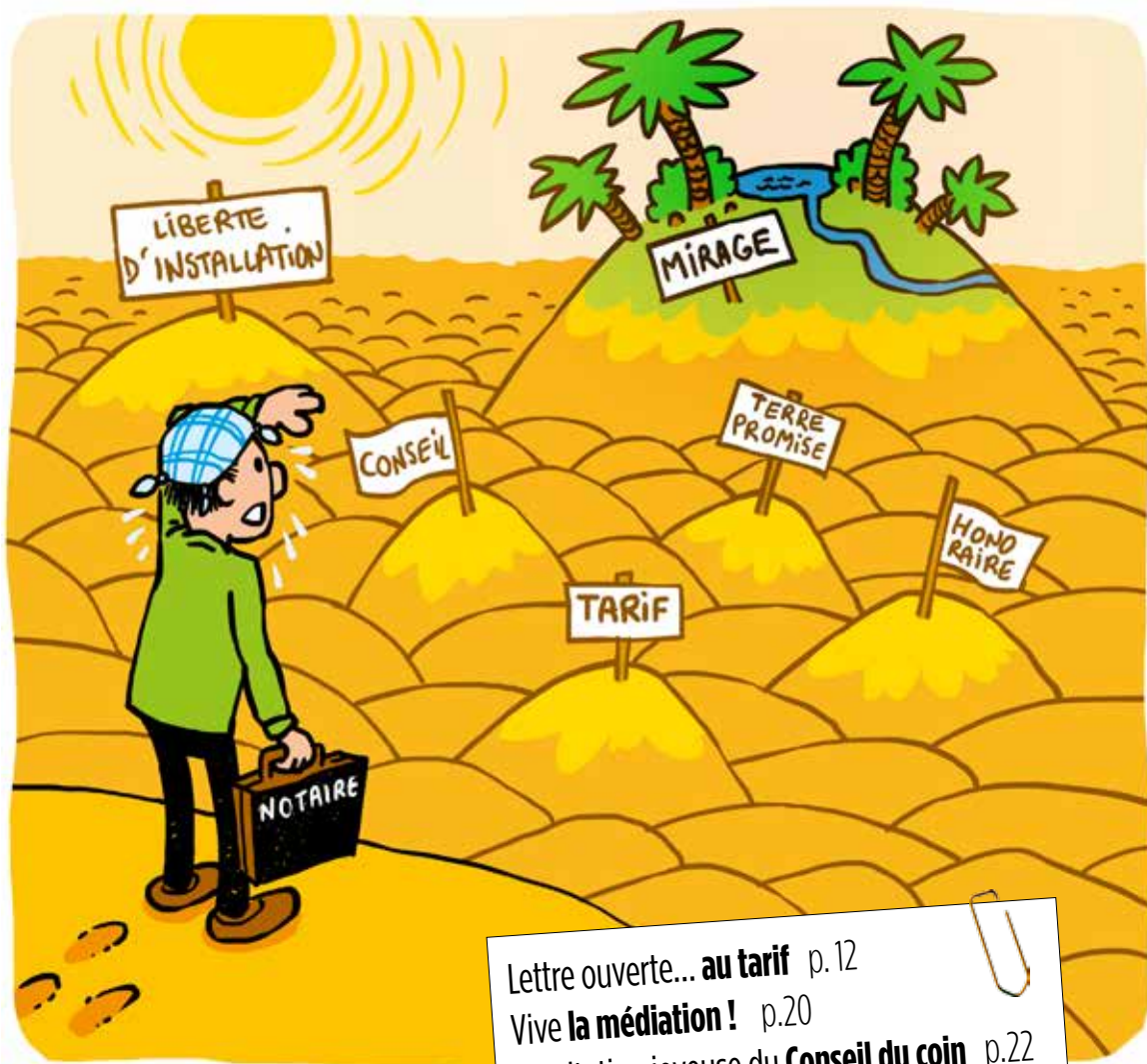


notariat2000



n° ISSN 0397.5398
n° inscr. CPPAP 1115T87320

...et plus si affinités



Lettre ouverte... **au tarif** p.12

Vive **la médiation !** p.20

L'invitation joyeuse du **Conseil du coin** p.22

Itv croisée **d'A.Lamarque et Ph. Glaudet** p.24

et plein d'autres choses...

Retrouvez-nous sur le site
www.notariat2000.com

Notaires - Négociateurs - collaborateurs

SAVE THE DATE

Du **11**
au **13**
octobre 2017
à MONTAUBAN



3^{es} ASSISES IMMONOT

Réseau national de la négociation
immobilière notariale



14 heures de formation adaptée et concrète
***Communication persuasive, gestion du temps,
réseaux sociaux, négociation immobilière, etc.***
dans un cadre de travail exceptionnel au cœur du Sud-Ouest.

Hôtel Abbaye des Capucins ★★★★★

Un événement national organisé par le Groupe Notariat Services, prestataire de formation sous le n° 74.19.00784.19



assises@immonot.com



05 55 73 80 59



assises.immonot.com



[#AssisesImmonot](https://twitter.com/AssisesImmonot)

immo not

l'immobilier des notaires



ÉDITO	5
ÉCHOS ET NOUVELLES	6
LES PIEDS DANS L'PLAT	9
La morale et le droit - <i>P. Duny</i>	
BD	10
OPINION	12
■ Lettre ouverte... au tarif - <i>E. Beaume-Adam</i> ■ La fuite en navrant - <i>E. Dubuisson</i> ■ Ben chat alors ! - <i>D. Mathy</i> ■ Le tabellion et l'A-Vie du "papé" - <i>P-E. Marcy</i>	
MÉDIATION	20
■ Vive la médiation ! - <i>C. Palot-Lory</i>	
PROFESSION	22
■ L'invitation joyeuse du Conseil du coin - <i>V. Chauveau</i>	
STRUCTURES VOLONTAIRES	24
■ L'interview croisée de Annie Lamarque et Philippe Glaudet- <i>V. Ayala</i>	
LIBERTÉ D'INSTALLATION	26
■ Interview de Jean-Charles Persico - <i>V. Ayala</i> ■ 3 questions à Grégoire Masure - <i>V. Ayala</i>	
NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE	29
■ Solen : et la lumière fut... - <i>N. Duny</i> ■ 3 questions à Antoine Jouteau - <i>N. Duny</i>	
REGARD SUR L'ACTUALITÉ	32
■ Un toit sans terre - <i>B. Thion</i>	
CÔTÉ COUR	34

VOTRE COMMUNICATION SUR MESURE



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

Pour un conseil personnalisé contactez
Christine Picaronie • 05 55 73 80 67 • cpicaronie@immonot.com

notariat services
groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

Partenaire de votre image

Lui ?! Président !

Difficile de commenter un événement récent lorsque l'élément central de cet événement n'est autre que votre plus acharné adversaire depuis presque trois longues années, et pourtant, l'élection d'Emmanuel MACRON à la Présidence de la République ne peut être passée sous silence...

Un président "*bienveillant*" qui s'engage à nous servir "*avec amour*", ça ne passe certes pas inaperçu, même si les mauvaises langues rappellent qu'un État n'est jamais plus proche de la dictature que lorsqu'il s'affiche "*démocratique*".

Comment aborder le sujet ? Pas le physique, pas les vêtements, pas la famille... Euuuuh pas de Parti...

Eh bien... Utilisons la Typographie !

Le MACRON est une diacritique, un signe accompagnant une lettre, du Latin comme du Grec ancien, utilisé encore dans certaines langues très minoritaires. Lorsqu'une voyelle est surmontée d'un macron, elle devient longue et son sens en est changé* ...

Mais on distingue deux autres macrons :

- le macron souscrit : placé cette fois sous la voyelle, il en change le ton (à ce titre, espérons que celui que "*nous*" avons souscrit par "*nos*" votes changera un peu de ton à l'égard de notre fonction) ;
- et enfin, le macron-grave... No comment, vous m'avez compris ?!

En tout cas, à l'issue de ces élections, il n'est finalement qu'une conclusion à tirer, entendue d'un passant et que je lui emprunte, même si elle rend bien mieux à l'oral : "*En marche est dedans, mais est-ce que ça nous portera bonheur ?*"

Bienvenue en Macronland, les couvertures de nos numéros 553 et 554, auxquelles je vous renvoie, étaient décidément plus que prémonitoires...

* exemple : res iste signifie notamment "cette situation" tandis que rēs iste devient "ce qui importe"

Didier Mathy
Rédacteur en chef





Le 21 juin, ce sera la fête de la musique ! À cette occasion, l'ARCO (Association de Rencontres Notariales Culturelles et Orchestrales) recrute des notaires et des collaborateurs afin d'organiser un événement musical au CSN.

Vous jouez d'un instrument, vous chantez sous la douche et avez envie de partager votre talent avec vos confrères ? **Contactez l'ARCO** (association.arco@gmail.com).

"Mon fils de 5 ans et le notariat..."



Vu sur Facebook. "Je dois prêter serment lundi, donc je suis venu récupérer cet aprem' à la Chambre un costume de notaire (oui, dans le 93, on est stylés, on prête serment en costume de notaire traditionnel, qui est le costume des députés du Tiers État à la Révolution). Galaad : "Papa, c'est quoi ce costume de SUPER-HEROS ?? Les notaires c'est des Avengers en fait ?!". Il a tout compris."

"Mon notaire pour toujours dans la course"



C'est sous cette bannière que 9 coureurs, notaires, collaborateurs, généalogiste, et même SSI ont pris le départ, le 1^{er} mai au Pertuis, de La Sévane. Pour sa 3^e édition, cette course à pied "nature et plaisir" traversait la campagne du sud Lubéron. Deux distances étaient proposées : 8 km et 15 km. Un super moment de convivialité, offert par le Cabinet généalogique Veyron et Perrin.

Pensée du jour

« La seule chose qui puisse empêcher un rêve d'aboutir, c'est la peur d'échouer ».

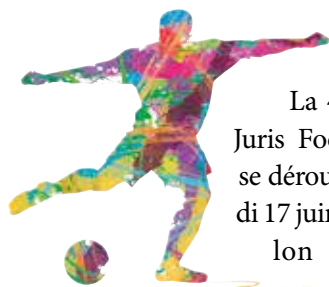
Paolo Coelho

Humour



1 km à pied, ça use, ça use ; 1 km à pied, ça use les souliers ! 20 km à pied, ça use, ça use ; 20 km à pied, ça use les idées...

Tournoi de foot



La 4^e édition du
Juris Foot Challenge
se déroulera le samedi
17 juin 2017 à Toulon
(Universal Soccer, 327

Chemin

des Plantades, 83130 La Garde).

Ce tournoi rassemblera des professionnels du droit et de l'immobilier : notaires, agents immobiliers, avocats, policiers, huissiers...). 16 à 20 équipes s'affronteront lors de matchs d'une durée de 12 minutes.

Vous connaissez Alex' d'immonot ?



Le site immonot.com dope sa communication. Le premier portail immobilier notarial vient de réaliser une série de petits films avec

le comédien Alexandre Maublanc. Sur un ton frais et empreint d'humour, le comédien présente immonot au grand public, explique en quoi consiste le rôle du notaire, revient sur le fonctionnement de 36H immo, etc.

Le 1^{er} épisode des aventures d'Alex est sorti début mai. Les autres seront en ligne chaque début de mois. À suivre et à partager sans modération !

Le SNN en congrès à St-Pétersbourg

Le syndicat national des notaires (SNN) est en congrès jusqu'au 28 mai à Saint-Pétersbourg. Placé sous la présidence de Philippe Glaudet, notaire à Angoulême, le congrès a pour rapporteur général Monique Brajou, notaire à Hardelot (62). À ses côtés, on trouve Pascale Bertoni-Olmo, notaire à Chazay d'Azergues (69), Jean-Michel Coquéma, notaire à Joué-les-Tours (37), Yann Judeau, notaire à Plouvorn (29) ainsi que deux responsables de Fiducial (Philippe Jaillet, directeur département Notaires et Dominique Mestivier, directeur général des régions-Fiducial expertise). Cette 53^e édition a pour thème *"les sociétés d'exercice"*. Un sujet sensible, la Loi Croissance autorisant désormais les notaires à exercer dans le cadre de toute société sauf celles conférant la qualité de commerçant. *"Aujourd'hui, la quasi-totalité des notaires sont imposés à l'impôt sur le revenu, explique Philippe Glaudet. Aucune SCP, à notre connaissance, n'a opté pour l'impôt sur les sociétés et 7 % seulement ont créé une SEL. La loi que nous n'avons pas voulue, mais qui existe, doit nous conduire à au moins s'interroger sur la pertinence de nos choix juridiques et fiscaux. Par ailleurs, l'augmentation du nombre des notaires et la faculté de déplacer son office dans le cadre d'un territoire amènera probablement à des regroupements d'offices. Il faudra alors trouver la structure juridique adéquate"*.

On en parle !





8 au 10 septembre à Guérande (44)

22° Cyclonot' (Championnat de France cycliste du notariat)

Organisation : Emmanuel Granger (Saint-Nazaire, 44), Jérôme Arrondel (Loireauxence, 44) et Julie Brement (Rezé, 44)

+ D'INFOS office.notarial.oceanis@notaires.fr
Tél. 02 40 22 08 34

17 au 20 septembre 2017 à Lille

113° Congrès des notaires de France

"Famille, solidarités, numérique : le notaire au cœur des mutations de la société".

Président : Thierry Thomas (Rezé 44)

Rapp. général : Bernard Delorme (Cholet 49)

Du 5 au 7 octobre à Saint-Jacques de Compostelle (Espagne)

4° Congrès des Notaires d'Europe-CNUE

"Le droit de l'U.E. au service des citoyens"

Président : Isidoro Antonio Calvo Vidal, notaire à la Corogne (Espagne)

+ D'INFOS <https://www.notariesofeurope-congress2017.eu/>

28 octobre au 1^{er} novembre à Édimbourg (Ecosse)

48° Congrès du Mouvement Jeune Notariat (MJN)

"Notariat du 21^e siècle : enfin le zéro papier ?"

Président : Frédéric Gerbet (Nîmes, 30) ;

Rapp. général : Alexia Nallet (Neuville-sur-Saône, 69).

+ D'INFOS www.mjn.fr

Testamento, ça vous dit quelque chose ?

Disponible depuis décembre 2013, testamento.fr a été conçu avec des notaires et des avocats. Le site propose non seulement de rédiger son testament en ligne (avec ou sans enregistrement par un notaire) mais entend également révolutionner, avec ses solutions logicielles, la gestion des clauses bénéficiaires d'assurance-vie ! Le logiciel est notamment adapté aux notaires et leur permet de faire du "sur mesure"...



Notariat Services fête ses 50 ans !

Cela fait, en effet, un demi-siècle que le Groupe est au service des notaires. Créée en 1967 par Louis Reillier, notaire à Pompadour, l'entreprise familiale est aujourd'hui dirigée par François-Xavier Duny.

Le 50^e anniversaire de Notariat Services sera célébré tout au long de l'année.

L'un des moments forts aura lieu le 17 juin, à Pompadour, en présence des salariés de l'entreprise, des notaires membres du Conseil d'administration, d'une partie de l'équipe Notariat 2000 ainsi que de nombreuses personnalités du monde politique et notarial.

Les autres rendez-vous importants auront lieu en septembre, au congrès de Lille et en octobre lors des assises immonot à Montauban !

La morale et le droit



La campagne présidentielle a remis au cœur de l'actualité un vieux débat : comment conjuguer la morale et le droit ?

Grâce au "*tribunal médiatique*", certains de nos concitoyens portent un jugement moral négatif sur un candidat dont rien ne prouve qu'il ait commis des actes condamnables en droit. Cette condamnation morale est dangereuse et il faut dire pourquoi. La règle de Droit représente l'élément fondateur du pacte social, c'est elle qui stabilise de façon objective les relations entre concitoyens.

Certes, la règle de droit, parfois désuète et décalée, varie dans le temps et dans l'espace. Il n'en demeure pas moins qu'à une époque et sur un territoire donnés, l'existence de cette règle évite que chaque citoyen décide par lui-même de ce qui relève

du bien ou du mal. Condamner quelqu'un sur la base d'un jugement moral, c'est entrer dans une zone de danger. Chacun a sa morale. Respectable en soi, elle n'est pas nécessairement celle du voisin. Comment ne pas arriver à des excès, sinon à des heurts, lorsque chacun, convaincu de la supériorité de sa "*morale*", exige sa primauté sur celle des autres ?

Pour éviter ces abus, la sagesse des hommes a conçu le principe de la loi et l'obligation de son respect.

Condamner, sur le seul critère de sa propre morale, quelqu'un n'ayant pas enfreint la loi, c'est une faute grave, ouvrant la porte aux pires dérives.

Pierre Duny ■



SERVICES-NEGO.COM
BULLETIN D'INFORMATION SUR LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

EN 2017 RESTONS CONNECTÉS



Recevez en temps réel nos : **ACTUALITÉS** - **INFOS pratiques** - **AVIS d'experts** - **TENDANCE du marché** - **SONDAGE...**

1



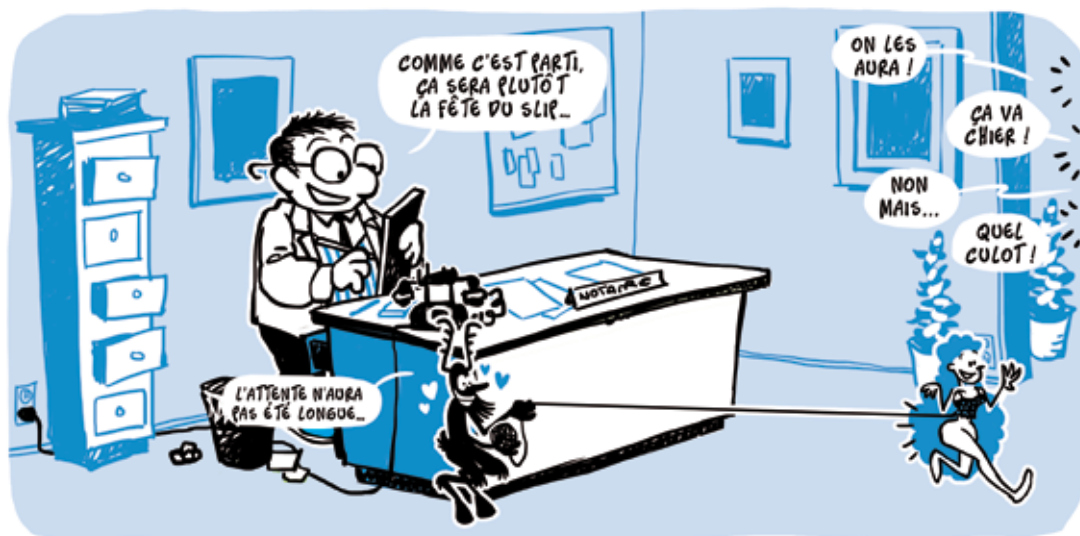
2



3



4



Scénario et dessins de P. Boucher

Lettre ouverte... au tarif

Tout ce que vous auriez aimé savoir
sur le tarif sans oser le demander...

Cher Tarif,
Depuis ta naissance, le 26 février
2016, jamais cet adjectif n'aura eu
autant de sens !

Comme tu es CHER à nos cœurs !!!

Nous te regardons, nous t'explorons, nous
te cajolons, nous te rendons grâce d'exister,
il faut bien le dire !

Mais parfois aussi, nous te détestons.

En tout cas, jamais depuis des décennies,
nous n'avons autant parlé de toi.

Et pourtant, tu n'es que le clone de ton
grand frère, avec quelques caractères qui te
sont propres, comme l'écrêtement.

Et malgré tout, nous voulons te protéger, te
garder en vie, parce que tu es bien fragile,
tout prématuré et mal né que tu es. Et nous
savons tous que ta vie est fragile, et ton es-
pérance de vie très réduite.

Mais tu es là, avec nous, à nous faire sou-
rire ou à nous faire grogner. Et tant que tu
seras là, nous prendrons soin de toi.

Depuis que tu es sorti de la maternité, le
1^{er} mars 2016, tu as montré le bout de ton
nez tout en douceur, petit à petit, tant tu ne
devais pas piétiner les plates-bandes de ton
grand frère, qui était lui en soins palliatifs,
pour avoir commandé un État (de santé)
avant toi.

Il a eu quelques sursauts de vie, et puis il
s'est éteint doucement. Il ne lui reste plus
aujourd'hui que quelques éclairs de vie qui
le raniment, le temps d'un dossier ancien.

Bien sûr, dès ton arrivée, tout le monde
s'est emparé de toi, te comparant à ton
grand frère, cherchant les ressemblances,



ou les différences voire les divergences : il fallait absolument que l'on comprenne comment tu fonctionnais.

Et toutes les interprétations se sont mises à circuler, des plus restrictives aux plus fantaisistes. Il suffit de se connecter aux différents réseaux sociaux pour s'en convaincre !

Aussi, notre association a pensé utile de procéder à un check-up complet, tant de tes principes structurels que de tes articles. T'ausculter, t'analyser, te radiographier.

Cette analyse "exégétique" n'a pas pour objet d'asséner des vérités pures et dures, ni de te démantibuler, mais de permettre à tout le monde de te rencontrer l'esprit ouvert, positif et constructif. Nous analyserons tes géniteurs, tes grands frères, dresserons ton ADN, nous apprendrons à te connaître, à vivre à tes côtés avec le meilleur de ce que tu pourras nous donner, afin que chacun puisse procéder à ton application dans ses actes en toute connaissance de cause.

CHER tarif, si tu veux bien, je vais inviter tous les lecteurs à nous envoyer toutes les questions qu'ils se posent sur ton caractère, ton mode de fonctionnement, ton idéal !

Et sois assuré CHER tarif, que nous ne te voulons que du bien !

Vous pouvez envoyer vos questions sur différents supports

- **sur le site notariat2000.com**
ou à l'adresse val@n2000.org
- **sur Facebook**, page [notariat2000](https://www.facebook.com/notariat2000) ou sur les pages "*Tu es comptable-taxateur*" (groupe libre d'échange) ou "*Pour un Authentique Service Public Notarial*",

- **sur la "Boîte à Idées nouvelle formule"**
du portail REAL

- **à l'adresse suivante :**

["toutsurletarif@res-iste.fr"](mailto:toutsurletarif@res-iste.fr).

Ne craignez pas de vous exprimer et de donner cette adresse à vos comptables et taxateurs ; nous garantissons à nos correspondants la discrétion la plus totale.

Votre question sera analysée par nos équipes, une ébauche de réponse y sera apportée, et nous publierons l'ensemble sur le portail REAL.

Ce forum, officiellement ouvert pour que les échanges naissent entre membres de la profession, est supposé être fréquenté par les membres du Conseil Supérieur du Notariat, qui pourront ainsi assister à nos discussions et y participer s'ils le souhaitent.

Lorsqu'une question aura été clairement tranchée, la conclusion sera publiée sur cette page, ainsi que sur notre site WEB <http://www.res-iste.fr>. Puisque débattues sous les yeux de nos autorités, qui pourront, naturellement, y apporter leur propre contribution, ces solutions pourront être considérées comme fiables.

Cette analyse critique d'un tarif qui n'est ni simple, ni pertinent, ni raisonnable a pour but d'en faciliter l'utilisation, mais aussi d'en souligner la complexité et les nombreux manques et défauts, et de permettre l'ouverture d'esprit et l'étude de toute solution utile dans l'intérêt de tous, AVANT la prochaine échéance tarifaire, de plus en plus proche.

Évelyne Beaume-Adam ■

Notaire à Beaumes-de-Venise (84)



La fuite en navrant

C'est certain, avec ce nouveau président de la République qu'on vient de recevoir en dot, il nous faut renouveler notre pouvoir d'étonner, notre faculté de séduire...

Comme toute notre stratégie de reconnaissance par les pouvoirs publics repose sur notre avance technologique, le CSN va devoir faire exploser les concepts au risque sinon de

donner le sentiment qu'on radote ! Ringarde la signature électronique, dépassée la visio-conférence, désuète la plateforme interactive... De même que les poncifs politiques ont vécu, remplacés par le n'importe quoi façon buzz, montrons que le Notariat aussi sait faire dans le n'importe quoi !



La visio-conférence, ouais... bof !

On remarquera que pour faire 4 000 000 d'actes par an, il faut 10 000 notaires et 40 000 salariés. Quelle gabegie : 50 000 personnes hautement diplômées, à administrer à coup d'AG, d'horodatage, de tirage au sort... à surveiller par des inspecteurs, des procureurs et j'en passe. Tout ce beau monde serait mieux déployé à faire du management financier ou du prosélytisme électoral. Enfin quoi... !

Aussi bien, un seul et unique notaire national seulement suffirait à faire autant d'actes pour peu qu'il disposât des moyens de toucher le nombre suffisant de prospects. Sur le modèle du télé-achat, une chaîne tv, pilotée par un Bellemare du panonceau,

permettrait de réaliser 6 000 signatures par jour, les statistiques de ce genre de média le prouvent.

Alors passons à l'offensive : sautons par-dessus la visio-conférence et adoptons directement "télé-sceaux", la chaîne du panonceau !

Nota-Vizz... et alors !?

Nota-vizz, c'est super, mais bon sang, c'est mou du concept ! En effet, que le client accède aux services notariaux n'augmente aucunement le chiffre d'affaires. Marchons plutôt sur la route de l'ambition financière pour notre peuple fier et notarial ! Le notaire doit pouvoir obliger le client à acheter ses actes.

Le notaire doit réussir à "spamer" l'espace vital de la zone de chalandise. Une chalandise pour la marchandise.

Il faut prospecter à outrance les choix de vie du client et en déduire ses aspirations. Ce n'est pas le client qui doit s'immiscer dans le monde du notaire, c'est le notaire qui doit littéralement "vampiriser" l'existence du client.

C'est l'inverse de Nota-Vizz, c'est le concept de Client-Nazz : le big brother de l'authenticité authentique !

Manager l'authentique par DRH

Mais où cette fuite en avant finira-t-elle donc ? On finit par se demander si la sur-renchère technologique constitue le bon filon. Idée ! Et si on faisait reposer la stratégie notariale sur d'autres bases pour

Passons à l'offensive : sautons par-dessus la visio-conférence et adoptons directement "télé-sceaux", la chaîne du panonceau !

l'orienter vers d'autres perspectives, séduisantes pour le "Pouvoir" lorsqu'il deviendra conscient de ses âneries, ou attractives pour celui qui le remplacera ? Le notaire, pour vendre du formalisme, doit proposer du fond : de la matière plutôt que des techniques. C'est là qu'intervient le principe DRH. Oui consœurs et confrères, le nouveau management de notre profession réside dans le DRH.

Nouveau, nouveau... ça n'a rien de nouveau les "drh" me direz-vous... Ah mais non, pas LES "drh", mais LE "drh" : démocratie-république-humanisme.

Voici les valeurs (la valeur ajoutée exonérée de TVA...) que le notariat doit porter !

Cause toujours !

Il me souvient d'un confrère qui répliqua à une exhortation à nous battre que je lançais en AG de compagnie : "on ne va pas s'empêcher de dormir pour ça...". Bref, cause toujours... Ah bon, hé bien, pour ou contre quoi allons-nous donc finir par nous lever ? Bref : une cause, pour toujours !

Étienne Dubuisson ■

Notaire à Brantôme (24)



Ben chat alors !

(le tabellion et l'étrangère)

Tout a basculé en août 2014. Rien ne le laissait pourtant présager, et la vie aurait pu se poursuivre ainsi, tranquille, au sud (de ma banlieue nord), *"plus d'un million d'années, et toujours en été"*. Et puis, j'ai vu arriver *"l'étrangère"*...



Elle s'est installée là, sans me demander mon autorisation et je ne l'ai pas chassée. J'étais trop occupé à scruter les réseaux sociaux et à diffuser sur la Boîte à Idées du portail CSN pour réagir à cette intrusion. Elle est donc restée, fouillant à l'occasion les poubelles en quête de reliefs de repas. Pris de pitié, je me mis à lui déposer quelques produits alimentaires, en fai-

sant semblant de rien, pour ne pas heurter sa dignité. Elle faisait mine de ne rien voir, et s'en saisissait, avant de s'enfuir à toute allure, dès que je tournais le dos. On se laisse toujours attendrir, et c'est le début de la catastrophe. Après quelques jours d'approche, elle révéla sa vraie nature en venant s'installer avec ses quatre enfants. Elle avait vu ma faiblesse, elle avait compris que je ne pourrai pas me résoudre à mettre dehors cette famille nombreuse et qu'ils pourraient tous vivre à mes crochets...

Fiscal, Public, Constit' et Civil...

Mon épouse me fit alors remarquer ma transformation : *"Tu t'occupes d'eux maintenant ? Pourtant, tu prétendais ne pas les aimer !"*. Et c'est la pure vérité, je le confesse, je n'aimais pas les chats ! Cherchant une réponse adéquate, je n'en trouvai qu'une sur l'instant : *"Rien n'a changé, mais eux, ils ont le droit !"*. Et la petite famille fut alors baptisée : Fiscal, Public, Constit' et Civil... Leur vie s'organisa, nous apportons aide et subsistance, sans pour autant les autoriser à s'installer dans nos murs. Du reste,

ils n'essayaient même pas. Mais la nature est cruelle pour les chats ! Un jour, la mère ne revint pas, puis Fiscal disparut, suivi de près par Public. Seules restèrent Civil(e), devenue bizarre après avoir été enfermée par mégarde dans un local où sa curiosité l'avait entraînée, et Constit'... Comme les espoirs du notariat après la loi Macron, un à un mes squatters félins succombaient.

Des jeunes vinrent s'installer

En août 2016, la petite communauté connut un renouveau. Clin d'œil du destin, deux mois pile après la parution de l'avis 16A13 de l'autorité de la Concurrence, des jeunes vinrent s'installer librement dans ma banlieue dans l'espoir de partager les croquettes avec ceux que j'avais cooptés antérieurement. N'ayant pas le cœur à les priver de leur chance, je les laissai donc vivre leur vie. L'un d'entre eux semblait bien fragile : très petit par rapport à ses frères et sœurs, je n'aurais pas parié un sou sur sa survie ! Les trois autres étaient pleins de vie, et évoluaient à vue d'œil tandis que lui, péniblement commençait à se déplacer de quelques mètres, rasant les murs pour s'équilibrer. Et puis l'inattendu survint... Le plus hardi disparut d'un coup, laissant sa mère et ses trois frères et sœurs nerveux et agités. Le lendemain, la famille entière avait disparu, seule la mère revenait se nourrir au distributeur installé à leur intention. Je l'accusais alors d'avoir voulu se débarrasser de ses petits, mais il n'en était rien ! Elle revint, avec deux d'entre eux seulement dont le petit, qu'elle devait parfois porter, même s'il avait fait quelques progrès. Tous trois passaient leur journée cachés sous la ramure des haies, même si le

dernier des trois audacieux tentait parfois quelque sortie. Sa témérité, comme celle de ses deux frères, lui fut fatale. L'ennemi venait d'en haut, et emporta le dernier chaton valide. Un rapace avait mis du chat à son menu.

Petit mais fûté

Et le dernier des chatons me direz-vous ? Eh bien il a grandi, il s'est développé et a surmonté seul les difficultés provoquées par son handicap ; il a compris qu'avec un plafond au-dessus de la tête, il était à l'abri des rapaces en piqué. Il ou plutôt elle est donc entrée, et s'est installée dans nos vies. Elle a su se faire apprécier de tous et vit maintenant un hiver confortable alors que ses sauvagesses de mère et de tante continuent à jouer aux chats sauvages. Elle a été cooptée... mais n'a pas été mangée par les rapaces. Elle a même pris le dessus sur un chat adulte bien plus gros qu'elle, qu'un inconnu a abandonné dans notre banlieue nord, et qui soigne péniblement ses névroses de paria rejeté mais dépendant à nos côtés. De son handicap de départ, elle a même fait une force : plus observatrice, plus économe de ses mouvements, plus efficace, mais surtout heu-reu-se !!!

Vous me direz que cette histoire n'a rien à voir avec le notariat ? Regardez mieux et levez la tête, au-dessus de vous aussi planent les rapaces, et ce ne sont pas forcément les plus forts, les plus voyants, les plus audacieux qui survivront à l'adversité...

Didier Mathy ■

Notaire à Sagy (71)



Quelles sont les

10 bonnes raisons

d'aller sur le site

notariat2000.com

VOUS POURREZ Y LIRE TOUS LES JOURS
GRATUITEMENT UNE NOUVELLE PENSÉE

1

2

VOUS Y TROUVEREZ CHAQUE JOUR
DE NOUVELLES INFOS

VOUS N'AUREZ PAS À PATIENTER
DE LONGUES SEMAINES POUR LIRE
VOTRE REVUE PRÉFÉRÉE !

3

4

VOUS SEREZ INFORMÉ AVEC LE FLUX RSS
DÈS LA MISE EN LIGNE D'UN NOUVEL ARTICLE

VOUS RETROUVEREZ TOUTES LES RUBRIQUES
DE NOTARIAT 2000 (HOROSCOPE
DE VÉRONIQUE B., PIEDS DANS LE PLAT,
ÉCHOS ET NOUVELLES, ETC.)

5

6

VOUS POURREZ LIRE LES ARTICLES
D'OPINION DE VOS RÉDACTEURS PRÉFÉRÉS !

VOUS POURREZ RÉAGIR À NOS ARTICLES
OU EN PROPOSER À LA RÉDACTION !

7

8

VOUS POURREZ ALIMENTER L'AGENDA
ET ANNONCER LES MANIFESTATIONS
QUI ONT LIEU DANS VOTRE COMPAGNIE

VOUS POURREZ CONSULTER NOS PETITES
ANNONCES OU EN POSTER GRATUITEMENT

9

10

VOUS POURREZ LIRE, AVEC NOS ARCHIVES,
LES ANCIENS ARTICLES DE NOTARIAT 2000

Abonnez-vous au **PACK DUO** "internet + revues"
pour seulement 54 €^{TTC} !

Contactez Sabine au 05 55 73 80 11 ou srocher@notariat2000.com

Le tabellion et l'A-vie du "papé"



Lorsque le "papé" (ou la "mamé") trépassé, bon nombre de nos clients, fureteurs d'internet et "instruits de la chose", veulent tout régler eux-mêmes. Tout, et surtout, ah pôvre de nous, l'assurance-vie ! Scénette de la vie quotidienne...

Je prends à témoin mes bons/bonnes confrères/consœurs de ce que, depuis plusieurs années, nos clients qui viennent d'hériter nous tiennent soigneusement à l'écart de toute démarche concernant l'A-vie du trépassé. En revanche, ils viennent bien vite nous consulter au motif qu'ils sont inexorablement empêtrés à la fois dans les réticences du banquier (qui, le temps passant, fait travailler les picaillons) et les imbroglios fiscaux relatifs au même produit de placement !

Du temps...

On se retrouve également régulièrement avec des clients scandalisés que le notaire s'intéresse à l'assurance vie. Lorsqu'on leur a expliqué que celle-ci influence souvent la fiscalité de la succession, et parfois le partage civil lui-même (en dépit des assertions catégoriques du banquier en sens inverse), ils viennent nous demander, au moins deux fois par jour, de les aider à faire le dossier pour :

- liquider et faire payer l'assurance vie par la banque,
- préparer la déclaration de succession partielle du contrat,
- intégrer l'incidence de la fiscalité du

- contrat dans celle de la succession,
- déposer la déclaration de succession partielle,
- récupérer le certificat de paiement ou non-paiement des droits relatifs à ce contrat,
- le transmettre au banquier en surveillant si le client a bien été payé à temps par le même banquier !

Parfois, il faut même négocier avec le banquier le déblocage d'une avance sur fonds pour régler les droits afférents au contrat d'assurance vie.

... mais pas d'argent !

Bien entendu, pour le tabellion, que dalle de rémunération, puisque l'assurance vie est *"hors succession"*, dicit le bon banquier. Ce dernier aurait bien tort de se gêner.

À l'égard des papés/mamés, et de leurs héritiers, il a le beau rôle de celui qui fait miroiter des placements sûrs et de rêve auprès de personnes en bonne santé, alors que le tabellion arrive juste après l'enterrement (et même des fois, pendant, voire avant). Et en plus, il est compliqué et cher : il *"annonce les frais"* !

Paul-Etienne Marcy ■
Notaire à Argentan (19)

Vive la médiation !

De l'étagère des causes perdues à celle des dossiers réglés, la médiation, c'est tout bonus !

Après une journée découverte à la Chambre, je m'y mets. Qu'attendez-vous pour faire comme moi !?

Novembre 2015. 25 notaires conviés à une journée de découverte de la médiation. Je suis du genre curieux, alors j'y vais. Mais pourquoi donc faut-il que je me forme pour un truc que je fais tous les jours ?!

On nous présente la médiation comme *"un processus structuré dans lequel deux ou plusieurs parties à un litige tentent par elles-mêmes volontairement de parvenir*

à un accord sur la résolution de leur litige avec l'aide d'un médiateur". Le médiateur *"est un tiers sollicité pour mener à bien une médiation avec efficacité, impartialité, compétence et confidentialité"*. Bref, c'est tout moi ça ! Rooh, je suis donc, comme Monsieur Jourdain, médiateur sans le savoir ?! Ne sommes-nous pas sollicités pour notre efficacité, notre compétence et notre secret ? Si, si, je le crois.



Allez, c'est parti, je me forme !

Mazette, une formation à la médiation, c'est 120 h, un examen et un mémoire. Oui, mais c'est aussi l'espoir de faire redescendre des dossiers de l'étagère "*causes perdues*". Ces "*fameux dossiers*" qui ont atterri là parce que nous sommes las de proposer un accord et de convaincre d'une solution, qui finissent par nous rendre allergiques et pas seulement à la poussière qui parfois les recouvre... Ceux plus récents dans lesquels on met une énergie folle et qui nous abattent lorsqu'on reçoit un appel du client qui va changer de notaire "*parce que vous comprenez, ça n'avance pas*"... Et encore, on est bien contents lorsque le client n'a pas déposé une plainte à la Chambre ! Au moins, ça nous évite une poussée d'urticaire !

Gagnant-gagnant !

La médiation me permet d'avoir maintenant une autre approche et une autre écoute. Je décèle dans les attitudes, les mots employés, la demande, la détresse, l'opposition. 80 % de non verbal, 20 % de verbal. J'ai appris à les faire parler et à les faire s'écouter. Je ne ferai pas de médiation dans mes dossiers. En revanche, je pourrai le faire dans les vôtres et vous pourrez alors reprendre la main et clôturer le partage ou la succession. Grâce à la médiation, nos clients pourront retrouver le dialogue et qui sait, peut-être, aussi le sourire ! Et chez moi, l'étagère "*causes perdues*" sera allégée...

Clotilde Palot-Lory ■

Notaire à Bray-sur-Somme (80)



EN BREF !

Bienvenue au CeMRAD !

Quand les notaires, les huissiers de justice et les experts-comptables de Picardie s'unissent, cela donne (notamment) le CeMRAD. Comprenez le Centre de Médiation et de Règlement Amiable des Différends. Situé à Amiens, le Centre a ouvert ses portes en mars. Il rassemble pour le moment 24 médiateurs, tous notaires, huissiers ou experts-comptables.

Le CeMRAD est présidé par Alain Carette, notaire à Précý-sur-Oise (Oise). Jérôme Barbet, huissier de Justice à Amiens (Somme), Frédéric Tilly, expert-comptable à Compiègne (Oise) et Yves Clément, notaire à Albert (Somme) en sont les vice-présidents.

Rencontre nationale de la médiation

Les 14 centres de médiation notariale se sont retrouvés en avril, au CR d'Aix-en-Provence sous la présidence de Mireille Durand-Guériot.

Objectif : échanger sur les pratiques de chacun, mais aussi développer la médiation notariale au niveau national !

L'invitation joyeuse du Conseil du coin

Il y a un peu plus de 2 ans, naissait le conseil du coin. À l'époque, le conseil du coin était dans près de 200 villes partout en France. Et puis il y a eu le vote de la loi croissance. Les notaires dépités se sont découragés, refermés, repliés... Avec le printemps, l'envie refleurit. D'où cette invitation joyeuse à nous rejoindre !



15 h 26

mercredi 26 avril 2017...

Corinne de Rennes m'appelle. C'est une femme dynamique, notaire en Ile-et-Vilaine. Elle a connu un grand succès au conseil du coin aux grandes heures de la révolte contre la loi croissance. Je décroche...

"Vincent, tu as raison ! Il faut reprendre le conseil du coin à Rennes. On m'en parle encore dans les diners. La Chambre des notaires d'Ile-et-Vilaine est sollicitée réguli-

èrement par des anonymes demandant le conseil du coin."

Corinne, avec conviction, déclare qu'elle va redresser l'étendard conseil du coin au café 'Chez ma tante'.

8 h 15

jeudi 27 avril 2017...

Vincent, notaire à Ternay (Rhône), me contacte.

"C'est bon Vincent ! On se bouge enfin à Lyon !". Il m'explique que 5 notaires lyonnais sont partants. La famille conseil du coin s'agrandit !

10 h 30

vendredi 28 avril 2017...

Anne, notaire à Ferrette (Haut-Rhin) a vu l'opération conseil du coin lancée par Me Fabienne Magnan sur la ligne TGV "Paris-

Aix-en-Provence". Elle aimerait en faire autant.

"Vincent, peut-on sortir le conseil du coin du café ? Dans mon village, tout le monde me connaît. Dans un TGV, l'action sera plus porteuse. Je prends le TGV pour des formations sur Paris. Je peux le faire moi aussi ?".

- Vas-y, fonce !

L'info est lancée sur les réseaux sociaux. À la lecture du tweet, France Inter réagit. La rédaction de France 2 souhaite faire un reportage sur *"l'action bienveillante"* du conseil du coin. Dont acte, la preuve par les actes ! La communication *"métier"*, il n'y a pas mieux ! Il faut juste la faire, mais autrement...

Avec le printemps, l'envie a refléuri

Aujourd'hui, les cafés du coin renaissent ville après ville. Le succès ne se dément pas à Nantes, Savenay, Quimper, Olioules. L'aspect créatif du conseil du coin se poursuit. Une notaire diplômée en Chine monte son conseil du coin pour les expatriés. L'initiative repart en Martinique et Guadeloupe, mais aussi à New York. Le conseil du coin s'étend sur les ondes. Chaque lundi, à 18 h, on peut écouter 10 min de droits pratiques sur le site internet www.conseilducoin.fr et sur Podcast. Chaque dimanche, un notaire du conseil du coin répond dans une vidéo de 2 min 30 à une question pratique. Près de 12 000 vues, de quoi remplir deux zéniths chaque semaine ! Chaque jour, un quizz s'inscrit sur Twitter : le conseil du notaire en 140 caractères (suivez le fil sur #lequizz). Les graines semées depuis 30 mois, un peu partout dans l'espace des réseaux, font émerger un compte LinkedIn [conseilducoin](https://www.linkedin.com/company/conseilducoin). L'envie a refléuri dans 35 villes.



Continuons à semer des "graines fertiles"

"Le conseil du coin doit garder son indépendance" nous répète-t-on tant du côté des instances que des notaires du conseil du coin. L'indépendance a un coût. Le conseil du coin a trouvé son modèle économique : la bonne volonté des notaires eux-mêmes et le soutien de l'ensemble de la presse pour relayer la bienveillance de l'action. Inutile d'attendre l'aval de son président. L'action est validée par l'instance nationale tant que le conseil du coin se limite dans une communication *"métier"*, dans une *"communication collective"*. Car, oui, le conseil du coin est une invitation joyeuse au vivre ensemble. À faire connaître notre métier hors des lieux communs. Finie la colère, juste l'envie de faire sa part. Renaissions de nos cendres, sortons des lieux communs. Ouvrons-nous et continuons à semer des graines fertiles. Tenons-nous debout. Restons au cœur des préoccupations des Français, de tous les Français. Et discutons-en autour d'un café ! ;-)

Vincent Chauveau ■

Notaire à Nantes (44)

Interview
croisée

Annie Lamarque (MJN) & Philippe Glaudet (SNN)



Depuis le début de l'année, le Mouvement Jeune Notariat (MJN) et le Syndicat des notaires ont à leur tête un nouveau président. Pour Notariat 2000, ils se sont livrés au jeu du questionnaire de Proust, légèrement revisité...

Si vous deviez résumer votre programme en un mot, quel serait-il ?

Annie Lamarque : servir...

Philippe Glaudet : rester soi.

Quel président souhaitez-vous être ?

Annie Lamarque : une présidente de proximité, consciente des défis d'avenir, à l'écoute de tous et ouverte à toutes les énergies positives.

Philippe Glaudet : celui du changement en restant soi.

La mesure que vous aimeriez mettre en place pendant votre mandat ?

Annie Lamarque : une mesure visant à fa-

ciliter l'accès des jeunes à la profession tout en préservant les intérêts de ceux qui sont installés.

Philippe Glaudet : créer plus de solidarité entre notaires par une meilleure péréquation entre offices.

Ce que vous aimeriez changer dans le notariat ?

Annie Lamarque : lever les freins qui empêchent le notariat d'évoluer dans une logique entrepreneuriale collaborative.

Philippe Glaudet : moins de divisions, plus d'unité.

Votre rêve de bonheur pour le notariat ?

Annie Lamarque : que le notariat demeure au centre de la confiance de ses clients et des institutions.

Philippe Glaudet : la reconnaissance par tous et spécialement par toutes les autorités de la valeur de l'authenticité.

Votre plus grande crainte pour le notariat ?

Annie Lamarque : celle que les notaires n'arrivent pas à passer le cap du changement.

Philippe Glaudet : la perte de son indépendance.

Le métier que vous auriez aimé faire si vous n'aviez pas été notaire ?

Annie Lamarque : directrice d'un centre médical pour handicapés (NDLR : elle est vice-présidente de l'USSAP, une association médicale qui gère 110 établissements traitant majoritairement du handicap).

Philippe Glaudet : acteur, philosophe... ou titulaire au Real Madrid.

Votre devise ?

Annie Lamarque : "être maître de son avenir".

Philippe Glaudet : "ce qui ne te tue pas, te rend plus fort". (Nietzsche)

Votre prochaine actualité ?

Annie Lamarque : le forum de l'installation organisé par le MJN le 9 juin à Paris et, bien sûr, notre congrès annuel qui aura

lieu à Edimbourg, en Ecosse, du 28 octobre au 1^{er} novembre.

Philippe Glaudet : L'adhésion ou non du SNN à l'UNAPL.

La question que vous aimeriez poser au président :

- du Syndicat national des notaires ?

Annie Lamarque : "comment concentrer l'énergie collective du notariat face aux attaques ?"

- du Mouvement Jeune Notariat ?

Philippe Glaudet : "qu'attendez-vous du SNN ?"

La question que vous aimeriez poser au président du CSN ?

Annie Lamarque : "comment allier territorialité, compétence et défis technologiques pour mieux servir le client ?"

Philippe Glaudet : "entendez-vous faire vivre la complémentarité entre le CSN et le SNN ?"

La question que vous aimeriez que l'on vous pose ?

Annie Lamarque : "a-t-on suffisamment tiré profit des idées et propositions émises par le MJN depuis 50 ans pour l'ensemble

de la profession ?"

Philippe Glaudet : "quand envisagez-vous de vous sentir vieux ?!"

**Propos recueillis
par Valérie Ayala** ■



INTERVIEW

Jean-Charles Persico

Président de l'association LIDN

Jean-Charles Persico est à l'origine du recours porté devant le Conseil d'État contre la possibilité donnée aux notaires déjà installés d'être candidats à la création de nouveaux offices dans le cadre de la loi Macron. Diplômé notaire, ce Jurassien est l'un des fondateurs de l'association *"Liberté d'installation des diplômés notaires"* (LIDN) qu'il préside.

"J'aime le métier de notaire"

Notaire de formation, vous avez ouvert il y a 3 ans une agence immobilière, avant de devenir lotisseur. Pourquoi vouloir réintégrer le notariat alors que vous n'avez de cesse de critiquer la profession ?

Jean-Charles Persico : Tout simplement parce que j'aime le métier de notaire et que je suis très attaché à cette notion de service public. En revanche, l'organisation de la profession me semble archaïque. Étouffante et opaque. L'association LIDN que je préside a beaucoup critiqué le fonctionnement des structures notariales. Il y a eu probablement des débordements qui ont radicalisé des points de vue, mais notre

volonté a toujours été de faire bouger les choses.

Aujourd'hui encore, je reste convaincu que la vraie fracture sociale est générée par un système qui empêche, à diplômes, expérience et honorabilité identiques, d'entreprendre librement.

Justement, quel est l'objectif de l'association ?

Nous défendons la possibilité pour tout diplômé notaire de s'installer où il veut, sous des conditions d'honorabilité et des garanties financières. Pour faire entendre notre voix, nous nous sommes regroupés. LIDN

« Si j'étais président, je ferais de la transparence et de la démocratie les deux mots clés de mon programme »

compte à ce jour 150 adhérents. 95 % d'entre eux sont des diplômés notaires, le reste est constitué d'étudiants et d'un avocat diplômé notaire qui exerce à l'étranger.

Le Conseil d'État a rejeté votre demande de suspendre le décret autorisant les notaires installés à participer au tirage au sort. Comment vivez-vous cette décision ?

Mal. Nous sommes écœurés de voir de quelle manière on peut "tordre" des textes. On se sent trahis par le Gouvernement et plus particulièrement par le ministère de la Justice qui a plié sous la pression du CSN (celui-ci n'a jamais caché son hostilité à la réforme et à la liberté d'installation).

Il règne dans nos rangs un sentiment d'injustice exacerbé par certaines rumeurs. Le bruit court, en effet, que certains offices ont investi dans des systèmes informatiques leur permettant de candidater en masse dans les zones les plus porteuses...

Comment voyez-vous l'avenir ?

Sombre... La situation va devenir rapidement tendue.

C'est d'autant plus regrettable que si la profession avait ouvert les yeux, il y a 10 ans, le notariat aurait pu anticiper l'ouverture.

Le CSN n'a pas voulu prendre les décisions qui s'imposaient. Demain, les nouveaux notaires vont devoir inventer de nouveaux systèmes de fonctionnement, ce à quoi l'Association réfléchit. Toute la difficulté va

être pour eux de générer plus de recettes qu'ils n'ont de charges, notamment en zone rurale.

Qu'allez-vous faire dans les prochaines semaines ?

Notre plan d'action va dépendre du nombre de notaires de l'association nommés et de leur capacité à travailler, à s'adapter... Quoi qu'il en soit, nous allons continuer de lutter pour que la liberté d'installation soit totale ; c'est le seul moyen de permettre une concurrence saine et l'amélioration des services rendus aux clients. Nous réfléchissons également à la mise en place de nouvelles structures qui permettraient de travailler en collaboration entre diplômés notaires et pourquoi pas, à terme, avec des notaires installés.

Si vous deviez être candidat à la présidence du CSN, quel serait votre programme ?

Je ferais de la transparence et de la démocratie les deux mots clés de mon programme, notamment en ce qui concerne les participations financières du CSN dans les structures des prestataires du notariat comme ADSN, UNOFI, INAFON... Je mettrais également fin à la cooptation par l'instauration d'une véritable liberté d'installation. Enfin je m'engagerais fermement pour l'application d'une péréquation nationale permettant l'exercice concret de la solidarité des gros offices urbains vers les offices ruraux.

Propos recueillis par Valérie Ayala ■

3 QUESTIONS À...

Grégoire Masure

Co-fondateur de Notairia

Ancien notaire sur Paris, Grégoire Masure est co-fondateur avec Serge Roux de Notairia. Nous avons voulu prendre le pouls du réseau, un an après sa création.



"Nous sommes dans l'attente des **résultats de l'horodatage**"

Notairia a été créé en juin 2016 dans le but d'accompagner les notaires créateurs ou en exercice dans l'installation et le fonctionnement de leur office. Où en êtes-vous aujourd'hui ?

Nous sommes dans l'attente des résultats de l'horodatage. Dans quelques semaines, nous allons commencer à accompagner "nos" premiers notaires Macron. Depuis la création de Notairia, plus de 200 candidats à l'installation nous ont approchés. Des notaires en exercice - essentiellement situés dans le Grand Paris - nous ont également sollicités pour que nous les aidions à mettre en place une nouvelle approche clients. Il y a aussi beaucoup de regroupements d'études. Tous ces schémas nous confortent dans notre démarche et dans le fait que Notairia répond véritablement à un besoin.

Quelle est votre actualité ?

Développer de nouveaux partenariats, compléter notre offre en matière de formation, accompagner les notaires installés

dans une nouvelle dynamique de la relation client et aider ceux qui ont horodaté dans leur installation !

Dans une récente enquête N2000 (mars 2017), 78 % des notaires interrogés craignent que l'arrivée prochaine des "notaires Macron" soit de nature à créer une fracture sociale dans le notariat. Que vous inspire ce résultat ?

Il me laisse dubitatif. Il faut, à mon sens, éviter les caricatures en s'en prenant systématiquement aux notaires "Macron". Ils ne sont pas des sous-catégories de notaires et ont généralement une solide expérience. Simplement, aujourd'hui, avec la réforme du tarif et l'augmentation du nombre des études, le contexte a changé. Il y a les notaires qui ont compris qu'ils étaient titulaires d'entreprises et ceux qui sont attendistes... Le notariat va devoir relever de nouveaux défis. Nous sommes là pour les y aider.

Propos recueillis par Valérie Ayala

SOLEN : et la lumière fut...

La start-up SOLEN a mis au point une application permettant de mesurer l'intensité lumineuse dans les différentes pièces d'un bien immobilier. Interview de **Clément Henry**, co-fondateur de SOLEN.



Pourquoi cette solution ?

Lors d'un achat immobilier, des "*critères clés*" entrent en jeu. Il y a d'abord l'emplacement du bien, puis le prix et, en 3^e position, l'ensoleillement. Nous passons environ 80 % de notre temps dans nos maisons ou nos bureaux. Le soleil joue un rôle essentiel dans notre bien-être et influe sur notre moral. Et à ce jour, aucune solution n'existait sur le marché pour mesurer l'ensoleillement !

Comment ça marche ?

À partir d'une série de photos prises avec votre portable, vous pouvez calculer la luminosité d'un bien, pièce par pièce, et pour chaque heure de chaque jour ! La solution tient compte de l'environnement et retrace la trajectoire du soleil, en se géo-localisant. Concrètement, il suffit de télécharger l'application SOLEN. Vous êtes ensuite guidé de manière ludique. Les photos sont envoyées sur un serveur et traitées par un al-

gorithme. Deux indicateurs sont mesurés : l'ensoleillement direct et la luminosité naturelle. Ces informations sont répercutées sur un certificat, sous 24 heures, pièce par pièce. Nous donnons une note globale au logement qui va de 1 à 5. Ce qui permet, entre autres, de comparer différents logements...

C'est pour qui ?

Pour tous les professionnels de l'immobilier ! Pour 30 euros, le négociateur immobilier peut générer un certificat. Nous proposons aussi un abonnement qui lui permet de certifier l'ensemble des biens de son fichier !

Propos recueillis par Nathalie Duny ■

Retrouvez l'interview
complète sur le site

<http://www.services-nego.com>



3 QUESTIONS À...

Antoine Jouteau

Directeur général Le bon coin



2 ans déjà que le portail Immonot et Le bon coin se sont associés. À l'occasion des 50 ans du groupe Notariat Services, éditeur du site Immonot, Antoine Jouteau, directeur général du bon coin revient sur ce partenariat...

"Notre **partenariat** avec **Immonot** est **prometteur** !"

1

Pourquoi "Le bon coin", géant des petites annonces, a-t-il noué un partenariat avec la PME corrézienne immonot ?

Antoine Jouteau : Dans le monde de l'immobilier, il n'y a pas que les agents immobiliers, il y a aussi les notaires qui ont une place prépondérante dans la transaction immobilière.

Lorsque nous avons structuré notre offre immobilière, naturellement, nous avons pensé aussi aux notaires et nous avons

cherché les partenaires pouvant nous aider à les toucher. On s'est donc tournés vers immonot qui a, depuis longtemps, une place historique sur ce marché. La relation s'est nouée à partir du savoir-faire d'immonot et aussi de la place importante que le Groupe occupe auprès des notaires.

2

Comment se passe ce partenariat ?

Très bien ! À travers le professionnalisme et la présence historique et locale d'immo-not auprès des notaires, cela nous a semblé extrêmement facile de nouer ce partenariat.

Il a démarré avec la diffusion d'annonces, puis au fil du temps, on a appris à se connaître et on a commencé à développer des offres de plus en plus importantes, de visibilité en communication. Nous sommes satisfaits et nous trouvons que c'est prometteur.

3

D'une manière générale, quel regard portez-vous sur les notaires ?

À titre personnel, j'ai la chance d'avoir une super notaire avec qui je peux, au quoti-

dien, me faire conseiller. Elle est performante et c'est extrêmement agréable !

À titre professionnel, cette profession a su s'adapter au fil des années. On a souvent l'impression que c'est une profession assez « poussiéreuse », mais on se trompe complètement.

C'est une profession qui apporte du conseil juridique, qui comprend les enjeux des gens dans la gestion de leur patrimoine. Ils savent s'adapter et apporter du service et de la valeur ajoutée.

Ils ont compris que le numérique était un atout et ils ont réussi à faire évoluer leur activité sur le numérique en réalisant des sites internet, en rassemblant leurs offres, en diffusant leurs annonces sur le web. C'est une profession qui a bien évolué.

Tout cela grâce à plein d'acteurs tels immo-not et aussi, bien sûr, Le Bon coin !

Propos recueillis par Nathalie Duny ■

Diffusez vos annonces sur

immo not

+ **leboncoin**

★★★★☆ 4,2/5 (121 avis)

- ✓ Annonces visibles par près de **20 millions d'internautes**
- ✓ Profitez d'une notoriété exceptionnelle

CONTACTEZ-NOUS : 05 55 73 80 22



Un toit **sans terre**

On se désespère de voir chaque jour le nombre de SDF augmenter tout comme l'impuissance des gouvernements à circonscrire ce phénomène. Or, il existe d'anciennes pratiques, à l'honneur dans les pays du Nord de l'Europe, qui devraient contribuer à réduire sensiblement cette ignominie. Elle consiste à séparer la propriété du terrain de celle de la construction.

De puis la crise économique de 2008, résultat de l'accroissement des inégalités, on assiste à une augmentation constante des sans-abris. Ils sont plus de 150 000 avec une augmentation de 64 % depuis l'année 2000. De quoi peupler une ville de la taille de Grenoble ou Clermont-Ferrand. Parallèlement, toutes les grandes métropoles subissent de très

fortes pressions immobilières alors que les petites villes se vident ou se désertifient. Pour essayer de pallier ce phénomène, les gouvernements ont mis en place des politiques publiques sous forme d'allocations et d'incitations fiscales. Malheureusement, ces aides poussent souvent à la hausse des loyers ou des prix de vente, nourrissant une spirale infernale.

Logement social

Le logement social apparaît comme le meilleur levier de l'action publique. La France est dotée d'un puissant parc HLM (près de 5 millions de logements), mais seule une demande sur quatre (soit 480 000) peut être actuellement satisfaite. Une occupation prolongée des logements sociaux (9 ans contre 4 dans le privé) et la raréfaction des terrains en sont les raisons essentielles. Pour répondre à cette demande et augmenter le parc, il est nécessaire de trouver des terrains dont la valeur demeurera stable. En effet, toute vente à faible prix par l'État ou une collectivité locale fera l'objet de spéculation au moment de sa revente.

La séparation du sol et de la construction

La mise en location du terrain pour une longue durée éviterait tout surenchérissement pendant la période du bail.

Cette technique est utilisée depuis la révolution pour les terres agricoles sous le nom de bail emphytéotique avec une durée maximum de 99 ans (c'est pour empêcher la reconstitution d'un système féodal que la Révolution française avait limité à 99 ans la durée maximale de ces baux).

Le "*bail à construction*", qui en est une variante datant de 1964, engage le preneur à construire sur le terrain donné en location et suivant un descriptif déterminé, le bailleur étant supposé récupérer la construction au terme du bail. Malgré leur attrait, ces méthodes de séparation de la propriété foncière et de la propriété du bâti ne se sont jamais vraiment développées en France, à la différence de la Grande Bretagne et des

pays d'Europe du Nord. Avec ses 85 hectares de terrain, le cas des Hospices civils de Lyon, créés en 1802 au moment de la séparation des églises et de l'État, en est l'un des rares exemples.

Nouveau départ

La ville de Lille a lancé, le 28 février 2017, la création d'un Organisme Foncier Solidaire (OFS). Il vise à créer des logements pour les ménages modestes. Ils sont censés rester abordables à perpétuité. L'OFS s'est rendu propriétaire de terrains situés en centre-ville grâce à un prêt à très long terme consenti par la Caisse des Dépôts. Le loyer foncier acquitté par la famille ainsi logée sera de 1 euro par mois et par m², mais à la condition que l'habitation ne puisse être cédée qu'à un ménage modeste et à un prix encadré avec une très faible plus-value. Cela devient ainsi un outil de mixité sociale pour réinstaller les familles en centre-ville. Le bail dit "*réel solidaire*" créé par la loi Macron, de très long terme (40 ou 60 ans), repart pour sa durée initiale à chaque mutation.

Sur des principes semblables, au cœur de Biarritz, une OFS en gestation prévoit une première opération de 40 logements avec des prix de vente à moitié prix du marché. Si ce principe pouvait se généraliser un peu partout en France, là où les collectivités détiennent des biens souvent peu ou mal exploités, gageons que par un jeu de domino, le problème des SDF serait en grande partie solutionné.

Bernard Thion ■



Côté cour

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

Profession

- **Exercice en société : les héritiers d'un associé de SCP ont droit aux bénéfices jusqu'au remboursement de leurs parts**
En cas de décès d'un associé de SCP, ses héritiers conservent leur vocation aux bénéfices de la société aussi longtemps que la valeur des parts sociales ne leur a pas été remboursée.
Cass. 1e civ. 25-1-2017 n°15-28. 980 F-PB (cf. Solution Notaires n° 4-2017)

Responsabilité

- **Les déclarations mensongères du vendeur n'excusent pas la faute du notaire**

Le notaire est tenu de vérifier les déclarations faites par le vendeur, elles conditionnent la validité de l'acte qu'il dresse. Les fausses déclarations du vendeur ne privent pas ce dernier d'agir contre le notaire, qui peut être tenu de le garantir partiellement.

Cf. article de Richard Crône, page 35, Solution Notaires n° 3- 2017.

- **La rémunération du notaire commis sur le fondement de l'article 225, 10° du Code civil (liquidation du régime matrimonial)**

Le notaire commis par le juge aux affaires familiales aux fins d'élaborer un projet de liquidation du régime matrimonial sur

le fondement de l'article 255, 10° du Code civil et qui a établi cet état, a droit à un émolument proportionnel.

Cf. article de Richard Crône, page 34, Solution Notaires n° 3- 2017.

Successions

- **Même vétuste et à l'abandon, une « datcha » vaut plus que son terrain d'assiette**

La valeur d'une vaste propriété – même très endommagée, partiellement détruite et nécessitant d'importants travaux de rénovations- ne peut pas être réduite à la valeur du terrain sur lequel elle est édiflée.

CA Versailles 19-1-2017 n°15/00845 (cf. Solution Notaires n° 3-2017)

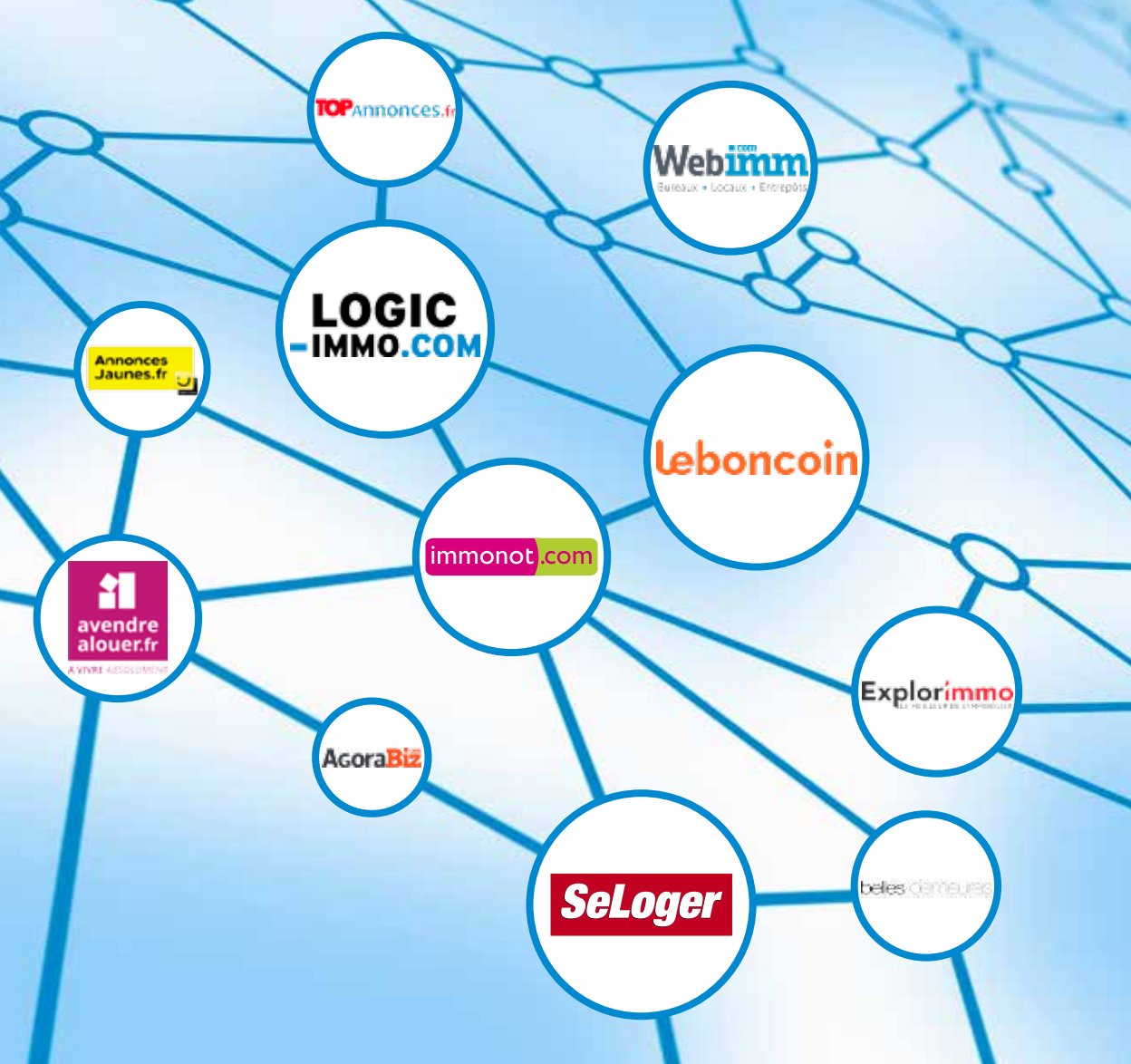
Vente immobilière

- **Caractère inhabitable, mais sans vice caché**

La vente d'un « mazet », petit abri de pièces sèches, ne peut être annulée sur le fondement de vices cachés dès lors que l'acte authentique mentionne l'absence de chauffage et l'impossibilité de raccordement au réseau d'eau potable et d'assainissement.

Cass. 3e civ. 5-1-2017 n°15-27. 240 (cf. Solution Notaires n° 3-2017)





**PROFITEZ DE NOTRE OFFRE DE DIFFUSION
SUR L'ENSEMBLE DES GRANDS PORTAUX IMMOBILIERS**

Des partenariats exclusifs / Des tarifs avantageux



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

7 fois sur 10, ça marche !



Un vendeur
pressé ?

RAPIDE



Des héritiers en
désaccord sur le prix ?

EFFICACE



Une succession
à régler ?

SÉCURISÉ



Un bien qui correspond
à une forte demande ?

RÉMUNÉRATEUR

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

36h immo
by **immo not**