

Notariat post-loi Macron


Les offices au seuil d'

» Un vent de libéralisation du métier de notaire conduit certains de ces professionnels à revoir significativement leur modèle entrepreneurial

» Ils sont en outre désormais plus prompts à utiliser des outils digitaux et juridiques mis à leur disposition, en particulier pour permettre l'inter-professionnalité

Par VALENTINE CLÉMENT

 @ValentineClem

 E-MAIL vclement@agefi.fr

Avec la loi du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, dite « loi Macron » (1), les notaires n'ont plus d'autres choix que de s'adapter au nouveau marché qui se met en place. En cause notamment, la réforme de leur tarif et l'augmentation de leur nombre. Sans compter que la réforme de la justice du XXI^e siècle (2) permet au notaire de faire de la sollicitation personnalisée (*lire l'encadré*). La révolution numérique en cours est également une donnée essentielle dont cette profession doit s'emparer et qu'elle doit intégrer dans sa pratique. Si ces professionnels regrettent cet élan de libéralisation de leur métier, certains évoquant sa disparition dans sa forme actuelle (*lire L'Agefi Actifs n° 689, p. 20*), à savoir le juriste de proximité délégué d'un service public, d'autres parmi les plus entrepreneurs ont décidé de relever le défi en saisissant les opportunités qui s'offrent à eux.

Une réforme des tarifs pour l'instant indolore.

Concernant la réforme des tarifs règlementés des notaires, celle-ci ne porterait pas encore atteinte au chiffre d'affaires des officiers publics - notamment en raison d'une conjoncture économique particulièrement favorable -, à l'exception des petites études qui pâtissent d'une baisse des actes concernant des biens dont la valeur est peu élevée. Concernant la possibilité de remise de 10 % maximum qui peut être offerte par le notaire pour la partie du bien, objet de l'acte, qui excède 150.000 euros, il s'avère que la remise accordée n'est pas significativement élevée : 40 euros pour un actif qui vaut 200.000 euros et 690 euros pour un bien d'un millions d'euros. Quant à la remise de 40 % pour certains actes supérieurs à 10 millions, tels que les opérations de transmission en Dutreil, elle peut non pas diminuer mais en réalité augmenter l'émolument perçu par le notaire. Pour une opération à 100 millions d'euros, l'émolument est de 1 million d'euros. Avec 40 % de remise, la rétribution peut être abaissée à 600.000 euros. « Antérieurement, le tarif permettait une libre négociation avec le client à partir d'une rémunération par acte de 80.000 euros hors taxes. Très peu d'opérations sont concernées mais il s'agit d'un défaut de la réforme », souligne Laurent Guilmois, notaire associé chez Lacourte.

Du tarif à l'honoraire libre. Par ailleurs, la réforme tarifaire a permis à certains actes ou prestations d'être facturés en honoraire libre. La négociation immobilière est concernée. « Ce n'est pas un changement très important pour nos études qui pratiquent surtout en droit de la famille et en droit immobilier la rédaction d'actes presque toujours tarifés. Faut-il y voir un signe



FOTOLIA

avant-coureur d'une suppression du tarif des notaires ? Une telle situation pousserait le notaire à aller vers des activités déjà non actuellement tarifées telles que la négociation immobilière, le droit de l'entreprise ou encore le conseil en gestion de patrimoine », relève Antoine Dejoie, membre du bureau du Conseil supérieur du notariat (CSN) en charge de la communication. Les notaires ont d'autant plus de chance de bien développer l'activité de négociation immobilière qu'ils disposent d'un monopole sur les actes immobiliers. Les agences immobilières et les banques s'interrogent d'ailleurs sur une possible distorsion de concurrence. Les services de négociations immobilières font actuellement l'objet de regroupements pour former des réseaux. Le CSN a d'ailleurs créé son propre réseau national en 2016, immobilier.notaires.fr.

Le rôle de conseil du notaire valorisé. Cette évolution du tarif des notaires est consacrée par le Code de commerce - article L.444-1 alinéa 3 - qui permet au notaire de faire du conseil et d'être rémunéré par convention d'honoraire signée avec le client. « La loi Macron est venue reconnaître l'existence de notre « article IV ». Nous allons ainsi pouvoir passer d'un quota de conseil médiocre de 5,7 % de notre chiffre d'affaires à celui de 20 ou 30 % », a indiqué Bruno Chevreur, cofondateur et associé

une mutation majeure



de Cheuvreux Notaires, lors du lancement par Fiducial de sa nouvelle offre informatique à destination des notaires le 19 juin dernier. Bruno Cheuvreux en conclut que l'activité du notaire est désormais composée de deux piliers : « *d'un côté le pilier du tarif justifié par le service public rendu, et de l'autre, le pilier du conseil* ». L'article 444-1 alinéa 3 est cependant plus informatif que l'ancien « article IV » : « *Les honoraires rémunérant ces prestations tiennent compte, selon les usages, de la situation de fortune du client, de la difficulté de l'affaire, des frais exposés par les professionnels concernés, de leur notoriété et des diligences de ceux-ci.* » A noter qu'un décret précise que les consultations doivent être « détachables » des prestations tarifées, une notion sujette à interprétation variée. Si la profession invite plutôt les notaires à rester dans l'esprit du tarif, il reste que certains d'entre eux s'interrogent pour facturer le conseil donné, même si celui-ci s'accompagne d'un acte tarifé.

Bientôt 1.002 nouveaux offices sur le territoire.

En dehors du tarif, la disposition de la « loi Macron » la plus emblématique mais aussi celle qui bouscule le plus les actuels 10.000 notaires en place : l'accueil de 1.650 nouveaux notaires avant la fin du mois de novembre 2017. Plus exactement, la profession notariale devra comptabiliser 1.002 études de

plus - on en compte environ 4.500 aujourd'hui -, grâce à l'organisation d'un tirage au sort des candidats en lice. Si ces créations d'offices n'ont pas donné lieu à la nomination de 1.650 nouveaux notaires, d'autres créations d'offices seront appelées. « *En 2018, un bilan des installations sera réalisé et la nouvelle carte d'installation, qui doit être révisée tous les deux ans, sera établie pour la période 2018-2020* », nous a indiqué l'Autorité de la concurrence. En d'autres termes, il pourra être décidé d'augmenter encore le nombre d'offices notariaux en France. Une mesure qui doit être cependant tempérée, car le tirage au sort pour l'attribution des 1.002 nouveaux offices, censé bénéficier exclusivement aux 8.000 diplômés notaires qui éprouvaient des difficultés à trouver une place au sein de la profession, a également été ouvert aux offices en place (*lire L'Agefi Actifs n° 689, p.20*). Ces derniers ont également obtenu le droit de détenir plusieurs offices. Au grand dam des diplômés notaires qui voient leur chance d'obtenir un office diminuer.

De plus en plus... Face à cet afflux de nouvelles structures et à la réforme des tarifs qui appelle au développement du conseil, comment les notaires en place s'organisent-ils ? De nombreux projets de rapprochements entre études seraient en cours. « *Nous encourageons ces évolutions structurelles du paysage notarial, mais nous informons les intéressés sur la nécessité d'élaborer un projet entrepreneurial bien réfléchi avant de choisir une nouvelle structure* », alerte Antoine Dejoie. Les notaires intéressés utilisent des structures juridiques qui existent depuis longtemps (SPFPL, SEL, GIE, association...) mais qui « *retrouvent une nouvelle jeunesse dans le cadre des réflexions en cours* », précise Pascal Julien Saint-Amand, notaire associé et président du Groupe Althémis (*lire l'entretien p. 10*). A titre d'illustration, le groupement d'intérêts économiques Notalis, né après l'adoption de la loi Macron en 2016, rassemble 23 notaires. Ce réseau mise sur la spécialisation de chacun des membres et sur leur engagement à travailler de manière collaborative. D'autres projets de rapprochement utilisant la SPFPL ont également vu le jour (*lire L'Agefi Actifs n° 672, p.14*). Pour Olivier Geffroy, secrétaire général du groupe Monassier, « *ces rapprochements stratégiques doivent, pour produire leur plein effet, faire l'objet d'un investissement financier et en temps conséquent* ».

... de rapprochements. Par ailleurs, certains offices existants ayant candidaté pour l'obtention d'une étude par tirage au sort ont obtenu satisfaction, et peuvent désormais former des réseaux d'études. C'est le cas de Xavier Fromentin, notaire à Treillières d'une étude créée il y a sept ans, et membre du Groupe Monassier. Ce dernier a établi un plan stratégique sur cinq ans pour développer son modèle reposant sur « *la valeur ajoutée de ses services spécialisés* ». Il projette de créer une société titulaire de plusieurs offices notariaux. Il a obtenu



Notariat post-loi Macron

L'entretien avec **Pascal Julien Saint-Amand**, notaire associé et président du Groupe Althémis

« Deux modèles sont possibles pour maintenir son office notarial dans la course »

L'Agefi Actifs - Comment les études peuvent-elles faire face à l'évolution en cours ?

Pascal Julien Saint-Amand - Il me semble que deux grands modèles sont possibles pour maintenir son office notarial dans la course. Le premier consiste à travailler sur la masse en essayant de baisser les coûts de production tout en maintenant la qualité. Cela peut être atteint, d'une part, par l'automatisation des tâches à moindre valeur ajoutée - ce qui concerne tous les offices - et d'autre part, par l'augmentation du volume pour baisser le coût unitaire de production, ce qui concerne les offices qui sont prêts à se regrouper en se structurant dans cet objectif. Le second modèle consiste à se positionner sur le développement de la valeur ajoutée et du conseil. Là encore, l'objectif peut être poursuivi par l'office seul ou en se rapprochant d'autres offices. Notre réseau notarial Althémis s'est résolument orienté depuis l'origine vers ce second modèle.

La réforme Macron vous impactera-t-elle moins que les autres notaires ?

L'ensemble des notaires sera affecté par les impacts de la loi Macron. Mais celle-ci a comme effet bénéfique d'avoir poussé nombre d'études à s'interroger sur leur projet d'entreprise. Dans ce cadre, de nombreux rapprochements se dessinent et utilisent des structures juridiques qui existent depuis longtemps (SPFPL, SEL, GIE, association...). De notre côté, nous avons transformé

nos structures en SEL il y a un certain temps, puis créé la première SPFPL. Notre axe de développement est fondé sur la valeur ajoutée et la transversalité, c'est la raison pour laquelle nous avons développé une activité fondée sur le droit de la famille, l'immobilier, le droit de l'entreprise et le patrimoine. Le développement de la dimension internationale de notre activité répond à cet objectif également. Notre réseau International Lexunion a maintenant 15 ans et le nombre de dossiers traités avec nos partenaires internationaux connaît une croissance exponentielle. Cette activité transversale positionnée sur la valeur ajoutée nous expose peut-être un peu moins que d'autres aux incidences de la loi Macron. La forme juridique que doit retenir chaque office dans son développement doit être guidée par son objectif. La structure choisie est un moyen d'organisation, ce n'est pas une fin en soi. Mais au-delà de la réforme Macron, qui est certes importante, le véritable défi de la profession est ailleurs, il s'agit du défi numérique.

En quoi est-ce une donnée importante ?

Le mode de consommation a changé, l'ensemble des activités économique a été ou va être partiellement ou totalement « disrupté ». Le 1^{er} hôtelier du monde (Airbnb) ne possède pas un seul hôtel, la 1^{ère} société de taxis (Uber) ne possède pas de taxi. Nous préférons que le 1^{er} acteur dans le notariat reste contrôlé par les notaires. Or la

« disruption » touchera également nos activités - legalstart.fr et Testmento.fr en sont de premières illustrations - et nous pensons préférable qu'elle soit assurée par le notariat lui-même. Pour y parvenir, les actions doivent être menées à trois niveaux : celui des offices, celui des instances et celui de « start-up » contrôlées par les notaires.

Et concrètement, quelles actions doivent être mises en œuvre ?

En ce qui concerne les offices, tout d'abord, l'ensemble des notaires - nouveaux nommés comme notaires en exercice - et l'ensemble des collaborateurs du notariat doivent être convaincus de l'importance du développement du numérique dans la relation client et dans l'évolution de nos activités. Le mode de consommation de nos clients a changé et nous devons nous y adapter. Le client devient acteur de son dossier et doit pouvoir interagir à distance et aux moments où il est disponible. Le numérique et l'interconnexion permettent d'automatiser de nombreuses tâches et de créer de nombreuses synergies avec d'autres services et d'autres professions. Les tâches fastidieuses et à faible valeur ajoutée seront automatisées, les relations avec le client seront plus fluides, le rôle



DR

des notaires et collaborateurs se concentrera sur l'analyse juridique et le service au client. Les instances du notariat ont un rôle majeur à jouer également dans cette transition. Leur rôle n'est pas d'opérer cette mutation, mais de

l'accompagner et de la faciliter. Le troisième acteur du notariat se compose des start-up portées par des notaires, tels FoxNot et My notary. Ces « legaltech » qui reviennent en profondeur la relation client et toutes celles qui pourraient se développer dans l'avenir doivent être encouragées par la profession sous réserve qu'elles respectent les principes fondamentaux du notariat et l'indépendance des notaires. Il est essentiel également que ces acteurs - anciens et nouveaux - placent l'interopérabilité au cœur de leur développement. En ce qui concerne Althémis, nous participons activement à l'aventure FoxNoT car nous sommes convaincus, comme bien d'autres, que les notaires doivent prendre en main leur développement en participant activement à cet enthousiasmant combat du numérique. Nous assurons également d'autres développements internes au sein de notre réseau répondant à des besoins plus spécifiques de nos activités.

Lire l'intégralité de l'entretien sur www.agefiactifs.com

NOTARIAT POST-LOI MACRON / LES OFFICES AU SEUIL D'UNE MUTATION MAJEURE

→ par tirage au sort une étude à Nantes dans laquelle il sera le notaire en exercice, et compte également racheter 100 % d'une étude nantaise (lire l'entretien sur www.agefiactifs.com). Quant à l'office parisien 14 Pyramides Notaires, il a décidé de fusionner avec une autre structure parisienne. Un associé et une quinzaine de collaborateurs sont ainsi venus grossir leurs rangs, à savoir 26 notaires dont 8 associés, et une centaine de collaborateurs. « *Le paysage notarial se redessine, poussé par l'arrivée d'une concurrence externe. A l'instar des avocats, il y a aura les études composées d'un nombre important de collaborateurs spécialisés dans différents domaines et développant des synergies internes, et de l'autre côté de plus petites entités spécialisées dans certaines activités* », observe Pierre-Alain Guilbert, notaire associé chez 14 Pyramides Notaires. Pour Bruno Cheuvreux, « *il est important que cohabitent les différentes structurations de notaires. Des entreprises notariales, au travers de fusions d'offices, se monteront, comme c'est le cas à Paris. D'autres souhaiteront vivre une conception plus artisanale de la profession, en étant des généralistes et proches de leurs clients. Enfin, des groupes notariaux se formeront afin de positionner le client au centre de la relation, avec l'organisation d'un travail d'équipe des notaires. Pour ma part, je n'ai pas de préférence mais je pratique l'entreprise notariale et le groupe* ».

Le modèle du Groupe Monassier... Les précurseurs en matière de rapprochement sont le Groupe Monassier et le Groupe Althémis. Ces derniers ont chacun adopté un modèle entrepreneurial, pour le premier sous la forme d'une association, pour le second sous un modèle plus intégré. « *Les évolutions en cours, qui promeuvent le notaire en tant que chef d'entreprise, est dans notre ADN, et nous avons déjà investi massivement les activités hors monopole, les études sont pour beaucoup passées en sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés et ce mouvement a démarré dès l'année 2000. Nous apprenons à nos membres à facturer le conseil depuis longtemps* », indique Arlette Darmon, notaire et présidente du Groupe Monassier. En 2015, le Groupe Monassier crée une SPFPL ayant pour objet la prise de participation dans des sociétés d'exercice de notaires, d'avocats, ou encore d'experts-comptables. Les 28 études du groupe profitent de cette approche capitalistique. « *La SPFPL n'a pas encore investi mais trois projets sont à l'étude* », précise Arlette Darmon, ajoutant que « *nous souhaitons être des partenaires pour faire grandir les nouvelles études notariales dans lesquelles nous allons prendre des participations. Nous n'attendons pas de rentabilité immédiate* ». A noter que le Groupe réfléchit à un rapprochement plus structuré encore avec ses correspondants étrangers, présents dans quinze pays.

... et celui du réseau Althémis. Quant au Groupe Althémis, Pascal Julien Saint-Amand fait observer que la transformation des offices de son groupe en SEL s'est faite il y a une dizaine d'années, puis une fraction majoritaire des titres a été apportée à une SPFPL notariale, qui fut la première SPFPL regroupant plusieurs offices. « *Notre SPFPLN (SPFPL notariale) a été constituée en 2011 par l'apport d'environ 51 % de chacun des 3 offices du groupe, ce qui était le maximum autorisé, avant la loi Macron. Chacun des associés des trois offices était ainsi associé de la holding assurant une participation financière de chacun dans le résultat global, solution la plus efficace pour assurer une parfaite synergie entre les offices. L'associé de chacun*

des offices a intérêt au développement des autres et n'hésite pas ainsi à transférer les demandes qui ne sont pas de son champ de compétences à un autre office du groupe qui maîtrise parfaitement la matière », précise-t-il (lire l'entretien p. 10).

Interprofessionnalité avec les avocats...

En dehors des projets de rapprochement entre offices notariaux, certains notaires planifient des alliances avec d'autres experts, en particulier avec les avocats. Xavier Fromentin prévoit de créer une « maison du droit » avec un cabinet d'avocats, en utilisant la structuration d'une SPFPL. Pour l'heure, le notaire collabore déjà avec le cabinet en question, notamment pour fluidifier le traitement des dossiers de divorce par consentement mutuel. Nicolas Dupouy, notaire à Ossun et membre du groupe Monassier, s'est quant à lui d'ores et déjà allié à un avocat, Isabelle Ollivier, qui dirige la SELARL « Isabelle Ollivier, Avocats & Associés », inscrite au barreau de Pau, au moyen d'une prise de participation croisée. En effet, cette dernière détient 20 % de l'office notarial qui possède lui-même 49 % de la SELARL d'avocats. L'association des deux professionnels a été rendue possible en raison de leurs compétences communes dans l'ingénierie juridique et fiscale, notamment en matière patrimoniale. « *L'idée de ce rapprochement est d'offrir à nos clients un service plus complet et global avec davantage de réactivité en alliant nos compétences, tout en respectant les conseils historiques de nos clients. Il en est ainsi par exemple en matière de transmission d'entreprise, dès lors qu'elle s'accompagne de la vente de biens immobiliers ou d'éventuelles donations* », expliquent Isabelle Ollivier et Nicolas Dupouy. Les deux structures envisagent, à plus ou moins long terme, le rapprochement avec d'autres professionnels du chiffre et du droit.

... et les experts-comptables. Quant à Laurent Ginesta, notaire à Mont de Marsan, il compte transformer un partenariat, pour l'instant informel avec un expert-comptable, en association non capitalistique. « *En tant que notaire, nous ne sommes que rarement la porte d'entrée du dossier qui concerne un entrepreneur. Afin de développer ce type de clientèle et l'honoraire libre, j'ai dans l'idée de créer un guichet unique pour le client créateur ou reprenneur d'entreprise. De même, l'intérêt pour l'expert-comptable, qui a subi également une transformation de son métier, est de rester autonome, sans avoir à s'affilier à un grand groupe d'expertise-comptable pour rester dans la course* ». Par ailleurs, Laurent Ginesta indique avoir en projet la restructuration en

Et la sollicitation personnalisée ?

Selon l'article 3 de la loi du 18 novembre 2016 de modernisation de la justice du XXI^e siècle, les huissiers de justice, les notaires, les commissaires-priseurs judiciaires, les avocats, les avocats au Conseil d'Etat et à la Cour de cassation, les commissaires aux comptes et les experts-comptables « *peuvent recourir à la sollicitation personnalisée, notamment par voie numérique, et proposer des services en ligne* ». La loi indique qu'un décret en Conseil d'Etat viendra effectuer les « *adaptations nécessaires aux règles déontologiques applicables à ces professions dans le respect des principes de dignité, de loyauté, de confraternité et de délicatesse* ». Antoine Dejoie, notaire et directeur de la communication du Conseil supérieur du notariat, rappelle que cette sollicitation personnalisée est donc « *dépendante d'un décret d'application* ».



Notariat post-loi Macron

NOTARIAT POST-LOI MACRON / LES OFFICES AU SEUIL D'UNE MUTATION MAJEURE

→ SPFPL afin de favoriser le développement externe de l'étude, et la mutualisation de certains services tels que les ressources humaines et certaines ressources techniques.

Quid de la SPE ? Une des innovations de la « loi Macron » est la possibilité pour les professionnels du chiffre et du droit d'exercer au sein d'une même structure d'exercice, une société pluriprofessionnelles d'exercice (SPE). Celle-ci ne semble pas attirer une grande attention chez les notaires. Pour Bastien Brignon, maître de conférences à l'Université Aix-Marseille et directeur du master professionnel Ingénierie des sociétés, ce n'est pas tant cette forme qui devrait se développer que « la prise de participations d'une SEL de notaires dans d'autres sociétés de notaires et de professionnels du droit de

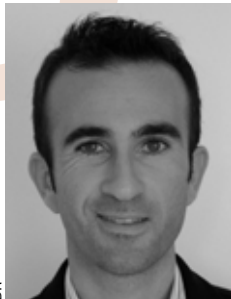
manière générale » (lire l'entretien ci-dessous). Si, pour le CSN, cette structure présente de nombreux défauts, notamment s'agissant de la question de la déontologie, il reste que certains jeunes pourraient y porter intérêt afin de constituer un service global pour leurs clients.

Les diplômés notaires tirés au sort face à la complexité d'une installation. Qu'en est-il des diplômés notaires qui obtiennent un office par tirage au sort ? Pour Sylvain Guillaud-Bataille, notaire d'une étude parisienne créée en 2012, « ce sont surtout ces nouveaux notaires qui peuvent craindre l'afflux de nouveaux offices sur le marché, en particulier si ces nouveaux installés n'ont pas de spécialisation. La concurrence sera alors rude sur les actes simples de vente immobilières ». D'ailleurs,

L'entretien avec **Bastien Brignon**, maître de conférences à l'Université d'Aix-Marseille, directeur du master professionnel Ingénierie des sociétés

« La formation des réseaux est facilitée »

L'Agefi Actifs - Avec la loi Macron, les notaires vont-ils davantage employer la forme d'une société d'exercice libérale (SEL) ou encore celle



de participations financières de professions libérales (SPFPL) ?

Bastien Brignon – Les notaires sont pour la plupart en société civile professionnelle (SCP). Ils prennent conscience, grâce à la loi Macron, de la possibilité de retenir une structuration différente en employant la forme d'une SEL et d'une SPFPL, des possibilités qui leur étaient déjà ouvertes avant la réforme. L'avantage de ces formes de structures est qu'elles sont plus souples et qu'elles permettent l'interprofessionnalité. A titre d'illustration, les notaires peuvent admettre dans le capital de leur SEL d'autres professions du droit telles que les avocats. A l'inverse, les notaires pourront prendre

des participations dans d'autres structures de notaires ou d'avocats.

Que pensez-vous de la possibilité pour les professionnels du chiffre et du droit de s'allier dans une même structure

d'exercice, ce qui n'existait pas avant la loi Macron ?

Alors que les SEL ont un objet social unique, les sociétés pluriprofessionnelles d'exercice (SPE) peuvent avoir un objet social pluriprofessionnel. Autrement dit, la SEL propose une interprofessionnalité capitalistique tandis que la SPE prévoit une interprofessionnalité d'exercice. Il faut tout d'abord noter que la SPE n'est pas une vraie forme sociale. En effet, la SPE doit opter pour une forme sociale commerciale telle que la SAS ou la SARL. Autre originalité, quelle que soit la forme retenue, certains textes de la SEL s'appliqueront. Je pense que ce qui va se développer, ce n'est pas tant la SPE que la prise de participations d'une SEL de notaires dans d'autres sociétés

de notaires et de professionnels du droit de manière générale. En outre, le problème de la SPE pour les notaires est que contrairement aux avocats et aux experts-comptables, ils doivent exercer exclusivement dans la SPE. Les avocats, par une réforme récente, et les professionnels du chiffre peuvent exercer en dehors de la structure. Il faudra s'assurer d'insérer une clause d'unicité d'exercice dans la SPE pour éviter ce déséquilibre.

Cependant, les notaires ont obtenu de pouvoir détenir plusieurs offices au sein de leur structure ?

En effet, et il faudra une comptabilité par office, et une comptabilité consolidée pour l'ensemble des études. Certains disent que cette possibilité offerte récemment en 2016 par décret va aboutir à un phénomène de concentration des études, les plus grosses rachetant les plus petites. A noter cependant que la mise en place d'une telle configuration nécessitera d'affecter un notaire en particulier à la nouvelle étude notariale. En outre, le notaire

de Paris ne pourra pas assurer la signature de l'autre office situé à Marseille. Cependant, c'est une bonne nouvelle pour les études qui souhaitent former un réseau dans toute la France. Certains notaires en place compte ainsi faire le rachat d'offices nouvellement créés par la loi Macron. A côté de ces multi-offices se développent également d'autres types de réseaux sous la forme de SPFPL ou de SAS.

Les avocats et les notaires ont-ils intérêt à s'associer ?

Sur certaines matières, les notaires ont besoin des avocats et inversement. Par exemple, en matière de fiducie ou de droit international de la famille, ou encore en matière de procédures collectives. En outre, la SPE, la SAS ou encore les SPFPL permettent d'associer des experts issus de l'Union européenne, y compris la Suisse). Des avocats français pourraient ainsi avoir intérêt à se rapprocher d'avocats luxembourgeois ou suisses, compte tenu de l'intérêt de la détention de certains avoirs dans ces pays par une clientèle fortunée.


certain candidats tirés au sort renonceraient à l'office obtenu avant même l'arrêté de nomination du garde des Sceaux. Autre donnée à observer tant pour les nouveaux arrivés que pour les notaires en place : la loi Macron prévoit la libre installation de l'office au sein d'une même zone géographique. « Ainsi, sur la zone de Paris, il pourra être possible à un notaire de La Courneuve de s'installer dans le 8^e arrondissement de Paris », relève Sylvain Guillaud-Bataille qui dénonce une déviance de la loi Macron. Les notaires bénéficiaires d'un office auront également du mal à établir une stratégie d'entreprise puisqu'il existe une opacité ne permettant pas au candidat de savoir s'il se retrouvera à proximité d'un autre office lorsqu'il s'installera.

Développer une spécialisation, un avantage. Pour réussir leur installation, les nouveaux notaires démarreront souvent leur entreprise à deux, ou bien en partenariat avec une étude déjà installée. En outre, ceux qui auront une spécialisation auront plus de chances de se démarquer. Philippe Rebattet, actuellement responsable du département droit du patrimoine de Fidal Lyon, a récemment été tiré au sort sur la zone de Lyon et projette de développer un office spécialisé en gestion de patrimoine et gestion de fortune pour une clientèle haut de gamme. « La loi Macron m'offre de pouvoir réaliser mon projet tel que je l'entends, c'est-à-dire, en partant d'une structure ex nihilo, développer un marché de niche ». Philippe Rebattet a également l'intention de créer une SPFPL avec plusieurs offices qui lui permettra de développer des synergies avec les avocats et les experts-comptables, ce afin de mutualiser les coûts de fonctionnement, mais aussi de travailler en inter-professionnalité. A noter qu'un acteur qui n'est pas notaire, Notairia, propose aux nouveaux notaires de les accompagner dans leur installation et de les aider à développer une activité de conseil, notamment en matière de gestion de patrimoine. La structure propose aussi d'animer le réseau formé par ses clients (lire *L'Agefi Actifs* n° 681, p.12). Quant à l'association Liberté d'installation des diplômés notaires (LIDN), qui s'est formé pendant la loi Macron, celle-ci envisage de réunir ses membres dans un esprit collaboratif.

Les notaires face au « tsunami » du numérique. L'autre question cruciale pour l'avenir du notariat est la bonne appréhension des outils numériques. La Chambre des notaires de Paris a notamment organisé, le 6 juillet dernier, la première édition de son forum « Technologies et notariat ». Un événement qui a permis aux 500 notaires inscrits de s'informer pour mieux se transformer au regard du déferlement technologique en cours. L'instance souhaite une prise de conscience plus importante des notaires sur l'arrivée du numérique et les transformations que ce mouvement impose. Guy Mamou-Mani, vice-président du Conseil national du numérique et coprésident du groupe Open, présent lors de la manifestation, a ainsi rappelé que cette évolution est telle un « tsunami » qui va balayer les entreprises de tous les secteurs d'activité économique, y compris les notaires. Les études notariales devront investir dans la création d'outils qui fluidifient la relation-client et qui automatisent un certain nombre de tâches à faible valeur ajoutée. Objectif recherché : se concentrer sur « l'analyse juridique et le service au client », précise Pascal Julien Saint-Amand qui ajoute également que les nouveaux instruments devront pouvoir créer de « nom-

breuses synergies avec d'autres services et d'autres professions ». Le défi est de taille car il est affaire de volonté, ainsi que d'investissement en temps et en argent.

Les initiatives. Parmi les projets portés par des notaires, deux legaltech, Mynotary.fr (*L'Agefi Actifs* n° 676, p.14) et FoxNot, proposent un espace collaboratif permettant de faciliter l'élaboration du projet de vente immobilière. L'une des particularités de FoxNot est d'avoir ouvert son capital aux notaires, qui reste d'ailleurs toujours ouvert à la profession. Elle a notamment mené une campagne de financement participatif afin de se faire davantage connaître. A ce jour, environ 900.000 euros ont été levés, pour une centaine de notaires au capital. Une façon pour les notaires de conserver « l'ADN notarial et d'éviter pour le futur la dépendance que nous connaissons à ce jour à l'égard de nos SSII par exemple », commente Pascal Julien Saint-Amand qui participe à l'élaboration de l'outil FoxNot. La plate-forme revendique le déversement dans les logiciels métiers - tels que l'outil Génapi - des données saisies par le client sur la plate-forme, permettant une interopérabilité entre les outils. « L'objectif est de développer entre les différents acteurs du marché comme à l'égard des nouveaux entrants la plus grande complémentarité au bénéfice des clients », indique Thierry Arnaly, président de FoxNot.

La problématique de l'interopérabilité des outils digitaux. L'interopérabilité des outils notariaux est en effet une problématique que les notaires devront résoudre. En la matière, les SSII notariales, GenApi, Fiducial et Fichorga, développant les outils métiers du notariat, ne sont pas interopérables, c'est-à-dire qu'un office notarial client d'une SSII est difficilement en mesure de migrer vers une autre SSII, et se retrouve par conséquent captif. En effet, le format de la data produite par son activité est dit « propriétaire » ; tout changement impliquant nécessairement une perte plus ou moins importante de données. « Avant 2004, et dans des temps plus anciens, il y avait une trentaine de SSII, et l'activité du notaire ne générait que peu de data. Le problème de l'interopérabilité ne se posait pas. À la suite de la mise en conformité obligée des systèmes avec la DGFIP suite au passage à Tele@ctes, et au développement des technologies comme l'acte authentique sur support électronique, beaucoup d'acteurs ont disparu faute de moyens permettant d'y arriver, et la data a explosé. En 2012, il ne restait ainsi que trois acteurs sur le marché des SSII notariales : GenApi (aujourd'hui 70 % du marché), Fichorga (15 %) et Fiducial (15 %) », explique Laurent Ginesta, qui s'inquiète de la position quasi monopolistique de GenApi quant à l'asphyxie qu'elle peut provoquer sur un marché en pleine mutation. « On ne peut nier la réussite d'une entreprise comme GenApi sur le marché des Notaires, qui est éclatante. Toutefois, afin de favoriser l'innovation, il faudra imposer à tous l'interopérabilité des systèmes. De même, l'émergence d'un quatrième acteur serait souhaitable, afin de permettre une concurrence plus équilibrée. Le digital, l'un des grands chantiers que la profession doit nécessairement affronter, fera peut-être émerger cet acteur, qui bouleversera la relation que le client entretient avec son notaire », complète Laurent Ginesta. 

(1) n° 2015-990, JO 7 août 2015

(2) N°2016-1547, JO du 19 novembre 2016.