

OUTILS NUMÉRIQUES

FoxNot mise sur la relation client 100% digitale

Inf. 14

La plateforme d'échanges FoxNot permet la mise en place d'une relation digitale entre le notaire et ses clients et accroît la productivité de l'étude. Elle vise le renouvellement des méthodes sans bouleversement de l'environnement de travail.



FoxNot, module en ligne de relation client qui complète les logiciels de rédaction d'actes, est né du constat mitigé de **Michaël Dadoit**, notaire à Orléans et membre du Groupe Monassier, concernant les outils informatiques professionnels : « ils sont fiables et très sophistiqués, mais ne permettent pas au notaire de répondre aux attentes de la génération Y », explique-t-il.

De la genèse de FoxNot...

Les outils à disposition du notariat ont été conçus uniquement comme des logiciels métiers. Ils ne s'adressent qu'au notaire et à leurs collaborateurs. Or, « il est nécessaire de remettre le client au centre et de donner du sens à la démarche notariale, poursuit le notaire. Tout a commencé il y a deux ans par une discussion avec un ami ingénieur las de m'entendre râler à propos des outils informatiques. L'ordinateur emmagasine des données dont il ne déduit rien. Les systèmes sont fermés alors que la tendance est à la mutualisation entre utilisateurs. Et la communication avec les clients est déficiente. » Après avoir échangé leurs idées, beaucoup consulté pour connaître les tendances et apprécié la faisabilité technique de leur projet, ils se sont lancés.

... à l'ouverture du capital, réservée au notariat

En décembre 2015, Michaël Dadoit a constitué une start-up sous forme de société anonyme par actions simplifiée (SAS), baptisée FoxNot et dont le siège est situé à Tours. Au printemps 2016, le capital a été ouvert à d'autres investisseurs, tous issus de la pro-

fession, afin de permettre la mise au point d'un démonstrateur.

« Plusieurs notaires nous ont soutenus dès le démarrage. Puis nous avons réalisé deux souscriptions via une démarche originale puisque nous avons lancé un crowdfunding réservé au notariat. Ce fut un succès, 970 K€ ont été collectés en moins de neuf mois », indique Michaël Dadoit. Le capital est entièrement dévolu par plus d'une centaine de notaires sans recours à des investisseurs financiers.



« Les actionnaires deviennent des ambassadeurs de FoxNot, complète **Thierry Arnaly**, président de la structure. Suffisamment convaincus pour souscrire à une levée de fonds, ils vont naturellement promouvoir l'outil digital de relation client. » Le CSN, observateur attentif, suit les évolutions des start-ups notariales. « Des échanges réguliers et transparents ont lieu avec les instances, en particulier le CSN », déclare le président. Les instances n'ont pas vocation à devenir des SSII (lire dans ce numéro l'entretien avec Bruno Cheuvreux, inf. 13). FoxNot est capable de s'adapter à la demande et de mettre en œuvre dans des délais très courts des solutions efficaces. « En soutenant une structure innovante, par nature agile, le notariat gagnera peu à peu son indépendance technologique en ce qui concerne sa nouvelle relation avec les clients », affirme Michaël Dadoit.

Des fonctionnalités conformes aux intentions affichées

Un an après son lancement, le 30 septembre 2016, la plateforme est entrée dans sa phase opérationnelle et quelques

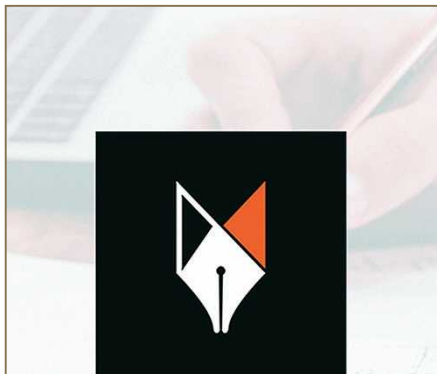
dizaines d'études l'utilisent à ce jour. L'outil a vocation à être déployé auprès de tous les notaires et de leurs clients dans le cadre des ventes immobilières, depuis la prise de contact en amont de la promesse de vente, jusqu'à la signature de l'acte.



Fournisseur de services de relation client



Le client participe activement à la constitution de son dossier en répondant à des questionnaires ajustés à sa situation personnelle. Il saisit toute une série d'informations et dépose les documents administratifs requis, via un parcours qu'il peut interrompre et reprendre plus tard. L'interface est pensée pour être conviviale. Grâce à une vue synthétique du dossier (vendeur, acquéreur, bien, transaction), le notaire visualise en temps réel les données saisies sur la plateforme. FoxNot récupère automatiquement des pièces auprès des administrations (dossier Géorisque, Modèle 1, plan cadastral). Le notaire fait basculer directement dans son logiciel de rédaction d'actes toutes les informations recueillies. FoxNot crée alors le dossier, la fiche client et rattache les pièces jointes. « Ce procédé révolutionnaire ne change pas l'environnement de travail, précise Thierry Arnaly. Pour les utilisateurs de la solution iNot de Genapi, la récupération automatique des données est d'ores et déjà fonctionnelle. » Avec le recours à des systèmes experts, des outils de nouvelle génération apparaissent. Le laboratoire de recherche informatique de Polytech Tours a été sollicité



par la start-up pour travailler sur la reconnaissance de caractères dans des documents scannés et permettre l'extraction automatique des informations concernant le bien. Le gain de temps obtenu dans la gestion du dossier, sur la collecte des informations et grâce à l'importation automatique dans le logiciel métier, permet au notaire de se concentrer sur les tâches à valeur ajoutée. « Utiliser FoxNot, c'est gagner jusqu'à 5 heures par dossier en éliminant tout ce qui peut être automatisé », estime Thierry Arnaly.

Parmi les fonctionnalités effectives, à noter un module de prise de rendez-vous, avec lequel le notaire propose ses créneaux aux clients. Finis les appels et les mails qui polluent les collaborateurs, un nouveau rapport s'instaure avec le client qui peut suivre l'avancement de son dossier et les actions principales du notaire. Un glossaire de termes juridiques et des contenus pédagogiques fournis par les Éditions Francis Lefebvre Notaires sont en cours d'intégration pour éclairer les clients et diminuer les questions répétitives (à propos du partenariat signé le 18 septembre à Lille : SNH 2/17 Brèves p. 23).

La sécurité et l'utilisation des données personnelles sont des sujets sensibles

En fin d'année, un organisme indépendant spécialisé réalisera un audit en matière de sécurité des données et certifiera le niveau de sécurité de la plateforme. « Nous sommes en contact avec l'ADSN pour respecter les conditions imposées par la CNIL en matière de fichiers et de protection des données personnelles », ajoute Thierry Arnaly. Elles appartiennent au client, nous ne faisons que les héberger. De ce fait, lui seul peut autoriser

l'accès à ses informations et nous demander à tout moment de les modifier ou de les supprimer. Nous veillons à ce qu'aucune donnée ne puisse faire l'objet d'un usage mercantile. » L'archivage des dossiers, une fois créés dans son logiciel de rédaction d'actes, relève toujours de la responsabilité du notaire.

La commercialisation en bonne voie

La phase de commercialisation a débuté en juin 2017 et s'est amplifiée au Congrès des notaires de Lille mi-septembre. « Nous avons rencontré des centaines de notaires et enchaîné les présentations sur trois jours », se félicite Thierry Arnaly qui annonce « des demandes quotidiennes d'études souhaitant s'équiper au plus vite. »

Les notaires ont le choix entre deux formules tarifaires : soit ils s'acquittent ponctuellement d'un « droit de péage » de dix euros par dossier, soit ils souscrivent un forfait sans engagement. Un abonnement illimité offrant un accès à l'ensemble des collaborateurs est facturé à partir de 175 euros mensuels. « Ce coût est dérisoire rapporté aux gains de productivité et à la mise en place d'une nouvelle relation attendue par les clients », met en avant Thierry Arnaly. Une offre spéciale permet aux nouveaux notaires installés de bénéficier d'une remise de 50 % la première année.

En pratique, une chaîne YouTube propose des tutoriels, entre autres pour la mise en service. Pendant les huit premières semaines suivant l'installation, un suivi proactif du compte est mis en place pour accompagner et aider les utilisateurs de l'étude à gérer le changement. Chaque collaborateur dispose d'un accès protégé par mot de passe. Le notaire, administrateur du compte, peut répartir les dossiers et superviser l'activité de ses collaborateurs.

Des groupes de réflexion pour orienter les développements à venir

En perspective, FoxNot annonce l'augmentation du nombre de pièces collectées dont les extraits de l'état civil auprès du Comedec (dispositif de communication électronique des données de l'état civil), la lecture automatique des pièces et la prise en compte d'autres types de dossiers. L'établissement d'un cahier des charges pour préparer un module relation client dans le cadre des dossiers de succession est en cours.

Pour assurer des évolutions permanentes sur le mode « work in progress » et garantir l'adéquation du produit avec les besoins des offices, des groupes de travail mensuels réunissent une trentaine de notaires en visioconférence autour de thèmes pratiques et de questions de déontologie. Il s'agit de définir, en conformité avec l'éthique notariale, toutes les actions nécessaires quant aux usages des clients, à la maîtrise des outils et aux évolutions du métier. Pour y participer, il suffit de se rapprocher de FoxNot.

« BRÈVES »

Outils

Vers un Google juridique grâce au partenariat entre les Éditions Francis Lefebvre et la start-up Wuha



Les Éditions Francis Lefebvre (EFL) et Wuha ont signé un partenariat stratégique pour le développement et la mise au point du

« Google juridique » pour les professionnels. Wuha, jeune start-up lyonnaise, a développé un moteur de recherche intelligent basé sur l'analyse sémantique et comportementale de l'utilisateur afin de lui permettre de trouver l'information qu'il recherche plus facilement. Grâce à un simple plug-in téléchargeable sur un navigateur internet, les contenus des EFL seront proposés aux professionnels recherchant de l'information juridique. Wuha s'étendra bientôt aux contenus de Dalloz et des Éditions Législatives, sociétés du Groupe Éditions Lefebvre Sarrut (ELS). La Quotidienne des EFL, 11-10-2017

Davron Translations propose ses services de traduction juridique et assermentée aux notaires



Les actes de vente, les procurations, les actes d'état civil, les testaments, nombreux sont les actes établis ou reçus par des

notaires qui nécessitent parfois d'être traduits, notamment pour des clients dont la situation présente un élément d'extranéité. Or, traduire les termes juridiques en droit immobilier, en droit de la famille ou en droit des affaires ne s'improvise pas et requiert la fiabilité d'un prestataire linguistique. Le réseau Davron Translations regroupe des experts qui couvrent l'ensemble des langues européennes et, au total, plus de 40 langues. L'équipe s'engage à répondre aux demandes de devis gratuitement et en moins d'une heure. Les traductions peuvent faire l'objet d'un transfert de données sur serveur sécurisé et être conservées dans un coffre-fort électronique.

www.davrontranslations.com/fr/traduction/juridique/