres de leur Chambre. Nous échangeons sur le format, la logistique et notre éventuelle participation financière en fonction de la nature de l'évènement. Plusieurs Gx ont déjà été organisées au sein d'assemblées générales de cette fin d'année (Gard, Réunion...).

Nous sommes, par ailleurs, en contact avec une quinzaine d'autres Chambres pour le premier semestre 2020.

Et demain ?

Inspirée des conférences TED*, nous imaginons organiser début 2021 une journée dédiée au Notariat de demain, avec l'ensemble des thèmes. Nous réfléchissons aussi à proposer des conférences en petit comité qui permettraient aux experts d'initier la discussion avec et entre les participants.

*Les conférences TED (Technology, Entertainment and Design) sont une série de conférences organisées au niveau international. Elles ont pour but, selon son slogan, "de diffuser des idées qui en valent la peine" ("ideas worth spreading").

Publireportage ■

Marion Armengaud

Chargée de relations
avec les Chambres notariales
Tél. 07 86 38 88 82
Mail. armengaud@genapi.fr



Tomber de rideau sur le 50^e Congrès du Mouvement Jeune Notariat !



Cédric Daugan

Lisbonne you rock !

De l'émotion, des rires, des questions, des congressistes nombreux en commissions malgré une météo agréable. Bref, de beaux moments et un travail d'équipe incroyable. Merci aux rapporteurs qui ont vaillamment relevé le défi !

Lisbonne, ton atmosphère unique et l'hospitalité de tes habitants ont contribué au bien-être des congressistes. Lors du discours d'ouverture, Madame Florence Mangin, représentante de Madame l'Ambassadrice de France au Portugal, ainsi que Maître Jorge Batista da Silva, Président de la Chambre des notaires du Portugal, nous ont fait l'immense honneur de leur présence avec des mots tout à fait appropriés sur l'attrait du Portugal et la situation actuelle de nos confrères portugais.

Les commissions ont été le terrain de jeux d'échanges intéressants sur des sujets contemporains tels que la GPA ou les retraites internationales.

Lors du discours de clôture, le Professeur émérite Georges Khairallah, rapporteur de synthèse, a fait état de nos propositions tout en insistant sur la complexité de la matière et le fait que l'international fait partie intégrante de notre vie professionnelle. Maître Jean-Yves Creusy, représentant du Conseil Supérieur du Notariat (CSN) français, a, pour sa part, fait état des travaux constants du CSN en matière de dématérialisation et d'ouverture du notariat latin.



Équipe du Congrès MJN 2019

Ce n'est pas pour rien si mon discours d'ouverture a débuté par une devinette :
"Qui sommes nous ? Si nous étions un pays, nous aurions plus d'habitants que la Belgique ou les Pays-Bas et quasiment autant d'habitants que la Roumanie. À ce titre, nous aurions le droit d'élire jusqu'à 26 députés européens. Mais nous ne sommes pas un pays et nous n'avons pas de véritables représentants politiques. Qui sommes-nous ? Nous sommes les 17 millions d'Européens qui ne vivent pas dans leur pays d'origine". (Courrier International - Chiffres 2018).
 Notre guide pratique aura, je l'espère, le privilège d'être à vos côtés au quotidien. De mon côté, j'invite chaleureusement la jeune garde à se lancer dans de tels défis professionnels. La présidence d'un congrès

fait grandir tant intellectuellement qu'humainement. Merci au Conseil de Direction du Mouvement de m'avoir fait confiance pour tenir ce projet à bout de bras. Merci au street artist LIOX qui nous a fait l'honneur de dessiner notre Marianne en 1^{re} de couverture de l'ouvrage. Merci à tous nos partenaires, ils se reconnaîtront. Sans vous, nous ne serions pas là. À mes rapporteurs : merci de votre confiance. Les mots me manquent... Une page se tourne. La tension retombe mais déjà de nouveaux projets émergent. À bientôt. Mes meilleurs vœux à l'équipe du Congrès JN 2020. Viva Italia !

Cédric Daugan ■

Notaire - Président du 50^e congrès MJN 2019

Et demain alors ?

Voici quelques jours, mon fils de douze ans m'a affirmé, entre la poire et le fromage, que *"notaire c'est un métier varié parce que tu vends des maisons, tu fais des successions"*. Je n'ai su que répondre qu'il était effectivement varié, qu'il me fallait appliquer une loi, identique pour tous, à des problématiques différentes. Et puis je me suis tu...



Voulait-il me dire que ce métier pourrait aujourd'hui lui plaire ? Je ne le lui ai pas demandé. Peut-être parce que je ne sais pas ce que ce métier sera dans quelques années. Si je l'aimerais toujours autant. Ni même s'il existera encore.

Nous avons à faire face à des détracteurs toujours plus nombreux, toujours plus puissants. Aujourd'hui placés au plus haut sommet de l'État, ils cherchent à offrir à quelques amis bien organisés et très gourmands un pseudo-marché, s'attaquant sans vergogne aux bases de notre système de droit. Mais ne nous y trompons pas, nous sommes sans doute aussi nos propres ennemis. Faute d'avoir voulu *"partager"* au milieu des an-

nées 1990, il a fallu créer les clerks habilités, désormais remplacés par les notaires salariés, toujours plus nombreux. Non que tous ceux-ci aspireraient forcément à prendre des responsabilités entrepreneuriales, mais n'aurait-il pas été utile par exemple de poser clairement la règle du *"un salarié pour un associé"* ? Ces femmes et ces hommes qui ne peuvent trouver d'association sont forcément tentés de participer aux tirages au sort et peuvent aussi grossir les rangs des déçus du notariat, ne se sentant pas assez intégrés ou soutenus par la profession. Il ne nous faut pas sous-estimer non plus la difficulté de l'installation libre ou tirée au sort pour ne pas que les échecs de certains se re-

tournent une fois encore contre le notariat dans son ensemble. Faute de savoir prendre en mains notre destin, ou de faire le nécessaire pour qu'il en soit ainsi, nous risquons également de voir la profession disparaître ou se dissoudre dans le capitalisme. Êtres hybrides "servico-publico-libéraux", les notaires portent le sceau de la République et collectent l'impôt sous leur responsabilité personnelle, sans que l'État n'en supporte le moindre coût financier ou moral. Encadrés par un tarif, ils assurent seuls l'égalité d'accès des citoyens au service public de la Justice préventive qu'ils offrent au quotidien dans les actes qu'ils reçoivent, les conseils qu'ils dispensent. Quelle autre profession peut aujourd'hui se parer de tant d'atours ? Il faudrait demain assurer en pleine indépendance le même service public avec des participations financières nous rendant comptables de résultats ou nous invitant à orienter les usagers vers tel ou tel professionnel "associé" ? Que trouverons-nous alors à redire quand tel ou tel magnat de la finance ou de la grande distribution viendra sponsoriser ici la création d'un tribunal de grande instance ou là la réfection d'une cour d'appel ? Vouloir protéger un tarif, un statut, une conception d'un métier qui ne saurait se vivre sans indépendance et sans une stricte déontologie, ce n'est certainement pas être un passéiste. Nous avons plus besoin que jamais de femmes et d'hommes qui portent haut les couleurs de la justice, qu'elle soit sociale, civile ou même simplement morale. Plus que jamais les hommes cupides

*"Jalousés, attaqués, vilipendés,
nous souffrons tous des amalgames
de journalistes peu scrupuleux
qui préfèrent aujourd'hui le sensationnel
à la vérité"*

doivent trouver face à eux des gens capables de leur dire et appliquer le droit. Pour que les gens de bonne volonté ne se sentent pas floués par des choses qui les dépassent. Pour que l'argent ne puisse régner en maître partout, là où il pille d'ores et déjà les océans, les forêts et toutes les richesses d'un monde chaque année plus petit. Pour que le riche et le tricheur n'aient pas raison du juste et de l'honnête. Nous ne pourrions y arriver sans une envie politique forte de nos instances. Il nous faudra l'implication du plus grand nombre pour fixer les priorités, les principes directeurs. Tous les sujets devront être mis sur la table. Qu'enfin des États généraux du notariat offrent à chacun l'occasion de s'exprimer et valider les orientations que la profession aura à défendre devant

les pouvoirs publics. Nous devons expliquer en quoi nous sommes indispensables et faire en sorte de continuer à être irréprochables. Jalousés, attaqués, vilipendés, nous souffrons tous

des amalgames de journalistes peu scrupuleux qui préfèrent aujourd'hui le sensationnel à la vérité, et de toutes les réactions qui peuvent en découler. Sachons reprendre notre destin en mains, sanctionner qui ne respecte pas nos règles, réaffirmer notre rôle, et écrire notre avenir.

La société du futur ne peut se concevoir sans justice et sans équité. À nous d'en rester, à notre humble place, les garants intangibles. Non pas au nom d'un marché, mais bien au nom d'un modèle de société, qui prévient pour ne pas sanctionner. On y va ?

Rémi Vibrac ■

Notaire à RIEZ (04)

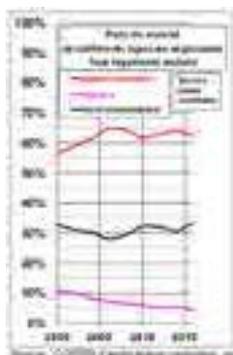


La négociation immobilière notariale a-t-elle un avenir ?

Alerte rouge !

Une situation alarmante

Alors que le CSN se gargarise de la situation en écrivant dans le dernier NVP que la négociation immobilière stimule les offices, il faut malheureusement se rendre à l'évidence. **La part de la négociation notariale dans l'intermédiation immobilière est passée de 12 % en l'an 2000 à un peu moins de 5 % en 2016. Elle serait descendue à 2,7 % en 2019 !**



12 % en 2000
5 % en 2016
2,7 % en 2019...

Par ailleurs et au même moment, alors que nous enregistrons des records historiques du nombre des transactions immobilières dans l'ancien (plus de 1,1 M sur l'année en cours), nous subissons **une fulgurante baisse de 37 % du stock d'annonces dans le notariat (source immonot).**

Alors oui, ces chiffres sont inquiétants,

alarmants même. À ce rythme, le notariat va perdre cette activité de négociation, une activité historique et traditionnelle.

Et lorsqu'on se penche sur les derniers textes proposés par le CSN, on se pose sérieusement la question de sa motivation pour faire perdurer cette activité si importante sur plus de la moitié de notre territoire. Au lieu d'impulser, il cherche toujours à limiter l'action, probablement gêné par une position sur laquelle il n'arrive pas à s'affirmer.

Une concurrence ultra dynamique

Pour mieux se défendre, les gros acteurs en place se regroupent.

Ainsi, après avoir racheté "logic immo", le numéro 3 du marché, le groupe Axel Springer ("seloger", le numéro 2) vient de mettre la main sur "meilleurs agents" pour 200 M €. L'année dernière, le numéro 1 "leboncoin" faisait l'acquisition du numéro 4 "à vendre, à louer".

Les mandataires, de leur côté, se reproduisent à une vitesse phénoménale.

Car des concurrents aux nouveaux modèles économiques émergents viennent les concurrencer fortement.

En France, la start-up proprio (frais de négo réduits à 1,9 %) vient de lever

20 Md'€. Aux États-Unis, le site zillow (le leboncoin américain) propose au particulier qui saisit une annonce de lui racheter immédiatement son bien !

Et maintenant, le mastodonte Facebook avec ses 3,2 milliards d'utilisateurs, déclare intégrer les annonces immobilières de location sur sa marketplace, avant très probablement de se lancer sur les ventes.

Enfin, la dernière trouvaille de Julien Courbet et Stéphane Plaza, une émission TV diffusée sur M6 qui s'intitule "la meilleure offre" et qui explique comment vendre un bien immobilier le plus vite possible et au meilleur prix. Pour aider ces particuliers, ils expertisent la maison, prévoient les visites d'acquéreurs potentiels et organisent des événements au cours desquels les personnes intéressées peuvent faire une offre sous forme d'enchères !

Le concept de cette émission est un pur copier-coller de la vente notariale interactive !

L'arme fatale du Notariat : la vente interactive

Et pourtant, le Notariat a clairement des atouts, notamment celui d'être à la source des mandats. Et très objectivement, **proposer une vente interactive s'avère être le meilleur conseil qu'un notaire puisse dispenser à son client lorsqu'il s'agit de vendre un bien rapidement, au meilleur prix et de façon transparente.**

Le notariat a eu un temps d'avance sur le sujet. Il est sur le point de le perdre s'il ne s'approprie pas immédiatement ce nouveau concept. Le Notariat belge l'a bien compris et, en l'espace d'une année, 3 371 biens immobiliers ont été proposés aux en-

chères sur Biddit.be, la plateforme de vente en ligne des notaires belges.

Le monde change, change vite et la négociation immobilière n'échappe pas à cette règle. Restons optimiste ! J'aime beaucoup cette citation de Gilbert Keith Chesterton "L'optimiste est l'homme qui regarde vos yeux. Le pessimiste, l'homme qui regarde vos pieds."

Les ventes interactives, c'est quoi ?

Un concept qui accélère les transactions immobilières et qui permet de récolter le meilleur prix d'un bien immobilier ! Les ventes interactives permettent aux acquéreurs de faire des offres en ligne selon un principe d'enchères sur une plateforme moderne offrant les dernières technologies et qui joue le rôle d'une salle des ventes virtuelle.

Une solution innovante pour de nouveaux usages.

Les ventes interactives sont aussi intéressantes pour les notaires que pour les vendeurs ou encore les acheteurs.

Les avantages pour les notaires

Vous proposez une solution innovante et unique.

Les acquéreurs sont invités à effectuer une visite de groupe dont les jours et heures sont convenus avec le vendeur. Un gain de temps inestimable. Les ventes interactives sont adaptées à tous types de biens et dans tous les secteurs. C'est totalement transparent et sécurisé !

Les avantages pour les vendeurs

Le bien est vendu généralement en un temps record : c'est idéal pour les vendeurs pressés (dans le cadre de successions, de divorce, etc.). Il faut signer un mandat exclusif (court, 3 mois) : ce qui est très motivant pour le négociateur.

Les avantages pour les acheteurs

La plateforme propose une nouvelle expérience à ceux qui se lancent dans la recherche immobilière. Efficace et moderne ! On dévoile l'environnement du bien. Les acheteurs font leurs offres en ligne.

Les ventes interactives ont le vent en poupe !

Nées dans le giron notarial, les ventes interactives existent depuis de nombreuses années. Elles sont pourtant bien peu utilisées par la Profession. Pourtant, ce système de ventes aux enchères répond à un réel besoin, celui de vendre vite et au meilleur prix. Ce système fonctionne parfaitement dans les pays scandinaves. Les notaires belges l'utilisent également régulièrement, plus de 560 biens sont actuellement proposés sur leur plateforme d'enchères en ligne... Côté institutionnel, les entreprises *Webenchères* et *agorastore* proposent les biens immobiliers des collectivités aux enchères dans toute la France. Et très récemment, l'État lui-même rend accessibles sur la nouvelle

plateforme les sites qui concernent les cessions immobilières de l'État (cessions.immobilier-etat.gouv.fr) et les ventes mobilières (encheres-domaine.gouv.fr) !

À qui s'adresser ?

3 entreprises vous proposent des Ventes Interactives "classiques" : KADRAN, ADNOV et NOTARIAT SERVICES (immonot). Kadran, dont les clients sont plutôt les promoteurs, se démarque avec son système d'enchères dégressives.

Immonot, de son côté, révolutionne le marché avec son concept tout à fait innovant, la e-vente.



François-Xavier Duny ■



INTERVIEW

Cyrille CABARET

Directeur général de la plateforme 36h immo spécialisée dans les ventes interactives notariales.

Pourquoi avoir lancé la e-vente ?

C. CABARET : Dans l'esprit de beaucoup de notaires, la vente interactive est réservée aux secteurs très attractifs. Notre objectif était d'étendre l'usage des ventes interactives à tous les biens et de simplifier le processus. L'idée était de garder tous les avantages d'une vente interactive (mandat exclusif, prix attractif, offre à la hausse, émulation entre acquéreurs) tout en proposant la souplesse d'une vente classique.

Comment fonctionne la e-vente ?

C. CABARET : La e-vente est identique à la vente interactive classique. La différence : c'est la suppression du chronomètre, ce qui permet aux acquéreurs de faire une offre à tout moment, sans attendre une date prédéfinie. L'émulation est préservée grâce à l'envoi automatique de sms/email aux participants, et la vente s'arrête dès l'acceptation d'une offre par le vendeur. Autre intérêt, le prix de 1^{re} offre peut être modifié pendant la durée du mandat.

Dans quels cas utiliser la e-vente ?

C. CABARET : Succession, divorce, mutation... autant de cas dans lesquels il faut vendre vite, de manière transparente mais sans brader le bien. Avec la e-vente, le négociateur dispose d'un outil innovant qu'il peut utiliser soit pour des biens attractifs qu'il souhaite vendre dans un délai très court, soit pour des biens moins prisés mais pour lesquels il pourra recevoir une offre à tout moment. Testée depuis le début 2019 sur le site www.36h-immobilier.com, la e-vente a déjà pu montrer son efficacité aussi bien en ville qu'à la campagne, et pour tout type de biens !

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



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

Destination Israël

Une mission d'études destinée aux notaires

Du 2 au 6 mars 2020, le Keren Hayessod vous propose de visiter des lieux touristiques emblématiques d'Israël, comprendre son système juridique à travers des rencontres de haut niveau et enfin découvrir les programmes sociaux soutenus par le Keren Hayessod... Karine Boukris, responsable Legs et donations du Keren Hayessod, vous y emmène.

Pourquoi organiser ce voyage ?

Karine Boukris : Le Keren Hayessod est une institution centrale et fondatrice d'Israël qui a été créée en 1920. Elle est reconnue d'utilité publique en Israël et est représentée dans 47 pays au monde, dont la France. Elle organise régulièrement des Missions d'études pour faire connaître son action. En 2020, année du centenaire du Keren Hayessod, ce sont les notaires qui auront le privilège de visiter Israël autrement et de rencontrer leurs pairs. Il nous tient à cœur de montrer le vrai visage d'Israël. Le Keren Hayessod souhaite faire découvrir son action auprès des populations défavorisées et en faveur de la coexistence.

Quel est le contenu de la mission ?

Durant 5 jours, les notaires pourront découvrir et comprendre le droit israélien, le système et le fonctionnement des différentes institutions juridiques et législatives

israéliennes. Ils auront le privilège de dialoguer avec d'imminentes personnalités et des avocats-notaires israéliens. Ils découvriront aussi nos programmes, en plus des nombreuses visites touristiques et culturelles.

Pouvez-vous nous parler du Keren Hayessod ?

Le Keren Hayessod, qui signifie littéralement "*Fonds de fondations*", a été créé en 1920 à Londres, comme institution de collecte de fonds avec pour but initial d'aider à la création de l'État d'Israël. Aujourd'hui, soucieux d'œuvrer à une plus grande justice sociale, le Keren Hayessod France agit dans les champs de la coexistence, de l'humanaire, du social, du handicap et de la recherche scientifique. En France, son bureau principal est établi à Paris avec des antennes régionales. Il est habilité à recevoir des legs et donations et à délivrer des reçus CERFA à ses donateurs.



Au carrefour des trois religions monothéistes, Jérusalem fait souvent rêver...

Quel a été son apport à la société israélienne ?

Le Keren Hayessod est reconnu d'utilité publique en Israël. Il est doté d'un statut spécial, octroyé par la "Loi du Keren Hayesod", promulguée en 1956 par la Knesset (Parlement israélien). C'est une institution apolitique et sans but lucratif.

Le Keren Hayessod est l'organe le plus important de collecte de fonds pour Israël et la pierre angulaire des relations entre Israël, le monde juif et les Amis d'Israël.

Il reste à l'avant-garde de la construction, de la croissance et du spectaculaire développement d'Israël.

Quelles sont vos principales réalisations ?

Le Keren Hayessod agit efficacement sur le terrain de la coexistence mais aussi contribue à limiter la fracture sociale (1 enfant sur 4 en Israël vit en dessous du seuil de pauvreté !). Je rappelle que les programmes du Keren Hayessod se déroulent à l'intérieur des frontières reconnues par l'ONU

en 1947, et s'adressent à tous les citoyens israéliens, quelles que soient leur origine et leur religion.

Pouvez-vous nous décrire quelques-uns des programmes que vous visiterez pendant la mission ?

Oui, nous irons à la rencontre des personnes âgées du programme AMIGOUR, qui accueillent les derniers survivants de la Shoah dont beaucoup, hélas, vivent dans des conditions matérielles très difficiles.

Nous irons également voir les Villages Educatifs destinés aux jeunes en rupture sociale et familiale.

Propos recueillis par Sophie Atlan ■

Contact : Karine Boukris

Responsable des Legs et Donations

Tél. 01 77 37 70 88

karine.boukris@kh-aui.fr

Keren Hayessod - 10, place de Catalogne
75014 Paris.

Nouveaux Notaires, nouveau Notariat ?

"Il est vrai qu'une étude de Notaire c'est presque comme une église : on y médite, on se recueille et on espère beaucoup..." (Philippe Simbert). L'espoir, parlons-en ! La loi dite Croissance a répondu d'une certaine manière à l'espoir de jeunes gens qui ont pu accéder à la profession de Notaire (créations, nomination massive de notaires salariés pour pallier la suppression de l'habilitation...). Et si des jeunes Notaires émanait un nouveau notariat ?

Authenticité, Confraternité... le retour du statut-Roi ?

Ce nouveau notariat doit être celui qui remet l'authenticité au centre de ses préoccupations. Les jeunes Notaires¹ doivent avoir l'amour de l'authenticité chevillé au corps. Une éminente formation juridique n'est rien sans la conscience que le Notaire est plus qu'un simple juriste, mais un offi-

cier public qui doit inspirer et s'assurer le respect tant pour lui que pour ses collaborateurs. Toute compromission avec l'authenticité est au détriment de nos clients et a des conséquences désastreuses pour la profession.

Saluons l'initiative récente du CSN de rappeler que la lecture de l'acte ne peut être assurée que par un clerc habilité ou un Notaire, condamnant ainsi des pratiques locales totalement inadmissibles.

Si notre profession doit être valorisée, il nous faut également valoriser le travail de nos collaborateurs, sans qui nous ne sommes rien. Respectons ceux qui, dans nos études, sont quotidiennement confrontés à l'ire des clients et aux difficultés juridiques, ayons à cœur de soutenir leur travail formidable et de le récompenser.

Appelons de nos vœux un *"notariat amoureux du notariat"*, radical dans son application de la déontologie et pleinement conscient de la beauté de son statut.



La confraternité doit rester le cœur de nos préoccupations. Ne nous divisons pas entre confrères, oublions certaines terminologies telles que celle de Notaire "sala-rié" ou de Notaire "Macron", nous sommes tous Notaires !

Soyons fiers de faire partie d'une profes-sion connue pour être si soudée que tant nous envie. Notre union doit rester notre force, ne cédon pas devant ceux qui tentent par tous les moyens de nous désu-nir. Et si la jeunesse du notariat était celle à qui on inculquait à nouveau l'amour de notre statut en ce monde qui recherche tant de sens à l'existence ?

La Communauté du sceau

Ces nouveaux Notaires vont être amenés à s'interroger sur la dimension collective de leur vie professionnelle.

Nous ne sommes qu'une partie d'un tout, qui est le notariat. Certains seront moins amenés que d'autres à se réaliser dans cet aspect collectif. De notre point de vue, ce-pendant, l'implication dans la vie de notre profession s'impose tant comme un de-voir que comme une évidence, et chaque nouvelle nomination devrait s'accompa-gner d'heures de mission systématiques confiées par la Chambre permettant à cha-cun de contribuer selon ses compétences et appétences (commissions, conférences, enseignement...).

Pourtant, à ce jour, peu de nos confrères s'investissent pleinement dans le fonction-nement de la profession.

Cette situation nous prive de forces vives, compétences et différences utiles et néces-saires au fonctionnement de nos instances.

Celles-ci en ont bien conscience, et nous saluons la volonté tant du Conseil Supé-rieur du Notariat que des Chambres d'en-tamer une réflexion sur leur organisation et leur représentativité. Cette réflexion de- vra tenir compte de deux prérequis essen-tiels : que chaque Notaire ait la possibilité réelle de s'impliquer et qu'il s'y sente auto-risé. Voter, c'est participer : favorisons donc les occasions de faire voter chaque Notaire (via la clef real, y compris à distance) afin qu'il soit acteur des décisions de la profes-sion, sans passer par le prisme de délégués. Cela permettrait, de plus, d'accroître la re-présentativité des instances.

Un Notaire salarié est un Notaire. Toute action de sa part pour la profession doit donc être décomptée de son temps de tra-vail et les frais afférents pris en charge par l'employeur. *"Déjà Napoléon perçait sous Bonaparte"* déclamaient Hugo. Permettons donc au Notaire de percer sous le salarié !

Des instances plus accessibles sont pos-sibles. Pourquoi ne pas imaginer une Chambre foraine, et des réunions en vi-sioconférence, à des horaires pensés pour être compatibles avec les contraintes pro-fessionnelles et familiales de chacun.e ?

Le notariat se redonnerait ainsi aux No-taires, qui pourraient à leur tour se donner le temps du notariat.

1 - La majuscule au mot Notaire est un choix assumé des auteurs, qui participe de leur vision exposée dans le présent article.

Olivier GAMARD

Notaire à Nanteuil-les-Meaux (77)

François RIPART ■

Notaire à Sevran (93)

9 questions à Vincent Chauveau

notaire et créateur du jeu Maka7famille

Hériter sans conflits de famille ? C'est possible avec Maka7Famille. Maka7famille est en effet un jeu fondé sur un principe mélangeant la Bonne Paye, le Jeu de l'oie et le Monopoly. Interview de son créateur, Vincent Chauveau.



hensible. Ce jeu permettra de provoquer a minima les bonnes questions auprès des familles.

Pourquoi ce nom ?

Ma fille m'a dit *"Papa, le Monopoly ne s'appelle ni l'appartement ni la maison. On ne peut pas appeler le jeu « l'héritage »"*. Il nous fallait trouver un nom. Rappelez-vous Harpagon dans l'avare de Molière et son attachement à sa cassette. Elle était toute sa fortune. Je vous renvoie à l'acte IV scène 7. Cette œuvre étudiée au collège m'a profondément marqué. Nous avons joué sur la phonétique *"Maka7"*. Puis nous avons rajouté *"famille"* car il s'agit d'un jeu familial.

Pourquoi avoir créé ce jeu ?

Ce jeu a été inspiré lors d'un rendez-vous avec un client en présence d'un conseiller UNOFI. Mon client posait des questions et chaque réponse apportait une nouvelle question. Je me suis dit que cela mériterait un jeu de société. Voilà 20 ans que je fais ce métier. Je me rends compte que tous les efforts de la communication de la profession sont vains. En effet, il est difficile de rendre notre matière accessible et compré-

À qui s'adresse ce jeu ? Décrivez-nous-le...

Le jeu s'adresse aux familles. J'ai redécouvert l'univers des jeux de société avec mes jeunes enfants. C'est un moment convivial où l'on se déconnecte de tout, de nos téléphones, de nos mails, de nos écrans. On peut y jouer dès l'âge de 8 ans. Ce sera peut-être aussi l'occasion pour les familles d'aborder des sujets douloureux et délicats

via la dimension ludique, pédagogique et humoristique de ce jeu de plateau ; 26 cases, 6 pions, 1 dé et 112 cartes de jeu réparties en 4 catégories : succession, testament, donation, notaire.

Comment vous est venue l'idée ?

Le jeu s'est écrit en prenant les ressorts de la bonne paye et du jeu de l'oie principalement avec quelques mécanismes du Monopoly. C'est une sorte de version de la bonne paye version héritage.

Combien de temps cela vous a pris ?

J'ai écrit ce jeu durant les vacances de Pâques avec mes enfants durant deux demi-journées. J'ai repris sur les cartes uniquement ce que l'on vit au quotidien dans une succession. Mes enfants m'ont permis de garder la dimension pédagogique et ludique du jeu. Puis mon fils, cet été, a réalisé le plateau en version blanche sur du papier A4 pour tester le jeu avec des amis de son âge. Je les ai regardés jouer. Mon épouse fut surprise par la fluidité du jeu. Ce que je retiens fut les rires des enfants. Ils se sont pris au jeu.

Quelles ont été les étapes ? Quelles sont les prochaines ?

Après il faut trouver des graphistes, un fabricant et chercher une solution pour l'édition et la distribution. Je découvre le milieu du jeu de société. La recherche du fabricant a été délicate. Nous avons opté avec l'éditeur pour un fabricant 100 % français. C'est ce qui fait que je suis aujourd'hui écouté par la grande distribution. C'est un marqueur fort. En effet, plus de 500 jeux de

société sont créés par an. C'est impensable. Je me suis rendu compte que la France était leader dans le domaine. À Cannes, il y a chaque année le festival international du jeu. Cet événement réunit 150 000 visiteurs. La prochaine étape sera de réussir la transformation. La réalité de ce jeu sera dans sa capacité à se vendre.

Y a-t-il eu des obstacles ?

J'appréhendais l'obstacle des instances. J'ai été surpris. Le président actuel du CSN m'a écrit qu'il souhaitait vivement la concrétisation de ce jeu tant qu'il portait une image positive du notariat. L'obstacle le plus dur sera véritablement la communication autour du jeu.

Êtes-vous joueur ?

Je ne suis joueur que pour passer du temps complice avec mes enfants.

Quels sont vos jeux préférés ?

J'adore jouer aux Échecs avec mon fils. En famille, le Mille bornes (créé par un moniteur d'auto-école de Bordeaux) ou le Uno sont des jeux faciles et rapides. Enfant, j'aimais les parties de Monopoly avec mes cousins, les jeux de Dames avec mes parents qui détestaient jouer aux jeux de société. ■

L'avis Notariat 2000

Une bonne idée de cadeau pour Noël. Passez vite commande sur le site <https://maka7famille.fr>

 Prix : 29,90 €



Séance coaching avec **Philippe Leclair**

En piste pour une bonne préparation mentale

De son expérience de sportif de haut niveau - champion du monde de cross court - Philippe Leclair tire de précieux enseignements pour faire la course en tête dans toutes les situations. L'écoute de notre corps nous permet d'entraîner notre cerveau à fonctionner en mode compétition. Résultat : bien des peurs imaginaires se transforment en énergie positive, avec autant d'occasions d'être toujours plus performant !



Comment le sportif de haut niveau est-il devenu consultant ?

Philippe Leclair : au début de ma carrière de sportif de haut niveau en 1974, je devais courir 140 km par semaine pour être performant sur 5 000 m. J'ai décidé d'en faire 250 car il fallait abattre un maximum de distance. J'ai tenu 3 mois à l'issue desquels je me suis retrouvé complètement meurtri

physiquement. Cela m'a conduit à consulter un kiné, M. Prudhomme, qui m'a reçu en me disant "*Monsieur, je ne vais pas vous masser, mais je vais vous apprendre à vous en passer*". Ce qui nous renvoie à un premier enseignement sur le poids des a priori. Cette personne ne m'a jamais touché mais elle m'a appris à utiliser mon corps de façon intelligente, à la fois dans ma vie personnelle, professionnelle et sportive.

Comment faut-il s'y prendre pour bien utiliser son corps ?

Philippe Leclair : la première condition repose sur zéro crispation musculaire car cela revient à faire du vélo les freins serrés. Cela se traduit par zéro douleur, avec une respiration adaptée à l'action, ce qui procure un bon niveau d'énergie. Cette attitude fonctionne aussi pour réaliser une performance intellectuelle, relationnelle, managériale...

Pouvez-vous nous dévoiler des attitudes à adopter ?

Philippe Leclair : contrairement à ce que chacun pense, si je veux contrôler mon cerveau, ce n'est pas par le mental que je vais y parvenir mais par le corps. C'est un changement total de paradigme à opérer. Si je veux contrôler mon mental, il faut se reconnecter au corps.

Un enseignement majeur qui se vérifie tous les jours : je suis, nous sommes, vous êtes votre premier et votre pire adversaire ! S'il faut se poser une seule question qui sera le fil rouge tout au long de notre vie : *"si tu n'avais pas peur, que ferais-tu ?"* Je parle de la peur imaginaire, celle que l'on se fabrique dans le quotidien.

Comment peut-on éviter de s'infliger du stress ?

Philippe Leclair : Comme je pars du principe que je suis mon propre adversaire, pourquoi j'en arrive à m'infliger du stress ? Les métiers de notaire ou négociateur ne

comportent aucune pénibilité, il ne s'agit pas de travailler sur un chantier par 30°, le stress provient d'une surcharge mentale. L'objectif consiste à savoir comment arrêter de fabriquer du stress grâce ou à cause de ses pensées. À titre de comparaison, cela s'apparente à rembourser des intérêts sur un prêt qui n'est pas encore signé

! Pour faire baisser le niveau d'anxiété, qui correspond à la projection d'une peur, il faut s'obliger à vivre l'instant présent. Cela suppose de garder

toute son attention envers son client : ce dernier n'achète pas un conseil ni un produit mais une relation de confiance. Ce qui permet de le fidéliser et d'en capter de nouveaux plus facilement. Concrètement, il faut appliquer la règle des 4 "R" :

- 1^{er} R pour *"respiration abdominale lente"* en cas de perte de concentration, de pensée toxique pour bien gérer ses émotions ;
- 2^e R pour *"retour aux appuis"* afin de bien prendre conscience du poids des pieds sur le sol ;

"Le client n'achète pas un conseil ni un produit mais une relation de confiance"



- 3^e R pour "retour dans la réalité présente" pour être pleinement disponible et créatif, car nous avons 60 000 pensées par jour et 95 % sont les mêmes qu'hier, des réflexes automatiques qui nous freinent...
- et le 4^e R pour "recommencement des points 1,2 et 3" pour entraîner son mental et être complètement opérationnel en situation de négociation.

En quoi cette préparation mentale permet-elle aussi de développer son charisme ?

Philippe Leclair : Oui, contrairement à ce que l'on pense, le charisme se travaille. Cela passe uniquement par la posture corporelle. C'est la capacité à avoir des enclaves et des appuis forts. C'est aussi l'aptitude à incarner son discours. Cela réclame une bonne dose d'énergie et de confiance en soi, le tout en éprouvant du plaisir et en faisant preuve de calme. Pour développer son pouvoir de conviction, d'influence, d'impact, il faut travailler ses appuis, le relâchement du

"Un notaire qui ne change pas est appelé à disparaître"

corps, la respiration et enfin le regard. Plus il est pétillant et plus il va laisser transparaître son âme. N'oublions pas que le client va nous écouter ou pas. Par conséquent, il faut se poser en libérateur de confiance, de plaisir et de calme. Tout cela

participe à notre stabilité émotionnelle. Elle ne doit pas dépendre de l'environnement, de la complexité de l'intervention, du comportement de l'autre. Le premier qui s'énervé perd le match et ça ne doit pas être vous !

Pourquoi les notaires et négociateurs ont-ils tout intérêt à bien se préparer mentalement ?

Philippe Leclair : les notaires ont pour obligation de se préparer mentalement pour plusieurs raisons :

- 1^{er} raison : un notaire qui ne change pas est appelé à disparaître. Avec la généralisation du digital et l'arrivée de l'intelligence artificielle, la relation prime sur la compétence. Il ne faut pas que la technique occulte toute la dimension relationnelle à laquelle le client est de plus en plus attaché. En effet, 45 % des métiers pratiqués à ce jour vont disparaître, seuls ceux basés sur la relation à l'autre continueront d'exister.

- 2^e raison : il faut travailler sa puissance relationnelle car l'étude est le reflet des forces et des faiblesses de son patron. Si celui-ci n'écoute pas, les équipes n'écoutent pas et le client n'est pas écouté, il va donc chez le concurrent ! Se passer d'une bonne préparation mentale revient en quelque sorte à utiliser de la trésorerie pour sponsoriser des échecs !

Propos recueillis par C. Raffailac ■



GRAND VIN DE BORDEAUX

*Clos
du
Notaire*

LE VIN DE PRÉDILECTION

DE TOUTE UNE PROFESSION

Ce vignoble bordelais, idéalement situé en bord de Dordogne 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 OSMOND 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, exhale 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 clin d'œil singulier à l'histoire du domaine.

Contactez Amélie - ☎ **06 80 99 38 33**
✉ chateau@clos-du-notaire.fr

www.clos-du-notaire.vin



CHATEAU
LE CLOS
DU NOTAIRE
CÔTES DE BOURG



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, gagnons le cancer de vitesse.

Pour tout renseignement contactez Catherine Bozou
Institut Curie - 26, rue d'Ulm - 75248 Paris Cedex 06
01 56 24 55 34 - catherine.ilcolt@curie.fr