

47^e CONGRÈS DU MOUVEMENT JEUNE NOTARIAT

<http://mouvement-jeune-notariat.fr/>



m.j.n.
Mouvement jeune notariat

LA CONNAISSANCE *LE KNOWTAIRE*

BUENOS AIRES



DU 5 AU 10 NOVEMBRE 2016

47^e Congrès
du Mouvement Jeune Notariat
Buenos Aires 5-10 novembre 2016

LA CONNAISSANCE
le KNOWTAIRE

Remerciements :

L'équipe du 47^e congrès du Mouvement Jeune Notariat tient à adresser de chaleureux remerciements à l'Union Notariale Financière (UNOFI) pour son soutien à la réalisation matérielle de cet ouvrage..

Le rapport de congrès est disponible en version « numérique » ou en version « papier » (selon disponibilité) sur simple demande au Mouvement Jeune Notariat : info@mjn.fr



UNOFI

Président : Denis-Pierre SIMON, notaire à Lyon (Rhône), président du centre notarial de droit européen (ACENODE).

Jean PICHAT, Notaire, honoraire, commissaire général du congrès MJN San Francisco (2007).

Annie ROLLET, Notaire, Présidente du congrès MJN, Evian (1998).

Marylise HEBRARD, Philosophe, juriste, Directrice du centre sino-français du notariat de Shanghai.

Yvon ROSE, Notaire honoraire, Président du congrès MJN San Francisco (2007).

Jean-Robert ANDRE, diplômé notaire, consultant au CRIDON de Paris.

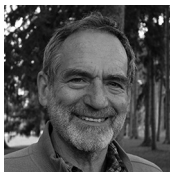
Marie-José LAWATHER, Coordinatrice JURISVIN, auditeur INHESJ 17^e SNS, protection des entreprises et intelligence économique.

Jean SALLANTIN, Logicien, mathématicien chercheur émérite au CNRS de Montpellier.

Christophe LAMARQUE, expert immobilier.



Jean SALLANTIN, Jean-Robert ANDRE, Marylise HEBRARD, Christophe LAMARQUE, Annie ROLLET, Jean PICHAT, Denis-Pierre SIMON, Marie-José LAWThER, Yvon ROSE.



Jean SALLANTIN,
Logicien, Mathématicien



Jean-Robert ANDRE,
diplomé notaire,
consultant au CRIDON de Paris



Marylise HEBRARD,
Philosophe, Juriste



Christophe LAMARQUE,
Expert immobilier



Annie ROLLET,
Notaire



Commissaire général
Jean PICHAT,
Notaire



Président
Denis-Pierre SIMON,
Notaire



Coordinatrice JURISVIN
Marie-José LAWATHER,



Yvon ROSE
Notaire

SOMMAIRE

L'économie de la connaissance et ses enjeux pour le notariat : Bruno DEFFAINS	1
Propos introductifs : Denis-Pierre SIMON	19
La connaissance : Marylise HEBRARD	45
La logique juridique à l'ère numérique : J-SALLANTIN	63
Processus cognitifs et connaissance, introduction : Annie ROLLET	77
PARTIE I – Les processus cognitifs et connaissance	79
TITRE I – Fonctions simples et fonctions complexes des processus cognitifs	81
TITRE II – Interaction entre le numérique et nos processus cognitifs	86
PARTIE II – Processus cognitifs et notariat	89
TITRE I – Un nouveau rapport au temps	91
TITRE II – Un nouveau rapport à l'humain	95
Réflexions personnelles sur l'évolution de la société, l'habitation dans le monde notarial : Christophe LAMARQUE	99
Aspects économiques de la connaissance pour le notariat : Yvon ROSE	131
PARTIE I – Penser marche avant de penser connaissance	135
TITRE I – Vos marchés se trouvent dans l'amiable	136
TITRE II – Oui, mais comment pénétrer les marchés de l'amiable ?	142
PARTIE II – L'input de la connaissance dans le notariat est bien différent de celui du marché	149
TITRE I – L'input de la connaissance a dans le notariat une finalité différente de celle des marchés : un statut de bien public ...	150
TITRE II – L'input de la connaissance dans le notariat a une efficacité économique à relativiser	152
PARTIE III – L'output	161

TITRE I – Une distribution de la connaissance délicate	163
TITRE II – Une meilleure distribution de la connaissance (output) est pourtant possible	167
L'office notarial face aux défis de la connaissance : J-R ANDRÉ ...	
TITRE I – L'office notarial face aux défis de la connaissance	173
TITRE II – La connaissance : un flux au sein de l'office notarial ...	175
SOUS-TITRE I – Les sources de connaissance	175
TITRE III – La canalisation de la connaissance	191
TITRE IV – La connaissance : un flux hors de l'office notarial	205
SOUS-TITRE II – La diffusion du flux sortant	217
La connaissance notariale, une variable stratégique plus que jamais fondamentale : Marie-José LAWThER	225
PARTIE I – Les enjeux : s'adapter à son environnement, faire face aux grandes évolutions, préserver le rôle du notaire	231
PARTIE II – Les défis : voir plus loin, plus large et en profondeur	235
PARTIE III – Les principes : de la volonté managériale à la gestion opérationnelle des connaissances retour vers les principes de réalité	241
PARTIE IV – Les pistes : passer d'une logique documentaire à une logique d'animation de réseaux ?	251
PARTIE V – Synthèse	253
JURISVIN, les notaires du monde viticole – La force du vouloir humain, l'envie du mieux faire ensemble, la connaissance au centre de l'équation – Marie-José LAWThER	259
Le notariat à investi le monde de la recherche et du développement en créant	277
« La chaire professionnelle notariale européenne »	279
Le temps des arbres : Didier MATHY	283
Théologie, flux de la connaissance et cheminement de la foi : Christian PIAN	297
La connaissance, entre naissance et reconnaissance : Étienne DUBUISSON	303
Annexes : Christophe LAMARQUE	311

L'ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE ET SES ENJEUX POUR LE NOTARIAT

Bruno DEFFAINS⁽¹⁾

Professeur, Université Panthéon Assas et Institut Universitaire de France

1.

➡ Résumé

Il existe 2 niveaux d'analyse du notariat au regard de l'économie de la connaissance et de l'émergence des TIC qui soutiennent cette nouvelle économie. Le premier est de nature analytique et « technologique » dans la mesure où l'économie de la connaissance réduit à la fois les coûts de production (des actes) et de transaction (de mise en relation des acteurs). De ce fait le prix des services tend à baisser et de nouvelles formes de concurrence apparaissent et les rentes diminuent. Le notariat prend conscience de cette nouvelle donne et cherche à s'y adapter en exploitant les possibilités offertes par les TIC et notamment en développant des logiques de réseaux et de partage des connaissances...

Le second niveau est de nature plus normative et « fonctionnelle » et renvoie à la question fondamentale du rôle des intermédiaires de marché que sont les notaires. En suivant la logique précédente on en vient à anticiper la disparition du modèle actuel dans la mesure où l'on pourrait in fine organiser la plupart des activités économiques, à l'image des transactions immobilières en se passant d'intermédiaires. L'exemple ultime serait la technologie blockchain qui garantirait la sécurité des transactions et produirait ainsi la confiance nécessaire aux acteurs de l'économie. Les tenants de la déréglementation des professions réglementées voient dans cette évolution un argument décisif : pourquoi réglementer une activité qui devient inutile ?

Une telle lecture ne semble pas bien fondée dans la mesure où l'économie de la connaissance ne fait pas disparaître le besoin de sécurité, bien au contraire. Connaître, c'est souvent mesurer l'étendu de son ignorance et de l'incertitude qui caractérise le fonctionnement des économies de marchés. Celle-ci ne fait que croître à mesure que les TIC se développent (l'exemple de la finance est là sous nos yeux). Il en découle, contre toute attente, que la fonction du notariat en particulier s'en trouve potentiellement renforcée.

Ce débat à propos de la fonction de marché du notariat dans cette nouvelle économie est d'autant plus nécessaire que la remise en cause du modèle semble « violente » dès lors que la sécurité et la confiance pourraient émerger spontanément grâce à la connaissance. L'analyse développée dans cette contribution se fonde sur une approche économique qui admet d'un côté que les « rentes » vont diminuer dans l'économie de la connaissance mais que le modèle réglementaire du notariat ne doit pas être mise en cause car il permet de réduire les « rentes informationnelles » lié à l'incertitude et à la complexité de l'environnement économique. Il y existe un arbitrage dont les instances ordinales mais aussi les régulateurs doivent prendre conscience. L'équivalence entre « économie de la connaissance » et « économie désintermédiée » serait une grave erreur.

(1) L'auteur remercie l'ensemble des membres du groupe de travail du congrès du Mouvement Jeune Notariat sur la Connaissance organisé à Buenos Aires en novembre 2016 et plus particulièrement Denis-Pierre Simon pour les échanges qui ont pu conduire à la rédaction de la présente contribution.

Section I – Introduction

2. La notion d'économie de la connaissance est née avec le constat d'un rôle croissant de la production, de la distribution et de l'utilisation des connaissances dans les activités économiques et de l'augmentation des ressources qui y sont consacrées. Les économistes mettent souvent en avant le fait que développement des technologies de l'information et de la communication contribue à la constitution d'un capital intangible en facilitant les échanges d'informations numériques. Depuis longtemps, une part importante des emplois dans les économies avancées consiste à créer et à transmettre de l'information. Ce qui change avec l'essor de l'univers numérique, c'est à la fois la quantité de connaissances en circulation ainsi que l'intensité de la dynamique de production, de valorisation et de propagation de ces connaissances. L'idée d'une économie fondée sur le capital immatériel suggère donc l'existence d'une rupture dans le mode de fonctionnement des économies qui serait due au rôle joué par la connaissance. Un rapport sur Economie de l'Immatériel remis en 2006 au Ministre de l'économie résume assez bien l'idée générale : « Les TIC sont à l'économie de l'immatériel ce que le développement de l'électricité a été pour le modèle industriel. Elles sont à la fois le moteur du changement mais aussi sa conséquence. Les TIC facilitent la transformation des éléments immatériels (recherche et développement, capital humain) en innovation et donc en croissance »⁽²⁾.

En tant que bien économique, la connaissance présente en effet des propriétés spécifiques bien connues, notamment par comparaison avec les biens tangibles⁽³⁾. La connaissance est un bien public en raison de ses deux qualités remarquables que sont sa non-rivalité et sa non-exclusivité. Son caractère de bien public confère à la connaissance une valeur d'usage, mais sa valeur d'échange est indéterminée. D'où une première contradiction interne du nouveau capitalisme fondé sur la connaissance : d'un côté, la connaissance en est la principale source de valeur (au sens de richesse) mais, d'un autre côté, le marché ne peut spontanément mesurer la valeur d'échange de la connaissance. L'économie fondée sur le savoir se heurte donc à un problème de valorisation marchande que l'analyse économique s'efforce de résoudre.

Nous reviendrons sur cette question, mais l'objet de notre propos est d'abord de comprendre le rôle du notariat dans un tel contexte. D'une manière générale, le notariat participe au mouvement général de l'importance du droit dans le bon fonctionnement des marchés, basé sur les droits de propriété clairement définis et la circulation des biens par le biais des contrats. Ce constat est a priori d'autant plus vrai dans une économie de la connaissance qui implique explication, conseil et expertise, fonctions que les notaires exercent et qui devraient donc leur permettre d'être des acteurs incontournables de cette « nouvelle économie ». Mais l'économie de marché a besoin encore d'un autre élément essentiel : la confiance. Cette confiance

(2) Levy M. et Jouyet J. (2006), L'économie de l'immatériel, la croissance de demain ».

(3) L'économie des idées est radicalement différente de l'économie des objets, essentiellement parce que les idées sont non rivales (la consommation par A n'entrave en rien la consommation simultanée par B) et cumulatives (les idées se construisent de manière cumulative sur d'autres idées ; « nous sommes juchés sur l'épaule des géants ») ; de là découle le dilemme fondateur de la « propriété » des idées (l'absence d'appropriation détruit l'incitation à investir dans le développement de techniques nouvelles ; toute appropriation privative entrave la circulation naturelle des idées et réduit de ce fait le rendement social de l'innovation).

se dirige aussi bien vers les objets qui circulent sur les marchés, les personnes en cause sur les marchés et enfin le marché lui-même (Frison Roche, 2008).

Qu'il s'agisse des actes authentiques ou des opérations de « titement » entendu au sens large, le notariat est un acteur central de la tradition civiliste qui contribue à la production de cette confiance en tant qu'intermédiaire essentiel au bon fonctionnement du marché. En tant que professionnel du droit, le notaire est un officier public indépendant et impartial, nommé par l'État dans le cadre de l'administration de la justice préventive. Il a pour fonction de conseiller les parties et de déterminer leur véritable volonté et de rédiger sur ce fondement des actes authentiques dotés d'une force probante particulière. Il contribue ainsi à la sécurité et à la rapidité des transactions juridiques, notamment dans le domaine de l'administration des registres publics. Le ministère notarial, s'étendant à l'ensemble des activités juridiques du domaine non-contentieux, assure, produit, ainsi de la confiance à destination de l'usager du droit.

Sur la base de cette argumentation, il semble plutôt paradoxal d'avoir vu émerger un débat sur le « modèle économique » du notariat. Ce modèle apparaît en effet souvent décrié au point d'envisager parfois sa remise en cause pure et simple. En réalité, il semble que le paradoxe provienne d'une certaine difficulté à mettre en évidence les bénéfices économiques concrets de ce modèle. Non que la question de l'intérêt de l'acte authentique pour la sécurité juridique ne soit inappropriée mais plutôt parce que ces effets bénéfiques apparaissent difficiles à mesurer et à quantifier précisément. Et nous constatons que la remise en cause de ce modèle ne fait que s'accélérer dans une économie de la connaissance marquée par de nouvelles formes de concurrence à moindre coût à l'image des plateformes proposant des services juridiques voire par une tendance à la désintermédiation et à la production de confiance via l'émergence de nouvelles technologies de type « blockchain ».

L'objectif de la présente contribution est d'identifier les principales caractéristiques de l'économie de la connaissance et d'analyser leurs conséquences positives mais aussi potentiellement négatives du point de vue du notariat. Nous soutenons l'idée que les bouleversements technologiques en cours sont susceptibles de remettre à plat une bonne partie du modèle économique standard habituellement invoqué pour justifier le rôle du notariat à partir de son efficacité économique et sociale, ces nouvelles formes de « partage de la connaissance » soutenues par ces technologies de l'information ne doivent toutefois pas conduire pas à un changement radical de modèle mais plutôt à une adaptation du modèle existant.

Section II – Éléments d'analyse économique

Sous-section 2.1 – Définitions et fondements de l'économie de la connaissance

3. L'analyse économique a longtemps assimilé la connaissance et l'information. On constate en effet que la connaissance entretient avec l'information des liens singuliers, entre continuité et rupture. Arrow (1962) est à l'origine d'une première

conception économique de la connaissance. Celle-ci est représentée comme le produit d'un secteur spécialisé à partir d'une fonction de production qui combine travail qualifié et capital. Machlup (1983) définit l'information comme un flux de messages et précise que « du point de vue linguistique, la différence entre « connaissance » et « information » réside principalement dans le verbe former : informer est une activité par laquelle la connaissance est transmise, connaître peut-être le résultat d'avoir été informé. L'information en tant qu'action d'informer est désignée pour produire un état de connaissance dans l'esprit de quelqu'un. L'information en tant que ce qui a été communiqué devient identique à la connaissance dans le sens de ce qui est connu ».

Autrement dit, la production de connaissance implique une activité cognitive de la part de l'individu. Cette activité consiste à sélectionner, traiter et interpréter les flux de message pour en produire de nouveaux (Foray, 2001). Contrairement à l'information qui existe indépendamment des individus, la connaissance est attachée aux individus puisqu'elle repose sur leurs facultés subjectives.

Les économistes utilisent alors le critère de « codification » afin d'établir une distinction entre connaissance codifiée et connaissance tacite. La connaissance codifiée a un caractère objectif et devient manipulable comme de l'information, la seconde demeure incorporée aux individus et donc difficilement transférable.

Selon le Rapport du Conseil d'analyse économique (2011) : « la connaissance ne s'identifie pas à l'information. L'information est constituée d'un flux de messages qui existent indépendamment des individus. En revanche la connaissance nécessite une activité cognitive de la part de l'agent qui sélectionne, traite, interprète des messages pour en produire de nouveaux. Elle est attachée à des individus. Une partie de la connaissance peut être « objectivée », codifiée, c'est-à-dire traduite en messages. On pense aux savoirs scientifiques. Une partie reste tacite, le savoir-faire de l'artisan, son tour de main. Le rapport avantage/coût peut être défavorable à la codification en l'état des techniques de codification car les savoirs tacites et compétences sont incorporés dans les individus et les organisations. À ce titre, ils sont difficilement transférables ».

Plihon et El Mouhoud (2007) précisent pour leur part que l'information renvoie à des flux de messages, alors que la connaissance implique une activité cognitive du travailleur ou du collectif de travail consistant à utiliser ces flux d'information pour produire de nouvelles connaissances. Si l'information existe indépendamment des individus, la connaissance est « attachée » aux individus puisqu'elle repose sur leurs facultés subjectives, ce qui en fait un bien plus facilement contrôlable. Les auteurs notent également que la codification des connaissances en fait des messages convertissables en signaux d'information. La connaissance tacite renvoie au fait que « nous savons toujours plus que nous en pouvons dire » (Polanyi, 1966). Cette distinction est fondamentale pour comprendre pourquoi les activités de production n'ont pas toutes vocation à connaître la déterritorialisation et l'organisation planétaire en réseaux. La reproduction de l'information se faisant à un coût quasi nul, le problème économique qui lui est associé est celui de sa révélation et de sa production ; c'est un problème de bien public. En revanche, le principal problème économique associé à la connaissance est celui de sa reproduction, qui passe, même quand elle est sous forme codifiée, par un processus d'apprentissage (Foray, 2000). Elle implique d'analyser avec précision le mode de division du travail qui préside à l'organisation de cette production collective.

Amable et Azkenazy (2008) soulignent quant à eux que l'économie de la connaissance tente de dépasser la préoccupation majeure des économistes pour les biens matériels et de porter l'attention sur des éléments intangibles qui ont à voir avec la production de savoir, de science, de compétences techniques et aussi de « capital humain ». Ces divers éléments se distinguent par de nombreux aspects des biens économiques « matériels » traditionnels en terme d'appropriation et de rivalité dans leur utilisation comme dans leur transmission. Alors que les biens matériels sont en général caractérisés par la « rivalité », au sens où l'utilisation d'un bien par un agent empêche un autre agent d'utiliser ce même bien, la connaissance a une nature de bien public, non rival ; une même connaissance peut être utilisée par plusieurs agents sans diminuer l'utilité qu'elle procure à chacun. La connaissance a alors pour caractéristique que sa production est principalement une affaire de coût fixe, avec un coût marginal de diffusion faible, et ce d'autant plus que les progrès accomplis sur les TIC tendent à rendre les coûts de stockage de la connaissance codifiée de plus en plus faibles.

Ces définitions préalables nous invitent à spécifier les modalités de passage de l'information à la connaissance. Comment comprendre, gérer et réguler l'accumulation des connaissances sans connaître les mécanismes à l'œuvre dans le passage de l'information à la connaissance. En effet, seule l'information peut faire l'objet d'un échange marchand et donc être assimilée à un « bien économique » qui laisse des espaces d'intervention. L'information se présente alors comme une variable économique intermédiaire, comme un levier opérationnel du management de la connaissance. Une clef de compréhension de la production de la connaissance résiderait alors dans l'analyse de la valorisation de l'information, processus qui participe à l'émergence d'une « nouvelle économie ». Nous entendons par valorisation de l'information la mise en valeur, l'exploitation et la diffusion élargie de l'information.

La question essentielle est alors de savoir quelles sont les modalités de valorisation de l'information notamment à travers les TIC. On comprend en effet très bien qu'un modèle économique fondé sur la connaissance ne peut fonctionner efficacement qu'à partir du moment où les connaissances se diffusent rapidement, ce qui repose notamment sur le développement des TIC.

Sous-section 2.2 – *Connaissance et TIC : la nouvelle économie*

4. Dans le prolongement des réflexions précédentes, un des aspects les plus importants de l'économie de la connaissance est précisément, grâce aux progrès accomplis sur les TIC mais aussi grâce aux progrès de la connaissance, un accroissement considérable des possibilités de codification de l'information (Foray, 2000 ; David et Foray, 2002), qui rendent son stockage et sa manipulation beaucoup plus faciles. Mais la connaissance peut aussi s'incarner dans des pratiques plus ou moins codifiables : savoir-faire, mode d'organisation, etc. L'économie de la connaissance recouvre donc des aspects divers : apprentissage, acquisition de compétences, de capacités cognitives. Un aspect important de l'économie de la connaissance est que ces diverses dimensions sont complémentaires : il est nécessaire que les agents disposent de compétences particulières pour pouvoir bénéficier des avancées de la connaissance, pour pouvoir utiliser l'information qui est stockée et

circule de façon de plus en plus efficace ; les possibilités de stockage et circulation de l'information dépendent des progrès de la codification ; les connaissances se diffusent alors d'autant plus rapidement que les progrès dans le TIC sont rapides et que les individus sont éduqués et compétents.

Dans une conception large⁽⁴⁾, l'économie de la connaissance concerne, les activités de production de nouvelles connaissances, ainsi que l'étude des mécanismes d'acquisition et de transferts des savoirs. Dans une conception plus restrictive, elle concerne l'étude des connaissances qui ont le pouvoir d'engendrer par elles-mêmes de nouvelles connaissances, avec pour piliers la recherche et l'éducation (Foray, 2000). Ces constats ont conduit les économistes à s'interroger sur les effets bénéfiques ou néfastes de l'émergence de cette économie de la connaissance ou du savoir, certains y voient en effet l'émergence d'un nouveau modèle économique alors que d'autres ont plutôt cherché à tempérer l'idée d'une rupture radicale (Boyer, 2002 ; Azkénazy, 2013).

Dans un rapport de l'OCDE (1996), il est déjà souligné que l'élaboration d'une technologie de l'information peut être perçue comme une réponse à la nécessité de manier plus efficacement les composantes savoir-quoi et savoir-pourquoi. À l'inverse, l'existence d'infrastructures pour ce qui est des technologies de l'information et des communications favorise beaucoup le processus de codification de certains éléments de la connaissance. Toutes les connaissances de nature à être codifiées et réduites à des informations peuvent désormais être transmises sur de longues distances pour un coût très abordable. C'est la codification croissante de certains éléments de la connaissance qui a amené à qualifier l'environnement dans lequel nous vivons de « société de l'information », une société où, bientôt, la majorité des travailleurs produira, manipulera et diffusera bientôt de l'information ou du savoir codifié.

La révolution numérique a accentué l'évolution vers la codification du savoir et modifié la part du savoir codifié et du savoir tacite dans le fonds global de savoir de l'économie. Les réseaux électroniques relient aujourd'hui un vaste ensemble de sources d'information publiques et privées – ouvrages de référence numérisés, livres, brochures scientifiques, bibliothèques de documents de travail, images, clips vidéo, enregistrement de sons et de voix, affichages graphiques et autre courrier électronique, notamment. Ces ressources informatives, reliées entre elles via plusieurs réseaux de communications, constituent les divers éléments d'une bibliothèque numérique en formation universellement accessible.

Du fait de la codification, le savoir s'apparente de plus en plus à une marchandise. Les transactions sur le marché sont facilitées par la codification, et la transmission du savoir est accélérée. En outre, la codification rend de moins en moins nécessaire d'intensifier les investissements pour acquérir plus de savoir. Se créent ainsi des passerelles entre les disciplines et les domaines de compétence, et la « dispersion » du savoir s'en trouve réduite. Ces évolutions promettent une accélération du taux de croissance des stocks de savoir accessible, ce qui favorise la croissance économique. Elles supposent de plus un renouvellement accru du stock de savoir, car les déperditions et l'obsolescence augmentent, ce qui impose d'autant plus à la capacité d'adaptation de l'économie.

(4) Les expressions *économie du savoir* ou *capitalisme cognitif* sont parfois préférées à *économie de la connaissance*. Elles correspondraient à la « nouvelle économie » ou à une nouvelle phase de l'histoire.

En réalité, les TIC systématisent l'accumulation du savoir, dans des bases de données, l'intégration des connaissances et leur mobilisation. Elles entraînent une baisse des coûts de transmission et de reproduction, de stockage et de codification des savoirs tacites. La tâche est difficile car, pour une large part, le savoir tacite est local, difficile à expliciter et à codifier, spécifique, difficile à reproduire pour obtenir un avantage compétitif. L'intelligence artificielle est un outil puissant de codification permettant d'étendre cette opération à des savoirs tacites de plus en plus complexes. La connaissance dans une conception large est donc cumulative et progressive. Comme elle est difficilement contrôlable, non rivale et non exclusive, elle présente, comme nous l'avons vu, les caractéristiques d'un bien public, c'est-à-dire un bien pour lequel le marché concurrentiel ne peut assurer de manière efficiente la production. « Le coût marginal d'usage de la connaissance est nul, l'efficacité maximale dans son utilisation implique qu'il n'y ait pas de restriction d'accès et que le prix d'usage soit égal à 0 » (Foray, 2000). La connaissance peut donc être distribuée sur une vaste échelle avec la probabilité que toute nouvelle diffusion est à même de pouvoir engendrer d'autres nouvelles connaissances. De ce point de vue, il n'y a pas de raison de restreindre l'accès à la connaissance. En cela, les pouvoirs publics peuvent participer à la diffusion des connaissances dès lors qu'à la part croissante des emplois intensifs en connaissance (où le poids économique des secteurs d'information est devenu déterminant) correspondent des externalités du savoir, sources d'un nouveau régime de croissance qui rejaillit sur le marché de l'emploi avec un biais en faveur des travailleurs qualifiés.

Un double phénomène est à l'origine de la diffusion de l'économie de la connaissance : « une tendance séculaire relative à l'accroissement de la part du capital intangible (éducation, formation, etc.) et, d'autre part, l'irruption et la diffusion spectaculaire des technologies de l'information et de la communication » (Foray, 2000, p. 18). Le développement des technologies et de l'information constitue également un support important, à une production plus collective et plus interactive du savoir. En outre, en permettant une baisse des coûts de transmission et de codification des connaissances et en favorisant la transmission et la codification de connaissances plus complexes, les TIC constituent un facteur important de croissance des externalités de connaissance. Mais l'erreur souvent commise est de réduire l'économie de la connaissance aux TIC et/ou à l'information. Les TIC ne constituent qu'un support de la connaissance parmi d'autres.

Sous-section 2.3 – *Principales conséquences de la nouvelle économie*

5. Les conséquences de l'émergence de cette nouvelle économie de la connaissance peuvent être vues de manière très positive du point de vue de la dynamique à long terme. C'est notamment la vision défendue dans un récent rapport pour la Fondation pour l'Innovation politique (Abderkane, 2015).

Selon cet auteur, « si les matières premières sont finies, la connaissance est infinie. Donc si la croissance est basée sur les matières premières, elle ne peut pas être infinie. Si elle est basée sur la connaissance, une croissance infinie serait facile à atteindre. Une économie croissante indexée sur la connaissance est durable. La connaissance mondiale double environ tous les 9 ans impliquant qu'en moins d'une décennie, l'humanité produit plus de connaissances nouvelles que dans les sept mille dernières

années de son histoire... l'avenir économique mondial appartiendra indubitablement à ceux qui sauront faire circuler la connaissance à la fois beaucoup mieux et beaucoup plus vite ».

Il ajoute que les échanges de connaissance obéissent à trois règles profondément différentes de celles qui régissent les échanges de capital et de matière première. La première règle veut que les échanges de connaissance sont à somme positive. (quand on partage un bien matériel on le divise, quand on partage un bien immatériel on le multiplie). La deuxième règle implique que les échanges de connaissance ne sont pas instantanés et la troisième que les regroupements de connaissance ne sont pas linéaires (regrouper du capital ne crée pas de capital, mais regrouper de la connaissance crée de nouvelles connaissances). Il découle de ces trois règles des conséquences importantes, notamment en ce qui concerne la structure du pouvoir d'achat dans l'économie de la connaissance qui dépend essentiellement de deux proportions : l'attention et le temps. Les échanges de connaissance seraient proportionnels à l'attention multipliée par le temps⁽⁵⁾. Cela s'exprime par la formule : $\varphi(k) \alpha A$ qui se lit « le flux de connaissance est proportionnel à l'Attention multipliée par le temps ». La question qui en découle est alors de savoir comment maximiser le pouvoir d'achat dans l'économie de la connaissance ?

Nous reviendrons un peu plus loin sur la technologie « blockchain » mais il est intéressant de faire le lien entre cette formule et la stratégie de la start-up française Synereo. Cette entreprise entend devenir un nouveau Facebook mais en se basant sur la prise en compte de l'attention. Le point intéressant est qu'à la différence de Facebook, Synereo souhaite gérer l'attention portée à des personnes et des idées. Elle utilise des « variables d'attention », en fonction de la pertinence des contenus et du partage des informations. L'une de ces variables, unité de mesure de l'attention, est appelée « reo ». Une personne éloignée de votre réseau vous apporte davantage de « reo » que si elle vous est proche...

Il convient toutefois de souligner que cet optimisme dans les possibilités infinies qu'offre l'économie de la connaissance n'est pas partagé par tous les économistes. Certains tempèrent en effet depuis l'origine les effets bénéfiques d'une économie basée sur la connaissance. Par exemple, Boyer (2002), souligne que, plutôt qu'une révolution, l'économie de la connaissance recouvre des mécanismes du développement économique étudiés depuis les auteurs classiques.

Dans le cadre d'un rapport pour l'Unesco, Amable et Askenazy (2004) montrent que si les TIC diminuent le coût de transmission et de traitement de l'information, elles contribuent très peu à la diminution des asymétries d'information sur lesquelles butent les firmes. Autrement dit, l'économie de la connaissance n'est certainement pas l'« eldorado » promis, elle bute sur le problème de l'asymétrie d'information, qui ne peut pas être intégralement résolu par les TIC. Les auteurs ajoutent que seul un optimisme technologique sans borne mènerait à la conclusion que la diffusion des TIC peut mener les pays du sud à rattraper les pays du nord. La diffusion de ces techniques se comprend en complémentarité avec des changements organisationnels et surtout l'augmentation des compétences des individus. Un seul de ces éléments transplanté dans un contexte différent ne peut suffire à enclencher une dynamique vertueuse.

(5) Certains auteurs introduisent la notion d'économie de l'attention (Beck & Davenport).

Plus récemment, Azkénazy (2015) explique que si l'émergence de l'économie de la connaissance, basée sur le développement des technologies de l'information a pu apparaître un moment comme une véritable menace pour le capitalisme traditionnel dans la mesure où sa « matière première », la connaissance, la science, l'information, est constitué de biens communs dont la rente pouvait être distribuée à tous, le capitalisme s'est sauvé lui-même en étendant les droits de propriété sur le capital immatériel. De surcroît (et ce point est utilement souligné dans la contribution de Denys-Pierre Simon), l'auteur souligne également que comme le propre de l'économie de la connaissance est de recentrer les sources de l'intelligence et la création de valeur sur des territoires restreints comme la Silicon Valley sur ou des « villes monde » comme New York ou Paris, la ressource la plus rare risque bien de devenir le foncier.

Section III – Le marché du droit dans l'économie de la connaissance

Sous-section 3.1 – *Plateformes numériques à vocation juridique*

6. Les plateformes numériques sont définies par le conseil d'Etat comme des services de référencement et ou de classement de contenus, biens ou services édités ou fournis par des tiers et partagés sur le site de la plateforme. Sont visés ici les nouveaux services dans la mesure où il ne s'agit pas d'un canal de distribution de biens et services qui préexistaient à l'internet mais bien d'un service, né avec internet, et qui produit sa propre valeur à travers une nouvelle intermédiation entre l'utilisateur et l'offreur avec une modification dans le partage de la valeur.

Cette évolution s'inscrit par ailleurs dans le contexte d'un basculement d'une logique de propriété à une logique de partage à l'image des sites proposant de la musique ou des vidéos en streaming, du développement de « l'économie collaborative ou encore des plateformes qui servent de « place de marché » permettant aux particuliers de partager ou échanger des biens à l'image du Bon Coin ou des services comme Blablacar.

Ces plateformes présentent des caractéristiques de marché qui ne sont pas nouvelles. On y retrouve des « effets de réseau » impliquant que la valeur d'un service augmente proportionnellement à son nombre d'utilisateurs ou encore les caractéristiques de marchés bifaces, dans lesquels la face la plus disposée à payer subventionne la face utile (télévision gratuite financée par les annonceurs et cartes de paiement dont l'utilisation par les consommateurs est subventionnée par les commissions des commerçants). Simple, il convient de remarquer que ces effets se trouvent démultipliés dans l'univers du numérique.

L'objectif ici n'est pas d'analyser les conséquences de ces changements du point de vue de la régulation des marchés ou du droit de la concurrence (nous renvoyons sur ce point à Lasserre, 2015), mais plutôt d'étudier plus spécifiquement le marché du droit et notamment à la situation du notariat face à la montée en puissance des nouvelles formes de concurrence propres à l'économie de la connaissance.

Au même titre que beaucoup d'autres secteurs, le marché du droit est en effet confronté aux évolutions de l'univers numérique. Concrètement, les innovations

qui incarnent ce processus sont de plusieurs ordres : de nouvelles solutions logicielles basées sur des algorithmes de génération documentaire, des outils sémantiques permettant de proposer des solutions juridiques directement à partir des requêtes web des utilisateurs, et toutes les innovations liées au « big data » et appliquées au droit.

De nouveaux fournisseurs de services juridiques ou quasi-juridiques sont ainsi apparus ces dernières années à travers l'émergence de « legal startup » qui développent des modèles économiques très rentables avec des prestations à bas coûts intervenant via ces plateformes numériques. Les clients disposent et utilisent les outils technologiques qui auraient pour effet de réduire le besoin de recourir aux services de professionnels du droit⁽⁶⁾.

Les exemples sont nombreux à l'image de la startup « Legal Start » lancé en 2014 et qui propose (à « prix cassé ») de passer par sa plate-forme de services juridiques en ligne plutôt que de recourir à un avocat, un notaire ou un huissier pour un certain nombre de procédures juridiques, à commencer par la création d'une activité, la rédaction de contrats de travail, des accords de confidentialité, de dépôt de marques ou encore de pactes d'associés...

Il semble évident que la mise en place de solutions numériques, disponibles à tout moment et à moindre coût, présente l'avantage de rendre le droit plus accessible. Dans tous les cas, l'utilisateur est placé au centre. Il est désormais en mesure de faire lui-même un certain nombre de démarches juridiques et administratives. La migration vers des solutions mobiles, la généralisation de la signature électronique, et la numérisation des procédures administratives et judiciaires vont accentuer cette tendance. Aujourd'hui, l'automatisation et la numérisation de la grande majorité des démarches juridiques et administratives simples concernant les petites entreprises et les particuliers apparaissent presque sans limite.

Ces innovations technologiques bouleversent bien entendu l'organisation actuelle des professions juridiques réglementées et suscitent des réactions contrastées. Pour adopter un point de vue « externe à la profession », il semble en réalité que l'essor du numérique constitue une formidable opportunité non seulement pour les utilisateurs mais également pour les notaires et autres professionnels du droit. Ces derniers disposent désormais de nouveaux outils de travail leur permettant de se concentrer sur des tâches à forte valeur ajoutée et ils ont aussi la possibilité de s'adresser de manière efficace à une audience plus large via des plateformes Internet d'un nouveau genre.

Au regard des caractéristiques de la demande (volume, élasticité, demande induite), il est tout à fait possible et sans aucun doute souhaitable de développer une approche résolument collaborative. On observe déjà de nombreuses tentatives des notaires pour se fédérer dans un espace commun d'échanges de connaissances, de compétences avec les besoins des clients par des solutions en lignes innovantes, labellisées par les instances ordinales en conformité avec leurs règles et leurs déontologies. Une belle illustration de cette évolution est mise en évidence par Marie-José Lawther dans le présent ouvrage à travers la création d'un réseau participatif comme Jurisvin.

(6) Nous pouvons également mentionner l'activité des éditeurs de logiciels juridiques.

Un autre exemple est donné par l'apparition de sites Internet d'information du public, accessible à l'adresse à l'image de celui créé par les notaires d'Ile de France⁽⁷⁾. Cette plateforme regroupe un site d'informations juridiques, immobilières, fiscales et pratiques, accessibles à toute personne à la recherche d'une information concernant ces domaines. Il est intéressant de souligner que la plateforme détaille les compétences du notaire et les domaines dans lesquels son intervention est utile dans les domaines de l'immobilier, du droit des personnes et de la famille ou du droit de l'entreprise, avec toute une série d'outils dématérialisés.

En définitive, il est clair que la notion de connaissance partagée est essentielle pour le notariat et que cela implique de réfléchir précisément à la manière de gérer et de valoriser au mieux cette connaissance dans le cadre des nouveaux supports que propose l'univers numérique.

Nous l'avons dit au début de notre réflexion, l'économiste aborde souvent le thème de la connaissance en liaison avec celui de l'information. Sur le « marché du droit », l'information est de plus en plus une variable stratégique. Dans un monde juridique où l'information de plus en plus complexe et sophistiquée, arrivant de toutes parts, il devient donc essentiel de la maîtriser et les professionnels du droit que sont les notaires doivent assimiler cette « contrainte » sous peine de voir « d'autres acteurs du marché » s'en emparer. On peut s'interroger sur le rôle des « intermédiaires » de la production de la connaissance juridique (les éditeurs, les sites web,...) qui occupent une place croissante à destination des usagers. Les enjeux économiques du débat sont clairement établis pour le notariat en ce qui concerne la production, du partage et l'utilisation de la connaissance.

Pourtant, face à ce constat plutôt rassurant d'autres interrogations se profilent qui implique d'aller encore plus loin dans les conséquences du recours aux TIC.

Sous-section 3.2 – *Blockchains et « contrats intelligents » : vers la disparition du notariat ?*

7. Nous venons de voir que les plateformes constituent un des vecteurs importants dans l'économie de la connaissance et que les professionnels du droit que sont les notaires ne doivent pas hésiter à se les approprier, mais d'autres évolutions technologiques sont en train d'émerger. C'est le cas de la technologie « blockchain » et « smart contracts ».

Selon certains spécialistes de ces nouveaux dispositifs, l'utilisation de cette technologie promet de révolutionner de nombreux secteurs comme le commerce et la finance mais aussi l'immobilier, par exemple à travers la création de registres fonciers numériques. Cette technologie n'est pas vraiment nouvelle puisque le bitcoin, la monnaie virtuelle, s'appuie sur le même principe.

Dans un numéro spécial en 2015, le magazine *The Economist* explique que ce bouleversement est rendu possible par l'extraordinaire « pouvoir de désintermédiation » de la technologie blockchain. Celle-ci serait même « une machine à créer de

(7) www.notaires.paris-idf.fr

la confiance ». Au lieu de faire confiance à l'intermédiaire neutre habituel, qu'il s'agisse du notaire (transmission d'immeubles) ou du banquier (transfert de titres ou d'argent), la confiance pourrait être transférée à la machine, puisque, selon ses promoteurs, la technologie serait entièrement sûre.

Sans rentrer dans le détail des aspects techniques, la blockchain se définit par « une technologie de stockage numérique et de transmission à coût minime, décentralisée et totalement sécurisée »⁽⁸⁾. Il s'agit en quelque sorte d'un livre de compte – un registre numérique – contenant la liste de tous les échanges effectués entre les utilisateurs depuis sa création. Ce registre, potentiellement utile dans nombre de transactions, constituerait ainsi un historique infalsifiable des échanges de personne à personne. Pour « hacker » une blockchain ou la manipuler, il faudrait avoir accès et modifier au même moment des dizaines de milliers de bases de données indépendantes les unes des autres.

Cette technologie rappelle les facteurs de disruption tels qu'Uber, puisqu'elle repose sur les mêmes principes de décentralisation, de partage et d'utilisation d'Internet. Elle intègre aussi les facteurs de traçabilité des informations et de décentralisation. Son potentiel « révolutionnaire » tient au fait qu'elle concerne toutes les branches qui font appel à un intermédiaire⁽⁹⁾, à commencer donc par certaines professions comme les notaires.

Dans le cadre de cette technologie blockchain, le « smart contract » est l'un des concepts incontournables⁽¹⁰⁾. Il s'agit d'un transfert de valeurs automatisé fondé sur des conditions mutuellement convenues. Un des promoteurs de ce type de dispositif,

(8) <https://blockchainfrance.wordpress.com/>

(9) Avec la blockchain, il devient théoriquement possible de supprimer toutes ces fonctions intermédiaires : « Le consommateur ou l'investisseur final, ainsi que le grand public, ne s'apercevra de rien, mais toutes les opérations effectuées en coulisse seront bouleversées » (Andreas Lenzhofer, 2015). Le potentiel industriel est évident en termes de baisse des coûts. La banque Santander estime à 20 milliards de dollars par an d'ici à 2022 le potentiel d'économies de cette technologie. Mais le potentiel ne s'arrête pas là. La blockchain permet aussi une amélioration dans la qualité du service, puisqu'elle exclut en principe le risque de fraude, et rend toutes les transactions beaucoup plus rapides, puisqu'il n'est plus nécessaire d'attendre trois jours pour avoir la confirmation de la vente d'un titre financier.

(10) Selon Nicolas Loubet : « Ethereum pourrait être défini comme le seul véritable ordinateur global, qui nous permet d'effectuer tout type d'actions sur une base décentralisée. Si Ethereum est le type de blockchain qui permet à quiconque de créer sa propre application sur cet ordinateur global, comment piloter cet édifice ? Grâce aux smart contracts. Imaginez une civilisation qui vous permet, au lieu de passer par une structure centrale, de créer votre propre système de lois et de règles. Un smart contract, c'est comme si l'on vous donnait des dés, des jetons, des ciseaux pour créer votre propre système de Monopoly, et vous permettait ensuite d'y jouer avec un certain nombre de règles qui seront exécutées. L'avenir pourrait être constitué de DAOs (organisations décentralisées autonomes) : des formes d'organisations qui ne sont pas gouvernées uniquement par des humains ou par des machines, mais par une hybridation des deux. Le bitcoin pourrait être considéré comme un prototype de DAO. Il offre une infrastructure de transaction qui n'est pas régulée par une autorité centrale. Un exemple concret, celui de Slock.it, illustre ces concepts. [Slock.it se définit comme la « future infrastructure de l'économie collaborative », avec un crédo : « louez, vendez ou partagez n'importe quoi – sans intermédiaire »]. L'infrastructure de Slock.it n'est pas pilotée par une entreprise mais par une DAO, qui repose sur les propriétés décrites dans les smart contracts et supportées à la racine par Ethereum. Au lieu de confier la direction et la gouvernance à un fond d'investissement, les fondateurs de Slock.it la donnent à la communauté qui va s'équiper des « Slock.it ». Il s'agit donc d'un modèle d'infrastructure qui supporte du hardware (l'IoT) sans autorité centrale. Slock.it n'est pas propriétaire de l'infrastructure : il n'est qu'un fournisseur de services. »

Thibault Verbiest⁽¹¹⁾, explique que « contrairement à ce que leur nom anglais indique, les smart contrats ne sont pas nécessairement des contrats au sens juridique français. Ce sont en effet des codes informatiques, des logiciels, qui permettent d'exécuter une transaction en répondant à une fonctionnalité « si [quelque chose se passe] alors [voilà ce que cela déclenche (ex. : un paiement est effectué)] ».

Par ailleurs, les parties peuvent demander que seulement certaines clauses du contrat soient informatisées sous forme de smart contracts mis sur la blockchain. Les smart contrats se présentent alors comme des outils « garantissant l'exécution d'un contrat, tout en réduisant les coûts de transaction en évitant les intermédiaires de confiance ».

Les « smart-contrats » offriront ainsi de nombreuses opportunités puisqu'ils permettraient d'exécuter automatiquement des accords préalablement formalisés entre deux parties, sans que l'une des parties ne puisse faire obstacle à son exécution. Toutes ces idées sont encore à l'étude, mais à mesure que la blockchain (en relation avec la monnaie cryptographique et le système de paiement Bitcoin⁽¹²⁾) s'installera dans les usages et le patrimoine d'internet, il est fort probable que de nombreuses applications verront le jour. Au Costa Rica, un programme pilote tente déjà de réaliser un cadastre sur la technologie blockchain. Parce que la *Blockchain* est prétendument infalsifiable, elle légitimerait la mise en œuvre de solutions contractuelles automatiques⁽¹³⁾.

Dans ces conditions, on est en droit de s'interroger sur le devenir du notaire, ne serait-ce que pour une partie de ses activités, puisque l'argument habituel qui se fonde sur la notion de bien de confiance pour fonder le modèle économique du notariat serait mis à mal dès lors que la confiance pourrait être produite de manière décentralisée et sécurisée sans le notaire (notamment sans le recours à l'acte authentique).

Les choses ne sont toutefois pas si simples. D'une part, si techniquement la sécurité de la technologie blockchain semble en effet reconnue, les inscriptions sur la blockchain (titres de propriété ou les titres de société par exemple) ne sont pas opposables aux tiers et n'ont actuellement pas de valeur légale. Les choses pourront évoluer dans l'avenir sur ce point mais pour l'heure la limite légale existe. D'autre part, et de manière plus fondamentale, subsistent et subsisteront sans doute toujours des obstacles de nature économique.

Un article récent de Lane et alii (2015) expose un point de vue intéressant : "A public choice/new institutional approach to the economics of blockchains can help illuminate how this new technology is likely to affect the economy. We use a case study of an Ethereum-based platform (Ethereum is a decentralized generalized blockchain, a foundation protocol for a cryptographically secure transaction-based state machine) called Backfeed that is a generic token-based reputational-scoring consensus-discovering engine for evaluating contributions to projects on a network (e.g. a knowledge or innovation commons). This blockchain-Ethereum-Backfeed complex is, we suggest, best analyzed not as a new technology in an economy of markets and organizations, but, more interestingly, as a new type of economy:

(11) Avocat et ancien entrepreneur.

(12) Une entreprise sud-africaine a lancé l'idée d'un système grâce auquel les compteurs électriques des écoles pourraient être rechargés par des bienfaiteurs du monde entier en utilisant Bitcoin...

(13) voir en ce sens Bruno Dondero (2016) « Smart contracts », pacte d'actionnaires et droit de préemption (<https://brunodondero.com/tag/blockchain/>).

a 'spontaneous organization', which is a self-governing organization with the coordination properties of a market (Hayek 1945, 1978), the governance properties of a commons (Ostrom 1990), and the constitutional properties of a nation state (Brennan and Buchanan 1985)".

En d'autres termes, la technologie blockchain et les smart contract correspondraient à une forme d'ordre spontané tel qu'imaginé par un certain nombre d'économistes. Mais précisément cette proposition soulève une interrogation majeure du point de vue de l'analyse économique. En effet, il apparaît qu'une blockchain correspond en tous points à un système de « contrats complets ». Plus précisément, dans un tel système (dit « walrasien »), les agents n'interagissent que par l'intermédiaire du système de prix sur lequel ils n'ont aucune influence. Ainsi, même si ces interactions prennent la forme de contrats d'échange, le rôle de ces contrats est réduit à leur plus simple expression dans la coordination des plans des agents. En effet, la centralisation des offres et des demandes par le commissaire-priseur empêche toute forme de négociation d'un contrat avant la définition d'un système de prix d'équilibre. Arrow (1953) et Debreu (1959) ont cherché à élargir cette vision du marché en proposant d'y introduire un système complet de marchés pour des biens datés et contingents. Sur ces marchés, les parties ont recours à des contrats fermes et contingents que l'économiste définit comme des contrats « complets ».

Or ce type de contrats n'existe pas en réalité, la règle est celle de l'incomplétude contractuelle. Un contrat est incomplet quand il n'est pas possible de prévoir et donc d'écrire ce qui doit se passer dans tous les cas de figure possibles. Les contractants ne peuvent pas dresser la liste de tous ces cas, ni même tous les imaginer. Quand une circonstance imprévue se produit, il y a place pour une nouvelle négociation en vue d'interpréter ou de redéfinir les termes du contrat. C'est cette renégociation qui est le concept central des modèles de contrats incomplets. Selon la théorie des contrats incomplets (Hart et Moore, 1990), les agents sont dans l'incapacité de signer des contrats complets du fait de l'imperfection de l'information. Personne n'est en fait capable de vérifier *ex post* l'état réel de certaines variables caractéristiques des relations entre les contractants⁽¹⁴⁾.

Cette distinction entre contrats complets et incomplets est absolument essentiel le d'un point de vue économique car elle permet de rendre compte de la question de la

(14) Les premiers travaux sur l'incomplétude, en se démarquant du référent walrasien des contrats anonymes, ont cherché à expliquer pourquoi les contrats « réels » ne sont pas contingents complets. Pour cela, ils ont choisi de rendre compte d'une certaine forme d'incomplétude : les contrats contingents incomplets (Ayes et Gertner, 1992). Ces contrats sont des contrats qui ne sont pas contingents à l'ensemble des variables vérifiables, c'est-à-dire exécutables par un tiers (un juge). Ces travaux montrent que l'incapacité des parties à rendre ces contrats contingents tient à deux types de difficultés : la contrainte d'indésirabilité et la contrainte d'asymétrie d'information. La première difficulté renvoie aux coûts d'écriture ainsi qu'aux limites cognitives (rationalité limitée) que subissent les parties au moment de la rédaction du contrat. La seconde difficulté renvoie au problème de révélation d'information auquel sont confrontées les parties lorsqu'elles choisissent un contrat contingent. Ces travaux connaissent cependant une limite majeure : ils ne parviennent pas à rendre compte d'un choix d'incomplétude qui soit endogène. En substituant le concept de contrat « obligationnellement » incomplet à celui de contrat contingent incomplet, Schwartz (1992) montre que l'origine de l'incomplétude contractuelle est plutôt à rechercher dans la contrainte d'*invérifiabilité* qui pèse sur le tiers chargé d'exécuter le contrat. En effet, certaines clauses, parce qu'elles sont invérifiables par un tiers et donc difficiles à exécuter, ne seront pas stipulées par les parties dans le contrat initial. La théorie des contrats incomplets suit cette voie en définissant l'*invérifiabilité* comme l'aléa majeur qui permet d'expliquer pourquoi les parties font un choix d'incomplétude (Hart et Moore, 1988).

gouvernance des activités économiques dans le cadre de la théorie des organisations. Elle aide notamment à rendre compte de la séparation entre firme et marché telle que décrite par Coase, 1939) parce que la firme est vue comme un « nœud de contrats », mais plus précisément comme un nœud de contrats incomplets, ce qui fait toute la différence (Jensen and Meckling 1976, Williamson 1985, Hart and Moore 1990).

Dans un monde où les coûts de transaction seraient nuls, tous les contrats seraient complets et tous les échanges auraient lieu dans le cadre de relations directes de marché, en particulier sans intermédiaire. Mais comme les coûts de transaction sont rarement négligeables, les échanges se font dans le cadre de contrats incomplets caractérisés par une incertitude qui découle des problèmes informationnels (risque moral et/ou anti-sélection). La question est donc de savoir si la technologie blockchain et les « contrats intelligents » peuvent échapper à ces difficultés.

La réponse est clairement négative dans la mesure où il semble bien que la grande force de ces « smart contracts » est aussi leur faiblesse : il est en pratique impossible, sauf à l'avoir prévu dès le départ, de modifier un contrat existant dans la blockchain après qu'il ait été enregistré dans celle-ci. La phase de conception de ces contrats nécessitera donc une particulière attention pour éviter toute déconvenue future. Comme le soulignent Lane et alii (2015) : « Blockchain enabled smart contract facilitated transactions should experience less of the efficiency problems of information asymmetries – adverse selection (ex ante to a transaction) and moral hazard (ex post to a transaction). We would therefore not expect to observe the various efficiency mechanisms designed to overcome these problems such as costly signaling (Spence 1973), or screening (Akerlof 1970). But smart contracts could be effective ways to load significant numbers of low probability state contingencies into contracts. To the extent that these could function like open source libraries that could be inserted into machine-readable contracts, the complexity cost of writing contracts could scale linearly, and so the blockchain would lower transaction costs. However, at the same time, bargaining and haggling costs, both ex ante discovery and ex post renegotiation are likely to be unaffected by a shift to blockchain. Costs of enforcing contracts will depend upon the extent to which human discretion remains part of at least one side of the transaction ».

En définitive, par delà les difficultés d'ordre pratique liées à la mise en œuvre et au problème de responsabilité légale que pose ces « smart contracts », la difficulté essentielle tient au fait que ces contrats renvoient d'un point de vue analytique à un système de contrats complets qui, en raison de leur manque de flexibilité, correspondent à une catégorie assez limitée d'échanges et d'opérations de marché. On voit donc mal comment ces évolutions technologiques devraient conduire à une remise en cause fondamentale du modèle économique existant, notamment s'agissant de la production de confiance par des tiers⁽¹⁵⁾. En particulier, l'abandon du « modèle

(15) Notre analyse rejoint ici celle de Karpick (2013) à propos de « l'économie des singularités ». En étant bâtie du côté de la demande, la représentation de cet auteur éclaire un versant de l'économie de la connaissance sur lequel peu de travaux se sont engagés ; la littérature économique « hétérodoxe » en la matière s'est principalement développée sur les thématiques de l'innovation, la montée en complexité des biens et services, la lutte pour les standards, etc. Ici, nous avons en quelque sorte, l'autre versant des approches en termes d'économie de la connaissance, celui des individus confrontés à l'opacité du marché, aux risques d'opportunisme et à l'incertitude sur la qualité des biens et services qu'ils souhaitent acquérir. Et où tout acte de consommation les met en situation d'apprentissage, d'acquisition de connaissances et de résolution de problème.

professionnel » au profit du « modèle concurrentiel » ne saurait se fonder sur cet argument⁽¹⁶⁾.

Jusqu'à présent, on a souvent invoqué des arguments économiques pour justifier l'existence du notariat en tant que profession réglementé. La première se fonde sur les défaillances de marché et notamment les asymétries d'information. La seconde renvoie à la notion de confiance en tant que bien économique. L'économie de marché suppose une confiance réciproque, quasiment insaisissable, qui ne devient le plus souvent visible que lors des crises économiques. Dès lors que la confiance n'est pas produite automatiquement, elle doit être produite à l'aide d'autres mécanismes. Ces deux aspects conduisent à justifier l'apparition d'intermédiaires de marchés, à commencer par le notariat. L'acte authentique permet de donner une certification à une transaction qui lui donne une valeur. La question de la confiance aboutit alors sur celle de la fiabilité et de la sécurité nécessaire aux transactions marchandes dans un système de contrats incomplets.

Comme le souligne Eloi Laurent (2012), la confiance procède essentiellement du jeu des intérêts individuels. La confiance est rationnelle, puisqu'elle dépend d'un calcul et du savoir que l'individu croit détenir sur la fiabilité d'autrui ; elle est en outre relationnelle puisqu'elle suppose un autre individu en qui placer ou non sa confiance. La confiance ne peut toutefois être saisie à l'aune de la seule théorie du choix rationnel, puisqu'elle présente une dimension sociale. Le comportement individuel peut être motivé par des considérations morales ou culturelles qui vont au-delà du simple calcul économique et de l'intérêt privé. Le calcul interpersonnel de confiance est encastré dans des relations sociales qui l'influencent puissamment. La relation de confiance interpersonnelle influe sur la société et possède ainsi une valeur sociale. Comme le rappelle la prix Nobel Elinor Ostrom, les caractéristiques typiques d'un comportement de coopération ne se développent qu'à travers le processus de socialisation : « on ne naît pas confiant ou coopératif, on le devient ».

L'évolution rapide du marché du droit est tel aujourd'hui que le risque n'est pas celui de voir de nouveaux acteurs utiliser les TIC pour venir remettre en cause le modèle standard de « l'intermédiation juridique » mais plutôt de voir la technologie elle-même concurrencer les professions juridiques à l'image du notariat.

Section IV – Conclusion

8. L'analyse proposée appelle plusieurs commentaires.

En premier lieu, pour beaucoup d'auteurs, comme tous les marchés réglementés, le marché du droit engendrerait une « rente » au profit des professionnels du droit, dans la mesure où il leur assure une certaine protection contre la concurrence. Le sujet n'est pas ici de savoir si cette réglementation est justifiée (notamment en raison du rôle joué par le droit dans une société démocratique). Il s'agit seulement de rappeler quels sont les effets de cette protection sur les acteurs du marché : ils sont dispensés d'une partie des efforts qui sont normalement exigés sur un marché concurrentiel.

(16) Vor, Bruno Deffains (2015) La Semaine Juridique Notariale et Immobilière – 4 septembre 2015 – n° 36 « Loi Macron : faut-il opposer modèle « professionnel » et modèle « concurrentiel » ? ».

La protection tendrait donc à rendre l'innovation moins nécessaire. Elle n'inciterait pas à l'amélioration des services rendus, par une réponse plus attentive aux besoins des clients. Un marché sur lequel l'offre existant répond pleinement la demande a peu de chance de voir son organisation remise en cause. L'émergence d'une économie de la connaissance et le cortège de nouveaux acteurs qui l'accompagne en surfant sur la vague des TIC ne peut se concevoir que parce qu'ils caressent l'espoir de la réussite économique. Il s'agit là d'une réalité à laquelle le notariat doit apprendre à faire face en adaptant ses propres méthodes de travail.

En second lieu, la confiance est indispensable dans une société complexe. Mais il convient de comprendre que si la science augmente le savoir, elle accroît aussi l'incertitude et le non-savoir de la société. Ce point est essentiel car loin de nous rapprocher d'un monde de contrats complets qui nous conduiraient à remettre en cause le rôle le modèle économique classique dans lequel le notariat prend toute sa place, l'économie de la connaissance reste fondamentalement caractérisée par un système de contrats incomplets même si ceux-ci deviennent « plus intelligents ». Dans la mesure où la plupart du temps les décisions économiques en matière d'investissement, d'achat, de vente,... sont entachées d'incertitude, il est nécessaire d'obtenir des informations précises quant à la solidité du système dans le cadre duquel elles prennent place. Les décideurs ne peuvent pas se baser sur leur seule expérience, mesurer correctement les opportunités économiques basées sur le droit, ils doivent avoir recours au savoir d'un tiers qui soit capable de fournir des informations et si possible de produire la « confiance » qui fait le plus souvent défaut. C'est le rôle aujourd'hui de nombreuses institutions qui visent à réduire l'incertitude et, par là même, à aider à la prise de décision.

N'y a-t-il pas dans ces conditions un paradoxe à constater que la crise économique et financière récente a résulté pour beaucoup d'innovations financières de plus en plus sophistiquées (modèles mathématiques et outils informatiques) et d'une défaillance des tiers chargés de pallier les défaillances de marché et de produire de la confiance et de s'imaginer aujourd'hui que l'émergence des « smart contracts » va régler de manière décisive les problèmes de confiance pour les transactions et remplacer les notaires ?

Le Président Lambert l'avait bien compris lorsqu'il écrivait : « chacun aura compris que l'économie de la connaissance est la science de l'avenir mais qu'elle n'est rien sans le droit qui l'encadre ! Elle serait même dangereuse comme l'ont été dans cette récente période les dérives financières et bancaires qui ont failli conduire le monde à sa perte ».

La crise économique a bien mis en évidence une défiance généralisée qui montre à quel point l'édifice de la confiance est fragile dans une économie de la connaissance. Elle est la condition indispensable de toute action économique entreprise dans le contexte d'un futur incertain. La complexité de l'économie rend le calcul des conséquences et des risques particulièrement difficile. La dynamique propre aux marchés oblige à prendre des décisions relatives à un futur qui rest opaque. C'est un lieu commun aujourd'hui d'affirmer que dans les sociétés contemporaines les nouvelles possibilités sont inséparables de nouveaux risques. Prévention et innovation peuvent alors rentrer en conflit sans un tel contexte. La logique de prévention est d'exclure les erreurs, autant que faire se peut, alors que celle de l'innovation consiste, face aux nouvelles possibilités, à apprendre continuellement. De ce fait, les

mécanismes traditionnels d'évaluation et de contrôle ne sont plus guère en mesure de réduire l'insécurité. L'économie de la connaissance montre à quel point nous dépendons du savoir des autres et pourquoi la confiance est une ressource dont nous ne pouvons pas nous passer. C'est la raison pour laquelle on lui accorde tant d'attention. Le caractère de l'incomplétude des relations économiques et sociales en fait un bien rare et indispensable. Lorsque croît le non savoir auquel nous sommes confrontés, la confiance devient un facteur fondamental. L'idée de Luhmann (1989) selon laquelle elle est un mécanisme de réduction de la complexité sociale prend ici toute son importance. La confiance rend tolérable une élévation du degré de complexité et d'incertitude, elle répond au besoin de mécanismes visant à accroître la sécurité pour compenser notre incapacité de calculer les risques avec certitudes.

C'est pourquoi le rôle des institutions qui, en réduisant l'incertitude, aident à la prise de décision, est de jour en jour plus important. Le notariat répond précisément à cette demande en participant à la construction d'infrastructures sécurisantes indispensables dans l'économie de la connaissance⁽¹⁷⁾. Nos rejoignons sur ce point, Hodgson (2015) lorsqu'il explique que : « pour comprendre le système moderne appelé « capitalisme », il faut adopter une nouvelle approche, qui diffère de la majorité des analyses proposées en économie ou en sociologie. Il faut abandonner les métaphores physiques basées sur des images d'entités et de forces, et présenter l'économie comme un système de traitement de l'information en perpétuelle évolution, impliquant la création, l'attribution et l'échange de droits juridiques appliqués à différents types d'actifs. Comme cette analyse se concentre sur des institutions historiquement marquées comme le droit, la propriété et la finance, elle ne cherche pas à traiter de tous les types de systèmes économiques possibles. Mais cette perspective historique est moins une faiblesse qu'une force pour la théorie, qui gagne ainsi en pouvoir explicatif ».

(17) Dans son ouvrage sur le Mystère du capital Hernando de Soto (2003) explique parfaitement comment des actifs une fois dotés d'un statut juridique sûr, se « dépersonnalisent » et deviennent ainsi à la fois plus et autre chose : ils peuvent devenir un capital, support de crédit, accroissant ainsi la capacité économique de ceux qui les détiennent, leur capacité à investir, à développer des activités économiques... On peut y voir tout l'intérêt des opérations de « titrement » réalisées par les notaires.

PROPOS INTRODUCTIFS

Denis-Pierre SIMON président du congrès

LA CONNAISSANCE ET LE KNOWTAIRE

CORNEILLE (Le CINNA) Auguste :

« Je suis maître de moi et de l'univers »

WITTGENSTEIN :

« Il faut sans cesse que je me plonge dans l'eau du doute »

À la ruée vers l'or numérique, les « Legal-Techs » fournissent les pelles, selon l'expression d'Oussama Ammar rapportée dans le journal le Figaro en mars 2016 ; l'article continue : Les « Starts-Up » installées sur la toile sont en première ligne pour recevoir la masse de requêtes qui y sont sans arrêt envoyées (comment écrire un bail ? puis-je attaquer mon voisin ? comment devenir auto-entrepreneur ?

Elles sont les premières à posséder ce bien précieux : **le contact direct avec le client potentiel**. Certes lorsque leurs algorithmes ne suffisent pas à répondre, elles se retournent vers leur réseau d'avocats : mais ceux-ci ne risquent-ils pas d'être ravalés au rang de quasi-sous-traitant ? c'est cela l'UBERISATION ?

Notre profession, le Notariat, lance également ses premières applications numériques grand public (ex : Good Bail) comme une bouée de salut pour apparaître dans ce nouveau marché du droit.

Quelles doivent être nos préoccupations face aux nuages qui s'amoncellent : ne s'agit-il que de surmonter la révolution du numérique ? Certes, c'est une montagne ! Elle sera sûrement très difficile à franchir ! Mais ne devons-nous pas nous poser la question de savoir ce que l'on trouvera derrière ? La motivation de notre réflexion est de comprendre l'essentiel, à emporter dans ce voyage auquel nous sommes contraints ; de quoi aurons-nous alors le plus besoin : Je suis convaincu qu'il s'agit de la Connaissance !

L'avenir se lit dans le passé ! Nous avons fait le choix de l'introspection avant d'envisager la prospective. C'est ce que vous pourrez constater dans cet ouvrage.

L'équipe de rapporteurs, auteurs de ce livre, s'est agrégée autour d'un cercle de réflexion, au fur et à mesure des rencontres et discussions : quelques-uns sont en effet de ceux qui se sont mobilisés autour du sujet de « l'Economie du droit » (MJN San Francisco 2007) réflexion qui a bien servi la profession si on en juge les retombées (le notaire régulateur, le notaire exportateur, le notaire sans office, l'incontestabilité de l'acte notarié... le notaire, l'homme à qui se fier !.....)

Ce sont aussi des grands professeurs qui ont été révélés à notre profession par ces travaux, tels le professeur Bruno DEFFAINS (l'économie de la confiance) devenu pour notre congrès 2016 Rapporteur de synthèse, le professeur Anne FRISON ROCHE (la régulation), le professeur Olivier MORETEAU (l'ethnocentrisme)...

Ce laboratoire d'idées ne s'est jamais désagrégé ; il a même donné naissance à une association qui œuvre au service des expatriés français : il s'agit de l'association NOTAIRES À VOTRE ÉCOUTE.

Notre sujet d'aujourd'hui, la CONNAISSANCE, est né de ces travaux.

Pr Bruno DEFFAINS *« je ne suis pas certain que tous les professionnels aient bien tous compris les enjeux économiques du débat que vous soulevez à propos de la production, du partage et de l'utilisation de la connaissance. L'information est coûteuse à produire, à traiter et l'évolution actuelle (production des normes, globalisation...) du droit implique des moyens sans cesse croissants. Je suis convaincu que votre rapport constitue une belle opportunité pour ouvrir les esprits. »*

Ainsi, avec le Pr Bruno DEFFAINS, Docteur en Sciences Economiques, Membre de l'Institut Universitaire de France (promotion 2013), Membre de la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales (CEPC), avec M^e Yvon ROSE (Président dudit congrès de 2007) , et M^e Annie ROLLET (Présidente de celui d'EVIAN), ont composé notre travail collectif sous la protection bienveillante de notre commissaire général M^e Jean PICHAT :

- Marylise HEBRARD, philosophe, juriste, directrice du centre notarial franco-chinois de Shanghai et de celui de Pékin ;

- Jean SALLANTIN, chercheur émérite au CNRS de Montpellier, mathématicien, logicien, informaticien ;

- Marie-José LAWThER, Auditeur INHESJ - 17^e SNS. « Protection des Entreprises et Intelligence Economique », coordinatrice du réseau JURISVIN.

Et deux membres actifs de JN :

- Christophe LAMARQUE, expert immobilier à Collioure ;

- Jean-Robert ANDRE, consultant chercheur au CRIDON de PARIS.

Un groupe de rapporteurs, que vous pourrez retrouver à Buenos Aires pour débattre. Une « Equipe » de débatteurs à qui je rends hommage et que je remercie pour le sérieux de leur travail, leur implication, leur amitié, leur bonne humeur : nos discussions, ont sérieusement amélioré notre connaissance !

Dans ce livre vous lirez également trois textes supplémentaires de personnes impliquées : ils apportent à la réflexion, une autre dimension par leur liberté de langage :

- celui d'un théologien : Christian PIAN, maitre de conférences au Théologium de l'Institut Catholique de Paris ;

- celui d'un notaire bien connu des « Geeks » de notre profession pour sa vision « réveille-matin » des choses, et pour son acuité : M^e Didier MATHY ;

- et celui d'un notaire connu dans la profession pour le prix SOLON qu'il a créé : M^e Etienne DUBUISSON.

Tous, nous vous offrons notre travail !

Section I – PLAN : La connaissance

9. Le premier niveau : la **réflexion théorique**,

Le deuxième niveau : la **présentation des enjeux**

Le troisième niveau : le notariat **s'empare de ces enjeux !**

Avec des exemples de solutions :

- la mise en place de réseaux intelligents, restreints, protégés (c'est l'application présentée par Marie-José LAWATHER avec JURISVIN) ;
- la mise en place de la culture de la recherche (c'est la création de la chaire notariale internationale) ;
- la mise en place d'un arbre de la connaissance pour l'application des droits étrangers : (c'est la proposition (de 1999) d'application de Didier MATHY) ;
- la mise en place de techniques de débats (c'est la proposition d'application de Jean SALLANTIN) : le notaire authentifiant les débats !

Tous ensemble sous la conduite du pr Bruno DEFFAINS nous tentons collectivement d'expliquer qui ou que sera « le sachant notaire » de demain.

10. Le Travail a, naguère, été érigé par l'homme en une valeur de société : un moyen d'obtenir un statut social, une reconnaissance de ses pairs, une valorisation de soi.

Aujourd'hui la connaissance prend le pas sur cette valeur « Travail » : le plombier vend maintenant plus cher son étude thermique préalable que la chaudière neuve qu'il va installer !

La connaissance permet de s'assurer un statut social ; un revenu : elle est devenue capitalisable !

Quand la marque de voitures connectées TESLA vend au premier assureur mondial les données recueillies dans les voitures de sa marque, c'est bien de commerce d'information dont il s'agit ! Les économistes assurent qu'une bonne gestion des données est capable d'améliorer de 15 % la rentabilité d'une entreprise : ceci explique en partie l'engouement actuel pour les « Big Data ».

Le métier de Sachant dont l'objet est de vendre son savoir, est-il favorisé par cette transformation de société ou au contraire est-il fragilisé ? Notre métier, le notariat doit-il trembler ou se réjouir ?

Jean Robert ANDRE détaille dans son rapport combien le notariat s'est emparé de cette circulation de la connaissance, au sein même des études notariales mais aussi comment la profession s'organise autour de cette force.

Indéniablement il faut réfléchir aux implications de cette transformation sociale, d'autant qu'elle résulte en partie de la récente faculté d'accumuler les données, les informations, les savoirs, en quantité gigantesque. Nous le réalisons avec nos fichiers PERVAL-BIEN.

Les informaticiens expliquent que les gains de miniaturisation augmentent chaque jour cette faculté : selon la loi de MOORE, le nombre de transistors des micro-

processeurs sur une puce double tous les deux ans. Cette prédiction s'est révélée étonnamment exacte. Entre 1971 et 2001, la densité des transistors a doublé chaque « 1,96 » année. En conséquence, les machines électroniques sont devenues de moins en moins coûteuses et de plus en plus puissantes. Nos actes même s'ils ne comportent pas de transistors doivent se soumettre à cette loi économique.

Pour la fabrication de nos produits (les actes) nous tendons selon cette loi vers le prix coûtant, vers le coût pertinent évoqué dans la loi MACRON, pour ne pas dire vers la gratuité. Cela paraît fou, mais il faut que nous acceptions de le réaliser pour ne pas obérer notre avenir !

Mettons à notre profit la règle « *Quand c'est gratuit, c'est vous le produit* » !

Ce qui sera facturable sera le service rendu à l'homme par son écoute dans un bureau et non le service informatisé déshumanisé.

La loi de Moore n'est pas une loi de la nature, c'est une conséquence de la volonté des constructeurs de la technologie de rythmer l'évolution d'une technologie qui doit tous les deux ans construire une nouvelle génération d'usine. Les notaires fabriqueraient une loi de MOORE en imposant aux développeurs de leur informatique de faire deux fois mieux et deux fois moins cher tous les deux ans ! Aller vers le grand nombre aurait pour effet l'élargissement du nombre de clients utilisant des formules sécurisées et simplifiées dans une simple interaction avec un système. Cela permettrait donc d'amortir ces formules et de prévoir une génération de formules plus adaptées. Le droit d'aujourd'hui emploie encore le vocabulaire d'hier !

Cette stratégie éviterait de créer des intermédiaires aux notaires car leur prestation serait plus chère que celle des notaires. Cela contre une **Ubérisation** ! Il s'agit d'une évolution certaine qui doit, dès à présent, changer profondément notre manière de travailler : à défaut, nos concitoyens se détourneront de nos services pour ces actes. À défaut, le notaire serait perçu comme un rentier ! (N'est-ce pas ce qui vient de nous arriver déjà ?)

Parallèlement le notariat a des atouts indéniables pour non seulement survivre mais devenir le juriste recherché : sa fiabilité, son expertise, son organisation, sa solidarité ses obligations de conseils et d'efficacité, de conservation, etc.

Le seul vrai risque pour les notaires serait celui de ne plus apporter à leurs concitoyens la plus-value nécessaire à la justification de leur existence ! Il est une vérité qui ne changera pas avec le temps : un métier de service n'existe que si le client y trouve son compte !!

L'authentification est un bon exemple prospectif. Le monde numérique a déjà inventé une technique de certification sans intervention de l'homme : les **Blockchains**. Mais il serait absurde de réduire le rôle de garant des notaires à celui d'authentificateur de la fidélité d'un traitement de l'information par un processus de lecture et d'écriture. Ce serait aussi absurde que de réduire une horloge à ses engrenages : la fiabilité des engrenages est nécessaire à celle de l'horloge mais l'horloge ne s'y réduit pas.

L'excellence de qualité du service informatisé est de la responsabilité du Conseil Supérieur des Notaires (CSN). Le contrat informatisé ne se réduit pas, sans être dénaturé, à un programme informatique, ni même à un modèle mathématique car

il intègre la nécessité d'un débat pour qu'un accord se scelle ; un automate informatique n'a pas de fonction de débat pas plus qu'un modèle de calcul. Un robot notaire aurait besoin de fonction de débat car il aura à débattre obligatoirement avec les notaires et éventuellement leurs clients d'où le lien à l'intelligence artificielle.

Le notariat doit évoluer vers la technique des débats, tant pour se former, que pour innover. Lors du congrès MJN, Jean SALLANTIN, présentera le logiciel DIALOGUEA, formidable outil de formation et d'échange ; et expliquera le programme COMMUNECTEZ : quand le notaire est ancré dans une commune, il peut avoir le rôle d'authentifier des débats faits par les associations concernant la vie de la commune. Cet outil est une brique logicielle importante pour le développement du réseau social d'une commune.

L'authentification du débat a du sens quand il permet d'exhiber la source humaine d'une créativité. La créativité est celle d'un sujet qui peut être en situation d'en être dépossédé quel que soit le modèle économique en cours. C'est un bon moyen de situer le notaire comme partie prenante du développement des économies participatives. Le notaire comme authenticateur de toutes les formes de créativité des personnes. Bien belle mission !

La créativité doit devenir un atout du notariat ; je suis fier d'avoir créé la chaire notariale internationale et d'en avoir été le cofondateur : le notariat doit se saisir de la gestion de la connaissance !

11. Nous devons réfléchir au métier de notaire de demain, en gardant bien en tête ces obligations de notre profession, tout en redynamisant l'authentification : la nécessité de la preuve sera demain encore plus forte qu'aujourd'hui ! Le notariat doit évoluer vers un modèle qui reflète encore du sens et du repère : le notaire doit la symétrie d'information pour l'équilibre et l'équité de l'accord !

Le notaire consulté mènera trois niveaux de réflexion :

- la compréhension des problèmes concrets que les clients nous apportent ;
- la détermination du type d'idéologie (comme le droit, la philosophie, le social, etc), qui fait qu'il peut répondre à la question ;
- ensuite seulement, la connaissance de la science qui va permettre de résoudre le problème objet de la consultation.

L'économie de la connaissance est une idéologie, une science molle à part entière !

On peut raisonnablement se convaincre que nos entreprises verront leur survie passer par le développement des hommes et par la valorisation de leurs connaissances ; c'est ce que nous allons tenter de démontrer. Ainsi, comme l'un d'entre nous l'a dit lors de nos échanges :

« Le numérique doit prendre en charge le temps court

Et le temps long sera pris en charge par l'humain »

12. Le monde informatique a, quant à lui, depuis bien longtemps, imaginé ce futur : Il a entamé sa mutation : plus étonnant encore que l'Alpha GO de GOOGLE, qui a été capable de battre, cette année 2016, le champion du monde du Jeu du GO,

la société IBM fait travailler depuis des dizaines d'années beaucoup de ses ingénieurs pour mettre au point un système qui approchera les capacités humaines ; on dépasse le concept d'ordinateur ; La technologie cognitive WATSON d'IBM améliore lui-même ses connaissances. Il procède de trois façons :

- par ce que ses utilisateurs lui enseignent ;
- par ce qu'il déduit d'interactions antérieures ;
- et par les nouvelles informations qu'on lui présente.

Autrement dit, cette technologie cognitive peut comprendre et utiliser les données qui l'entourent, puis, s'en servir pour prendre les meilleures décisions.

On dit WATSON capable de soigner quelqu'un qui a le cancer grâce aux questions réponses accumulées en « méta-données » !

Est-ce la fin des déserts médicaux ?

Un Me WATSON prendra-t-il, bientôt, en charge la clientèle du notaire ?

Rappelons-nous le film HER et l'OS à la voix de Scarlett Johnson capable de subjuguier son utilisateur, non seulement par le timbre de sa voix mais aussi par sa « connivente » servilité.

Ces progrès suscitent des craintes parce que l'on vit une accélération technologique sidérante : « *nous en sommes à la Robolution* » (Bruno BONNELL). Le progrès n'est pas un choix : seule l'utilisation que l'on en fait en est un !

Christophe LAMARQUE, dans son rapport, vous entretient de ces progrès et de leur influence sur notre métier, tandis qu'Annie ROLLET explique la portée sociale de cette évolution.

Une équipe américano-brésilienne a réussi à transmettre en temps réel chez des rongeurs, de l'information entre deux cerveaux connectés : La prochaine étape sera-t-elle de connecter deux êtres humains par leur cerveau ? Selon ces chercheurs de l'université US DUKE et de l'institut brésilien de neurosciences de NATAL : « *une telle structure de traitement de l'information constituerait une première étape vers la création des ordinateurs organiques* ».

On peut légitimement parler de craintes devant ces lendemains. Il faut garder en tête la philosophie transhumaniste que l'on pourrait résumer en une idée : « un jour l'homme ne sera plus un mammifère : il se libérera de son corps, ne fera qu'un avec l'ordinateur et grâce à l'intelligence accédera à l'immortalité » !

Stephen HAWKING écrivait dans un article du « The Independant » : « *...si l'impact à court terme de l'intelligence artificielle dépend de qui la contrôle, à long terme la question est de savoir si elle peut tout simplement être contrôlée...* »

Il ne s'agit pas pour nous ici de répandre la crainte du transhumanisme : En entreprenant ces travaux, nous avons implicitement fait le choix de l'hypothèse d'un monde raisonnable ! Pour reprendre la distinction posée par Luc FERRY dans son récent ouvrage « La révolution transhumaniste », nous avons opté pour l'hyper-transhumanisme, héritier des philosophes français des lumières qui croient à la perfectibilité potentiellement infinie de l'être humain.

Nous pourrions nous rassurer en pensant que tous les métiers du savoir subiront la même révolution. Mais l'apparition des « Blockchains » que j'évoquais dans une revue professionnelle il y a déjà plus d'un an, nous contraignent à penser que le notariat risque d'être rapidement plus concerné que d'autres métiers ! Le notariat se doit de pencher vers le Darwinisme !

Une « Blockchain » est une base de données décentralisée ouverte et inviolable !

Il permet aux ordinateurs connectés à son système d'automatiser des relations d'affaires qui n'ont plus besoin d'être validées par quiconque : elle authentifie donc les transactions !

Dans l'histoire de l'humanité c'est la première fois qu'on peut se soustraire à un tiers de confiance !

Les Blockchains constituent-elles la fin des actes authentiques ?

La contribution du professeur DEFFAINS, forgera votre connaissance : Nous pouvons là encore tenter de nous tranquilliser, en nous rappelant que le vélo n'a pas supplanté la voiture bien que son usage soit gratuit ! Tout dépend de ce que l'on veut faire !

Il faut rester vigilant et observer ce qui va se passer avec les pays qui s'intéressent de près à cette technologie pour leur fichier immobilier ou leur cadastre (dans l'UE, la Grèce, mais aussi certains pays d'Afrique !).

Bien que cette nouvelle certification ne soit pas directement liée à la connaissance, elle permet de souligner que le problème posé par la société de la connaissance doit prendre en compte de nouvelles données pour lesquelles la connaissance et sa gestion seront, peut-être, des solutions.

Depuis plusieurs siècles, le notaire authentifie des actes ! Peut-on concevoir une authentification différente ? Une autre authentification. Le mathématicien logicien de l'équipe, Jean SALLANTIN du CNRS, vous exposera dans cet ouvrage que la logique juridique est bien différente de la logique informatique. Il faut veiller à préserver et à développer notre plus-value, ce qui le conduit par exemple à proposer l'authentification des débats, et la protection de la créativité au plus près de sa naissance. Si certains secteurs semblent voués à la perte, d'autres s'ouvrent en perspective pour le notariat ! Mais il faut les réaliser, voire les inventer ! L'humain est notre dimension !

Notre confrère Yvon ROSE, fort de son honorariat, vous parlera de l'intérêt des études à se servir de la connaissance comme d'une matière première : tout comme les notaires de SHANGHAI, l'ont fait avec leur « coffre-fort de l'intelligence », tout comme la Chambre de Paris, et l'ADSN le font avec le coffre-fort électronique. Il soutient par exemple comme nouveau secteur d'activité, l'idée de protéger les droits d'auteur. Un trophée dit « Grammy » vient (en mars 2016) de couronner la chanteuse IMOGEN HEAP qui exploite la potentialité nouvelle des blockchains pour assurer aux auteurs la rémunération immédiate à chaque écoute : On comprend que tout va très vite : même dans un secteur nouveau, il faut trouver le petit espace qui nous offrira la plus-value recherchée par la profession.

Section II – Le sujet : la connaissance

Une citation et une définition relevées dans mes recherches :

(Edgar MORIN) :

« *Le cerveau qui n'a que 40% de son poids à la naissance, se développe par les arborescences (. /..), les formations de connexions (. /..), les formations de myélines autour des axones, qui justement s'effectuent dans, et par, les interactions entre l'individu, lui-même singulier génétiquement et phénotypiquement, avec les événements singuliers de son expérience personnelle au sein de son environnement familial, culturel, naturel singulier* ».

(.../...)

La connaissance humaine n'a jamais relevé du seul cerveau : l'esprit se forme et émerge cérébro-culturellement, dans, et par, le langage qui est nécessairement social et, via, l'esprit (apprentissage, éducation). La culture d'une société, s'imprime littéralement dans le cerveau, c'est à dire y inscrit ses routes, chemins et carrefours »

Définition : la connaissance est fondée sur une information assimilée et utilisée afin de parvenir à une action ou à une décision. Les connaissances sont des informations qui se trouvent dans la mémoire des personnes. La valeur des connaissances est élevée puisqu'elles permettent la prise de décision ; la connaissance permet donc la généralisation des problèmes, alors que l'information ne permet de prendre que des décisions particulières.

Marylise HEBARD, la philosophe de notre équipe, vous explique dans son rapport avec brio le singulier de la connaissance.

Pour ma part, j'ai dans mes lectures, retenu deux ou trois choses simples dont je vous fais part :

- on parle de pyramide de la connaissance cette dernière se situant en haut de la pyramide : on distingue la connaissance tacite de celle explicite :

- la connaissance tacite est un concept développé par Michael POYANI en 1958 : il a démontré que le développement de toute forme de savoir y compris dans le domaine scientifique est indissociable d'expériences subjectives et de connaissances personnelles : l'essentiel du savoir réside dans la tête des gens sous la forme de savoir pratique. Elle est notamment le fruit de l'expérience personnelle ou tirée de l'expérience des autres ;

- par différence la connaissance explicite, stockable dans des livres est plus facilement transférable ;

- les grecs quant à eux, avaient défini plusieurs formes de connaissance : l'*Épistème* (connaissance abstraite générale), la *Techné* (connaissance permettant l'accomplissement d'une tâche) la *Phronesis*, (sagesse sociale) la *Métis* (la connaissance conjecturale, ruse, flair).

La compréhension de cette notion précise de la connaissance est essentielle ! Il faut par exemple bien la distinguer « des connaissances ».

La quête de la connaissance et son exploitation relèveront de stratégies différentes selon qu'il s'agira de connaissance explicite ou tacite !

La connaissance n'est pas innée : La connaissance naît !

Premier processus : l'intuition, c'est l'allumage !

Deuxième processus : la construction, on construit la connaissance

La connaissance est ancrée : elle n'est pas désincarnée

Nous devons faire l'effort de réfléchir à la manière pour nos entreprises de construire la connaissance en prenant garde de ne pas tomber dans le piège de la fausse piste relevé par Edgar MORIN :

« Le désir infini de connaissance, le désir impératif de vérité, qui poussent à connaître pour connaître, sans souci des conséquences éthiques, politiques ou religieuses, sont sans doute le moteur le plus puissant de l'aventure de la connaissance : ils tendent à surmonter tout obstacle et à s'affranchir des « im-printing socioculturel ». Mais ce même désir infini, impérieux, peut aussi tromper la connaissance en la téléguidant vers des vœux métaphysiques secrètement et inconsciemment inscrits au départ de la recherche. Bien des quêtes de la vérité se terminent sur la réponse d'avance souhaitée : « Tu ne me chercherai pas si tu ne m'avais déjà trouvé » :

« La vraie recherche, elle, le plus souvent, trouve autre chose que ce qu'elle cherchait »

Cette recherche est stratégique ; elle marque déjà l'organisation de nos études : Le notariat est entré depuis plusieurs années dans l'économie de la connaissance.

Nous sommes déjà tous abonnés à des revues juridiques, à des alertes journalières ; nous réunissons tous nos équipes régulièrement autour d'une veille juridique... Nous prévoyons des plans de remplacement en cas de départ d'un collaborateur ou de maladie d'un autre ... Mais en même temps nous n'avons plus dans nos études de clerks principaux chargés d'apprendre le métier à ceux qui arrivent (quelles que soient leur formation) !

Qui n'a pas entendu d'un notaire son admiration pour ce Principal qui l'a formé et qui lui a tout appris ! Moi-même je rends hommage à Monsieur Jacques ROUX, clerk de notaire, en face de qui j'ai travaillé plus de dix ans.

CHAPITRE I

L'ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE

13. (Je reprends ici l'alerte du professeur DEFFAINS : cette économie ne fait pas disparaître le besoin de sécurité et la fonction notariale pour cette sécurité)

C'est Fritz MACHLUP qui en 1962 semble avoir posé les premiers jalons de ce que l'on a appelé, plus tard, l'économie de la connaissance dans son livre : *"The production and distribution of Knowledge in United States"*.

Ces travaux ont été repris dans une annexe d'un rapport officiel français paru en 1978 « L'information de la société », rapport qui connut un grand succès médiatique sous le nom de ses auteurs Simon NORA et Alain MINC.

La commission européenne a fixé en 2009 lors de la conférence de Göteborg les trois parties constitutives d'une économie de la connaissance :

- 1) la recherche-développement et innovation,
- 2) l'éducation,
- 3) les technologies de l'information et de la communication.

La fondation COPERNIC a relevé dans ses travaux qu'il existe non pas une, mais deux économies très différentes de la connaissance et de la culture :

- l'une est centrée sur l'exploitation privative du savoir, de la culture ; et elle peut être incarnée par des firmes comme Google, Apple, Face book, Amazon (les GAFA), de grands groupes d'éditions scientifiques qui utilisent les titres de propriété intellectuelle (droits d'auteur, marques, brevet) pour capter de la valeur ;
- l'autre économie est organisée au contraire autour de l'ouverture et du partage de la connaissance avec des exemples comme ceux des logiciels libres (ex WIKIPEDIA) œuvrant pour le développement de biens communs de la connaissance.

Il existe une tension et même un conflit latent entre les deux logiques qui sera sans doute un trait dominant de notre siècle : en effet une des grandes questions est d'anticiper comment la révolution industrielle du 21^e siècle va réinventer un modèle économique pour que le progrès soit partagé par tous ?

Où trouve-t-on des traces de cette économie de la connaissance dans le notariat ?

- En ce qui concerne la première économie (connaissance-capital), je reprends l'exemple des fichiers de références immobilières. À ce sujet notre rapporteur Jean SALLANTIN découvrant cette richesse notariale a eu une expression qui pourrait devenir une devise : **il faut ré-enchanter le notariat !** Pour lui notre organisation permettrait au notariat de jouer un rôle actif, par exemple, sur le terrain du développement durable : les maisons que nous vendons sont connectées : pourquoi ne pas imaginer un boîtier qui témoignerait par exemple du calme des voisins ! Pourquoi le notaire et ses collaborateurs ne deviendraient pas, pour l'acquéreur, le commentateur avisé des données collectées, des diagnostics obscurs, le garant de leur fiabilité ?

- En ce qui concerne la seconde économie, œuvrant pour le développement en bien commun de la connaissance, la profession a commencé sa mutation en créant par exemple des réseaux participatifs comme celui de JURISVIN. Sa coordinatrice, Marie-José LAWOTHER, spécialiste en intelligence économique et en protection des données d'entreprises nous parle par exemple dans cet ouvrage des plateformes collaboratives, de leur animation.

C'est bien sûr du flux de cette connaissance dont nous allons beaucoup vous parler, car c'est la sève de notre activité !

Le monde notarial, malmène et délaisse quelques fois ses électrons libres. Il aurait pourtant intérêt à s'ouvrir à leur connaissance : M^e MATHY nous a révélé cette économie depuis plus de quinze ans en révélant Michel AUTHIER : Ses travaux sur l'arbre de la connaissance ont été présentés en 1999 au congrès du syndicat des notaires à Beaune. Il nous expliquait déjà : « ... ce qui va permettre une entreprise nouvelle, compétitive, c'est sa capacité à innover, c'est-à-dire sa capacité à trouver une réponse nouvelle à des problèmes nouveaux... ». /..

« Donc il faut que la connaissance dépende de nous, car elle va être un facteur d'innovation et de compétitivité important : trouver des réponses nouvelles c'est optimiser la connaissance »

Alors comment réussir une meilleure connaissance ?

Un constat de Roger SUE dans le journal « le Monde » nous donne une clé :

Nous entrons dans une société de la connaissance qui transforme radicalement les règles du jeu économique et social : chacun peut apporter à la société, à l'entreprise sa propre expérience, ses compétences, son propre talent : de cette richesse inédite vite convertie en capital humain, le travailleur doit désormais engager toute sa personnalité, se donner corps et âme, faire preuve d'initiative, et si possible de créativité, mettre ses « capacités » au service de l'entreprise !

../..

Aujourd'hui le vrai travail se fait en dehors du travail lui-même. Pendant ce temps, par la vertu de la société de la connaissance, l'individu peut librement cultiver son propre talent, sa propre employabilité dont pourra ensuite disposer l'entreprise : une société de la connaissance qui se voudrait plus juste est aussi une société en formation permanente !

Rares sont les entreprises à ne pas se considérer comme innovantes mais, dans le même temps, rares sont les entreprises à disposer effectivement d'une organisation managériale pour assurer la transmission de la connaissance.

La connaissance est pourtant indissociable de l'individu : l'entreprise doit reconnaître le rôle stratégique du salarié.

CHAPITRE II

D'OÙ VIENT LA CONNAISSANCE ?

14. À l'échelle de l'entreprise, il est de plus en plus clair que l'avantage compétitif d'une entreprise repose avant tout sur les compétences de ses ressources humaines et la capacité à se doter d'une organisation apprenante.

Je devrais parler ici de la formation et de son utilité : bien que pur produit de la formation continue, d'autres l'ont fait beaucoup mieux que je ne saurais le faire.

Ce que je souhaite mettre en lumière pour vous, au sujet de la formation, c'est d'une part la nécessité d'une réponse collective et d'autre part une réforme indispensable.

- La pluie fait pousser mille choses mais on ignore tout ce qu'elle fait pousser ! cette phrase entendue m'a rappelé une partie des travaux déjà évoqués de Michel AUTHIER. Quand il questionne : *comment fait-on naître une nouvelle connaissance ?* Il propose en réponse : *je plante ma propre connaissance dans l'information, je sélectionne*

de l'information : et à partir de ce « geste » je fais naître une nouvelle connaissance : il en déduit que toutes les informations se valent et sont l'humus de la connaissance ! Plus il y a d'informations plus le terreau est riche ! Cette démarche est simple : nous la répétons plusieurs fois par jour, mais nous le faisons à partir de notre apprentissage qu'il qualifie de scolaire : on regarde l'information comme si elle était du savoir ! Or aujourd'hui ce sont des masses considérables d'informations dans lesquelles nous devons fouiller pour renouveler le plus rapidement possible notre connaissance : c'est ce que nous faisons à longueur de journée avec nos Smartphones, avec la radio, la télévision, les magazines, les revues professionnelles !

Heureusement, nous possédons des outils (moteurs de recherches) capables d'extraire de cet humus, l'information que nous souhaitons ! Cette information nous souhaitons l'obtenir vite, très vite ! Michel AUTHIER relève : *Si la connaissance devient de plus en plus importante c'est que les problèmes deviennent de plus en plus nombreux...*

Et surtout il ajoute : *il y a peu d'espoir qu'une stratégie du savoir individualisée permette au notaire dans le monde qui vient, de maîtriser les problématiques qui vont surgir ! Le collectif est la réponse à l'accélération considérable de notre environnement : il en déduit notamment la nécessité de créer des arbres de la connaissance ! (Didier MATHY l'explique ci-après dans sa contribution)*

Mais il en conclut également la nécessité de se former régulièrement tout en précisant (il y a 15 ans !) que dans ce phénomène d'accélération, dans trente ans il faudra se former tous les six mois à des choses qui, le temps de les maîtriser, seront devenues obsolètes : les générations à venir seront dans l'immédiateté. Ils travailleront ensemble comme ils vivront ensemble sans distinguer leur vie du temps du travail. On retrouve là ce que disait SUE ! (cf. *supra*)

Pour moi, ce futur mode de vie devient un des premiers constats à tirer de notre réflexion. Il faut en déduire ce que d'autres (dans la SILICON VALLEY notamment) ont fait avant nous : le lieu de travail doit être aménagé comme un espace de vie ! (crèche, buanderie, conciergerie, etc).

- Une nécessaire réforme :

M. NONAKA : « *Une connaissance est un croyance justifiée* ». Les croyances ou les bonnes pratiques doivent être mises à l'épreuve du feu d'autres professionnels pour en tester la validité et la robustesse avant d'être éventuellement consacrées comme « connaissance » et ensuite capitalisées exportées, répliquées.

Avez-vous réalisé qu'une thèse n'est validée qu'après avoir été débattue devant un aréopage d'universitaires ! Membre du jury de création des études créées, j'ai eu en 2015, l'occasion d'entendre pendant plusieurs semaines d'affilées, un peu plus de deux cents candidats, qui, chacun, pendant 20 minutes ont répondu aux quelques questions posées par les quatre professionnels sollicités, dont j'étais : un juge de la Cour de Cassation, un universitaire, professeur de droit et deux notaires.

Il a été étonnant de constater le nombre de mentions « Très Bien » relevées dans les dossiers des candidats, et leur silence ou leurs erreurs devant des questions basiques : on ne peut, à ce constat, que se dire qu'il existe un sérieux problème dans l'enseignement (du droit) : Ces élèves sont brillants le jour de l'examen et ne connaissent plus rien des grands principes du droit seulement quelques mois après ! Il est de mon avis que nous ne demandons pas aux élèves d'apprendre à réfléchir :

nous leur demandons d'apprendre des quantités de choses qu'avec leur Smartphone, ils mettraient cinq secondes à retrouver !

Nous devons réformer cette manière d'enseigner : les préparer à l'apprentissage d'une matière plutôt qu'à la subir : le travail doit se faire en partie en amont du cours, en développant le sens critique de l'élève : Jean SALLANTIN développe dans son propos, le logiciel DIALOGUEA qu'il a mis au point : c'est pour moi une deuxième découverte de nos travaux : la nécessité des débats pour construire la connaissance.

Tous les débats permettent d'acquérir l'esprit critique

Il faut veiller à développer l'esprit critique surtout avec le développement de l'immatériel en rappelant qu'on retient mieux par l'audition que par la vision.

Il est urgent que le notariat entre dans la culture du débat à tous les niveaux !

La formation et les échanges ne sont pas suffisants à la construction d'une bonne connaissance : il faut se rappeler des personnages historiques comme FOUCHE pour se remémorer que la recherche et la collecte d'informations peuvent être stratégiques. !

Lors d'un récent colloque organisé par le Centre Notarial de Droit Européen, (ACENODE) en partenariat avec l'association rencontres Notariat université (ARNU), sur les problèmes posés par les divorces au plan international, nous avons recherché pour les faire intervenir, des « Privés » (enquêteurs) qui feraient des recherches de patrimoine à l'international : nous n'en avons pas trouvé, mais il est bien certain que ces agences existent ! Le renseignement doit devenir une variable de notre profession, mais seulement pour l'équité du contrat !

L'humus évoqué par Michel AUTHIER est indispensable : sans information pas de culture de la connaissance !

Le Haut fonctionnaire François BLOCH a relevé cette vérité simple : « *toute décision résulte de la conjonction d'une compétence et d'une information* ». Le notaire doit par sa connaissance être cette compétence face à l'information que le client lui livre. (Ou qu'il trouve par lui-même).

Compétence et information sont des entités de même nature : elles sont de la connaissance, connaissance indispensable à la prise de décision.

Il est, pour chacun de nous, évident qu'il faut s'informer avant de conseiller. !. Les informations peuvent être éditées mais peuvent aussi être aussi informelles. Il ne suffit pas de connaître un texte de loi, il faut aussi avoir compris son utilité, ses avantages, ses inconvénients !

Pour reprendre les propos de M^e LAMBERT qui fut le président des notaires québécois :

« *Pour un notaire l'adoption de chaque loi nouvelle pose deux problèmes spécifiques :*

Celui de la connaissance (savoir) de la loi,

Et celui de l'application subjective par les citoyens de la nouvelle législation.

Voici donc que se présentent aux notaires de nouvelles perspectives dans l'exercice de leur devoir de conseil. En fait, il ne s'agit pas de l'exercice de ce devoir proprement dit : il s'agit plutôt de l'application de ce devoir préalablement à l'engagement des parties dans un processus contractuel ».

15. Une technique de recherche de l'information : l'intelligence économique (IE) :

- l'IE est une démarche qui se fait selon celui qui l'entreprend au niveau international, national, et au niveau de l'entreprise. Les aspects défensifs et offensifs de l'IE concernent trois grands points : le management de l'information, la protection du patrimoine informationnel, et le lobbying ;

L'IE est un usage offensif de l'information surtout externe (il s'agit de savoir ce que font les autres, comme pour la défendre !) : c'est stratégique !

- la veille s'inscrit dans l'intelligence économique : la veille est un processus en soi, relié aux autres processus de l'entreprise : pour cela il est recommandé d'appliquer les étapes de la roue de Deming au processus de veille : « planifier, agir, contrôler et réagir ! ».

Il existe différents types de veille ; on peut en distinguer trois :

- une veille ponctuelle (sorte d'étude de marché) ;
- une veille occasionnelle (une cible à surveiller de manière permanente) ;
- et une veille périodique (surveillance régulière de la cible : sorte de rapport d'étude).

On peut bien sûr organiser une veille à partir des outils reliés de l'étude :

Une veille informatique se déploie à partir d'une boîte à outil constituée d'éléments ciblés, (open source ou propriétaire) : Même une très petite entreprise (T.P.E.) peut mettre en place une stratégie d'IE : par exemple une stratégie permettant de savoir ce qui se passe en interne chez ses clients, ses fournisseurs, de détecter des informations précieuses pour innover, trouver de nouveaux produits, de nouveaux marchés. Avec une veille bien pensée, une TPE peut, par exemple, gérer sa réputation sur le web.

Plus qu'hier, l'appréhension de l'environnement concurrentiel par l'entreprise, l'anticipation des tendances, la maîtrise et l'utilisation optimale de flux d'informations croissant font partie des enjeux majeurs, imposant pour être correctement mis en œuvre de nouvelles pratiques.

Le notariat est un monde spécifique, du fait de ses règles déontologiques et disciplinaires, mais pour autant pas déconnecté des règles économiques de la concurrence ! Le notariat ne doit pas au nom de règle déontologique se priver de cette stratégie de l'intelligence économique.

16. Pourquoi l'IE ? :

L'entreprise doit répondre à deux critères si elle veut se pérenniser :

- être compétitive : savoir analyser, produire, vendre en réalisant des profits suffisants ;

- être innovante : savoir créer des produits ou et les nouveaux services pour s'assurer un avantage concurrentiel.

Un article paru dans le Monde du 13 février 2016 intitulé : « On assiste à la constitution de nouveaux monopoles » relate les travaux de l'économiste Philippe ASKENAZY dans son livre « Tous rentiers ! Pour une répartition de la richesse » explique que le surgissement de l'économie de la connaissance, basée sur le développement des technologies de l'information était une véritable menace pour le capitalisme traditionnel parce que sa matière première, la connaissance, la science, l'information, est constituée de biens communs dont la rente pouvait être distribuée à tous. Mais il affirme également que le capitalisme s'est sauvé lui-même en étendant les droits de propriété sur le capital immatériel. (D'où le sens premier de l'économie de la connaissance).

Pour l'anecdote, Philippe ASKENAZY ajoute : « ... de plus, le propre de l'économie de la connaissance est de recentrer les sources de l'intelligence et la création de valeur sur des territoires restreints comme la SILICON VALLEY sur des « villes monde » comme NEW YORK ou PARIS ... » : il en tire comme conséquence que la ressource rare n'est plus l'argent, le savoir, ou les ordinateurs, mais le foncier !

S'il est stratégiquement recommandé de recourir à l'intelligence économique cela revient à dire qu'il faut aussi se protéger de l'intelligence économique et de la veille menée par la concurrence ou celle susceptible de la devenir : Nous avons tous pu constater ce qui s'est passé ces dernières années pour les successions avec les banques ! Marie José LAWOTHER évoque avec expertise cette protection des données.

Faut-il en conclure que le notariat doit s'organiser et s'accaparer ce capital immatériel pour le gérer et le protéger comme une propriété ?

On peut en effet se poser la question notamment au sujet des références immobilières, pour reprendre cet exemple.

Mais plus que les données, ce sont nos savoir-faire, nos CRIDONS, par exemple, qu'il faut mettre à l'abri ! Demain cela pourrait être nos certificats de coutumes !

Nous devons entrer dans une stratégie de protection de notre connaissance collective ! Ce qui bien évidemment pose la question de notre dépendance à nos fournisseurs !

Quel est le notaire qui n'a pas un jour réalisé qu'il apprenait une innovation juridique de la formule proposée par sa SSII ? Est-ce que le terme même « proposé » reste d'actualité ?

Là encore, là surtout, il y a urgence pour le notariat à organiser la fabrication de ses actes tout en diminuant leur coût pour les rendre encore plus efficaces. Nous devons d'un côté regagner notre liberté d'artisan, pour ne plus subir d'aberrante formules à tiroirs, et réduire le coût de fabrication des actes : cela suppose une construction concertée du juridique vers le numérique.

CHAPITRE III

LA GESTION DE LA CONNAISSANCE

17. La protection, la gestion et le développement des connaissances deviennent de plus en plus des objectifs en soi. Il faut « capitaliser » les connaissances. D'abord repérer les connaissances cruciales. Puis les préserver. Ensuite les valoriser au service du développement de l'entreprise en les rendant accessibles selon des règles de confidentialité, les diffuser, les exploiter, les combiner pour en créer de nouvelles ; il faudra les actualiser ! On parle de « Knowledge Management » !

Le Knowledge Management (KM) (management de la connaissance collective dans l'entreprise) est l'optimisation de la connaissance.

La connaissance n'est pas une simple information qu'on traite, diffuse, classe, stocke comme un objet ; c'est une réappropriation par un être humain, par le biais de sa culture, de son milieu socioprofessionnel, de sa représentation personnelle, de son affectivité ; elle devient vivante, elle s'enrichit au fur et à mesure de ses échanges (d'où la nécessité des débats !) Manager la connaissance, c'est donc avant tout manager des êtres humains, avec leurs qualités cognitives, mais aussi avec leurs facteurs affectifs émotionnels.

Le KM regroupe le partage, l'utilisation, l'organisation des connaissances explicites ou tacites entre les acteurs de l'entreprise, d'une organisation (d'une profession !)

Par exemple : Un des faits importants qui déclenchent le KM est l'arrivée en retraite de personnes issues du baby-boom : l'intérêt des entreprises est de trouver un moyen de conserver et de transmettre par la suite les avoirs et savoir-faire qu'elles ont pu accumuler tout au long de leur carrière ; le KM est un processus de capitalisation et de diffusion des savoirs : il suppose que la connaissance soit capturée là où elle est créée, partagée par les hommes et finalement appliquée à un processus de l'entreprise !

Le KM est aussi le processus par lequel les entreprises créent de la valeur (donc de l'enrichissement) à partir de leur actif intellectuel ; Chaque entreprise a besoin de renouveler ses produits présents et de penser son futur.

On en tire notamment comme leçon qu'il faut laisser de la spontanéité au notaire pour cette fameuse créativité. C'est à mon avis un point important à retenir de nos travaux.

Le KM n'est pas une fin en soi : c'est une approche au service d'une finalité :

- optimiser les processus, améliorer la prise de décision en réutilisant la connaissance déjà existante ;
- identifier et développer les compétences et connaissances cruciales pour les valoriser en tant que telles (mettre en œuvre les programmes de transmissions des connaissances des communautés d'apprentissage, du e-Learning) ;
- innover en créant des connaissances nouvelles résultant de la combinaison, de la fertilisation croisée d'idées, d'informations, d'expériences (création d'une culture du partage).

Il faut en déduire : le lieu de travail doit être aménagé comme un espace de partage ! La machine à café et la cuisine doivent devenir les lieux de développement de nos entreprises !

18. Connaissance et innovation

Alphonse CARLIER (dans son ouvrage IE et KM) : « *Le monde de demain se construira sur la capacité d'innovation et l'excellence des systèmes opérationnels capables de délivrer la valeur ajoutée attendue par les clients.*

L'intelligence économique ainsi que le Knowledge Management sont induits dans cette affirmation.

Là où l'innovation, la recherche, la production ou la gestion des informations au jour le jour sont vitales et nécessaires, l'entreprise doit s'adapter à de nouvelles opportunités : elle doit lutter grâce à des moyens supplémentaires (analyse, maîtrise, pertinence, lobbying, influence) pour affronter l'économie de demain. »

L'innovation au sein d'une organisation n'est pas qu'une question de génie individuel, c'est un état d'esprit collectif encourageant la prise de risque, admettant l'erreur, reconnaissant la paternité du créateur. Cet état d'esprit ne doit pas simplement être toléré mais faire l'objet d'une véritable politique encouragée au plus haut niveau et assortie d'une communication interne et externe.

Selon **Jean-Yves PRAX** dans son ouvrage « **Le manuel du KM** » il n'est pas étonnant que la Silicon Valley qui a généré de très nombreux emplois réponde à 5 conditions :

Un nombre élevé d'agents : contrairement à la tradition française qui privilégie les projets internes (sans faire appel aux compétences extérieures) : les entreprises californiennes préfèrent établir des partenariats plutôt que de tout faire elle-même.

La forte densité des agents : un confinement où l'on se croise !

La diversité : notamment ethnique !

La connectivité : favoriser la communication entre personnes qui ne se connaissent pas, par une infrastructure technologique de pointe (peu importe que ces relations soient superficielles, voire éphémères. Ce qui compte c'est la « cross fertilisation » la plus rapide possible.

L'esprit « gagnant-gagnant » amène à considérer l'étranger comme un porteur potentiel d'enrichissement.

La motivation : elle s'explique dans la Silicon Valley par la passion technique et la motivation financière.

Au-delà de ces conditions un peu théoriques, on peut créer les conditions favorables à l'émergence d'idées ou de concepts nouveaux en organisant des lieux ou des événements où vont se croiser les compétences, d'échanger les idées et surtout provoquer une rupture dans les systèmes de représentations de l'individu.

Certains congrès sont propices à ces échanges intellectuels.

Ils déplacent l'individu hors de son contexte habituel, le rendant plus libre de penser.

En le déplaçant dans un lieu exotique ils créent des conditions de rupture cognitive donc de meilleure réceptivité à des signaux ou idées différentes.

En le mettant au sein d'un groupe informel il oblige l'individu à se débarrasser de l'image qu'il se croit forcé de donner de lui-même pour lui redonner une capacité d'étonnement, d'apprentissage, d'humilité.

La convivialité, le plaisir, la détente sont propices aux échanges, à l'empathie, à l'envie de découvrir l'autre et de considérer que ses idées sont recevables.

Le notaire doit s'investir pour favoriser l'ambiance nécessaire à la bonne circulation dans son étude de la connaissance.

Manager dans l'économie du savoir suppose de comprendre le fonctionnement des équipes et des communautés, ce qui régit la motivation profonde d'un individu à partager avec les autres.

Dans cette économie de la connaissance, des communautés de pratique, communautés professionnelles voient le jour spontanément ou sous l'impulsion du management : elles facilitent la transmission de savoirs tacites basés sur l'expérience et des savoirs explicites acquis par la formation. La circulation de cette information crée un savoir collectif qui peut servir de base au perfectionnement et à la résolution de problèmes dans l'action.

Des perspectives nouvelles de travail coopératif se profilent avec les espaces numériques de travail (ENT).

CHAPITRE IV

LA CONNAISSANCE UTILISÉE COMME UN FLUX

19. Pourquoi un flux ? la connaissance doit circuler dans toute l'étude du notaire comme le système sanguin, c'est-à-dire avec une ré-oxygénation, une remise en cause permanente : la connaissance est une attitude, une capacité à acquérir des choses : personne dans l'étude ne doit se cantonner dans la position de confort. C'est au manager d'y veiller afin que ce soit toute l'équipe qui fasse fonctionner « la pompe » à double flux !

L'intelligence collective.

L'intelligence collective n'est pas la somme des compétences, c'est le résultat de l'interaction entre les hommes et les femmes qui constituent l'équipe : il faut créer un orchestre et amener chacun à dépasser ses limites ! Il faut une confiance réciproque ; il faut de la reconnaissance ! Il faut un animateur ! Et chacun doit savoir quelle est l'orientation stratégique de l'équipe.

Chacun revendique la paternité de son capital de connaissance, de son expérience ; il œuvre de plus en plus à valoriser sa propre réputation ; il s'inscrit dans des réseaux

sociaux en tant que personne ; il partage des idées, des informations, des connaissances avec des personnes employées par d'autres entreprises parfois concurrentes ! Ce qui lui permet d'être innovant, d'anticiper des changements !

Sur le plan des connaissances ce n'est pas l'entreprise qui s'est mis en réseau mais l'homme !

Il faut y songer pour la protection de certaines données, mais aussi pour préserver le capital humain de l'entreprise.

Rappelons à ce sujet les travaux de Robert KRAUT (université de PENNESYLVANIE) « paradoxe du net » qui a démontré qu'une utilisation intensive d'internet accroissait le sentiment de solitude et le risque de dépression (ces travaux viennent d'être confortés par ceux M.KROSS et ses collègues (université du MICHIGAN) : plus une personne se connecte à FACEBOOK moins elle se sent bien dans sa peau).

Il faut une stratégie et que les rôles soient distribués : l'important est l'humain, l'équipe, le partage, la confiance.

Mais comment investir des frais de formation sur un employé : Un outil reste à créer par la profession ; il créerait une véritable bouffée d'air dans le monde du notariat : un contrat de travail qui permettrait de fidéliser les employés qui accepteraient une formation longue à l'étude ! En intégrant par exemple dans cette convention une clause de prime de formation longue qui serait versée à l'employé sur la période d'amortissement qui suit cet investissement (2 ou 3 ans par exemple) – à défaut de stabilité la prime ou la fin de la prime serait perdue !

Le partage de la connaissance (PKM) est l'optimisation de la gestion de la connaissance ; il vise à systématiser et optimiser le partage des connaissances dans une organisation ; mais rappelons que la connaissance suppose une contextualisation des informations pour créer un sens : il faut installer dans l'entreprise, dans nos études une véritable démarche du partage de la connaissance, un cadre, des équipes, des responsabilités !

Les objectifs du KM seront donc :

- de reconnaître et de protéger le savoir de l'entreprise ;
- d'identifier les connaissances et les compétences de l'entreprise (interne ou externes) ;
- de créer les connaissances nécessaires au développement de l'entreprise ;
- de développer les connaissances et les compétences existantes ;
- d'élaborer, de diffuser et de partager les savoirs collectifs.

Bien sûr il existe maintenant des outils de partage de la connaissance : on peut citer par exemple le « Mind Mapping » avec des arborescences, des représentations heuristiques : nous connaissons l'arbre de la connaissance : l'utilisation d'un outil décuple la productivité de l'entreprise et celle de l'équipe ! (ex : lors d'un brain storming on représente visuellement idées et information : il s'agit d'organiser clairement l'ensemble des données).

On peut citer des outils plus connus tel le WIKI.

Mais aussi on peut plus simplement rappeler que pour qu'un travail collectif puisse servir à un partage de connaissance, il faut que les acteurs partagent la même unité

d'action ; la création de connaissance collective se fait par la socialisation : le tutorat, le compagnonnage, l'apprentissage, les réseaux.

On parle aussi pour les grandes entreprises de DI (directeur de l'information).

La connaissance est décrite comme l'émergence d'un couplage, d'un équilibre entre l'être cognitif (individu) et son environnement (société) : l'échange d'informations et de connaissances est le ciment qui construit notre société, nos entreprises, nos équipes : Cependant, l'échange doit fonctionner dans les deux sens !

Par exemple, les jeunes rejettent nos jugements de valeur et trouvent insupportable qu'on ignore ce qu'ils savent : on recrute des professeurs sur leur savoir, alors qu'on devrait les recruter sur leur capacité à comprendre la culture des jeunes afin de leur ouvrir les portes vers le savoir académique : Toute connaissance non désirée est aussitôt oubliée.

danah boyd : « ...j'ai compris que comprendre l'adolescent permet de comprendre la technologie. /.. Il faut embrasser la technologie plutôt que la craindre !... »

Il faut donc accepter de nous remettre en question et de nous ouvrir à ce que nous pouvons quelques fois juger comme des futilités, des modes ou même des « caches à fainéants » !

Les murs Facebook sont les « dazibao » d'hier : une expression populaire !

CHAPITRE V

CONNAISSANCE ET RELATION SOCIALE

20. Naissent des lieux de « Co-working » : c'est une communauté d'un écosystème ou l'aspect social prime : bien plus que des locaux uniques c'est un état d'esprit, une entraide, un partage de compétences et de valeurs que les « Co-workers » viennent chercher dans ces nouveaux lieux.

L'acte de connaissance étant à la fois biologique, cérébral, spirituel, logique, linguistique, culturel, social, historique, la connaissance ne peut être dissociée de la vie humaine et de la relation sociale.

Il faut une culture partagée pour une culture du partage !

Pour le KM il faut introduire une culture permanente du partage ! Il existe ainsi certain modèle : on peut citer le concept japonais du « Bâ ».

(Extrait de WIKIPEDIA) « Le Bâ est conçu comme un espace de création de connaissances,

Pour NONAKA, le Bâ est le cadre favorable dans lequel peut s'exercer la « spirale de création de connaissances SECI » qui enchaîne les 4 modes de conversion du savoir basés

sur les interactions entre acteurs : socialisation, externalisation, combinaison et internalisation (NONAKA et TAKEUCHI, 1997). Chaque mode de conversion représente un mécanisme de transfert et de création de connaissances tacites et explicites, fondé sur les interactions entre des individus ayant différents types de connaissances dans différents contextes. Le point de départ de la création de connaissances est l'individu et en particulier la connaissance tacite dont il est porteur. Pour entrer dans la spirale de création de connaissances, au terme de laquelle la connaissance individuelle est rendue disponible à l'organisation toute entière dans un processus continu, il faut d'abord capter une connaissance essentiellement faite de schémas mentaux, de références personnelles, de croyances et de points de vue, qui forgent la façon dont chacun perçoit le monde. La socialisation est ainsi logiquement le premier processus de création de connaissance, et repose sur le simple fait d'être ensemble, de partager des moments et des idéaux. NONAKA insiste sur l'intuition, l'imagination et le recours aux symboles qui seront nécessaires pour partager des connaissances dont la plus grande part est difficile à exprimer de façon formelle. C'est pourquoi le Bâ ne se décrète pas mais requiert une adhésion volontaire. La philosophie du Bâ s'oppose à une idée de création de connaissance hors contexte, de manière individuelle, autonome et en dehors d'interactions humaines. Il s'agit au contraire d'un processus dynamique et ouvert qui dépasse les limites de l'individu ou de l'entreprise, et qui se concrétise au travers d'une plate-forme où l'on use d'un langage commun »

Le KM doit créer les conditions favorables pour que les acteurs détenant la connaissance puissent l'échanger, la créer, la transmettre, l'appliquer.

Il faut donc établir la confiance ! la confiance comme la plupart des valeurs humaines exige la réciprocité ; elle se construit à la fois dans l'image de soi-même et dans l'image de soi vu au travers du regard des autres ; le groupe agit comme un effet miroir ; en psychologie on appelle cela « l'effet pygmalion » : un jugement négatif de A casse la confiance de B en lui-même, ce qui se voit et a pour effet de renforcer A dans son jugement négatif initial ; ce mécanisme joue un rôle considérable dans les relations entre un employé et manager (ou entre un élève et un professeur). On parle aussi du phénomène de Schismogenèse : dans les interactions entre deux individus, un certain type de comportement de l'un va renforcer celui de l'autre ; BATESON qui a découvert ce phénomène a toute sa vie essayé de mettre en place une écologie de l'esprit (ambition qui s'est depuis un peu perdue !).

Pour pénétrer dans un réseau social, le nouvel arrivant va devoir faire le premier don pour créer une obligation à rendre et espérer ainsi une dynamique d'échange.

Un récent article du Monde parlant d'Yves CITTON expliquait que la numérisation pouvait être décrite comme une mutation du capitalisme : un capitalisme dans lequel l'abondance de biens culturels disponibles pour rien ou presque n'avait d'égale que la rareté de l'attention que nous sommes disposés simples humains à leur accorder !

Une nouvelle lutte des classes se joue, une lutte pour la visibilité individuelle ! Les nouveaux prolétaires écrit CITTON sont moins des exclus que des relégués !

Chacun peut apprendre à mieux gérer ses ressources attentionnelles pour être plus performant plus compétitif, ou alors nous pouvons apprendre à nous rendre plus attentifs les uns aux autres, ainsi qu'aux relations qui tissent notre vie commune !

Edgar MORIN : *Nous pouvons penser que nous ne sommes pas encore sortis de la préhistoire de l'esprit humain, et qu'au sous-développement de l'esprit correspond le*

sous-développement des individus, des relations intersubjectives, des sociétés, de l'humanité. (...). Nous avons pu diagnostiquer l'arriération : nous n'avons pu encore passer de la complexité inconsciente (du cerveau) à la complexité consciente (de l'esprit) :

Du coup notre chance d'avenir repose sur ce qui fait notre risque présent : le retard de notre esprit par rapport à ses possibilités !

Section I – Conclusion

21. La connaissance, au singulier, sera demain, encore plus qu'aujourd'hui, la sève de notre métier de juriste expert libéral et régulateur. Que retenir de ces quelques lignes pour imaginer de manière synthétique ce que sera pour nous Notaires, l'après (première) révolution numérique : il s'agit de mieux comprendre le contexte du notaire de demain, pour s'y préparer. Réfléchir ce point c'est aussi s'interroger sur l'Inter-professionnalité : doit-on partager notre atout majeur ?

Ainsi qu'expliqué par le professeur Bruno DEFFAINS, l'économie de la connaissance s'identifie à deux niveaux :

- un premier niveau d'analyse que vous retrouverez dans les contributions ci-après : c'est celui qui nous effraie actuellement avec l'Ubérisation, les Blockchains, les contrats dit intelligents : c'est l'économie de la connaissance, réductrice des coûts, grâce aux nouvelles technologies, grâce à la gestion du partage : Mais cette économie de la connaissance est une économie de Marché ! il faut entendre cette précision au sens économique et avoir conscience que le Marché s'autorégule : pas d'intervention de l'ETAT qui, en l'occurrence, n'ayant pas bien conscience de cette boîte de Pandore, ou pas les moyens de son autorité, laisse agir les acteurs du marché au risque d'une perte d'identité sociale (droit continental) ;

- un second niveau : celui de l'économie du droit, où le tiers de confiance retrouve toute sa légitimité : le notaire régulateur, l'homme à qui se fier, celui même que nous avons mis en avant lors du congrès de SAN FRANCISCO. L'économie de Marché crée l'incertitude : le professeur DEFFAINS le dit très bien : « La connaissance rente informationnelle, n'est pas l'objet d'une société désintermédiée ! ». Etienne DUBUISSON le dit avec d'autres mots : « La connaissance c'est sauver le client de la noyade, le tirer du tourbillon d'informations ou le flot des médias l'entraîne. »

1) Pour le notaire juriste expert libéral

Pré-requis :

Le notaire doit délivrer la valeur ajoutée attendue par le client

L'entreprise notariale doit être compétitive et savoir innover

Le collectif est la réponse à l'accélération de l'environnement

Nécessité de créer des arbres de la connaissance

Nécessité de travailler sur plateformes collaboratives

Une connaissance notariale :

Une société de la connaissance est une société de formation permanente (de nouveaux contrats de travail appropriés sont à inventer pour faire levier !)

Toute connaissance non désirée est aussitôt oubliée.

Le notariat doit entrer dans la culture du débat.

Le notariat doit recourir à l'intelligence économique (veille, collecte, protection...)

Le flux de la connaissance notariale

Le notariat doit construire ses propres outils de gestion de la connaissance, mais aussi exiger des SSII le respect de la Loi de MOORE !

Manager la connaissance, c'est manager des êtres humains avec ces capacités cognitives mais aussi avec leurs facteurs émotionnels.

L'entreprise doit reconnaître le rôle stratégique du salarié.

Le manager doit laisser de la spontanéité au notaire et aux collaborateurs : le lieu de travail doit être aménagé comme un espace de partage !

Le vrai travail se fait aujourd'hui en dehors du travail lui-même : le lieu de travail doit être aménagé comme un espace de vie !

2) Pour le notaire juriste expert régulateur

Le besoin de sécurité est notre champ de plus-value ! il ne faut surtout pas l'oublier pour nous rassurer face à ces poussées modernistes de l'immédiateté et du gratuit.

MEME si notre étude privilégie l'aspect premier et technique de l'économie de la connaissance, (c'est notre sujet !) je vous recommande de retenir de notre ouvrage collectif l'optimisme de la seconde notion, car c'est elle qui depuis des siècles assure notre pérennité : le notaire (régulateur) l'homme à qui se fier !

Pour vous en convaincre un peu plus : Dans le journal le Monde du 18 avril 2016, on pouvait lire à côté d'un schéma arguant qu'avec les blockchains, il était possible de ne plus recourir à l'acte authentique pour sécuriser la propriété immobilière, un article intitulé « Espoirs et vertiges de la révolution Blockchain » Dans cet encart les auteurs concluent clairement leurs propos :« les blockchains soulèvent un problème éthique : paradoxalement à cause de son caractère immédiat et irréversible, cette technologie limite les libertés. Une fois qu'une règle comme un accord de transaction, ou une authentification a été inscrite dans une blockchain, les utilisateurs sont obligés de s'y soumettre. Cela va à l'inverse du principe du droit ou l'on peut choisir de ne pas se soumettre à une règle de droit, en prenant le risque d'être jugé ensuite. .../...la blockchain est donc une application automatisée de la loi qui élimine la notion d'exception.../.. on donne le pouvoir de juge à celui qui écrit les règles qui contrôlent la technologie. » (sic !)

Section II – Personnes citées

22.

1. **Ludwig Josef Johann Wittgenstein** (né à Vienne, Autriche-Hongrie, le 26 avril 1889, mort à Cambridge, Royaume-Uni, le 29 avril 1951 (à 62 ans) est un philosophe autrichien, puis britannique, qui apporta des contributions décisives en logique, dans la théorie des fondements des mathématiques et en philosophie du langage.

2. **Oussama Amma** (co-fondateur du fond d'investissement The Family qui apporte son aide aux startups).

3. **Edgar Nahoum**, dit **Edgar Morin**, né à Paris le 8 juillet 1921, est un sociologue et philosophe français. Il définit sa façon de penser comme « constructiviste »¹ en précisant : « c'est-à-dire que je parle de la collaboration du monde extérieur et de notre esprit pour construire la réalité ».

4. **Michael Polanyi**, (né le 11 mars 1891, décédé le 22 février 1976) mathématicien qui a livré d'importantes contributions notamment philosophiques sur le savoir (« Positivisme »).

5. **Bruno Bonnell** est un entrepreneur français, cofondateur de la société Infogrammes et ex-président des sociétés Infogrammes puis Atari, né le 6 octobre 1958 à Alger. Il est depuis 2007 à la tête de Robopolis, société spécialisée dans la robotique personnelle.

6. **Philippe Askenazy**, né le 22 octobre 1971, est un économiste français, directeur de recherche au CNRS, chercheur à l'École d'économie de Paris, et docteur de l'Économie. Il participe au groupe de réflexion « La République des Idées ».

7. **Alphonse Carlier** est consultant qualité, auditeur interne et chef de projet. Il est également formateur et expert en bases de données.

8. **Jean-Yves Prax** fait partie des pionniers français en « Knowledge Management ». Il a introduit cette approche dans des dizaines de grandes entreprises françaises et internationales. Il a joué un rôle important dans l'entrée de la France dans la société de l'information et le management des « nouveaux territoires » et est intervenu dans la modernisation de l'appareil territorial de l'État, et sur le développement durable de plusieurs pays en développement.

9. **Danah Boyd** (nom sans majuscule) née sous le nom de Danah Michele Mattas le 24 novembre 1977 à Altoona (Pennsylvanie), est une chercheuse américaine en sciences humaines et sociales spécialisée dans l'étude des médias sociaux et leurs utilisations par la jeunesse¹. Elle est chercheuse en chef chez Microsoft Research (recherches incluant des projets sur la culture des jeunes, la vie privée, les pratiques socio techniques, la sécurité en ligne, la traite des humains et la visibilité).

10. **Fritz Machlup** (né le 15/12/1902 décédé le 30/01/83), économiste autrichien. Il entama ses investigations en théorie de la connaissance (knowledge) en 1950.

11. **Pierre Lévy** a fondé en 1992 avec **Michel Authier** la société Trivium, devenue récemment Trivium soft, qui développe et commercialise le logiciel et la méthode des arbres de connaissances. Pierre Lévy occupe la chaire de recherche sur l'intelligence collective à l'université d'Ottawa.

En 2006, Pierre Lévy a lancé le projet « *information economy méta language* » ou IEML : il vise à créer une langue artificielle conçue pour être simultanément manipulable de manière optimale par les ordinateurs et capable d'exprimer les

nuances sémantiques et pragmatiques des langues naturelles. Ce métalangage peut notamment servir à la gestion des connaissances et à l'adressage sémantique des données numériques. Dans son livre *Sphère 1*, Pierre Lévy exprime clairement l'idée que l'homme est en mesure de prendre en charge son évolution, notamment celle de son intelligence. Ce qui serait une première dans l'histoire du monde animal.

12. **Roger SUE** : Sociologue, professeur à la faculté des sciences humaines et sociales, Université Paris 5 – Sorbonne.

Thèmes de recherche : notamment : • Lien social, association, associationnisme, organisations associatives, société civile. • Economie du savoir et de la formation.

13. **Gregory Bateson** (né le 9 mai 1904 à Grant chester, Royaume-Uni – mort le 4 juillet 1980 à San Francisco) est un anthropologue, psychologue, épistémologue américain. Influencé par la cybernétique, la théorie des groupes et celle des types logiques, il s'est beaucoup intéressé à la communication (humaine et animale), mais aussi aux fondements de la connaissance des phénomènes humains. Il est à l'origine de l'école de Palo Alto.

14. **Yves Citton** (né le 30 septembre 1962 à Genève) est un théoricien de la littérature et un penseur suisse.

15. **Michel Authier** (né en 1949) est un mathématicien, philosophe, sociologue français. Il a été le président puis le directeur scientifique de la société Trivium qu'il a cofondée en 1992 avec Michel Serres et Pierre Lévy. Cette société a développé et commercialisé le logiciel de gestion du capital humain « See-K », actuelle propriété de la société Open Portal. Michel Authier est également l'inventeur des arbres de connaissances. Auteur de plusieurs ouvrages, Michel Authier a été notamment enseignant à l'Université de Paris VIII, la Sorbonne, etc., chercheur, chargé de mission auprès du Premier ministre, expert auprès de l'Unesco et de l'OMS.

Section III – Précisions

23. Deep Blue et les échecs , Watson et les quiz, Alpha GO et le GO !

Ces programmes fonctionnent sur des technologies très différentes : des bases de règles, des liens pondérés entre des réponses et des questions de type quiz.

- Watson a une base de données de réponses qu'il cherche à associer à des questions.

- Alpha GO pratique l'apprentissage par renforcement en partant de millions de parties et en jouant contre lui-même. On peut utiliser ce programme pour apprendre la marche à un robot pour toute forme d'apprentissage par répétition. Le plus curieux est qu'il utilise un apprentissage profond avec plusieurs couches de réseaux de neurones.

Il faut noter que l'industrie l'emporte ici sur la recherche. Car aucune des stratégies n'est révolutionnaire mais il a fallu faire quelque chose qui marche à grande échelle. Cette prise en compte de l'IA par l'industrie marque une étape.

LA CONNAISSANCE

POINT DE VUE PHILOSOPHIQUE ET APPLICATIONS POUR LE NOTARIAT

Marylise HEBRARD

24. La Connaissance est l'un des grands thèmes de la réflexion philosophique – si ce n'est le *thème*. *C'est cette histoire sur plus de 20 siècles qui sera parcourue (I) avant de proposer des pistes de réflexions qui vont combiner les fruits de ce parcours et une réflexion sur la situation actuelle du notariat (II).*

Mais quelques propos liminaires en introduction.

Section I – Propos liminaires

§ I – QU'EST-CE QUE LA CONNAISSANCE : ETYMOLOGIE ET SENS VOISINS – LA NOTION DE SAVOIR

25. En anglais, un seul verbe correspond au couple connaître/savoir en français : pour en distinguer l'usage, les cours destinés aux anglophones précisent que « savoir » correspond au *savoir faire quelque chose par ce que on l'a appris alors que connaître porte le sens d'être familier avec ...* et d'ajouter : *mais cette familiarité peut venir d'un apprentissage !*

Le savoir et la connaissance sont donc des notions proches l'une de l'autre ; toutefois le savoir semble englober le processus de l'appropriation et de l'assimilation par la personne alors que la connaissance est plus la représentation ou la composition du savoir.

Lorsque l'on cherche l'étymologie de « connaissance » et de « savoir », on découvre que les deux mots se renvoient l'un à l'autre :

- connaissance : *cognoscere*

COGNOSCO, IS, ERE, GNOVI, GNITUM, tr

1 siècle avant J.C. CICERO (Cicéron)

apprendre à connaître, (prendre connaissance de) **voir : apprendre**

chercher à savoir **voir : savoir**

instruire v. t : mettre une cause, une affaire en état d'être jugée **voir : instruire**

prendre connaissance de (étudier, apprendre) **voir : connaissance**

reconnaître v. t : (quelqu'un ou quelque chose que l'on connaît), percevoir comme déjà connu **voir : reconnaître**

construction**COGNOVI, COGNOVISSE, tr (au parfait)**

1 siècle avant J.C. CICERO (Cicéron)

connaître v. t : (savoir), avoir une idée juste de **voir : connaître**

– savoir v. t : connaître, être informé **voir : savoir**

Savoir : *sapere*

SAPIO, IS, ERE, II, intr

2 siècle avant J.C. CATO

avoir du goût, (de la saveur) **voir : goût**

1 siècle avant J.C. CICERO (Cicéron)

avoir de l'intelligence, (du jugement) **voir : intelligence**

avoir du goût, (sentir par le sens du goût) **voir : goût**

avoir du jugement, (de l'intelligence) **voir : jugement**

« La connaissance des mots conduit à la connaissance des choses. » Ainsi s'exprimait Platon ...

Pour ce philosophe, chercher l'universel c'est fixer la pensée sur les définitions. Et pour atteindre des définitions qui soient conformes à l'universel, ce sont les idées qui vont être l'objet de la définition loin de la multiplicité et de l'impermanence des réalités.

Ainsi, en définissant, c'est l'unité de l'idée qui est visée car elle seule peut faire l'objet d'une définition. Est-ce là la raison pour laquelle le thème de nos travaux est **la Connaissance et non pas les connaissances** ? Que la *Chouette*, symbole de la sagesse et de la connaissance figurent dans l'annonce et la communication de ce colloque ?

La Connaissance ou les connaissances : on ne parle pas du tout de la même chose lorsque l'on est au pluriel ou au singulier.

Ce singulier sera l'objet de notre première partie de réflexion.

§ II – LA SINGULARITÉ DU SINGULIER ET LA PRATIQUE DE CE SINGULIER DANS L'HISTOIRE DE LA PHILOSOPHIE OCCIDENTALE

26. Le singulier renvoie clairement à la tradition philosophique occidentale née en Grèce il y a 25 siècles : avec ce singulier, La Connaissance est un concept ami de celui de « la » Philosophie – celle qui a mis en avant « l'unité » – La croyance en l'unité et donc la recherche de l'unité.

L'essentielle différence qu'il y a entre *la connaissance et les connaissances* fait que *l'une sera objet de la philosophie mais pas les autres*. Les sources accessibles sur Internet⁽¹⁾ indiquent avec beaucoup de clarté que :

« En philosophie, on étudie avant tout la connaissance au sens de l'état de celui qui connaît ou sait quelque chose. On appelle aussi connaissances les choses connues elles-mêmes, mais cette seconde notion n'est pas celle qui intéresse les philosophes. De même, on appelle aussi connaissances, par extension, les choses qui sont tenues pour des connaissances par un individu ou une société donnée ; mais là aussi, les philosophes ne s'intéressent pas à cette notion, sauf dans les débats concernant certaines formes de relativisme.

Les philosophes distinguent traditionnellement trois types de connaissances :

- la connaissance propositionnelle est le fait de savoir qu'une certaine proposition est vraie, par exemple, savoir que la Terre est ronde ;
- la connaissance objectuelle, aussi appelée **acquaintance**⁽²⁾, est le fait de connaître une chose particulière, par exemple, connaître Paris ;
- le savoir-faire est le fait d'être capable de réussir une action, par exemple, savoir faire des crêpes.

La définition de la connaissance propositionnelle est celle qui a le plus attiré l'attention des philosophes. Ils s'accordent généralement à dire qu'une connaissance est une croyance qui est vraie, mais aussi qu'elle n'est pas seulement une croyance vraie. Il faut en outre que la croyance et la vérité (ou le fait) soient en quelque sorte connectés d'une façon appropriée, mais les philosophes sont en désaccord sur la nature de cette connexion. Pour certains, il faut que la croyance soit certaine ou infaillible, pour d'autres, qu'elle soit justifiée ou pourvue d'une justification non défectueuse, pour d'autres, qu'elle résulte d'un processus fiable, ou pour d'autres encore qu'elle ne soit pas vraie par accident. Ce sont sur ces conditions supplémentaires pour la connaissance que les débats portent. »

Accord ou désaccords, c'est à un résumé de ces 25 siècles que je vous invite : l'histoire de la connaissance chez les philosophes.

Sous-section I – *Histoire de la connaissance à travers la philosophie occidentale*

27. La recherche de l'impermanence et de l'universalité qui s'exprime dans ce singulier, a eu très tôt pour conséquence d'éloigner le philosophe du contingent et, au final, de la vie, du corps.

Ainsi pour Platon : « L'âme ne raisonne jamais mieux que quand elle s'isole le plus complètement en elle-même, en envoyant promener le corps » ; ou encore « *Philosopher, c'est apprendre à mourir au sensible* » (*Phédon*), « *Le corps est le tombeau de l'âme* » (*Cratyle*).

Cette recherche de l'impermanence va conduire la philosophie classique à se qualifier de « Science de l'être en tant qu'Un » Cette définition est à la fois celle de son objet et celui de son principe fondateur.

(1) Wikipédia, article « connaissance ».

(2) Anglicisme emprunté au philosophe Bertrand Russell.

Pour y accéder, le philosophe doit renoncer au monde et à ses manifestations plurielles et changeantes. Il va s'attacher aux Idées qui sont, elles, claires, précises et immuables. À la différence de ce qui est au monde, attaché au vivant : imprécis et changeant.

Cette capacité de rencontrer les Idées, le philosophe la tient de la nature de l'âme qui se déprend du contingent : parce que l'âme est de même nature que les Idées ; d'où la possible rencontre entre l'activité philosophique et les idées.

La Philosophie platonicienne a été comprise comme la connaissance de la vérité que sont les Idées. Tout cela sera aisément transposé plus tard dans le christianisme : la philosophie est la connaissance de Dieu doté des mêmes caractères que l'Un. Et l'immortalité de l'âme viendra parachever la transposition. Le Nouveau Testament hérite de la tradition philosophique grecque et l'âme va gagner son immortalité et sa connaissance du monde divin via le seul mode possible de connaître qu'est la révélation : c'est-à-dire est la mise en présence de la Vérité sans procédure intellectuelle. Car l'intellect peut être entaché des limites et à la faillibilité du corps. Saint Thomas d'Aquin est l'un des représentants de ce courant de philosophie où la tradition grecque est mise au service du christianisme.

Mais la critique de cette philosophie qui méprisait les données des sens, est apparue en même temps que son élaboration. Il fallut trouver des compromis.

Ce sont ceux qui viendront après Platon, tels que Antiochus ou Plotin, qui vont se charger de cette réconciliation : « la connaissance part des sens mais elle est accomplie par l'intellect, parce que l'intellect seul, grâce à son rapport avec les idées, peut juger convenablement »⁽³⁾.

Après avoir hérité de la philosophie grecque et de ses commentateurs, la pensée occidentale va s'engager sur d'autres chemins : les philosophies rationnelles. Pour ces dernières, il faut étudier les faits, la réalité, et en découvrir les principes, les lois c'est-à-dire leur vraie nature. La science est la première et nécessaire étape pour l'âme qui veut s'élever : comprendre le mécanisme de l'horloge c'est être amené à penser à l'horloger. Savoir comment pour comprendre pourquoi. Ces philosophies apparaissent au moment où le monde se révèle dans une dimension qui ne place plus l'homme au centre de la création et où les sciences et techniques commencent à se développer.

Ce mouvement va amener Descartes à vouloir fonder une science universelle qui permette la connaissance de l'univers entier – la rigueur scientifique est la mesure de notre savoir. Le monde devient une mécanique dont il faut découvrir les règles. Mais si connaître c'est découvrir, le glissement se fait très facilement entre *dé-couvrir* et lever le voile *velum levare* – révéler ... Le monde est connaissable car il y a une possibilité donnée à l'Homme par le Dieu créateur de connaître et d'ainsi le reconnaître. On en revient à la parenté de l'âme et des Idées même si l'on a prétendu mettre en place une méthode scientifique.

Ce lien entre possibilité de connaître et Dieu créateur a guidé ces courants de philosophie jusqu'à l'apparition courageuse (car à l'époque cela pouvait être sanctionné par la peine capitale) de l'athéisme qui va renverser cette norme : pour

(3) Mauro Bonazzi, À la recherche des idées, Vrin septembre 2015, p. 30.

les athées, en effet, tout est connaissable car il n'y a pas de Dieu. On ne doit plus concevoir de zone obscure où se cacherait un Dieu. Ou l'inverse lorsque la position qui écarterait tout dieu, devient intenable : Dieu échappe totalement à l'espace de la connaissance.

Dans ce paysage, Spinoza occupe une position singulière : pour lui, la connaissance des lois nécessaires de l'univers reste abstraite et ne rend pas compte des choses singulières. La sensibilité est là pour en rendre compte. En gros, à chaque domaine son mode d'accès à la connaissance. On ne cherche pas à réconcilier : il y a une juxtaposition.

L'objectif de dire clairement et une fois pour toute va révéler que le langage ne répond qu'imparfaitement à cette exigence ; les progrès des sciences et des techniques semblent laisser les sciences humaines difficilement se qualifier de « science ».

À la défiance vis à vis du langage va se substituer pour Leibniz le rêve d'une langue universelle où les signes renverraient directement aux choses – la description à l'époque de la langue chinoise par les jésuites en mission en Chine, lui fit penser qu'elle avait visé et atteint cet objectif : on venait de découvrir que la langue chinoise était écrite grâce à des idéogrammes⁽⁴⁾ – et cette écriture pouvait être universelle puisque libérée de son lien avec la prononciation.

Après de pareilles ambitions, l'histoire de la philosophie connut ensuite Locke pour qui « ce n'est point l'affaire des hommes de tout savoir sur toutes choses ; ils ont simplement à connaître ce qui concerne leur conduite ».

L'être-sujet apparaissait ! À la fois dans ses limites et comme centre hors duquel il était inutile pour la pensée de s'égarer.

En introduisant le sujet, se dessinent les objets ; d'où l'interrogation de Berkeley : y a-t-il une matière indépendante de tout esprit pensant ? Et pour ce philosophe, se méfier des sens c'est saper la base de toute connaissance réelle qui ne soit pas simple connaissance de soi.

Or, pour Montaigne la connaissance commence par la connaissance de soi. Et la connaissance du monde est par définition inachevable : « Nous mettons en dignité nos bêtises quand nous les mettons en moules » – condamnation par Montaigne de tout ouvrage qui se prétendrait « achevé ».

Une nouvelle étape va être ensuite franchie et la connaissance va se caractériser autrement : elle est la manifestation du besoin de certitude – *je sais que je ne sais pas* étant la connaissance à minima, car la certitude a minima.

Ces certitudes vont se trouver organisées dans une science à créer ; et pour Condillac créer une science n'est donc autre chose que faire une langue, et étudier une science n'est autre chose qu'apprendre une langue bien faite.

Pour une branche de la philosophie, la logique va redevenir une science importante à partir de là ; ainsi que le retour du *prima* des mathématiques. Pour les autres courants, il faudra, à nouveau, tenter de concilier ou non expérience des sens et raison raisonnée.

(4) C'est vrai que lorsque l'on commence l'étude de la langue chinoise, ces caractères sont fascinants ; hélas, ils comptent pour bien peu dans ce que la nouvelle et plus juste dénomination « sinogrammes ».

Ainsi, pour Kant ce sera l'exploration des limites de la connaissance rationnelle qui le conduira à désigner deux sources de la connaissance : l'intuition et le concept – pour deux objets différents : le monde sensible et le monde intelligible. La raison pure indépendamment des apports de l'expérience, comme faculté de connaître, développe spontanément un univers d'illusions. Pour qu'un objet soit connu, il faut qu'il soit vu dans l'espace et dans le temps, en même temps que pensé sous l'unité d'un concept.

Avec Kierkegaard « la philosophie s'adresse à la raison et non à la personne » et le refus de la raison raisonnante conduit à l'existentialisme : ce qui signifie que l'existence est le critère de la conscience et non l'inverse.

Pour Hegel, tout concept, toute vérité sont des aspects d'une vérité et d'une réalité une ; ainsi, toute affirmation particulière devient fausse dès que, oubliant qu'elle n'est qu'une abstraction et une des vues possibles et nécessaire, elle exige que tout soit réduit à elle. Chez Hegel, cette « totalité » prendra le visage de l'Histoire.

Chez Husserl, philosopher c'est d'abord lutter contre le psychologisme qui s'efforce de réduire les lois de la pensée aux conditions mentales du fonctionnement de celle-ci. Pour cela, Husserl va recourir à l'intentionnalité c'est à dire à l'essence même de la conscience. D'où le primat de la perception dans l'ordre du cognitif et du perçu dans l'ordre de l'objectif. La tâche du phénoménologue consiste à poursuivre de proche en proche toutes les implications nécessairement avancées pour que la connaissance et la science humaine puissent se présenter comme elles se présentent en fait. Faisant ainsi de la phénoménologie une science de la science et du savoir – une logique rigoureuse.

Mais au dix-neuvième siècle, le problème de la connaissance va très vite traduire le désarroi de la philosophie devant l'aggravation croissante de l'opposition entre l'image que fournit du monde la connaissance scientifique à travers ses découvertes et celle que nous en donne l'expérience naturelle.

La raison ne saurait dorénavant se présenter à l'homme comme une norme de savoir qui s'imposerait à part, en dehors et en avance du savoir qu'elle permet d'édifier. La raison se constitue et s'institue à partir de sa propre annonce.

Advient Heidegger pour qui la science est une perspective de compréhension où le sujet se choisit lui-même comme inexistence et par regard lancé sur les choses. Etant lui-même, l'homme n'est pas placé parmi les autres *étants* : il est auprès d'eux. L'Etant humain a pour être de comprendre l'Être.

Le début du vingtième siècle va, lui, nourrir la philosophie des avancés de la science et de la psychologie : les objets et les sujets de la connaissance prennent de nouvelles caractéristiques, mais aussi les techniques de la connaissance.

Un philosophe comme Bachelard va mettre en évidence un renversement extraordinaire qui va bouleverser la manière dont la connaissance se construit dorénavant avec ce qu'il va appeler la « phénoméno-technique » : on ne déduit plus la loi scientifique de l'observation des phénomènes. La découverte par Yukawa des particules mésons sera l'illustration parfaite : la théorie mène à la nécessité théorique de l'existence de ce qui n'est pas connu et il faut construire les outils qui vont mettre en évidence l'existence du phénomène découvert théoriquement. On renverse donc la procédure : phénomène/expérience/théorie en théorie/construction des outils pour expérimenter/phénomène.

Si tous les courants philosophiques classiques vont être représentés au XX^e siècle, ils seront mis au défi de prendre en charge la conscience des horreurs commises lors des deux guerres mondiales. En réaction, la philosophie politique fera un retour important à travers des figures comme Hannah Arendt ou Foucault. Foucault va inviter « à regarder constamment de près les réalités historiques, sociales et culturelles elles-mêmes plutôt que les représentations qu'en construisent les philosophes. »⁽⁵⁾

Pour d'autres, dans leur espace de réflexion, la question du Bien et du Mal sera écartée – la logique comme avec Frege, ou la philosophie du langage comme avec Austin – ou bien on cherchera au sein de la logique (la raison), les origines des horreurs : comme Chaïm Perelman pour qui la notion de raisonnable doit prendre le pas sur l'idéal de rationalité, favorisant ainsi une approche sociologique du droit et de la connaissance.

Résumer 25 siècles de pensée occidentale, amène bien évidemment à des simplifications et des réductions abusives. Simplification qui pourrait être poussée à l'extrême : pour certains historiens de la philosophie, la philosophie occidentale est née avec Platon et s'est terminée avec Aristote ; entre les deux, il ne s'agit que de variantes qui se sont nourries d'apports extérieurs tels que la religion, la science ou l'histoire pour introduire quelques nouvelles combinaisons là où tout a été déjà dit.

On aura remarqué que le grand absent du balayage historique des pages qui précèdent, c'est Aristote ! C'est justement pour nous ranger derrière cette opinion – que tout s'est achevé avec lui – que nous l'abordons en fin d'exposé.

Aristote est celui qui a autant travaillé sur les connaissances que sur la Connaissance ; il est l'un des rares philosophes – sinon le seul – à s'être attaché à l'acquisition des savoirs dans tous les domaines : il a pratiqué autant la géométrie que la biologie animale ou végétale. Aristote a voulu systématiser tous les savoirs de son temps. Démarche naturelle : car pour lui « Tous les hommes désirent par nature savoir ; l'amour des sensations en est le signe »⁽⁶⁾. Une fois la nature et les faits observés, les triangles ou les modes de raisonnement analysés, il faut, pour connaître, s'élever au niveau de l'Universel car « le grand mérite de l'universel c'est de faire connaître la cause » ; car c'est la connaissance des causes que recherche le philosophe : « La sagesse doit donc être une connaissance théorique des premiers principes et des premières causes »⁽⁷⁾. Cette connaissance théorique, Aristote souligne qu'il est impossible de l'acquérir par la sensation : la science du démontrable est acquise par l'intellect. À partir de lui, la démonstration a été le moyen de construire la Connaissance. La recherche des causes doit aller jusqu'à la cause finale : mais celle-là nous échappe ...

Cette architecture sera reprise par les théologiens du Moyen-Âge qui donneront à la cause finale d'Aristote le nom de Dieu.

Le format que nous avons à respecter et les objectifs de ces quelques lignes, sont aussi des justifications pour apprécier ces simplifications : qu'en tirons-nous pour la notion de Connaissance et le Notariat ? Mais avant de nous engager dans cette deuxième partie, découvrons d'autres horizons.

(5) Jacques Bouveresse, Nietzsche contre Foucault, sur la vérité, la connaissance et le pouvoir, Agone, Banc d'essais, 2016, p. 19.

(6) Aristote, Métaphysique Alpha.

(7) Aristote, Métaphysique Gamma.

Petit détour dans un ailleurs : La notion de Connaissance dans la philosophie chinoise

Nous sommes restés jusqu'ici résumé au sein de notre tradition née à Athènes et qui s'est développée dans toute l'Europe occidentale. Il est intéressant de faire un détour par un ailleurs tel que la Chine.

Trois courants de pensée caractérisent ce que certains hésitent à qualifier de philosophie préférant parler de sagesse : le taoïsme, le confucianisme et le bouddhisme. Il est à noter qu'en chinois on distingue à chaque fois les courants philosophiques (Jia) des courants religieux (Jiao) : chacun existant sous le même nom en occident.

Pour le taoïsme : le principe est celui de « L'Impermanence » : ni les faits et donc les mots ne sont fixes donc la véritable et seule connaissance est celle de cette impermanence et pas davantage. L'histoire (la prétention à l'évolution, au progrès) et l'humain (la prétention à se séparer et à dominer la nature) sont des perversions contre le Tao (la voie). Les batailles d'érudits sont réduite à néant par l'affirmation que : « la grande connaissance éblouit, la petite connaissance met en pièce » c'est-à-dire que les savants vous aveuglent de leurs lumières et les petits maîtres mettent en pièces ce qui devrait être saisi dans sa totalité ; pour Lao Tseu et Tchouang Tseu : « celui qui sait ne parle pas, celui qui parle ne sait pas ». Et de finir par affirmer qu'attacher son existence finie à la recherche des connaissances infinies, c'est marcher sur la tête. Ce courant a influencé le bouddhisme importé en Chine au début de notre ère : de cette rencontre est né le bouddhisme Chan connu sous sa version japonaise : le Zen.

Pour le Confucianisme : la connaissance c'est celle des Anciens. Pas d'innovation ou alors que très lente pour ne pas heurter (équilibre et stabilité étant les valeurs privilégiées autant pour la société que pour l'individu). La culture chinoise est une culture monolithique de plus de 20 siècles où l'écriture n'a pas changé et où le passé est toujours convoqué pour la cohésion sociale ou les manifestations de nationalisme (encore de nos jours). Ce courant a produit ce qui apparut comme un modèle au Siècle des Lumières : le système mandarinal où les fonctionnaires étaient sélectionnés par concours. Le programme de ces concours était composé d'un corpus de Classiques à acquérir - la Connaissance était la somme des Connaissances disponibles et enregistrées. Cependant, le plus intéressant est que les grands intellectuels qui ont ponctué l'histoire de la Chine, sont ceux qui ont su entrer dans l'ordre apparemment immuable en se soumettant au moule, mais qui ont eu le génie de proposer de nouvelles formules qui, lentement absorbées, sont devenues une partie de ces classiques !

Pour le Bouddhisme : les manifestations de la réalité sensible et la perception par les sens sont des illusions. Les activités intellectuelles, qualifiées le plus souvent d'agitation intellectuelle, sont, elles aussi, des obstacles à l'accès à la véritable connaissance. La connaissance est celle qui se manifeste au terme de la méditation : l'illumination.

Mais en même temps, tout comme pour le taoïsme qui a rejeté l'érudition, des milliers d'ouvrages sont là pour amener le pratiquant à cette illumination pour le bouddhiste ou la perception de la Voie pour le taoïste. Et les monastères comptent sur leurs riches bibliothèques comme sur leurs érudits pour attirer les candidats à

la conversion ... Contradiction ? Les meilleurs en rhétoriques vous expliqueront que tous les modes d'accès sont valables à partir du moment où l'on sait s'en détacher ...

Pour résumer ce que ce parcours lourd en simplifications a permis de comprendre sur ce qu'est la Connaissance du point de vue des philosophes, nous retiendrons :

- Pour être véritable Connaissance, la connaissance doit être « Une ».
- Le mode d'accès à cette connaissance :
 - soit exclu les sens ;
 - soit comprend la sensibilité comme étape nécessaire *et à dépasser par une saisie purement intellectuelle* ;
 - soit connaissance sensible et connaissance intellectuelle appartiennent à des registres différents : étrangers l'un à l'autre ou complémentaires.
- La possibilité de connaître tient à la nature de l'homme :
 - son âme est parente des objets à connaître ; d'où la possible rencontre entre le sujet et son objet ;
 - l'homme se caractérise par son besoin de certitude ;
 - et par son besoin de comprendre et organiser voire d'unifier ce que les sens ou la pensée lui fournit.
- L'objet de la connaissance :
 - soit cet objet préexiste et doit être découvert ;
 - soit cet objet est le produit de la conscience.
- Dans la relation sujet-connaissant et objet de la connaissance :
 - soit le sujet se constitue par la connaissance (l'objet de la connaissance crée le sujet connaissant) ;
 - soit le sujet crée ou découvre les objets à connaître ;
 - la connaissance préexiste au sujet connaissant : il a à la découvrir.

Mais arrivons au point qui intéresse au final les destinataires de cette réflexion : qu'est-ce que ces réflexions induisent pour le notaire ?

Sous-section II – *La Connaissance et le Notariat*

28. Rappelons-le encore une fois : le détour par la philosophie s'est imposé par le choix du singulier dans le titre de ce colloque tout comme par celui, sur l'affiche, de la Chouette, symbole de la sagesse dans le monde antique – en raison de sa perspicacité dans les ténèbres (qui sont l'image de l'ignorance) – ces choix nous ramènent directement à ce qui a été décrit plus haut.

Par l'utilisation du singulier, c'est à l'unité de la connaissance comme elle a toujours été comprise ou visée par les philosophes que nous sommes renvoyés : mais de quelle unité est-il question pour le notaire ? Unité conceptuelle ou unité totalisante ? De quelles ténèbres la connaissance tiendrait le notaire éloigné ? Ou, et ce sera la dernière partie, qu'en est-il du défaut de connaissance ?

§ I – LA CONNAISSANCE OU LES CONNAISSANCES

29. « Pour avoir de la science, il faut au moins embrasser un système entier de connaissance, pour avoir du savoir, il suffit d'avoir sur un ou plusieurs systèmes plus de connaissances que n'en a le vulgaire » nous dit Condillac.

Le notaire a donc le choix : un peu d'avance sur le vulgaire ou la capacité d'embrasser un système entier de connaissance. S'il veut être véritablement connaissant, il devra embrasser le système tout entier.

Car en plus Bachelard va lui rappeler qu'« une connaissance générale est presque fatalement une connaissance vague. »⁽⁸⁾

La connaissance est donc ici une connaissance totalisante : la somme des connaissances dans un secteur du savoir.

Si embrasser tout un système, demandait il y a un siècle un grand effort mais demeurait possible, ceci est devenu parfaitement impossible de nos jours : quel que soit le domaine du savoir. Pour le notariat c'est évident en raison du développement exponentiel des règles de droit et des situations de plus en plus complexes qui les mettent en application.

La connaissance semble ainsi maintenant échapper. Et cela quels que soient les efforts que l'on fournirait pour l'acquérir.

§ II – L'ACQUISITION ET LA RECHERCHE DE LA CONNAISSANCE

30. Les connaissances acquises par les sens ne sont pas celles qui aujourd'hui appartiennent aux domaines des connaissances. Il y a nécessairement une étape.

Pour connaître, faut-il encore le chercher : c'est le sens de « prendre connaissance ». C'est surtout vrai lorsque le notaire est en poste : l'obligation de formation continue est là pour rappeler ce devoir quand trop d'engagements professionnels écarteraient de la volonté de s'informer et donc de se former. Surtout que la pléthore de textes nouveaux et de moyens techniques renouvelés donne à cette connaissance un contenu très vaste et toujours en mutation.

La formation a été particulière chez les notaires puisqu'elle a été la plupart du temps prise en charge par la profession elle-même : la voie professionnelle en est l'un des témoignages même si celle-ci vit peut-être ses derniers jours en raison de la concurrence universitaire, de la réduction des moyens financiers que la profession peut lui affecter. La voie professionnelle a tenté de donner aux futurs notaires les deux pans de la connaissance à acquérir : théorique et technique. Comme le dit l'un des gourous américains, Napoleon Hill, qui expose les techniques pour réussir (*i.e.* s'enrichir) : « L'éducation n'est pas tant composée de connaissances, que de connaissances constamment et efficacement mises en application. Nous ne sommes pas payés pour ce que savons, mais pour la façon dont nous exploitons ce que nous savons. »

Pour garantir au notaire une connaissance adaptée à son exercice professionnel, la formation des notaires a privilégié ce jeu à entretenir : une maîtrise à la fois de

(8) Gaston Bachelard / La Formation de l'esprit scientifique, 1938.

la théorie et la pratique. Pécher du défaut de l'un ou de l'autre conduit à des problèmes différents mais affectant aussi profondément la profession. Privilégier la théorie, prend le jeune notaire au dépourvu lorsqu'il est face à la demande d'un client ; privilégier la pratique, peut conduire à des incohérences par manque de maîtrise de la théorie qui soutient et oriente la pratique.

Conscient de cette difficulté, « embrasser un système tout entier », on sera tenté de se spécialiser et dans une étude notariale, d'organiser des départements spécialisés ; en gros, diviser pour continuer à régner ! Régner dans son domaine et sur son domaine.

Cette méthode est surtout possible dans les études où les ressources humaines vont le permettre : un tel pour le droit de la famille, un autre pour l'immobilier, un troisième pour les taxes, un quatrième pour le secteur public, etc. Cela donne ainsi les avantages de la spécialisation.

Cependant, cet éclatement devient nocif lorsque la communication entre les membres d'une équipe ne fonctionne pas ou est mal organisée : en chinois on dit « lorsque la main gauche ne sait pas ce que fait la main droite » ... et les dossiers sont aujourd'hui si complexes que ce n'est pas la seule spécialisation qui devrait s'imposer pour les traiter mais la concertation entre les différents secteurs !

Donc une nouvelle fois, c'est l'unité qui donne à la connaissance son statut et sa valeur. Comment restituer cette unité ?

Face à la multiplication des sources et la complexification des dossiers – familles recomposées, internationalisation de la vie des clients, etc. – une vue dominante doit être privilégiée : ce n'est plus le sujet seul qui aujourd'hui peut se permettre cette vue dominante, mais une équipe avec un leader. D'où la nécessité d'introduire une nouvelle notion : celle de gestion des connaissances. C'est cette gestion qui restaure à la connaissance cette unité qui semble lui être essentielle pour exister et perdurer.

§ III – LA NOTION DE GESTION DES CONNAISSANCES

31. Répartir les tâches, c'était donc le bon vieux modèle ... avec la complexification des dossiers et la spécialisation des équipes, apparaît le besoin de gestion. Et cette gestion va viser bien davantage qu'organiser le travail au quotidien : il s'agira de pérenniser, réutiliser, valoriser et diffuser, en interne comme en externe, les connaissances produites par l'étude afin de mieux les protéger et les valoriser.

Les organisations qui maîtrisent leurs connaissances, peuvent prendre de meilleures décisions et plus rapidement pour s'adapter plus facilement à leurs environnements. Dans les entreprises, la connaissance correspond au capital d'expertises que détiennent les hommes dans les différents domaines qui constituent le cœur de métier de l'entreprise. Appliqué au notariat, qu'est-ce que cela signifie ?

L'étude notariale a pour capital essentiel cette expertise accumulée à la fois par les professionnels et la profession et tous ses outils : formations, publications, rencontres, Cridon, etc.

Dans la gestion des connaissances au sens actuel, on peut distinguer deux types de connaissances :

- les connaissances internes, liées aux produits / services, aux compétences des employés, à la culture institutionnelle et aux méthodes de leadership utilisées ;
- les connaissances externes, liées à la connaissance du marché, des concurrents, des tendances technologiques, et les caractéristiques des clients.

C'est sur le second type de connaissances que la profession notariale se doit de révolutionner son approche : le monde qui existe en dehors de son étude, est un monde à connaître en vue d'y absorber les outils et connaissances utiles à l'exercice des métiers du notariat.

Le monde qui, récemment, s'est manifesté brutalement au notaire et seulement sous forme hostile, est la preuve que l'enfermement n'a pas permis l'anticipation et la préparation à la confrontation. Les notaires ont à défendre leurs positions : c'est le premier signe de leur position de faiblesse – ils auraient dû gagner des positions en prenant le pouls de la société.

Connaître, c'est donc se connaître mais surtout « se connaître au monde ». Petit retour à la philosophie : Connais-toi toi-même a, en philosophie orientale, non pas le sens limité à celui de l'introspection : il a le sens de l'introspection qui doit déboucher sur la capacité d'action juste et adaptée. Le connais-toi toi-même vise à l'efficacité. Ce n'est pas un retrait au monde.

Et ce monde évolue : on est passé par exemple des inventions, des évolutions techniques, aux innovations. À côté des traditionnelles évolutions soit de la technique soit du cadre juridique, se trouvent aujourd'hui les innovations : il ne s'agit plus d'évoluer mais d'innover, c'est-à-dire de produire de la nouveauté. Et il faut comprendre ce que signifie innover – un terme très utilisé et peu compris.

Une innovation est un nouveau produit ou service introduit avec succès sur un marché parce qu'il correspond à un besoin parfois même qui n'avait pas été perçu jusqu'à l'introduction de l'innovation. Et une innovation ne se protège pas : c'est là où les inventions sous-jacentes qui sont brevetées.

Le notaire doit faire comme l'industrie : passer de la capacité de produire à celle de réagir à l'innovation pour ensuite atteindre la capacité de produire de l'innovation. Sans cela, la profession s'asphyxiera.

Pour revenir à l'introspection telle que nous l'avons définie plus haut : le notariat doit découvrir en lui-même ses sources de faiblesses pour les réduire et non pas se poser en victime d'attaques extérieures. Ces attaques existent, c'est vrai, mais le problème est la solidité que l'on démontre pour y répondre.

§ IV – LE NOTAIRE FACE AUX INNOVATIONS TECHNIQUES

32. Question de générations, de tradition, d'activités trop prenantes, les notaires peu enclins aux révolutions techniques, ont été souvent contraints à tenir compte des innovations techniques nécessaires à leur développement voire à leur survie ! Or *le notaire et les innovations techniques*, n'est pas une question limitée à ces deux termes :

cette question se trouve déployée dans le triangle formé avec le public et le client. Comme le décrit Pierre Musso avec justesse :

« /.../ l'innovation se confond avec l'invention et sa temporalité relève de la « très grande vitesse », alors que les appropriations socio-culturelles (les usages) demeurent, elles, assez lentes, parce que le « maillon faible » de l'innovation demeure l'humain. Mais en profondeur agit une autre temporalité ; celle des représentations sociales qui sont lentes répétitives, agissant sur de très longues périodes, telle une mémoire informant les imaginaires ».⁽⁹⁾

Le notaire doit, en tant que non-spécialiste, s'approprier les nouvelles technologies, mais aussi travailler à la production d'une image dans le public qui puisse rencontrer l'imaginaire de ce public. Et c'est là que se situe un des grands défis de la profession : façonner un nouvel imaginaire, former une nouvelle image publique.

Si le notaire se présente comme un résistant poussiéreux bataillant pour la conservation de ses privilèges, alors, la messe est dite. Si le notaire reprend pied dans la société en étant à son écoute, se positionnant en conquérant plus qu'en se défendant, alors il en sortira renforcé et sera reconnu. L'image du notaire se sera transformée comme la société et ses besoins qui se sont transformés au cours de ces dernières années.

La phénoménoteknique qu'a décrite Bachelard et que nous avons rapporté dans notre balayage rapide de l'histoire de la philosophie, pourrait être transposée en pratique notariale : ne pas attendre que tombe la pomme pour que la loi de la gravité soit découverte, mais avoir ce qui, aujourd'hui, s'appelle une démarche innovante. L'innovation traduit l'ouverture à la société et l'imagination pour proposer des solutions originales et répondre à des besoins parfois même ignorés.

Conjuguer des savoir-faire et la connaissance des besoins pour offrir des solutions : un bel exemple est la voie de la propriété intellectuelle – il a été suggéré dans nos rencontres de créer une enveloppe Soleau notariale doublée d'une plateforme dynamique de rencontre de l'offre et des besoins. Voilà une démarche qui donnerait au notariat une place dans la dynamique de l'évolution sociale. Cette démarche a été déjà initiée par les notaires chinois qui ont mis à profit les deux caractères de l'acte authentique – date certaine et force probante – pour offrir des services aux clients chinois dans le secteur des produits Internet et de la propriété intellectuelle.

Nous avons parlé de métiers du notariat : le notaire n'est plus seul dans son étude avec au plus un clerc et une secrétaire. D'autres spécialistes sont entrés : par la voie de la technique ou par la voie de conquêtes de marchés. L'innovation dans le notariat est aussi dans l'ouverture et la coopération avec des spécialités qui renforcent l'exercice de la profession dans des secteurs de pointe qui demandent des approches multisectorielles. Donnons l'exemple de la micro-électronique qui est venue modifier la pratique de la chirurgie réparatrice – autant pour les interventions que pour la mise en place de prothèses ... c'est ce modèle qui est offert au notariat : s'adjoindre d'autres spécialités pour se développer. Le métier doit avoir maintenant une connaissance élargie des moyens qui s'offrent pour être capable de répondre aux besoins de la clientèle.

(9) Pierre Musso in *Modéliser le cerveau de Denis Le Bihan*, éditions Manucius, septembre 2015.

Mais les autres sources de connaissances se manifestent de nos jours dans une logique plus concurrentielle que coopérative. C'est pourquoi, dans le développement d'un notariat fort, outre sa remise en question et sa capacité à innover, sa relation avec les autres professions et les autres sources de savoir est un autre aspect décisif. La connaissance peut-elle être partagée ? Doit-elle ou peut-elle rester l'apanage d'une profession pour que celle-ci survive ?

§ V – LES AUTRES SOURCES DU SAVOIR : INTERNET ET LES AUTRES PROFESSIONS JURIDIQUES – CONFRONTATION – COMPÉTITION – CONFLITS

33. Le notaire fait face aujourd'hui à deux types de concurrence sur le terrain de ses connaissances : une concurrence interne au monde des juristes et une concurrence externe accessible à tout un chacun.

La profession d'avocat veut aujourd'hui offrir aux clients des services en compétition avec ceux qui étaient traditionnellement offerts par les notaires. Cette offre est surtout le signe des difficultés qu'ont les avocats – certainement trop nombreux – à se limiter à leurs activités traditionnelles ! Et eux aussi souffrent de la concurrence d'Internet qui vient réduire leurs prestations.

Nous avons dans les deux phrases qui précèdent utilisé le mot « traditionnel » : c'est là que se situe le problème. Les notaires ne sont pas allés suffisamment sur les autres terrains pour offrir des services – ils n'ont pas étendu leurs connaissances aux évolutions de la société. C'est-à-dire qu'ils ont cru leur offre et leur position pérennes.

Les coups portés par les avocats avec le soutien du monde politique, ont eu pour effet soit d'abasourdir les uns, soit de réveiller les plus dynamiques.

Le notaire doit donc reconquérir une clientèle qu'il croyait acquise. C'est pourquoi, il est important que le notaire ait avoir à l'esprit que l'attente de la clientèle est faite d'espoir et d'ignorance : espoir que le notaire soit connaissant mais aussi ignorance des conditions d'exercice de la profession et des limites de l'intervention du notaire.

Aux siècles derniers, le notaire était – à côté de l'instituteur et du médecin – l'un des notables que l'on respectait en raison de ses connaissances uniques. Aujourd'hui, on frappe un instituteur lorsque l'on est mécontent, on conteste le diagnostic du médecin, et on arrive chez le notaire avec des idées et un savoir préconçus acquis par ouï-dire ou sur Internet.

Internet est une source merveilleuse et dangereuse de connaissances – et l'on sait maintenant que connaissances et somme des connaissances ne sont pas **la connaissance**. On trouve tout sur Internet. Les professionnels qui l'oublient, ne savent pas gérer l'étape nécessaire qui consiste à évaluer et peser ce que le client a acquis de savoir par ailleurs. Par le passé, le notaire devait tout éclairer pour un client ignorant ; aujourd'hui, le notaire doit corriger, compléter, discuter avec un client qui a plus ou moins compris ce qu'il a acquis via Internet. La connaissance est donc plus ou moins partagée avant la rencontre notaire/client.

Certains notaires se limitent encore à la pose du *notaire connaissant* : « *La connaissance est en elle-même puissance* »⁽¹⁰⁾, certes, mais aujourd'hui cette pose est devenue soit intenable soit ridicule dans la plupart des cas !

Lorsque le client s'adresse au notaire, c'est avec confiance : une confiance qui se fonde sur l'idée que ce professionnel a la maîtrise d'un domaine. C'est pourquoi ne plus être au fait, ne pas savoir organiser la maîtrise du dossier, malgré ou en raison de l'éclatement de son traitement dans les différents services, l'absence de relecture des travaux ou des actes rédigés par un clerc ou un stagiaire peu averti : voilà l'art de trahir la confiance. Voilà comment la connaissance échappe au notaire et disparaît de l'image que s'en fait le client.

Cette confiance sera ainsi suivie de la défiance : face au notaire qui ne peut pas tout savoir, ou qui a montré ses limites ; la plupart du temps, les limites du notaire sont doubles : un mauvais traitement du dossier et un mauvais traitement du client déçu ou se plaignant. Ce dernier point étant le signe des restes du « notaire tout puissant » !

Comme le soulignait un créateur d'entreprise : « on gagne un client avec une bonne idée, on le perd avec le quotidien » ; le notaire doit se dire que le client vient à lui en raison des domaines réservés ou des traditions mais il s'en éloigne lorsque le traitement des dossiers (donc du client) est négligé, bâclé ou fautif.

Il est intéressant que les manuels ou les cours n'offrent aucune session « Comment réagir suite à une erreur ou une faute » : on enseigne et on écrit sur les aspects techniques du traitement de la faute intentionnelle ou non, sur les mécanismes de compensation ou de sanction, mais où est l'aspect humain, la relation avec le client frustré ? Quelle formation pour adopter la bonne attitude ?

C'est pourquoi, pour cerner totalement la notion de connaissance, il est indispensable de traiter la question de la non-connaissance : pas seulement pour les besoins d'une réflexion philosophique complète mais pour les conséquences dans la formation puis la pratique des notaires.

§ VI – LA NON-CONNAISSANCE

34. La théorie de la connaissance est, à ce niveau, très intéressante : elle traite des relations existant entre la connaissance et le savoir ou les savoirs, la croyance, l'information, l'incertitude, l'opinion, l'erreur, l'illusion. C'est-à-dire avec ce qui peut alimenter la connaissance, se présenter comme prétendument de la connaissance ou carrément nier ou altérer la connaissance.

La non-connaissance, avec le visage de la faute ou de l'erreur, entre donc dans le champ de la réflexion sur la connaissance.

Mais il semble que pour que cela pénètre le champ de la formation et de la pratique notariale, il faille mettre en œuvre une profonde révision de la culture, des mentalités et des comportements à tous les niveaux de la profession.

(10) Francis Bacon Méditations religieuses.

Et l'une des étapes de cette révolution consiste à remettre le client à la place privilégiée qui doit être la sienne. Et surtout à accepter le dialogue avec lui et le cas échéant accepter sa critique.

On peut s'appuyer pour cela sur les apports des nouvelles technologies de l'information et de la communication pour optimiser la rentabilité de l'organisation et la satisfaction du client, en se focalisant sur des segments de clientèle spécifiques, en favorisant les comportements propres à répondre aux souhaits du client et en appliquant des processus centrés sur le client.

Pour que les attentes soient connues et que l'offre soit claire, les notaires doivent développer encore plus l'accès et l'information sur le contenu de leurs services. Grâce au long terme, il devient alors possible à la fois de mieux connaître les clients et d'amoinrir les chances de la rupture en raison de l'insatisfaction : le client acceptera mieux des excuses s'il se sent estimé par le notaire. Et grâce à cette relation privilégiée basée sur ce long terme, il sera nettement plus difficile, pour les concurrents, de rivaliser avec la qualité et le haut niveau de l'offre du notaire.

Les modes de gestion de la relation avec les clients sont l'objet d'un ensemble de techniques communément désignées sous l'anagramme GRC (Gestion de la Relation Client). L'une des définitions de la GRC est « l'automatisation de processus d'entreprise horizontalement intégré, à travers plusieurs points de contact possibles avec le client (marketing, ventes, après-vente et assistance technique), en ayant recours à des canaux de communication multiples et interconnectés ». La GRC se range plus du côté des nouvelles technologies de la communication et de l'information (NTIC) que du côté du traditionnel service client. Par exemple, les NTIC entrent au service du personnel de l'étude lorsque celui-ci entre en relation avec les clients via Internet, le téléphone ou en face à face : « Le personnel de contact pourra, par exemple, reconnaître le client lors de tout contact ». Il pourra ainsi donner des informations au client sur l'état de son dossier, les pièces restant à fournir, les aspects comptables, l'agenda des différentes opérations, etc. Au lieu des déplorables « Je ne sais pas X n'est pas là, rappelez ! ». La GRC est un de ces outils qui permet de restituer l'unité qui doit caractériser la compétence du notaire dans sa relation au client. Et la GRC donne ce *plus humain qu'est la « reconnaissance du client » : reconnaissance aux deux sens essentiels pour un client - je suis reconnu - donc pas anonyme⁽¹¹⁾ - je suis reconnu - donc je bénéficie d'un statut respecté.*

Internet fournit à travers Wikipédia une foule d'informations à connaître sur la GRC dont ce qui suit – qui devrait être *la bible* des notaires et de leur personnel.

« Les quatre composantes fondamentales [de la GRC] sont les suivantes :

- écouter et connaître son client
- manifester aptitude et compétence relationnelles
- maîtriser canaux et réseaux de communication
- proposer une offre de valeur individualisée »

(11) Chez Starbuck, le personnel est invité à mémoriser le nom des clients : afin de sortir le client de la masse anonyme – d'où aussi la pratique commerciale de cette même enseigne, du nom du client apposé sur le gobelet qui lui est servi !

Munie de ces principes, la gestion de l'erreur ou de la faute sera faite de manière positive et au profit des deux parties : l'auteur de la faute et la victime ; avec un objectif double : réparer et restaurer la relation. C'est-à-dire redonner au notaire son statut de « connaissant » et donc la base de la confiance.

En effet, présenter des excuses commence par la reconnaissance de la faute, puis à accorder au client de l'estime suffisante pour opérer ce mouvement qui écorne l'égo ou le sentiment de supériorité.

Je me souviens d'un notaire qui s'est mis à persiffler suite à la plainte d'un client : « je vais le casser car je le conduirai à un procès qui lui coûtera cher ... à moi rien ou presque ! ». Tout cela parce qu'il était incapable d'accepter que sa faute soit dénoncée et que le client le dénonce.

Pendant trop longtemps, la compétence réservée a masqué l'incompétence de certains !

§ VII – LA CONNAISSANCE ET LA COMPÉTENCE

35. C'est en lisant les pages sur la définition des compétences du notaire que m'est apparu la singularité pertinente de la polysémie de ce terme :

- Compétence au sens de savoir faire
- Compétence au sens de domaine réservé

On l'a vu ci-dessus : l'un a souvent affaibli l'autre sinon l'a parfois tué.

En vivant en Chine, où le notaire n'a quasiment pas de domaine réservé, j'ai appris comment les notaires chinois définissent leur accès au marché : par la « conquête de la crédibilité du public » ; et c'est en montrant leurs compétences au sens de savoir-faire qu'ils y parviennent.

Le client qui **doit** passer par le notaire et la pratique du copié/collé : voilà le cadeau empoisonné de la compétence réservée. La compétence réservée se doublant peu à peu de l'ignorance : ignorance de la société dans laquelle on vit, ignorance des nouvelles technologies et ignorance des attentes des clients. Rappelons qu'en théologie, le péché d'ignorance est celui qui provient d'une ignorance volontaire et coupable, dite ignorance vincible. On l'appelle ignorance vincible, car on pourrait, avec l'application moralement possible, s'en libérer.

La crise est une chance : celle de déloger ceux qui ronronnaient dans le jus de leur rente qu'ils croyaient acquise *ad aeternam*. C'est la chance de pousser le notaire à chercher des domaines nouveaux où il fera la démonstration de ses compétences : les seules qui valent réellement et que personne ne pourra, au détour d'une crise politique ou financière, contester.

Or, ces compétences sont basées sur des connaissances : au notaire d'apprendre à les gérer pour le faire connaître et fructifier dans la nouvelle société. Parce que les connaissances doivent être gérées, la méthode devient essentielle : sans tomber dans le risque de lui faire prendre le pas sur le contenu.

Ainsi, nous donnerons le mot de la fin à Friedrich Nietzsche « Les vraies richesses sont les méthodes ».

Section II – Propos conclusifs

36. « Propos conclusifs » plutôt que « conclusion » car on ne pourrait conclure que si tout avait été dit : nous en sommes loin et surtout les interventions qui vont suivre, vont largement compléter et approfondir ce qui a été ici abordé.

Le détour par la philosophie nous a permis de comprendre que la Connaissance n'est pas la somme des connaissances : elle est une unité dynamique autant à produire qu'à entretenir par un sujet (ici le Notariat) doté lui aussi de ces deux caractères – l'unité et le dynamisme.

CHAPITRE I

LA LOGIQUE JURIDIQUE À L'ÈRE NUMÉRIQUE

37. La logique s'est développée autour de la Méditerranée depuis sa création à l'époque d'Aristote. La logique précise les opérations universelles de raisonnement préconisées pour la pratique individuelle ou collective d'une forme de pensée.

Au départ, l'enseignement de la logique était celui de l'art de la pensée, donnant à ceux qui l'exercent la capacité de convaincre les puissants de leurs erreurs de raisonnement, d'explorer méthodiquement les possibles pour mieux comprendre avant de prendre une décision.

À présent, la logique sert toujours à préciser les règles de la rationalité pour construire solidement une connaissance sur le monde ou sur le comportement de créations artificielles humaines. L'évolution des sciences nous a fait passer d'une logique généraliste à des logiques spécialisées. Par exemple, le calcul informatique a sa propre logique qui s'exporte en Droit quand elle sert à simuler ou à modéliser des formules contractuelles, elles-mêmes assujetties par leur appartenance au savoir juridique.

Cette situation est bénéfique si la logique encadre et libère la créativité de chacun dans sa propre production de connaissances et facilite sa participation à un savoir développé collectivement. C'est dans cet esprit que nous discutons ici un cadre logique indispensable aux juristes pour créer et faire évoluer avec sécurité et liberté leurs modèles de formules contractuelles informatisées.

Situons l'intelligence artificielle et le droit relativement aux mathématiques, physiques et informatiques. Ces disciplines font intervenir de manière spécifique des concepts, des équations et des figures qui expriment géométriquement des contraintes entre des énoncés ; ce seront ici des carrés et des cubes logiques qui serviront à figurer des relations internes aux logiques.

L'intelligence artificielle met en jeu dans des calculs informatiques des notions nouvelles pour la logique : ce sont les intentions, les désirs, les croyances, les changements d'avis, les défauts et les exceptions. Ses équations et figures devront respecter celle de l'informatique.

À la différence, le Droit met en jeu des concepts présents dès les textes d'Aristote. En revanche la figure logique du droit, le carré déontique de Leibniz, ne respecte pas, dans le cas général inclus dans celui du calcul informatique : il faut le changer, nous préciserons comment.

Toute logique calcule avec des énoncés. Il y a deux natures d'énoncés. Certains énoncés formulent des propriétés des choses, comme « la terre est ronde ». D'autres énoncés formulent des propriétés des énoncés même, comme « cet énoncé est une conjecture » ou encore « cet énoncé est prouvé ». Depuis Porphyre et Plotin, ces deux natures d'énoncé sont appelés respectivement « de re » et « de dicto ». La preuve ou la réfutation d'une propriété « de re » est matérielle, alors que celle d'une propriété « de dicto » est intellectuelle. Se distinguent ainsi des preuves matérielles telles que

les confirmations expérimentales, et des preuves intellectuelles telles que les démonstrations mathématiques mais il y en a d'autres qui ne sont que de simples attestations d'une vérité. Toutes ces distinctions se retrouvent pour les formes de réfutation qui énoncent la fausseté d'un énoncé.

La notion d'*hypostase* a été créée par Porphyre, Plotin et Saint Thomas pour servir de support aux savoirs de la théologie et du droit. Elle a servi à personnaliser les protagonistes d'un jeu dialectique entre les supôts des preuves et réfutations de propriétés « de re » et « de dicto ». Elle sert ici à caractériser des états d'équilibre dans une dynamique de production de preuve et de réfutation. Nous la montrerons en œuvre dans la production de formules contractuelles informatisées.

La logique juridique se situe désormais à l'ère du numérique, nous désignons par **Numérique** les technologies de l'information et de la communication. La **Société du Numérique** désigne ici tous les aspects de la vie privée, sociale, économique et culturelle qui sont influencés par le numérique.

Le **Savoir** ici se distingue des **Connaissances**. Par définition, un savoir est développé, amélioré, enseigné et débattu par une communauté à partir de **Connaissances**, elles-mêmes développées par chacun de ses membres individuellement. *Distinguons différents types de savoir. Il y a d'une part des savoirs se servent essentiellement des facultés de perception et d'action des membres de la communauté. C'est le cas pour l'entraînement des musiciens, jongleurs, des sportifs et des bricoleurs. D'autre part, il y a les savoirs scientifiques qui bénéficient des développements actuels des mathématiques et de l'informatique. Ces savoirs progressent en même temps que progressent les formalismes universels de l'informatique et des mathématiques. Il y a enfin des savoirs vernaculaires qui dépendent des langues, cultures et sagesses des sociétés.*

Notons cependant qu'à la différence de savoirs scientifiques physique, biologique et mathématiques, les **Principes des savoirs Juridiques occidentaux** sont restés inchangés depuis des millénaires. Les auteurs des textes suivants pourraient être en vie.

« *La loi est toujours quelque chose de général, et il y a des cas d'espèces pour lesquels il n'est pas possible de poser un énoncé général qui s'y applique avec rectitude. Dans les matières, donc, où on doit nécessairement se borner à des généralités et où il est impossible de le faire correctement, la loi ne prend en considération que les cas les plus fréquents, sans ignorer d'ailleurs les erreurs que cela peut entraîner. La loi n'en est pas moins sans reproche, car la faute n'est pas à la loi, ni au législateur, mais tient à la nature des choses, puisque par leur essence même la matière des choses de l'ordre pratique revêt ce caractère d'irrégularité. Quand, par la suite, la loi pose une règle générale et que là-dessus survient un cas en dehors de la règle, on est alors en droit, là où le législateur a omis de prévoir le cas et a péché par excès de simplification, de corriger l'omission et de se faire l'interprète de ce qu'eût dit le législateur lui-même à ce moment, et de ce qu'il aurait porté dans sa loi s'il avait connu le cas en question.* » Aristote, *Ethique à Nicomaque*, Livre V, Chp. X, 4-5, G.F. 1965, p. 146-147.

« Nous avons dit à propos de l'étude des lois, que les actes humains soumis aux lois portent sur des situations singulières qui peuvent varier à l'infini. Il est donc impossible d'instituer une loi qui ne serait jamais dans aucun cas en défaut. Pour

établir une loi, les législateurs considèrent les conditions générales ; mais l'observance de cette loi serait dans certaines situations contraires à la justice et au bien commun que la loi entend sauvegarder. Par exemple, la loi déclare qu'il faut rendre un dépôt, ce qui est juste dans la généralité des cas, mais peut devenir dangereux dans des cas particuliers, tel le fou qui réclame l'épée qu'il a déposée ou l'individu qui demande son dépôt pour trahir sa patrie. En pareilles circonstances et en d'autres semblables, il serait mal d'obéir à la loi et le bien consiste alors à transgresser la *lettre* de la loi pour rester fidèle à *l'esprit* de justice et à l'exigence du bien commun. » Saint Thomas d'Aquin, Somme théologique, I-II, q. 120. art.

La première partie du rapport porte sur les figures logiques des savoirs. Les concepts de la logique déontique servent à illustrer les différences entre les figures. L'introduction d'une nouvelle modalité « le discutable » conduit à fabriquer des figures cubiques [Luzeaux 2008] qui figureront des empilements et des intrications de savoir.

Nous présentons alors comment les hypostases servent à stabiliser une dynamique de production de savoir. Nous l'illustrons en exposant sa pratique pour la construction de formules contractuelles [Nobrega 2008]. Nous présentons des hypostases du droit et des sciences.

La troisième partie montre de manière concrète l'intervention du débat dans la société numérique pour faire surgir de façon collaborative des idées et pour en authentifier le dépôt.

Plan
1 Carrés et cubes logiques
1.1 la logique déontique et les nouvelles logiques
1.2 une logique du savoir disciplinaire
1.3 la logique du savoir interdisciplinaire
2 Hypostases
2.1 la construction des formules contractuelles
2.2 les hypostases en droit et en sciences
3 Vivifier la société numérique
3.1 dialoguea : le débat numérique
3.2 l'authentification de biens immatériels

Pour les termes Italiques gras les définitions de Wikipedia suffisent. Trois publications les complètent :

[Luzeaux 2008] Luzeaux D., Sallantin J., Dartnell C. *Logical Extensions of Aristotle's Square Logica Universalis*, Vol. 2, p. 167-187, (2008).

[Nobrega 2008] Menezes Da Nobrega G., Cerri St. Sallantin J. *A contradiction-driven approach to theory formation : Conceptual issues pragmatics in human learning, potentialities* Journal of the Brazilian Computer Society November 2003 Volume 9 Number 2 p. 37-55.

[Ferrier 1999] Ferrier D. *La preuve et le contrat* In Le concept de preuve à la lumière de l'intelligence artificielle Jean Sallantin et Jean-Jacques Szczeciniarz éditeurs p. 331-339 puf 2009.

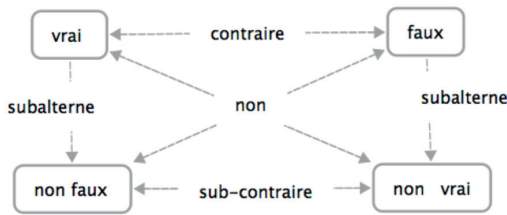
Section I – Carrés et cubes logiques

38. La logique s’est développée dans la civilisation méditerranéenne après son invention à Athènes : la logique devait y permettre de démasquer les sophistes dans un débat public ; l’agora était le lieu dans lequel se prenaient, entre égaux (les citoyens libres), les grandes décisions.

§ I – LA LOGIQUE DÉONTIQUE ET LES NOUVELLES LOGIQUES

39. Au début du siècle passé, de nouvelles logiques sont apparues pour les besoins de la modélisation en mathématiques, en physique et en informatique. Une figure logique, appelée *carré d’Aristote*, ou *carré des oppositions*, créée par Apulée, permet de rendre compte des différences entre ces logiques. Nous allons montrer comment elle rend également compte du raisonnement juridique traditionnel.

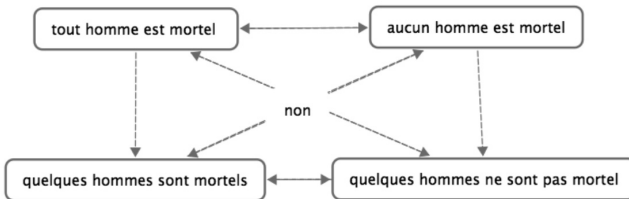
Un carré met en relation des boites au moyen de relations. Décrivons les relations du carré sémiotique qui oppose des termes.



carré sémiotique

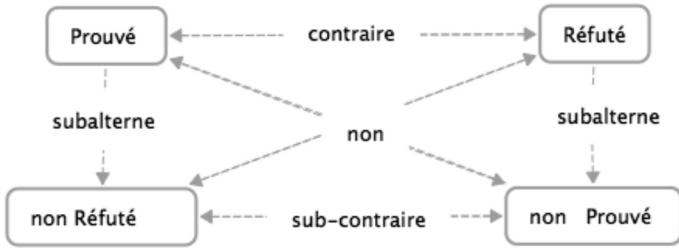
- Relation contraire : le vrai est le contraire du faux,
- Relation subalterne : le vrai n’est pas faux, le faux n’est pas vrai,
- Relation de négation : le vrai n’est pas « pas vrai », le faux n’est pas « pas faux ».
- Relation subcontraire : Il y a des énoncés qui sont « pas vrais » et « pas faux ».

Le *carré des propositions* oppose des propositions. L’énoncé « tout homme est mortel » est confirmé expérimentalement. Mais il n’est pas démontré formellement que quelques hommes ne sont pas mortels.

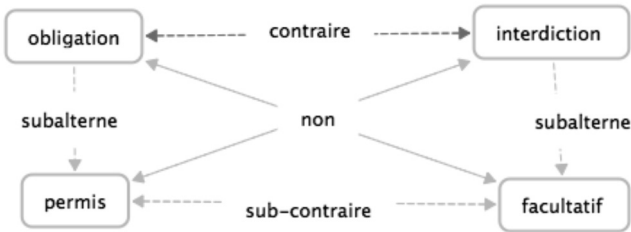


Carré d’Aristote classique

Le dernier carré oppose des modalités *prouvé*, *réfuté*, *pas prouvé* et *pas réfuté*.



Illustrons-le avec le *carré déontique de Leibniz*.



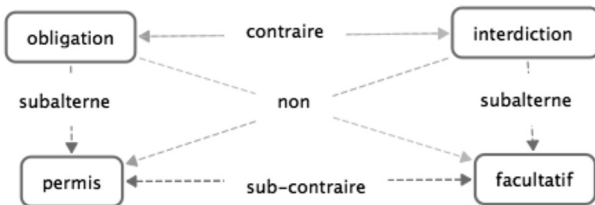
Carré déontique de Leibniz

Dans une *logique déontique de Leibniz* : l'obligation est sans exception le contraire de l'interdiction. Ce qui n'est pas facultatif est une obligation et ce qui n'est pas permis est interdit.

Les logiques actuelles s'expliquent par des variations qui simplifient le carré des modalités.

La logique intuitionniste est une première simplification du carré d'Aristote par une suppression de flèches diagonales.

Une *logique intuitionniste* n'autorise pas le raisonnement par l'absurde qui est autorisé en logique classique : c'est la logique que vérifie le calcul informatique.

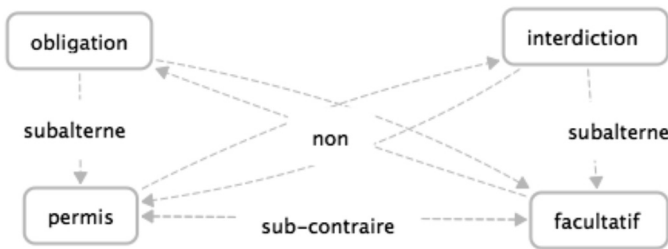


carré déontique intuitionniste

Dans une logique déontique intuitionniste, une obligation est une loi générale. Comme une loi générale n'est pas universelle, elle a des exceptions. Dans une vision du Droit multipliant ses codes, tout ce qui est « pas facultatif » n'est pas « une obligation » ; il y aurait trop d'obligations.

La logique paraconsistante est une seconde simplification du carré d'Aristote par une suppression des flèches de la relation contraire.

Une logique *paraconsistante* n'exclut pas la présence de contradictions : c'est la logique de la modélisation mathématique mais conserve le raisonnement par l'absurde.



Carré déontique paraconsistant

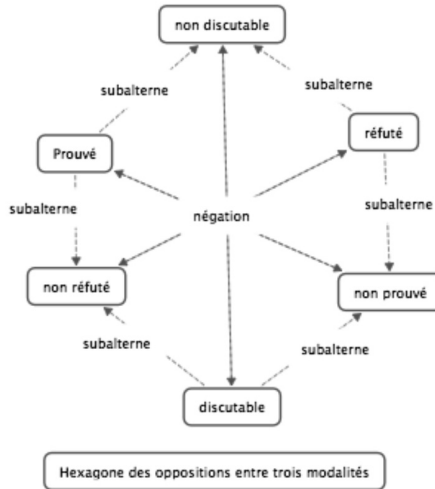
Dans la citation de saint Thomas, le caractère général de la loi conduit à des situations paradoxales car relevant d'obligation et d'interdiction. Nous sommes dans une situation de raisonnement en logique paraconsistante. Celle-ci a été mise en évidence le siècle dernier par la présence du *paradoxe de Russell dans le formalisme mathématique de la théorie des ensembles*.

La logique du raisonnement juridique se trouve relever d'une logique intuitionniste et d'une logique paraconsistante. La partie suivante va montrer comment compenser cette perte en rationalité qui provient de ces affaiblissements des logiques.

§ II – LA LOGIQUE D'UN SAVOIR DISCIPLINAIRE

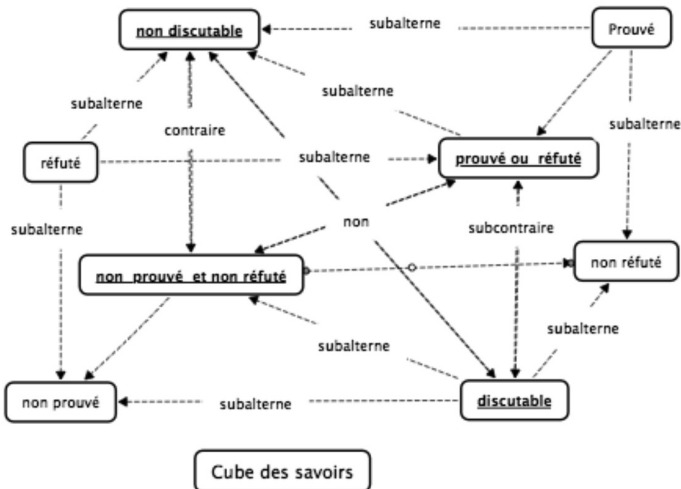
40. Lors de l'élaboration d'un acte, le notaire **prouve, réfute et discute** les clauses de son acte avec les parties prenantes qui disposent de leurs propres volontés. Cette situation se modélise en logique par l'introduction d'une troisième modalité nommée « discutable » [Luzeaux 2008].

Nous quittons le carré d'Aristote pour utiliser un hexagone tel que le *discutable* soit *ni prouvé* et *ni réfuté* et que le *prouvé* comme le *réfuté* ne soit *pas discutable*.



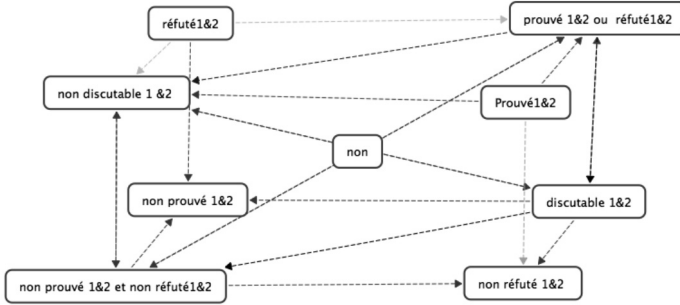
Supposons une communauté construisant un savoir telle que ce qui est « prouvé ou réfuté » et ce qui est discutable soient « contraires » et qu'il y ait également des énoncés qui soient « ni prouvés et ni réfutés » et « non discutables ».

On peut concevoir alors un cube dont deux des carrés diagonaux sont d'une part un carré d'Aristote dont les sommets sont (prouvé, réfuté, non prouvé, non réfuté) et d'autre part le carré dont les sommets sont (« prouvé ou réfuté », « non prouvé et non réfuté », « discutable », « non discutable »).



§ III – LA LOGIQUE D'UN SAVOIR INTERDISCIPLINAIRE

41. Supposons qu'il existe une opération interne dans les savoirs qui à partir de deux savoirs en produit un troisième. À titre d'exemple, le droit animal, la bio-informatique, la bio-physique, la physique mathématique, à titre de contre-exemple le droit mathématique.



Cube d'un savoir interdisciplinaire

Dans ce nouveau savoir interdisciplinaire, « tout ce qui est prouvé ou réfuté par l'un ou par l'autre est indiscutable. Le savoir interdisciplinaire émerge de celui de chaque discipline le constituant.

Simultanément à l'émergence d'un savoir interdisciplinaire, apparaissent des énoncés indiscutables car ils sont conjointement prouvés et réfutés. Ces énoncés sont appelés hypostases.

Section II – Les hypostases

42. En philosophie, en théologie, en droit, la notion d'hypostase caractérise un support concret personnifiant une pensée rationnelle.

Les hypostases sont pratiquées par les notaires dans l'acte authentique notarial. Les hypostases y désignent les engagements personnels du notaire authentifiant la date, le contenu, la signature d'un acte de vente lui donnant ainsi une force probante.

Dans une première partie nous présentons l'intervention des hypostases dans la construction de l'ontologie d'une formule contractuelle informatisée.

Dans la seconde partie, nous illustrons comment cette démarche se généralise à la production de savoir dans d'autres domaines.

§ I – LA CONSTRUCTION DES FORMULES CONTRACTUELLES

43. Deux stagiaires sont confiés à un tuteur qui est un grand spécialiste d'une catégorie de contrats telle que la « donation partage ». On suppose ici que le tuteur

a un savoir pratique très développé sur cette catégorie de contrat. Il est ainsi capable de fournir à ses stagiaires un bon ensemble de contrats desquels ils sauront tirer une ontologie du domaine sous la forme des termes et relations logiques entre termes caractéristiques de ces contrats.

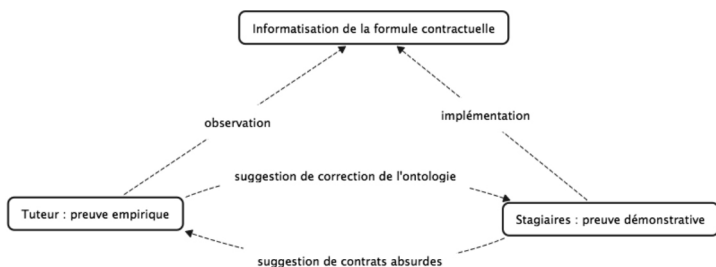
Les stagiaires ont été formés à la pratique de l'outil informatique Contract qui sert à raisonner sur des termes et relations entre termes de l'ontologie selon une logique déontique paraconsistante et intuitionniste. Ils ont une maîtrise d'un savoir intellectuelle sur la nature « de dicto » des contrats informatisés.

Un **contrat informatisé** à l'aide de « Contract » est un texte composé d'une conjonction de clauses, dans lesquelles sont présentes des variables. Lors de la conception d'une formule contractuelle, les clauses ont des variantes qui peuvent aller jusqu'à la prise en compte les spécificités de la grammaire de la langue de rédaction. Des variables sont attachées aux clauses et à leurs variantes de manière à pouvoir raisonner sur les dépendances, les obligations de présence de clauses prises dans une liste et l'exclusion entre clauses. La conception d'une formule contractuelle revient alors à concevoir un environnement informatisé pour « prouver ou réfuter » et discuter du choix d'une rédaction.

Le travail des stagiaires consiste tout d'abord à implanter dans l'outil Contract une première version de formule contractuelle informatisée et de la faire valider par leur tuteur.

La seconde action va consister à produire un contrat absurde respectant la formule contractuelle. Ce contrat est démontré pour l'ontologie en cours et il semble absurde aux stagiaires.

Le tuteur examine le contrat absurde et il va proposer des corrections à l'ontologie en cours de manière à lever des incohérences rendues visibles par le contrat absurde.



Le moteur de la démarche consiste à proposer à une réfutation empirique du tuteur des contrats engendrés par les stagiaires via un outil informatique garantissant la cohérence du raisonnement logique.

En moins de 10 rencontres, on parvient à une formule contractuelle informatisée cohérente et complète aux yeux de l'expert [Nobrega 2008].

La formule contractuelle devra être complétée par la proposition de conseils et des avertissements à ses utilisateurs.

§ II – D'AUTRES FORMES D'HYPOSTASES

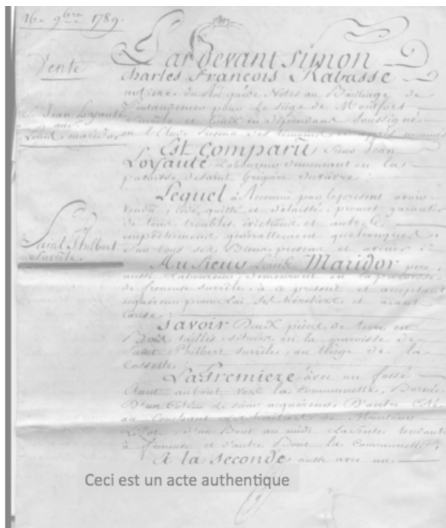
Dans l'exemple des formules contractuelles informatisées, les hypostases désignent des parties du contrat sur lequel il y a eu authentification d'un accord : les dates, les parties prenantes, les signataires, le préambule, les compétences juridiques,.. Elles sont spécifiques au domaine juridique. Le domaine scientifique aura aussi ses propres hypostases marquant l'évolution de son savoir.

Illustrons l'intervention des hypostases en droit puis en science.



L'énoncé inscrit dans l'image du tableau de Magritte est à dessein **contradictoire** selon que le terme « ceci » se réfère au tableau ou à l'image de la pipe. L'énoncé est **décidable** car il est prouvé que ceci est soit « une pipe », soit « pas une pipe » et rien d'autre. Le type d'hypostase attaché sera dans le tableau suivant appelé objet.

Il est à noter que l'énoncé de Magritte n'est pas un énoncé concernant un objet du monde mais une création artistique. Toutefois, il est reconnu ici instancier indiscutablement un accord sur un désaccord.

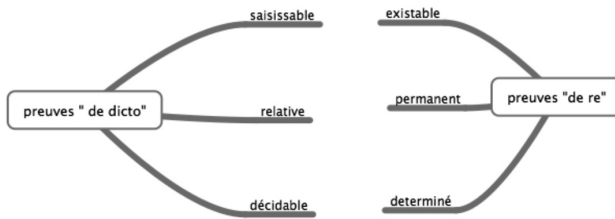


Le notaire contrôlé par sa profession en qualité d'officier public s'engage personnellement pour rendre indiscutable l'acte authentique en garantissant des hypostases : *l'origine, le contenu, la date et la compétence du notaire.*

« Ceci est un système solaire habité »

Les savoirs scientifiques sont produits sous la forme de publications scientifiques. Les publications énoncent des énoncés sur les propriétés des choses. Pour le système solaire habité, on peut prouver son *existence* car on dispose d'un exemple, on peut en déterminer des propriétés (volume, masse,...), on peut en prouver les propriétés de *permanence* (prouver sa durée en fonction de l'énergie dissipée par le soleil) et enfin sa stabilité structurelle qui concerne sa *dépendance* aux perturbations provenant d'autres corps.

Proposons six formes de preuve pratiquées en sciences auxquelles correspondront six formes de réfutation également pratiquées.



- Un énoncé est prouvé *saisissable* s'il n'est pas à la fois vrai et faux.
- Un énoncé est prouvé *décidable* s'il est seulement vrai ou faux.
- Un énoncé est prouvé *relatif* s'il est lié à d'autres énoncés.
- Un énoncé est prouvé *existable* en tant que propriété d'une chose.
- Un énoncé est prouvé *permanent* en tant que propriété d'une chose.
- Un énoncé est prouvé *déterminé* en tant que propriété d'une chose.

Une hypostase combine une preuve et une réfutation. Le tableau suivant précise 30 hypostases scientifiques qui servent à préciser un accord sur un point d'une publication scientifique.

Au croisement d'une ligne et d'une colonne se trouve une hypostase prouvée selon la preuve désignant la ligne et réfutée selon la preuve désignant la colonne. Par exemple, pour une communauté donnée et de manière transitoire, une « classification » est prouvée *relative* et réfutée *déterminée*. Pensons aux classifications des vins.

	<i>relatif</i>	<i>déterminé</i>	<i>existable</i>	<i>permanent</i>	<i>décidable</i>	<i>saisissable</i>
<i>relatif</i>	-	classification	paradoxes	formalisme	aporie	approximation
<i>déterminé</i>	variance	-	indices	données	variable	phénomène
<i>existable</i>	mode	variation	-	croyances	dimension	événement
<i>permanent</i>	axiome	valeur	conjecture	-	structure	invariant
<i>décidable</i>	hypothèses	définition	problème	théorie	-	méthode
<i>saisissable</i>	principe	paradigme	domaine	loi	objet	-

Le savoir scientifique progresse en publiant des articles mais aussi des données numérisées en grand nombre. En sciences, les hypostases marquent des accords provisoires des scientifiques sur des résultats publiés. Certaines des hypostases scientifiques telles que *objet, méthode, principe, paradigme, paradoxes, formalismes, apories* semblent utiles pour marquer des accords transitoires sur une production d'un savoir en général.

Les hypostases pourraient servir à fixer un cadre de référence pour authentifier l'apport créatif d'une personne dans le domaine du numérique.

Section III – Vivifier la société du numérique

44. La matière numérique se distingue d'une matière quelconque par le fait qu'elle est la « matière du calcul ». Par exemple, une interface est constituée de calculs qui sont faits pour faire faire une activité de pensée à ses utilisateurs qu'ils matérialiseront par des actions sur leur écran.

Le numérique est ici considéré comme un matériel numérique avec lequel les hommes façonnent des milliards de choses telles que des programmes, des images numériques, des réseaux, des compilateurs, des jeux. La matière numérique a, comme certaines matières biologiques ou physiques, des caractéristiques comme une existence, une détermination et une permanence qui n'apparaissent aux hommes qu'au travers de dispositifs techniques qui les mettent à la portée directe de leur sens.

La créativité est ici l'affaire de tous et pour vivifier la créativité, il y a grand besoin d'authentifier les créateurs, les imaginatifs de manière indépendante des publications et des brevets. Les changements des hypostases scientifiques précèdent les publications et les brevets qui vont leur attribuer par la suite une portée.

§ I – *DIALOGUEA : LE DÉBAT NUMÉRIQUE*

45. La modalité de débat dans le contexte d'un savoir numérisé doit permettre à une **communauté de savoir** de débattre collectivement sur des écrits, mais aussi sur des vidéos. Ces débats peuvent se faire entre des personnes en présence et à distance.

Quand un savoir est débattu, il est possible d'identifier ce qui est admis comme étant indiscutable par ses détenteurs et d'identifier les variations de ce savoir. Il doit être également possible de prendre en considération des niveaux de savoirs pour entrer dans un véritable débat d'idées avec des experts du domaine. Enfin, il doit être possible de tenir une cartographie des thèmes et des thèses avancés de manière à en permettre une restitution et une relance.

L'efficacité pédagogique du débat numérique dans la construction et l'énonciation d'une pensée est expérimentée dans des classes de l'académie de Montpellier. Dans les lycées, les débats sont interdisciplinaires et ils concernent la bio-éthique ou le réchauffement climatique. La plateforme de débat numérique utilisée est « *dialoguea.fr* ». L'objectif pédagogique est d'éveiller une curiosité se marquant par de

nouvelles lectures, par une extension du vocabulaire, par la capacité de formuler ainsi que par le renforcement de l'esprit critique et de la capacité d'argumenter.

§ II – L'AUTHENTIFICATION DES APPORTS CRÉATIFS DANS LE DOMAINE DU NUMÉRIQUE

46. L'activité économique de la société du numérique se cristallise autour des innovations. Il faut donc rechercher et trouver comment assurer une protection de la créativité individuelle afin d'en assurer la participation au dynamisme économique.

Le notaire, ou un autre agent public, attesterait de l'identité du déposant, de sa volonté de protection. Il informerait le déposant de ses droits et obligations. Cependant cet agent ne pourrait pas attester que le déposant est bien l'inventeur de l'idée et de l'intérêt de l'invention. Seule une autorité déclarée (par exemple, un comité de thèse) permettrait cela ! On peut imaginer un dépôt simplifié de la créativité sans certification et donc sans coût par un dépôt quasi dématérialisé (pour encourager la créativité de tous).

On peut ensuite imaginer un dépôt en présence du notaire (dépôt simplifié) en vue de protéger une petite idée à exploiter. On peut ensuite imaginer une visite notariale au laboratoire récurrente afin de faire attester par une autorité compétente du niveau de qualification de l'idée.

Ce dépôt entraînerait une formalité de publication par le notaire sur un fichier ouvert ou non au public (ce fichier étant destiné à assurer un minimum de révélation sur la créativité répertoriée). C'est la tenue de ce fichier (peut-être) « de droit immatériel » qui constituerait une délégation de service public. Un autre critère devrait aussi être mis en place : celui du secret (curseur à faire varier entre secret et transparence : ex pour une œuvre artistique peu de secret alors que pour un futur brevet sensible il faudra un grand secret) !

En conclusion, la logique juridique vivait paisiblement dans la logique jusqu'à l'arrivée de l'informatique. La construction de formules contractuelles informatisées a posé la question de la soumission de la logique juridique à la logique informatique. Nous avons montré qu'au contraire la logique juridique peut contrer la sécheresse des calculs informatiques par la mise en jeu de l'art du débat dans la construction de savoirs.

Ce débat informatisé est indispensable pour construire et réviser des formules contractuelles informatisées. De manière plus générale, il pourrait être utile pour identifier les idées originales surgissant d'un travail collaboratif.

PROCESSUS COGNITIFS ET CONNAISSANCE

Annie ROLLET, notaire associée

INTRODUCTION

Mais que vient faire un rapport sur les aspects cognitifs dans ce sujet sur la connaissance ?

Cela peut sembler a priori pour certains bien éloigné du thème de ce congrès, voire saugrenu ou bizarre pour d'autres encore.

Or les processus cognitifs sont les différents modes à travers lesquels un système traite l'information en y répondant par une action que ce soit à titre individuel (le notaire ou le client) ou collectif (le notariat, le CSN avec les chambres et les conseils régionaux). La manière dont l'information est perçue, analysée et intégrée dans la structure de connaissances de la personne (client ou notaire ou des entités) a une incidence majeure sur l'efficacité de notre métier. C'est même stratégique.

Depuis l'Antiquité, mieux appréhender et maîtriser les processus cognitifs par lesquels la connaissance s'est diffusée a permis d'augmenter les potentialités humaines de façon exponentielle.

Ici et dans ce rapport, il ne s'agit plus d'évoquer le notaire, la façon dont il apprend, ce qui a fait l'objet d'autres congrès et a abouti. La création de l'Université du Notariat par M.J.N. en est une illustration. Il s'agit ici de connaître les processus cognitifs qui sont en jeu dans l'interaction entre le notaire et le client, dans chaque étude.

Pour cela, il nous faut :

- **décrire de façon générale** ce qui est en œuvre quand on parle de processus cognitifs à propos de connaissance, car personne, notaire ou client, n'y échappe et **montrer en quoi le numérique a une incidence** ; ce que je vous propose en première partie ;

- avant de voir **comment cette approche générale s'applique au notariat** pour en tirer le meilleur parti, en deuxième partie.

PARTIE I

LES PROCESSUS COGNITIFS ET CONNAISSANCE

47. Après un rappel des bases utiles et nécessaires des fonctions des processus cognitifs (à quoi cela nous sert), nous verrons comment le numérique interagit avec ceux-ci (interaction numérique et processus cognitifs).

TITRE I

FONCTIONS SIMPLES ET FONCTIONS COMPLEXES DES PROCESSUS COGNITIFS

48. Les connaître sert à appréhender le client dans son contexte mais aussi soi-même et le monde qui nous entoure.

CHAPITRE I

LES FONCTIONS SIMPLES DES PROCESSUS COGNITIFS

Section I – Anatomie des niveaux d'organisation

49. De tout ce qui nous entoure, ce qui influence le plus notre système nerveux depuis notre naissance, ce sont les autres êtres humains. Nous vivons en effet avec d'autres individus entre lesquels existent des rapports durables et organisés, le plus souvent établis en institutions ; c'est la définition courante d'une société.

Cette société se développe dans un environnement physique qui, par sa géographie et son climat, façonne nos rapports avec autrui.

De plus, l'être humain se développe dans une certaine région, à une certaine époque, dans une certaine tradition culturelle. Il accumule dans sa mémoire consciente, mais surtout inconsciente, toute l'histoire de ceux qui l'ont précédé. Ces automatismes culturels sont le fruit de nos grandes capacités d'apprentissage et des moyens qu'on a mis au point pour transmettre nos découvertes (langage, écriture...).

On connaît environ 3.000 sociétés humaines distinctes définies par des systèmes de valeurs et de mœurs particulières. Celles-ci exercent une pression de conformité qui amène la plupart des individus à s'y soumettre. Seule une minorité de personnes,

parviennent à prendre une distance et à questionner ces normes. Ces personnes sont à l'origine de l'évolution sociale.

Il faut toujours garder à l'esprit également que, derrière les relations interpersonnelles qui structurent la société, il y a des comportements individuels, mus par un système nerveux. À la base de nos comportements sociaux, il y a toujours un souvenir des actions gratifiantes et de celles qui ne le sont pas. Mais ce qui est gratifiant et ce qui ne l'est pas est largement tributaire de la culture à laquelle on appartient.

Les comportements individuels (manger, dormir, parler, rire, avoir peur, avoir des relations amicales, filiales...) sont des ensembles de mouvements produits par des muscles . Ces muscles sont eux mêmes sous le contrôle du système nerveux :

- qui est le fruit de l'évolution (qui a structuré notre cerveau) ;
- qui subit grandement l'influence du milieu dans lequel il se développe grâce à sa capacité d'apprentissage.

Nos comportements sont donc le fruit de cette double influence : celle de l'évolution qui a structuré notre cerveau, et celle de notre environnement qui personnalise cette structure durant toute notre vie.

Section II – Rôle des niveaux d'organisation

50. Notre milieu est occupé par d'autres individus en quête eux aussi de ressources pour assurer leur survie. La répartition de ces ressources influence le type de rapport qui va s'établir entre les individus, c'est à dire notre organisation sociale. On pourrait même dire que nos relations sociales ne sont finalement qu'une façon sophistiquée d'acquérir des ressources. En effet, comme la mâchoire ou la main sont des outils qui permettent de saisir de la nourriture, former un groupe de chasseur capables de se coordonner pour capturer une grosse proie c'est, d'une certaine façon, un outil sophistiqué pour se procurer des ressources. Le pivot de la vie sociale c'est l'accès aux ressources (rares = entraide ; limitées = compétition ; abondantes = pas de compétition). On notera que l'entraide et la compétition se retrouvent souvent simultanément à l'œuvre pour modeler nos rapports sociaux et que leur importance relative est encore grandement débattue. Une chose est certaine : dès qu'il y a compétition il y a un gagnant et un perdant, on voit rapidement apparaître des hiérarchies sociales. Chez l'humain, la position élevée dans une hiérarchie est presque exclusivement le fruit des appuis reçus par le passé donc d'un apprentissage social.

Un comportement est toujours orienté vers l'obtention d'un plaisir ou l'évitement de la douleur. Notre attitude de base est un comportement d'approche : il permet à l'organisme de dénicher dans l'environnement les ressources essentielles à sa survie (nourriture, eau, abri, partenaire sexuel, etc...). C'est la curiosité du nouveau-né qui porte tout nouvel objet à sa bouche ; c'est aussi l'esprit de découverte des scientifiques et des grandes explorations géographiques. Au cours de nos explorations, si l'on se heurte à quelque chose de douloureux ou à un individu qui menace notre organisme, trois réactions sont possibles : la fuite ; la lutte ; l'inhibition de l'action (c'est à dire l'acceptation résignée de cette situation).

CHAPITRE II

LES FONCTIONS COMPLEXES
DES PROCESSUS COGNITIFS

51. Les fonctions complexes comprennent la mémoire, le langage, les émotions, le fait de dormir et rêver, la conscience de soi.

Dans le cadre de notre congrès du Mouvement Jeune Notariat sur la connaissance, les fonctions qui nous intéressent principalement sont la mémoire, et le langage.

Section I – La mémoire

52. La mémoire a une fonction essentielle dans l'établissement des sociétés humaines. En effet, tout groupe social se perpétue grâce à des connaissances transmises au fil des générations. Ces comportements et ce savoir faire peuvent passer dans la mémoire collective de deux façons : par l'oralité ou par l'écriture, les deux modes de transmission qui sont apparus successivement au cours de l'histoire.

La tradition orale est le principal et presque unique moyen (à noter aussi : les rituels) de conservation des acquis du passé dans les sociétés sans écriture.

Tout comme la parole, l'écriture permet de stocker et d'échanger de l'information. L'écriture fut à l'origine d'un basculement fondamental de la civilisation. Elle favorisa l'apparition des grandes villes, des codes de lois, des comptes de marchandises et du commerce en remplacement du troc.

Sont associées à l'invention de l'écriture alphabétique :

l'invention de la logique de la science et de la philosophie (selon certains anthropologues),

le développement de la pédagogie, c'est à dire la transmission élargie de ces connaissances.

L'invention de l'écriture permet pour la première fois à l'être humain de conserver de façon très précise à l'extérieur de son cerveau des traces de ses apprentissages. Du coup, elle crée l'histoire, discipline qui interprète les traces écrites du passé.

La mémoire et l'apprentissage sont si intimement liés qu'on confond souvent les deux. Cependant ce sont deux notions différentes :

- l'apprentissage désigne un processus qui va modifier un comportement ultérieur ;

- la mémoire est notre capacité de se rappeler des expériences passées.

J'apprends une nouvelle langue en l'étudiant (apprentissage) mais je la parle ensuite grâce à ma mémoire qui puise dans les mots appris.

La mémoire est donc essentielle à tout apprentissage puisqu'elle permet le stockage et le rappel des informations apprises. La mémoire, au fond, n'est rien d'autre que la trace qui reste d'un apprentissage.

De plus, non seulement la mémoire dépend de l'apprentissage, mais l'apprentissage dépend aussi de la mémoire. En effet, les connaissances mémorisées constituent une trame sur laquelle viennent se greffer les nouvelles connaissances. Plus notre bagage de connaissance est grand, plus on pourra y greffer de nouvelles informations facilement.

Exemple : si vous savez qu'une Porsche est une voiture, vous pouvez dire qu'une Porsche a des freins. Même si vous ne les avez jamais vus, vous savez que toutes les voitures ont des freins. Ce type de raisonnement fort utile, l'inférence, se fait essentiellement à partir des connaissances stockées en mémoire. On voit donc que plus on a de connaissances mémorisées, plus on sera capable de faire d'inférences.

Différents types de mémoire sont à l'œuvre chez l'être humain. On les distingue suivant différents critères.

Critère de la durée du souvenir :

Mémoire sensorielle, à court et à long terme. Ces trois mémoires fonctionnent en étroite collaboration dans le processus de mémorisation.

- La Mémoire sensorielle : sa durée est si courte (de l'ordre du milliseconde) qu'elle est souvent considérée comme faisant partie du processus de perception
- La mémoire à court terme : elle dure quelques dizaines de secondes : enregistre temporairement les événements qui s'enchaînent dans nos vies, par exemple, un visage croisé dans la rue ou un numéro de téléphone. C'est la mémoire à court terme qui va permettre le stade de rétention suivant, la mémoire à long terme.
- La mémoire à long terme : elle peut durer des années ou même toute une vie.

Critère de notre capacité (ou non) à verbaliser un souvenir :

On distingue alors

- La mémoire non déclarative (ou implicite) parce qu'elle s'exprime autrement qu'avec des mots : exemple : aller à bicyclette.
- La *mémoire déclarative (ou explicite) qui est celle de toutes ces choses dont on a conscience de se souvenir et que l'on peut décrire verbalement.* (exemples : notre date de naissance, la signification du mot « congrès » ...).

Section II – Les liens entre pensée et langage : communiquer avec les mots

53. Certaines espèces communiquent par des codes gestuels, d'autres par des codes sonores. Le langage humain, qui utilise lui aussi des sons, n'est donc qu'une forme de communication parmi d'autres. Mais une forme très sophistiquée. Car parler c'est convenir arbitrairement qu'une série de sons désigne une chose. Et pour que cette convention arbitraire fasse sens, il faut que le groupe humain passe une convention. Chacune des différentes langues parlées sur la terre constitue donc un ensemble de conventions établissant des équivalences entre des sons et des choses.

Quel est le lien entre pensée et langage chez l'être humain ? pensons-nous vraiment toujours avec le langage ? si c'est le cas, pourquoi est-ce souvent si difficile d'exprimer

clairement notre pensée ? est-ce alors possible qu'une langue donnée prédispose les individus qui la parlent à penser d'une certaine manière ?

Bien qu'il soit difficile d'évaluer avec précision la contribution du langage dans la genèse de nos pensées, ce dernier demeure toutefois l'outil par excellence pour partager ces pensées avec les autres.

Apprendre une langue

L'avènement du langage chez l'enfant s'étale sur plusieurs années.

Pour comprendre comment se construit un être parlant il faut remonter à la mise en place de ses sens. Car c'est par les sens que se construisent ses premières représentations du monde, lesquelles seront ensuite raffinées par le langage. Après la naissance, la mémoire de l'enfant se développe. Il découvre alors le psychisme d'autrui pour retrouver des sensations plaisantes et éviter les déplaisantes. Il le fait d'abord avec son répertoire d'expressions faciales, de cris et de babillages. Progressivement ces gestes vont s'estomper et laisser la place aux étiquettes sonores que sont les mots.

Nous achevons ainsi le rappel sommaire des principes fondamentaux de fonctionnement du cerveau, et du mécanisme des fonctions complexes que sont la mémoire et le langage.

Mais l'irruption du numérique change t'elle ces processus cognitifs ?

TITRE II

INTÉRACTION ENTRE LE NUMÉRIQUE ET NOS PROCESSUS COGNITIFS

54. Le Numérique provoque deux phénomènes : l'externalisation des connaissances humaines et une nouvelle manière de penser.

CHAPITRE I

LE NUMÉRIQUE CONDUIT À L'EXTERNALISATION DES CONNAISSANCES

55. Qu'est ce que le numérique change du point de vue cognitif, du point de vue des connaissances ?

Sur ce point, nous avons travaillé à partir d'une conférence donnée par Michel SERRES, dont nous relatons les démonstrations.

Voici ce que dit Michel Serres :

Lorsque le matin vous vous mettez à table devant votre ordinateur, devant quoi vous trouvez-vous ?

Que trouvez-vous dans cet ordinateur ?

- une mémoire colossale, telle qu'on ne pourra jamais la concurrencer nous-même

- des millions d'images telles que notre imagination ne pourra jamais les produire

- des logiciels qui permettent des démonstrations et résultats auxquels on ne serait pas parvenu (intégrant des équations différentielles qu'on ne saurait pas intégrer, par exemple).

Au bilan, il y a dans l'ordinateur :

- la mémoire
- les images
- les processus rationnels.

Or les trois composantes de la connaissance humaine sont précisément :

- la faculté de mémoire
- la faculté d'imagination
- la faculté de raison.

Ces trois composantes de la cognition humaine sont aujourd'hui dans votre ordinateur. « *Votre tête est sur la table* ».

La vieille cognition qui était décrite comme une caractéristique du sujet se trouve aujourd'hui objectivée, externalisée dans cet outil universel qui émet, reçoit, stocke, traite de l'information.

« *Vous êtes décapités* ». Est-ce vraiment innovant ? Non.

Avant l'imprimerie, pour être historien, il fallait connaître par cœur Tite-Live, Saluste, Tacite, Tucidide, Hérodote, parce qu'on n'avait pas accès à ces textes.

Montaigne, lui, a ces auteurs dans sa librairie. Il « préfère une tête bien faite à une tête bien pleine ». Sa mémoire était dans sa librairie.

L'externalisation de la mémoire date donc d'avant l'ordinateur.

Aujourd'hui le numérique est la plus extraordinaire des externalisations de nos fonctions intellectuelles.

CHAPITRE II

LE NUMÉRIQUE INDUIT UNE NOUVELLE MANIÈRE DE PENSER

56. Le numérique conditionne nos manières de penser. Nos processus de pensée sont induits par l'usage des nouvelles technologies, qui structurent notre rapport à la connaissance et au monde.

Les nouvelles technologies sont porteuses de promesses : mieux maîtriser sa vie, les relations sociales, le temps, tout en nous faisant dépendre de plus en plus de logiques d'instantanéité (il faut réagir en permanence, les individus sont sommés d'être sans cesse sur les réseaux numériques).

Avec le numérique, tout poursuit une ambition d'immédiateté. C'est la puissance du « maintenant » qui est à l'œuvre.

En 1967 Marchal Mac Iuan analysait ainsi les nouveaux médias : avec ces nouveaux médias, ce qui est important, ce sont les processus de pensée qu'ils induisent. Aujourd'hui le numérique est un écosystème de techniques d'interruption : un ensemble de technologies qui captent notre attention à tout moment, et qui font que le monde connecté paraît beaucoup plus vivant que le monde non connecté.

Parce qu'on est sans cesse sollicité, en état d'excitation, le numérique conditionne nos manières de penser.

Ainsi, Nicolas SQUARE, journaliste américain, s'est rendu compte qu'il n'était plus capable de lire GUERRE ET PAIX parce que le livre est trop long, nécessite une concentration. Aujourd'hui, nous sommes de moins en moins capables de nous concentrer sur un seul objet (par exemple la lecture) sur un temps long, de nous engager dans la lecture, et même de nous engager avec les autres.

Le lien social est donc considérablement fragilisé, est reconstruit par ces « prothèses technologiques » qui nous font fonctionner comme elles avec :

- la faculté de se relier quand bon nous semble
- l'exaltation en permanence de la profusion : on a 200 amis sur Facebook, qu'il faut sans cesse tenir au courant de ce qu'on est en train de faire.

Bruno PATINO (La condition numérique, Éditions Grasset) définit le numérique comme un écosystème de techniques d'*interruption*, un ensemble de technologies qui captent notre attention à tout moment, qui font que le monde connecté paraît beaucoup plus vivant que le monde non connecté, parce qu'on est sans cesse sollicité, ce qui fait paraître la vie comme beaucoup plus excitante.

Avec le numérique, nous avons un nouveau mode d'accès au savoir : le moteur de recherche, un généraliste imbattable, dédaigneux de l'organisation classique des disciplines. Il a généré un nouvel espace du savoir où chacun trouve son propre chemin. Pour lui aucun spécialiste ne saurait avoir raison contre l'immense richesse de l'information en ligne.

L'approche globale des processus cognitifs est indispensable pour essayer de comprendre ceux en œuvre plus particulièrement dans le notariat.

PARTIE II

PROCESSUS COGNITIFS ET NOTARIAT

57. Nous sommes au cœur de la relation notaire/client.

De quels outils dispose t on pour la transmission de la connaissance de l'un à l'autre ?

Quels sont les freins à la transmission des connaissances ?

Quel est le périmètre de la connaissance à transmettre ?

Quels sont les enjeux ?

La relation notaire/client et donc la circulation de la connaissance est caractérisée

- par un nouveau rapport au temps (A)
- par un nouveau rapport à l'humain (B).

TITRE I

UN NOUVEAU RAPPORT AU TEMPS

58. Les technologies de communication ont toujours eu des effets sur la perception du temps et de l'espace. Les outils numériques nous donnent le sentiment d'agir sur le temps. Nous en avons donc une conscience plus aigüe, d'où l'impression permanente de manquer de temps.

Nous verrons que tout conduit le notariat à une réactivité nécessaire mais qu'elle est loin d'être suffisante.

CHAPITRE I

UNE RÉACTIVITÉ NÉCESSAIRE

59. Les entreprises, parmi les quelles les études de notaires, doivent améliorer leur REACTIVITE.

Le temps de réponse attendu par les clients a maintenant comme étalon de référence les 45 milli-secondes de temps de réponse de Google Search ! La mobilité ajoute à cela le « n'importe où ». Le notaire doit être capable de réagir aux clients et aux attentes des clients n'importe où et sur n'importe quel écran.

Cette réactivité concerne tous les aspects du métier : prise en compte d'un nouveau dossier, réponse aux mails, réactions aux événements dans les réseaux sociaux.

Si le notaire fait circuler de la connaissance et non des produits matériels, il doit néanmoins garder en mémoire que les réflexes de ses clients sont ceux des consommateurs d'Amazon : le « one click » permet de commander un produit d'un seul click, et le « same day delivery » repose sur une excellence opérationnelle.

Le niveau d'exigence des clients des études de notaires est au moins aussi important que celui des clients de Google. Les clients de nos études doivent obtenir les mêmes performances au moins , parce qu'« ils le valent bien ».

Le notaire doit par ailleurs assurer à son client la meilleure perception du temps possible. Le numérique le permet dorénavant, et doit permettre de donner au client la connaissance en quasi temps réel de l'état de son dossier. Mieux : la « prédictabilité » fera aussi partie de l'avantage compétitif dans la dimension temps : à quelle date tel document, telle pièce du dossier sera-t-elle obtenue ? (le e-commerce est là encore un bon exemple, avec les services qui permettent de savoir en temps réel où se trouve un produit en cours de livraison).

Nos entreprises notariales doivent plus systématiquement se demander comment aller plus vite, dans toutes les dimensions du métier de notaire : réception, information juridique, mais aussi dans la fluidité de la relation avec les administrations et fournisseurs, dans la réaction aux questions ou insatisfactions des clients, etc... Le tout avec des outils numériques, mais aussi avec des collaborateurs qui travaillent à l'ère du numérique, c'est-à-dire, rapidement.

Améliorer la compétitivité-temps dans nos entreprises soulève des enjeux de modèles de management : revoir constamment comment les délégations de pouvoir fonctionnent et comment les équipes apprennent à mieux travailler ensemble, à collaborer rapidement.

CHAPITRE II

MAIS CETTE RÉACTIVITÉ NÉCESSAIRE N'EST PAS SUFFISANTE

60. Le notariat doit-il systématiquement s'inscrire dans ce raccourcissement du temps ?

Le temps du Notariat, un temps élastique :

Section I – Le temps des rendez-vous « quick »

61. Soit ! aujourd'hui on mesure le temps à la nanoseconde.

Nous en avons oublié que dans l'Antiquité, on mesurait le temps au cadran solaire donc pas les nuits, l'époque où les Romains comptaient les heures uniquement à partir de celle du lever du soleil, l'époque où au 6^e siècle Saint Benoit rythmait le temps avec les offices religieux « le temps de l'Église », l'époque où les horloges des beffrois à la veille de la Renaissance ont concurrencé « le temps de l'église » avec les horloges mécaniques : « le temps des marchands », qui a finalement abouti à l'allongement de la durée du travail.

Nous avons oublié qu'en 1967, c'est la première montre à quartz qui a accéléré « l'urgence » de faire et a cadencé les puces d'ordinateur et du travail de tous.

Pour autant le notariat doit-il s'inscrire toujours dans ce raccourcissement du temps ?

Si la réponse positive fuse automatiquement, principe de réalité oblige, le notariat n'a t'il pas mieux à faire en jouant sur deux tableaux. Jouer sur cette notion élastique de temps.

Certes il faut des rendez-vous ou des consultations « quick », c'est une nécessité absolue, ne serait-ce que pour des questions évidentes de rentabilité, de marketing et de concurrence. Ces rendez-vous s'adaptent mieux aux jeunes générations non inscrites totalement dans une histoire de vie et consommant au drive ; elles représentent l'avenir de l'étude.

Si le tout « quick » ne nous met pas toujours en position dominante face aux développements futurs de la concurrence, il est néanmoins un impératif qui prouve notre réactivité et notre présence. Nous devons participer au mythe de Chronos qui dévorait ses enfants sinon nous pourrions être considérés comme une centrale de ralentissement, comme n'hésitent pas à le dire nos détracteurs.

Section II – Mais aussi le temps des rendez-vous « slow »

62. Mais il y a une autre facette de notre fonction, comme d'autres institutions, celle de **stabilisateur** de la société et de pourvoyeur de la transmission inter-générationnelle, de remise en perspective.

Si l'État reste comme le disait Richelieu le « maître des horloges », **le notariat inscrit ses familles de clients dans le temps par delà la trépidation** et l'avenir inquiétant. C'est lors de nos échanges et réflexions à long terme avec nos clients, à l'occasion des grands événements de leur vie que s'arrête leur montre. Nos clients des générations des plus de 40 ans en tout cas ont bien conscience d'écrire leur histoire, un peu aussi l'histoire de notre société malgré l'accélération collective ou individuelle.

Co écrire l'histoire de nos clients, est le fait de rendez-vous « slow ».

Les rendez-vous de gestion de patrimoine, à titre d'exemple, s'inscrivent parfaitement dans les rendez-vous « slow », dans le temps long en considérant globalement la problématique du client. Espace de parole et de liberté, échanges très divers couvrant plusieurs générations ou étapes matrimoniales ne découlant pas forcément sur des actes, le notariat doit rester aussi ce confident, ce partenaire, ce passeur, ce contradicteur parfois. Notre client fait une pause, prend une respiration, pour embrasser l'ensemble des éléments de sa vie, pour réfléchir avec nous à plus long terme qu'une nanoseconde de clic de souris.

Ces rendez-vous « slow » pourraient aussi facilement être proposés pour refaire le point, sans but particulier apparent, pour renouer avec le client non revu, mais aussi pour le confort « du temps pour soi » si à la mode. Cela représente pour le client un vrai luxe. Ces rendez-vous destinés à « faire le point » ne sont pas réalisés en pure perte. La vie suscite toujours des projets, des examens, des bilans...etc. Programmer de tels rendez vous de « bilan, discussion » nécessite uniquement d'avoir

un fichier client au point avec un calendrier informatique préprogrammé de rendez-vous potentiels tous les 5 ans par exemple.

En tout cas, ces rendez-vous « slow » commencent à se répandre dans tous les domaines (ex : la slow consommation). Aucun ordinateur ne peut remplacer cet échange physique, cette « considération » que nous marquons à l'égard du client. Peu d'autres professions sont à même de venir nous concurrencer en tant que confidentiels des familles.

Cet atout du - temps long - que nous avons est à conserver absolument pour une partie de notre activité, en complément du temps « quick ». Il reste néanmoins que le tout « slow » nous relèguerait à être trop confidentiel sur le marché.

Jouons sur les deux tableaux, temps quick et slow, prenons les avantages des deux formes.

Proposer un choix de rendez-vous au client reste une bonne solution pour l'avenir du notariat. Un des critères de sélection pourrait être l'âge du client, ou la phase de vie patrimoniale dans laquelle il se trouve.

Si la circulation de la connaissance dans le notariat à travers les processus cognitifs est caractérisée par un nouveau rapport au temps, elle se caractérise aussi par un nouveau rapport à l'humain (B).

TITRE II

UN NOUVEAU RAPPORT À L'HUMAIN

63. Le Numérique révolutionne nos processus cognitifs du fait des nouveaux modes d'accès au savoir.

Après avoir tenté de cerner les enjeux de cette révolution pour le notariat (1), nous lui proposerons un objectif enthousiasmant : replacer l'humain au centre de nos préoccupations (2).

CHAPITRE I

LES ENJEUX DU NUMÉRIQUE DANS LES PROCESSUS COGNITIF

64. En à peine deux décennies, le numérique a transformé de nombreuses industries, parfois violemment. Il a entraîné de nombreuses migrations de valeur, souvent au profit de grandes sociétés américaines avec en tête les fameux « GAFA » (Google, Apple, Facebook, Amazon). La plupart de ces migrations de valeur sont liées à des mécanismes d'intermédiation et à Internet, comme avec Uber face aux taxis. Dans la "hit list" de l'uberisation et de la netification nous trouvons les banques, les assurances, les enseignants, les professions médicales, les métiers juridiques.

Les métiers du droit seront encore plus amplement numérisés même si le droit est souvent complexe et ambigu, surtout en France. On voit déjà des services en ligne qui apparaissent pour faciliter la création de contrats standards dans les PME (Captain Contrat) et les procédures juridiques des particuliers (demanderjustice.com). Ce n'est qu'un début car ces services se focalisent sur des tâches relativement simples. Mais à terme, ils se sophistiqueront et seront capables de traiter une part de plus en plus importante des questions juridiques.

Comme pour les contenus (musique, presse écrite, etc), les professionnels devront s'adapter et exploiter tous ces outils pour être plus efficaces, ou bien... disparaître, ou enfin, devoir se focaliser sur des marchés de niche à très forte valeur ajoutée.

Le notariat doit faire évoluer constamment ses moyens pour s'adapter aux bouleversements sociaux, et aux mutations des manières de consommer générées par la révolution numérique.

CHAPITRE II

L'HUMAIN AU CENTRE DE LA PRÉOCCUPATION NOTARIALE

65. Avec la révolution numérique, l'homme gagne une possibilité nouvelle de mise en relation (d'individus, de groupes et de réseaux, de savoirs) mais aussi une faculté décuplée d'invention et de création. Appliquée au notariat, l'externalisation de la connaissance ouvre le champ d'intensification, d'augmentation du rapport à l'humain.

Le client considéré dans son entière personnalité, appréhendé comme un être unique, avec des besoins spécifiques et identifiés se verra proposer la solution la mieux adaptée à son cas.

Section I – Le précédent médical

66. Il nous paraît intéressant de relater ici l'étude réalisée sur ce sujet, dans le domaine médical, par Anne LACROIX (extrait de l'article : « Quels fondements théoriques pour l'éducation thérapeutique »).

Voici ce qu'elle écrit :

« Le grand tournant conceptuel du milieu du ^{xx}e siècle a été l'**émergence du modèle bio-psycho-social** en médecine, opposé au modèle organiciste. Aux espaces clos où se géraient les maladies de populations identifiées médicalement, se sont substitués des espaces d'aide et de soins de plus en plus ouverts.

Aux côtés des cas que l'on sait résoudre grâce au savoir originaire, on découvre peu à peu des problèmes auxquels on n'est pas préparé ; il y a comme un manque, des interrogations. C'est en raison des insuffisances des perspectives organicistes, qu'apparaît la nécessité d'une formation différemment orientée de manière à entraîner une réelle modification de la personnalité professionnelle qui concernerait trois aspects de la pratique :

- une modification de la perception du patient en le considérant dans son vécu et son histoire et pas seulement dans ses organes ;
- une modification de la relation à l'autre, le patient, qu'il conviendra de chercher à rencontrer avant même de l'instruire ;

- une modification de la pensée logique et rationnelle qui permette une modification du langage pour s'adapter à l'univers de l'autre...

Les objectifs pour le soignant sont alors de prendre au sérieux *le patient comme sujet* et de le reconnaître comme acteur principal de sa propre vie. Le soignant... est alors un conseiller ou un témoin et doit ouvrir le patient au dialogue et même à la confrontation. Il doit enfin pouvoir partager avec le patient des connaissances scientifiquement établies, à la mesure de la volonté du savoir de ce dernier et de ses possibilités de compréhension. C'est donc au soignant de se mettre au niveau du soigné et non l'inverse ».

En outre, et toujours dans le domaine médical, il faut saluer l'intérêt d'une nouvelle perspective, l'**approche narrative** en tant qu'activité humaine universelle, car raconter revient à faire du sens et se raconter correspond à la manière dont nous communiquons notre identité. Les premiers médecins à avoir intégré la pensée sur la narration pour la pratique clinique ont été les thérapeutes de famille. Il est question aujourd'hui de privilégier cette approche dans la consultation médicale. Les fondements théoriques de l'approche narrative découlent de plusieurs domaines des sciences humaines : philosophie, psychologie, ethno-anthropologie, sociologie médicale. L'approche narrative encourage à *réfléchir sur la relation de pouvoir dans les relations avec les patients et les membres de l'équipe*. Une piste possible serait d'orienter vers une meilleure compréhension de ce qui touche à l'identité, car la survenue d'une maladie chronique, comme altération d'un soi biologique entraîne l'activation du processus cognitif identitaire dont l'expression se signale par tel récit, tel questionnement.

Section II – Et le droit ?

67. Revenons au droit : le constat et les souhaits de ce médecin chercheur concernant la relation médecin/patient, semblent tout à fait transposables à la relation notaire/client.

Nous pouvons les reprendre pour les appliquer au monde du droit :

- La formation originaire telle qu'elle existe ne permet pas de résoudre toutes les situations
- La perspective exclusivement juridique est insuffisante, d'où la nécessité d'une formation différemment orientée, pour permettre une réelle modification de la personnalité professionnelle du notaire sous plusieurs aspects de sa pratique
 - une approche globale du client et de son patrimoine, qui ne se limite pas au seul point « prétexte » à la consultation.
 - une modification de la relation au client qu'il conviendra de chercher à entendre avant de lui proposer une solution
 - une modification de la pensée logique et rationnelle qui permette une adaptation du langage à l'univers de l'autre.

Le notaire doit pouvoir partager avec le client des connaissances juridiques à la mesure de la volonté de savoir de ce dernier et de ses possibilités de compréhension. C'est donc au notaire de se mettre au niveau du client, et pas l'inverse.

Appeler de ses vœux de tels changements dans la communication et dans l'approche de la relation client n'est pas superflu. Je rappelle en effet la conclusion des chercheurs du CNRS rapporteurs du congrès du MOUVEMENT JEUNE NOTARIAT d'Évian sur le divorce. Après avoir assisté à un grand nombre de rendez-vous de divorce chez différents notaires, les avoir enregistrés avec l'accord des clients, et les avoir analysés, la sentence était sans appel (rapport de congrès page 427) :

« du côté des clients : leur parole est sous tutelle.

Dans ce contrat de communication ils en sont réduits à ne pouvoir prendre la parole que par coup de force, s'ils veulent développer leur point de vue ».

Il s'agissait certes de rendez-vous de divorce, cadre particulier, dans lequel les parties « adverses » sont en présence l'une de l'autre et ont tendance à dérouler griefs et reproches...

Nous sommes bien loin de l'approche narrative salutaire !

Le chantier est ouvert, les pistes sont tracées ; l'avenir est plus enthousiasmant que nous le croyons.

Section III – Conclusion

On a beaucoup à apprendre des nouvelles approches que pratiquent d'autres professions de service ou des entreprises, pour une meilleure prise en compte du client.

Connaître les processus cognitifs, c'est vivifier les raisons de la confiance (client/notaire), gages de notre devenir, par une prise en compte des phénomènes de mémoire et du langage sous toutes ces formes.

Certes notre avenir en matière de processus cognitifs passe sans nul doute par une adaptation au temps court désiré par le client, le plus souvent « quick » par les jeunes générations, mais on aurait grand tort de ne pas cultiver le temps long. Car le client tôt ou tard inscrit son histoire dans une lignée aussi.

Délivrer nos connaissances en faisant appel aux processus cognitifs passe par l'humain pour l'humain, dans sa globalité et sous tous les aspects indiqués. Ces aspects cognitifs, faits de chair, de sang, de vécu et de sentiments, non technologiques demeureront.

Science sans conscience n'est que ruine de l'âme. – Rabelais

Annie ROLLET

Notaire associée

D.E.S de Droit et D.E.S de Gestion de Patrimoine

RÉFLEXIONS PERSONNELLES SUR L'ÉVOLUTION DE LA SOCIÉTÉ, L'HABITAT DANS LE MONDE NOTARIAL

Par Christophe Lamarque Juriste & Expert immobilier (REV TEGoVA -
Membre IFEI) Collaborateur Office Notarial de Collioure, délégué
Notexpert. Cabinet d'Expertise et Valorisation Immobilière Montpellier

68. l'Homme à l'Ère du nouvel âge du Savoir

L'Humanité s'inscrit dans le temps et l'espace, se réalisant par la manifestation visible de cultures multiples, diverses, hétéroclites, toutes fondées sur le développement de la connaissance. Elle s'est développée au sein d'eco-systèmes géographiques climatiques particuliers composant notre « maison commune » la Terre ou nous vivons communiquons et inter agissons, unis ensemble individuellement aux seins d'organisations structurées sociales, politiques, économiques et culturelles particulières.

En perpétuelles évolutions, et transformations, au grès des influences extérieures écologiques, ou internes directement humaines, l'Humanité connaît depuis la nuit des temps des mutations protéiformes qui désormais subissent des accélérations et bouleversements sans précédents dans de nombreux domaines impactant notre vie personnelle de tous les jours.

De tout temps et en tous lieux sur notre terre, les hommes n'ont comme seul objectif que de s'adapter pour subsister, d'imaginer d'inventer et créer pour se développer, s'organiser et repousser toujours plus loin les frontières de l'exploration.

L'Homme plus vulnérable que bien d'autres espèces vivantes, les a supplantées par ses capacités propres au développement de son intelligence par la structuration de la pensée, au moyen du langage et de la communication, vecteurs d'informations reçues et transmises, classées et mémorisées, assimilées susceptibles de reproduction, de transmission et d'améliorations formant ainsi des savoirs et savoir-faire intégrés et enrichis.

Si l'origine de l'espèce humaine demeure toujours un mystère, des signes d'évolution de la connaissance apparaissent avec l'humanité, laquelle n'a jamais cessé de progresser depuis.

On retrouve très tôt des traces de développement de techniques comme la taille des pierres, avec les premiers bifaces et hachereaux tranchants, il y a 1,7 millions d'années, ou le débitage Levallois 250000 an avant notre ère par l'Homme de Néandertal en Europe, lui permettant de standardiser des éclats tranchants.

Au fil de la préhistoire, l'homo Sapien 30000 an avant Jésus Christ, modernise les outils de chasse tranchant acérés, les armes et les projectiles, façonne des outils de travail ou de précision comme l'aiguille à chat dans de nouveaux matériaux comme le bois ou l'os... Dès l'origine ces apprentissages, ces accumulations de savoirs faire liées directement l'homme à son développement et ses principes se retrouvent toujours actuel de nos jours.

L'évolution de profondes capacités cognitives humaines affectent les aspects sociaux, symboliques et artistiques des vies des hommes.

Depuis cette Humanité naissante cet « Homo Mystericus » contemplant le soleil, ne cesse de s'interroger sur soi et sur le Monde qui l'entoure, s'adaptant à son éco système grâce à la puissance de l'esprit.

Ainsi dès l'origine apparait chez l'Homme, ce processus cognitif, qui se caractérise en premier par le langage qui véhicule l'échange au moyen de la communication de l'information, entendue comme un support vecteur de message.

À travers l'histoire de l'évolution de l'Humanité, notre cerveau humain est au cœur de ce que l'on nomme désormais l'évolution de la connaissance et du savoir, ce capital immatériel personnel individuel et unique.

La cognition humaine comprend trois facultés principales qui sont la mémoire, l'imagination et la raison, et une faculté physiologique neurologique du cerveau.

C'est sa capacité physiologique à recevoir, comprendre, analyser classer mémoriser, émettre et diffuser de l'information qui lui est transmise en y apportant sa propre contribution, sa valeur ajoutée nouvelle enrichie.

Ce passage cognitif du savoir, est à son tour source et support d'information nouvelle échangeable et disponible, facteurs de créations, d'inventions, de découvertes, terreaux nécessaire à toute croissance et développement économique et social ;

Les moyens mis aujourd'hui sur la connaissance des mécanismes complexes physico-chimiques élaborés par notre cerveau, est l'objet de recherches et enjeux médicaux des neuro scientifiques qui concerne l'avenir de l'Humanité.

Les réflexions posées par les philosophes, scientifiques, sur le thème du transhumanisme est au centre l'actualité, comme le souligne Luc Ferry dans son dernier ouvrage « Revolution Transhumaniste ».

Avec le sens des Arts dits premiers, les grandes questions philosophiques entre Socrate et Platon témoignent déjà de la puissance manifeste de l'intelligence qui caractérise l'homme, orientées autour des relations humaines et sociales qui vont s'organiser se structurer dans la cité, dans l'Agora et dont notre Humanité digitalisée naissante n'est que le prolongement du génie humain.

Le coucher du Soleil sur le Château de Versailles s'inscrit le 25 août à l'azimut astronomique 122° dans l'axe perpendiculaire exact du Grand Canal, le jour

correspondant à l'ancienne Fête Nationale de l'Assomption jusqu'à la Révolution Française. Signe symbolique manifeste de la puissance de Louis XIV, de révéler son pouvoir créateur et bâtisseur, le faisant passer de roi de France à Roi Soleil.

Désormais l'histoire contemporaine voit se dessiner l'émergence d'une « société de l'information », mais ce savoir ne se réduit pas à une simple masse de données segmentées, isolées, brevetables et commercialisables comme n'importe quelle marchandise. C'est bien plus que cela.

Si les doutes de Socrate s'estompent, c'est parce que lorsqu'on a inventé l'écriture, on ne s'est pas arrêté de parler, de débattre et de dialoguer. Lorsqu'on a inventé l'imprimerie, on s'est pas arrêté d'écrire. Et avec l'invention d'internet et ses applications qui en découlent pour tous maintenant on ne s'est pas arrêté d'imprimer.

L'inquiétude de Socrate au sujet de l'impact négatif d'une nouvelle technologie de communications a été réitérée à chaque cycle suivant de révolution en communication. L'imprimerie encouragerait-elle une propagation de l'hérésie et appauvrirait-elle la culture ? La photographie et puis le cinéma entraîneraient-ils la fin de la peinture et du théâtre ? Le téléphone et l'email détruirait-il l'art d'écrire ? À chaque étape certains craignent que les pertes l'emportent sur les gains, mais une fois qu'une nouvelle technologie de communication s'implante et mûrit, nous trouvons éventuellement qu'elle renforce les interactions humaines et qu'elle permet aux anciennes technologies de s'adapter et de trouver un nouveau rôle.

En perdant la mémoire, l'humanité a gagné la géométrie le monothéisme, la construction de l'État, l'organisation des villes. En gagnant le livre par la découverte de l'imprimerie, la Réforme de Luther se met en place et avec elle, la librairie de Montaigne, le développement européen des échanges économiques avec la lettre de change.

L'homme à toujours tiré profit de ces accumulations par l'externalisation du savoir, point de départ de son humanisation ; L'Homme a augmenté sa capacité à discrétiser au fil du temps c'est-à-dire à confiner, recombinaison ou classer des informations, créer des listes d'éléments finis suivant les conditions techniques et non logiques. En fait rendre possible les opérations de l'esprit dans le cerveau, c'est ce que les neuro sciences appellent la motricité ou plasticité du cerveau.

C'est le point de départ du bouleversement de toute activité intellectuelle éducative et de recherche tournée vers la création l'invention et l'innovation.

L'invention est la démonstration du savoir, manifestation tangible de sa création intellectuelle, qui a permis à l'Homme de s'adapter et d'évoluer lentement dans un environnement pérenne. Parfois elle est reconnue comme une innovation révélatrice d'un progrès accepté assimilé par l'homme et la société qui s'ancre dans l'histoire.

S'il est admis que l'histoire de l'Évolutions de la Connaissance était traditionnellement une vision linéaire du passé, séquentielle par apports de strates successives amalgamées résultats d'avancées, de progrès, d'inventions, de découvertes, de savoirs et de connaissance cumulées, dans une société donnée et dans un environnement spatio temporel défini et stable.

On distingue la découverte qui procède d'un processus de recherche représentée par l'invention qui permet la reconnaissance d'un brevet donc d'une propriété, avec

l'innovation qui est la manifestation d'un prototype de production technique ou technologique qui peut conduire à un produit dirigé vers un marché accepté ou non. Longtemps le processus de création a été linéaire suivant ces étapes.

Le « post it » est une innovation appliquée par tous dans nos bureaux. Il est composé d'un morceau de papier fluo qui attire l'œil, de petit format standardisé et d'une colle non collante, le tout vecteur d'information et support de communication compris et accepté par tous les utilisateurs instantanément intégré dans notre environnement personnel.

Mais force est de constater qu'à ce jour, l'innovation est le résultat d'effets convergents très éloignés et cet exemple. La notion d'origine est actuellement dépassée, inadaptée voire passésiste, mais demeure dans son principe.

Avec l'invention de l'écriture Socrate a eu raison de dire que l'on perdrait la mémoire.

Écrire, c'est extérioriser une pensée par des mots et des signes reconnus et compris par l'autre. L'écriture est, dans l'histoire de l'humanité, une révolution importante, fondatrice d'un nouveau rapport au monde, sans abandonner le modèle passé de l'oralité. Avec l'écriture, les hommes transmettent des informations mais surtout conservent ces mêmes informations autrement que dans une tradition orale.

Dès la Renaissance et avec le développement moderne des inventions mécaniques et techniques comme l'imprimerie, apparaît avec l'externalisation la révolution de « l'automatisation » avec des machines permettant de dupliquer des gestes, et non des pensées.

Le 18^e siècle la pré révolution industrielle en Angleterre, aux États Unis puis en France et en Europe a consisté à mobiliser inventer des objets techniques, par des processus cognitifs de recherches scientifiques académiques de « sciences dures » en mathématiques, physique, dynamique et thermodynamique, de résistance des matériaux, chimiques.

Le 19^e siècle et la seconde révolution industrielle voit apparaître notamment l'automate, c'est-à-dire un objet de travail sans porteur d'un savoir, serviteur de la machine elle-même et qui se substitue au travail et à l'énergie humaine. La mécanographie, au siècle suivant la techno-mécanographie qui voit l'éclosion des médias de masses en sont des exemples que l'on retrouvera chez Ford.

Les enjeux actuels de l'appropriation et de l'assimilation du savoir et de la connaissance sont fondamentaux pour chacun de nous individuellement pour s'adapter dans nos vies, dans nos métiers, notre développement personnel social et familial, et pour tous collectivement afin de se réinventer des institutions culturelles, politiques, d'enseignement, de recherche et d'innovation, autour d'un contrat social économique écologique collectif respectueux de notre éco-système.

L'ordinateur comme machine numérique enrichit sans cesse notre développement de connaissance par une automatisation des règles de traitement de calcul, des algorithmes, permettant d'externaliser les fonctions mentales humaines comme la mémoire.

Notre mémoire disponible nous permettant ainsi de se réadapter à reproduire un nouveau savoir, une contribution personnelle, un apport nouveau intellectuel qui s'agrège et enrichit notre propre connaissance et notre savoir assimilé.

L'espace de l'enseignement est passé historiquement d'une leçon particulière à une classe, puis à l'amphithéâtre et aujourd'hui à la vidéo conférence.

On constate que l'université forte d'une tradition séculaire fondée sur le savoir des bibliothèques et d'un corps enseignant dogmatique, n'a pas pris la mesure de cette avancée gigantesque du monde en mouvement. Elle ne se préoccupe auprès de la jeunesse que d'une diffusion et distillation initiale d'un savoir constitué, ou d'une recherche des connaissances diffusées auprès d'une élite restreinte d'un corps doctoral ou d'initiés.

Une question majeure pour l'humanité réside dans l'avenir de notre connaissance, dont on constate l'effondrement de la légitimité des savoirs, la liberté ou restriction d'appropriation et sa reconquête par chacun de nous.

Nous sommes aujourd'hui en pleine révolution de la communication. La connectivité mondiale à grande vitesse entre les individus, la création de ressources accessibles, interrogeables et interactives intégrant l'image, le son et l'écrit ; tout cela nous offre de merveilleuses possibilités éducatives, à condition d'en maîtriser le pouvoir.

Avec le 21^e siècle, nous sommes entrée dans le village monde, hors de toute frontière, dans l'Aire de la Connaissance appliquée, partagée.

Sous les effets constatés de la distorsion de la notion de temps et d'espace, conséquence de l'adaptation de l'homme dans son temps, résultat de convergence de facteurs très différents qui a un moment se marient par l'effet d'une acceptation, d'une contingence voire d'une exigence sociale et économique.

L'innovation est matricielle, multidimensionnelle, multimodale.

Pour comprendre l'évolution de la connaissance on devrait appliquer une approche systémique de l'innovation au sein d'un éco système évolutif c'est à dire un environnement social humain, technologique en inter action coévolution permanente se modifiant instantanément avec l'environnement qu'elle entoure et qu'elle modifie et dont en retour elle intègre par l'innovation nouvelle , la prise en compte de l'analyse de cette transformation pour former un système complexe autonome innovant inter actif agissant sur la société et répondant à ses besoins ou attentes.

(associés à une recherche et connaissances intellectuelles appliqués à un processus industriel, co-intégrer dans un marché économique acceptée par le public).

L'innovation est le résultat qui catalyse par inter actions sociales les uns avec les autres, en réseaux réels ou virtuels, au moyen d'outils ou d'instruments maîtrisés communs d'aide à la Connaissance.

Par exemple internet né 1974 et le web crée en 1992 ne sont pas des innovations à proprement parlé mais plutôt ce que Joel De Rosnay définit comme un « système innovant » à part entière qui résulte d'une combinaison des télécommunications, des systèmes informatiques tels que les ordinateurs reliés par un protocole internet (TCP/IP), des browsers , des moteurs de recherches, et des usagers par leurs adhésions à cet instrument devenu un outil de connaissance, de production et de diffusion de l'information. La suite TCP/IP est l'ensemble des protocoles utilisés pour le transfert des données sur Internet. Elle est souvent appelée TCP/IP, d'après le nom de ses deux premiers protocoles : TCP (Transmission Control Protocol) et IP (Internet Protocol).

Le verbe to browse veut dire « feuilleter un livre ». Il s'agit d'un logiciel de navigation qui permet de se déplacer d'un serveur à un autre et, à l'intérieur d'un serveur donné, d'accéder aux différentes ressources documentaires.

La transmission de toute connaissance se caractérise nécessairement par un vecteur sous forme d'une connexion support/message.

C'est le langage sous quelque forme que ce soit. L'informatique parle de langage, les muets aussi mais sous forme de signes.

L'émergence aujourd'hui de systèmes innovants associés les uns aux autres bouleversent ainsi notre société toute entière, par une recombinaison complexe désormais automatisée, de la connaissance, des techniques et des sciences, des applications de productivités économiques, organisés par les sciences économiques politiques et sociales.

Dans toute société, l'homme a disposé en lui de ses propres ressources suffisantes pour évoluer.

Car il est par nature adaptable, par ses capacités biologiques (lente à l'échelle du temps en millions d'années), compte tenu d'un environnement et d'un éco système défini.

Mais il est dominant de part ses capacités intellectuelles et cognitives à se structurer à s'organiser et se sociabiliser. Il a connu de lentes évolutions pendant quelques siècles.

Mais avec la création des universités, l'apparition du livre et du stockage de l'information disponible (conséquence de l'imprimerie), a été favorisée, la diffusion de l'éducation, du savoir et à sa transmission à travers l'Europe puis le Monde.

Ce phénomène c'est peu à peu mondialisé et surtout massifier au début du 20^{ème} siècles et surtout depuis les années 50 en France ou dans les pays développés.

69. Aujourd'hui il entre dans la 4^e révolution de l'humanité :

Sans retracer les liens étroits entre les précédentes révolutions et l'économie, on parle de nouvelle économie de la Connaissance apparue en 1990 ouverte à notre civilisation.

Grâce à la digitalisation l'avenir économique de notre société est placé sous le règne des sciences mathématiques et scientifiques « dures » formant les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC) déjà dépassées (dont chaque lettre représentent a elles seules déjà une révolution économique universelle).

Elle ne sont plus vraiment nouvelles, mutantes vers les Nanotechnologies Biotechnologies Informatiques et Cognitives (NBIC). Complexes et combinés entre eux ces activités de biologie (au sens large), de l'informatique, de la chimie, du partage et de la transmission du savoir, au moyens des systèmes innovants issus de la Révolution numérique des nouvelles technologies de l'information et la communication NTIC et de celles du futur des NBIC transforment notre vie, notre quotidien, notre cadre social familial et professionnel.

Le but étant la collecte, la conservation, l'analyse de l'information, (par miniaturisation technologique de l'électronique moléculaire, qui va remplacer les puces électroniques sur support minéral par copie des système d'informations par des

cartes mères moléculaires), c'est à dire « la biotique » , les interphases biologiques et informatiques. C'est le passage du rapport homme machine au rapport homme numérique connecté.

Cette révolution se distingue des précédentes par la disparition du lien d'attachement spacio temporel, l'émergence de la dictature du présent, avec toute une série de conséquences qui en découlent.

À cause de la densité de ces innovations, une année d'internet représente 20 ans d'évolution technologique classique.

Société, relations humaines, gouvernances et pouvoirs ou économie sont déstructurés.

Le temps bouleverse la notion même de savoir qui demeure analytique au sens primaire, de base initialement, mais qui continue tout au long de la vie pour évoluer vers un savoir disponible partagé informel transversal complexe autour d'une culture intergénérationnelle ou les seniors vont apprendre de la génération Y et Z. La mise en place des MOOC font que les personnes ne vont pas seulement recevoir de l'information mais participer et échanger du savoir.

Notre espace et cadre de vie, nos territoires, nos biens et nos repères traditionnels économiques et sociaux sont désormais reprogrammés en fonction de la place qu'occupent ces nouveaux univers. Notre futur est à co-reconstruire individuellement, collectivement, physiquement par des choix personnels et actions responsables.

Qui aurait pensé pouvoir dialoguer en direct instantanément et visuellement avec quelqu'un qui ne parle pas votre langue, et se comprendre respectivement dans sa propre langue par écran d'ordinateur interposé. Grâce au traducteur vocal inversé audio et vidéo, instantané par l'application de « skype translator » cet outil est en capacité de traduire et transcrire notre pensée exprimée oralement instantanément en texte, en quelque langue que ce soit en direct et par visio caméra à l'autre bout du monde. Nous sommes passés d'un temps passé à un temps instantané, du stylo à la machine à écrire, du clavier d'ordinateur au smartphone, de l'oralité directe, à l'oralité indirecte par le téléphone et l'image.

Avec lip motion, l'homme peut diriger par les gestes par le regard, et par les doigts dans l'espace avec une précision d'un millimètre pour guider et diriger les instruments qui vont révolutionner le monde médical.

L'interphase homme machine va changer pour devenir le web 5.0

Qui aurait pensé pouvoir diriger un drone à distance par le seul effet de la pensée ?

La Brain Activity Technologie : notre cerveau communique avec les objets par le biais d'un serre tête amplifié. C'est le résultat de la théorie du chaos qui permet ainsi d'échanger des informations et données entre un instrument et un humain (outils, sans aucune manette, joystick), juste par la pensée et des capteurs physiques internes ou externes implantés.

Nos enfants s'imprègnent davantage aujourd'hui de cette société des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Seront-ils demain des mutants humains bio numériques (MHBN) ?

Notre environnement se dote de sens nouveaux et devient alors un ordinateur, par les puces « RFID » dans les murs, les « QR codes » sur tout support, sur carte

de visite, la société fluide, en changeant les rapports pyramidaux en rapports transversaux, il y a une fusion du matériel et du virtuel, des systèmes de reconnaissance de la présence, la bio reconnaissance.

Les activités médicales avec le tatouages électronique se développent par la mise au point d'un patch sur la peau non permanent fait de capteurs et de micro processeurs mous et souples qui peut envoyer en temps réel des informations à un smart phone depuis le corps, voire d'influer sur le corps par l'envoi d'informations ou actions médicales à l'intérieur de celui-ci.

70. Une transformation sociale de notre société et des changements de comportements économiques.

L'économie de marché fonctionne sur l'épargne et la consommation de la population mais le modèle traditionnel est en train de vaciller, pour faire place à une nouvelle économie balbutiante.

Les comportements générationnels économiques et sociaux varient et évoluent d'une classe à l'autre selon leurs besoins, attentes, avenir respectifs.

Les attentes et comportements nouveaux des plus jeunes diffèrent des générations précédentes, et se démarquent notablement suggérant une approche de la relation client suivant de nouvelles règles du jeu dont le notariat doit prendre conscience.

De nouveaux flux d'échanges relationnels, économiques, de consommation et de patrimoines apparaissent dans notre société en pleine mutation.

L'enquête de l'Insee en 2015 décrit la répartition du patrimoine au sein des ménages de métropole ainsi que la part des différents actifs détenus par ceux-ci. Elle montre que la quasi-totalité des ménages (94 %) vivant en France possède au moins un patrimoine financier, immobilier ou professionnel, et souligne une préférence de ces ménages pour les produits sécurisés au détriment des produits risqués. Par exemple les livrets d'épargne qui constituent un placement entièrement sécurisé sont les produits les plus prisés puisque 86 % des ménages métropolitains affirment en posséder au moins un. Le livret A est le plus apprécié des produits d'épargne et connaît notamment un succès croissant auprès des jeunes puisque 80 % des ménages de moins de 40 ans en possèdent, soit 10 points de plus qu'en 2010. En plus des livrets d'épargne, l'assurance vie fait partie des placements privilégiés des ménages, notamment du fait de ses avantages fiscaux. En hausse depuis 2004, elle est détenue par 36 % des ménages. L'assurance vie est très appréciée par les plus âgés : il y a deux fois plus de détenteurs chez les ménages de 60 ans ou plus (42 %) que parmi les moins de 30 ans (21 %). Enfin, les ménages détenant des valeurs mobilières début 2015 ne représentent que 16 % alors qu'ils étaient un quart en 2004.

Par ailleurs, les produits d'épargne-logement détenus par près d'un tiers des ménages sont stables depuis 2010 après un repli entre 2004 et 2010. Parmi ces produits, le plan épargne logement est le plus attractif compte tenu de sa rémunération non fiscalisée, fixée à 2,5 % entre 2003 et 2015.

Ils sont plus souvent détenus par des ménages en couple (38 %). Les couples de moins de 30 ans ou les trentenaires sans enfant optent généralement pour ces produits en guise d'apport pour leur premier achat immobilier tandis que les couples 40-59 ans avec enfant les privilégient en vue de travaux ou de changement de résidence

principale dont ils sont majoritairement propriétaires. Ces produits sont également très prisés des cadres et des professions libérales.

Enfin, les ménages possédant un patrimoine immobilier représentent 62,7 % en 2015 (résidence principale ou non). La détention de patrimoine immobilier connaît une hausse depuis 2004 malgré un repli entre 2010 et 2015. Les couples avec ou sans enfant possèdent plus souvent un bien immobilier qu'auparavant puisque 75 % d'entre eux en ont un début 2015. La détention d'un patrimoine immobilier augmente avec l'âge mais depuis 2010, celle-ci augmente chez les jeunes ménages.

Une réflexion est proposée afin de sensibiliser la place particulière, désormais stratégique que le notaire doit entretenir face aux comportements générationnels en fonction :

- de la situation sociale
- des besoins et attentes individuels
- des patrimoines existants ou prévisibles

Le droit devient un service économique comme les autres.

Désormais, les fournisseurs de services juridiques et de droit ont intérêt à s'y pencher.

Le notaire doit tisser des liens nouveaux individualisés sécurisés en sa qualité de tiers de confiance, fiable disponible, à l'écoute dans la nouvelle donne faces aux modifications économiques et sociales qui s'opèrent au sein de sa clientèle chaque jour sous l'effet des évolutions sociales, économiques, technologiques de notre société.

L'analyse notariale de la composition de chaque clientèle, de leur consistance patrimoniale dépasse ce simple enjeu économique pour placer la profession dans une dimension nouvelle, à l'écoute de nouveaux besoins, dans un marché du droit et une notion de clientèle en plein bouleversement.

De nouveaux outils proposés par les sociétés de services informatiques spécialisés dans l'activité notariales développent des applications issues de nos logiciels traitant analysant et valorisant les data données et fichiers.

71. Évolutions et transformations des règles du jeu de l'économie de marché traditionnelle avec l'émergence d'une économie nouvelle plus collaborative.

Dans sa forme traditionnelle ce que l'on dénomme désormais le « BtoB » et le « BtoC » existait sous une forme traditionnelle avec l'économie de marché, mais ces modèles évoluent avec le développement d'une vaste classe de prosommateurs (consommateurs devenus productifs, contributifs) signe que le capitalisme classique à vécu.

72. le BtoB (Business to Business) est un type d'échange commercial inter entreprise, plus limité qui concerne l'ensemble des activités commerciales nouées entre deux entreprises offrant des moyens techniques privilégiés pour mettre en relation ces entreprises, échanger des produits et services ou des d'informations.

73. le BtoC (Business to Consumer) désigne l'ensemble des relations qui unissent les entreprises et consommateurs finaux de marchandises ou prestations de services conçues pour le grand public, ainsi que les moyens techniques, ou logiciels utilisés pour faciliter leurs interactions.

Mais le processus évolutif des systèmes innovants intégrés en informatique et numérique ne s'arrête pas là, puisque l'avenir de notre société passe par l'intégration des objets connectés entres eux.

Certains secteurs comme ceux du transport, de la fourniture d'énergie, de la monétique, du paiement bancaire sans contact, ceux de la grande distribution et des services après-vente et de maintenance intègrent le « MtoM » Machine to machine, rendant ces systèmes communicants et leur permettant de s'échanger automatiquement des informations, sans intervention humaine.

L'ensemble de ces Technologies constituées par des réseaux sans fil utilisant internet et la téléphonie mobile avec des cartes SIM 2G/3G ou par radio fréquence au moyen de puce RFID utilisant la technologie de type NFC Near Field Communication (Communication dans un champ proche) permettant le paiement sans contact avec une carte de crédit, voir filaires au moyen du courant porteur en ligne CPL utilisant le réseau électrique comme vecteur d'information entres appareils connectés.

74. Le CtoC (consumer to consumer), est l'ensemble des échanges de biens et de services effectués directement entre deux ou plusieurs consommateurs.

Ce type d'échange économique connaît un développement considérable grâce à l'usage des smartphone dans le prolongement du développement d'Internet grâce à l'explosion de l'utilisation des réseaux sociaux, qui permet à des consommateurs réunis virtuellement en communauté, d'acheter et de vendre des biens et des services entre eux généralement à bas prix et sans limitation géographique de marché instantanément à toute heure du jour et de la nuit.

Des plateformes de sites internet spécialisés pullulent, rémunérés par des commissions sur les transactions créées, permettant l'apparition d'un contrôle sur les échanges, qu'il s'agisse de la qualité des produits et des services, ou de la garantie de paiement.

Dans sa forme classique la formule correspondrait au dépôt-vente.

Tous les secteurs d'activité sont impactés, y compris les activités réglementées comme celles du droit.

75. Le CtoB (Consumer to business) : Les entreprises du B2B, du B2C et du B2B2C ont vécu et continuent à vivre une mutation importante, celle du passage d'un Monde du Produit à un Monde des Solutions et des Services.

Jack Ma, le fondateur d'Alibaba (dont la capitalisation boursière est proche de 200 milliards de \$) rappelle chaque fois qu'il le peut que la mutation vers les solutions et le service est un sous volet d'un changement du monde encore plus profond.

« Dans le C2B, ce sont les clients qui vont dicter aux entreprises ce dont ils ont véritablement besoin. Jusqu'à présent, le C2B ne pouvait pas exister pour des raisons techniques. Maintenant grâce au Big Data, il devient possible d'analyser et de traiter des milliers, des millions et des milliards de données en temps réel. Dans le Monde du C2B, tout sera affaire de personnalisation et de customisation. »

Ceux qui croient que le C2B n'est que la continuité de l'idée classique de la personnalisation de la relation entre l'entreprise et ses clients sont un peu optimistes.

Dans le Monde du C2B, tout change. Par exemple :

1. L'entreprise n'est plus au centre de la relation avec le client

2. La personnalisation n'est plus une option et tout doit être construit par l'entreprise pour individualiser sa relation avec le client (par exemple avec les technologies Beacon qui permettent à un point de vente de proposer à un consommateur l'offre qui tient compte de ses précédents passages, de ce qu'il a regardé, pendant combien de temps, de ses achats précédents, de ses interactions sur les réseaux sociaux ...) voire l'intégrer dans la conception des solutions pour lui.

3. Les circuits de communication ne sont plus sous contrôle de l'entreprise mais du client qui a beaucoup d'autres moyens à sa disposition, en commençant par les réseaux sociaux.

Le CtoB est sûrement le prochain changement de relation économique dont le notariat devra intégrer les règles et s'adapter, comme il l'a fait à travers l'Histoire depuis l'Édit de Villers Cotteret.

Désormais apparaissent sur le marché, de nouveaux acteurs s'appropriant des pratiques technologiques largement diffusés mais plus pas toujours innovantes en vue de s'attaquer aux marchés statutairement réglementés comme en matière de services ou d'activités juridiques.

Qualifiés d'immédiateurs sous forme de CtoC c'est à dire d'acteurs intervenants sur le marché économique, producteurs, intermédiaires instantanés d'actes en rapport avec une chose, un besoin, un service, au moyen de ces nouveaux outils disponibles que sont les systèmes d'innovations intégrés.

Précurseurs sur le terrain de l'innovation juridique, des start-up envahissent peu à peu le marché économique des professions juridiques traditionnelles, après avoir conquis le marché de l'entreprise (BtoB) ou celui des consommateurs (BtoC). Elles colonisent la toile d'internet, et le second écran à travers les smartphones, tablettes et internet des objets, proposant des services en ligne au grand public, séduisant en premier « la Digital native génération » et ralliant désormais une partie importante de la clientèle traditionnelle de ces professions.

L'auto-juridicalisation s'intensifie. Les justiciables vont rechercher eux-mêmes les informations et poser un « diagnostic » sur internet, ou à travers des réseaux sociaux ou communautaires. « Les professions juridiques réglementées constituent à leur yeux des passages obligés. Les juristes ne sont plus des sachant car tout le monde aujourd'hui a accès à l'information, à toute l'information, y compris juridique ».

La description des générations existantes, au-delà des tendances futures des évolutions de certains comportements, nous apporte un éclairage incontestable sur le futur des attentes et besoins des clientèles, le but n'étant pas de faire un bilan de générations « avantagées » face aux autres, mais de démontrer que ces évolutions imputables à l'appartenance à une génération particulière peuvent impacter et orienter des choix, des stratégies, des organisations individuelles pour chaque notaire afin qu'il s'adapte aux attentes, besoins, et services attendus par chaque typologie de clientèle considérée génération par génération.

L'entreprise notariale selon sa zone géographique, peut-elle traiter un retraité comme un ado ? Un quinquagénaire comme un jeune professionnel ? Non et dans la pratique

notariale la différenciation et l'individualité de la relation s'opèrent naturellement par tous et pour tous.

Cependant la vitesse de transformation des comportements générationnels suggère une réflexion.

Traditionnellement la population est classée par les démographes ou sociologues pour des besoins théoriques par classe d'âge d'environ 20 ans mais sans frontière véritable.

Quels sont les points marquants de chacune de ces « générations », susceptibles d'éclairer une réflexion en termes d'attentes et de comportements ?

76. Les « Seniors et Papys Boumers » : acteurs de l'économie du 20^{ème} siècle, aujourd'hui, consommateurs, accumulateurs de richesses et transmetteurs patrimoniaux.

Les seniors (nés avant 1943) comptent 5 millions de français et les « papy boomer » plus de 8 millions d'individus (1943-1965) : Une distinction sociologique est parfois faite entre les seniors qui sont les jeunes retraités « riches » que les publicitaires ont découverts il y a une quinzaine d'années, les papys boomers.

Ils représentent à eux seuls globalement 39 % de la population française en 2015, générations polyformes déjà en retraite ou dont le départ s'échelonne pour les papys boomers depuis 2006 jusqu'en 2025. Le papy-boom est la conséquence du baby-boom de l'après-guerre, de l'allongement de l'espérance de vie et de la baisse de la natalité qui provoque un vieillissement démographique.

Ils constituent une population hétérogène, hétéroclite en raison des écarts d'âge des cinquantenaires aux centenaires. Ils ont bénéficié dans une large mesure de l'effet très positif de la croissance économique dite des « Trente Glorieuses » avec un taux constant linéaire d'environ 5 % par an de croissance du début des années 50 aux milieux des années 70 jusqu'au premier choc pétrolier. Désormais de telles perspectives économiques paraissent surréalistes. Notre société basculant peu à peu d'une économie de l'abondance, vers une économie de la pénurie ou de la décroissance sous l'effet de divers facteurs (énergétiques, environnementaux, mondialisation...) Le 20^e siècle aura été le siècle des accélérations sociales, politiques, et économiques, faisant du Monde un village unique à bien des égards.

À la différence des seniors, nos baby-boomers ont un rapport à la société, au temps, à l'espace, à la propriété, au travail, à la mobilité, à l'épargne, à la consommation, plus dynamique et ouverts aux évolutions technologiques radicalement différentes de celui de leurs aînés de grands Age.

En France la part des papys boomers dans la consommation est très importante et va s'accroître : l'étude du Crédoc indique qu'ils représentent en 2015, 64 % des dépenses de santé, 60 % de l'alimentation, et de 49 % à 58 % des postes de communication, transport, logement, loisirs, équipements...

Ils se sont démarqués culturellement, sociologiquement de leurs aînés (révolution des mœurs, baisse de la fécondité, ménages biactifs...), souvent au centre de l'intérêt général et qui continuent à l'être avec le passage à la retraite (actifs dans la vie publique et politique).

Les nombreux papy-boomers retraités désépargnent pour consommer plus, ils détiennent davantage de patrimoine que les autres classes. Ils sont constitutifs d'un comportement d'accumulation des richesses important.

Ce constat de l'évolution et de la transmission patrimoniale est au cœur de l'intérêt que doit porter le notaire dans l'accompagnement et la connaissance individualisés qu'il devra porter à chacun de ses clients, afin de le fidéliser. Le rapport de force est désormais à l'avantage du client, plus que du professionnel.

Les facteurs de transmissions patrimoniaux déterminants sont d'une part l'âge et le revenu et d'autre part l'évolution des besoins de mobilité, d'adaptation de l'habitat au cadre de vie.

Depuis la fin des années 1990, une nouvelle problématique liée à l'arrivée à la retraite, à émerger pour cette génération nombreuse surreprésentée dans la population : tout d'abord, le problème économique-financier que vont rencontrer les systèmes de protection sociale (retraite et santé), ensuite l'hypothèse de fonte des marchés financiers si les papy-boomers désépargnent pour consommer plus à partir de leur passage à la retraite.

Le patrimoine immobilier représente 45 % de la richesse des ménages français en 2001, et l'assurance vie 30 % du patrimoine financier. Donc si un changement démographique a une incidence, l'impact sera d'autant plus important sur ces produits, et donc mieux visible.

Ce sont les deux produits mis en avant par les ménages dans les sondages et enquêtes d'opinion lorsqu'on leur demande s'ils ont préparé leur retraite. Nous sommes bien là en présence d'un produit où l'âge détermine la détention. Le nombre de détenteurs s'élève jusqu'à un certain âge pour diminuer ensuite.

77. Évolution de la détention de patrimoine immobilier

Pour l'immobilier : la quasi-continuité des segments suggère que les générations qui se succèdent affichent les mêmes comportements de détention.

En revanche, pour l'assurance vie, apparaissent de vraies différences pour des générations qui se suivent. L'augmentation de l'offre de ce type de produits, pendant les décennies 1980 et 1990, y joue bien sûr pour beaucoup dans ces nouveaux comportements. Mais, on peut également faire l'hypothèse que certaines générations sont plus détentrices que d'autres (notamment les 60/69 ans de 2000, constitués des deux générations précédant les papy-boomers). Détenir un actif patrimonial peut dépendre de l'âge de l'individu, de la génération à laquelle il appartient et bien sûr de la date d'observation.

La génération influence les comportements de détention :

L'âge de l'individu révèle sa position dans le cycle de vie, sa date de naissance permet d'appréhender la génération à laquelle il appartient, et la date permet de révéler l'effet du contexte économique et social.

La détention de résidence principale est déterminée par l'âge :

En ce qui concerne la détention d'une résidence principale, l'âge est la variable parmi les trois dont l'effet est prépondérant. La probabilité de détenir une résidence

principale augmente à partir de la tranche d'âge 30/39 ans. Cette croissance se poursuit jusqu'à la tranche d'âge 60/69 ans. Et ce n'est qu'après 70 ans que cette probabilité diminue. Ce déclin peut notamment s'expliquer par la vente de la résidence principale pour financer une entrée en maison de retraite, ou pour emménager chez un enfant, à la suite d'une perte d'autonomie. En effet, les problèmes de dépendance entraînant une impossibilité de vivre seul apparaissent de manière importante surtout après la barrière des 80 ans.

La probabilité de détenir une résidence principale apparaît légèrement inférieure pour les générations nées après 1955. Pour ces dernières, l'institut d'études du BIPE avait noté un retard dans l'accession à la propriété. Ainsi, pour la détention de la résidence principale, on peut conclure qu'elle dépend prioritairement et principalement de l'âge de la personne de référence du ménage. Il est intéressant de savoir que pour l'immobilier (incluant la résidence principale, mais aussi les autres biens immobiliers), la probabilité de détenir diminue dès 60 ans. On retrouverait ici le motif de financement de la retraite avancé par les ménages pour ce type de détention, alors que la résidence principale seule n'est pas suffisante (du fait de sa nature peu liquide notamment).

Le fait d'appartenir à telle ou telle génération peut influencer la détention : les individus appartenant à la génération 1935-1944 (seniors) ont une probabilité plus grande (que ceux de la génération de référence qui est la génération 1975-1984) d'être détenteurs et cela est de manière significative. Ainsi, les seniors auraient une probabilité plus grande d'être détenteurs d'assurance vie que les papy-boomers.

Un senior a 1,3 fois plus de chance qu'un papy-boomer de détenir une assurance vie, et 1,8 fois plus qu'un post-boomer ; et un papy-boomer 1,4 fois plus qu'un post-boomer. Cela est d'autant plus intéressant que sur la période étudiée, les ménages papy-boomers ont des revenus plus élevés que les seniors.

Le niveau de richesse moyen élevé des générations de seniors et papy-boomers leur permet de continuer à accumuler après leur passage à la retraite sachant que, a priori, ce phénomène est plus prononcé pour la génération des seniors. Cette analyse permet donc d'avancer que, pour les dix ans à venir, bien sûr les comportements des papy-boomers pourraient être déterminants car ils sont nombreux. Mais les comportements des seniors sont tout aussi importants car ils sont relativement plus détenteurs et ils vont passer à une tranche d'âge à laquelle la vieillesse et les problèmes qui y sont liés – comme la dépendance – vont probablement commencer à apparaître. À cette occasion, les comportements de consommation et d'épargne se modifieront peut-être davantage pour cette génération. C'est à ce moment que la désépargne pourrait commencer à apparaître et se faire ressentir sur les différents marchés de placements.

En conclusion l'exemple de cette étude récente illustre l'intérêt qu'il y a pour chaque étude, à connaître, analyser, suivre l'évolution du patrimoine individuel de chacun de ses clients, afin d'anticiper leurs besoins et leurs attentes personnelles, de se rapprocher d'eux.

Ces catégories de générations forment une part essentielle de la clientèle traditionnellement notariale constitue le socle, l'assise solide de l'activité classique notariale.

78. Mais qu'en est-il des générations montantes ?

Les générations se suivent mais ne se ressembleront pas forcément

La **Génération X** (née entre 1966 et 1976) est active intercalée entre les papy-boomers et la génération Y montante. Parfois appelés Post boomers, ils sont nombreux, également nés après la guerre, parfois pris rattachés aux papy-boomers en matière de consommation, de cadre de vie, d'éducation.

Mais ils sont assez différents car actifs forces vives de l'économie productiviste, ils n'ont jamais fait que suivre les modèles des précédentes générations dans les différentes étapes de la vie s'y adaptant, malgré la dévalorisation sociale des diplômés et un contexte économique défavorable lors de leur entrée sur le marché du travail à partir des années 1990. Ils ont été les premiers à connaître du chômage de masse, que n'ont pas connus les papy-boomers ou les séniors.

Cette génération est considérée comme naturellement plus à l'aise que les précédentes avec l'émergence de l'informatique dans la production de masse, à l'essor des développements des technologies de l'information et de la communication, de l'image, et d'internet en particulier. Elle y est peut être associée plus naturellement à l'ensemble de ces systèmes innovants intégrés dans notre société, car souvent à l'initiative de son développement.

La **Génération Y** ou **net génération** (née entre 1976 jusqu'en 1995) représentant environ 15 % de la population européenne et 40 % de la population active en France (chômage inclus). Ils étaient suffisamment jeunes lors de l'introduction massive de l'informatique grand-public et de l'électronique portable (téléphonie mobile, photo numérique, GPS) pour en avoir acquis une maîtrise intuitive globale qui dépasse généralement celle de la génération précédente.

Son identité se construit autour des apports culturels de masse dès le plus jeune âge fourni par l'image, la télévision, les jeux vidéos, le son numérique.

Chacun a accès à des outils de création et de communication.

Les technologies et applications que l'on nomme aujourd'hui le Web 2.0 leurs sont naturelles comme le prolongement de leur propre identité, reliant en réseau des communautés réelles ou virtuelles qui modifient la relation sociale spatio temporelle.

La **génération Z** (née après 1995) appelée « nouvelle génération silencieuse », entre dans un nouveau temps du rapport de l'homme et de la machine. Ces enfants qui sont nés, vivent et vivront avec Internet, maîtrisent souvent l'utilisation des outils informatiques, que ce soient les ordinateurs, les GPS ou les téléphones portables, et ne conçoivent plus le fait de vivre sans (contrairement aux enfants de la génération Y). L'accès à Internet signifie aussi l'accès aux réseaux sociaux, aux médias, aux communautés virtuelles : la génération Z est définitivement celle des infos en ligne, Blogs, sites de partages, quotidiens sur Internet, rien ne leur échappe. Souvent, ils accordent même plus de confiance à ces médias dits récents qu'aux « traditionnels », qu'ils jugent facilement manipulables.

N'ayant connu que l'environnement digital du WEB 2.0. cette génération traverse l'aire des Nouvelles technologies de l'information et de la Communication (NTIC) et s'apprête à vivre avec elles, des révolutions par la puissance de la connaissance qui

concourent à l'émergence des Nanotechnologies Biotechnologiques Informatiques des sciences Cognitives (NBIC), sans réticence morale, philosophique, ou idéologique.

Les membres de cette génération, plus que toutes les autres, exprimeront leur individualité dans le collectif. Ils sont présents sur les réseaux sociaux dès leur plus jeune âge et sont devenus leur propre marque, et gèrent ainsi sur le web. La génération z est centrée sur la collaboration et la coopération. Ils sont débrouillards, pragmatiques, autodidactiques, entrepreneurs et leur métier devra se faire par passion. Mobilité à l'international et variété de postes sont des marqueurs forts de la nouvelle génération.

Cette génération, qui risque d'avoir une influence sur les plus âgés, ne serait-ce parce que la participation à la diffusion des messages est leur menu quotidien. Et leurs aînés, atteints de jeunisme, peuvent chercher à leur ressembler. Il faut donc les prendre au sérieux au-delà de leur simple pouvoir d'achat.

Le portrait-robot économique des enfants de la crise financière, nourris au lait amer de la désillusion, est en train de se bâtir un système de valeurs à l'opposé de celui qui faisait jusqu'au ^{xx}e siècle figure de dogme économique.

Si la génération X fait encore le pont entre l'économie traditionnelle, et l'économie participative en devenir, c'est surtout avec les générations Y et Z que les attentes et besoins de services vont évoluer avec l'évolution imprévisible de leur carrière, de leurs revenus, et de leurs patrimoines.

L'emploi est appréhendé différemment par les jeunes générations, à l'ère de la révolution numérique touche notre système de production et au-delà l'organisation même du marché du travail. On observe un changement dans la relation entreprise / employés, ou les talents seront plus basés sur la personnalité que sur le seul bagage universitaire, alors même que ces générations X, Y, Z sont sur diplômées par rapport à leurs aînés.

Selon une étude réalisée par le cabinet de conseil EY (ex-Ernst & Young), LinkedIn et CSA, reprise dans Le Figaro « 40 % des dirigeants pensent qu'un quart de leurs équipes auront un nouveau job dans les cinq prochaines années. Mondialisation, évolution rapide des technologies, émergence d'activités innovantes font pointer un besoin en nouvelles compétences clés, tandis que d'autres perdront du terrain, au point de se diluer dans des fonctions existantes. Selon le réseau social LinkedIn, qui a analysé plus de 7 000 offres d'emploi à travers sept pays, le mouvement a même déjà commencé. Les métiers de la vente (+ 10 %), du marketing (+ 9 %), de l'économie sociale et solidaire (+ 11 %) ou de la santé (+ 10 %) sont appelés à augmenter dans le futur. À l'inverse, d'autres métiers deviendront de simples compétences, comme les achats (- 9 %), le digital et la technologie (- 10 %) ou le programme management (- 10 %) ».

Un constat repris par EY. « Les offres d'emploi traduisent des attentes très fortes des chefs d'entreprise sur des compétences sectorielles, techniques et surtout comportementales », indique Éric Mouchous, associé responsable de l'activité Conseil. La compétence technique la plus attendue est la maîtrise de la technologie pour 33 % des chefs d'entreprise, alors qu'un trio se détache en matière de compétences comportementales avec le travail en équipe (33 %), la capacité à gérer le stress (30 %) et l'adaptabilité (28 %). À quoi ressemblera au final « le collaborateur de rêve » des

entreprises ? « À une sorte de caméléon qui maîtrisera plusieurs compétences et sera au service d'un client, lui aussi caméléon », répond l'enquête. Bref, un cadre qui sera doté d'une expertise sectorielle, d'une large connaissance en technologies numériques, bon communicant, ayant un fort esprit d'équipe et qui, bien sûr, maîtrisera une ou plusieurs langues. Une personnalité complète en fin de compte, capable d'évoluer, de travailler en collaboratif, plus qu'un cadre bardé de diplômes mais pas forcément adaptable.

Le site Bloomberg a décelé les prémices tangibles de la révolution à venir dans les résultats boursiers de 600 entreprises européennes entre 2011 et 2016 en étudiant l'index Stoxx 600, qui voit les sociétés de service de loisirs et de voyage (comme des « fournisseurs d'expériences ») créer l'écart avec les marchands de biens de consommation. Par conséquent, il est fort probable que dans une société plus prompte à dépenser voyager et partager, face à une précarisation des emplois, ou il sera plus difficile de mettre de côté, avec un taux d'épargne historiquement bas, on a peu de chance d'assister à une frénésie de thésaurisation.

L'accession à la propriété est de moins en moins envisagée comme une propriété sacrée par ces générations Y, et Z qui leurs préfèrent la location, voire son pendant communautaire, la colocation. Une tendance qu'Andrew Oswald, professeur en sciences économiques à l'Université de Warwick (Angleterre), définit comme « l'économie du bonheur ».

Le rapport de force se modifie au niveau de la détention et l'accumulation des richesses immobilières ou d'assurance vie par exemple.

Ces jeunes générations sont ouvertes davantage à des pratiques de consommations plus collaboratives, (par nécessité économique ou choix) pour lesquelles le consommateur passe du statut unique de « demandeur » à un double statut d'« offreur-demandeur ». Selon le type de motivation (économique, sociale, environnementale), le type de transaction (gratuite ou payante) et le type de pratique par secteur, la consommation collaborative concerne l'ensemble des Français quelques soient les générations. Les pratiques ne varient pas de manière notable selon le genre, le lieu de vie (urbain/rural) ou le revenu des consommateurs (même s'il existe quelque cas particuliers selon certains secteurs).

En revanche, trois critères sociodémographiques apparaissent comme particulièrement déterminants dans la propension de certains particuliers à réaliser davantage de pratiques collaboratives que le reste de la population : l'aspect générationnel (les étudiants vs les retraités), la situation familiale (les familles vs les célibataires sans enfant) et l'exercice d'une activité bénévole régulière.

79. La construction et l'habitat de demain sont des enjeux autour de nos territoires métropolitains.

On s'oriente vers la métropolisation des villes du futur.

Aujourd'hui, la moitié de la population mondiale vit en ville. En 2020, ce sera 60 %.

La ville est synonyme de développement économique, d'ouverture, d'innovation et, tout autant, de pollution, d'exclusions et d'inégalités.

Les mégapoles de demain seront-elles différentes de celles que nous connaissons ?

Face à l'explosion de la population urbaine et à l'appauvrissement des ressources naturelles, les métropoles cherchent à se réinventer, entre rationalisation et utopie.

En France le dynamisme des territoires passe par la Métropolisation des villes autour des aires démographiques urbaines qui concentrent les facteurs de croissance endogène selon le développement du capital humain, de la taille, de leur localisation privilégiée.

Hormis en région Ile de France, la croissance progresse plus vite dans les métropoles de plus de 200 000 personnes (Bordeaux, Lille, Nantes, Rennes, Toulouse, Grenoble, Aix-Marseille, Nice, Strasbourg, Lyon ...) que dans les zones urbaines secondaires comprises entre 100 000 et 200 000 personnes, confirmant ainsi l'inégalité entre ces villes et territoires.

Ne disposant ni de la même histoire, ni des mêmes ressources économiques, ni des mêmes potentiels de croissance, les grandes agglomérations se tournent de plus en plus vers les défis de l'économie de l'innovation et de l'économie créatrices autour de projets urbains immobiliers, éco quartier,

Les grandes villes historiques misent sur les dernières innovations technologiques pour accueillir toujours plus d'habitants. Jusqu'où iront-elles en matière de gestion informatisée de nos vies collectives ?

Après le bilan de la COP 21 , le constat d'un amenuisement des ressources énergétiques traditionnelles s'impose partout y compris dans les pays riches.

Les villes futures et la métropolisation des territoires, et futur des villes et des territoires métropolisés sont les terrains d'enjeux économiques paradoxaux pour rendre à la ville comme au bâtiment, sa durabilité, son empreinte écologique éco responsable, son accessibilité et modularité pour tous malgré des usages incompatibles.

On laissera à d'autres l'incidence des problématiques philosophique et politiques soulevées par la transformation sur nos vies citadines, d'ores et déjà placées sous le règne de l'algorithme.

Mais on observe l'intérêt de l'usage de nouveaux outils numériques de créations et de productions de bâtiments par les experts - architectes, économistes, sociologues, entrepreneurs, ingénieurs informatiques, financiers, gestionnaires développés autour de langages communs digitaux grâce aux BIM et maquettes numériques par exemple.

Autour du projet de construction et rénovation du Grand Paris, de la région Ile de France, la plus riche avec 31 % du PIB national émergent les smart grids ou réseaux intelligents, envahissent la construction des bâtiments, afin d'analyser la consommation des foyers en temps réel et de réduire les coûts de production ou de consommation énergétique. En moyenne optimiser de 1° la gestion de température d'un immeuble permet de réduire de 17 % sa facture énergétique.

Organiser les déplacements des piétons et des voitures fait également partie des priorités de la ville de Paris toujours plus congestionnée. Les systèmes de vélos ou de voitures électriques en libre-service sont progressivement mis en place.

Londres a recours à la numérisation pour fluidifier le trafic. En modélisant les croisements des passants du carrefour d'Oxford Circus, un ingénieur informatique

a ouvert la voie à un remaniement des voies piétonnes. Poussant la logique encore plus loin, les smart communities de Shanghai numérisent la vie des citoyens, de leurs achats à leurs examens médicaux en passant par leurs activités bénévoles.

Des économistes comme Jeremy Rifkin, défenseur de « l'internet de l'énergie », et des « communaux collaboratifs » évoquent de nouvelles perspectives, ou la valeur d'usage prime sur la propriété elle-même, qui fait de la durabilité l'avenir de l'économie des cités « intelligentes » permettent de fluidifier l'ensemble des secteurs de la vie urbaine.

80. Quel l'habitat se prépare pour demain ?

L'habitat s'insère dans une organisation sociale et spatiale.

Transformer l'habitat, c'est aussi intervenir sur l'ensemble du territoire, urbain ou rural, sur la politique des villes, celle des transports.

L'habitat de demain existe déjà, pensé par les architectes, concis par des ingénieurs et bâtisseurs, voire parfois par de simples citoyens réunis ensemble autour de professionnels, avec le soutien des pouvoirs publics.

L'habitat est désormais multi-services, multi-besoins, multi-usages. Il est de plus en plus connecté par internet, aux réseaux sociaux, contrôlé et piloté à distance

Il combine résidence principale, logement locatif, chambre d'étudiant ou profession libérale, favorise les échanges intergénérationnels.

Il évolue avec nos modes de consommation, nos besoins futurs flexibles, adaptés au partage, voire au secteur du tourisme et de l'hôtellerie.

Son enveloppe intègre l'évolution technologique par la domotique, et l'accessoirisation d'objets connectés, pilotés à distance, par robot et automatisme, qui fluidifierait le quotidien et rendrait des services à ses occupants. L'intelligence artificielle se met au service de l'habitat et de ses habitants...

De l'autre côté, émerge avec l'internet des objets, le bâtiment « plug and live », qui la rend inter connectée avec son propriétaire et son utilisateur, parfois modulable, autonome, en accord avec les nouvelles configurations familiales et les nouvelles technologies futures à venir.

81. Des coûts de construction et de rénovation toujours plus élevés et des recherches d'économies

Dans les années 1950, avec la crise du logement, il fallait construire en masse. La consommation d'énergie n'est devenue une préoccupation que dans les années 1970, avec le « choc pétrolier ».

Aujourd'hui, l'urgence est là : il faut repenser la conception des bâtiments neufs et, surtout, rendre l'habitat ancien plus économe. Le bâti actuel, formera 70 % du parc immobilier de 2050. Des solutions existent : conception bioclimatique, isolation, bâtiments à énergie positive, adaptation aux conditions locales, appel aux énergies renouvelables... Il n'existe pas de réponse unique. Toutes les étapes du cycle de vie des bâtiments doivent être pensées en fonction d'une moindre consommation d'énergie et d'un meilleur respect de l'environnement.

La liste des matériaux employés dans la construction est impressionnante. Toutefois la terre cuite, le béton, l'acier et le bois restent les plus largement utilisés

dans le monde. Cette réalité ne doit pas cacher le dynamisme de la recherche en science des matériaux. L'innovation est sans cesse stimulée par les demandes des architectes et constructeurs : plus de performance, plus d'économie, plus de légèreté.

Certains matériaux traditionnels sont améliorés, enrichis de capteurs. Des procédés physico-chimiques modifient leurs performances et permettent de nouveaux usages. Des matériaux nouveaux ou négligés jusqu'ici font leur entrée. Les propositions se diversifient pour répondre aux nouvelles attentes.

Les évolutions, modifications et transferts démographiques influent sur la dynamique familiale sociale et économique en matière de logements et d'habitat.

L'urbanisation planifiée, l'élaboration de normes réglementaires, et les politiques sociales tendent (bien que mal) à répondre aux besoins de logements de la population, en tenant compte des contraintes démographiques, des territoires, des mobilités, sans véritablement parvenir à maîtriser les coûts de productions des constructions.

Malgré la crise qui n'épargne pas le secteur, l'habitat est un domaine émergent de l'innovation créatrice.

Le refuge que constitue l'habitat familial ne modifie pas uniquement la conception des habitations mais aussi la façon dont on y veut y vivre et le profil des résidents.

Apparaît désormais la notion « d'habitat économique concevable ou raisonnable » tournée vers « la modularité évolutive de l'espace » adaptable aux circonstances économiques évolutives, répondant aux besoins et évolutions trans-générationnelles familiales, dans laquelle plusieurs générations et plusieurs ménages se côtoient ou mutualisent des espaces, des coûts ou besoins communs. Une tendance qui s'explique par le fait que les enfants restent plus longtemps à la maison et par le vieillissement de nos sociétés, obligeant de plus en plus de personnes à accueillir chez elles leurs parents âgés. La génération des « papy boomers » née entre 1945 et 1955 correspond à 9,27 millions de personnes environ, sont sur représentés avec 1/6^e de la population française. Elle dispose en outre du plus fort patrimoine d'accumulation tant en revenu qu'en capital notamment immobilier, devant les autres générations.

La structure architecturale comme la nature de ce patrimoine immobilier composé essentiellement d'immobilier résidentiel traditionnelle est en train de changer, modulable pour un complément de revenus par la location d'un studio intégré à la construction, vers son optimisation de la production de chauffage ou d'eau chaude sanitaire, ventilation optimisée, stockage d'énergie ... Les innovations de la maison de demain sont déjà l'objet de toutes les attentions de la part des constructeurs de maisons individuelles.

Ces nouvelles constructions sont le fruit collaboratif de créations innovantes, issus des process de productions partiellement automatisés, standardisés, mieux pensés, plus rapidement assemblés intégrant les contraintes collaboratives dès la conception jusqu'à la réalisation achevée en passant par exécution du projet, conforme à l'opération projetée.

Cette exigence répondant aux nécessités de rentabilité, plus économique sur le plan énergétique fin de tenter de remédier aux pénuries de logement, en s'adaptant à une clientèle plus réceptive chez les jeunes ayant une approche de la propriété y compris immobilière, désormais intégrant pleinement l'usage, la fonctionnarisation et l'individualisation.

Les générations nouvelles dites X, et Y se tournent davantage vers une architecture adaptée à leurs nouveaux modes de vies nomades, liées aux impératifs et enjeux environnementaux, écologiques, tournés vers plus de fonctionnalités émotionnelles, en liens affectifs connectés direct avec leur habitat qu'ils ne considèrent pas exclusivement comme un pur investissement spéculatif. D'ailleurs, pour 64 % de la population française, le logement est un espace de détente et de cocooning, il doit être chaleureux et accueillant.

La surface habitable est adaptative au nombre d'occupants, comme les solutions proposées par le groupe COGEDIM en matière d'habitat collectif ou d'Alliance Construction, avec son concept « Plug&Live » pour la maison. Maison modulaire à reconfigurer en fonction des événements de la vie comme la naissance d'un enfant, le vieillissement des habitants, arrivée d'un ascendant dans le foyer. L'enveloppe de béton structurelle est équipée de rails sur lesquels viennent se clipser des modules préfabriqués en usine, permettant de bâtir comme un légo.

La technologie au service de l'habitat connecté pour plus d'intelligence et moins d'encombrement dans la maison.

Le pilotage de la maison à distance va s'intensifier à mesure que les équipements domestiques continueront à s'interconnecter. Demain, des capteurs surveilleront les conditions climatiques dans le jardin et livreront des conseils de plantation, les lave-linge intelligents détermineront l'identité numérique d'un vêtement et adapteront le cycle de lavage en conséquence. Des capteurs de surveillance installés au domicile d'une personne âgée vivant seule, donnent l'alarme en cas d'absence d'activité quotidienne courante comme la mise en marche de la télévision par exemple.

Une partie de l'espace intérieur de l'habitat est déjà libéré par la disparition physique d'une partie des biens culturels désormais stocker et disponibles sur un support digital numérisé dématérialisée (livres, musique, films, photos, etc.). Il est peu à peu remplacé par des objets et mobiliers connectés en lien directs avec l'habitat.

82. Vers un habitat économe en énergie (maison passive) ou à restitution énergétique (Bâtiment à Énergie Positive – BEPOS)

Vers une évolution de l'habitat plus collaboratif et participatif

Le logement est traditionnellement conçu comme un pur produit et l'habitant vu comme un consommateur ayant accès à la propriété individuelle, au moyen des offres de produits mis en place par des acteurs de la construction ou rénovation.

L'art de bâtir est l'apanage de spécialistes, sans implication des premiers concernés, les habitants. Les architectes ont trop souvent conçu des bâtiments d'habitations sans y associer suffisamment les futurs habitants bénéficiaires des lieux ; Cela engendre une insatisfaction d'autant plus grandissante pour eux qu'ils supportent des coûts et charges de patrimoniaux sur le logement de plus en plus élevés. Si les futurs habitants se groupaient pour concevoir, bâtir et gérer leur habitat ? Sur ce principe, les écoquartiers et écovilles font le pari de concilier densité urbaine et qualité de vie, assurer la transition écologique, maîtriser l'équilibre énergétique.

Comment mieux vivre ensemble ?

Peut être par l'innovation juridique inscrite désormais dans le code de la construction et de l'habitat au début du livre II a été rajouté un titre préliminaire

« Les sociétés participatives » qui vient s'ajouter aux dispositifs déjà existants. Issue de la loi Alur du 24 mars 2014 article 47, l'habitat participatif est une nouveauté de la loi ayant pour objectif de reconnaître et faciliter la diversité des montages d'opérations de financement, de construction et de gestion du logement et de l'habitat.

Contre les risques inhérents à ces opérations immobilières hautement sensibles, délicates, et parfois hasardeuses, la loi a prévu de protéger les personnes et d'encadrer chaque société d'habitat participatif par :

- une responsabilité limitée des associés à hauteur de leurs apports vis à vis des tiers et notamment des créanciers ;
- un objet défini de l'opération immobilière pour un seul programme comportant une ou plusieurs tranches d'un même ensemble immobilier ;
- une garantie d'achèvement obligatoire préalable à tout commencement de travaux.

L'article L. 200-1 définit l'habitat participatif et crée deux formes juridiques qui répondent aux besoins des groupes d'habitants pour se structurer et réaliser l'opération de construction et de gestion immobilière de leur habitat :

- la coopérative d'habitants : la propriété de l'immeuble est collective et les coopérateurs ont un double statut de locataire (versant une redevance mensuelle d'usage non récupérable à la société) et celui d'associé. Le financement de l'opération est réalisé par les coopérateurs par apports correspondant au capital de la société (redevance d'acquisition) et par la coopérative chargée de la levée de fonds et de l'emprunt bancaire global (environ 80 % de l'opération).

Après la livraison de l'immeuble, la coopérative rembourse les prêts grâce aux redevances versées par les coopérateurs et provisionne les obligations et charges de propriétaires (taxes foncières pour le bâti, charges diverses, assurances, travaux de grosses réparations, vacances et impayés)

À son départ le coopérateur peut selon les cas récupérer ses apports initiaux réactualisés sur le coût de la vie, déconnectés d'une valeur de marché et parfois une partie de ses redevances dite acquises.

Comme pour toute société coopérative, un coopérateur pour une voix favorise théoriquement la gouvernance démocratique. L'entrée et le départ sont libres, quelles que soient ses capacités d'emprunts et de fonds propres, toute personne peut être coopérateur, l'apport en nature étant possible pour répondre aux besoins initiaux, rendant le logement plus abordable). Ce système adapte la part loyer de la redevance non récupérable au coût d'usage et aux capacités financières des coopérateurs.

La société d'attribution et d'autopromotion est une forme nouvelle d'accession à la propriété sociale autrefois développée sous la forme de société civile d'attribution :

Les personnes apportent l'intégralité des fonds correspondant au logement par emprunt personnel, et disponibilités ; Après la livraison de l'immeuble neuf, la société peut être dissoute ou perdurer pour la gestion collective de l'immeuble. Les logements sont attribués aux familles en fonction des parts sociales possédées dans la société.

Il est possible de choisir pour les associés une attribution en jouissance qui permet à chacun d'occuper son logement tout en restant propriétaire collectivement de

l'immeuble avec l'ensemble des autres associés. Dans ce cas au départ de la société l'associé pourra revendre ses parts au prix qu'il fixera librement avec l'acquéreur, après agrément par les autres associés qui contrôle l'esprit d'origine du projet.

Par cette réforme le législateur favorise la mixité sociale en permettant aux bailleurs sociaux de participer à hauteur de 30 % maximum des parts.

C'est une nouvelle solution légale dans la politique du logement, en réponse à une attente forte des citoyens qui partagent des valeurs communes (souvent non-spéculatives, de solidarité, de mixité sociale, mutualisation des biens et des espaces, de l'habitat écologique...) et qui souhaitent « mutualiser leurs ressources pour concevoir, réaliser et financer ensemble leur logement, au sein d'un bâtiment collectif ».

Cet habitat collectif peut intégrer un partenariat avec un bailleur social.

Le régime permet d'être porté en autopromotion par ses membres afin d'économiser la marge des profits promoteurs, en ne payant que les coûts incompressibles de production de l'immeuble, et réaliser à terme des économies de gestion.

83. Vers un habitat individuel à coût maîtrisé

Par choix de vie, par engagement philosophique, écologique et citoyen, opportunités et contraintes économiques, différents projets architecturaux émergent pour répondre aux besoins de logements pour tous et lutter contre la précarité sociale.

En créant des petites maisons durables avec espaces collectifs accessoires partagés, il y a une volonté de tisser et consolider les liens sociaux, de lutter contre le mal logement, l'exclusion, la cabanisation et précarisation grandissante de l'habitat qui se développent principalement autour des aires urbaines concentrées, mais aussi qui touche les espaces ruraux désertifiés.

À côté d'Austin au Texas, 4 familles ont bâti le « Llano Exist Strategy » hameau composé de 4 maisonnettes indépendantes éco construites de 35 m² chacune avec une 5^e construction de 140 m² destinées aux besoins collectifs partagés.

Dans le même sens on voit se développer à côté de l'habitat traditionnel qui renvoie à la notion de permanence et sécurité territoriale économique et sociale, une nouvelle forme de mobilité qui touche directement à l'habitat. Avec les « Tiny House » réapparaissent depuis les années 2000, la construction de micro habitat mobile, roulottes, cabanes plus ou moins éco conçues.

L'auteur originaire de ce concept moderne est Le Corbusier qui créa le premier un cabanon moderne micro habitable concentré rationalisé individuel et durable.

La construction en pleine verdure 1952 à Roquebrune Cap Martin, est encore visible.

L'architecte et son épouse, ont conçu, pensé et réalisé un cabanon en bois de vie, véritable espace aménagé habitable carré de 13,40 m² qu'ils appelé non sans malice le « Château ».

60 ans après ce mouvement créatif d'habitat et petits logements fixes et mobiles, pour petits budgets intégrant les contraintes écologiques, concentrant fonctionnalité,

esthétique, durabilité, matériaux recyclables et isolation thermique et phoniques, plus écologiques, (récupération des eaux de pluies, l'utilisation des matériaux recyclés comme le bois, le fer ou le verre), est en pleine expansion.

Par exemple un collectif d'architectes issu de l'université d'architecture d'Auburn a développé le projet 20 K autour de 12 maisons type de petites surfaces mieux pensées, économes en énergie, pour 20 000 \$ (18 000 €).

Grace à l'intégration de techniques de constructions éprouvées, standardisées, les couts de productions (hors foncier et équipements accessoires, mobiliers) varient de 500 €/m² à 1 000 €/m². Cependant on observe que les prix de vente des produits installés en France, suivant les équipements proposés sont deux fois plus chers selon les entreprises.

Le phénomène de mode social et culturel, le nombre restreint et la taille des entreprises leaders du secteur en pleine expansion, le cout des charges expliquent certainement l'écart de prix entre le cout de revient et le prix de vente public actuel proposé.

L'influence grandissante des makers « do it yourself » qui participent et favorisent à l'engouement de l'auto construction en plein essor par la diffusion et d'échange du savoir, du savoir-faire, favorise la baisse des prix de production de ces maisons devenus des objets.

En effet ces bricoleurs curieux de sciences et techniques, nouveaux « homos habilis » 2.0.

à l'aide d'outils traditionnels plus ou moins innovants, de conceptions assistées par ordinateurs fabriquent, inventent et modèlent notre quotidien qu'ils laissent à disposition sous forme de format « open ». Via des canaux de diffusion et d'échanges du savoir tels que le web et les réseaux sociaux, les lieux d'entraides collaboratifs, ils partagent diffusent échangent leurs savoirs et savoir-faire aux seins de communauté en open source libre de diffusion. Ils communiquent à distance ou réunis au sein de laboratoires, d'espaces ouverts définis partagés incubateur de talents physiques appelés « Fab labs » dédiés à l'échange, d'enrichissement, au développement intellectuel personnel, aux projets ou services matériels ou dématérialisés.

Cette diffusion gratuite commune collaborative et partagée des savoirs, des savoir-faire, des sciences et techniques, tend à faire abaisser le cout marginal de production en simplifiant les solutions d'exécutions éprouvées.

84. L'innovation créatrice de demain en matière immobilière, de la conception, à la construction, de la transformation à sa gestion, de sa création à sa transmission se dessine aujourd'hui.

Bâtir est pour l'homme un acte sacré, un signe visible de reconnaissance, de rassemblement social. C'est aussi un signe de puissance intellectuelle révélateur de savoir, d'invention et d'innovation.

Enfin bâtir c'est toujours expression d'un cout de construction de plus en plus onéreux que l'économie impose de maîtriser.

Les enjeux de maîtrise des coûts de production pour les différents corps de métiers (architecte, bureau d'études, géomètres experts, constructeurs, artisans, commercia-

lisateurs ...), sont très importants. Le support papier, est encore la seule référence acceptée par tous dans le système productif immobilier étendu au sens large.

En 1995, aux USA, 12 entreprises de la filière du bâtiment engagent une réflexion pour améliorer la communication et l'échange des données entre logiciels aux formats et langages différents. Ce sera la création quelques années plus tard d'un langage informatique commun : Les IFC (Industry Foundation Classes) qui décrivent les objets dont on a besoin pour concevoir un bâtiment tout au long de son cycle de vie de la conception, à la construction, jusqu'à l'exploitation selon les différents points de vue (architecture, structure, thermique, estimatifs, acoustique,...).

Ils créent un format de fichier garantissant stabilité, universalité et indépendance désormais défini dans la norme internationale STEP (ISO 10303-21) dont la version IFC4 a obtenu le statut de standard international fin 2012 (ISO 16739). Un langage commun à l'acte de concevoir est né avec des applications logicielles qui communiquent entre elles et échangent des données.

85. Vers la standardisation de Building Information Models (BIM) et de maquettes numériques à la française ?

À l'initiative de la Caisse des Dépôts et Consignation, un rapport a été remis par Franck Hovorka et Pierre MIT dans le cadre du Plan Bâtiment Durable, le 27 mars 2014 lequel fait état de l'évolution naissance de la production d'immeubles à l'aire des outils technologiques numériques.

Des systèmes complexes d'innovations en matière de construction émergent peu à peu avec l'apparition de la « maquette numérique » constituant une base de données et une représentation graphique en 2D ou 3 D d'un bâtiment et de « Building Innovation Model » défini comme un ensemble complet de logiciel, une base de donnée, un processus créatif collectif de construction et un protocole ou une méthode de management en matière de construction.

Selon Pierre MIT la création d'un bâtiment bascule « du Rotring aux outils de conception assistés par ordinateur ». Cette conception recouvre ainsi, à la fois un modèle de production numérique de l'ouvrage ou du bâtiment (virtuel dématérialisé graphique, avec des plans, images composants représentés) et une collecte d'informations (ses bases de données dynamiques évolutives variables).

Ces deux outils complémentaires mais dissociables ont pour finalité de concevoir, produire, livrer et exécuter, un immeuble mieux, moins chers, plus adaptés aux contraintes et besoins actuels et futurs. Il permet aussi un nouveau mode d'utilisation, de gestion patrimoniale, d'entretien et de rénovation ou de transmission de l'immeuble optimisé, pour les titulaires de ces droits qui en ont l'accès et qui maîtrisent ces informations, ces logiciels et ces bases de données.

Nombreux sont les pays qui incitent à ce mode de production immobilier, par une approche pragmatique dans des secteurs de production public, ou tertiaire, comme en Finlande, en Norvège, aux États unis, en Angleterre ou à Singapour, avec comme point de mire un gain de productivité de 25 % du coût de revient à l'horizon 2025, et la ferme volonté de réduire les coûts de productions, maîtriser les risques liés à une meilleure information partagée, optimiser la gestion et l'entretien au fil du temps.

La recherche de la maîtrise des techniques de production de l'immeuble, de la gestion de la rénovation des parcs existants, de leurs transformations justifie donc cette modélisation et cette gestion du BIM.

*Business Information Modeling, - La révolution numérique de l'industrie Immobilière cabinet Almadea Jean-Yves BRESSON - Thierry ARMILHON

Ainsi par exemple a été développée une plateforme de stockage qui regroupe des données constituant 70 millions de m² de patrimoine immobilier. Des milliers d'utilisateurs travaillent quotidiennement sur cette plateforme. Cette solution a remporté en 2003 la médaille d'or de l'innovation au salon international du bâtiment (Batimat 2003) et elle est lauréate du Concours Mondial de l'Innovation dans la catégorie Big Data en 2014.

Pour faciliter l'automatisation de l'interopérabilité entre ces acteurs, un standard de modélisation des données du bâtiment a été proposé en 1999 par l'association BuildingSmart, qui permet de représenter l'intégralité des objets qui composent le bâtiment sous la forme d'une maquette numérique 3D. Cette maquette est utilisée par l'ensemble des logiciels dédiés aux professions du bâtiment. Au-delà des objets du bâtiment, de nombreuses professions pourraient utiliser partiellement ou totalement les informations contenues de cette maquette, notamment les assureurs, les notaires, les syndics, les comptables, les administrations diverses (fiscales, de l'équipement, du développement durable ...).

Car le BIM, c'est surtout des méthodes de travail et une maquette numérique paramétrique 3D qui contient des données intelligentes et structurées. Le BIM est le partage d'informations fiables tout au long de la durée de vie d'un bâtiment ou d'infrastructures, de leur conception jusqu'à leur démolition. La maquette numérique quant à elle est une représentation digitale des caractéristiques physiques et fonctionnelles de ce bâtiment ou de ces infrastructures.

L'objectif étant de valoriser un projet technique en projet opérationnel stratégique et permettre à tous les acteurs de la filiale des économies substantielles sur les coûts de revient des immeubles, de généraliser des gains de productivités et d'économies de gestion, en générant pour les acteurs un retour sur investissement.

Mis en œuvre au départ pour l'immobilier public, collectif, ou tertiaire, il tend à se développer vers l'immobilier des particuliers, compte tenu des contraintes énergétiques et techniques qui pèsent sur l'acte de construire aujourd'hui.

L'administration à un intérêt évident à favoriser l'intégration de ce mode de création de l'immeuble aux travers de l'interopérabilités initiale de ces données de constructions avec la mise en place de procédures dématérialisées et de logiciels compatibles dès le départ du projet de construction, comme intégrer un passeport dématérialisé énergétique des immeubles, ou un dossier des ouvrages exécutés (DOE), un dossier d'intervention ultérieur sur ouvrage (DIUO).

L'annexe environnementale sera exigible dès 2017 en matière de baux de bâtiments tertiaires ou les dossiers de diagnostics techniques notamment pour le Bail en l'état futur d'achèvement (BEFA).

Ainsi les autorisations d'urbanisme, le respect des règles de police administratives et environnementales ou celles à caractère fiscale, les taxes ou redevances diverses

comme la taxe d'aménagement, la participation aux réseaux d'égouts, la taxe sur la valeur ajoutée, voire le paiement des droits d'enregistrements lors de la livraison ou les impôts locaux pourraient connaître une révolution numérique dont les professionnels de l'immobilier seront acteurs au service de l'État et des collectivités territoriales.

86. Vers l'intégration notariale dans l'inter-opérabilité des BIM ?

Dans un avenir proche, une inter-opérabilité vers le fichier FIDIJI , (Fichier Informatisé des Données Juridiques Immobilières) en liaison avec les fichiers du notariat paraît possible, même souhaitable car le support couple FIDIJI (publicité foncière) / Télé@cte (Notariat) dématérialisé existe déjà, sous réserve d'autorisation d'accès, et d'extension de format et d'échange de flux de données au sein d'un BIM.

En effet on rappellera que l'informatisation FIDIJI vis-à-vis des notaires comporte deux ensembles, d'une part le traitement du stock, d'autre part l'informatisation du flux des dépôts. Toute la numérisation du stock de fiches cartonnées de chaque conservation a déjà été effectuée. Les fiches sont indexées par lot de 150, la recherche à l'intérieur d'un lot se faisant de façon itérative, à l'exception de quelques bureaux où l'indexation de chacune des fiches permet un accès direct dans le stock. Figurent sur un même serveur deux fichiers, celui correspondant au flux et celui correspondant aux images du stock, connu sous le nom de BIA (Base Image Autonome). Puis obligation de créer un lien permanent entre les fiches scannées d'un immeuble ou d'une personne et la base FIDIJI-FLUX. Elle est de nature à accélérer, mais aussi à sécuriser, les recherches ultérieures dans la BIA. Enfin depuis 2003 s'est achevée l'opération de dématérialisations des actes enliassés et des microfilms dans la base unique « Hyposcan ». Aujourd'hui l'ensemble des données, flux, stock, copies des actes enliassés, est accessible à partir de chaque poste de travail informatisé.

87. Vers la dématérialisation totale des échanges notariaux ?

Le Conseil supérieur du notariat a été précurseur dans l'innovation d'une partie de son activité , avec la mise en place du système d'échange dématérialisé initié en 2007, d'abord sur les actes et les demandes de renseignements les plus simples (le premier acte de vente sous signature électronique date du 28 octobre 2008), avec comme objectif entre le notariat et la DGFIP, de généraliser à 100 % le système télé@ctes, lequel pourrait parfaitement trouver son utilité et sa place dans l'élaboration d'un processus créatif au moyen d'un BIM en partenariat avec l'administration.

On rappelle que ces échanges reposent sur un double serveur informatique et un transfert de données :

- Au niveau du notariat sur la plateforme PLANÈTE qui permet de diriger, après vérification d'un certain nombre de données objectives, l'ensemble des flux informatiques émis par les offices notariaux à destination des tiers et les dossiers de dépôts vers la DGFIP ;

- Au niveau de la DGFIP, le serveur Télé@ctes qui redirige ces informations vers chaque conservation compétente, centralise l'ensemble des éléments renvoyés par les bureaux des hypothèques et assure le retour, via la plateforme PLANÈTE, vers le logiciel propre à chaque étude concernée.

En plus des dépôts figurent aussi les paiements par virement bancaire correspondant à chaque dossier, porteur de rapidité de transfert, et d'opérations comptables pour toutes les parties.

Dans le même temps l'extension de la digitalisation de l'information juridique n'a cessé de s'étendre touchant directement le notaire lors des actes de ventes. Ainsi l'ordonnance n° 2015-1075 du 27 août 2015 est venue modifier les modalités d'information de l'acquéreur d'un lot ou d'une fraction de lot d'un immeuble bâti à usage total ou partiel d'habitation soumis au droit de la copropriété lors d'une promesse de vente. Les documents y afférents peuvent désormais être remis à l'acquéreur par voie dématérialisée : il n'est plus obligatoire de les annexer à la promesse, ce qui allège d'autant cette dernière. Toutefois, cette remise dématérialisée suppose l'accord exprès du potentiel acquéreur « *au plus tard à la date de signature du contrat de promesse.* » (CCH, art. L. 721-2 I).

La profession notariale s'est imposée depuis longtemps comme pionnière dans l'usage d'outils nouveaux mis aux services du public devant la transformation sociale du monde numérique qui s'opère aujourd'hui.

Dernièrement la loi ALUR a ouvert le processus de dématérialisation notamment avec le nouvel art. 18 I de la loi du 10 juillet 1965 qui oblige les syndic professionnels à mettre désormais à disposition du syndicat des copropriétaires « *un accès en ligne sécurisé aux documents dématérialisés relatifs à la gestion de l'immeuble, sauf décision contraire de l'assemblée générale prise à la majorité* », sans toutefois préciser les documents devant obligatoirement être mis en ligne.

L'espace numérique ou « *extranet imposé* » comporte deux interfaces, l'une consacrée au conseil syndical et l'autre aux membres du syndicat de copropriétaires. La dématérialisation de l'envoi des convocations d'AG, avec la condition de l'accord préalable individuel de chaque copropriétaire est une alternative. Au-delà d'une baisse de coûts certaine, l'usage de la dématérialisation peut aussi poser problème en matière de délai légal : si le copropriétaire n'envoie pas d'accusé de réception électronique dans les 21 jours, il faudra avoir recours à la traditionnelle lettre recommandée. Il en résulte en définitive un risque accru de contentieux. Depuis peu, le décret n° 2015-1325 du 21 octobre 2015 introduit la possibilité de dématérialiser les notifications et les mises en demeure. Cette nouvelle évolution des moyens de communication en copropriété permet d'avoir recours à la lettre recommandée électronique. Cependant, celle-ci ne peut être utilisée qu'en cas d'accord exprès individuel de chaque copropriétaire. Cet accord peut être consigné sur le procès-verbal lors de l'assemblée générale ou ultérieurement, dans une lettre recommandée adressée au syndic.

Assurer un logement sain et confortable à une population toujours croissante, tout en préservant la planète ?

Les défis sont urgents et les besoins non satisfaits : réchauffement climatique, épuisement des ressources, crise énergétique, extension des villes, inégalités croissantes et, pour l'Europe, vieillissement de la population...

Si des solutions créatives techniques existent avec l'apparition des BIM , le consommateur, le propriétaire, l'usager, ou l'occupant aussi veulent prendre leur part de liberté dans leur choix de vie, de création ou rénovation de logement.

L'habitat n'est plus l'apanage des seuls spécialistes, mais concerne chacun de nous, en temps que consommateur et que citoyen.

Les besoins de logement sont en pleine expansion et avec lui celle du partage des échanges, et du développement de l'économie collaborative de plus en plus revendiqués par les nouvelles générations dans notre société.

L'intérêt notarial pour cette question rejoint l'intérêt économique que devra porter le notaire par une approche de clientèle sous forme de CtoB (consumer to Business) compte tenu de l'évolution des comportements sociaux appliqués à des territoires donnés, et des liens à créer entre l'habitat et la société qu'elle habite.

Habiter, c'est disposer d'un lieu à soi : une enveloppe privée, intime qui nous protège, un intérieur qui nous ressemble. Mais c'est aussi une image extérieure de nous-mêmes pour les autres.

L'habitat est calqué sur les besoins, les comportements, les aspirations, l'histoire de ceux qu'il abrite. Son organisation interne traduit la structure familiale, la répartition du travail domestique, la part accordée aux diverses activités mais aussi des représentations symboliques. Ainsi, le découpage des espaces et la fonction des pièces varient au cours du temps et selon les habitudes culturelles.

Quel est l'habitat idéal ? Il en existe autant que de pays ou de personnes. Imaginer son habitat futur, c'est se projeter dans un avenir et dans son propre imaginaire.

Dans un contexte aggravé de mal-logement, près d'un français sur deux craint de devenir un jour sans domicile fixe (sondage BVA 2009). Cette peur trouve un écho en chacun de nous car l'habitat, lieu d'épanouissement individuel et familial, est perçu comme vital.

Le droit au logement décent est reconnu pour tous. Ce dernier respecte des normes minimales d'habitabilité et ne présente pas de risque manifeste pour la sécurité physique et la santé de ses occupants.

Bien isolé, il permet de lutter contre la fuite de l'énergie et contre ce nouveau risque social qu'est la précarité énergétique. Les statistiques liées à l'habitat évoluent en permanence avec la ville et ses habitants. Ces chiffres contribuent à mettre en place les lois, les règles de l'urbanisme et les normes de conformité de l'habitat. Ils peuvent influencer également la conception et la fabrication de nos habitats de demain.

L'homme par nature adapte son habitat à ses besoins, à ses moyens, et à son pouvoir.

L'habitat est un ensemble architectural pensé, organisé, élaboré, édifié techniquement, constructif et bâti. Il est le fruit évolutif de techniques de constructions, de besoin d'une société dans un espace donné, au fil du temps. De nos jours, l'habitat change, s'adapte évolue en permanence, faces aux crises et bulles spéculatives immobilières, aux restrictions et raréfactions des espaces constructifs, aux contraintes économiques énergétiques et réduction du pouvoir d'achat, aux nouveaux modes de vie alternatifs qui tendent à supplanter les modes traditionnelles.

L'habitat est un marqueur social et culturel identifiant : un refuge, un repère, un lieu polyforme de vie, de lien, de résidence, de travail, un espace physique déterminé, socialement identifiant, organisé évolutif, aux grès des évolutions sociales de notre société.

Au-delà des difficultés d'applications, c'est bel et bien des nouveaux outils systèmes de collectes, d'analyses, de diffusions de données plus ou moins analysées aux

contenus divers plus ou moins sensibles (juridiques, économiques, techniques) qui sont disponibles au plus grand nombre, sous réserve d'opérabilité de formats ou d'accès libre ou contrôlé.

C'est-à-dire des données « open » disponibles interopérables, copiable facilement offrant peu de garantie et de protection, ou à l'inverse des données « propriétaire » c'est-à-dire d'utilisateurs restreints protégés par des droits d'auteurs plus confidentiels en accessibilité limitée plus compatibles avec l'idée de création immobilière protégée.

Le notaire et le notariat collectivement assurent déjà un rôle de collecte et, d'analyse et d'exploitation d'informations issues de bases de données comme la valorisation d'informations immobilières issues des actes de ventes, au profit d'une base de données dénommée « fichiers PERVAL et base BIEN » suivant la zone géographique, en matière de collectes, traitement et de données immobilières, prolongée en matière d'analyse de valeur verte environnementale par le réseau DYNAMIC.

Cette compétence pourrait être étendue, et généralisée aux dépôts, à la conservation et la diffusion, ou transmission ultérieures de toutes données numériques ou dématérialisées concernant l'intégralité de toute création immobilière en créant un fichier spécifique.

Le notariat étant déjà très innovant en matière de collectes transmission et paiement dématérialisé en sa qualité d'officier public pourrait très naturellement intégrer le processus du BIM en qualité de guichet unique centralisateur en participant à la fois à la sécurisation juridique des données, à leur collecte, voire à leur imposition au nom et pour le compte de l'État, mais aussi à la signature certifiée, inviolable et dématérialisée de documents dématérialisés dont le contenu et le support seraient sauvegardés dans un coffre-fort électronique (dont la profession à déjà mis en place le modèle). La profession participerait à la sécurisation du titrement de données dématérialisées constitutifs de propriété, d'usage de biens et droits immobiliers.

Le notariat assurant pleinement son rôle dans la réduction du coût de production, de gestion, dans l'instantanéité et l'efficacité de la collecte tant fiscale que civile, tant matérielle qu'immatérielle la protection des biens et des données.

Les outils d'intégrations informatiques existent déjà, et les applications et usages par le notariat sont déjà maîtrisés.

Section I – Conclusions

L'évolution des attentes et besoins d'assistance des citoyens, leurs rapports à la société et aux professionnels que sont les notaires, sont désormais étroitement liés aux enjeux de la maîtrise de l'économie et la connaissance suivant l'accès et de la gratuité de la diffusion des informations disponibles...

Les banques, assurances, les autres professions juridiques réglementées comme les « legal start-up » qui investissent massivement le marché de l'information, du droit, ou du chiffre, facilitent l'accompagnement des besoins du public en automatisant des processus (édition de contrats de travail, des baux, formalités de créations de

société, mise en demeure...) proposent de plus en plus de services « dématérialisés » intégrant de l'intelligence artificielle. On citera les sites comme - jemedefend.com - jurismatic - testamento - nexity e-gerance.

L'appropriation et la maîtrise de ce savoir, de capital cognitif accumulatif, de ces flux d'informations, par l'ensemble du monde notarial est primordiale pour son avenir et son maintien dans un monde qui change.

La connaissance est une ressource précieuse qui doit être partagée, et disponible au sein de l'office.

88. Développer et partager l'offre de produits ou de services classiques voire alternatifs ou plus innovants en fonction des typologies de clientèle.

Les besoins de chacun des clients étant différents, l'offre de services doit être meilleur et faire l'objet d'adaptation selon chaque clientèle : visite et déplacement chez le client, signature en horaire décalé, mise en place d'un service d'expertise immobilier ou patrimonial personnalisé, de négociations notariales au sein de l'office, création d'un service de médiation familial...

Dans le même temps chaque relation de clientèle devra porter en elle des liens uniques personnalisés de services et de compétences comme porteurs de haute valeur ajoutée non nécessairement immédiates.

Mise en relation ou contact des particuliers entre eux par l'intermédiaire notarial pour des besoins et attentes spécifiques.

89. Établissement de process à haute valeur de connaissance ajoutée dans les études, et partagées au sein de la profession, face aux attaques massives des Legals start-up.

Les notaires structurés institutionnalisés ont la chance de pouvoir s'organiser pour répondre collectivement aux nouveaux besoins des citoyens.

Il faut réinvestir collectivement les marchés de l'information et du droit à faible valeur ajoutée en en qualité d'acteur historique innovateur dans la sécurité juridique dématérialisée, et l'étendre à des domaines grâce aux moyens et outils technologiques déjà existants.

On devra imaginer et privilégier, de nouveaux process réclamés tôt ou tard par les générations Y et Z comme la généralisation d'un suivi du dossier dématérialisé en matière immobilière (comme celui actuellement mis en place par les syndic de copropriété) qui pourrait comporter une relation personnalisée avec un clerc, un Cloud dédié aux pièces et annexes librement consultables, une confirmation automatique de versement de fonds quitte à renvoyer vers des espaces de self care dans lesquels les clients pourront naviguer intuitivement.

90. Transversalité des modes de circulation de l'information et nouveaux modes de productions plus collaboratifs.

Développer un mode plus collaboratif de collecte, d'analyse, de traitement efficace des informations à caractères patrimoniales du client au sein de l'étude. Repenser la gouvernance notariale au sein même de l'étude, car la production des actes va encore évoluer.

Les mutuelles sectorielles le pratiquent depuis longtemps car elles sont généralement attachées aux valeurs des institutions dont elles servent les salariés.

91. Adaptation et individualisations des outils de communication et de production : tendre vers une interopérabilité.

Meilleure diffusion de l'information juridique disponible en interne :

Sous conditions de respect des règles déontologique qui encadre la profession, il faut s'approprier les nouveaux outils de communication dédiés à l'information et à la communication avec le client, lui offrir et laisser le choix des canaux de communication qui lui conviennent le mieux.

Adapter multiplier l'usage et l'utilisation de ces différents outils intra office afin de partager et faire circuler l'information utile dans le dossier pour le client, l'analyser et la diffuser sous contrôle du notaire.

ASPECTS ÉCONOMIQUES DE LA CONNAISSANCE POUR LE NOTARIAT

Yvon ROSE, notaire honoraire

Alfred Sauvy : « En France, quand on raisonne économiquement, on est déjà soupçonné de conspirer. »

- **Le notariat** : De quoi souffré-je, Docteur ?

- **François Baumol** : Sans doute de la maladie, dite maladie de Baumol, mise en évidence par :

William BAUMOL (né à N.Y en 1922), économiste américain à Princeton, (écrits sur la maladie des coûts : Macroeconomics of Unbalanced Growth : The anatomy of urban crisis).

- Il a mis en évidence des secteurs **INTRINSÈQUEMENT** non progressifs et d'autres **STRUCTURELLEMENT** non progressifs.

- **Le notariat** : Qu'est-ce à dire ? Et moi je souffre dans quel secteur ?

- **F. Baumol** : C'est sûr, vous n'êtes pas dans un secteur intrinsèquement non progressif, car votre productivité n'est pas liée à la substance de votre activité. Par exemple pour le théâtre, on ne peut pas jouer Molière avec moins d'acteurs ou un orchestre ne pourra pas jouer plus vite Mozart même si les musiciens sont plus nombreux ou on ne peut faire un opéra sans ténor ou sans chœur.

- Non, vous êtes en revanche *structurellement non progressif* !

- **Le notariat** : Et c'est grave, docteur, d'être structurellement non progressif ?

- **F. Baumol** : Oui et non.

- Oui, si vous laissez les choses en l'état, vous risquez fort de disparaître.

- Et non. Car vous pourriez devenir un secteur progressif si vous remédiez à des problèmes structurels liés à vos marchés et preniez en compte l'**innovation**. Vos modes opérationnels sont établis selon un certain état des connaissances qui bouge peu, un univers juridique hermétiquement clos. Vous persistez dans les mêmes secteurs, quelquefois en souffrance, attaqués de toutes parts par de nouvelles formes de

concurrence, avec des processus de **création** des connaissances qui fonctionnent mal et par voie de conséquence des formations des hommes toujours identiques.

- **Le notariat** : Mais d'où vient ma maladie et comment surtout y remédier, docteur ?

- **F. Baumol** : Je vais essayer de vous expliquer mon diagnostic :

La Connaissance est du capital intangible.

Vous savez que toute économie fonctionne avec quelques grands facteurs, dont celui du Capital. Et bien, le capital se divise en deux catégories : le capital **tangible** (les capitaux financiers, les infrastructures physiques, les équipements en tout genre, les ressources naturelles, les stocks, etc.) et le capital **intangible** (brevets, savoirs, compétences...etc. qui sont la traduction économique de la Connaissance). C'est un peu comme en informatique, il y a le hard (l'ordinateur lui-même et tous ses composants) et le soft (les logiciels).

Et bien les Sciences économiques se sont intéressées assez tardivement à la Connaissance. C'est MACHLUP surtout et l'École autrichienne avec HAYEK, MACHLUP, NELSON vers 1873 qui ont innové sur ce sujet, suivis par beaucoup d'autres. La Connaissance, le Knowledge, est devenu une discipline en pointe aujourd'hui des Sciences économiques. Pour en avoir une idée, il faut que vous reteniez surtout que dans tout le capital nécessaire à une économie, **la part du capital intangible (le soft en résumé) dépasse celle du capital tangible (le hard en résumé) et ce aux USA dès la fin des années 1960. Dans certains secteurs, l'investissement dans le capital intangible peut représenter près de 90 % des investissements totaux, alors que les 10 % restants sont imputés aux tâches autrefois dominantes qui consistaient à renouveler l'existant ou à améliorer la performance de l'existant ce qui est bien insuffisant.**

Mais quel est le pourcentage dans le notariat au fait ? Et dans votre Étude ? Voilà les bonnes questions à vous poser.

Vous devez vous interroger sur *l'adéquation de vos connaissances aux attentes du marché*. Il ne s'agit pas seulement d'acquérir des connaissances, de les apprendre et de les réciter, la belle affaire ! Vous n'êtes pas des perroquets. D'autres que vous, n'ayant pas les mêmes contraintes, feront mieux que vous et pour moins cher. Il s'agit au contraire de coller aux attentes, aux besoins du marché **en innovant toujours** et toujours, des services de plus en plus pointus dépassant le seul calcul fiscal ou le code civil. Comme vous l'a répété souvent le doyen AULAGNIER, Professeur d'Économie : *« J'attends quoi de mon notaire ? Qu'il sache : très bien, c'est la moindre des choses, mais qu'il sache créer, distribuer des conseils et inventer des formules adaptées à mon cas en faisant œuvre de prédiction ».*

Voilà ce qui fait et fera toujours économiquement la différence : **innover**. À l'inverse, répéter toujours la même chose sur le même marché, *même en mieux*, dupliquer, renforce votre maladie.

Pour moi, F. Baumol, **deux aspects économiques principaux de la connaissance dans le notariat apparaissent clairement** :

- *La connaissance comme un **input*** :

C'est ce qui entre dans le notariat ou dans la tête du notaire. Dit autrement ce sont les manières, méthodes, processus et finalités par lesquels les idées sont collectées,

mises en commun, circulent de plus en plus vite pour faire sens et l'objet d'une future production. C'est le domaine de la création et de l'acquisition des connaissances par le notariat.

- *La connaissance comme un **output** :*

C'est ce qui sort du notariat et des études de notaires sous toutes formes. Dit autrement c'est le domaine de la distribution de vos connaissances et pas seulement aux clients, mais aussi aux confrères, État et collectivités locales, entreprises, médias, etc.

Ces deux aspects sont intimement liés dans la réalité comme deux jambes puisque l'une ne *marche* pas sans l'autre économiquement.

Avant de regarder l'avenir pour savoir quels sont les remèdes à votre maladie, jetez un rapide coup d'œil dans le rétroviseur :

Pour les inputs : Connaissance horizontale fermée - verticale - et partagée

La source première et la plus ancienne de création et d'acquisition de la connaissance par les notaires a été longtemps la formation interne ou « sur le tas », connaissance tacite, fragile, c'est-à-dire **la connaissance horizontale fermée** (le notaire et ses *clercs*) à formules ou savoir-faire très peu partagés.

Mais cette source a été reléguée au second plan après la Seconde Guerre mondiale par les enseignements et diplômes universitaires **par la connaissance verticale** (universités/notaires ou notaires/*clercs*).

D'autres sources de connaissance surgissent aujourd'hui sous la forme de mise en commun des savoirs, de manière horizontale, entre les études ou/et entre spécialistes de divers horizons, c'est-à-dire **la connaissance partagée**. Il s'agit alors moins d'acquérir des stocks de connaissances, à l'image d'une collection de *JurisClasseur*, que de faire circuler ces connaissances très vite au bon moment, comme la monnaie. La vitesse de circulation de la connaissance entre notaires ou entre notaire et clients importe pour votre maladie. La vitesse de mobilisation de vos connaissances entre vous et éventuellement d'autres partenaires par différents moyens à géométrie variable provoquerait une synergie créatrice entre membres et au-delà.

Ces différentes connaissances (horizontale fermée - verticale - partagée) coexistent toujours dans le notariat d'aujourd'hui, ne s'excluent pas les unes les autres, mais au contraire se complètent et s'enrichissent.

Pour les outputs : le recul

Sur très longue durée, vos connaissances se sont réduites - volontairement - à un marché de plus en plus étroit apparemment moins risqué et plus rémunérateur (immobilier/famille). De nombreuses explications historiques, politiques et sociales existent, mais présentent peu d'intérêt dans le cadre de mon diagnostic prospectif. Conséquence économique concrète : de 90 % du marché du droit des contrats en 1900, le notariat n'intervient plus que pour 20 % les meilleures années, et vos parts de marché s'étiolent de plus en plus, laissant ainsi la place à tous les concurrents du notariat situés dans les secteurs progressifs.

Ainsi **historiquement, vos connaissances ont toujours été fonction d'abord des marchés dans lesquels vous intervenez**. Et il ne peut pas en être autrement.

Pour traiter votre maladie, il faut fixer **un préalable à tout : définir les marchés sur lesquels vous voulez agir (première partie) avant de disséquer la connaissance comme input (deuxième partie) et comme output (troisième partie) qui sont tous deux bien différents de ceux des autres secteurs.**

J'irais directement au but par une série de propositions prospectives, et ce volontairement, sans référence à votre passé que vous connaissez mieux que moi. Nous serons loin de toutes idées générales économiques managériales ou d'organisations savantes, toutes très utiles, mais qui s'adressent plus à des généraux mais qui oublie que votre terrain d'exercice du droit ne dépasse plus la surface d'un terrain de football comparé à celui des multinationales du droit. Il s'agit d'urgence et d'abord d'**éviter une fossilisation du notariat.**

PARTIE I

PENSER MARCHÉ

AVANT DE PENSER CONNAISSANCE

92. Une connaissance ne vaut économiquement que si elle répond à un marché.

Elle ne vaut que si elle peut être mise en pratique par chacun de vous, ce qui ne veut *surtout pas dire tous ensemble ni en même temps*. Soyez souple, l'économie ce n'est pas un régiment et vous avez *la chance* d'avoir avec chaque étude des centres de décisions et de productions multipolaires et décentralisés avec une réactivité beaucoup plus grande. Une chance à saisir. **Quittez votre leitmotiv de l'unité en tout domaine par tous**. On peut être unis en étant différents comme dans un couple et vous ne faites et ne ferez jamais tous la même chose de la même manière.

S'il n'y a pas de marché donc, il n'y a pas de connaissance à développer

Le choix du marché est déterminant, car s'il est déjà fort encombré, vous vous épuiserez vite.

À l'inverse si vous n'avez pas de connaissances, vous n'aurez aucune chance de pénétrer des marchés. Il faut donc sortir de la quadrature : c'est l'œuf qui fait la poule ou la poule qui fait l'œuf. C'est le premier réflexe économique que devrait avoir le notariat : bien fixer le cadre de ses marchés, éviter ceux déjà encombrés pour une efficacité optimale, choisir ceux répondant à la culture profonde du notariat et ensuite adapter votre stratégie.

Votre histoire sur plusieurs siècles montre suffisamment qu'en laissant aux notaires une grande part de liberté d'initiatives d'entreprendre, les notaires ont toujours su trouver une porte d'entrée sur les marchés et les connaissances adéquates. Votre maladie de Baumol disparaîtra ainsi progressivement.

Encore faut-il bien définir ces marchés. Les marchés à portée de votre main se trouvent dans l'AMIABLE, beaucoup moins dans ceux de vos monopoles des actes à force authentique et à force exécutoire qui vous fossilisent.

Pour cela il faudra changer de stratégie : de défensive (l'authenticité c'est Waterloo) à une vraie stratégie offensive (couvrir de nouveaux besoins).

TITRE I

VOS MARCHÉS SE TROUVENT DANS L'AMIABLE

93. La question première du consommateur qui éprouve un besoin est de se demander : « J'ai un souci, un besoin, un projet, une espérance : *à qui me fier ?* »

Cette question primaire, de tout consommateur, devrait être le socle de votre réflexion. Car le consommateur ne fait affaire qu'avec quelqu'un en qui il a **confiance**, que ce soit un garagiste, un médecin ou une banque. Les bons sondages de la place du notaire pour la confiance par rapport à d'autres professionnels devraient beaucoup vous aider. **Capitalisez sur cet atout confiance**. D'ailleurs sans confiance, il n'y a pas de marché, ni offre ni demande. La peur de perte anéantit tout projet.

De façon globale, Robert PUTNAM, Professeur à Harvard et consultant de Bill Clinton et de Tony Blair a bien mis en évidence que l'efficacité économique d'un individu (d'une entreprise ou d'une nation) et j'ajoute du notariat ne dépend pas tant de la *quantité* de capital économique dont ils disposent, du nombre, que de la *qualité des relations sociales* au sein desquelles s'insère leur activité. Vous pourrez bien injecter des millions d'euros dans une économie, s'il n'y a pas de confiance, vous n'aurez que très peu d'effets d'entraînement. En d'autres termes, plus le niveau de confiance est élevé, plus forte est la probabilité de coopération et de votre croissance économique, alors n'ayez pas peur de vous lancer. Cette confiance que vous détenez, chose rarissime, vaut tant entre notaires qu'entre surtout le notaire et son client.

La **confiance** du public en son notaire et entre notaires est **votre fil rouge**, l'atout de votre avenir, la porte d'entrée sur les marchés.

Oui, me direz-vous, mais quels marchés ?

Les marchés possibles sont nombreux, il s'agit **d'en choisir quelques-uns** bien ciblés et surtout ne pas se disperser ni en démordre. Thérapie de soins à *long terme* (+ de 7 ans) obligatoire.

CHAPITRE I

LE MARCHÉ DU CONSEIL

94. Ce marché est exponentiel depuis plusieurs décennies. Vous n'êtes pas sur ce marché, ou pas franchement, ou pas de manière avouée, ou encore sans être rémunéré. Vous verrez en troisième partie dans les outputs ce qu'il peut en être et à quelles conditions. Vous vous en éloignez même avec la gratuité, les coins de bistrot et toutes vos consultations gratuites. Il n'est plus question d'améliorer votre image, aussi nombriliste que vos logos, il est question de marchés. Vous n'occupez pas suffisamment de marchés.

Vous payez cher le refus de vos aînés d'incorporer les anciens conseillers juridiques avec leurs expériences, leurs connaissances sur le marché Entreprises, leur qualification professionnelle identique à la vôtre et leur esprit créatif. Votre état n'a fait qu'empirer, car au lieu d'alliés, vous avez maintenant des concurrents redoutables. Mais vous les valez bien !

CHAPITRE II

LE MARCHÉ DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

95. *Et vous vous dites les spécialistes de la propriété ?...*

Alors que $\frac{3}{4}$ de la propriété nouvelle se trouve être de la propriété incorporelle de nos jours ? Et vous n'êtes pas sur ce marché !

Comment, dans ce marché qui ne vous a pas attendu, pouvez-vous entrer par une porte ? Vous aurez trop de mal de vous prétendre du jour au lendemain les spécialistes de la matière, vous devez donc entrer dans une niche de ce marché et la faire prospérer tous azimuts. Pas tous en même temps encore une fois.

Un congrès comme le vôtre sur la Connaissance ne doit *pas se limiter* à la connaissance des notaires – pour les notaires. Il doit en plus et surtout dans ce domaine **prendre en compte la connaissance de vos clients**, matière la plus vivante qui soit. Qu'en faites-vous ? Rien. Or vos clients ont des connaissances, ils inventent, innovent, créent tous les jours. Vous devez absolument en tant que tiers de confiance mobiliser la connaissance de vos clients, car vous avez les outils spécifiques pour le faire (écoute, confiance, réseau national, outil informatique, fichiers et organisme de collecte et de stockage et en plus l'authenticité). Le client ne tourne pas autour de vous, c'est à vous à aller chercher le client. What else Copernic ?

Prescription :

Le code de la propriété intellectuelle comprend deux parties : *les droits d'auteur* dans sa première partie et en seconde partie les autres droits (brevets – marques – appellations d'origine – dessins – modèles).

Si le marché de la seconde partie est fortement encombré par d'autres professions, vous devriez vous intéresser à la première partie du c.p.i., **au marché des droits d'auteur** qui n'ont rien à voir avec les autres droits de la seconde partie du code.

Un remède concret serait de créer un **FICHIER des DROITS D'AUTEUR**, comme vous avez un fichier des dispositions de dernières volontés. Voilà une porte d'entrée, un premier pas, une niche à élargir. Ce fichier pourrait s'appeler « **LA CRÉATION AUTHENTIQUE** ».

Comment comprendre que vous êtes cité sur le site du Ministère de la Culture (culture.gouv.fr/culture/infos-pratique/droits/protection.htm) comme un intermédiaire reconnu pour cela ? Ce Ministère (on ne peut pas mieux, vous en conviendrez) indique en effet que l'auteur peut dater et s'identifier auprès de :

- « un huissier ou un notaire » qui arrivent en première ligne avant ;
- d'un des 19 centres de l'INPI (institut national de la propriété intellectuelle) ;
- ou d'une société de perception des droits.

Les articles 112-2, 3, 4, 9 et L. 122-1,4 et L. 123-1 du c.p.i. sont d'ailleurs là pour vous donner le détail.

Il s'agirait donc de créer ce fichier de « **LA CRÉATION AUTHENTIQUE** » auprès de l'ADSN (Association pour le Développement du Service Notarial) qui centraliserait tous les dépôts des idées et connaissances de vos clients (sur supports numériques) faits dans les études pour éviter toute contestation et *ce dans tous domaines*. En général, c'est pour une durée tarifée pour 2 à 5 ans. Vous pourriez ainsi donner l'authentification notaire à une œuvre authentique ! Vous n'authentifiez que de l'authentique déjà préexistant pour l'assurer. En garantissant la traçabilité de l'œuvre vous mettez ainsi un pied dans la propriété intellectuelle.

Entendons-nous bien, il s'agit d'un premier pas. Par la suite vous ne devez pas en rester là mais aller progressivement, après rodage, sur la deuxième partie du c.p.i. Adoptez la technique des petits pas qui est toujours gagnante. Choisissez pour le nom de ce fichier le mot « Création » parce qu'il parle à tout le monde, il est synonyme de projets, d'avenir, d'imagination, de dynamisme et le mot « Authentique » pour bien rappeler que ce sont vos clients qui créent de l'authentique. En assurant à vos clients l'authenticité de leur création, ils comprendront la vôtre. Bien sûr pour vous l'authentique, c'est Vous, placez-vous donc derrière l'authentique du client : le fichier de « la CRÉATION AUTHENTIQUE », c'est le bon médicament.

Les bienfaits de cette thérapie du fichier de la « Création Authentique » sont grands :

- vous pourriez créer au niveau national des sites internet de dépositaires par matière et sujet, hébergés par l'ADSN, susciter des réunions régionales ou la remise d'un prix de la Création avec la presse comme pour vos statistiques immobilières, mais dans un *autre* secteur que celui traditionnel ;

- au-delà d'un des buts qui est d'intéresser chaque notaire à la propriété intellectuelle, vous pourriez susciter *des appels d'offres* de créateurs ou de la part d'entreprises sur ce site, servir de « *mur* » à des auteurs et des producteurs et accueillir impérativement de la publicité commerciale sur un site dédié à ce fichier, les créateurs y seront sensibles ;

- bien sûr il s'agirait d'élargir « la Création Authentique » à tous les pays francophones et coopérer avec le ministère de la Culture et des Affaires étrangères (Francophonie) ;

- vous pourriez susciter des sponsorings et mécénats. La CDC pourrait vous aider ;

- n'oubliez pas non plus d'y ajouter les financements participatifs vus ci-après pour faire lever des capitaux pour la création de vos clients afin de faciliter le lancement d'affaires et d'entreprises.

Votre rôle d'intermédiation et de proactif serait ainsi mis en valeur et vous ne seriez plus alors considéré comme seulement un passage obligé !

Au niveau national deux ou trois personnes sur ce projet suffissent, dont un informaticien, vous avez déjà toute l'infrastructure, c'est donc à votre portée !

CHAPITRE III

LES MARCHÉS ÉMERGENTS

96. Une thérapie complémentaire serait nécessaire pour vous donner des globules rouges et valoriser votre *capital confiance*. Toujours dans la technique des petits pas puisque le notariat supporte mal les remèdes de cheval !

Prescriptions possibles :

Le **financement participatif et local**, pile adapté à votre maillage des territoires : le **CROWDFUNDING**, mais aussi la donation crowdfunding, la donation avec contrepartie, l'investissement local en capital (equity crowdfunding). Le taux de rémunération de l'intermédiaire de crowdfunding habituellement pratiqué est de 10 % ! Qui dit mieux dans le notariat ?

Ce marché offre des opportunités d'intermédiation et vous placerait comme conseil, le local de l'étape aux plus proches des réalités économiques de son terroir ou quartier. Il s'agirait de préempter à la source les projets et les entreprises d'avenir, vous diversifier en vous mettant ainsi un pied dans le secteur de l'entreprise.

Quand on tient la finance, on tient le reste.

Ce marché est notamment à mettre en œuvre avec le fichier de la création authentique pour faire lever les jeunes pousses.

Ceci vous ferait indirectement entrer dans le monde de l'entreprise, non pas par le biais du conseil juridique ou comptable hyper saturé, mais *financier* et vous rendrait créateur.

L'irrigation financière locale est un domaine d'avenir, même si dans le passé une expérience heureuse a été faite sous l'impulsion de M^e REILLER, notaire, et le C.N.P.H. – Centre notarial des prêts hypothécaires à Pompadour, pionniers, qu'il faudra bien un jour remercier et revisiter) qui a été court-circuité par les instances et le CSN de l'époque (voir les articles de M. DUNY dans Notariat 2000). Votre rôle aujourd'hui avec les moyens informatiques se situerait dans cette lignée. Ce serait de **faire le face à face uniquement**, chaque partie prenant ses risques, comme fonctionne le crowdfunding sur le net, pas plus pas moins. Vous ne seriez ni banquier ni prêteur mais simple plateforme d'intermédiation. Une uberisation financière locale.

Au-delà de la valeur d'apprentissage de l'innovation, vous pourriez ainsi jouer un vrai rôle d'action économique locale (visible, palpable et concrète) dans votre « lebensraum » que vous connaissez mieux que personne, avec ses hommes, ses valeurs, ses opportunités, à une époque où beaucoup recherchent des **circuits courts**. Vous devez être des artisans des financements locaux et réétudier les honoraires d'intermédiation et remettre à niveau votre rémunération (article 4 du tarif).

La CDC peut ainsi qu'on le verra pour le développement des post-congrès jouer un rôle majeur pour accompagner les notaires.

Les marchés des circuits courts est à considérer avec beaucoup d'attention.

Prenez ainsi en compte les initiatives nouvelles de vos clients qui se multiplient, dont vos clients vous parlent..., pour croiser initiatives et investissements locaux.

CHAPITRE IV

LES AUTRES MARCHÉS

97. Mais il y a aussi les marchés de :

- **L'économie solidaire et coopérative** qui est aussi un marché à étudier de très près.

- **L'économie verte** qui est à lier avec le crowdfunding pour une part. Beaucoup de personnes d'un territoire financeraient volontiers par ex. des projets d'éoliennes ou de solaire s'ils les alimentaient localement.

Et pourquoi ne pas spécialiser un certain nombre de notaires dans l'éolien, le solaire, les circuits courts...

- **L'économie partagée** (immobilier, mise à disposition de biens, location, échange, etc.) vous ouvre les bras et vous y apporteriez le sérieux et la garantie de votre métier.

- **Les contrats d'entraides intergénérationnelles non familiales**

- **La segmentation du marché immobilier** elle-même doit être étudiée de beaucoup plus près avec les résidences groupées à tous les niveaux (promotion, copropriété, lotissement, sociétés, etc.) en fonction des âges des occupants, de la sécurité recherchée, en France, mais aussi en ciblant deux ou trois pays étrangers comme le Portugal

- **Les marchés publics locaux** permettent la rédaction de contrats (Aidez votre maire !) : appels d'offres, rédaction de cahier des charges au-delà des adjudications que vous *connaissez*

- Bien sûr **la médiation**, au cœur de l'amiable, qui a été pour la première fois ébauchée pour le notariat par votre congrès MJN d'Évian en 1998 présidée par M^e ROLLET (Me de BLETTERIE) puis votre congrès MJN de Marrakech en 2001 (votre dévoué) et votre congrès de Grèce en 2006 par Muriel CLABAULT).

Bref, définissez tous les marchés de l'amiable dans lesquels vous pourrez CREER vos connaissances et valoriser votre capital CONFIANCE avec toutes chances de succès. Il faut habituer le notariat à innover petit à petit, à aller sur des marchés moins connus et à redéfinir ses modes de rémunération. C'est en définissant bien, à tous les niveaux géographiques, national et local, des marchés à votre portée et en laissant les initiatives notariales sur le terrain se faire pour les reproduire que vous pourrez devenir un secteur progressif.

TITRE II

OUI, MAIS COMMENT PÉNÉTRER LES MARCHÉS DE L'AMIABLE ?

98. Il ne faut pas être grand clerc, comme vous dites, pour comprendre que le *marché de la force authentique à monopole de marché* (immobilier/famille) telle que communément admise sera de plus en plus fortement limité, donjon dans lequel vous tournez en rond ou en carré comme à Waterloo !

Quelle perte d'énergie pour les fantassins du notariat !

À force de vouloir s'y cantonner, aucun éclaircur n'ose sortir des rangs sur d'autres marchés. Le fait de vous interdire vous-mêmes de faire du sous seing privé (en dehors des déclarations de succession ou petitement pour des actes de sociétés) entretient un malentendu et **une confusion grave** dans les esprits des notaires **entre authenticité et monopoles, confusion entre marchés et outils**. Mais vos instances vous disent-elles autre chose tout le temps (assemblées générales, inspections, communication du CSN... etc.) ?

Or dans la société, on a besoin de votre capital confiance autre part, et pas seulement de l'acte authentique avec force exécutoire dans vos deux secteurs monopolistiques. **L'authenticité sans la force exécutoire est très intéressante. Une mise au point devrait être rapidement faite par vos instances pour rectifier le tir, retirer les ceillères et élargir vos horizons.**

En évitant de faire **plus de la même chose** qui vous a conduit à votre maladie de Baumol en vous faisant déborder de toutes parts, le notariat doit se situer dans le marché des connaissances de ce *xxi^e* siècle avec vos conseils, votre imagination (si fertile pourtant dans la rédaction de clauses). Ceci suppose des prescriptions indispensables.

CHAPITRE I

PREMIÈRE PRESCRIPTION : AVOIR UN VRAI SERVICE DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT (R&D)

99. D'abord au niveau national. Prenez bien en compte que *les Instituts du CSN* ne gèrent que l'existant ou le futur tout proche (décrets d'application des lois ou projets de loi en cours), c'est à dire le court terme (de 0 à 2 ans). Le côté participatif du *Projet des Notaires de France (P.N.F)* répond à un souci de bonne gouvernance pour donner le sentiment à tous que le CSN ne se coupe pas de la base, qu'il l'écoute. Il l'écoute autant qu'il le fait des vœux de l'Assemblée de Liaison. Ce Projet et les Instituts utiles pour faire prendre conscience de la nécessité d'évoluer ne correspondent pas à ce qu'est un service de R&D. Étant issu de vos rangs ainsi que les promoteurs de ce plan, vous tournerez sur vous même comme des derviches ou des poissons dans le même bocal.

Les grandes entreprises ont toutes créé un service de Recherche et Développement **hors des murs, hors de l'entreprise, en y mêlant le moins possible les hommes du sérail**. Au contraire les hommes sont issus de formation et d'horizons fort différents et ce service est quasi étanche aux hommes et services de l'entreprise. Comment innover autrement ?

Il faut des professionnels de tous horizons qui ont roulé leur bosse dans de multiples secteurs (banques, assurances, industries, commerces, etc.), des profils différents.

Ne faites pas avec ce service R&D **plus de la même chose** avec des notaires, juristes ou professeurs de la faculté de droit (civilistes de surcroît). *Le but est d'innover complètement, en termes de marchés et de services. Si vous prenez les mêmes, vous aurez les mêmes résultats, « plus de la même chose ». En tout cas, éloignez les professeurs de droit privé surtout de ce service R&D, qui vous ont appris, qui ne vous rendront que plus pointus dans ce que vous savez déjà et qui sauront toujours mieux que vous. Prenez des professeurs d'Économie, des professionnels enseignants dans les écoles de commerces mais aussi des praticiens des secteurs des services.*

Songez à une structure nouvelle. Remodeler le CRIDON en R&D serait une très mauvaise idée, ce serait nier la très grande valeur à la fois des hommes et des femmes qui y travaillent, sa finalité qui se situe en aval de votre activité et sa profonde culture notariale et exclusivement notariale assurant la bonne information.

Faites du neuf, commencez au moins à innover là.

Par définition, il faut situer ce service R&D **hors de portée des mandats courts des élus du CSN (3 ans)**, car chaque nouvelle équipe du CSN voudra y imprimer sa patte. Ce service doit définir **une stratégie à long terme** (plus de 7 ans), rien à voir avec des mandats à court terme.

La R&D doit être *une métadonnée pour le notariat*, supérieure à la volonté d'un groupe d'élus habitués de longue date à ne pas bousculer les habitudes, les us et

coutumes et à faire demain ce que vous faisiez hier, *même plus vite*, sinon comment auraient-ils été élus pour ne pas dire cooptés ?

CHAPITRE II

DEUXIÈME PRESCRIPTION : REVOIR LA PLACE DU CURSEUR DU NOTAIRE ENTRE ÉTAT ET MARCHÉ

100. Vous avez rempli votre rôle dans la reconstruction du pays, sous l'impulsion de l'État, elle est finie, n-i-e. Les raisons économiques et politiques qui ont présidé sous « l'ardente obligation » de l'État au centrage du notariat sur l'immobilier et la famille ont disparu.

La Nouvelle Donne, *c'est qu'il n'existe plus d'État*, au sens ancien, puisque les principales orientations économiques sont prises à Bruxelles et la loi Macron en est une première page. Prochaine étape ?

Peu importe que vous le regrettiez ou pas, vous devez vous adapter au contexte économique comme l'ont fait vos Anciens et vous rapprocher des marchés avec les spécificités qui vous démarquent fortement de la concurrence et qui fondent la confiance (voir les inputs et outputs plus bas).

CHAPITRE III

TROISIÈME PRESCRIPTION

Choisir la bonne configuration d'action
(champ géographique, structure d'exercice et statut) :

Section I – Votre champ géographique d'action doit être *celui qui correspond à l'horizon économique de vos clients*

101. Copiez au minimum vos confrères québécois et l'article l'article 3.110 cc québécois : « un acte peut être reçu hors du Québec par un notaire du Québec lorsqu'il porte sur un droit réel dont l'objet est situé au Québec, ou lorsqu'une des parties y a son domicile ». Il est facile de transposer en droit français en indiquant que ces mêmes

actes authentiques signés à l'étranger par des notaires français auront la force *probante* (et pas exécutoire) puisque la force exécutoire n'est pas reconnue dans de nombreux pays, dont le Canada. Un grand pas sera fait. Mais allez au delà de ce qu'ont fait les québécois il y a plus de 30 ans et ne limitez pas le marché aux droits réels, pensez aux droits intellectuels.

Lors d'un de vos précédents congrès MJN de San Francisco (2007), le Ministère des Affaires étrangères français y était favorable, c'est le Ministère de la Justice qui d'abord s'est montré opposé avant que M^{me} ALLIOT-MARIE, Garde des Sceaux, ait indiqué dans son discours lors des États généraux du 28 janvier 2010 à Paris au Zénith : « *Le temps du notariat replié sur l'hexagone est révolu* ». *Les notaires pourront être nommés, je cite : « consuls honoraires »*. *Le changement de ministre n'a pas permis de donner suite, mais vous ne devriez pas avoir beaucoup de mal à obtenir un cadre géographique très élargi, mondial donc.*

Vous pourriez organiser **des tournées** dans les régions francophones pour pallier le défaut de connaissance chronique des personnels diplomatiques français dans vos domaines et leur *interdiction* de distribuer des conseils. Ceci ne peut être mis au point que par le CSN. Le ministère des Affaires étrangères y était là aussi très favorable (2007-2010). Il était demandeur.

Le **certificat de coutume** est une bonne illustration de votre maladie de Baumol. C'est la première fois dans l'histoire du notariat que tout notaire français sera obligé de faire confiance à un certificat établi par des personnes étrangères *et non-notaires le plus souvent*. Ce même notaire français établira des actes authentiques en France au vu de ce certificat !

Prévoyez l'augmentation de vos primes d'assurances responsabilité. Ce plâtre sur une jambe de bois, imaginé par les instances européennes, traduit bien votre défaut d'audace, de création, et d'innovation dans l'espace économique nouveau et montre que les décisions sont aujourd'hui prises hors l'État.

L'idée du congrès MJN de San Francisco (2007) de *notaire français spécialisé en droit international ou de pouvoir le nommer « notaire-consul honoraire »* aurait là encore trouvé une illustration.

Votre maladie n'est pas encore en phase terminale, vous pourriez reprendre cette idée. Mais vous savez bien qu'aucun notaire ne voudra acquérir de connaissances s'il ne peut pas les exercer sans le feu vert des instances. Là encore nous sommes toujours dans le marché de l'amiable.

Section II – Opérez un changement de structure d'exercice : l'office notarial spécialisé

102. Penser que chaque notaire peut ou pourra exercer sur tous les marchés *au nom de l'unité* est un raisonnement économique fou, déraisonnable, irréaliste, de la part de votre CSN depuis 40 ans et qui vous mène à la ruine. Cela a conduit au nivellement à minima, par le bas, au rétrécissement de vos marchés d'intervention à la famille et à l'immobilier, et à la naissance d'autres professions qui viennent maintenant vous concurrencer.

Comme en médecine, il faut concevoir des *Offices qui sont spécialisés* par exemple d'abord en droit international privé. Ces offices spécialisés ne pourront pas réaliser les actes courants s'il n'y a pas de facteur d'extranéité. Ainsi chaque notaire pourra envoyer son client, s'ils le souhaitent tous deux, *sans crainte de détournement de sa clientèle* à cet office, comme cela se pratique en médecine.

Ni rétrocession, ni participation, ni concours, ni mise au courant du dossier international, les relations doivent être claires et nettes entre notaire apporteur et l'Office spécialisé, et exemptes de tout lien financier entre l'office apporteur et l'office spécialisé. Tout autre système suggéré de rétro commission ne paraît pas pensable dans votre culture, inimaginable sans ébranler la confiance du public qui est votre boussole.

Ainsi apparaît un *notaire exportateur qui vous manque cruellement sur le terrain de l'amiable, il permettrait à chacun de résoudre en partie vos problèmes, de trouver un correspondant fiable (sans recours au certificat de coutume), mais cette fois un notaire.*

Vous pourriez aussi créer des offices spécialisés en propriété intellectuelle ou tout autre domaine nouveau.

Section III – Le Statut, autre prescription

103. L'inter professionnalité vous entraînera dans une disparition programmée du notariat du fait des risques encourus que votre profession *ne pourra plus* assumer financièrement ou du fait de la technicité insuffisante des notaires inspecteurs lors d'opérations complexes avec de nombreux intervenants non notaires. Il vaudrait mieux que vous sauvegardiez la confiance du public fondée aussi pour une part sur votre solidarité en cas de sinistre.

Aussi puisque certaines opérations ne peuvent plus être conçues que par des sociétés interprofessionnelles (faute par vous de vous être diversifiés à temps), il vous faut bien *innover* et choisir entre deux alternatives :

- soit, **créer un statut de notaire-avocat**, pas pour tous mais pour certains d'entre vous qui veulent exercer dans une société interprofessionnelle, comme vous avez bien créé un **statut de notaire salarié**. *Ce statut aurait des implications professionnelles différenciées, cela n'a rien de révolutionnaire.*

Créer un statut de notaire-avocat (qui existent dans certains pays d'Europe) permettrait à *certain*s d'intervenir dans une structure interprofessionnelle, sans faire courir de risque à votre profession. Ce notaire-avocat intégré dans une telle structure pluri professionnelle *n'interviendrait qu'en tant qu'avocat* et pas de notaire. Le nom de notaire ne représenterait en ce cas qu'un diplôme, une compétence (à la manière du notaire salarié) mais ni la fonction, ni la responsabilité de notaire. Cela lui laisserait toute liberté d'être associé d'une société interprofessionnelle, mais en limitant pour votre profession les risques pris par ses autres associés non notaires. Ce notaire-avocat aurait à s'assurer au même titre qu'un avocat auprès d'une autre compagnie en avertissant ses clients sur les limites des garanties. Le chiffre développé dans cette société ne compterait naturellement pas dans les cotisations professionnelles notariales. Ce serait une sorte de notaire **détaché** du corps, comme un fonctionnaire de haut rang en politique et qui pourrait redevenir notaire à part entière avec son expérience acquise dans un Office notarial ;

- **soit, différencier la couverture d'assurance :**

Le notaire qui exercerait dans une structure interprofessionnelle garderait son titre et son rôle de notaire, serait un notaire à part entière sauf qu'il aurait une couverture spécifique pour les sinistres qu'il devrait indiquer au client et à ses associés, une sorte de surprime ou de double assurance. La garantie de votre système d'assurance habituel ne couvrirait pas les sinistres nés dans cette société interprofessionnelle mais uniquement les actes réalisés dans le monopole. Il est normal pour tous que la prime d'assurance soit fonction des garanties contre les risques.

La première solution conviendrait mieux parce qu'elle est plus claire.

La porte des spécialisations serait ainsi ouverte ; la *facturation libre* du conseil et des consultations (80 % du chiffre des avocats) aussi.

Autre suggestion qui va de soi : La formation à deux langues et à la propriété intellectuelle nécessaire pour vous sortir de votre état.

En conclusion de cette première partie :

Penser MARCHÉ AVANT de penser CONNAISSANCE, permet un *recadrage* du rayon d'action beaucoup plus large mais *recadre* également le sujet de la connaissance en fonction des impératifs économiques.

Une fois examinée dans cette première partie la réponse à la question première (quel marché avant de savoir quelles connaissances ?), demeurent les deux aspects économiques de la connaissance pour le notariat qui sont naturellement interdépendants, car *aucune connaissance ne vaut économiquement que si elle est mise en pratique* :

- l'acquisition et surtout la création de connaissances (input), deuxième partie ;
- et ensuite la distribution de celles-ci auprès des clients et tiers (output), troisième partie.

PARTIE II

L'INPUT DE LA CONNAISSANCE DANS LE NOTARIAT EST BIEN DIFFÉRENT DE CELUI DU MARCHÉ

104. Analyse des forces et des faiblesses de l'INPUT dans le notariat.

Les entrées de connaissances (*création et acquisition*) dans le notariat diffèrent très sensiblement de celles du secteur marchand

- par leur finalité : le statut de bien public ;
- par leur efficacité économique à mieux évaluer.

Bien les connaître, c'est bien maîtriser les conséquences de votre maladie de Baumol pour que vous vous portiez mieux.

TITRE I

L'INPUT DE LA CONNAISSANCE A DANS LE NOTARIAT UNE FINALITÉ DIFFÉRENTE DE CELLE DES MARCHÉS : UN STATUT DE BIEN PUBLIC

CHAPITRE I

LA « BONNE » INFORMATION : VOTRE MARQUE

105. Le notaire ne recherche pas la connaissance pour contrôler le marché comme une entreprise ni faire les prix qu'il veut, encore moins pour flatter son ego, il **DOIT** (c'est une obligation) **fournir la « bonne information » au marché.** C'est une obligation pesant sur chaque notaire assortie de sanctions les plus sévères en cas de défaut. La confiance en son notaire en découlent directement.

Fournir la « *bonne information* » n'est pas un handicap économique, c'est au contraire **votre atout** qu'il vous faut mettre en avant et qui fait votre identité en tant que *marque*.

Pourquoi la bonne information ?

Parce que l'échange économique se fait et se fera toujours sur des anticipations diamétralement opposées sur l'évolution future du marché, l'acquéreur pense qu'il sera haussier à l'inverse du vendeur. Le notaire n'intervient en aucune manière dans ces anticipations et laisse bien le client faire ses choix. Le notaire est là pour fournir les informations sûres et vérifiables, sur le prix du bien ou service, ici et maintenant, qu'il détient et sur les conséquences de l'acte.

Il se différencie donc fortement de tout autre professionnel pour lequel le taux de commissionnement ou la réalisation d'objectifs prend toute son importance dans des argumentaires savamment travaillés pour distiller telle ou telle information.

Le rôle économique du notaire est de permettre que l'échange ait lieu **sur des bases saines** et d'après une **information de bonne qualité.** À chaque Français ensuite de se

positionner suivant son horizon économique, ses préoccupations ou ses anticipations personnelles.

Il y aura toujours des cracks d'une bulle spéculative sur les marchés, y compris sur le marché immobilier à monopole. Mais il faut bien distinguer :

- le crack à la suite d'une mauvaise *anticipation*, faite par beaucoup trop de vendeurs, cela existera toujours ;

- et le crack suite à une mauvaise *information*, une mauvaise connaissance. C'est ce dernier que vous évitez sur les marchés sur lesquels vous intervenez.

D'où votre rôle de *régulateur de marché*.

CHAPITRE II

LA CONNAISSANCE DANS LE NOTARIAT A UN STATUT DE BIEN PUBLIC

106. Oui, vos connaissances de notaire ont un statut de Bien public de par leurs nature, contrôle, appropriation, codification collective, garantie...etc. Un notaire **ne peut pas cacher une information** aux parties et surtout pas à l'une d'elles. Sa connaissance doit être entendue par tous. Votre caractéristique dans l'économie est d'être un **tiers impartial**. Tout votre statut est fait pour que le notaire ne spéculé pas et évite tout conflit d'intérêts.

Le stock de connaissances que le notaire DOIT se créer (input) se trouve notamment dans des fichiers de valeurs élaborés collectivement par la profession, et dans la maîtrise des implications civiles, fiscales, sociales.

Vous êtes loin des tactiques d'avocat ou du monde du commerce où ne pas divulguer ses bonnes informations est la *règle première* de leur jeu économique.

La finalité de la connaissance, bien public pour le notariat, est de donner au notaire une capacité et une liberté d'action pour exercer son métier, **mais surtout pour donner la même capacité d'action au client, pour qu'il fasse librement ses choix économiques en connaissance de cause.**

Vous garderez votre rôle économique si vous gardez intacte la finalité de vos connaissances, c'est ce qui vous différencie utilement de vos concurrents. C'est ce qui justifie votre existence.

TITRE II

L'INPUT DE LA CONNAISSANCE DANS LE NOTARIAT A UNE EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE À RELATIVISER

107. Autant *l'acquisition* de connaissance par le notariat est maximale (mais dans la limite de votre marché actuel), autant la *création* de connaissances est décevante.

Économiquement, ce qui est difficile, long et coûteux est de **CRÉER** une connaissance.

En revanche, la dupliquer, l'apprendre, la reproduire est facile et a un coût marginal nul.

Il y a un paradoxe qu'il faudra que vous résolviez. En effet, si l'investissement dans le capital intangible (soft en résumé) représente des sommes pouvant avoisiner 90 % du total des investissements, c'est pour se créer des profits avec des nouveautés et des brevets. Rien de cela dans le notariat.

De ce point de vue, nous ne sommes donc pas étonnés que l'efficacité économique de la création notariale soit bien moindre du fait de l'interprétation aberrante de l'article 4 par vos instances (voir troisième partie).

Car aucun d'entre vous n'aime travailler gratuitement. Cette situation de manque de création découle aussi du périmètre de marché que le notariat s'est lui-même imposé (voir la première partie). C'est un tout bien sûr.

CHAPITRE I

LA CRÉATION DE CONNAISSANCES PAR LE NOTARIAT (INPUT) EST LE MAILLON FAIBLE

108. Le manque le plus criant est sans aucun doute le **défaut d'un service de Recherche et Développement (R&D)** permanent, structuré intégré à votre ordre mais se situant hors de portée des mandats, comme *vu plus haut* en première partie pour diversifier votre marché.

La création se fait donc à la marge et **les sources de création sont multipolaires**, sans lien, sans cohérence et sans suivi sauf exception, et presque toujours dans votre pré carré et toutes en liaison peu ou prou avec la Faculté de droit privé, le même moule pour tous.

Quelles sont les différentes sources de CRÉATION de l'innovation dans le notariat ?

Section I – Les congrès

§ I – ANALYSE DE L'INPUT CONGRÈS

Qu'ils soient nationaux, du MJN ou du syndicat, ils explorent et créent sans aucun doute des idées nouvelles et de l'innovation. Mais les équipes se succèdent pour tous à un rythme annuel tel que les suites données aux propositions sont très menues et aléatoires après chaque congrès.

Le CSN s'en tient à adresser toujours des félicitations aux rapporteurs mais cela s'arrête là. Les équipes sont délaissées ensuite sans aucun moyen, sans soutien d'aucune sorte. Le sort des idées émises dépend d'une volonté de fer de certains rapporteurs sur leur temps et sur leur argent. Comme en général, pour mettre au point leurs propositions ils ont pris deux ans sur leurs congés, vies professionnelles et de famille, les congrès ont peu de suites et sont peu repris par un organisme inexistant au sein du CSN.

Mécaniquement, le temps de repérer et comprendre une idée, les membres élus du CSN ne sont déjà plus là. Spirituellement, ce qui n'émane pas directement des Chambres, Conseils régionaux est de plus considéré par le CSN comme n'ayant pas reçu l'onction. Cela est donc a priori suspect, peu sérieux et dans le meilleur des cas « intéressant » sans plus. Il est vrai que lorsque vous êtes élu au CSN après avoir franchi la chambre et le conseil régional, vous êtes habitué à obéir et à éviter toute poursuite d'une idée intéressante mais dérangeante. Que d'énergie gâchée pour rien !

Seule exception, l'innovation a des chances de prospérer et d'aboutir lorsque c'est un Président honoraire du CSN qui la porte, comme le Président DECORPS, pour le notariat en Chine et en Asie parce qu'il a l'oreille, l'attention de ses successeurs, les budgets de soutien, l'aide des rouages du CSN et donc le temps, une bonne dizaine d'années...

Toutefois et encore plus exceptionnellement, certains Présidents de vos congrès passent outre l'inertie et les obstacles du conformisme ambiant de vos structures à mandat court et font progresser leurs idées après congrès, en s'adressant directement aux parlementaires et aux ministères, sans passer par la case CSN ou en la contournant, sans aucune aide matérielle, financière, intellectuelle ni même sans pouvoir consulter les statistiques du CSN gardés comme des Secrets Défense. Sans être exhaustif, par exemple parmi d'autres congrès ayant eu des suites :

- le congrès national de Cannes sur l'urbanisme de 1993 (Président Gérard KAEUFLING) ayant débouché sur une refonte totale de la fiscalité immobilière, alignant la fiscalité des S.C.I. et de l'immobilier notamment ;

- le congrès du MJN d'Évian sur la composition et recomposition familiale de 1998 (Présidente Annie ROLLET) suivi de nombreuses auditions au Parlement pendant une dizaine d'années, suivi de quatre projets ou propositions de loi. Tous ces efforts, énergies, déplacements, ont eu lieu sur son argent et sur son temps. Les idées se sont finalement concrétisées par la loi de 2004 sur le divorce, par la loi sur le Pacs et par la loi sur le partage de 2006. Raison pour laquelle Me ROLLET vient de recevoir la médaille de l'Ordre National du Mérite au titre du Ministère de la Justice ! Et quel mérite !.

- et quelques autres congrès...

Cependant, vos congrès même s'ils sont le plus souvent sans suites, sont très utiles pour la création, entretiennent la flamme, car leurs équipes constituent vraiment de petits laboratoires de recherche en développement, réunissant des passionnés (y compris les collaborateurs pour ceux de MJN). Quasi seuls les thèmes des congrès de MJN sortent très souvent du périmètre traditionnel (Immobilier / Famille ou particulier/entrepreneur) comme sur le *mécénat* de New York de 2013 (Présidente Me Annie LAMARQUE), ou du MJN sur *l'Eau* à Venise en 2015 (Président Me Nicolas NICOLAÏDES), domaines totalement nouveaux et se situait dans le marché de l'amiable. Je ne vous cite que les deux derniers.

Il faut vraiment du souffle et des sacrifices pour parvenir à avoir des suites.

§ II – PRESCRIPTIONS POUR LES CONGRÈS : LA CDC

A/ Intégration de certains rapporteurs au service R&D

Vous pouvez imaginer qu'au sein d'un vrai service Recherche et Développement (à créer comme on l'a vu) mis hors de portée des élus à *mandat court*, soient **intégrés un ou deux rapporteurs** de post congrès novateurs pour une durée TRÈS limitée afin de parfaire concrètement le travail. Bien sûr cette dépense est à intégrer dans le budget CSN et la subvention ÉLAN de la CDC. Les membres de certains congrès pourraient ainsi être **un vivier** limité tout à fait remarquable pour le service R&D, certes imprégnés d'une culture purement notariale, mais si pragmatique qu'ils pourraient éclairer utilement l'équipe non notariale du service R&D sur d'autres sujets par hybridation.

B/ Le rôle majeur que pourrait jouer la CDC

Vous avez dit ÉLAN ? (ELAN : nom donné à l'aide financière qu'apporte la CDC au notariat via le C.S.N). Le nom parfaitement bien trouvé colle au rôle qu'elle pourrait jouer.

La CDC pourrait jouer un grand rôle en subventionnant **directement certaines équipes post congrès** qui lui paraîtraient novatrices pour qu'elles puissent développer leurs idées. La CDC pourrait justement les apprécier sur pièces au vu des rapports réalisés et servir de pépinière de jeunes pousses.

Au-delà du rôle indispensable d'Élan, de père Noël, action *quantitative* très importante et appréciée, pour toute action passant obligatoirement par la cheminée du CSN et au seul bon vouloir du CSN, la CDC pourrait se réserver une action *qualitative*, pointue, dans le notariat pour sélectionner elle-même des propositions

quasi abouties et les faire progresser une fois la fête du congrès terminée. L'expertise de la CDC, sa compétence dans tant de projets autres que notariaux, est telle qu'elle peut jouer un **rôle majeur de levier de croissance** très important, rôle très opérationnel et pas seulement incitatif.

Dans le mot R&D, il y a certes **Recherche**, assurée par les subventions de la CDC à la préparation et tenue des congrès, mais aussi **Développement**. **C'est sur ce point du Développement que la CDC qui a une vision long terme pourrait avoir aussi un rôle nouveau moteur dans le notariat.** Il va de soi que la CDC, du fait de son expertise, devrait participer au service R&D du notariat. La vision de la CDC, monolithique et exclusive, du soutien à notre profession uniquement en passant par le CSN, est à reconsidérer par elle dans la phase Développement. Elle ne peut pas faire confiance à la vision du CSN bridée par la durée de ses mandats. Vous constatez comme moi que la CDC n'a d'ailleurs aucune retombée de ces post congrès eux-mêmes ! autre que la tenue des comptes études qu'elle a déjà.

Plus de *qualitatif* svp Monsieur CDC !

Vous pourriez vous-même aussi **prévoir dans certains budgets de congrès une ligne de crédit pour les développements éventuels post congrès.** Mais vos budgets sont déjà tellement serrés...et il faut déjà prévoir le suivant.

Regardez les choses en face, le CSN, au cours des 40 dernières années a voulu limiter les attaques internes et internationales contre le périmètre de vos monopoles et ne s'est soucié aucunement de l'innovation hors monopole, au contraire ainsi que nous le verrons dans la sui, hormis les TIC et les applicatifs sur vos domaines traditionnels. Mais l'informatique n'est pas un marché du notariat. La peur d'apparaître comme un secteur « marchand » n'a pas écarté le danger.

De même les Chambres et Conseils Régionaux jouent un excellent rôle pour surveiller les études mais pas du tout pour surveiller les marchés (études de marchés locaux par services, évolution des concurrents régionaux, participation aux écoles de commerce locales, incitations personnelles des plus innovants de leur chambre...etc.). C'est pourtant sur chaque aire économique que votre profession joue sa guérison.

Section II – Les commandos

109. Pour trouver ailleurs de l'innovation interne dans le notariat, il faut compter sur les efforts gigantesques et tenaces déployés par **de petites équipes motivées**, comme des commandos, qui ont l'ardeur suffisante. Ces équipes, créations spontanées, restent totalement indépendantes des instances.

Exemple de la gestion de patrimoine :

La **gestion de patrimoine** a été créée par Me BATTUT, supportée par le doyen AULAGNIER, Professeur d'université en *Économie*, puis tous les autres comme M^e POMMIER, M^e DEPONT ou IWANESKO, etc. Comme à son habitude, le CSN après une période de laisser-faire apparent pour voir si le succès ne s'essouffle pas de lui-même, faute de moyens et de lassitude des hommes (ce qui ne fut pas le cas au contraire), le C.S.N. n'a eu de cesse de mettre fin à cette expérience non dirigée par lui-même. Plus de 4.000 consœurs et confrères ont été formés, hors du CSN, soit

par l'équipe de M^e Battut, soit par Fidroït association créée à cet effet. Le CSN a à cet effet créé un Institut du Patrimoine et nommé dans un premier temps M^e BATTUT à sa tête. Mais cet institut a eu pour fonction première de *court-circuiter tous les innovateurs de cette idée*, et d'étouffer cette nouvelle activité en l'encadrant de façon draconienne. On peut se demander pourquoi. Deux raisons essentiellement. 1^o) L'activité de gestion de patrimoine individuelle faisait trop de concurrence à Unofi (Union notariale financière). Unofi a été créé par le CSN détenant une large majorité avec une participation minoritaire de l'assureur du Notariat justement pour faire de la G.P. Le CSN avait déjà voulu mettre fin à une expérience hors de son sein pourtant utile, rentable et non dangereuse, du CNPH à Pompadour. 2^o) Il ne fallait pas que l'on puisse supposer (vis à vis de Bruxelles et du Ministère de la Justice) ni dire que les notaires exerçaient dans le secteur hors monopole ou « marchand » de peur de la suppression du monopole du fichier immobilier.

Au final, il fallait que cette jeune activité se déroule sous la conduite exclusive ou quasi d'Unofi, société privée (!) et soit donc *externalisée*. Bien sûr, M^e BATTUT, partisan de l'innovation indépendante de chaque notaire en G.P, a été très vite remercié de son poste de Président de l'Institut du Patrimoine. Et ceux d'entre vous qui ont voulu persévérer seuls dans cette spécialité sans recourir à Unofi ont eu beaucoup d'ennuis avec les inspections de l'Ordre.

Bilan de santé : il n'y a quasi plus de gestion de patrimoine indépendante dans vos veines. Vos confrères passent par Unofi, des avocats, des gestionnaires indépendants ou des banques. Le CSN a cédé depuis sa participation dans Unofi notamment à AXA. Ce sont des tiers extérieurs à votre profession qui en bénéficient !

Et maintenant vous vous demandez pourquoi vous souffrez de la maladie de Baumol ?

Section III – L'université

110. Votre création de la connaissance (input du notariat) provient quasi exclusivement des Facultés de Droit, qui participent à toutes les équipes de congrès.

Mais là encore le choix se porte quasi exclusivement sur les professeurs civilistes. Comment mieux rester entre soi dans ses domaines d'interventions, encore et toujours traditionnels ?

Les exceptions sont rarissimes de la présence de professeur d'Économie, de partenariat avec le CNRS et encore quasiment pas d'École de commerce, hors mis le présent congrès sous le regard du Professeur DEFFAINS et la participation active de Jean SALLANTIN (CNRS) et Marie-José LAWTER (Experte). Dommage. Que pouvez-vous attendre de ceux qu'ils vous ont enseigné ? Sinon de vous perfectionner dans vos domaines. Et pourtant les marchés à votre portée dans l'amiable et votre développement, comme la propriété intellectuelle, les marchés émergents etc., doivent impérativement faire appel surtout aux économistes, aux écoles de commerce, au secteur coopératif... etc.

La solution paraît simple.

Section IV – La création de réseaux

111. À l'image des commandos vus plus haut, le futur des réseaux est très prometteur. En effet ces réseaux ne passent plus par la structure pyramidale de votre Ordre mais par internet. C'est le domaine de la Connaissance Partagée. Ce sont des espaces de parole et de liberté à privilégier. Le numérique est donc votre « *liberté de pensée* », mais aussi d'action, une des sources d'avenir de cet input de la création de connaissances pour vous. Ce problème essentiel est étudié par ailleurs par une autre rapporteure Marie-José LAWTER, à propos de JURISVIN, à laquelle nous renvoyons pour le vécu. Comme ces réseaux sont des éléments économiques vitaux, je dois pour votre maladie de Baumol vous en dire un mot.

§ I – PRÉCONISATIONS : ADHÉRER ET PARTICIPER AUX RÉSEAUX

112. Votre objectif maintenant devrait être la mobilisation des savoirs par des « **communautés horizontales** », des réseaux, forums, constitués ou à créer. Si autrefois le notariat a pu souffrir de sa dispersion géographique, plus rien n'y fait obstacle. C'est une ère nouvelle de la création qui s'ouvre avec la **Connaissance Partagée**.

Se fera-t-elle sur les bases de pools, de clubs de savoirs spécialisés, de forums plus ou moins ouverts, de sorte de Wikipédia intra notarial, de réseaux, d'accords croisés ou de dossier à « sous-traiter » ? Sans doute toutes à la fois. Les meilleures formes surnageront spontanément, en fonction des femmes et hommes les composant.

Dans tous les cas, il y a là un potentiel d'explosion combinatoire de création sans précédent.

Les idées sont comme des étincelles, elles jaillissent en frottant deux silex et ; il y a beaucoup de silex en ligne sur internet. Cela promet.

Chacun d'entre vous devrait y adhérer ou au moins y participer, un tant soit peu, même de façon épisodique, comme vous le faites en assurant le succès de Google ou de Wikipédia, sans attendre de mot d'ordre de vos instances ordinales.

C'est une vraie chance, car la **création ne fait pas bon ménage avec « Institution » ou le conformisme institutionnel**. C'est vrai aussi ailleurs, dans d'autres secteurs économiques. À l'inverse, ne laissez pas dépendre l'innovation de ces réseaux de sociétés que vous ne contrôlerez pas non plus et qui pourra être utilisée par d'autres que vous, contre vous. L'ère du « troc notarial » et des réciprocités plus ou moins longues ou fortes dans le temps s'ouvre. Ces formes de création de connaissances permettront d'accroître vos sources de création en input.

§ II – RÉSEAU OUI, MAIS RESTE ÉCONOMIQUEMENT À RÉGLER LE PRIX DE LA MISE À DISPOSITION

113. Qui va créer le savoir ? Dans ces nouvelles formes de création de connaissances à plusieurs entrées collaboratives, non individualisées, cela ne devrait pas poser de problèmes dans un premier temps, car personne à lui tout seul ne pourra

revendiquer le titre d'auteur. Après quelques temps, un prix d'entrée dans le « club » sera évoqué que ce soit sous forme de participation à une association ou de droits d'entrée, pour couvrir au minimum les charges de fonctionnement, le bénévolat n'ayant qu'un temps.

Concevoir dans votre métier une rémunération, un prix à la création ou à l'innovation est déontologiquement difficile (voir deuxième partie : Bien public). Resteront certainement les formes les plus usuelles comme un prix d'échange, de troc, ou se considérer rémunéré par la réputation acquise, ou plus encore en *contrôlant non pas la connaissance elle-même, mais ses applications (App)* ou en les mettant à disposition par des facturations au titre de l'article 4 inter études.

§ III – UN AUTRE PROBLÈME QUE VOUS AUREZ À RÉSOUDRE POUR LES RÉSEAUX EST LA QUESTION DE LA CERTIFICATION DE LA CONNAISSANCE CRÉÉE

114. Joseph E. STILGITZ, économiste américain, né en 1943, Prix Nobel d'Économie en 2001, a étudié *l'asymétrie de l'information et la façon d'extraire d'un agent économique des informations privées (screening)*. Selon le même, **chacun doit reconnaître que rien n'est parfait sur le marché, sur les réseaux, et que progressivement la connaissance s'affine. Se mettent en place d'elles-mêmes des institutions robustes pour optimiser la perfection. Mieux vaut selon lui laisser faire. Ce raisonnement choque le juriste qui veut non seulement être sûr, mais aussi être certain de la connaissance. L'exemple de l'avis des « consommateurs » sous chaque produit ou service sur les sites internet est un début de certification indirecte ou bien des sites de classement, genre Tripadvisor, à valeur incertaine certes mais existante. Vous pourriez avoir la même chose sur les sites réseaux de notaires ou par le bouche à oreille qui fonctionne fort bien dans votre métier, sans polémique inutile.**

Il est et sera plus efficace d'aller sur un réseau de spécialistes que de rechercher soi-même la connaissance (Ex : Google). Donc les gains de productivité, la baisse progressive des risques sur des connaissances naissantes, la satisfaction plus grande du client l'emporteront sur la prise de risque d'une connaissance issue des réseaux notariaux. Celui qui ne voudra d'ailleurs pas les acquérir sera de toute façon « out ». **Ce risque quant à la fiabilité des réseaux notaires est d'autant plus faible que la connaissance résulte du partage de points de vue croisés de plusieurs notaires sur la nouvelle idée ou le cas pointu qui n'émane pas d'un seul point de vue.**

La nouvelle génération de notaires étant très habituée aux serveurs ou Peer to Peer, l'essentiel est surtout de « laisser aller les gazelles » (formule prémonitoire du Professeur d'économie Lesourne adressée au CSN déjà en 1981 !).

Section V – La Connaissance tacite

115. Dernière source de création dans le notariat (Input)

Les travaux de KREMP et MARIESSE, « Knowledge Management, innovation et productivity » sur les données françaises ont mis en évidence **l'expérience**, comme

facteur d'innovation et de croissance et *plus encore si elle est mise en commun*. Dans le notariat cette source inépuisable d'astuces, de création à part entière, de formules, par les collaborateurs comme par les notaires est et sera toujours un aiguillon très important de la création. *Exemple : la création des sociétés civiles professionnelles (Mes Daublon et Thibierge, notaires associés à Paris) qui n'a pas profité qu'au notariat n'étaient et ne sont pas destinées à n'être que des actes authentiques.*

Il s'agit de création de connaissances non codifiées, de savoir-faire indispensables auxquels participent les collaborateurs comme les notaires tous les jours.

La connaissance TACITE distribuée par l'apprentissage au quotidien aux plus jeunes par les clercs plus expérimentés en est l'illustration, d'une grande valeur économique et **un facteur de cohésion notariale**. Elle profite au client qui a affaire à du personnel qualifié, inventif et ouvert.

Comme elle ne se codifie pas par définition, la connaissance tacite est fragile (départs) et dispersée, elle est variable selon chaque étude. Il ne peut en être autrement à mon avis.

Néanmoins vous pourriez améliorer cet état avec **une base de formules**. *Comme l'a écrit M^e CHARLIN ancien Président du MJN, depuis longtemps, la création de formules, de bibles, création jusqu'alors individuelle mériterait, d'être regroupée au niveau national dans un fichier intra notaires, sans responsabilité et n'ayant de valeur que d'aide. Il est incroyable que chacun d'entre vous perde infiniment de temps à composer sa formule alors qu'il suffirait de « japoniser » ce que d'autres ont déjà fait, en l'améliorant à son désir et en laissant sa trace sur le même fichier. Une sorte de Wikipédia notarial. C'est un exemple minimal concret là aussi simple à faire.*

La connaissance TACITE reste un input ayant valeur de thermomètre de votre vitalité de création et du capital humain du notariat mais reste là encore cantonné à vos domaines traditionnels.

Préconisation sur la connaissance tacite :

Continuez à former vos collaborateurs et personnels et à *les écouter tout autant et à créer un grenier à formules*.

In fine, les aspects économiques de la **création de connaissances (input)**, **restent le maillon faible, voire très faible du notariat**, car votre avenir en dépend. *Le problème serait en grande partie résolu si vous investissiez d'autres marchés, car de façon mécanique, il vous faudra bien créer des connaissances pour occuper ses nouveaux marchés.*

Tout bien considéré, l'appareil de votre Ordre est trop conçu pour contenir vos marchés, éviter les débordements, et pas pour inciter à la création (ou que dans vos monopoles), ce qui vous laisse dans le même état de souffrance aujourd'hui.

À l'inverse de la création, **l'acquisition de connaissance (autre input)** par votre profession est une réussite.

CHAPITRE II

**L'ACQUISITION DE CONNAISSANCE :
UNE RÉUSSITE HEUREUSE**

116. Les efforts **considérables** réalisés par votre profession à tous les niveaux sont à souligner, y compris et surtout par le CSN, Inafon (Institut notarial de Formation – 1982), par les instances départementales et régionales et sous leurs impulsions coordonnées, pour l'acquisition et la formation des notaires et des collaborateurs. Pour l'acquisition de connaissances, vous devancez économiquement très largement les autres professions et aussi les entreprises.

Nuance habituelle, l'acquisition de connaissance porte sur vos domaines traditionnels quasi exclusivement.

Autre nuance : L'idée de création de l'Université du notariat n'est pas l'œuvre de vos instances, mais est l'œuvre du MJN (congrès de Marbella, 1982). Là encore, c'est l'œuvre d'un commando, comme les Entretiens de Maillot, illustrations de ce que la création est faite hors de l'Ordre qui reprend bien trop d'années après les idées et se les attribue comme s'il les avait créées lui-même. Me Denis-Pierre SIMON, votre Président de ce congrès, a été Président de l'université du notariat.

En conclusion de cette deuxième partie sur les INPUTS :

La création de connaissance dans le notariat est sans nul doute à reconsidérer totalement. Un espoir nouveau naît avec la création de réseau, s'il n'est pas bridé ou tué dans l'œuf par le CSN. Liberté d'action, création d'un vrai service R&D, et redéfinition de vos périmètres d'intervention permettraient de faire confiance à la nouvelle génération de notaires. Ils sont habitués aux réseaux et à l'économie partagée en phase avec les nouvelles générations X et Y de clients. Il faut simplement leur donner de l'air, de l'espace et quelques strokes.

De la connaissance créée ou acquise (input) à la distribution au client (output), il n'y a pas l'ombre d'un pas, car la connaissance n'a de réalité économique que si elle est distribuée et rémunérée. Mais ce qui a priori paraît si évident ne l'est pas pour vous, notaires et vous affaiblit, comme vous allez le voir.

Je ne vous parlerai pas de l'évaporation entre la connaissance acquise par chacun d'entre vous et finalement celle distribuée aux clients, car c'est assez commun à toutes les professions et cela ne vous guérirait pas pour autant de la maladie de Baumol dans l'immédiat.

Surveillez aussi vos OUTPUTS.

PARTIE III

L'OUTPUT

La distribution économique de la connaissance par le notariat aux clients est délicate, mais possible

117. Pour répondre aux contraintes de votre statut, la distribution est beaucoup plus délicate que par vos concurrents, mais cela vous laisse des marges d'action possibles.

TITRE I

UNE DISTRIBUTION DE LA CONNAISSANCE DÉLICATE

118. À l'inverse d'autres professions ou marchés, le notariat ne peut pas distribuer ses connaissances aux clients n'importe comment. Cet output est en effet défini par :

- une caractéristique spécifique : *la symétrie de l'information*
- et *un coût bien différent de celui des marchés.*

CHAPITRE I

UNE DISTRIBUTION DÉLICATE, CAR ELLE DOIT RESPECTER

119. la SYMÉTRIE de l'information

L'information notariale doit être distribuée de façon égale à chaque partie, *qu'il soit ou non client, en même temps, au bon moment, juste avant la formation de l'échange.*

C'est là une grande différence avec les avocats par exemple qui gardent leurs atouts dans leurs manches pour le prétoire en faveur de leurs seuls clients. Le non-client étant baptisé « adversaire », ce mot est suffisamment explicite.

Section I – Vous n'attachez pas assez de prix à la valeur économique de la symétrie de la connaissance

120. Les parties, client ou non-client, doivent en plus être parfaitement « éclairées » et de façon *symétrique* de toutes les conséquences civiles, fiscales, financières, sociales de vos projets.

Dans le secteur marchand, la connaissance est un bien privé jalousement gardé, protégé et sanctionné comme des secrets de fabrication, de dessin, de marque, de brevets et constitue même le secret des affaires. La Connaissance n'est surtout pas divulguée et elle est protégée de toutes parts.

Vous comprenez mieux ainsi votre différence économique, entre :

- d'une part le **contradictoire** avec ses aléas et coûts judiciaires non chiffrés, l'échange de connaissances mises en jeu le plus souvent **ex post**, après l'acte d'échange ; la connaissance distillée unilatéralement par son seul conseil ou avocat, à son seul client ;

- et d'autre part l'**information notariale** sans aléas, à coût déterminé et définitif, mise en jeu **ex ante**, avant l'acte d'échange ; la connaissance distribuée multilatéralement par le notaire à tous, à contenu complet et égal.

Résident là les fondements de la **confiance de vos clients dans le notariat** et la raison économique pour laquelle un citoyen français contracte. *Gardez ces atouts.*

Économiquement, les marchés n'ont rien à faire de l'insécurité de l'information. Au contraire, ils la redoutent et la fuient comme la peste. Cette insécurité augmente les aléas, les mauvaises anticipations et les surcoûts. D'où la question première de tout consommateur : *« mais à qui me fier ? »*.

Lorsqu'on compare le coût notarial, souvent décrié par les médias ou les avocats, il faut mettre en parallèle le coût des aléas, des primes d'assurances que supportent les clients, plus tous les frais d'avocats, de procès et toutes les indemnités dues.

Cette valeur économique apportée par le notariat vous paraît malheureusement *« naturelle »*, comme coulant de source.

Section II – Préconisation : Vos slogans à revoir

121. C'est parce que vous DEVEZ donner une information symétrique et de bonne qualité que l'État vous octroie la force authentique et pas l'inverse. À défaut, vous n'auriez plus l'authenticité et encore moins la force exécutoire. Il en est de même pour les jugements s'ils sont entachés d'un contradictoire non respecté. Vous devez vous battre pour la symétrie de l'information comme caractéristique de votre métier.

Remettez la pyramide sur sa base dans vos slogans. **Votre slogan devrait être « Le notaire, la BONNE information symétrique »** et non pas l'authenticité . Les clients sinon ne comprennent rien à vos slogans actuels. Ils ne comprennent pas pourquoi vous existez.

Vous devriez en conséquence **accentuer la pression pour que vos fichiers notariaux soient mieux fournis et multipliés**. Vos outputs, connaissances distribuées, dépendent pour une bonne partie des fichiers informatiques tenus en quasi en temps réel comme celui des valeurs immobilières notamment.

Pour vous en convaincre, imaginez une seconde comment vous pourriez régler des successions sans savoir qu'il y a un testament quelque part, sans votre fichier national des Dernières Volontés.

Sur la valeur économique de votre connaissance distribuée, vous ne parlez pas **non plus des coûts**. Curieux ?

CHAPITRE II

VOTRE DISTRIBUTION À UN COÛT INFÉRIEURE À CELUI DU MARCHÉ POUR LE CLIENT, RÉAJUSTEZ LE

122. La valeur économique de votre distribution (output) peut s'évaluer de différentes façons : l'une de celles-ci consiste à l'estimer au coût d'une des réponses de votre CRIDON (Centre de Recherche d'Information et de Documentation Notariales), qui fiabilise votre distribution de connaissance.

La bonne information que vous distribuez sans passer par le Cridon peut être évaluée au même coût.

Vous ne vous en rendez pas compte et vous considérez que vos informations sont le plus souvent sans valeur puisque vous n'y mettez pas un prix, jusqu'à la distribuer dans les cafés ! Avez-vous vu un médecin consulter gratuitement dans un café ? Le ressenti du client est de dire : « puisqu'il ne me fait pas payer, c'est que cela ne vaut pas grand chose » ou « le notaire gagne suffisamment ». Économiquement, vous êtes « out » et vous satisfaites uniquement votre égo mais à mauvais compte.

Section I – Préconisation : FACTUREZ COMME LE CRIDON

123. **Facturez à vos clients comme vous facture le CRIDON, ce serait un minimum !** Car si vos connaissances sont suffisantes et que vous ne consultez pas le Cridon, c'est que vous estimez que *vos connaissances valent celles du Cridon*.

Partez de l'idée que vous êtes des Cridons tacites.

Là réside un des facteurs cruciaux de votre maladie, **un point de dysfonctionnement économique global de votre système notarial, un point de déséquilibre économique de vos études**. Faute de ressources, vous ne pouvez plus financer l'innovation ni dans le notariat ni dans votre étude, contrairement à vos concurrents. Pour vous en convaincre, allez chez un avocat.

Essayez de calculer le coût de ce qu'il vous a fallu investir en temps, en argent, en stages ou diplômes, en reconnaissance, à vous et à vos collaborateurs, en plus des

aspects matériels et intellectuels d'imagination et de créativité pour devenir notaire et mettre au point un service, pour qui ? : pas pour vous mais pour votre client. Coût Énorme. Vous dites gratuit, je dis inconscient, vous êtes « out » économiquement.

Section II – Avoir une idée de l'économie faite par le client et le non client grâce au système notarial

124. La symétrie de l'information donnée à toutes les parties évite de payer deux fois. En s'adressant à un avocat par ex. chaque partie paie son propre conseil pour la même fin économique sur la valeur totale du bien. Chez le notaire, c'est la moitié, d'où un effet induit. Le profit réalisé par le client et non-client est très substantiel puisqu'il divise votre coût d'intervention par le nombre de parties en présence d'une part et par le fait que les émoluments sont divisés par deux entre confrères. Vos clients peuvent alors consacrer ce profit indirect à une autre opération économique, créant de nouveaux flux économiques plus productifs dans l'économie nationale.

L'économie d'échelle au niveau macroéconomique (grandeur nationale) est très importante. Le client comme le notaire peuvent consacrer ainsi temps et argent à une autre opération économique, car l'économie se compte aussi en temps.

Dans le coût de la distribution par le notaire, il faut entrevoir aussi le **gain social (autre effet induit)**. Outre le fait de nouer le lien des relations horizontales indispensable à la croissance (voir PUTNAM plus haut), la connaissance distribuée via le notariat touche également au fondement de la société. Le notariat est la deuxième branche de l'arbre sous lequel se rend la justice. Cette deuxième branche, à côté de la branche judiciaire, est la *justice amiable*, toutes deux assurant la **tranquillité publique**, qui suscite la confiance dans le système économique global, facteur de croissance.

Par ailleurs si le notariat était supprimé, les prétoires seraient remplis. Les 10 000 notaires environ économisent beaucoup de magistrats (voir la situation aux U.S.A ou en G.B). L'incidence sur le budget du Ministère de la Justice s'en ressentirait d'autant.

Qui paye les magistrats in fine ?

Pour s'en convaincre, il suffit de relire ce que disait le conseiller Réal lors de la loi du 25 Ventôse an XI, loi refondant le notariat après la Révolution et qui est le meilleur résumé encore d'actualité :

« Ces conseils désintéressés des parties leur faisant **CONNAÎTRE** toute l'étendue des obligations qu'elles contractent » qui « empêchent les différends de naître entre les hommes de bonne foi et enlèvent aux hommes cupides, avec l'espoir du succès, l'envie d'élever une injuste contestation » « Ces conseils désintéressés sont les notaires. »

Vous êtes là pour cela, un réducteur d'incertitudes grâce à la symétrie de l'information.

Mais vous pouvez faire encore mieux.

TITRE II

UNE MEILLEURE DISTRIBUTION DE LA CONNAISSANCE (OUTPUT) EST POURTANT POSSIBLE

125. Créer les conditions favorables à l'innovation et à sa rémunération sont indispensables pour vous guérir de votre maladie de Baumol.

CHAPITRE I

CRÉER LES CONDITIONS FAVORABLES À L'INNOVATION

Section I – Par l'Ordre

126. D'abord et c'est essentiel, si de nouvelles activités sont aujourd'hui développées dans certaines études, le mot est donné aux inspecteurs du Conseil Régional des notaires de surveiller celles-ci de près. Aussi tous les rapports d'inspection pointent avec une minutie particulière tout ce qui sort de l'orthodoxie des deux marchés monopolistiques (immobilier/famille) avec de trop nombreuses demandes d'explications à la clé.

Section II – Par vos confrères eux-mêmes

127. L'exercice de nouvelles activités est aussi mal vu par les confrères eux-mêmes qui se sentent peu ou prou dépassés ou ignorent tout de la matière.

L'exemple de la médiation :

Sans reprendre l'exemple de la gestion de patrimoine déjà cité, voyez la démonstration de ce qui s'est passé avec la **médiation** dans la Chambre des Notaires du Rhône qui a été une des pionnières. En 1998-1999, huit notaires se sont formés à la médiation à l'Institut de Psychologie de Lyon-Bron. Une charte notariale de la médiation et un règlement ont été établis et votés par l'assemblée générale des notaires du Rhône, sous la bénédiction (*une première*) d'ailleurs du CSN *du fait qu'il s'agissait de l'initiative d'une chambre* et pas d'un ou plusieurs notaires isolés. Deux ou trois notaires qui avaient suivi la formation de deux ans ont voulu effectivement exercer cette activité à titre accessoire et complémentaire dans le domaine du divorce et celui des partages de successions difficiles. L'organisation de la médiation reposait sur un principe simple selon lequel certains dossiers de divorces ou successions ne peuvent pas, selon les rendez-vous *traditionnels*, trouver de solution amiable. Avant de renvoyer le dossier aux avocats et aux tribunaux, solution de facilité, et éviter aux clients aléas et coûts judiciaires, il paraît évident qu'une solution acceptée par les parties est préférable à un procès.

Un notaire peut envoyer un dossier à un notaire médiateur, formé spécialement à cette fin. C'est une dernière chance pour le client de maîtriser réellement son dossier. Pour le notaire médiateur auquel un confrère confie un dossier de médiation, ce dernier est assuré qu'il n'y aura pas de détournement de clientèle. Si une solution est trouvée, grâce à une formation et à des techniques particulières de médiation, le notaire médiateur renvoie le protocole d'accord aux notaires respectifs des parties qui établissent l'acte de partage et conservent ainsi chacun son client et sa part d'émolument de partage prévus au tarif. Gagnant-gagnant. Le notaire médiateur lui perçoit un honoraire de transaction prévu au tarif sur ce partage. Le déroulement de la séance de médiation donnait lieu à versement d'honoraires de 80 à 100 euros de l'heure à l'époque (4 à 5 séances de deux heures).

En pratique, peu de notaires ont joué le jeu et le peu de notaires « apporteurs de médiation » ont « oublié » de demander les honoraires transigés lors de la signature de l'acte de partage, bien que prévenus et signés à l'avance. Par contre, ces mêmes notaires apporteurs n'ont pas du tout oublié leur émolument de l'acte de partage pour eux. De ce fait, les médiations faites par les deux notaires médiateurs du Rhône l'ont été quasi exclusivement sur leurs propres clients et plus du tout sur des dossiers apportés par des confrères. Un des deux notaires médiateurs a d'ailleurs préféré exercer cette activité dans une association de médiation, hors notariat.

Ceci montre combien la peur de détournement de client est forte par chacun d'entre vous individuellement et **combien l'innovation des uns ne profite pas aux autres** - même lorsque l'activité nouvelle est reconnue par les instances. *Depuis d'autres chambres de notaires se sont lancées dans la médiation, mais je ne connais pas les vrais résultats concrets, ni si in fine la médiation n'a pas finalement profité à des organismes hors notariat.*

Le bilan de quelques décennies montre l'externalisation systématique de toute activité nouvelle pour les raisons évoquées (gestion de patrimoine, régie, négociation, entreprises...etc.) qui ne profite plus au notariat trouve vite des limites. Le bilan est navrant économiquement pour l'évolution de votre maladie de Baumol.

Tout ceci pose naturellement non seulement le problème important de la mobilisation des savoirs dispersés dans le notariat déjà vu, mais tout autant de leurs modalités d'exercice.

En médecine (généralistes/spécialistes), c'est naturellement un tout autre constat.

Un *changement d'état d'esprit* est donc nécessaire et constitue un des enjeux économiques globaux de la profession.

Cela commence surtout et avant tout par l'Ordre (CSN, Chambres et Conseils Régionaux) qui ne doit plus se montrer soupçonneux à l'égard des confrères qui innovent dans de nouvelles activités et qui doit inciter fortement les partages de compétences. Mais cela continue par vos confrères qui doivent être incités à mettre en partage leurs compétences.

CHAPITRE II

RÉVISEZ L'APPROCHE DE VOTRE REMUNERATION

Section I – Le conseil ici et maintenant

128. Le marché premier, tangible, à portée, pour le notariat, c'est le **CONSEIL**. C'est d'ailleurs par ce biais que toutes les professions juridiques, financières, comptables et commerciales se développent (80 % du chiffre des avocats et pas seulement des avocats d'affaires).

Le Conseil est une **activité MAJEURE** de l'avenir du notariat, de votre guérison, débouché naturel des initiatives, des talents. Il faut économiquement remettre la fonction conseil et l'article 4 au cœur de votre métier si vous voulez vous guérir de la maladie de Baumol.

Section II – L'article 4

129. Le meilleur pour la fin dites-vous ?

En fonction des analyses faites ci-dessus : Oui, l'Article 4 de votre tarif est trop hyper vérifié, encadré, surveillé par les instances, comme on l'a vu en matière de gestion de patrimoine, de médiation etc. Cette interprétation tarit même l'envie de beaucoup de vos confrères de se lancer dans une nouvelle activité. Car vos instances considèrent malheureusement que le notaire est **uniquement un fabricant d'actes**.

Vos conseils, aux yeux des instances ont toujours été et sont considérés comme faisant *partie intrinsèque* de la rémunération de l'acte. Qu'il y ait plusieurs rendez-vous sans déboucher sur un acte ne change rien à l'affaire. Les conseils et diligences apportés rentrent dans le cadre général des émoluments du tarif.

§ I – LE PARADOXE DE DEUX PÉRÉQUATIONS

130. Vous subissez tacitement un état d'esprit de vos instances qui fait **deux sortes de péréquation** :

- **une première péréquation** entre les rendez-vous qui débouchent sur un acte et ceux qui sont sans suite, les premiers devant financer les seconds ;
- **et une deuxième péréquation** entre dossiers faciles (un seul rendez-vous de mise au point) et très difficiles (plusieurs rendez-vous, plusieurs parties divergentes, simulations... etc.) : idem, les premiers doivent financer les seconds.

Ainsi tout conduit à ce que vous ne puissiez pas être rémunéré en dehors des émoluments des actes.

Section II – L'article 4 est prévu pourtant au tarif légal (Honoraires)

131. S'il a été inventé et mentionné à juste titre au tarif par vos Anciens et l'État qui ne l'a jamais supprimé, c'était justement pour éviter toute péréquation. C'est le bon sens (et pas seulement économique). Sinon l'article 4 n'existerait tout simplement pas au tarif.

C'est tout le champ des marchés de l'amiable très vaste et le mieux rémunéré dont vous vous privez.

La peur d'excès de la part de notaires paralyse les instances qui sont questionnées quelquefois par les procureurs. Vos chambres pour avoir la paix tout simplement ont adopté le gel de l'article 4. Les excès d'article 4 sont par ailleurs anecdotiques, même si certains sont importants.

Peu importe, **dès que votre étude dépasse 5 % de ses produits en article 4**, elle est considérée dans la zone rouge, à surveiller de très près. Certains notaires inspecteurs vous disent même que l'idéal du montant total de l'article 4 devrait être de **0 %** des produits d'une étude !

Peu importe vos talents, votre compétence ou que vous développiez ou non une activité innovante, l'article 4 ne doit pas donc être plus important que celui de votre voisin qui ne fait rien d'innovant. Alignement sur le moins créatif, le moins faisant. Mais pour quelle unité vous battez-vous ?

Pour les consultations au Cridon refacturées en article 4 au client sans reconnaissance préalable et écrite, par contre aucun problème avec les instances ! Cela devrait vous interroger !

Préconisation :

Revoir, avec l'ouverture à l'innovation et à de nouveaux marchés, la pratique de l'article 4 du tarif des notaires. L'un sans l'autre n'a aucun sens économique.

In fine, comment soigner vos outputs et votre maladie de Baumol ?

Comment faire passer le notariat de secteur structurellement non progressif à un secteur progressif ?

La réponse est en partie dans les études de l'économiste Nelson (2005) :

- en **mettant en œuvre des modes de progression des innovations et des savoirs** permettant des expérimentations de qualité, leur généralisation progressive à toutes les études dynamiques ainsi qu'un enseignement parallèle pour faire avancer les connaissances pratiques ;

- en **identifiant et comprenant les facteurs qui sont à l'origine des performances** individuelles ou collectives, ce qui suppose des services de collecte des performances analytiquement comprises et reproduites ailleurs (que possèdent votre ordre) ce qui permettrait de codifier les meilleures pratiques pour la totalité de votre secteur. Vous en avez les outils ;

- en **s'appropriant par l'article 4 enfin les bénéfices d'innovations** comme incitation *fondamentale* à celles-ci et comme récompense des engagements individuels ou groupés (réseaux) pour trouver les meilleures solutions.

Section III – En conclusion : un optimiste très modéré

Les éléments économiques de la connaissance dans le notariat doivent pour ce 21^e siècle viser l'équilibre des connaissances, de l'allocation des ressources entre savoirs scientifiques et connaissances expérientielles, tel que la vitesse de création et de circulation de la connaissance soit bien maximisée au profit des clients, tout en préservant à votre secteur une marge suffisante pour le fonctionnement de vos études et le financement futur des innovations. Élargir vos marchés est un des seuls départs possible dans cette réflexion pour sortir du marasme dans lequel vous vous enfoncez tout autant vous-même que par les effets de la loi Macron et de celles à venir.

Le notariat saura-t-il se voir sous un angle économique compte tenu de *la méfiance viscérale des juristes pour une science autre que la leur ? comme le dit Alfred Sauvy.*

Mon sentiment balance entre optimisme et pessimisme : un optimisme modéré in fine

Optimisme, car :

- La faim fera sortir le loup du bois. Il n'y a pas d'autres possibilités que de reconsidérer les aspects économiques de vos connaissances et d'abord vos marchés en les définissant, en examinant les inputs comme les outputs de la connaissance,

mais on vous le dit depuis un demi-siècle ! ne serait ce que Notariat 2000 et tous vos congrès MJN.

- Le notariat a toujours mûri avec lenteur et a su s'adapter au contexte économique de toutes époques.

Une crainte cependant : les défis actuels nécessitent vitesse et organisation. La réactivité de vos instances est pareille à celle d'un navire dont il faut tourner la barre à Brest pour éviter son échouage sur la presqu'île du Cotentin, compte tenu de son erre.

- La connaissance est beaucoup plus rentable que l'accumulation du capital physique (Foray 2008) et la réussite de vos concurrents, de vos clients ne laisse pas les notaires de marbre, même si beaucoup pensent « après moi le déluge », mais ne savent pas si ce ne sera pas « avec moi » ;

- L'augmentation considérable du capital des TIC dans le notariat est un gros atout à exploiter pour donner de la réactivité au navire ;

- Le capital humain : la nouvelle génération de collaborateurs comme de notaires saura faire de l'internet notarial le cœur de l'innovation qui sera décentralisée pour lui donner vitesse et vitalité.

Mais optimisme modéré, cependant car :

- Le problème de vos parts de marché du droit nécessite des **réponses structurelles** dont le notariat a **une peur bleue**, peur de rompre l'unité (alors qu'il peut y avoir unité dans la diversité - cf. la médecine), il faut simplement que le CSN lâche un peu les brides et ne sente pas investi par le Tout Puissant ou du Pouvoir seul. L'évolution sur les problèmes de structure fait partie du traitement comme la spécialisation, l'office spécialisé ou le statut de notaire-avocat par exemple. Les solutions ébauchées ne peuvent pas être uniformes pour tous, ni simultanées, ni au même rythme par tous. Ce sont des locomotives qui tirent le train et pas les wagons. Pourtant vous avez d'autres choix prioritaires aussi à faire : étendue de vos marchés, innovation, rémunération de vos activités nouvelles.

- **La durée courte des mandats** de vos dirigeants et le sentiment d'être au bout d'un long cursus personnel une fois arrivés au CSN. *Leur sélection ne se fait pas d'après des expériences ou résultats exceptionnels* dans leurs propres études, encore moins d'après des programmes, mais se fait d'après un réseautage d'amitiés bien comprises. Ces causes ne sont pas étrangères au fait que l'immobilisme leur semble préférable à la réforme.

- **Vos parts de marché s'étiolent car elles sont liées à des modes de création quasi inexistantes**, à l'exploitation de vos savoirs empêchés de se développer dans d'autres secteurs par peur que le notariat soit taxé de « marchand » et perde le monopole. *La peur n'a jamais écarté le danger !*

- Optimisme modéré enfin du fait de votre **manque d'ouverture sur d'autres cultures** que celle juridique stricto sensu et surtout la culture économique, ce qui pose le problème des transfuges de secteur à secteur ou de formation d'horizons différenciés.

L'innovation est pourtant le seul moyen de surmonter l'imprévu et l'avenir comme dans toute entreprise, secteur économique ou nation.

Cela reste des réflexions personnelles dues à une observation longue de la profession que j'ose vous soumettre en toute liberté (notaire pendant près de 30 ans, membre et syndic de Chambre, membre du Conseil Régional, Délégué du Conseil régional au CSN pour la communication, après 5 ans comme cadre de Banque privée et avoir été diplômé de Sciences Po Paris).

Yvon ROSE

« Mais n'y a t-il rien de plus RESPECTABLE que d'anciens abus ? » Voltaire

L'OFFICE NOTARIAL FACE AUX DÉFIS DE LA CONNAISSANCE

Jean-Robert ANDRE

INTRODUCTION

132. Depuis que, bravant l'interdiction divine, l'Homme en a un jour goûté le fruit, sa quête ne semble avoir cessé de le poursuivre, comme une malédiction. La Connaissance. Jamais on a autant parlé de ce que l'on peine pourtant, encore, à définir. Si l'on osait paraphraser ce qu'écrivait Saint Augustin à propos du temps, on pourrait dire que si personne ne nous demande ce qu'est la Connaissance, nous le savons bien. Mais si l'on nous demandait et que nous entreprenions de l'expliquer, nous en serions bien incapables. Fréquemment associée au savoir et au pouvoir, la Connaissance a toujours tenu un rôle essentiel dans le développement humain. Mais les enjeux se sont déplacés vers de plus matérielles considérations, et c'est davantage à l'Économie que l'on associe le terme de Connaissance aujourd'hui. Peut-être, d'ailleurs, n'y a-t-il rien de véritablement nouveau à parler d'Économie de la Connaissance. Les deux notions ont toujours été liées. Ce n'est donc pas tant de l'irruption de la Connaissance dans l'Économie dont il est question, que des conséquences économiques de la modification du rapport de l'Homme à la Connaissance. En effet, s'il est certainement vain de tenter de définir la Connaissance par un contenu qui, au fond, n'a peut être qu'assez peu varié avec le temps, force est de constater, en revanche, que l'évolution récente des technologies de l'information et de la communication en a profondément modifié la forme. Depuis longtemps, la Connaissance n'est plus consignée dans les rayonnages des bibliothèques : elle est partout. La révolution numérique, qui s'est notamment traduite par un développement exponentiel de la puissance des ordinateurs, comme l'avait anticipé la *première loi de Moore*⁽¹⁾, condamne par conséquent à l'obsolescence une approche en termes de stock. Non seulement la mémoire n'est plus le propre du cerveau humain, mais les capacités de mémorisation de ce dernier sont dépassées par

(1) Il s'agit de l'une des lois formulées, de façon empirique, par Gordon Earle Moore, ingénieur de Fairchild Semiconductor, l'un des trois fondateurs d'Intel. Moore avait constaté que la complexité des semi-conducteurs proposés en entrée de gamme doublait tous les ans à coût constant depuis 1959, date de leur invention, et postulait la poursuite de cette croissance ; v. Moore (G., E.), « Cramping more components onto integrated circuits », *Electronics*, vol. 38, nr. 8, April 19, 1965.

l'infinité de la Connaissance. Une approche dynamique est donc mieux à même de décrire le phénomène. La Connaissance est un flux. Tout comme l'eau d'un fleuve, elle s'écoule, se diffuse et se renouvelle en permanence. « À ceux qui descendent dans les mêmes fleuves surviennent toujours d'autres et d'autres eaux⁽²⁾. »... Ce flux, chaque acteur de l'économie doit tenter de se l'approprier et de le mettre à profit. Ce constat n'épargne pas le notariat et, à travers lui, les offices notariaux, particules élémentaires de la profession. Dans un contexte de guerre du droit⁽³⁾ et de critique, à intervalles de plus en plus rapprochés, du statut de la profession, la Connaissance est devenu un enjeu essentiel dont chaque office notarial doit à présent s'emparer, ce qui le met face à de nombreux défis. Quels sont ces défis ? Comment les relever ? C'est en suivant le chemin de la Connaissance, d'abord au sein (Partie I), puis en dehors (Partie II) de l'office notarial, que l'on tentera de répondre à ces interrogations.

(2) Héraclite, Fragment 12 d'Arius Didyme dans Eusèbe de Césarée, *Préparation évangélique*, XV, 20, 2.

(3) V. Du Manoir de Juaye (Th.), *Les robes noires dans la guerre économique*, Paris : Nouveau Monde Éditions (Les enquêteurs associés), 2011, p. 288.

TITRE I

LA CONNAISSANCE : UN FLUX AU SEIN DE L'OFFICE NOTARIAL

133. Jusqu'à une époque assez récente, la Connaissance était souvent appréhendée de façon statique. Cette idée se retrouve dans plusieurs expressions du langage courant, telles qu'« acquérir des connaissances » ou « développer ses connaissances », qui induisent une idée de conservation et d'accumulation. Chaque individu disposerait ainsi d'un certain stock de connaissances, appelé à se développer tout au long de sa carrière professionnelle, voire de son existence. Les bouleversements décrits en introduction conduisent cependant à remettre en cause cette approche. En effet, pour peu qu'elle ait pu permettre, à une époque, de définir de façon satisfaisante le rapport de l'homme à la Connaissance, l'approche statique ne paraît plus pertinente à l'ère du *Big data*. La Connaissance doit être appréhendée comme un flux, ce qui implique d'en identifier les sources (Sous-titre I), pour en assurer la canalisation (Sous-titre II).

I

Les sources de Connaissance

134. Avant de prétendre exploiter les sources de Connaissance pouvant exister au sein de l'office notarial, il faut d'abord tenter de les identifier. Partant, et au regard des enjeux présentés en introduction, une distinction peut être proposée entre trois principales sources. Il s'agit tout d'abord des données numériques du notariat, qui seront désignées sous l'expression de *Big data* notarial (Chapitre I) ; il s'agit, ensuite, de la matière juridique, qui se présente actuellement sous la forme d'un océan informationnel (Chapitre II) ; il s'agit, enfin, de la connaissance provenant des ressources humaines (Chapitre III).

CHAPITRE I

LE BIG DATA NOTARIAL

135. « *Big data* ». Deux mots, sept lettres, qui ne sont pas sans évoquer l'univers de Georges Orwell et l'intrusive fraternité du *Big brother*... Le terme ne doit pourtant pas inquiéter. Techniquement parlant, ce que l'on a appelé *Big data* n'est rien d'autre qu'une masse de données. Cependant, entre une masse de données quelconque et le *Big data*, il existe une différence de degré. En effet, ce qui caractérise le *Big data*, ce n'est pas véritablement la nature des données collectées. Certes, c'est le plus souvent à propos des données à caractère personnel que le phénomène est évoqué, mais il ne s'y limite pas, loin s'en faut. La véritable caractéristique du *Big data* est avant tout d'ordre technique. Elle se résume dans la règle des trois « V » : Volume, Variété, Vélocité⁽⁴⁾. Ces trois qualités sont la conséquence directe d'une informatisation croissante qui n'a bien évidemment pas épargné le notariat en général, et les offices notariaux en particulier. L'activité déployée par les études a ainsi permis l'émergence de ce qui se présente à l'heure actuelle comme un véritable *Big data* notarial, fruit d'un travail de collecte et d'informatisation qui porte notamment sur les données personnelles (Section I) et sur certaines données économiques (Section II).

Section I – L'office notarial, collecteur de données personnelles

136. C'est peu de dire que les données personnelles sont au cœur de l'actualité. Les enjeux qu'elles portent sont aussi variés que considérables (valorisation, protection de la vie privée, etc.). Or, – et la prise de conscience est suffisamment récente à cet égard pour être soulignée – il se trouve que le notariat, à travers le réseau des offices notariaux, est un grand collecteur de ce type de données. Peut-être même, l'un des premiers. Chaque fiche-client remplie, chaque acte établi, génère en effet son lot de données personnelles. Et ces données collectées par les notaires présentent des caractéristiques qui les rendent tout à fait exceptionnelles.

§ I – DES DONNÉES INFORMATISÉES

137. Tout d'abord, pour évident que cela puisse paraître, ces données sont informatisées. Les notaires ont été parmi les toutes premières professions du droit à s'informatiser massivement⁽⁵⁾. Même si la culture du papier – car il s'agit bien, dans le contexte technologique actuel, d'une véritable culture – demeure encore bien présente, l'informatique fait depuis longtemps partie intégrante du paysage notarial. C'est d'ailleurs si vrai qu'il ne viendrait probablement pas à l'idée d'un notaire

(4) Cabinet d'étude Gartner, cité par Pican (X.), « L'impact du phénomène Big data sur les entreprises : de la gestion à la valorisation des données numériques gigantesques », in *La propriété intellectuelle & la transformation numérique de l'économie. Regards d'experts* [en ligne], Paris : Institut National de la Propriété Intellectuelle, 2015, p. 12.

(5) V. Rioufol (J.), Rico (F.), *Le notariat*, 3^e éd., Paris : Puf (Que-sais-je ?), 2004, p. 88.

souhaitant recruter un collaborateur d'exiger de lui qu'il maîtrise l'outil informatique, tant un tel prérequis s'avère évident. Il paraît même possible d'aller jusqu'à dire que cette informatisation de l'activité notariale s'est, avec le temps, banalisée, au point peut être d'en occulter les enjeux. Quel professionnel prend aujourd'hui le temps de donner lecture aux parties de la clause « loi informatique et liberté » insérée dans les actes ? Quel collaborateur a jamais été informé du rôle du correspondant informatique et liberté ? Il s'agit là pourtant des révélateurs d'un fait essentiel : les données personnelles des parties à un acte notarié font l'objet d'un traitement informatisé.

§ II – DES DONNÉES EXHAUSTIVES, FIABLES, SENSIBLES ET CONFIDENTIELLES

138. Au vrai, le fait que les données personnelles collectées par les notaires fassent l'objet d'un traitement informatisé n'a que peu à voir avec les caractéristiques exceptionnelles que présentent ces mêmes données. Cette informatisation ne participe que de la définition même de tout *Big data*. Ce n'est donc pas tant leur mode de traitement que leur nature même qui confère aux données personnelles collectées par les notaires des caractéristiques exceptionnelles. Celles-ci sont en effet tout à la fois exhaustives, fiables et confidentielles.

139. Ces données personnelles sont exhaustives, tout d'abord. En effet, contrairement aux informations qui peuvent être transmises, par exemple, par un individu souscrivant de façon tout à fait banale à la carte de fidélité d'une enseigne commerciale, l'officier public et ministériel connaîtra systématiquement le nom complet, l'ensemble des prénoms, l'adresse exacte, la date et le lieu de naissance du comparant, pour n'évoquer que ce qui a trait à l'état civil. Ces données sont fiables, ensuite. En effet, bien qu'il arrive aux notaires de devoir, dans certaines circonstances, se contenter des déclarations des parties, c'est, dans l'immense majorité des cas, au vu de documents officiels que les officiers publics et ministériels alimentent leur fichier-client. Ces données sont également – et c'est en partie la conséquence des deux caractéristiques qui viennent d'être énoncées – sensibles. Sensibles parce qu'exhaustives. Sensibles parce que précises. Sensibles parce que touchant au cœur de la vie privée des personnes : conventions matrimoniales, composition de la famille, composition des patrimoines, etc. Le notaire a connaissance de tout, ou presque. Enfin, ces données sont, dans une large mesure, confidentielles car couvertes par le secret professionnel⁽⁶⁾. Il convient en effet de garder à l'esprit qu'en matière notariale, le secret professionnel est général et absolu⁽⁷⁾. Cet aspect rend d'ailleurs délicate la délimitation des données qui seraient susceptibles d'être valorisées par la profession, si tant est qu'une telle valorisation soit souhaitable. À cela s'ajoutent les contraintes posées en la matière par la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 *relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés*, dite « loi informatique et liberté », qui s'imposent aux notaires comme à tout professionnel disposant d'un traitement informatisé des données⁽⁸⁾.

(6) V. Luzu (F.), « Le notaire 2.0 ou comment éviter l'Uberisation du notariat ? », *JCP N*, n° 45, 6 novembre 2015, 1195, n° 41.

(7) Art. 3.4 du Règlement national ; v. Sagaut (J.-F.), Latina (M.), *Déontologie notariale*, 2^e éd., Paris : Defrénois, Lextenso éditions, n° 229, p. 96.

(8) V. *infra* 221-223.

Section II – L’office notarial, collecteur de données économiques

140. Collecteur de données personnelles, l’office notarial rassemble également, et centralise, des données économiques. Le constat est ici similaire à celui qui s’impose au sujet des données personnelles : ces données économiques sont de premier ordre, compte tenu de la place qu’occupent les offices notariaux au sein de l’Économie.

§ I – LES DONNÉES RELATIVES À L’IMMOBILIER

141. C’est un lieu commun d’affirmer que l’immobilier est le cœur de métier du notariat. En dépit des modifications qu’a pu connaître la structure des patrimoines au cours du ^{xx}e siècle – patrimoines au sein desquels la place laissée aux actifs immobiliers s’est étreécie avec le temps⁽⁹⁾ – les actes portant sur les immeubles (ventes, échanges, apports en société, etc.) continuent de représenter la majeure partie de l’activité notariale, tant en termes de volume que de chiffre d’affaires. Les offices notariaux sont donc en première ligne pour ce qui concerne la collecte des données relatives à l’immobilier. Ces données sont, depuis déjà de nombreuses années, assez largement exploitées : Marché Immobilier des Notaires (MIN), base PERVAL, base BIEN, indice notaires de France-Insee, etc. Indéniablement, la profession a su valoriser le monopole dont elle dispose en la matière. Il existe cependant d’autres données rassemblées par la profession qui seraient pareillement susceptibles d’être mises à profit.

§ II – LES AUTRES DONNÉES ÉCONOMIQUES

142. On l’a vu, les données à caractère économique collectées par les offices notariaux concernent au premier chef l’immobilier. Ce n’est cependant pas le seul domaine dans lequel la profession peut tirer parti de son positionnement stratégique. Il n’est que de penser, par exemple, à l’autre cœur de métier du notaire qu’est le droit de la famille : disposant d’un monopole en ce qui concerne la rédaction des contrats de mariage ou des actes de donation, le notaire est également un observateur privilégié en la matière. De façon complémentaire aux organismes étatiques (l’INSEE, en particulier), le notariat est en mesure de suivre, quasiment en temps réel, l’évolution des structures familiales. De même, le suivi des déclarations de succession ou des testaments, permet de retracer l’évolution de la composition et de la transmission des patrimoines. Ce constat, confronté au phénomène du *Big data*, en dit long sur les potentialités qui s’offrent en la matière : analyse économique, bien entendu, mais aussi sociologique. On pense également, au regard du contexte actuel, aux contributions que ces données peuvent apporter à l’analyse économique du droit dans la mesure où l’existence de domaines d’intervention concurrents entre le notariat et d’autres acteurs du monde juridique (avocats, juristes d’entreprise, etc.) – le droit des affaires, par exemple – permettrait de mesurer l’efficacité économique liée à l’intervention du notaire⁽¹⁰⁾.

(9) V. Catala (P.), « La transformation du patrimoine dans le droit civil moderne », *RTD civ.*, 1966, p. 185 et s.

(10) V. les travaux du prof. Bruno Deffains.

CHAPITRE II

L'OCÉAN INFORMATIONNEL

143. « Nous vivons dans une société de la surinformation et de la désinformation. C'est l'une des raisons pour lesquelles il devient indispensable pour chaque citoyen de disposer d'outils et de méthodes adéquats pour identifier et valider l'information⁽¹¹⁾. ». Cette phrase de Joël de Rosnay illustre bien le phénomène d'« océan informationnel » auquel doivent à présent faire face les juristes en raison de l'informatisation massive de la matière juridique. Qui n'a jamais éprouvé cette angoisse de noyade face à l'apparente infinité des données disponibles ? À l'échelle de l'office notarial, le phénomène se présente cependant sous un jour particulier, dans la mesure où il faut tout à la fois tenir compte de la multiplication des sources (Section I), et de leur informatisation (Section II).

Section I – La multiplication des sources

144. La multiplication des sources d'information juridique se manifeste à plusieurs niveaux. On pourrait, bien entendu, évoquer la multiplication des sources d'information *papier*, mais là ne semblent pas résider les enjeux les plus actuels. C'est donc, avant tout, de la multiplication des sources informatiques dont il sera question ici. Cette multiplication est à l'origine de plusieurs phénomènes qui ne sont pas réellement nouveaux dans leur principe mais dont l'ampleur se trouve décuplée par la puissance de l'outil informatique.

§ I – L'« asphyxie doctrinale »

145. En matière juridique, l'océan informationnel est à l'origine d'un phénomène que l'on pourrait qualifier, en reprenant l'expression d'éminents auteurs, d'« asphyxie doctrinale⁽¹²⁾ ». Au vrai, le constat n'a rien de très nouveau. La multiplication des sources d'information juridique ne date pas de l'ère numérique. Néanmoins, le développement de l'outil informatique semble bien avoir accentué le phénomène. Il s'agit, pour faire simple, de ce sentiment – bien connu de la plupart des juristes – de trop-plein informationnel. Confronté à une information tout à la fois pléthorique et constamment renouvelée, le notaire n'a d'autre choix que de se résoudre à prendre acte de son impossibilité à traiter toute l'information. Le constat doit cependant être relativisé. En effet, cette « asphyxie doctrinale », ne porte véritablement à conséquence que si l'on suppose que toutes les informations juridiques se valent, et que les analyses véritablement pertinentes tendent réellement à se multiplier. Or, une étude un peu plus attentive du phénomène pourrait bien conduire à mettre en doute cette idée.

(11) Rosnay (J.) de, in Gerbaud (D.), « Le regard de... Joël de Rosnay », *NVP*, septembre-octobre 2014, n° 308, p. 50.

(12) V. Bureau (D.), Molfessis (N.), « L'asphyxie doctrinale », in *Études à la mémoire du Professeur Oppetit*, Paris : Litec, 2009, p. 45-71.

En d'autres termes, il est permis de penser qu'en dépit de la multiplication des données disponibles, il n'existe pas plus d'analyses juridiquement pertinentes qu'auparavant. Il n'y aurait pas davantage de « bons auteurs », sous réserve de toute la subjectivité qui s'attache à cette notion. Simplement, les études que l'on pourrait s'accorder à considérer comme pertinentes se trouvent de plus en plus souvent noyées au milieu de publications dont l'apport doctrinal n'est pas manifeste. À cela s'ajoute, et le constat est peut être ici plus objectif, que la multiplication des publications juridiques crée un phénomène de redite. Il n'est pas rare, en effet, qu'une même analyse soit publiée de façon identique dans plusieurs revues, participant ainsi à donner l'illusion de la profusion.

146. Par ailleurs, et contrairement à ce qui prévalait peut être à une époque antérieure, l'accès à l'information juridique est à présent assuré indépendamment de sa pertinence. L'apparition d'initiatives visant à diffuser le plus largement possible les décisions de justice, en particulier celles des juridictions du fond⁽¹³⁾, va clairement dans ce sens. Il n'est bien entendu pas question de remettre en cause l'intérêt de ces nouveaux outils, qui n'est pas à démontrer. Cependant, leur développement tend, dans certains cas, à compliquer le travail du juriste. Sur ce point, on peut prendre l'exemple des débats qu'a pu susciter le récent projet de réforme de la Cour de cassation⁽¹⁴⁾. Comme l'a souligné un auteur à cette occasion, la difficulté qu'il peut y avoir à cerner, parmi le nombre d'arrêts disponibles, ceux dont la portée normative est la plus significative, pourrait peut être se résoudre par un simple ajustement de la politique de diffusion des décisions. Autrement dit, derrière un apparent problème de *volume*, se cacherait en réalité un problème d'*accès*. Il suffirait, à cet égard, de se souvenir qu'à une époque la plupart des arrêts de la Cour de cassation demeuraient purement et simplement ignorés de la communauté des juristes, pour la simple raison qu'ils n'étaient pas rendus publics⁽¹⁵⁾. Il est toutefois peu probable que l'évolution se fasse en ce sens. Dans ces conditions, il deviendra certainement plus que jamais nécessaire de former les juristes à l'analyse des décisions jurisprudentielles. Cette formation est déjà en partie assurée à l'heure actuelle, dans le cadre des cursus universitaires. Mais elle est très certainement appelée à se développer, dans le cadre d'une formation continue. Il est également probable que ce multiplie les acteurs spécialisés dans ce type d'analyse. Certains éditeurs juridiques fournissent certes déjà ce type de service. Mais actuellement celui-ci se présente le plus souvent sous la forme d'un classement de décisions considérées comme les plus pertinentes sur un problème donné. À l'avenir, il s'agira davantage de fournir à l'utilisateur, sur la base d'une demande plus ou moins ciblée, la ou les décisions lui permettant d'avoir un aperçu suffisamment pertinent de la jurisprudence rendue en la matière.

(13) V., par ex. : <http://www.nextinpact.com/news/99001-doctrine-fr-moteur-qui-ambitionne-devenir-google-droit.htm?skipua=1> [en ligne], consulté le 22 mars 2016 ; <https://www.doctrine.fr/>.

(14) V. Louvel (B.), « Réflexions à la Cour de cassation », *D.*, n° 23, 25 juin 2015, p. 1326-1327 ; Cassia (P.), « Filtrer l'accès au juge de cassation ? », *D.*, n° 24, 2 juillet 2015, p. 1361-1363 ; Hafel (B.), « Libres propos sur l'avant-projet de réforme de la Cour de cassation et la fonction du juge », *D.*, n° 24, 2 juillet 2015, p. 1378-1383 ; Jamin (Ch.), « Motivation des arrêts de la Cour de cassation : une alternative », *D.*, n° 35, 15 octobre 2015, p. 2001-2003 ; Deumier (P.), « Repenser la motivation des arrêts de la Cour de cassation ? Raisons. Identification. Réalisation », *D.*, n° 35, 15 octobre 2015, p. 2022-2030.

(15) En ce sens : v. Hafel (B.), *op. cit.*, spéc. p. 1382 : « Il fut un temps où les décisions « inédites » de la Cour de cassation étaient réellement inédites, sauf à ce que les parties ou leurs conseils les transmettent. »

§ II – L'« obsolescence programmée » du droit

147. Au premier phénomène qui vient d'être décrit s'en ajoute un second, que l'on pourrait qualifier « d'obsolescence programmée » du droit. À l'instar de ces appareils ménagers dont la durée de vie est volontairement limitée dès leur conception, il s'agit de cette impression qu'une information juridique n'a qu'une durée de vie limitée et qu'elle est donc vouée à l'obsolescence, à la péremption, à plus ou moins brève échéance. D'une certaine façon, il s'agit également de l'idée qu'un clou (juridique !) chasse l'autre, c'est-à-dire que l'information la plus récente renvoie aux oubliettes de l'histoire du droit l'information qui l'est moins. Ce phénomène est particulièrement visible dans certaines matières. Il touche bien évidemment le droit positif lui-même, mais il n'épargne pas non plus la jurisprudence, comme peut l'illustrer cette tendance de plus en plus forte à considérer qu'en toute matière, les décisions les plus récentes ont une autorité plus forte – car moins susceptibles d'être remises en cause à court terme – que les décisions anciennes. L'obsolescence programmée du droit touche, enfin, la doctrine, domaine où, là encore, les analyses les plus récentes tendent à être privilégiées sur les analyses plus anciennes, au détriment peut-être d'une compréhension plus profonde des implications de toute réglementation nouvelle. Bien que les conséquences en paraissent plus difficilement maîtrisables, ce second phénomène doit cependant, lui aussi, être nuancé. Certes, l'inflation législative, ajoutée à l'instabilité jurisprudentielle, obligent indéniablement à une constante mise à jour de l'information juridique. Il faudrait toutefois se garder d'une certaine tendance au « jeunisme ». « *Tout ce qui est ancien a été nouveau* », disait Portalis⁽¹⁶⁾... À cela s'ajoute que, bien souvent, le droit se construit à partir d'un phénomène « d'agrégation » : la loi nouvelle s'ajoute à la loi ancienne. Elle la complète toujours, la modifie souvent, la remet en cause, parfois. Cependant cette remise en cause n'est pas aussi fréquemment totale qu'il y paraît. Dans bon nombre de domaines des solutions anciennes, voire très anciennes continuent ainsi de faire référence. On pourra, par exemple, citer le cas de la définition jurisprudentielle de l'artisan qui repose toujours sur un arrêt certes rendu au début du ^{xx}e siècle, mais qui n'a rien perdu de sa valeur⁽¹⁷⁾. Son intérêt se rappelle au praticien toutes les fois qu'il est question, notamment, de faire le départ entre cession de fonds de commerce et cession de fonds artisanal, avec les enjeux tout à fait pratiques et actuels qui s'attachent à cette qualification.

Section II – L'informatisation des sources

148. L'informatisation des sources est également une composante essentielle du phénomène d'océan informationnel auquel se trouvent confronté depuis plusieurs années les offices notariaux. Dans les faits, cette informatisation se traduit principalement par l'omniprésence des bases de données juridiques. Celle-ci n'est pas sans poser la question du maintien, à terme, de la documentation « papier ».

(16) Portalis (J.-E.-M.), *Discours préliminaire sur le premier projet de Code civil*, 1801.

(17) Cass. civ., 22 avril 1909, DP, 1909, 1, 344.

§ I – L'OMNIPRÉSENCE DES BASES DE DONNÉES JURIDIQUES

149. Il n'est pas excessif de dire que les bases de données développées par les éditeurs juridiques (Dalloz, LexisNexis, Lamy, Francis Lefebvre, pour ne citer que les plus connues) ont révolutionné la recherche en la matière⁽¹⁸⁾. La possibilité d'effectuer des recherches par mots-clés, voire par phrases-clés, de sélectionner des catégories de données (ex. : articles de périodiques, jurisprudence, encyclopédies, etc.), de définir le degré d'ancienneté de l'information recherchée, etc. a généré des gains considérables en termes de précision, de rapidité et d'exhaustivité des recherches. En quelques clics, il devient possible d'accéder à plusieurs dizaines, centaines, voire milliers de références, alors qu'auparavant, un tel résultat aurait pu nécessiter des mois de travail à partir d'une documentation papier. Il s'agit là d'un indéniable progrès, étant donné le temps de plus en plus réduit que les notaires sont en mesure de consacrer à la recherche juridique, compte tenu des obligations qui leurs incombent par ailleurs. Il importe toutefois de bien connaître les caractéristiques de ces bases de données avant de leur accorder une place exclusive dans la politique documentaire de l'office notarial.

§ II – BASES DE DONNÉES JURIDIQUES ET « connaissance ignorée »

150. On en a peu conscience, mais les bases de données juridiques sont à l'origine d'un phénomène qui pourrait être qualifié de « connaissance ignorée ». Il s'agit du constat que, tout en facilitant et en développant l'accès aux informations juridiques, ces bases contribuent aussi à occulter certaines données qui peuvent pourtant être essentielles. D'une certaine manière, les bases de données juridiques sont ici comparables à la « poursuite » qui, tout en portant l'éclairage sur un point précis de la scène, plonge le décor dans la pénombre⁽¹⁹⁾. Il est possible d'identifier plusieurs causes à ce phénomène. Certaines d'entre elles paraissent essentiellement dues à des choix éditoriaux. Ainsi, par exemple, certaines bases de données offrent un accès qui se limite aux informations relatives à une branche du droit en particulier et/ou à certaines publications (ex. : articles de périodiques). Certes, l'apport en termes d'accès à l'information n'en demeure pas moins manifeste. Cependant, mettre à profit ce type de base de données nécessite au préalable de bien connaître la nature et le type de sources accessibles. Par ailleurs, et le constat est ici commun à l'ensemble des bases de données juridiques, l'accès n'est généralement donné qu'à des publications d'une ancienneté somme toute limitée. Ainsi, la plupart des données contenues dans ces bases ne sont généralement pas antérieures au début des années 1980, voire au début des années 1990. C'est dire qu'en un sens, les bases de données juridiques contribuent à entretenir l'illusion de « l'obsolescence programmée » du droit, décrite précédemment. Il semble même possible d'évoquer, à cet égard, une véritable « perte de connaissance », dans la mesure où, faute d'accès, l'information demeurera inconnue de l'utilisateur. Les éditeurs de bases de données juridiques commencent à prendre conscience de ce phénomène et des enjeux qui s'y attachent.

(18) V. Catala (P.), *Le droit à l'épreuve du numérique. Juxta ex machina*, Paris : Puf (Droit, éthique et société), 1998, p. 11-23.

(19) « La connaissance du réel est une lumière qui projette toujours quelque part des ombres » Bachelard (G.), *La formation de l'esprit scientifique*, 1938.

151. Aux difficultés qui viennent d'être décrites s'ajoutent celles qui sont liées au fonctionnement même des bases de données juridiques. Dans leur immense majorité, celles-ci sont accessibles à partir d'un moteur de recherche fonctionnant au moyen d'opérateurs booléens (ex. : « ET », « OU », « SAUF », etc.) et de mots clés. De là deux principales observations. La première est que les bases de données juridiques permettent généralement de répondre à une question dont l'utilisateur a déjà, au moins pour partie, la réponse. À défaut, en effet, il est difficile, voire impossible, d'identifier des mots clés suffisamment précis pour que la recherche s'avère fructueuse. Cette observation n'est certes pas propre aux bases de données juridiques : feuilletter un manuel de droit n'est généralement pas plus efficace lorsque l'on ignore ce que l'on cherche (encore que le format laisse peut être davantage de place à une recherche intuitive). Le phénomène semble cependant accentué, dans la mesure où l'utilisation de mots clés appelle un travail préalable de définition des termes de la recherche, à défaut duquel les résultats issus de l'interrogation de la base seront bien souvent trop vagues pour être exploitables.

152. Ensuite – et les utilisateurs n'en ont souvent pas suffisamment conscience – entreprendre des recherches sur une base de données juridiques nécessite d'être formé à son utilisation. En effet, suivant que la base fonctionne, par exemple, à partir d'une recherche par expression exacte, l'orthographe des termes de cette recherche pourra s'avérer déterminante. De même, l'utilisation des troncatrices (ex. : « ! » ou « * »), ou des opérateurs de proximité (ex : présence de tel terme à une distance maximale de cinq mots de tel autre terme) pourra modifier du tout au tout les résultats d'une interrogation. Tout cela ne s'improvise pas, et une insuffisante maîtrise du fonctionnement des bases de données juridiques crée, assurément, un phénomène de « savoir ignoré » : l'information est bien là, mais faute d'en maîtriser l'accès, elle demeure inconnue.

153. Il est certain qu'avec le développement exponentiel de la matière juridique – dont la fin paraît difficilement concevable – les bases de données juridiques tiendront un rôle grandissant dans le paysage notarial de demain. Cependant, ce rôle connaîtra certainement des évolutions. À moyen terme, en effet, l'efficacité de ces outils risque de décroître à mesure qu'augmentera la masse d'informations disponibles. Le développement de méta-moteurs – c'est-à-dire de moteurs de recherche permettant d'interroger simultanément plusieurs bases – permettra peut-être de combattre ce phénomène. Il ne pourra toutefois s'agir que d'une réponse provisoire. À terme, il risque de devenir de plus en plus difficile d'identifier, parmi toutes les données disponibles, l'information véritablement pertinente au regard d'un problème donné. Les enjeux se focaliseront donc sur le *traitement* de l'information juridique, ce qui devrait conduire à reconsidérer une approche de la recherche juridique essentiellement basée, à l'heure actuelle, sur l'utilisation de mots-clés et d'opérateurs.

§ III – LA FIN DE LA DOCUMENTATION « PAPIER » ?

154. En dépit des limites qu'elles peuvent présenter, en termes de diffusion de la connaissance, les bases de données juridiques jouent aujourd'hui, dans la plupart des études, un rôle essentiel en termes de documentation juridique. À tel point d'ailleurs, qu'il est permis de se demander si l'informatisation de la matière juridique ne signe pas la fin de la documentation papier (revues, traités, manuels, etc.). À tout

le moins pourrait-on se demander si cette informatisation ne permet pas de concrétiser – en matière de documentation juridique – l’objectif du « zéro papier ». La question de l’abandon du papier comme support de connaissance est une véritable question de société. Force est de constater qu’elle se pose avec davantage d’acuité à l’heure de l’*e-book*, et que ses enjeux dépassent largement ceux propres à la documentation juridique utilisée par les notaires. Si l’on exclut les aspects psychologiques (voire sentimentaux !) du problème, plusieurs observations peuvent être faites.

155. Tout d’abord, l’informatique en général n’a pas supprimé l’usage du papier, au contraire. En fait de « création destructrice » c’est davantage de « création génératrice » qu’il faudrait parler en la matière... La multiplication des supports de lecture électroniques (*e-books*, tablettes, *smartphones*, etc.) n’a pas non plus engendré la disparition des livres imprimés. Certes, elle a bien eu des incidences majeures. Sur la presse écrite, par exemple, ou sur « l’écosystème du livre⁽²⁰⁾ ». Mais pour en revenir à la documentation juridique, ces nouveaux supports ne semblent pas avoir fondamentalement changé la donne, du moins pour l’instant. Pour ne prendre qu’un seul exemple, les fameux codes (Code civil, Code de commerce, etc.), chers à tout juriste, n’ont pas disparu des offices notariaux. Ils ne semblent pas même s’être raréfiés. Ils constituent toujours, à ce jour, un outil indispensable au quotidien. Est-ce à dire que les notaires font preuve, en la matière, d’un indéfectible conservatisme ? Probablement pas. En réalité, une réflexion sur l’avenir de la documentation papier ne peut vraisemblablement être menée à bien qu’en tenant compte d’au moins trois constats de départ.

156. Le premier de ces constats est qu’il existe très souvent une complémentarité entre support papier et informatique. Contrairement à ce que l’on pourrait croire, l’un n’exclut pas l’autre. Pour reprendre l’exemple des codes, leur utilisation quotidienne n’exclut pas l’utilisation tout aussi quotidienne de bases informatiques telles que *Légifrance*. Cette dernière permet en effet de prendre connaissance du texte « à jour », et d’éviter ainsi les inconvénients d’une réforme tout aussi soudaine qu’inopinée (comme l’actualité en produit de plus en plus aujourd’hui...). Le code permet quant à lui d’avoir une vision davantage historique du texte de loi et, en outre, d’en connaître l’interprétation par la jurisprudence, voire par la doctrine, s’il s’agit d’un code commenté. Il convient en effet de tenir compte du fait qu’au contraire de bases informatiques permettant d’accéder à des données « brutes », comme *Légifrance*, les codes comportent toujours un travail éditorial permettant notamment à l’utilisateur de disposer, autant que possible, d’une *vision d’ensemble*. Un constat semblable peut être fait s’agissant des ouvrages spécialisés.

157. Ensuite, et cet aspect paraît souvent négligé en pratique, l’abandon de la documentation papier est aussi une question d’ergonomie. Bien entendu cette notion est subjective. Suivant le cas, disposer d’un *e-book*, capable de stocker l’équivalent de plusieurs millions de pages, plutôt que d’un seul livre imprimé sera considéré comme plus ou moins pratique. Il n’en reste pas moins qu’à l’heure actuelle, la documentation papier offre une ergonomie non pas forcément meilleure mais incontestablement différente de celle des supports informatiques. Cette ergonomie présente une

(20) V. Enraygues (A.), Crouzet (J.), « Le big bang du livre numérique », *RLDI*, n° 112, février 2015, p. 46-49.

dimension pratique (accessibilité, confort de lecture⁽²¹⁾, facilité d'utilisation, possibilité de feuilleter un ouvrage, etc.) mais également – et cet aspect est peut-être sous estimé – d'ordre *intellectuel*. En effet, comme l'a souligné un auteur⁽²²⁾, s'agissant des manuels de droit, ceux-ci présentent la caractéristique d'offrir, dans une matière donnée, une analyse tout à la fois exhaustive et synthétique facilement utilisable par les praticiens : « *L'essentiel des connaissances, dans le marais de sources, normes et jurisprudences variées, repose pour le plus clair dans le manuel, ayant préalablement sélectionné l'information pertinente pour vous*⁽²³⁾. ». En d'autres termes, le support papier se distingue ici par un *travail préalable de traitement de l'information* dont l'expérience démontre qu'il représente souvent la partie la plus chronophage d'une recherche juridique. À l'heure où les notaires et les collaborateurs disposent d'un temps de plus en plus limité à consacrer à l'activité proprement juridique, ce point ne doit pas être négligé. Au demeurant, on ne peut que constater le succès pratique de certains types de documentation, comme les *mémentos* par exemple.

158. Par ailleurs, et il s'agit peut être là de l'aspect le plus déterminant, la question de la disparition de la documentation papier ne peut se passer d'une réflexion en termes de coûts. Certes, si l'on en croit l'Autorité de la concurrence⁽²⁴⁾, l'avènement du livre numérique permettrait de réduire le coût du livre, donc de la documentation juridique. Partant, la logique des coûts inciterait à l'abandon rapide de la documentation papier, au profit de la documentation numérique. Ce constat demande cependant à être nuancé. Tout d'abord, contrairement à une idée répandue, le livre numérique n'est pas dépourvu de coût de fabrication⁽²⁵⁾. Dans la conception d'un livre imprimé, en effet, le support en lui-même (papier, encre, etc.) ne représente qu'une part relativement faible du coût de revient. S'agissant des autres coûts (conception, commercialisation, édition, rémunération de l'auteur, etc.) la numérisation semble se traduire davantage par une modification de leur répartition que par leur baisse.

159. Enfin, et ce constat découle de celui effectué précédemment au sujet de l'ergonomie, il faut tenir compte du fait qu'en pratique, il est fréquent qu'un juriste, dans le cadre de son activité ait besoin d'utiliser simultanément plusieurs livres ou documents imprimés (ex. : un code, un manuel, la copie d'un courrier, etc.). Or, à l'heure actuelle, même en disposant d'écrans de grande taille permettant l'affichage simultané de plusieurs documents informatiques, ce type d'utilisation reste malaisé (obligation de fermer certaines fenêtres d'affichage pour en ouvrir d'autres, niveau de zoom inadapté, vision partielle de certains documents, etc.). Il faudrait donc, à tout le moins, pouvoir disposer simultanément de plusieurs supports de lecture numérique (ex. : plusieurs écrans d'ordinateur et/ou plusieurs tablettes) voire de véritables « tables de lecture » permettant de visualiser des documents de grande

(21) V. Catala (P.), *Le droit à l'épreuve du numérique. Jux ex machina*, n° 18, p. 222.

(22) Gautier (P.-Y.), « Pour les manuels de droit : l'utilité outragée », *D.*, n° 14, 16 avril 2015, p. 793.

(23) *Ibid.*

(24) Autorité de la concurrence, *Avis n° 09-A-56 du 18 décembre 2009 relatif à une demande d'avis du ministre de la Culture et de la Communication portant sur le livre numérique*, cité par : Entraygues (A.), Crouzet (J.), *op. cit.*, p. 46.

(25) V. Colleu (G.), « Coûts du livre papier, coûts du livre numérique : une comparaison » [en ligne], 13 mars 2013, disponible sur : <http://alliance-lab.org/archives/1072?lang=fr#.VlsL6XYve00> (consulté le 29 novembre 2015).

dimension (ex. : plans de géomètre). La technologie actuelle le permettrait déjà. Mais cette technologie a un coût. Un coût financier, bien entendu, mais aussi *environnemental*. C'est peut être finalement ce qui, à l'avenir, présidera aux arbitrages entre documentation papier et documentation numérique. Si l'impact environnemental de ces deux types de supports est en effet discuté, force est de constater qu'à ce jour, les *e-books* ne sont pas fait du bois dont on fait les livres...

CHAPITRE III

LES RESSOURCES HUMAINES

160. Le terme de « connaissance », renvoie fréquemment aux supports les plus usuels de cette connaissance : bases de données informatiques, livres, supports audio ou vidéo, etc. Cette vision des choses tend cependant à occulter le fait que la connaissance réside d'abord et avant tout dans les *têtes* : l'idée est pensée avant d'être fixée sur un support qui en permettra la conservation et la circulation. La dimension humaine est donc essentielle. Or, l'office notarial est avant tout une communauté humaine – notaires et collaborateurs – au service de l'activité notariale. Une étude de notaire dispose donc, en son sein, de sources essentielles de connaissance qui sont quelques fois largement sous exploitées, voire ignorées. Dans un contexte de concurrence accrue entre les professions du droit, prendre conscience de ces ressources internes à l'office notarial devient indispensable. Cet enjeu relève, pour l'essentiel, du *knowledge management* (ou management de la connaissance) et de la gestion des ressources humaines. Il ne saurait par conséquent être épuisé en quelques lignes. C'est pourquoi l'on se contentera d'évoquer trois aspects qui peuvent paraître les plus essentiels : l'identification des détenteurs de « savoirs critiques », l'identification des « personnages clés », et l'accueil de chercheurs au sein des offices notariaux.

§ I – LES DÉTENTEURS DE « SAVOIRS CRITIQUES »

161. Il est fréquent que les études ayant mis en place une politique de gestion des ressources humaines, ou qui ont la volonté de le faire, aient une approche centrée sur les coûts, en particulier les coûts salariaux. Dans la plupart des cas, l'objectif se résume ainsi à l'optimisation du ratio du coût salarial à l'acte. Les bouleversements liés à l'avènement de l'économie de la connaissance pourraient cependant conduire à remettre en cause la pertinence d'une telle approche, à moyen ou à long terme. La compétitivité réside en effet désormais essentiellement dans l'innovation⁽²⁶⁾ et dans une gestion efficace des connaissances. Or, chaque étude de notaire compte, en son sein, un ou plusieurs détenteurs de « savoirs critiques ». Il faut entendre par là des personnes qui détiennent un savoir dont l'utilité ne se manifeste pas forcément lors de l'activité quotidienne de l'office, mais qui s'avère pourtant indispensable à son

(26) V. par ex. : Bressé (P.), *et al.*, « Dossier innovation », *Journ. sociétés*, n° 129, avril 2015, p. 12-37.

fonctionnement et à son développement. Ces « savoirs critiques » sont très divers : connaissances juridiques dans un domaine particulier, compétences techniques (ex. : maîtrise particulière de l'outil informatique, maîtrise d'une langue étrangère, maîtrise de l'expression écrite, etc.), compétences sociales (ex. : aisance à l'oral, aisance en société), etc. Il faut, dans ce domaine, se départir de tout *a priori* quant à la nature des savoirs et à la personne de leur détenteur. Partir du principe que tel collaborateur, de par sa formation, par exemple, serait davantage susceptible de détenir un savoir critique qu'un autre serait certainement une erreur. Le principal risque est en effet que l'existence de ces détenteurs de « savoirs critiques » ne soit jamais découverte ou ne le soit que trop tard, typiquement après le départ du détenteur en question.

162. On peut imaginer le cas d'un caissier-taxateur dont on découvrirait, après son licenciement, qu'il était en réalité le seul de l'étude à savoir utiliser le logiciel de comptabilité, ou celui d'un collaborateur dont on constate qu'il était le seul de l'étude à même de traiter des dossiers avec des clients anglophones, ou encore celui d'une notaire assistante dont on s'aperçoit qu'elle disposait d'un clausier personnel représentant plusieurs années de travail. La notion de « savoir critique » peut cependant avoir une dimension beaucoup plus pratique : on peut tout aussi bien imaginer le cas du départ d'une standardiste dont on s'aperçoit, après coup, qu'elle faisait preuve d'un sang-froid très apprécié de la clientèle de l'étude... On le voit, les conséquences de l'ignorance que pourrait avoir l'étude de sa propre connaissance sont variées. Elles peuvent aller, dans le pire des cas, jusqu'à la paralysie de l'activité, en passant par l'apparition de coûts inutiles ou la disparition de perspectives de développement. Il est donc primordial pour l'office notarial d'accomplir un travail de connaissance de lui-même. Les entretiens d'embauche, les entretiens annuels d'évaluation (voire, en dernier recours, les entretiens préalables à un licenciement...) sont autant d'occasion de mieux connaître les personnes qui travaillent dans l'étude et de tenter ainsi d'identifier les détenteurs de « savoirs critiques ».

§ II – LES « personnages-clés »

163. Il existe, dans chaque office notarial, un ou plusieurs détenteurs de « savoirs critiques » qu'il faut tenter d'identifier. À travers la notion de « savoirs critiques », la connaissance est entendue dans son sens premier. Mais il importe également de tenir compte d'un autre type de connaissance : la connaissance entendue au sens de « personne connue ». En effet, chaque notaire, chaque collaborateur, s'insère dans un réseau de relations plus ou moins étendu et organisé. Il peut s'agir aussi bien d'un réseau formalisé (ex. : organisation professionnelle, association, etc.) que d'un réseau totalement informel comme peut l'être, par exemple, un réseau à caractère familial ou amical. Il existe ainsi dans l'étude un certain nombre de personnes qui, par les connaissances dont elles disposent – « connaissances » étant entendu cette fois au sens de « personnes » – présentent une importance stratégique : il s'agit des « personnages-clés ».

164. Comme précédemment, l'identification de ces personnages clés est, à l'heure de l'économie de la connaissance, un enjeu considérable, en particulier en termes de compétitivité. L'office notarial doit ainsi prendre conscience du « capital relationnel » de chacune des personnes qui travaillent en son sein. On pense bien

entendu aux perspectives que cette prise de conscience offre, directement, en termes de développement de la clientèle de l'office. Mais les gains peuvent tout aussi bien être indirects. Quand on sait, par exemple, les difficultés qu'il peut y avoir à communiquer avec certaines administrations ou certains professionnels et les conséquences que ces difficultés peuvent avoir sur les délais de traitement des dossiers, on imagine aisément l'enjeu que peut représenter le fait d'avoir identifié, au sein de l'étude, les personnes qui, par les liens (amicaux, professionnels, familiaux, etc.) dont elles disposent avec ces interlocuteurs, seront à même d'assurer la fluidité et la rapidité des échanges.

§ III – L'ACCUEIL DE CHERCHEURS AU SEIN DES OFFICES ?

165. Les « détenteurs de savoirs critiques » et les « personnages clés » sont deux sources essentielles de connaissance au sein de l'office notarial. Il s'agit cependant de sources dont chaque étude, qu'elle en ait conscience ou qu'elle l'ignore, dispose *a priori*. L'avènement de l'économie de la connaissance invite cependant à aller au-delà de l'identification des ressources « naturelles » de l'office en se posant la question de la recherche de sources nouvelles de connaissance. Ceci invite à s'interroger sur l'accueil de chercheurs au sein des offices. Cette possibilité semble en effet assez peu exploitée par la profession : manque de temps ou d'argent, craintes liées à l'accueil de personnes par trop déconnectées des réalités professionnelles, ignorance des dispositifs incitatifs, etc. De nombreuses justifications peuvent être avancées. La place essentielle que tient désormais l'innovation au sein de l'économie devrait cependant amener à réexaminer le rapport des offices notariaux avec la recherche en droit, en partant de plusieurs constats.

166. Le premier d'entre eux, probablement le plus évident, est qu'il existe une demande dans ce domaine. Si cette demande n'existe pas forcément au niveau de chaque étude, elle existe indéniablement au niveau de la profession. Ainsi, l'irruption croissante de l'informatique dans le domaine juridique, par exemple, pour ne citer qu'un phénomène emblématique de l'époque présente, pose de nombreuses questions dont les enjeux dépassent largement la simple pratique du droit. Il n'est que de penser aux débats qu'a pu susciter la mise en place de l'acte authentique électronique⁽²⁷⁾ ou aux difficultés que soulève la mise en place de la lettre recommandée électronique. La demande de recherche en droit, et en droit notarial en particulier, existe donc, et il paraît même possible d'aller jusqu'à dire qu'elle tend à s'amplifier.

167. Parallèlement à cette demande, il existe une offre. Le constat est ici indépendant du problème de l'insertion professionnelle des jeunes chercheurs. La recherche juridique en lien avec l'activité notariale présente en effet la particularité d'être, au contraire de ce qui vaut peut être pour d'autres disciplines davantage théoriques, aisément valorisable par les offices notariaux. En effet, ce type de recherche

(27) V., not. : Gautier (P.-Y.), « L'équivalence entre support électronique et papier, au regard du contrat », in *Droit et technique. Études à la mémoire du professeur Xavier Linant de Bellefonds*, Paris : Litec, 2007, p. 195-203 ; Lamberterie (I.) de (dir.), *Les actes authentiques électroniques. Réflexion juridique prospective*, Paris : La Documentation française (Perspectives sur la Justice), 2002, 279 p. ; Linant de Bellefonds (X.), « Notaires et huissiers face à l'acte authentique électronique », *JCP N*, n° 10, 7 mars 2003, 1196 ; Grimaldi (M.), Reynis (B.), « L'acte authentique électronique », *Defrénois*, 2003, art. 37798 ; Raynouard (A.), « Sur une notion ancienne de l'authenticité : l'apport de l'électronique », *Defrénois*, 2003, art. 37806 ; Catala (P.), « Le formalisme et les nouvelles technologies », *Defrénois*, 2000, art. 37210

présente nécessairement une dimension pratique plus ou moins importante. En d'autres termes, des échanges « gagnant-gagnant » peuvent aisément être mis en place dans ce domaine. Gain pour le chercheur, d'une part, dans la mesure où il est difficile de décrire de façon pertinente les problèmes en lien avec l'activité notariale sans connaître la pratique notariale. Gain pour les études, d'autre part, dès lors que l'accueil d'un spécialiste peut représenter un atout considérable en termes de compétitivité et d'innovation, comme en témoignent, par exemple, les travaux de l'ARNU⁽²⁸⁾ ou l'existence du prix de thèse Claude Thibierge, venant récompenser la recherche en matière notariale. Il ne fait guère de doute que les dispositifs permettant de valoriser la recherche, comme les conventions CIFRE⁽²⁹⁾ ou l'utilisation du crédit impôt-recherche⁽³⁰⁾, dont l'utilisation reste à ce jour assez confidentielle, pourraient davantage être mis à profit.

168. À tout le moins, le développement de la recherche en matière notariale pourrait s'envisager à une échelle non pas individuelle – celle des offices notariaux – mais collective, par l'intermédiaire des CRIDON, lesquels peuvent, de par leur organisation, être considérés comme naturellement prédisposés à l'accueil de jeunes chercheurs et à la valorisation de leurs travaux, au service de la profession. L'avenir pourrait ainsi passer par la création d'un véritable centre de recherche et de développement notarial, géré par la profession. L'apparition de demandes nouvelles (ex. : propriété intellectuelle, protection des données personnelles, identité numérique, etc.) et l'évolution des besoins actuels (expansion du commerce en ligne, dématérialisation, etc.) plaident certainement en faveur de la mise en place de telles institutions.

(28) Association Rencontres Notariat Université, 12, place du Panthéon (75005) PARIS. Cette association régie par la loi du 1^{er} juillet 1901 a pour but de développer des liens privilégiés entre le Notariat et l'Université. Fondée par Jean-Louis Magna, notaire à Paris et Jean Derruppé, professeur à la faculté de droit de Bordeaux en 1982, l'association s'est fixé les objectifs suivants : informer les étudiants sur le notariat ; attirer vers la profession notariale les meilleurs d'entre eux ; contribuer à la formation du corps notarial ; susciter et encourager les vocations pour l'enseignement notarial et développer les relations entre les enseignants universitaires et les notaires dans le but d'améliorer la pratique professionnelle. Source : Association Rencontres Notariat Université, *Présentation générale* [en ligne], disponible sur : <http://www.arnu.info/presentation-generale.php> (consulté le 23 novembre 2015).

(29) Conventions Industrielles de Formation par la Recherche. Ces conventions subventionnent toute entreprise de droit français qui embauche un doctorant pour le placer au cœur d'une collaboration de recherche avec un laboratoire public. Les travaux aboutiront à la soutenance d'une thèse en trois ans. Les CIFRE sont intégralement financées par le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche qui en a confié la mise en œuvre à l'Association Nationale de la Recherche et de la Technologie (ANRT). Source : Association Nationale de la Recherche et de la Technologie, *présentation* [en ligne], disponible sur : http://www.anrt.asso.fr/fr/espace_cifre/accueil.jsp#.VIN3snYve01 (consulté le 23 novembre 2015) ; v. Mialot (C.), Valory (S.), Tricot (D.), « De nouvelles opportunités pour les docteurs en droit . À propos de la loi Enseignement supérieur et recherche », *JCP G*, n° 41, 7 octobre 2013, doct. 1059, spéc. n° 16, note 7.

(30) Code général des impôts, art. 244 quater B ; BOI-BIC-RICI-10-10-20131009 ; *Mémento Francis Lefebvre - Fiscal* 2015, nos 10470 à 10505.

TITRE II

LA CANALISATION DE LA CONNAISSANCE

169. Les phénomènes liés à l'économie de la connaissance se traduisent notamment par la multiplication des sources d'information. Afin de ne pas se laisser submerger par cet afflux de données, il importe de mettre en place dans chaque étude une politique de gestion des sources de Connaissance. La mise en place de cette politique suppose la définition des besoins de l'office notarial (Chapitre I) et conduit à s'interroger sur les acteurs de la gestion des connaissances (Chapitre II).

CHAPITRE I

LES BESOINS

170. Dès lors que l'on envisage la Connaissance comme un flux se pose la question de savoir comment l'office notarial doit réagir face à ce flux. Doit-il le capter en totalité ? Doit-il n'en capter qu'une partie ? Dans l'affirmative, laquelle ? Répondre à ces interrogations participe de la définition des besoins de l'office notarial en termes de connaissance. Pour cela, il convient, de tenir compte des différents types de besoins que peut rencontrer une étude de notaire (Section I) mais également des moyens dont celle-ci dispose (Section II).

Section I – Les différents types de besoins

171. Les besoins en connaissance varient d'un office à l'autre. La structure de l'activité, l'implantation géographique, la conjoncture économique, le contexte réglementaire, les perspectives de développement à plus ou moins long terme, etc., sont autant de facteurs pouvant influencer sur ces besoins. Ce constat n'a certes rien de nouveau mais l'économie de la connaissance ne lui donne que plus d'acuité. En

effet, s'il était possible, à une époque, de définir une sorte de « standard » susceptible de convenir à chaque office, un tel rapport à la connaissance ne paraît plus envisageable aujourd'hui. Chaque étude de notaire doit désormais savoir ce qu'il lui est nécessaire de capter dans le flux de la Connaissance, faute de quoi ce flux ne pourra être mis à profit. En d'autres termes, avant de s'aventurer sur l'océan informationnel, il convient de se demander quels « poissons », c'est-à-dire quelles informations, l'on espère y pêcher.

§ I – BESOINS STRUCTURELS ET BESOINS CONJONCTURELS

172. Il semble possible de classer les besoins en Connaissance de l'office notarial en deux grandes catégories. Premièrement, les besoins que l'on pourrait qualifier de « structurels », c'est-à-dire ceux qui dépendent de la structure même de l'office notarial et qui se caractérisent par une certaine permanence dans le temps ou, à tout le moins, une évolution lente. Deuxièmement, les besoins que l'on pourrait qualifier de « conjoncturels », autrement dit ceux qui naissent de l'activité de l'office à un instant « t ». Au contraire des premiers, ces besoins ont un caractère éphémère : il s'agit de répondre à une demande qui n'est pas forcément appelée à se renouveler ou dont la teneur évoluera très rapidement. Ainsi, par exemple, disposer d'un abonnement à une revue d'actualités notariales est *a priori* un besoin structurel, dans la mesure où cette source de connaissance s'avère nécessaire et utile à n'importe quel office tout au long de son activité. En revanche, avoir accès à une formule relative à un acte très particulier est un besoin conjoncturel : il s'agit d'être en mesure de réaliser cet acte parce que l'occasion se présente dans un dossier quelconque, alors même que le notaire pourrait très bien n'avoir jamais plus à recevoir ce type d'acte à l'avenir.

173. Au regard de cette tentative de définition, l'identification des besoins structurels et conjoncturels n'apparaît pas forcément aisée. D'une part, parce que l'obligation d'instrumenter qui s'impose aux notaires exige, théoriquement, que n'importe lequel d'entre eux soit capable de répondre à n'importe quelle demande, à tout moment. Encore faudrait-il ne pas confondre la capacité qu'est censé avoir l'office à répondre, en permanence, à une demande donnée et le caractère permanent de cette même demande. D'autre part, parce que l'on a tendance à croire qu'un événement – pourtant rare – qui s'est produit (ex. : la nécessité de recevoir un acte atypique) aura vocation à se reproduire. Une étude attentive de l'activité de l'office notarial et de son environnement devrait néanmoins permettre de définir de grands équilibres et ainsi de préciser les besoins en termes de Connaissance.

§ II – RÉALISATION D'ARBITRAGES

174. L'identification des besoins en Connaissance présente notamment l'intérêt de permettre la réalisation de divers arbitrages. Un arbitrage financier tout d'abord. À l'heure où le modèle économique du notariat est remis en question, et au regard du coût élevé que peuvent représenter les différents modes d'accès à la connaissance (bases de données juridiques, abonnements aux revues, formations, etc.), il devient indispensable pour le notaire de savoir précisément ce qui autorise un investissement important, susceptible d'être rentabilisé sur le long terme, de ce qui impose, au

contraire, une approche en termes de coût à l'acte, dès lors que la demande n'est pas appelée à se reproduire. Pour prendre un exemple, volontairement caricatural, il est possible de se demander l'intérêt que peut présenter, pour un office de taille modeste voire moyenne et/ou confronté à des difficultés de gestion de l'espace, la conservation de collections complètes d'encyclopédies au format papier, nécessitant des mises à jour tout à la fois fastidieuses, longues et coûteuses, alors que l'accès aux informations contenues dans ces encyclopédies sera plus rapidement et plus efficacement assuré par la souscription d'un abonnement adéquat à une base de données d'un éditeur juridique et/ou par le recours aux services des CRIDON. Sur ce point, il faut observer que la fonction de centre de documentation qu'assurent les CRIDON semble peu utilisée, voire méconnue. Elle présente pourtant un intérêt de premier ordre. En effet, les notaires sont, de par leur formation, des juristes hautement qualifiés. Ce n'est donc pas le manque de compétence mais le manque de *temps* pour *exercer* leur compétence qui leur fait de plus en plus défaut. En réduisant voire en supprimant le fastidieux travail documentaire qui préside à toute recherche juridique, les CRIDON permettent donc au notaire de concentrer sa valeur ajoutée sur l'analyse proprement dite. Il y a donc fort à parier que la multiplication des sources d'information juridique conduite, dans un proche avenir, au développement de cette fonction des CRIDON.

175. L'identification des besoins permet la réalisation d'un arbitrage d'ordre matériel, ensuite. Davantage que des coûts il est ici question du *support* de la Connaissance. En effet, un besoin structurel ne devra, matériellement parlant, pas être satisfait de la même façon qu'un besoin conjoncturel. Le premier appellera davantage un support évolutif, susceptible d'être régulièrement mis à jour (ex. : base de données juridique) alors que le second pourra se satisfaire d'un support destiné à répondre efficacement, mais de façon ponctuelle, à une demande particulière (ex. : achat d'un ouvrage ou consultation du CRIDON).

176. L'identification des besoins permet, enfin, un arbitrage en termes de ressources humaines. Ainsi, par exemple, le développement d'un nouveau courant d'affaires appelé à se pérenniser (ex. : mise en place d'un « partenariat » avec un institutionnel) ou l'apparition d'une nouvelle activité au sein de l'office (ex. : ouverture d'un département de négociation immobilière) pourra nécessiter, suivant le cas, la mise en place d'une nouvelle formation professionnelle ou l'embauche de collaborateurs spécialisés, alors qu'une demande très occasionnelle pourra être satisfaite par l'intermédiaire d'une collaboration plus ou moins formalisée avec un autre office voire un autre professionnel du droit (avocat, juriste spécialisé, etc.).

Section II – L'adéquation aux moyens de l'office notarial

177. En tant qu'entreprise, l'office notarial ne peut, au stade de l'identification de ses besoins en Connaissance, se passer d'un raisonnement en termes de coûts. Ces mêmes besoins ne sauraient donc être définis sans prendre en compte les moyens dont dispose chaque étude, en vue d'assurer une gestion optimale de la Connaissance. En la matière, il est possible de raisonner à partir d'une distinction entre moyens matériels et moyens humains.

§ I – L'ADÉQUATION AUX MOYENS MATÉRIELS

178. Une gestion efficace des sources de Connaissance au sein de l'office notarial passe, tout d'abord, par la mise en adéquation de ces sources avec les moyens matériels disponibles. Ces moyens matériels sont ici entendus au sens large : taille et organisation des locaux, espace libre ou mobilisable, matériel informatique, moyens de communication, etc. Tous ces éléments sont susceptibles d'influer sur la façon dont l'étude va pouvoir gérer les différentes sources de Connaissance identifiées précédemment. Pour prendre un exemple, là encore caricatural, il serait absurde qu'une étude disposant de peu d'espace, décide de consacrer une partie de ses locaux à la création d'une bibliothèque. Non seulement cet espace risque d'empiéter sur des locaux plus essentiels à l'activité de l'office mais en plus, on peut douter que le notaire et les collaborateurs disposent, en pratique, du temps nécessaire pour le mettre réellement à profit.

§ II – L'ADÉQUATION AUX MOYENS HUMAINS

179. Les ressources humaines présentent cette particularité de constituer tout à la fois une source de Connaissance mais également un élément essentiel dans la gestion des connaissances. L'importance du personnel de l'office notarial, son ancienneté, sa formation, son expérience professionnelle, etc., seront dès lors des facteurs déterminants dans la politique de gestion des connaissances. Ainsi, pour reprendre un point évoqué précédemment, la souscription d'un abonnement à une base de données juridiques, par exemple, ne représente une gestion efficace de la connaissance que si l'étude dispose d'un personnel formé à l'utilisation de ces bases ou, du moins, susceptible de l'être. À défaut, l'investissement peut se révéler totalement contre-productif : perte de temps, impossibilité d'accéder à l'information pertinente, etc. Pour prendre un autre exemple, la souscription d'un abonnement à une revue « papier » n'a d'intérêt que si l'organisation de l'étude permet l'accès des personnes intéressées à cette source de Connaissance, en assurant la circulation de la revue, son classement, et en permettant sa réutilisation. Il arrive en effet, en pratique, que plusieurs abonnements à diverses revues soient souscrits sans véritable discernement et que ces revues, une fois réceptionnées, finissent sagement entassées dans un bureau quelconque... dans l'attente d'un hypothétique lecteur. La dématérialisation entre également en ligne compte : suivant la taille de l'office, la circulation de l'information juridique écrite sera peut-être plus efficacement assurée de façon dématérialisée. Dans ce domaine comme dans d'autres, les arbitrages doivent être effectués au cas par cas.

CHAPITRE II

LES ACTEURS

180. Évoquer la gestion de la Connaissance au sein de l'office notarial conduit à s'interroger sur le rôle des acteurs, c'est-à-dire des personnes qui vont, concrètement, mettre en œuvre cette gestion de la Connaissance. Dans ce domaine, les

bouleversements introduits par le développement de l'économie de la connaissance invitent à considérer avec un œil nouveau le rôle de chacun. Les progrès de l'intelligence artificielle en particulier, posent la question de l'apparition, à côté des acteurs traditionnels que sont les notaires et collaborateurs (Section I), d'acteurs nouveaux (Section II).

Section I – Les notaires et les collaborateurs

181. Au sein de l'office notarial, les notaires et les collaborateurs jouent un rôle essentiel dans la gestion de la Connaissance et en particulier des connaissances juridiques. L'informatisation et le développement des NTIC amène cependant à reconsidérer leur rôle, dans la mesure où la matière juridique est à présent devenue, dans une large mesure, accessible par tout un chacun. Au même titre que les médecins qui se voient opposer les diagnostics du *docteur Google*, les notaires ont à répondre aux conseils – plus ou moins avisés – de *maître Google*. La maîtrise de la Connaissance ne peut désormais s'envisager sans celle de l'outil informatique. C'est donc de la formation juridique et du rapport à l'outil informatique dont il sera question ici.

§ I – CULTIVER L'APTITUDE À LA CONNAISSANCE

182. Régulièrement remis en question, l'enseignement du droit et le système universitaire en général⁽³¹⁾ ont du faire face, ces dernières années, à au moins deux changements majeurs. Le développement des MOOCs⁽³²⁾, tout d'abord, rend théoriquement accessible par tous le contenu des enseignements universitaires. De façon quelque peu simplificatrice et provocatrice, on pourrait dire qu'à l'heure des MOOCs, la Connaissance n'est plus entre les mains des universitaires. À ce premier phénomène s'en ajoute un second, qui n'est certes pas propre à l'époque actuelle, mais qui tend néanmoins à s'amplifier, à mesure de l'informatisation du droit : l'inflation législative qui participe de l'« obsolescence programmée » du droit, évoquée précédemment. La probabilité qu'une matière enseignée au cours d'une année soit réformée deux ou trois fois avant que l'étudiant, devenu professionnel, n'ait à se pencher sur son application, augmente ainsi à mesure que s'effrite le souvenir du temps « où l'on faisait son droit une fois pour toutes⁽³³⁾ ». Ces observations conduisent à s'interroger sur la pertinence d'une approche centrée sur l'acquisition des connaissances. Il semble en effet que le problème essentiel ne soit plus celui de l'accès à l'information – qui se trouve désormais assuré par les nouveaux médias, indépendamment des structures d'enseignement –, mais celui du *traitement* de cette

(31) V. pour un aperçu synthétique des opinions en présence : Beaud (O.), Libchaber (R.), « Où va l'Université – Les chemins de la liberté », *JCP G*, n° 49, 1^{er} déc. 2014, doct. 1264 ; Jamin (Ch.), Xifaras (M.), « Retour sur la 'critique intellectuelle' des facultés de droit », *JCP G*, n° 4, 26 janv. 2015, p. 155-161.

(32) *Massive Open Online Courses*. V. par ex. : Tézenas du Montcel (A.), Benoît (M.), Bertheau (F.), Mitrofanoff (K.), « Apprendre en ligne. La révolution des MOOCs », *Challenges*, n° 377, 20-26 février 2014, p. 54-71.

(33) V. Daublou (G.), « Regards sur le vingtième siècle », *Defrénois*, 15 janvier 2001, n° 1, p. 30 et s., spéc. n° 1.

information⁽³⁴⁾. Comment, dès lors, (re)penser la formation des futurs juristes et des futurs notaires en particulier ?

183. Peut-être pourrait-on partir de deux constats assez simples. Le premier, serait que « *La connaissance du droit [est] toujours et nécessairement partielle*⁽³⁵⁾ », et que la formation juridique ne doit donc pas s'assigner pour objectif l'acquisition d'une connaissance exhaustive du droit positif. Son apport serait ailleurs. Le second, consisterait à se rappeler que : « [...] *le droit c'est [avant tout] un raisonnement qui conduit de données générales (législatives, jurisprudentielles, sociales, naturelles) à une solution d'espèce et de cette solution aux données générales, vers le juste*⁽³⁶⁾. ». Le développement des MOOCs semble en effet le démontrer : il ne suffit pas de savoir lire ni même de connaître le droit, et encore moins un cours de droit, pour prétendre être juriste. Encore faut-il, par un raisonnement adéquat, avoir la capacité de s'approprier la norme pour ensuite la mettre en œuvre. L'enjeu serait donc de *cultiver l'aptitude à la connaissance*, en développant chez les futurs juristes et les futurs notaires en particulier la capacité à chercher, analyser, intégrer et maîtriser rapidement la matière juridique. En somme il s'agirait de faire en sorte qu'ils puissent en saisir l'esprit et, autant que faire se peut, en anticiper les évolutions. Ce constat paraît s'imposer d'autant plus, que certaines réformes récentes (loi ALUR, loi PINEL, par exemple) démontrent qu'à l'instabilité législative s'ajoute désormais la dégradation de la qualité de la loi, dénoncée par tous les commentateurs. Déchiffrer les lignes du texte normatif ne suffit plus. Il faut également avoir la capacité de lire entre les lignes, ce qui passe par la maîtrise des différentes techniques d'interprétation juridique et par la capacité à extraire le sens de travaux préparatoires souvent pléthoriques. Au final, le développement d'un libre accès à la connaissance, loin de remettre en cause le rôle de l'Université et de la formation en général, pourrait donc bien au contraire les renforcer.

§ II – CULTIVER LA SPÉCIALISATION ?

184. Le notariat a, lui aussi, ses « marronniers » et il ne paraît pas excessif de dire que la question de la spécialisation en est un. Le débat refléurait à maintes occasions⁽³⁷⁾. Évoquer le rapport de l'office notarial à la Connaissance est probablement l'une d'entre elles. En effet, les phénomènes liés à l'économie de la connaissance qui ont été décrits se traduisent par une augmentation sans précédent du flux d'information. D'où l'idée que, si tous les notaires ne peuvent, chacun, appréhender ce flux dans sa totalité, tous pourraient, en revanche, en traiter une partie, par hypothèse celle correspondant à leur domaine de compétence. La spécialisation se présenterait dès lors comme une réponse possible à l'avènement de l'économie de la connaissance. Cette idée doit cependant être mise en perspective avec deux constats.

(34) V., en ce sens : Rosnay (J.), de, cité *supra* note 11.

(35) Atias (Ch.), « Progrès du droit et progrès de la science du droit », *RTD civ.*, 1983, p. 696, n° 4.

(36) Atias (Ch.), *op. cit.*, p. 693, n° 2.

(37) V. not. Aumont (F.), « Le notaire peut-il rester un généraliste du droit ? », in *Rapport du 38^e congrès du Mouvement Jeune Notariat. Droit et économie*, San Francisco, 18-24 novembre 2007, p. 279-284 ; Beaufume (V.), « Le notariat et la spécialisation », in *Rapport du 38^e congrès du Mouvement Jeune Notariat. Droit et économie, op. cit.*, p. 311-332.

185. Le premier s'impose de lui-même : la plupart des études pratiquent, de façon plus ou moins marquée, la spécialisation des collaborateurs, voire des notaires eux-mêmes. Fort logiquement, cette spécialisation *de fait* est généralement d'autant plus poussée que l'office notarial est important, donc que le nombre de collaborateurs est élevé. Dans une étude disposant de peu de personnel, en effet, chacun se doit, par la force des choses, d'avoir la main à tout. C'est d'ailleurs là l'occasion de remarquer, incidemment, que le débat lié à la spécialisation ne concerne pas avec la même intensité tous les offices notariaux.

186. Ce premier constat d'une certaine spécialisation de fait doit cependant être tempéré par un second : celui que le notaire demeure, par essence, un juriste généraliste. Cette caractéristique fait, pour ainsi dire, partie de l'ADN de la profession. Force est, en effet, de constater que les situations dans lesquelles le notaire est appelé à intervenir présentent quasiment toujours un caractère transversal, et que la plus-value attachée à l'intervention de l'officier public et ministériel se manifeste le plus souvent par sa capacité à disposer d'une *vision d'ensemble*. Partant, est-il davantage pertinent de suivre le mouvement en allant vers davantage de spécialisation, ou de chercher, au contraire à valoriser ce qui est un atout de la profession ?

187. À cet égard, il faut observer – en particulier au vu de la récente réforme des structures d'exercice professionnel – que l'heure est aux « services 360° » et aux guichets uniques, proposant un service « clé en main » permettant d'appréhender l'ensemble des aspects (juridiques, fiscaux, financiers, etc.) d'un dossier. Ainsi, et sauf à envisager la création de « pôles notariaux » groupant des notaires de chaque spécialité – ce qui ne paraît raisonnablement envisageable que dans les grandes villes – la segmentation des opérations par domaine de spécialité risque de rendre moins aisée la satisfaction de telles demandes. Ensuite, il semble que l'inflation législative crée un besoin accru de cohérence et de vision d'ensemble. Il devient rare en pratique que la complexité des faits s'accommode d'un raisonnement juridique cloisonné, sauf à risquer d'aboutir à des situations absurdes, où le droit n'est plus le fondement de la solution mais celui du problème. Enfin, il ne paraît pas possible, dans le cadre d'une réflexion sur la spécialisation, de faire fi de l'organisation de la profession, en particulier sur deux points. Le premier est sa cohésion : les notaires forment un « corps ». Le débat lié à la spécialisation ne peut donc être appréhendé qu'au niveau de la profession elle-même, et non au niveau des seuls offices notariaux. Le second point a trait à l'existence des CRIDON. Les professionnels n'ont en effet pas toujours conscience que les CRIDON offrent, de par leur structuration et leur politique de recrutement, notamment, un niveau sans équivalent en termes de compétences spécialisées qui tend peut-être à réduire la pertinence économique d'une spécialisation à l'échelle individuelle.

§ III – L'OMNIPRÉSENCE DE L'OUTIL INFORMATIQUE : « PRÉSUPPOSÉ D'APTITUDE » ET « PRÉSUPPOSÉ D'INAPTITUDE »

188. Il est frappant de voir à quel point le développement de l'informatique s'est accompagné d'une sorte de biais cognitif (*i.e.* une forme de pensée déviant de la pensée logique ou rationnelle) qui pourrait être désigné sous l'expression de « présumé d'aptitude ». Il s'agit de cette idée selon laquelle les générations qui sont nées

à une époque où l'outil informatique et les NTIC⁽³⁸⁾ faisaient déjà partie intégrante du paysage technologique – soit, approximativement, les personnes qui ont vu le jour à partir du début des années 1990 – maîtrisent, de façon innée, ces technologies. Ce « présumé d'aptitude » a son corollaire qu'on pourrait appeler, par effet de symétrie, « présumé d'inaptitude », selon lequel les générations précédentes ne maîtrisent pas ces nouvelles technologies et doivent, par conséquent, se former à leur utilisation. Ces présumés tendent cependant à être démentis par les faits.

189. S'il est vrai, que l'outil informatique est familier à certaines générations, cela ne signifie pas pour autant que celles-ci le maîtrisent spontanément. Elles peuvent certes avoir une aisance, une agilité que n'auront pas nécessairement d'autres personnes. Mais cette aisance et cette agilité peinent à masquer une utilisation de l'outil informatique qui demeure, bien souvent en réalité, très incomplète, car essentiellement intuitive. Au contraire, les générations précédentes appréhendent le plus souvent l'outil informatique comme une technique nouvelle, à l'utilisation de laquelle elles doivent se former pour pouvoir la maîtriser. Ce type d'approche est moins intuitive, parce que l'outil informatique y est envisagé comme une technologie complexe offrant peu de place à l'improvisation, mais pourtant davantage rationnelle, car elle implique une formation progressive à toutes les potentialités de l'outil informatique. Au final, derrière un apparent « fossé de génération », se cache en réalité une différence de rapport à l'outil informatique. Ces deux approches sont généralement représentées au sein d'une même étude. L'objectif est donc de parvenir à tirer parti de leur complémentarité.

§ IV – REPENSER LE RAPPORT À L'OUTIL INFORMATIQUE

190. Avec l'évolution des technologies, l'ordinateur est aujourd'hui au notaire ce que la plume d'oie était, autrefois, au tabellion. Or, de la même façon qu'il n'aurait pas été envisageable, à une époque antérieure, qu'un notaire ne maîtrise pas l'utilisation de la plume et du papier, il n'est plus envisageable aujourd'hui qu'un notaire ne maîtrise pas pleinement l'outil informatique. « *L'informatisation du droit est une chose trop sérieuse pour la laisser aux informaticiens* » écrivait le professeur Catala⁽³⁹⁾. Pourtant, dans les faits, l'outil informatique demeure encore assez largement considéré comme une affaire de spécialiste, dont la maîtrise est déléguée à des opérateurs externes à la profession (informaticiens, SSII, créateurs de logiciels informatiques, etc.). De même, et alors que l'informatique et les NTIC constituent, depuis longtemps déjà, une partie essentielle du métier de notaire, on ne peut que constater l'absence ou la quasi-absence de place laissée à la formation à l'utilisation de l'outil informatique et des NTIC dans le cursus des futurs notaires et collaborateurs. Ce constat pourrait s'expliquer, d'une part, par le « présumé d'aptitude » décrit plus haut, et d'autre part, par l'idée que cet enjeu relève de la formation professionnelle autrement dit que l'apprentissage s'effectuera « sur le tas », ce qui semble être assez largement le cas en pratique. Les enjeux sont pourtant trop essentiels pour que la maîtrise de ces technologies soit soumise aux aléas du parcours professionnel de chacun.

(38) Nouvelles technologies de l'information et de la communication.

(39) Catala (P.), *Le droit à l'épreuve du numérique. Juxta ex machina*, Paris : Puf (Droit, éthique et société), 1998, p. 11.

§ V – DE NOUVEAUX BESOINS DE FORMATION

191. Au regard de ce qui précède, un effort de formation pourrait être accompli, dans quatre directions principales : la formation à la maîtrise approfondie de l'outil informatique en général ; la formation à la maîtrise des outils informatiques spécifiques au notariat (logiciels de rédaction, acte authentique électronique, etc.) qui est certes, d'ores et déjà, bien assurée en pratique mais d'une façon qui n'est pas forcément homogène d'une étude à l'autre ; la formation aux NTIC, avec un accent mis sur les réseaux informatiques (Internet, Intranet, etc.) et les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, etc.) dont l'utilisation constitue un enjeu majeur ; et, enfin, la formation à la sécurité informatique. Ce dernier point fait en effet l'objet, ces dernières années, d'une véritable prise de conscience⁽⁴⁰⁾ et le gouvernement commence à se saisir des problèmes liés à la gestion de la sécurité informatique par les professionnels⁽⁴¹⁾. Les instances notariales se sont également emparées de cet enjeu. Dans un monde dominé par l'informatique, sécuriser cette technologie s'avère un préalable nécessaire pour garantir la sécurité juridique. Et garantir la sécurité juridique est l'une des fonctions essentielles du notariat. Bien évidemment, en même temps que l'on formule ces recommandations, on a conscience de leurs limites. Le notaire reste avant tout un juriste, et la formation initiale à l'utilisation et à la maîtrise des technologies informatiques ne saurait être envisagée autrement que comme le point de départ d'une formation qui devra nécessairement avoir un caractère continu, compte tenu de l'évolution constante des technologies. Il s'agit néanmoins de prendre conscience de la place tout à fait centrale que tiennent les technologies informatiques dans le paysage notarial et de l'enjeu que représente leur parfaite maîtrise pour le développement de la profession.

Section II – Le rôle essentiel des CRIDON

192. Le notariat a, depuis longtemps déjà, adopté une organisation permettant d'anticiper les conséquences du phénomène d'océan informationnel décrites plus haut. Cette anticipation s'est traduite par la mise en place des structures spécifiques que sont les Centres de Recherches, d'Information et de Documentation Notariale (CRIDON), dont le rôle est essentiel. L'existence de ces structures traduit une gestion à la fois collective, déléguée, et centralisée de la connaissance.

§ I – UNE FONCTION COLLECTIVE ET DÉLÉGUÉE

193. Comme on l'a vu, le notariat est amené à collecter des données à caractère personnel et des données à caractère économique. Il est également conduit à collecter des données à caractère juridique. Avec cette différence toutefois que, pour l'essentiel,

(40) V., par ex., dernièrement : Leonetti (F.-X.), *Guide de cybersécurité*, Paris : L'Harmattan, 2015, 324 p., préf. Marc Watin-Augouard.

(41) V. Agence nationale de la Sécurité des Systèmes d'Information (ANSSI), Confédération générale des petites et moyennes entreprises (CGPME), *Guide des bonnes pratiques de l'informatique. 12 règles essentielles pour sécuriser vos équipements numériques* [en ligne], disponible sur : <http://www.ssi.gouv.fr/particulier/guide/guide-des-bonnes-pratiques-de-linformatique/> (consulté le 23 novembre 2015).

ce travail n'est pas l'œuvre des notaires pris individuellement. Archivistes par obligation si ce n'est par vocation, les notaires ne sont pas pour autant des documentalistes. Le travail de documentation nécessite des compétences qui n'entrent pas dans la formation des praticiens de l'acte authentique. Au demeurant, l'activité notariale leur laisserait bien peu le loisir de les exercer. La profession a, dans ce domaine et depuis longtemps déjà, adopté un parti tout à fait original : celui d'une gestion collective et déléguée de l'information juridique, par l'intermédiaire des CRIDON.

194. La fondation du premier CRIDON, celui de Lyon, date ainsi de 1962. D'autres ont vu le jour par la suite⁽⁴²⁾, et la profession compte aujourd'hui cinq CRIDON, couvrant l'ensemble du territoire national, départements et collectivités d'outre-mer compris. Un tel maillage, source d'efficacité, est incontestablement une caractéristique de la profession très enviée par les autres praticiens du droit⁽⁴³⁾, et un atout pour son développement. Les CRIDON contribuent en effet à réduire les impacts négatifs liés à l'océan informationnel. En jouant un rôle de filtrage, tout d'abord, mais aussi de gestion et de conservation de l'information juridique. À titre d'exemple, la base de données du CRIDON de Paris représentée à l'heure actuelle l'équivalent de 18.926 volumes, soit 6.438.590 pages. Avec 137.167.008 paragraphes indexés, elle permet d'effectuer des recherches *full-text* sur des ouvrages ou périodiques dont l'ancienneté est parfois antérieure au ^{xx}e siècle. Il s'agit de prendre conscience qu'à l'heure actuelle, aucune autre structure (entreprise privée, université, bibliothèque publique, etc.) n'est en mesure de proposer une base de données de qualité équivalente. Ce constat n'est pas neutre lorsqu'on a conscience de l'importance des enjeux attachés à la numérisation des ouvrages. Collective et déléguée, la gestion de l'information juridique par les notaires est également centralisée.

§ II – UNE FONCTION CENTRALISÉE

195. Tant en raison de leur organisation que de leur nombre limité, les CRIDON assurent la centralisation de l'information juridique. La mise en place, depuis le début de l'année 2015, du « portail des 5 CRIDON » constitue, à cet égard, une avancée considérable. Là encore, ce mode de gestion et de diffusion de la Connaissance est un élément singulier de la profession. En effet, parce que le niveau d'exigence en termes de sécurité juridique est identique d'un notaire à l'autre, la circulation et la qualité de l'information juridique se doivent, pareillement, d'être identiques sur tout le territoire. La centralisation permet en outre d'assurer la cohérence de l'information juridique, ce qui s'avère particulièrement utile en matière notariale où l'activité est propice à la mise en place de « bonnes pratiques » unifiées. La centralisation permet enfin d'éviter que chaque office notarial se trouve tout à la fois en première ligne et désarmé face à l'océan informationnel, dans la mesure où la capacité à faire face et à traiter l'information est fortement dépendante des moyens matériels et humains dont dispose chaque étude et de l'organisation qu'elle est en mesure de mettre en place. Les observations qui précèdent conduisent à

(42) Paris (CRIDON de Paris), en 1964, Lille (CRIDON Nord-Est) en 1965, Nantes (CRIDON Ouest) et Bordeaux-Toulouse (CRIDON Sud-Ouest), en 1966.

(43) Quel notaire n'a jamais été confronté au cas d'un autre juriste lui demandant s'il avait la possibilité d'utiliser les services du CRIDON ?

constater, une fois de plus, que le rôle des CRIDON est très certainement appelé à se développer à l'avenir, mais peut être faut-il aussi s'interroger sur l'apparition de nouveaux acteurs.

Section III – L'intelligence artificielle, nouvel acteur ?

196. Le phénomène de massification des données que traduit le *Big data*, conduit à se poser la question du traitement de ces données par l'intelligence humaine. Leur quantité et leur variété, en particulier, rendent leur appréhension de plus en plus difficile, voire impossible, par le cerveau humain. D'où l'idée que le développement de l'intelligence artificielle, seule capable d'établir des corrélations entre des milliards d'informations, pourrait accompagner celui de l'économie de la connaissance. Assez peu marqué en matière juridique⁽⁴⁴⁾, le phénomène est en revanche très présent en médecine, particulièrement en oncologie, domaine dans lequel l'informatique cognitive – plus prosaïquement, les « robots médecins » – ne cesse de se développer⁽⁴⁵⁾. Alors, à quand un « robot notaire »⁽⁴⁶⁾ ? La question mérite d'être posée. Il semble toutefois qu'en l'état actuel des connaissances scientifiques, le développement de cet officier public et ministériel d'un type nouveau puisse rencontrer trois principaux obstacles.

§ I – L'OBSTACLE TECHNOLOGIQUE

197. D'un point de vue technologique, une première constatation s'impose. À s'en tenir au seul domaine médical – dans lequel l'intelligence artificielle est particulièrement développée et qui présente en outre certains points communs avec l'activité notariale (le notaire n'est-il pas le « médecin des âmes » ?) – l'intelligence artificielle ne se présente, à l'heure actuelle, que comme un soutien technique au rôle du médecin, qui demeure central. Par ailleurs, l'outil reste extrêmement coûteux, donc limité aux structures disposant d'importantes capacités financières. Cependant, à en croire la *loi de Moore*, précitée⁽⁴⁷⁾, une réduction des coûts est prévisible, à terme, qui devrait permettre une large diffusion de l'informatique cognitive. Ceci étant, hors la question des coûts, le remplacement de l'intelligence humaine par l'intelligence artificielle, si tant est qu'il soit souhaitable, n'apparaît possible qu'à condition d'admettre qu'il existe entre ces deux types d'intelligence une différence de degré. Autrement dit, cela suppose que l'intelligence artificielle soit à même d'égaliser voire de supplanter, à terme, l'intelligence humaine.

(44) V. cependant, les travaux du professeur Jean Sallantin, directeur de recherches au CNRS, Laboratoire d'informatique, de robotique et de microélectronique (LIRM) de Montpellier, spécialiste de l'intelligence des machines, portant sur l'intelligence artificielle appliquée à la rédaction des contrats.

(45) V. par ex. : Nora (D.), « Intelligence artificielle. Virtuel, mon cher Watson », *L'Obs*, n° 2651, 27 août 2015, p. 50-54.

(46) Rappr. : Augagneur (L.-M.), « Robots soignants : un défi pour le Droit » [en ligne], 11 mars 2016, disponible sur : <http://www.theconnectedmag.fr/droit-robots-soignants/> (consulté le 28 mars 2016).

(47) V. *supra* ++++

198. Or, en dépit de ce que pourraient laisser penser les progrès de l'informatique cognitive, certains chercheurs en neurosciences – suivant en cela une conjecture formulée en son temps par le physicien et mathématicien britannique Roger Penrose, ont émis l'hypothèse que la pensée humaine serait *quantique*⁽⁴⁸⁾. Entre l'intelligence humaine et l'intelligence artificielle il n'y aurait donc pas une différence de degré, mais une différence de *nature*. Sans entrer dans les détails de cette théorie, la pensée humaine reposerait ainsi sur une *superposition d'états*, non reproductible par l'intelligence artificielle. Et, bien que les recherches se poursuivent activement dans ce domaine, l'ordinateur quantique tient encore, en l'état actuel et raisonnablement prévisible de la science, davantage du mythe que de la réalité⁽⁴⁹⁾. Cela étant, le fonctionnement quantique du cerveau n'est à ce jour qu'une hypothèse qui n'a été ni démontrée ni confirmée. Mais sans aller jusque là, il paraît possible d'affirmer qu'au contraire d'une machine de Turing⁽⁵⁰⁾, le cerveau n'obéit pas à une logique purement déterministe : toute décision humaine ne procède pas d'un principe de causalité. Reste que c'est précisément cette dernière caractéristique que possèdent les ordinateurs qui fonctionnent suivant une logique d'apprentissage profond ou *deep learning*.

§ II – L'OBSTACLE PSYCHOLOGIQUE

199. Si l'obstacle technologique qui vient d'être décrit venait à être résolu, le développement d'un « robot notaire » n'en devrait pas moins, tout comme celui d'un « robot médecin » d'ailleurs, vraisemblablement faire face à un obstacle d'ordre psychologique. Médecine et notariat ont en effet cela de commun d'être des professions où la dimension humaine est essentielle. Dans ces conditions, il est permis de s'interroger sur l'accueil qui serait réservé à un « robot notaire », même doté d'une apparence, d'attitudes ou de sentiments humains. La seule conscience de s'adresser à une machine et non à un autre être humain pourrait, de ce point de vue, constituer un frein au développement de l'intelligence artificielle même s'il est difficile de présager des évolutions que connaîtra le rapport de l'Homme à la machine.

§ III – L'OBSTACLE TENANT AU DROIT LUI-MÊME ?

200. Pour finir, et ce constat est à mettre en relation avec l'observation effectuée plus haut quant au mode de fonctionnement de la pensée humaine, le déploiement de l'intelligence artificielle en matière juridique pourrait bien rencontrer un obstacle tenant au droit lui-même. En effet, comme on peut l'observer de façon empirique, le droit n'est que rarement, voire jamais, le résultat de l'application déterministe d'une règle juridique : une même cause n'engendre pas nécessairement les mêmes effets. Le non-déterminisme peut même être, dans certaines matières, une caractéristique

(48) V. par ex. : Fontez (M.), Poirier (H.), « On pense tous quantique », *Science & Vie*, oct. 2015, n° 1177, p. 54-68.

(49) V., cependant : Khalatbari (A.), « Les promesses de l'ordinateur quantique », *Sciences et avenir*, décembre 2015, n° 826, p. 44-49.

(50) Une machine de Turing est un modèle abstrait du fonctionnement des appareils mécaniques de calcul, tel un ordinateur et sa mémoire. Cet outil, mis au point par le mathématicien, cryptologue et informaticien britannique Alan Turing, en 1936, est toujours utilisé à ce jour en informatique théorique.

essentielle du droit⁽⁵¹⁾. Sur ce constat repose également la théorie développée par l'américain Cass Sunstein en économie du droit comportementale, selon laquelle, en droit, des « irrationalités » sont non seulement possibles mais extrêmement fréquentes⁽⁵²⁾. Le déterminisme n'est donc pas si courant en droit, ce qui n'aurait finalement rien de très étonnant. Il suffirait pour cela d'admettre qu'un raisonnement causal n'est pas toujours synonyme de Justice. Si elle devait se traduire par une mise en œuvre purement déterministe de la règle de droit, l'irruption de l'intelligence artificielle risquerait ainsi d'aboutir à l'éviction de toute idée de Justice. *Summa machina, summa injuria*? L'antique adage latin ainsi revisité pourrait au fond constituer une limite à l'application de l'informatique cognitive au droit. Tout en n'empêchant pas le développement de cet outil aux potentialités incontestables, il obligerait du moins, à cantonner celui-ci dans un rôle d'assistance⁽⁵³⁾. En définitive, faute de « robots-notaires », il pourrait bien y avoir, dans un futur proche, apparition de « robots notaires-assistants », suivant une logique de développement similaire à celle actuellement à l'œuvre en médecine. Tout comme dans le domaine médical, la robotisation pourrait en effet être vue comme permettant de gagner en précision tout en minimisant les risques. On imagine cependant l'ampleur des bouleversements qui en résulteraient pour l'activité notariale, de même que les difficultés juridiques qui devraient préalablement être surmontées, notamment en ce qui concerne le statut du robot⁽⁵⁴⁾.

201. Ainsi, envisagée comme un flux, la Connaissance est pareille à un fleuve, sinuant au sein de l'office notarial, dont il faut tout d'abord identifier les sources, avant de tenter d'en canaliser les eaux, afin qu'elles puissent irriguer chacune des parties de l'étude. Évoquer la puissance de ce fleuve suffit cependant à comprendre que l'office notarial ne saurait en arrêter le cours. En même temps qu'il en constitue la source, l'office notarial en est donc aussi l'embouchure. C'est pourquoi, après avoir évoqué la circulation de la Connaissance au sein de l'office notarial, on se penchera sur la diffusion de cette Connaissance hors de l'office notarial.

(51) V., par ex. : Carbonnier (J.), *Sociologie juridique*, Paris : Puf (Thémis droit), 1978, p. 54 et 371 ; v. aussi, pour un constat plus général de l'« irrationalité » du droit : Carbonnier (J.), *Études de psychologie juridique*, Annales de l'université de Poitiers, deuxième série, t. II, 1949, p. 16-17.

(52) V. Deffains (B.), Ferey (S.), « L'économie du droit entre révolution cognitive et tournant réaliste », *Revue française d'économie*, 2012/4, vol. XXVII, p. 45-80, spéc. p. 67. La théorie développée par Sunstein se distingue ainsi, notamment, de celle développée par Friedrich von Hayek, selon laquelle l'interprétation en droit s'impose au juge.

(53) V. sur ce point : Loiseau (G.), « Des robots et des hommes », *D.*, 26 novembre 2015, n° 41, p. 1.

(54) V. Augagneur (L.-M.), *op. cit.*, *loc. cit.*

TITRE III

LA CONNAISSANCE : UN FLUX HORS DE L'OFFICE NOTARIAL

202. Le flux de la Connaissance n'est pas à l'office notarial ce que le feu est à l'emblème de François I^{er} : l'office s'en nourrit, certes, mais il ne l'éteint pas. Tout à la fois lieu de production et d'utilisation de la Connaissance, les études ont également vocation à en assurer la diffusion, au cours de leur activité quotidienne. Ce faisant, chaque office ne se cantonne cependant pas à un rôle purement passif. Des contraintes existent, en effet, qui l'obligent à un certain filtrage du flux sortant, car toute Connaissance n'est pas forcément bonne à diffuser. C'est pourquoi envisager la diffusion de la Connaissance hors de l'office notarial amène à étudier la maîtrise (Sous-titre I), puis la diffusion du flux sortant (Sous-titre II).

I

La maîtrise du flux sortant

203. En matière de diffusion de la Connaissance, l'évolution rapide des technologies et, en particulier, l'informatisation massive de la société ont conduit à une inversion de paradigme. À l'heure des NTIC, en effet, l'accès à l'information est tout à la fois rapide, facile, massif et délocalisé. Les technologies de communication à distance, l'internet en particulier, permettent l'accès aux données stockées sur un serveur informatique à partir de n'importe quel endroit de la planète, pourvu que l'on dispose du matériel *ad hoc*. La diffusion de la Connaissance n'est donc plus un problème. La *protection* de la Connaissance en est, en revanche, très certainement devenu un. À cela s'ajoute que, de par la nature même de son activité et le statut qui s'impose aux notaires, l'office notarial s'insère naturellement dans une logique de *maîtrise* du flux de Connaissance. Comment dès lors concevoir cette maîtrise ? Pour tenter d'apporter une réponse à cette question, il semble que deux aspects essentiels doivent être pris en compte : l'évolution des risques (Chapitre I) et l'évolution des règles (Chapitre II).

CHAPITRE I

L'ÉVOLUTION DES RISQUES

204. Les risques liés à la diffusion de la Connaissance n'ont, en eux-mêmes, rien de nouveau. De tout temps, les offices notariaux ont été détenteurs d'information demandant à être protégées. L'évolution des technologies a cependant fait considérablement évoluer ces risques. La dématérialisation des données et l'informatisation des échanges aboutissent en effet à rendre inefficaces les mesures de protection *physiques* de l'information, ce qui se manifeste aussi bien au niveau des risques externes (Section I) que des risques internes (Section II) auxquels peut se trouver confronté l'office notarial.

Section I – Les risques externes

205. Il s'agit là des risques dont l'origine est *extérieure* à l'office notarial. Ces risques sont, bien évidemment, multiples. Deux seront ici évoqués, comme étant peut-être les plus représentatifs des menaces nouvelles générées par l'économie de la connaissance : le piratage informatique et la surveillance informatique.

§ I – LE PIRATAGE INFORMATIQUE

206. « Dans une économie de la connaissance, les données stratégiques d'une entreprise font l'objet d'une véritable prédation. De fait, le vol de ces informations représente chaque année des centaines de milliards d'euros de pertes pour les entreprises. Il procède majoritairement du piratage informatique [...]»⁽⁵⁵⁾. En tant qu'entreprise, l'office notarial n'échappe pas au constat qui précède⁽⁵⁶⁾. Il est même possible de considérer que, compte tenu de la nature et de l'organisation de leur activité – désormais totalement ou quasi totalement informatisée – les notaires sont particulièrement exposés au risque de piratage informatique. Pourtant, la prise de conscience semble relativement récente en la matière. Cela tient peut être au fait que, dans les médias comme dans l'esprit du public, les menaces liées au piratage sont généralement associées aux entreprises détenant un secret industriel (ex. : fabricant automobile pour prendre l'exemple de la récente affaire Renault) ou en lien avec la défense nationale (ex. : entreprise d'armement), ce qui n'est a priori pas le cas d'un office notarial. Le notaire n'en détient pas moins – et il s'agit là d'un constat tout à fait général – des informations confidentielles qui demandent à être protégées.

207. Or, l'actualité récente, notamment à travers la médiatique affaire *Woerth-Bettencourt*, par exemple, a révélé, s'il en était besoin, l'importance des enjeux

(55) Assemblée nationale, Amendement n° CL23 présenté par M. Pietrasanta et M. Urvoas au projet de loi n° 2110 renforçant les dispositions relatives à la lutte contre le terrorisme, 21 juillet 2014, exposé sommaire.

(56) V., par ex. : Delzanno (C.), « Confidentialité des données vs office notarial », *Dr. et patrimoine*, n° 252, novembre 2015, p. 18.

(politiques, financiers, etc.) qui peuvent être liés à certains secrets de famille. De façon plus générale, de part leur situation au cœur de l'activité économique, et en particulier des activités liées à l'immobilier, les offices notariaux ont connaissance d'informations sensibles concernant des investissements français ou étrangers. Il n'est que de penser, par exemple, aux actes d'acquisition – nécessairement notariés – des terrains constituant l'assiette foncière des états-majors et services centraux du ministère de la défense, dans le XV^e arrondissement de Paris (le fameux « *Balargone* »). Certes, il est probable qu'en eux-mêmes, ces données ne soient pas à proprement parler sensibles. Elles n'en sont pas moins en lien avec un projet intéressant, *directement, et au plus haut niveau, la défense nationale*. Indépendamment des constats qui précèdent, l'office notarial n'est pas à l'abri d'un dysfonctionnement ou d'une paralysie temporaire ou définitive de son système informatique suite à un acte de malveillance voire à une simple erreur de manipulation.

208. Comment dès lors, faire face à ces risques ? La mise en place, au sein des études, de chartes d'utilisation des technologies de l'information et de la communication est une réponse possible. Il pourrait également s'agir de développer la sensibilisation et la formation des notaires et des collaborateurs à la sécurité informatique comme cela a été proposé précédemment. Des marges de progression existent probablement, en la matière. Avec la banalisation de l'usage des dispositifs de stockage externe (clés USB) et la généralisation de l'usage des *smartphones*, peu d'études ont en effet conscience que ces matériels peuvent introduire dans leur système informatique, à l'insu même de leur utilisateur, des virus ou des logiciels espions. De même, l'usage généralisé des *e-mails* comme outil de communication engendre des risques nouveaux : pratique du *phishing*, diffusion non maîtrisée d'informations couvertes par le secret professionnel, etc. En la matière, l'organisation de la profession et le statut du notariat sont assurément des atouts. Ils permettent en effet la mise en place d'outils collectifs de gestion des risques (sensibilisation des acteurs, serveurs de messagerie sécurisés, logiciels de cryptage adaptés, etc.).

§ II – LA SURVEILLANCE INFORMATIQUE

209. « *Le nuage informatique est entré dans le langage courant ; de la même manière, il nous touche dans nos usages quotidiens dès lors que nous pratiquons toutes et tous le Cloud, comme M. Jourdain la prose, sans le savoir*⁽⁵⁷⁾. ». Big data, océan informationnel... l'économie de la connaissance marque aussi l'avènement d'une évolution majeure dans la gestion des données informatiques, à laquelle n'échappe pas le notariat : celle du Cloud computing ou « informatique dans les nuages ». Comme le précise un auteur⁽⁵⁸⁾ : « *Il s'agit, pour simplifier, d'une informatique totalement délocalisée où les données et les programmes applicatifs sont stockés sur des serveurs distants auxquels les postes clients, réduits au simple rôle d'interface, accèdent au travers d'une connexion Internet cryptée appelée VPN (Virtual Private Network)*. ». Ce nouveau visage de l'informatique, d'ores et déjà intégré aux usages de la profession, notamment à

(57) « Comment gagner la confiance des individus à l'ère du Big data », *Cahiers de droit de l'entreprise*, n° 6, novembre-décembre 2014, p. 9-18, spéc. p. 11.

(58) Lévêque (Ch.), « La révolution du cloud computing », *Le journal de l'assemblée de liaison*, n° 64, novembre 2014, p. 26.

travers la constitution de data rooms accessibles en ligne par les différentes parties à une opération, ne va pas sans susciter des questions nouvelles. En effet, en dépit de ses indéniables avantages⁽⁵⁹⁾ (absence de mise à jour, mobilité et extensibilité, sécurité et récupération des données, etc.), le cloud computing n'est pourtant pas exempt d'inconvénients : forte dépendance par rapport à la qualité du débit Internet, risque de dépendance par rapport aux fournisseurs de solutions cloud, perte de maîtrise de l'implantation des données, etc. Il faut bien avoir à l'esprit qu'en fait d'externalisation et de dématérialisation des données, le cloud computing signifie en pratique la relocalisation de ces mêmes données dans les data centers gérés par les exploitants de cloud, avec les risques que cela implique en termes de perte de la maîtrise de l'information stockée.

210. Une réflexion doit très probablement être menée en la matière, afin d'élaborer des solutions conformes avec les exigences de l'activité notariale, ce qui pourrait notamment passer par la mise en place d'un cloud propre à la profession, comme ont déjà pu le faire les avocats⁽⁶⁰⁾. Au-delà de cet enjeu, le cloud computing pose, de façon plus générale, la question de la sécurité des données stockées dans le cloud. Les nuages ont en effet cela de particulier que chacun, d'où qu'il se trouve, peut les observer. La massification des données à laquelle aboutit la pratique du cloud computing conduit donc à s'interroger sur les dangers liés à une surveillance tout aussi massive des données stockées dans le cloud et, en particulier, des données à caractère personnel. Plusieurs scandales ayant trait à l'intrusion des pouvoirs publics dans des systèmes logeant des données informatiques, notamment à des fins de lutte antiterroriste – en particulier les affaires *Prism* et *US Patriot act* – ont récemment contribué à révéler la réalité et l'ampleur de la menace⁽⁶¹⁾. Si les atteintes à la sécurité et à la confidentialité des données ont généralement été commises en vertu de la législation en vigueur outre-Atlantique, il faut cependant avoir conscience que « [...] *l'arsenal législatif français permet tout autant que le US Patriot Act d'accéder à des données stockées en Europe, par des prestataires européens*⁽⁶²⁾ ».

211. La situation soulève d'autant plus d'inquiétudes que, comme a pu le constater la CNIL, les prestataires sont peu disert sur les mesures techniques et organisationnelles mises en œuvre pour garantir la sécurité et la confidentialité des données⁽⁶³⁾. Ajoutée à la récente invalidation, par la Cour de Justice de l'Union Européenne du *Safe Harbor*⁽⁶⁴⁾, cette situation pourrait inciter, à l'avenir, à refuser

(59) Lévêque (Ch.), *op. cit.*, *loc. cit.*

(60) V. Berrebi (C.), « Le cloud privé des avocats, le secret professionnel et la confidentialité des correspondances », *Gaz. Pal.*, 17-18 octobre 2014, nos 290 à 291, p. 12-14, spéc. p. 13.

(61) V. Weinbaum (N.), « La protection des données personnelles à l'épreuve du nuage informatique », *JCP E*, n° 46, 13 novembre 2014, p. 37-43, spéc. nos 17 et 18.

(62) Weinbaum (N.), *op. cit.*, n° 21.

(63) Weinbaum (N.), *op. cit.*, n° 25.

(64) Le *Safe Harbor*, est la décision de la Commission européenne du 26 juillet 2000 organisant les conditions juridiques permettant aux flux de données personnelles de circuler librement depuis l'Europe vers les États Unis ; v. not. : Quemener (M.), « La fin du *Safe Harbor* au nom de la protection des données personnelles : enjeux et perspectives », *RLDI*, n° 120, novembre 2015, p. 22-24 ; Derieux (E.), « Encadrement du transfert des données personnelles de l'Union Européenne vers les États-Unis d'Amérique », *RLDI*, n° 120, novembre 2015, p. 25-29 ; Padova (Y.), « Le *Safe Harbor* est invalide. Et après ? Analyse des fondements de l'arrêt de la CJUE et de ses conséquences », *RLDI*, n° 120, novembre 2015, p. 50-64 ; Griguer (M.), « Invalidation du *Safe Harbor* : quel impact pour les entreprises ? », *Cahiers de droit de l'entreprise*, n° 6, novembre-décembre 2015, p. 70-72.

toute solution de *cloud computing* assurée par un prestataire implanté outre-Atlantique ou déléguée à un prestataire implanté sur ce territoire⁽⁶⁵⁾. Elle pourrait inciter en outre à mettre en place un prestataire géré directement par la profession ou, du moins, satisfaisant aux clauses d'un cahier des charges spécifiquement établi en fonction des exigences propres à l'activité notariale. Là encore, l'organisation et les moyens dont disposent le notariat sont des atouts car ils permettent d'apporter une solution collective à des problèmes qui concernent directement l'ensemble des offices notariaux.

CHAPITRE II

LES RISQUES INTERNES

212. Les risques liés à la diffusion de la Connaissance ne sont pas seulement externes à l'office notarial. Ils existent aussi à l'intérieur de l'office lui-même. Toute personne amenée à travailler en son sein est en effet susceptible, dès lors qu'elle a ou peut avoir accès, à un moment donné, au système informatique de l'étude, de prendre connaissance des données qui y sont conservées. Suivant que l'intention de l'auteur de l'intrusion s'avère malveillante ou vise, au contraire, à dénoncer des actes répréhensibles, se posera la question du vol de données ou celle de la protection des lanceurs d'alerte.

§ 1 – NOTARIAT ET VOL DE DONNÉES

213. Le problème du vol des données n'est pas une création de l'ère numérique. Déjà, à l'époque de la plume et du papier, rien n'empêchait un individu malintentionné de soustraire frauduleusement des documents appartenant à un office notarial. Jusqu'à une époque relativement récente, le vol supposait cependant, nécessairement, la soustraction *matérielle* de la chose d'autrui, ce qui pouvait s'avérer délicat en pratique. Il n'est que de penser à cette scène tirée du film *La Taupe*⁽⁶⁶⁾, où un acteur incarnant un agent des services secrets britanniques⁽⁶⁷⁾, doit déployer une stratégie très élaborée pour pouvoir faire sortir du MI6 certains documents (trouver un prétexte pour accéder au dossier, détourner l'attention des agents de surveillance pour en subtiliser le contenu, éviter le contrôle de la sacoche contenant les documents confidentiels, etc.). Le développement des techniques de reproduction (ronéotypie puis photocopie) avait, en son temps, fait évoluer ce risque : soustraire physiquement l'original n'était plus nécessaire pour pouvoir disposer de son contenu. Reste qu'il n'en demeurerait pas moins nécessaire de soustraire *matériellement* une copie.

(65) V. à cet égard : Griguer (M.), *op. cit.*, spéc. p. 71.

(66) Alfredson (T.), *La Taupe (Tinker Tailor Soldier Spy)*, Working Title Films. StudioCanal, 2011, 127 min.

(67) Benedict Cumberbatch *alias* Peter Guillam.

214. La plupart des données étant désormais dématérialisées, le risque lié au vol a pris un tour nouveau. Outre, que l'accès peut s'effectuer à distance et non plus seulement au sein de l'entreprise détenant les documents, le volume des données pouvant être subtilisées n'est dorénavant plus limité que par la capacité de stockage du support utilisé (clé USB, disque dur externe, *smartphone*, etc.). Autant dire qu'en pratique ce volume est quasiment illimité. À cela s'ajoute que l'information peut tout aussi bien être détournée sans aucunement faire l'objet d'un stockage sur un support matériel. Il s'agit alors, purement et simplement, d'un « vol d'information ». Or, jusqu'à une époque très récente, le droit pénal se montrait désarmé face à ce type de menace.

§ II – NOTARIAT ET LANCEURS D'ALERTE

215. L'évolution qu'a connu la société de l'information ces dernières années est venue mettre sur le devant de la scène médiatique un phénomène nouveau, auquel le notariat pourrait bien être confronté dans un proche avenir : celui des *lanceurs d'alerte*. La fameuse affaire *Wikileaks*, du nom du site Internet d'une association ayant diffusé au public, en 2010, des informations confidentielles notamment en lien avec la diplomatie américaine, hante encore les mémoires. Or, il ne paraît pas faire de doute que, tant en raison de l'ampleur que de la nature de son activité, le notariat fasse partie des professions susceptibles d'être concernées un jour ou l'autre par ce phénomène. En effet, les offices notariaux sont, dans le cadre de leur activité quotidienne, amenés à recueillir nombre de données confidentielles. Celles-ci sont d'ailleurs très diversifiées : vie privée, fiscalité, patrimoine, etc. En outre, elles peuvent concerner des personnes politiquement exposées (PEE) au sens où l'entend la réglementation relative à la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme⁽⁶⁸⁾. La profession ne semble donc pas pouvoir se passer d'une réflexion en la matière.

216. Là encore, le risque en lui-même n'est pas nouveau, simplement l'évolution des technologies et de la réglementation en ont modifié le visage. À l'ère numérique, en effet, il devient possible d'accéder facilement et rapidement à des données informatiques souvent mal ou insuffisamment protégées et il s'avère tout aussi facile et rapide de les copier et de les diffuser à très grande échelle. Par ailleurs, si rien n'empêchait, jusqu'à une époque récente, un individu de faire part au public de ses soupçons au sujet d'un crime ou d'un délit sur la base d'informations auxquelles il avait accès dans le cadre de son activité professionnelle, cette pratique était dans les faits assez rare compte tenu des risques qu'elle présentait pour le dénonciateur : sanctions professionnelles, poursuites judiciaires, etc. On verra cependant que l'évolution du cadre juridique conduit à jeter un regard nouveau sur ce phénomène.

(68) V. Code monétaire et financier, art. L. 561-1 et s., spéc. art. L. 561-10 2° : « Les personnes mentionnées à l'article L. 561-2 appliquent des mesures de vigilance complémentaires à l'égard de leur client, en sus des mesures prévues aux articles L. 561-5 et L. 561-6, lorsque :

[...]

2° Le client est une personne résidant dans un autre État membre de l'Union européenne ou un pays tiers et qui est exposée à des risques particuliers en raison des fonctions politiques, juridictionnelles ou administratives qu'elle exerce ou a exercées pour le compte d'un autre État ou de celles qu'exercent ou ont exercées des membres directs de sa famille ou des personnes connues pour lui être étroitement associées ; »

CHAPITRE III

L'ÉVOLUTION DES RÈGLES

217. L'évolution des risques, tout comme l'apparition de risques nouveaux, ont conduit le législateur à faire évoluer les règles encadrant la diffusion de la Connaissance. Évoquer tout d'abord les règles existantes (Section I), puis les règles nouvelles (Section II), permet de dessiner les contours de cette évolution.

Section I – Les règles existantes

218. La nécessité de maîtriser la diffusion de la Connaissance n'est pas non plus une création de l'ère numérique. Des règles, dont certaines très anciennes, ont très tôt été mises en place en vue de répondre à cet impératif. Avant d'aborder les dispositions dont la création a été rendue spécifiquement nécessaire par l'évolution des technologies, il faut donc s'interroger sur les règles préexistantes à cette évolution. Parmi les plus emblématiques de celles qui s'imposent à l'office notarial, figurent certainement le secret professionnel et la loi informatique et libertés.

§ 1 – LE SECRET PROFESSIONNEL

219. Il est presque banal de le rappeler tant il s'agit, là encore, de l'ADN de la profession, mais le notaire est soumis au secret professionnel. Toute réflexion au sujet de la diffusion de la Connaissance hors de l'office notarial ne peut dès lors être menée sans avoir à l'esprit cet impératif. Sur ce point, il est intéressant de constater que ce qui est parfois dénoncé dans les médias comme un travers de la profession – sa propension au *secret* – constitue également, dans l'esprit du public, l'un de ses atouts. Le notaire est une personne à qui l'on peut se *confier*. Il est l'archétype du *tiers de confiance*. Il s'agit là, incontestablement, d'un véritable trésor de la profession. Synonyme de dématérialisation des échanges, l'économie de la connaissance, génère en effet un besoin accru de confiance : à l'heure de l'anonymat relatif des échanges à distance, savoir à qui se fier devient une question essentielle. De ce point de vue, le secret professionnel auquel sont soumis les notaires fait incontestablement figure de garantie, car il est *général* et *absolu*⁽⁶⁹⁾. On ne saurait mieux dire.

220. Le sens de cette expression demande cependant à être précisé. En effet, contrairement à ce que sa formulation pourrait laisser croire, elle ne signifie pas que le secret professionnel ne souffre aucune exception. Elle veut dire simplement que ces exceptions sont limitativement énumérées par la loi. À l'heure où la diffusion de la Connaissance devient un enjeu essentiel, cette particularité pourrait être vue comme une source de rigidité, dans la mesure où elle conduit à poser un principe général de non diffusion de tout ce dont le notaire a connaissance dans l'exercice

(69) Art. 3.4 du Règlement national ; v. Sagaut (J.-F.), Latina (M.), *op. cit.*, *loc. cit.*

de ses fonctions⁽⁷⁰⁾. Un tel constat est certainement excessif. Pour figées qu'elles puissent paraître au regard de leur ancienneté, les règles relatives au secret professionnel sont en réalité *évolutives*. L'avènement de l'économie de la connaissance a en effet été à l'origine d'un inversement des enjeux. Ces derniers ne sont plus liés à la diffusion de la Connaissance. Ils sont, au contraire, liés à sa protection. Partant, le caractère général du secret professionnel est assurément un gage de son caractère évolutif. En ce qu'il est général, le secret porte en effet sur l'*information*, sans égard à son support. Sa portée n'est donc en rien modifiée par l'évolution des technologies. Le caractère absolu du secret professionnel a quant à lui pour effet de renvoyer au législateur la responsabilité d'édicter, si l'évolution des enjeux liés à la diffusion de la Connaissance le justifie, des exceptions nouvelles au secret professionnel. On verra d'ailleurs que c'est déjà en partie le cas, indirectement, par l'intermédiaire de la réglementation relative aux lanceurs d'alerte⁽⁷¹⁾. Ainsi, le secret professionnel auquel sont tenus les notaires permet-il, par sa définition même, de répondre aux problèmes nouveaux que soulève l'économie de la connaissance.

§ II – LA LOI INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

221. Prenant rapidement conscience des enjeux liés au développement de l'outil informatique, et en particulier au traitement automatisé des données à caractère personnel, le législateur a très tôt réagi par la mise en place d'un cadre protecteur, par l'intermédiaire de la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 *relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés*, dite « loi informatique et libertés », venue notamment instituer la Commission Nationale Informatique et Libertés (CNIL), chargée d'en faire respecter les dispositions. En tant que responsable d'un traitement de données à caractère personnel utilisé dans le cadre d'une activité professionnelle, le notaire fait évidemment partie des professionnels entrant dans le champ d'application de cette loi⁽⁷²⁾. Comme le soulignait en son temps un auteur : « Cette législation originale et remarquable trouve son fondement dans le souci de garantir les libertés individuelles et les droits personnels du consommateur dans un monde où les progrès constants de l'informatique ont bouleversé les conditions de collecte, de stockage et de communication des informations⁽⁷³⁾. ». En la matière, le législateur a résolument fait preuve d'anticipation : en dépit de l'évolution considérable des technologies depuis 1978, le principe posé par l'article 1^{er} de la loi, selon lequel : « L'informatique doit être au service de chaque citoyen. Son développement doit s'opérer dans le cadre de la coopération internationale. Elle ne doit porter atteinte ni à l'identité humaine, ni aux droits de l'homme, ni à la vie privée, ni aux libertés individuelles ou publiques. », n'a rien perdu de son actualité⁽⁷⁴⁾. Au contraire, à l'heure où la question de la valorisation des données personnelles soulève des inquiétudes croissantes parmi la population⁽⁷⁵⁾, il fait

(70) *Ibid.*

(71) *V. infra.*

(72) Loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 *relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés*, art. 5, I., 1°.

(73) Gombret (A.), « Informatique, libertés et Notariat », *JCP N*, n° 11, 18 mars 1994, 100318, n° 1.

(74) *V.*, par ex. : Mestre (J.), « Bigger than big brother ? », *RLDC*, n° 132, décembre 2015, p. 3.

(75) *V.*, par ex. : « Comment gagner la confiance des individus à l'ère du Big data », *Cahiers de droit de l'entreprise*, n° 6, novembre-décembre 2014, p. 9-18, spéc. p. 10 : « Dans le baromètre de la confiance du groupe LaPoste de juin 2014 il était clair que plus de 80 % des sondés s'interrogeaient sur la protection des informations personnelles, et se disaient inquiets que l'on puisse accéder à leurs informations. ».

toujours figure de référence, notamment lorsqu'il est question d'évaluer l'opportunité des adaptations qu'il convient d'apporter à la réglementation⁽⁷⁶⁾.

222. Dès l'origine, la loi informatique et liberté a donc été conçue comme un cadre évolutif. Force est, d'ailleurs, de constater que les difficultés actuellement suscitées par les nouveaux phénomènes liés à l'économie de la connaissance (*Big data*, *cloud computing*, etc.) portent avant tout sur des problèmes liés au respect des dispositions de la loi plutôt qu'au contenu de la loi elle-même. Ce contenu n'a d'ailleurs connu de modifications notables qu'avec la loi du 6 août 2004⁽⁷⁷⁾. Ainsi, l'un des nouveaux défis à laquelle doit faire face la CNIL consiste à « [...] trouver un point d'équilibre entre exploitation économique des données personnelles et protection du droit des personnes⁽⁷⁸⁾ ». Avec l'évolution de l'économie, la question de la commercialisation des données à caractère personnel est en effet devenue un enjeu majeur, auquel n'échappent pas les offices notariaux. Certains auteurs ont ainsi pu évoquer la valorisation des données issues du *Big data* notarial comme une piste de réflexion dans le cadre de la recherche de nouvelles perspectives de développement de la profession⁽⁷⁹⁾. En l'état actuel du cadre législatif et réglementaire, la commercialisation, par les offices notariaux, des données personnelles qu'ils sont amenés à collecter dans le cadre de leur activité paraît cependant exclue. On peut d'ailleurs se demander si, face aux inquiétudes que soulèvent la collecte et la commercialisation des données à caractère personnel, le notariat, allant ainsi à rebours des pratiques de la plupart des entreprises commerciales, n'aurait pas tout à gagner à l'avenir à se poser comme un acteur essentiel de la protection des données⁽⁸⁰⁾. À tout le moins le statut contraignant de la profession et le « capital confiance » dont jouissent les notaires pourraient-ils inviter à explorer cette voie. À l'heure où le législateur est animé de la volonté de permettre à toute personne *via* la désignation d'un « tiers de confiance », de définir des directives relatives à la conservation et la communication de ses données à caractère personnel après son décès⁽⁸¹⁾, les nouveaux marchés du notariat ne sont peut être pas ceux que l'on croit...

223. Ainsi, le secret professionnel et la loi informatique et liberté forment un corps de règle qui, de par son caractère évolutif, permet d'ores et déjà d'appréhender la plupart des difficultés soulevées par la diffusion de la Connaissance, dans un contexte de multiplication et d'accélération des échanges. L'apparition de difficultés nouvelles a cependant rendu nécessaire l'élaboration de règles nouvelles.

(76) En ce sens, v. : Falque-Pierrotin (I.), « La CNIL face à l'économie de la donnée », *D.*, 2015, p. 2432.

(77) Loi n° 2004-801 du 6 août 2004 relative à la protection des personnes physiques relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés. Pour être tout à fait complet, il convient cependant d'évoquer les modifications devant être apportées, s'il venait à être adopté, par le projet de loi pour une République numérique : v. Douville (Th.), « Présentation sommaire du projet de loi pour une République numérique », *JCP E*, n° 47, 19 novembre 2015, act. 872 ; on signalera également l'arrivée annoncée, à l'horizon 2018, d'un futur règlement européen sur la protection des données personnelles (au sujet duquel la Commission, le Parlement et le Conseil européen sont parvenus à trouver un accord, le 15 décembre 2015) qui devrait logiquement conduire à une mise en harmonie des dispositions de la loi dite « informatique et libertés ».

(78) Falque-Pierrotin (I.), *op. cit.*

(79) Luzu (F.), *op. cit.*, *loc. cit.*

(80) V., à cet égard : « Comment gagner la confiance des individus à l'ère du Big data », *op. cit.*, *loc. cit.* : « [...] le respect des individus par l'adoption de hauts standards de protection des données offre des atouts concurrentiels. »

(81) V. Douville (Th.), *op. cit.*, § 1.

Section II – Les règles nouvelles

224. La règle des trois « V » (Volume, Variété, Vélocité), qui sert à définir le *Big data* permet également, de façon plus générale, de caractériser les échanges d'information à l'ère numérique. Ce contexte dans lequel doit désormais être appréhendée la question de la diffusion de la Connaissance, a conduit le législateur à instaurer des règles nouvelles qui visent à protéger ceux qui détiennent l'information et ceux qui peuvent être amenés à la diffuser. La législation relative au vol d'information et celle concernant la protection des lanceurs d'alerte traduisent assez bien ces objectifs antagonistes.

§ I – LE VOL D'INFORMATIONS

225. L'apparition de ce risque nouveau que constitue le « vol d'informations » a donné du fil à retordre aux juges du droit⁽⁸²⁾, et pour cause : le vol étant défini comme la « *soustraction frauduleuse de la chose d'autrui*⁽⁸³⁾ », comment qualifier de la sorte ce qui porte non pas sur une chose mais sur une *information* et qui, au surplus, n'aboutit pas à en déposséder son propriétaire, l'information étant simplement recopiée ? Ce constat a conduit la Cour de cassation à donner une interprétation nouvelle de l'article 311-1 du Code pénal, en considérant que la soustraction frauduleuse est l'utilisation de la chose, sans le consentement de son propriétaire⁽⁸⁴⁾. Il est toutefois probable que l'œuvre interprétatrice n'ait guère l'occasion de démontrer son utilité, car entretemps, le cadre législatif a évolué. Depuis l'entrée en vigueur de la loi n° 2014-1353 du 13 novembre 2014 renforçant les dispositions relatives à la lutte contre le terrorisme, l'article 323-3 du Code pénal dispose en effet que : « *Le fait d'introduire frauduleusement des données dans un système de traitement automatisé, d'extraire, de détenir, de reproduire, de transmettre, de supprimer ou de modifier frauduleusement les données qu'il contient est puni de cinq ans d'emprisonnement et de 150 000 € d'amende. Lorsque cette infraction a été commise à l'encontre d'un système de traitement automatisé de données à caractère personnel mis en œuvre par l'État, la peine est portée à sept ans d'emprisonnement et à 300 000 € d'amende* ».

226. L'apparition d'une incrimination du « vol de données », n'a cependant pas résolu toutes les difficultés dès lors que, bien souvent en pratique, la sanction pénale – si sanction pénale il y a – risque d'arriver trop tard. Les informations détournées auront pu être massivement recopiées, diffusées, publiées, etc. Le risque doit donc être anticipé, ce qui passe nécessairement par la mise en place de dispositifs de restriction d'accès ou de contrôle (ex. : impossibilité de connecter un dispositif de stockage externe, type clé USB). Il faut cependant avoir conscience qu'en la matière, une maîtrise totale du flux d'information sortant de l'office paraît illusoire. À défaut de dispositif de stockage externe, le détournement d'informations pourra toujours

(82) V. Du Manoir de Juaye (Th.), « Liberté d'expression et secret des affaires », *RLDI*, n° 118, août-septembre 2015, p. 51-55 ; Auroy (B.), « Le vol de données informatiques ou l'avènement de la "soustraction 2.0" », *RLDI*, n° 120, novembre 2015, p. 30-33 ; Beaussonie (G.), « L'entrée dans l'ère du vol par téléchargement : à propos de l'épilogue (provisoire ?) de l'affaire Bluetouff », *JCP G*, n° 30-35, 27 juillet 2015, 887.

(83) Code pénal, art. 311-1.

(84) Du Manoir de Juaye (Th.), *op. cit.*, p. 52.

s'effectuer *via* une simple boîte mail ou un dispositif de stockage en ligne (ex. : *cloud* privé). Il faut par ailleurs remarquer que le développement de pratiques nouvelles, comme le travail à distance – qui suppose la mise en place d'un accès à distance au système informatique de l'office notarial – peuvent accroître les risques. Il est probable que les observations qui précèdent conduisent, à l'avenir, à la mise en place d'une logique nouvelle en matière de diffusion de la Connaissance, en partant du principe que tout ce qui est informatisé est également susceptible d'être diffusé par voie informatique. Un tel constat risque de conduire un jour ou l'autre à se poser la question de l'opportunité du développement du « tout-numérique ».

§ II – LA PROTECTION DES LANCEURS D'ALERTE

227. Jusqu'à une époque assez récente, la pratique des lanceurs d'alerte se trouvait, du moins en droit français, dissuadée *de facto* par les risques (professionnels, disciplinaires, etc.) qu'elle faisait courir au dénonciateur. Bénéficiant depuis 2007 d'une protection initialement limitée à certains secteurs d'activité et à la révélation de certains crimes ou délits⁽⁸⁵⁾, les lanceurs d'alerte jouissent désormais d'une protection à caractère général. Inscrite dans le Code du travail, celle-ci couvre l'ensemble des faits constitutifs d'un crime ou d'un délit dont le salarié peut avoir connaissance dans l'exercice de son activité professionnelle⁽⁸⁶⁾. Seuls les faits constitutifs d'une contravention sont exclus du dispositif. Il faut souligner que, depuis l'entrée en vigueur de la loi n° 2015-912 du 24 juillet 2015 *relative au renseignement*, la protection a même été étendue aux services de renseignements⁽⁸⁷⁾ ! Là réside la principale nouveauté : si les notaires étaient, en leur qualité d'officier public et ministériel, tenus – en dehors des obligations particulières qui leurs incombent en vertu de la réglementation relative à la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme – d'une obligation plus générale de dénonciation à l'autorité publique des crimes et délits dont ils pouvaient avoir connaissance dans l'exercice de leurs fonctions⁽⁸⁸⁾, le phénomène des lanceurs d'alerte est susceptible

(85) V. Lenoir (N.), « Les lanceurs d'alerte. Une innovation française venue d'Outre-Atlantique », *JCP E*, n° 42, 15 octobre 2015, 1492, spéc. n° 22.

(86) V. Code du travail, art. 1132-3-3 : « *Aucune personne ne peut être écartée d'une procédure de recrutement ou de l'accès à un stage ou à une période de formation en entreprise, aucun salarié ne peut être sanctionné, licencié ou faire l'objet d'une mesure discriminatoire, directe ou indirecte, notamment en matière de rémunération, au sens de l'article L. 3221-3, de mesures d'intéressement ou de distribution d'actions, de formation, de reclassement, d'affectation, de qualification, de classification, de promotion professionnelle, de mutation ou de renouvellement de contrat, pour avoir relaté ou témoigné, de bonne foi, de faits constitutifs d'un délit ou d'un crime dont il aurait eu connaissance dans l'exercice de ses fonctions.*

En cas de litige relatif à l'application du premier alinéa, dès lors que la personne présente des éléments de fait qui permettent de présumer qu'elle a relaté ou témoigné de bonne foi de faits constitutifs d'un délit ou d'un crime, il incombe à la partie défenderesse, au vu des éléments, de prouver que sa décision est justifiée par des éléments objectifs étrangers à la déclaration ou au témoignage de l'intéressé. Le juge forme sa conviction après avoir ordonné, en cas de besoin, toutes les mesures d'instruction qu'il estime utiles. » ; v. aussi : « Les lanceurs d'alerte contre les crimes et délits et leur protection contre les représailles », *JCP S*, n°s 51-51, 17 décembre 2013, act. 502.

(87) V. Lenoir (N.), « Les lanceurs d'alerte. Une innovation française venue d'Outre-Atlantique », *JCP E*, n° 42, 15 octobre 2015, 1492, spéc. n° 24.

(88) Code de procédure pénale, art. 40-2 : « *Toute autorité constituée, tout officier public ou fonctionnaire qui, dans l'exercice de ses fonctions, acquiert la connaissance d'un crime ou d'un délit est tenu d'en donner avis sans délai au procureur de la République et de transmettre à ce magistrat tous les renseignements, procès-verbaux et actes qui y sont relatifs.*

de concerner tout salarié de la profession. Comme le souligne un auteur : « *Chaque membre de la société civile est invité à œuvrer à la détection et à la prévention de tous types d'infractions ou d'atteintes à l'éthique*⁽⁸⁹⁾. ». Deux aspects méritent particulièrement l'attention. Tout d'abord, en cas de litige, c'est-à-dire, concrètement, si le salarié est sanctionné pour avoir exercé ce qu'il estimait être un droit d'alerte, il reviendra à l'employeur de prouver que sa décision est justifiée par des éléments objectifs, étrangers à la déclaration ou au témoignage de l'intéressé⁽⁹⁰⁾, sous réserve toutefois que le salarié présente des éléments de fait permettant de présumer qu'il a relaté ou témoigné de bonne foi des faits constitutifs d'un crime ou d'un délit. Ensuite, la protection des lanceurs d'alerte n'est pas limitée aux dénonciations à l'autorité publique ou administrative. Elle s'étend également aux faits relatés directement à certaines institutions comme les *médias*... Quand on sait le nombre d'information « sensibles » susceptibles de circuler dans les études, il y a de quoi frémir !

228. Qu'on ne se méprenne pas ici sur le sens du propos : il n'est bien entendu pas question de critiquer la protection mise en place par la loi pour protéger les lanceurs d'alerte. Il s'agit simplement d'avoir conscience qu'en faisant reposer l'application de cette protection essentiellement sur la bonne foi du dénonciateur – avec toute la subjectivité qui s'attache à cette notion – le législateur a créé de véritables bombes à retardement dès lors qu'une dénonciation, même fondée sur des informations qui se révèlent *in fine* inexacte, ne pourra donner lieu à des poursuites si son auteur avait des raisons légitimes de soupçonner la commission d'un crime ou d'un délit. Concrètement, au stade de l'intervention du juge chargé de contrôler la bonne application de la loi, le mal risque donc fort – une fois n'est pas coutume – d'être déjà fait... Comment, dès lors, anticiper ce risque lié à la maîtrise du flux sortant de l'information ? Il est probable que des mesures devront être mise en place au sein de l'office notarial. En effet si, au contraire, de ce qui vaut dans les pays anglo-saxons⁽⁹¹⁾, la pratique consistant à associer les représentants de la société civile – notamment les salariés – au fonctionnement de la Justice demeure à ce jour assez peu développée en France, il est bien évident qu'une telle pratique se veut désormais encouragée par le cadre législatif récemment mis en place.

229. Partant, il convient d'en anticiper les conséquences. Cela pourrait passer, d'une part, par un examen plus attentif du profil des personnes amenées à travailler sur des dossiers identifiés comme « sensibles » et, d'autre part, par la mise en place, à l'instar de ce qui est prévu dans les pays anglo-saxons⁽⁹²⁾ ou en matière financière⁽⁹³⁾, de procédures spécifiques internes à l'étude. On pourrait notamment penser à la mise en place d'une procédure ou d'un règlement intérieur faisant obligation au salarié de faire part en premier lieu de ses soupçons à son supérieur hiérarchique, afin d'éviter des initiatives dont les conséquences pourraient s'avérer désastreuses. Il semble également possible de réfléchir à la mise en place d'une procédure anonyme de

(89) V. Lenoir (N.), *op. cit.*, *loc. cit.*

(90) V. « Les lanceurs d'alerte contre les crimes et délais et leur protection contre les représailles », JCP S, précité.

(91) V. Lenoir (N.), *op. cit.*, spéc. n° 2.

(92) V. Lenoir (N.), *op. cit.*, spéc. n° 9.

(93) V. Poulle (J.-B.), Kahn (S.), « *Le whistleblowing : réflexions sur les derniers développements en matière financière* », *RDBF*, novembre-décembre 2015, p. 19-23, spéc. nos 13-16.

signalement en interne qui se présenterait comme un préalable au signalement aux autorités publiques ou aux médias, ce dernier n'étant effectué qu'en cas d'inertie de la hiérarchie voire de volonté délibérée de l'entreprise d'étouffer une « affaire »⁽⁹⁴⁾.

II

La diffusion du flux sortant

230. Après avoir évoqué les principales contraintes et les principaux risques attachés à la diffusion de la Connaissance hors de l'office notarial, il importe à présent de se demander comment, en pratique, celui-ci joue son rôle de passeur de Connaissance. Il faut donc à présent s'intéresser aux modes de diffusion ainsi qu'aux destinataires de la Connaissance. Les destinataires du flux sortant sont évidemment multiples : clients, administrations, tiers, etc. Il serait donc difficile de tous les évoquer. C'est pourquoi l'on se limitera aux échanges entre offices notariaux (Chapitre I), lesquels s'insèrent dans une évolution des modes de diffusion de la connaissance (Chapitre II).

CHAPITRE I

LES ÉCHANGES ENTRE OFFICES NOTARIAUX

231. L'organisation et la structuration du notariat font des autres offices notariaux des destinataires privilégiés de la Connaissance diffusée hors de l'office notarial. Cette situation peut notamment s'expliquer par le fort maillage territorial qui caractérise la profession. Si la plupart des échanges s'effectuent à l'échelle du territoire national (Section I), l'avènement de l'économie de la connaissance a également rendu nécessaire la mise en place d'outils de coopération à dimension européenne et même, internationale (Section II).

Section I – Les échanges à l'échelle du territoire national

232. En raison tant de la nature même de leur activité, que de l'organisation professionnelle dans laquelle ils s'insèrent, les offices notariaux ont toujours pratiqué, entre eux, l'échange d'informations. Cependant, plusieurs facteurs comme l'accélération des transactions, l'évolution des technologies de l'information et de la

(94) V. pour un exemple des pratiques mises en place dans certains groupes : Lenoir (N.), *op. cit.*, spéc. n° 27.

communication ou encore les modifications de l'environnement législatif font progressivement apparaître des besoins nouveaux en la matière. Au-delà de la mise en commun d'informations à caractère notarial, on peut donc s'interroger, de façon plus générale, sur la mise en commun d'informations juridiques, notamment dans le cadre d'un travail en réseau.

§ I – LA MISE EN COMMUN D'INFORMATIONS NOTARIALES

233. À l'échelle du territoire national, l'échange d'informations à caractère notarial est une pratique quotidienne des offices notariaux : correspondance avec les confrères, demandes de pièces ou de copies d'actes, etc. Les dossiers susceptibles d'être traités uniquement « en interne » sont en pratique relativement rares. L'observation de ces échanges révèle cependant qu'un assez fort individualisme est encore de mise en la matière. La plupart des offices notariaux veillent, plus ou moins fortement, à conserver l'information dont ils sont les détenteurs (ex. : minutes, plans, données relatives au client) et les outils permettant de mutualiser ces informations demeurent encore assez peu développés. Il existe certainement plusieurs raisons à cela. Le secret professionnel en est probablement une, en ce qu'il fait interdiction au notaire de diffuser auprès de ses confrères certaines informations dont il peut avoir connaissance. À cela s'ajoute, probablement aussi, le fait que chaque office notarial se conçoit comme une entreprise indépendante disposant d'un « capital informationnel » qu'elle tient à préserver.

234. Il est toutefois probable qu'à l'avenir, l'intérêt de la profession passe par la mutualisation de l'information. On peut ici prendre l'exemple de la mise en place par le Conseil Supérieur du Notariat, en réaction aux dispositions de la loi ALUR⁽⁹⁵⁾, de la base *copronot* permettant la mutualisation entre offices notariaux des règlements de copropriété et des documents qui leurs sont associés (plans, etc.)⁽⁹⁶⁾. Il fait cependant assez peu de doute que d'autres outils permettant de faciliter et d'accélérer les échanges – en particuliers ceux portant sur les actes authentiques – entre offices notariaux pourraient être développés. L'appartenance à une organisation commune susceptible d'assurer l'encadrement de ces échanges pourrait favoriser ce type d'initiative. Reste toutefois que le développement de ces outils n'est pas sans susciter plusieurs questions. Pour n'effleurer que l'une d'entre elles, le statut particulier des minutes peut, dans les faits, constituer un frein à leur communication. En effet, si les minutes sont des archives publiques⁽⁹⁷⁾ dont le notaire n'est en principe que le dépositaire⁽⁹⁸⁾, il n'en reste pas moins que ces documents contiennent des informations à caractère privé, notamment la convention des parties. En outre, leur diffusion soulève des problèmes en termes de propriété intellectuelle : le rédacteur d'un acte notarié peut-il, en la matière, être assimilé à un auteur ? Dans l'affirmative, de quel(s) droit(s) disposerait-il ? Quid en cas de pluralité de rédacteurs ? Etc.

(95) Loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové, dite loi « ALUR », JORF, n° 0072, 26 mars 2014, p. 5809.

(96) V. : NVP, novembre-décembre 2015, n° 315, p. 10.

(97) Code du patrimoine, art. L. 211-4 c).

(98) V. Montoux (D.), J. Cl. Notarial formulaire, V°. Acte notarié, fasc. 60, nos 5 et s.

§ II – LA MISE EN COMMUN D'INFORMATIONS JURIDIQUES ?

235. Le développement de l'économie de la connaissance conduit également à porter la réflexion vers l'échange d'autres informations que celles issues des documents proprement notariaux. À cet égard, on peut signaler la proposition émise par un auteur de créer un Service Statistique de Réponse en Droit (SSRD)⁽⁹⁹⁾. De façon synthétique, cet outil peut être présenté comme visant à permettre la réalisation de sondages d'opinion à l'échelle d'un panel représentatif d'une profession juridique donnée – les avocats, en particulier – et ce, afin de pouvoir « saisir », à un instant « t », l'appréhension d'une question de droit par cette même profession. Semblable projet pourrait-il s'appliquer au notariat ? Là encore, tenter d'apporter des éléments de réponse à cette question ne peut passer que par la prise en compte des spécificités liées à l'organisation de la profession. L'existence des CRIDON, en particulier, en ce qu'ils réunissent en leur sein non seulement des consultants sensibilisés à la pratique professionnelle mais aussi des universitaires, semble en effet déjà répondre, en grande partie, aux besoins qu'aurait vocation à satisfaire le SSRD. Au demeurant, il semble ressortir de l'exposé de la façon dont ce nouvel outil serait appelé à fonctionner⁽¹⁰⁰⁾ que le rôle de celui-ci n'épuiserait en rien celui des CRIDON. Peut être pourrait-il, en revanche, le compléter, en fournissant des renseignements plus précis et plus exhaustifs sur la réalité de la pratique des professionnels. Encore faudrait-il, cependant, que certains difficultés d'ordre à la fois théorique et pratique soient résolues (définition du panel considéré comme représentatif, choix des professionnels interrogés, méthode d'interrogation, coût, financement, etc.).

§ III – LE TRAVAIL EN RÉSEAU

236. Les notaires n'ont pas attendu l'avènement de l'économie de la connaissance pour mettre en place des réseaux permettant l'échange d'informations, de savoirs-faires particuliers, de compétences, etc., autrement dit pour assurer une diffusion plus efficace et plus profitable de la Connaissance. Dans ce domaine comme dans d'autres, il s'agit de donner corps à la logique suivant laquelle l'union fait la force. Ces réseaux font, depuis de nombreuses années déjà, partie intégrante du paysage notarial. Il peuvent prendre diverses formes (associations, groupements d'intérêt économique, etc.) et répondre à divers objectifs (ciblage d'une clientèle particulière, développement de partenariats à l'échelle internationale, etc.). Par ailleurs, au-delà de la création de simples réseaux de coopération entre membres d'une même profession, la récente loi du 6 août 2015, dite « loi Macron », tend à favoriser la constitution de véritables réseaux capitalistiques, notamment par la redéfinition des règles applicables à la constitution des sociétés de participations financières de professions libérales (SPFPL). On peut se demander si l'avènement de l'économie de la connaissance est de nature à encourager le développement de ces réseaux. Cela revient cependant essentiellement à s'interroger sur l'état de l'existant. Il est donc peut être davantage intéressant de se demander si, à côté de ces réseaux qui peuvent

(99) V. : Dondero (B.), « Un nouvel instrument de connaissance du droit pour la pratique : le projet SSRD », JCP E, n^{os} 31-35, 30 juillet 2015, p. 37-40.

(100) V. : Dondero (B.), *op. cit.*, p. 38 et s.

être qualifiés de « formalisés », en ce qu'ils obéissent à un cadre juridique précis et présentent une certaine permanence, l'évolution des technologies de l'information et de la communication ne va pas conduire à l'apparition de réseaux de coopération tout à fait informels, à l'instar de ce qui se pratique pour certains projets en lien avec les hautes technologies⁽¹⁰¹⁾.

237. La création de ces réseaux dits « informels » semble avoir fait son apparition dans le cadre de la réalisation de projets présentant une ampleur et/ou une complexité particulière, et qui de ce fait nécessitent de recourir à des professionnels hautement spécialisés. Ces derniers étant généralement très sollicités, il s'avère souvent difficile de les réunir en un seul lieu pour les faire travailler sur un même projet. En outre, en raison de la valeur et du caractère très spécifique de leur savoir-faire il n'est généralement pas possible ou, à tout le moins, pas pertinent sur le plan économique, de solliciter de leur part une intervention à caractère permanent. On remarquera à ce stade que ce type de configuration peut tout à fait se présenter en matière notariale si l'on songe, par exemple, à des projets immobiliers de grande ampleur nécessitant un haut niveau de compétence juridique. Pour reprendre l'exemple qui précède, les intervenants sont mis en relation par l'intermédiaire d'une plateforme de travail collaborative en ligne, et s'engagent par contrat à consacrer un certain nombre d'heures sur un temps donné à la réalisation d'un projet, chacun apportant à ce projet son savoir faire. La particularité de ce type d'initiative par rapport aux collaborations qui se pratiquent déjà en matière notariale paraît résider dans le fait que l'intervention du professionnel trouve essentiellement sa cause dans la *compétence* qu'il peut mettre au service du projet et non dans l'existence d'un lien contractuel avec les commanditaires de ce même projet. La piste peut sembler intéressante. Elle pourrait notamment, sans remettre en cause les fondements de la profession, constituer une réponse à la question de la spécialisation ou à celle de la difficulté à saisir, au sein d'un même office notarial, la complexité croissante de certaines réalisations. Il ne fait cependant pas de doute que la mise en place de ce nouveau type de travail en réseau soulèverait plusieurs difficultés qui, sans paraître insurmontables, demanderaient à être résolues au préalable. On pense, en particulier, aux spécificités liées à l'intervention du notaire (devoir de conseil, modalités de rémunération, responsabilité, etc.).

Section II – L'échange d'informations à l'échelle européenne et internationale

238. S'il s'effectuent principalement à l'échelle du territoire national, les échanges d'informations entre offices notariaux passent également par la création de réseaux de coopération à l'échelle européenne et internationale. L'internationalisation croissante des situations, facilitée par le développement de la libre circulation des individus et des capitaux, fait certainement du développement de ces réseaux l'un des enjeux majeurs du notariat de demain.

(101) V. par ex. : Devillard (A.), « L'Hyperloop en voie de construction », *Sciences et avenir*, décembre 2015, n° 826, p. 103.

§ 1 – LE DÉVELOPPEMENT DE RÉSEAUX DE COOPÉRATION À L'ÉCHELLE EUROPÉENNE ET INTERNATIONALE

239. Si l'échange d'informations entre offices notariaux, à l'échelle du territoire national, est dores et déjà bien développé, l'avènement de l'économie de la connaissance, phénomène qui touche l'ensemble de la planète, pose la question de la mise en place de réseaux de coopération à plus grande échelle, c'est-à-dire à la dimension européenne, voire mondiale. En la matière, le notariat dispose d'un atout majeur : l'existence d'un maillage qui couvre – et depuis longtemps – l'ensemble de la planète. À ce jour, une organisation telle que l'Union Internationale du Notariat Latin (UINL), par exemple, revendique 86 pays membres, répartis sur l'ensemble du globe avec, parmi eux, des États qui font dores déjà partie du cercle restreint des premières puissances mondiales : Chine, Russie, Brésil, etc. Ainsi, chaque office notarial est en mesure de disposer sur les cinq continents, à l'exception notable de l'Amérique du Nord⁽¹⁰²⁾, d'un correspondant connaissant, peu ou prou, la même organisation, la même déontologie, les mêmes usages. À l'heure où les échanges d'informations constituent l'un des facteurs essentiels du développement économique il s'agit, indéniablement, d'un atout dont peu de professions peuvent se prévaloir. Celui-ci est d'ores et déjà mis à profit par la création de réseaux de coopération.

240. À l'échelle européenne, l'échange d'informations entre offices notariaux s'est notamment traduit par la mise en place du Réseau Notarial Européen (RNE), effectif depuis le 1^{er} novembre 2007⁽¹⁰³⁾. L'Association des Notaires des Métropoles Européennes (ANME) – qui s'est notamment signalée par l'élaboration d'un précieux « guide des Procurations en Europe », également appelé « convertisseur », très utile aux praticiens – a quant à elle fêté ses vingt ans d'existence, le 19 novembre dernier à Paris⁽¹⁰⁴⁾. Il faut également souligner la mise en place, depuis le 15 novembre 2012, du Centre Notarial de Droit Européen (ACENODE) de Lyon, sous l'égide de Maître Denis-Pierre Simon, notaire à Lyon⁽¹⁰⁵⁾. Avec l'ACENODE, la diffusion de la Connaissance n'est plus limitée à un simple échange d'informations mais passe aussi par la formation des professionnels. À plus grande échelle encore, le Réseau Mondial du Notariat (RMN), créé à l'initiative de l'UINL, se pose en facilitateur de la coopération entre offices notariaux des 86 pays membres de l'organisation. Le développement de ces réseaux est, somme toute, relativement récent au regard de l'histoire du notariat. En outre, si les notaires français ont probablement tous conscience d'appartenir à une organisation commune à l'échelle du territoire national, ce sentiment d'appartenance demande encore à être développé sur une plus grande échelle. Reste que les structures permettant le développement de ce sentiment d'appartenance, essentiel à l'efficacité d'un travail en réseau, existent déjà. Il ne fait guère de doute que l'amplification des échanges à l'échelle planétaire incite de plus en plus les offices notariaux à les mettre à profit.

(102) À l'exception toutefois d'une partie du territoire canadien.

(103) V. « La CNUE crée le "Réseau notarial Européen" », JCP N, n° 21, 25 mai 2007, act. 421.

(104) V. « 3 questions à Jean-Claude Ginisty – "L'ANME : accroître et faire progresser le service notarial" », JCP N, n° 2, 25 janvier 2016, act. 165.

(105) V. « Inauguration du Centre notarial de droit européen à Lyon », JCP N, n° 47, 23 novembre 2012, act. 1025.

CHAPITRE II

L'ÉVOLUTION DES MODES DE DIFFUSION
DE LA CONNAISSANCE

241. Les modes de diffusion de la Connaissance par l'office notarial sont variés. Parmi eux, l'écrit, matérialisé ou non, tient naturellement une place essentielle. Mais il faut garder à l'esprit que la diffusion de la connaissance passe également par l'oral, dont la place est au moins tout aussi importante. Ce constat se vérifie particulièrement en ce qui concerne le notariat qui possède, et depuis longtemps, une tradition d'échange basée sur l'oral. Les congrès annuels en sont probablement le plus parfait exemple⁽¹⁰⁶⁾. Les conférences, colloques, formations et réunions plus ou moins formelles sont, de la même manière, autant d'occasions de cultiver le partage de la Connaissance. D'ailleurs, l'efficacité de ces modes de diffusion de la Connaissance n'a en rien été remise en cause par la révolution numérique, même si cette dernière a bien entendu engendré des évolutions, en particulier en ce qui concerne les modes de diffusion, de stockage et de retransmission des interventions verbales. À côté de ces modes traditionnels de diffusion de la Connaissance, sont cependant récemment apparus des moyens nouveaux. Certains trouvent directement leur source dans l'évolution des technologies de la communication et se manifestent par leur caractère hybride, tenant à la fois de l'oral et de l'écrit. D'autres, en revanche, ne sont le signe d'aucune évolution technologique mais traduisent peut être, de façon plus profonde, une évolution de la société.

§ I – NOTARIAT ET RÉSEAUX SOCIAUX

242. Les réseaux sociaux sont assez emblématiques des outils médiatiques nouveaux apparus au cours de la dernière décennie : Facebook, en 2004, Twitter, en 2006, pour n'en citer que deux, parmi les plus connus. Leur utilisation s'est répandue tout aussi rapidement que massivement parmi la population, ce qui ne pouvait laisser les offices notariaux indifférents. Touchant d'abord les notaires et les collaborateurs, à titre personnel et individuel, les réseaux sociaux n'ont pas tardé à se muer en un moyen de communication de la profession à part entière. Au regard des enjeux qui y sont attachés, les instances notariales se sont en effet rapidement emparées de ces outils nouveaux, comme on a pu notamment le voir lors des débats qui ont précédé l'adoption de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 *pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques*, dite « loi Macron »⁽¹⁰⁷⁾.

243. Dans la mesure où ils permettent l'échange d'informations avec un nombre considérable d'utilisateurs de façon quasi instantanée, les réseaux sociaux jouent un rôle essentiel dans la diffusion de la Connaissance, ce qui les rend incontournables. Pour autant, leur utilisation, à plus forte raison lorsqu'elle est le fait de professionnels soumis à un statut contraignant, comme les notaires, ne s'improvise pas. La

(106) V., par ex. : Pillebout (J.-F.), « L'histoire du congrès des notaires de France », *JCP N*, n° 16, 22 avril 2005, 1233.

(107) *JORF*, n° 0181, 7 août 2015, p. 13537.

communication à travers les réseaux sociaux présente en effet des caractéristiques qui la rendent – contrairement aux apparences – assez délicate à manier. Tout d'abord, elle demeure assez largement informelle. En effet, si l'on excepte les chartes d'utilisation mises au point par les administrateurs, qui ne contiennent finalement que des exigences minimales, notamment quant au contenu des publications, les contraintes liées à la communication à travers les réseaux sociaux résultent essentiellement des règles que l'utilisateur s'impose à lui-même. Elles sont donc, d'une certaine manière, le reflet d'une éthique personnelle, variable d'un individu à l'autre. À cela s'ajoute que les propos diffusés à travers les réseaux sociaux présentent plusieurs particularités : style oral sur le fond mais écrit dans la forme, publicité, rémanence, rapidité de diffusion, etc. Il semble que la principale difficulté qui se présente en la matière réside dans la délimitation entre sphère privée et sphère publique⁽¹⁰⁸⁾. Or, le statut du notaire s'impose à lui jusque dans la sphère privée. Il faut donc avoir à l'esprit que lorsqu'un officier public et ministériel est amené à s'exprimer sur les réseaux sociaux c'est, par la force des choses, toute la profession qui est susceptible, à travers ses propos, d'être engagée, même si ce n'est que de façon indirecte. Une certaine maîtrise s'avère donc nécessaire, l'actualité ayant déjà eu l'occasion de démontrer les effets désastreux d'une utilisation mal maîtrisée des réseaux sociaux⁽¹⁰⁹⁾.

§ II – LES MODES ALTERNATIFS : LE NOTAIRE HORS DE L'ÉTUDE ?

244. Les débats sur l'avenir de la profession qu'a suscité dernièrement la loi du 6 août 2015, précitée, ont notamment conduit à l'apparition d'un nouveau mode informel de diffusion, par les offices notariaux, de la Connaissance : les « conseils du coin ». Il s'est agi pour les notaires d'aller à la rencontre du public, en délivrant des conseils gratuits dans des lieux « ouverts » (cafés, restaurants, lieux publics). L'indéniable succès pratique qu'a rapidement rencontré cette démarche démontre que, parallèlement au besoin que pouvait avoir la profession de communiquer sur certains de ses atouts (conseil désintéressé, proximité, etc.), il existait un véritable besoin de la part du public de voir le notaire « sortir des murs⁽¹¹⁰⁾ » de son office. En réalité, le caractère informel de ce mode de diffusion de la connaissance doit être nuancé. En effet, si l'échange, entre le professionnel et son interlocuteur présente bien ce caractère informel – c'est d'ailleurs certainement ce qui constitue la clé de son succès – la démarche reste encadrée par la profession. Le statut du notaire ne s'arrête pas aux murs de l'office et, bien que le public n'en ait probablement eu qu'assez peu conscience, ces « conseils du coin » n'avaient, dans leur forme, absolument rien d'évident au regard des contraintes inhérentes à ce même statut.

245. Selon l'article 12 du Règlement national, en effet : « *Pour la dignité et l'indépendance de ses fonctions, le notaire ne peut, sauf cas exceptionnel, accueillir sa clientèle et recevoir ses actes que dans son office, dans les locaux accessoires et dans un ou des bureaux annexes ou dans les locaux d'un confrère, au domicile, à la résidence ou au siège social de l'une des parties, dans les locaux d'une administration, d'une mairie,*

(108) V., par ex., en matière disciplinaire : infogreg, « Pouvoir disciplinaire : vie personnelle, vie professionnelle et Facebook », *Cahiers de droit de l'entreprise*, n° 6, novembre-décembre 2015, p. 67-69.

(109) V. Perbost (F.), « Les juges qui aimaient les tweets », *RJ com.*, novembre-décembre 2014, n° 6, p. 407-409.

(110) L'expression est issue du site <http://conseilducoin.fr/> (consulté le 30 novembre 2015).

les tribunaux, les établissements hospitaliers ou les locaux des instances professionnelles. ». Ainsi, pour des raisons évidentes, tenant notamment à la confidentialité, le notaire n'est pas censé aller à la rencontre de ses clients dans n'importe quel lieu public. Il convient de rappeler d'ailleurs qu'encore à l'heure actuelle, il résulte de l'article précité que le notaire ne peut recevoir un acte dans n'importe quel endroit. Les cafés ou restaurants, en particulier, ne sont pas des lieux dans lesquels le notaire est supposé exercer son ministère. Certes, il convient de tenir compte du fait qu'il ne s'agit, dans le cadre des « conseils du coin » que de délivrer des conseils qui, au surplus, ont un caractère gratuit. Et, en pratique, le notaire est fréquemment amené à délivrer ce type de conseil en dehors de tout cadre formel ne serait-ce que dans le cadre de ses relations familiales ou amicales. Force est de constater, cependant, que le caractère désormais permanent de ces rencontres⁽¹¹¹⁾ aboutit de facto à la création d'une exception nouvelle, et somme toute limitée, au principe rappelé plus haut. D'une certaine manière la fin a, sur ce point, justifié les moyens. Le développement des « conseils du coin » témoigne ainsi, s'il en était besoin, de la capacité de la profession à répondre aux attentes nouvelles du public en matière de diffusion de la Connaissance.

Section I – Conclusion

246. Ainsi, l'avènement de l'économie de la connaissance met l'office notarial face à de nombreux défis. Omniprésente, protéiforme, ne semblant limitée que par la force de l'imagination, la Connaissance s'offre désormais à l'observateur en un flot continu au point, parfois, de susciter l'angoisse de la submersion. Les changements profonds provoqués, au cours de la dernière décennie, par l'évolution des technologies de l'information et de la communication, en particulier en termes de rapidité et de volume des échanges, obligent en effet à délaisser une vision statique de la Connaissance, appréhendée comme un stock, au profit d'une vision dynamique envisageant la connaissance comme un flux. Telle approche permet de comprendre qu'il est vain désormais de chercher à saisir ce qui s'apparente au souffle du vent ou de tenter d'arrêter ce qui a tout d'un océan. Capter ce qui ne peut être saisi, maîtriser ce qui ne peut être arrêté, voilà peut-être l'essentiel des défis que doit relever l'office notarial à l'heure de l'économie de la Connaissance. Car au fond, ce changement de paradigme n'est-il pas, avant tout, une formidable opportunité ? La Connaissance est en effet, et depuis toujours, la matière première du notariat. Tout à la fois lieu de production, d'utilisation, de certification et de diffusion de la Connaissance, chaque office semble bien réunir tous les attributs d'un acteur essentiel de l'économie de la connaissance. Au demeurant, il ne paraît pas faire de doute que la structuration et l'organisation de la profession lui permettent d'assumer et de valoriser pleinement ce rôle. En définitive, face aux défis de la Connaissance : « *Il faut innover, ce qui suppose de se former, encore et toujours, dans une quête sans fin. Mais il n'y a que demain que nous en connaissons les bienfaits : comme à cheval, c'est en regardant légèrement en arrière que l'on s'aperçoit du progrès accompli*⁽¹¹²⁾. »

(111) Résultant notamment de la mise en place d'un site Internet dédié : v. <http://conseilducoin.fr/>

(112) Henry (G.), Oussedik (M.), *Une histoire de l'équitation française*, Paris : Belin, 2014, p. 114.

LA CONNAISSANCE NOTARIALE, UNE VARIABLE STRATÉGIQUE PLUS QUE JAMAIS FONDAMENTALE

Marie-José LAWThER

Avant-propos Le triangle de la connaissance à la source de l'avenir du notariat ?

247. La connaissance. Que faut-il comprendre derrière ce mot devenu, d'un point de vue macro-économique, une vision de notre société civile (« *La société de la connaissance* » ou parfois « *La société du savoir* »), une stratégie de compétitivité internationale (« *Économie de la connaissance* » ou « *Économie de l'immatériel* ») et d'un point de vue micro-économique, une science de gestion pour les entreprises et les organisations (« *Gestion et ingénierie des connaissances* ») ?

Les spécialistes (économistes, sociologues, chercheurs, universitaires, relais d'opinion, etc.) s'accordent sur le fait que notre société s'est installée durablement depuis les années 1990 dans une nouvelle économie post-industrielle. Aujourd'hui, la véritable richesse n'est pas concrète, elle est abstraite. Elle n'est pas matérielle, elle est immatérielle. **C'est désormais la capacité à innover, à créer des concepts et à produire des idées qui est devenue l'avantage compétitif essentiel pour nos économies développées⁽¹⁾.**

Le modèle industriel qui a régné en maître depuis le début du siècle, se voit rapidement remplacé par un nouveau modèle basé sur la **capitalisation et l'exploitation des savoirs**. La connaissance s'inscrit désormais aussi dans la réalité comptable de l'entreprise, comme un actif immatériel. La gestion d'un « **capital savoir** » est un enjeu économique : Il garantit désormais une grande partie de la valeur de l'entreprise sur le marché.⁽²⁾

En 2009, lors de la conférence de la Commission européenne à Göteborg, qui a porté sur le thème « *Le triangle de la connaissance à la source de l'avenir de l'Europe* »

(1) Rapport Jean-Pierre Jouyet & Maurice Levy - 2006 - Documentation française.

(2) Jean-Louis Hermine - *Capter et créer le capital savoir* - 1998.

et qui s'inscrivait dans le cœur de la stratégie de Lisbonne sur la croissance et l'emploi 2000, une nouvelle définition des piliers de l'économie de la connaissance a vu le jour.

- Recherche-Développement et Innovation (RDI)
- Éducation
- Technologies de l'information et de la Communication (TIC)

Qu'en est-il de la filière notariale : S'est-elle inspirée du traité de Lisbonne et des piliers de l'économie de la connaissance, fondés sur le principe d'une intensification de la production de connaissances et d'une meilleure mobilisation de celles-ci pour accélérer les processus d'innovation de la profession ?

Dans le cadre de la réflexion qui nous réunit sur le thème de « **La connaissance** », et pour tenter de dessiner ensemble le portrait du « **notaire sachant du ^{xxi}è siècle** », il est tentant de reprendre à notre compte le thème de la conférence de Göteborg et d'en faire une hypothèse de travail du type : « **Le triangle de la connaissance à la source de l'avenir du notariat ?** ».

À hypothèse de travail simple, réponse simple : Oui.

Le notariat n'a pas attendu le protocole de Lisbonne pour s'intéresser à la matière. **La connaissance est partie intégrante de l'ADN de la profession...** et il est stratégiquement essentiel qu'elle le demeure.

Et force est de constater que la dynamique de réflexion, pilotée par le Conseil Supérieur du Notariat, s'accélère depuis ces cinq dernières années autour de ces mêmes trois thèmes :

- **Recherche & Développement** : En juillet 2013, le Conseil Supérieur du Notariat réforme son organisation et se dote d'un Institut de Développement qui fédère 6 Instituts spécialisés

- **Formation** : Depuis le décret n° 2011-1230 du 3 octobre 2011, les notaires en exercice ont une obligation de formation continue, de 30 heures par an ou 60 heures pour deux années consécutives

- **Technologies de l'information et de la Communication** : En 2010, le Projet des Notaires de France (PNF) lance le Plan Stratégique « Horizon 2020 », qui insiste sur le développement des nouvelles technologies au service de la profession.

Le Conseil Supérieur du Notariat est, en la matière, dans son rôle : déterminer la politique générale de la profession, contribuer à l'évolution du notariat, et fournir des services collectifs aux notaires.

Ajoutons maintenant une dose de complexité à notre hypothèse de travail : quid pour la filière notariale du principe de Göteborg fondé sur l'intensification de la production de connaissances et d'une meilleure mobilisation de celles-ci pour accélérer les processus d'innovation de la profession ?

Le principe de Göteborg sous-entend une prise en compte stratégique et organisationnelle de la connaissance. La connaissance est-elle gérée comme un actif immatériel fondamental pour la pérennité de la profession ? Quels sont les enjeux économiques et les défis organisationnels liés à la gestion de cet actif ? Comment gérer et protéger au mieux cet actif ?

Pour tenter de répondre à ces questions, cette contribution s'attachera à considérer :

- La connaissance comme un « actif immatériel » qui ajoute de la valeur à la filière notariale
- La connaissance comme « un flux » qu'il faut apprendre non seulement à mieux produire, mais aussi à échanger avec intelligence.

Introduction

Reconnaître et protéger un « capital immatériel » unique et inimitable

I

UN DOMAINE DE RECHERCHE RÉCENT : DE L'ABSENCE EST NÉE LE BESOIN

248. « *Le management de la connaissance en tant que discipline est apparue en réponse à un vaste champ de problèmes résultants des « pertes de mémoires » de choix, d'expertises ou de pratiques. Les constats étaient simples : que d'argent, d'énergie et de temps consacrés à des recherches dont les résultats sont oubliés* ». ⁽³⁾

C'est l'absence de considération de leur patrimoine de connaissances et les conséquences dramatiques de « l'évaporation des connaissances » qui ont poussé les dirigeants à se pencher sur cette discipline de gestion. Les cas concrets sont apparus dans les années 80 suite aux vagues de licenciements, aux départs massifs à la retraite, à la mobilité croissante des personnels, à l'explosion des équipes projets.

Un des exemples les plus souvent cités est celui de l'entreprise BOEING dans les années 90. Après avoir licencié massivement des techniciens chevronnés, elle n'a pu faire face à une brusque reprise des commandes car une partie des savoir-faire avait disparu dans les licenciements. D'autres entreprises se sont mobilisées lorsque confrontées à un environnement concurrentiel nécessitant une adaptation rapide des connaissances manipulées.

Ce point est essentiel : l'émergence d'une approche gestionnaire de la connaissance a été et demeure intimement liée à l'évolution de l'organisation et à sa capacité d'anticiper rapidement les changements de son environnement (politique, économique, social et sociétal).

Plus récemment en France et depuis une petite quinzaine d'années uniquement, le management des connaissances est devenu progressivement un domaine de recherche à part entière qui se traduit entre autres, et pour les plus significatifs, par :

(3) Analyse comparée des méthodes de gestion des connaissances pour une approche managériale
- Françoise BARTHELME-TRAPP - 2001.

- L'existence d'une vingtaine de revues de référence aussi bien anglophones que francophones

- La création en 2000, sous l'impulsion de Jean-Louis ERMINE (Professeur émérite à l'École Télécom Management), d'un Club de Gestion des Connaissances qui rassemble les entreprises françaises et européennes de tous les secteurs, pour contribuer à **développer les attitudes, la culture et les actions de gestion des connaissances**, en tant que facteur de progrès des organisations. <http://www.club-gc.asso.fr>

- La création en 2007 d'une communauté scientifique francophone sur le thème « Gestion des connaissances, société et organisations » (GECOSO), qui compte une cinquantaine de chercheurs. <http://www.agecso.com>

- Le lancement d'une chaire « Management des connaissances » à Strasbourg en 2013, dirigée par Jean-Philippe BOOTZ. <http://www.em-strasbourg.eu>

- L'augmentation importante des offres de cabinets de consultants spécialisés.

Épaulée par ces chercheurs, scientifiques et consultants, la plupart des grandes entreprises françaises ont intégré dans leur système d'organisation une fonction management dédiée à leur patrimoine de connaissances. Ces entreprises ont considéré, après analyse, que la connaissance est un **capital économique, un facteur de productivité, de stabilité et un atout concurrentiel déterminant**. L'officialisation de la fonction fait preuve de l'importance accordée à ce capital d'entreprise. La dimension stratégique y apparaît de plus en plus clairement. Les grandes organisations publiques s'y mettent (recherche, défense...).

Le notariat aussi : La mise en place d'un Institut de recherche en 2013 s'accompagne d'une volonté toute particulière vis à vis de la connaissance. L'intention est du moins affichée dans l'édition « Synergies Newsletter » intitulée « Tous chercheurs ».

«...la réforme des instituts qui, au nombre de six, sont maintenant regroupés dans l'institut du développement afin de mieux coordonner leurs actions... il faut que la profession soit dotée d'un département de recherche et de développement capable de diffuser le savoir-faire en explorant ou en imaginant de nouveaux outils juridiques et en faisant savoir qu'elle les maîtrise... ».

Le « Tous chercheurs » est un slogan structurant et fédérateur mais la vigilance est de mise. Nous notons, dans le rapport 2013 du 51^e Congrès du Syndicat National des Notaires, une certaine désillusion quant à la simple prise en compte de l'énergie intellectuelle produite par les notaires impliqués dans les Commissions (P116) :

« Le Conseil Supérieur comprend plusieurs Commissions... Les Commissions sont des creusets d'idées, fournisseurs de rapports selon la « feuille de route » définie par le Bureau lors de l'entrée en fonction des membres des Commissions. Mais ces Commissions présentent-elles une utilité et une nécessité en rapport avec leur écoute par le Bureau ? Le ressenti des membres de ces Commissions qui généralement travaillent beaucoup, est que ces mêmes rapports, ou des rapports similaires, se répètent au fil des années et que ce travail n'est pas suffisamment pris en compte... ».

Dans la même veine, lorsque les Présidents des commissions ont quitté leurs fonctions en 2008, ils ont rédigé un texte sur l'utilité des délégués au CSN, des assemblées générales et des commissions dont la lecture laisse fort à penser que « le

mieux faire ensemble » reste à imaginer (P99 du rapport 2013 du 51^e Congrès du Syndicat National des Notaires).

Les années qui viennent seront déterminantes.

II

UNE DÉMARCHE GLOBALE, CONSCIENTE ET RAISONNÉE D'UN PATRIMOINE

249. L'approche managériale de la connaissance est fondée sur la nécessaire adaptation de l'organisation à son environnement général (politique, économique, social et sociétal) et concurrentiel (concurrence historique, concurrence nouvelle, substituts), et bien au-delà.

Comme le signale Claude REVEL, Déléguée interministérielle à l'intelligence économique de 2013 à 2015, dans son livre, « La France, un pays sous influences », « ...*la compétition internationale prend des formes nouvelles. Elle n'est plus seulement économique, technologique, commerciale ou financière, elle ne porte plus seulement sur le prix, la qualité et même la marque, mais désormais, la compétition porte aussi sur des paramètres immatériels de l'environnement comme le climat des affaires, les systèmes de pensée, l'image et la capacité à faire naître l'innovation...* ».

Dans cet environnement de plus en plus complexe, mouvant et incertain, une interrogation s'impose : **Quelles sont les connaissances cruciales, rares sur le marché, parfois inimitables, et en tout cas distinctives qui font la spécificité du notariat et qui sont à protéger ?**

Nous réaliserons très rapidement que ce point considéré comme « *allant de soi* » n'est pas aussi simple qu'il n'y paraît : **il n'y a rien de moins naturel que de faire état de ce que l'on sait. Il n'y a rien de moins naturel que de faire état d'un capital virtuel et invisible.**

La construction du plan stratégique de la filière notariale dont la finalité est la maîtrise de son champ de légitimité et « d'incomparabilité », ne peut s'exonérer de l'inventaire de ses actifs immatériels. Le recensement, l'identification, la localisation mais aussi la protection de ces connaissances cruciales constitue le fondement même d'une politique de management des connaissances.

III

UN BINÔME INTERDÉPENDANT ET CONVERGENT : INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE ET MANAGEMENT DES CONNAISSANCES

250. L'Intelligence économiques (IE) et le Management des connaissances (ou Knowledge management) sont deux approches qui permettent aux organisations d'être innovantes, performantes et plus compétitives, par la surveillance d'une part de l'environnement externe afin de décrypter les signaux faibles de l'environnement et d'autre part par le suivi et la surveillance des changements internes qu'elles doivent opérer pour s'adapter, évoluer et innover.

L'objectif des deux est la prise de décisions pertinentes dans un contexte donné afin d'en saisir une opportunité ou d'éviter une menace.⁽⁴⁾

Intégrer l'Intelligence Économique (IE) dans son approche managériale, c'est comprendre, analyser et anticiper les mutations de son organisation et protéger sa compétitivité et ses savoir-faire. En tout état de cause, la mise en place d'une démarche d'IE, pour être efficace, doit reposer sur une stratégie et une organisation structurée, et doit être construite comme un tout cohérent, impliquant l'ensemble des acteurs de l'organisation.

Elle est fondée sur la maîtrise et l'exploitation de l'information stratégique pour créer de la valeur durable dans une organisation. Elle se décline en veille/anticipation, maîtrise des risques (sécurité économique) et action proactive sur l'environnement (influence)⁽⁵⁾.

L'approche « Intelligence économique » et l'approche « Management des connaissances » sont interdépendantes et convergentes. Elles poursuivent un but commun : améliorer la prise de décision et la performance de l'organisation.

L'exploitation combinée des deux approches aboutit généralement, et dans son ensemble à :

- **Une meilleure visibilité** de l'environnement politique, économique, socio-culturel et technologique de la filière ou exerce l'organisation
- **La cartographie des connaissances et des compétences clés** de l'organisation permettant l'innovation, la performance et l'avantage concurrentiel
- **La création des conditions favorables** au travail collaboratif en réseau
- **L'anticipation des grandes tendances de fond** du marché et des réponses alternatives des concurrents historiques, nouveaux ou potentiels.

(4) Abdelkader Baaziz. *Synergie du triptyque : Knowledge Management, Intelligence Economique & Business Intelligence*. Jun 2012.

(5) Délégation interministérielle à l'Intelligence économique (D2iE) - www.intelligence-economique.gouv.fr

PARTIE I

LES ENJEUX – S'ADAPTER À SON ENVIRONNEMENT, FAIRE FACE AUX GRANDES ÉVOLUTIONS, PRÉSERVER LE RÔLE DU NOTARIAT

CHAPITRE I

LA CONNAISSANCE : UN AVANTAGE STRATÉGIQUE DÉTERMINANT

251. La compétitivité des entreprises et des organisations repose fondamentalement sur leur **capacité à produire du savoir** (développer et fournir des connaissances nouvelles par l'innovation), à **transmettre son savoir** (éduquer et valoriser les ressources humaines par la formation) et à **transférer son savoir** (partager les connaissances et fournir les applications métiers requises pour résoudre les problèmes)⁽⁶⁾.

Créer, transmettre, transférer : innovation, formation, applications métiers. C'est une chaîne de valeur que le notariat pratique depuis longtemps.

Mais à l'heure de la révolution numérique, où l'immédiateté semble devenue la norme, avec son lot d'opportunités, d'erreurs et aussi de dérives possibles dans un monde en accélération croissante⁽⁷⁾, le notariat a-t-il les cartes en main pour mobiliser rapidement et efficacement son « **capital savoir** » ?

Gérer son « **capital savoir** » c'est un programme à long terme qui part d'une volonté stratégique : « *Il s'agit de préparer et de formater le terrain de la compétition,*

(6) OCDE - *L'économie fondée sur le savoir* - 1996.

(7) Yannick LEJEUNE - *TIC 2013 - Les nouveaux temps réels.*

de répondre à de nouveaux risques, de jouer de nouveaux rôles, de préserver sa puissance d'attraction et in fine sa puissance tout court. »⁽⁸⁾

Représentant un poids économique et social important avec près de 10 000 notaires, 48 000 collaborateurs, regroupés dans quelque 4 500 études, 3,63 millions d'actes authentiques établis, et un chiffre d'affaires de 6,25 milliards d'euros, le notariat constitue une organisation puissante et influente, au service de l'État et des citoyens⁽⁹⁾.

Les industries du savoir sont définies assez largement par l'OCDE comme les secteurs « *qui emploient relativement intensément la technologie et/ou le capital humain* ». Le notariat, en tant qu'organisation professionnelle à fort capital intellectuel, a largement investi le champ de la connaissance comme axe majeur pour son propre développement. Une part grandissante de l'investissement immatériel est consacrée à la formation, à la recherche et au développement, aux coopérations internationales, ainsi que plus largement, à l'innovation technologique et organisationnelle.

Ces investissements traduisent sans conteste un état d'esprit, des attitudes et une culture d'entreprise qui prennent en compte « l'immatériel » comme un élément du plan stratégique de la profession et comme un élément de différenciation, voire de conquête (notamment sur le plan international). Mais comment **identifier la ou les connaissances** sur lesquelles porter ses **efforts de capitalisation et de valorisation** ?

CHAPITRE II

LA CONNAISSANCE : UN ATOUT CONCURRENTIEL FORT

252. Mondialisation oblige, les transformations de notre société, en ce début du ^{xxi}e siècle, concerne tous les secteurs d'activité qu'ils soient économiques, politiques, sociologiques mais aussi juridiques : révolution numérique, exigences de simplification, transformations profondes dans les manières de consommer sont autant de paramètres à prendre en compte. De plus, dans un contexte européen tendant à favoriser la concurrence et à déréglementer certaines activités des professions libérales réglementées, celles-ci se trouvent depuis quelques années confrontées à une évolution de leur marché et de leur métier⁽¹⁰⁾. La concurrence entre juristes s'est amplifiée au cours des années.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : On estime qu'à la fin des années 60, le notariat représentait 70 % du total du chiffre d'affaires des professions juridiques. À la fin des années 90, il ne représentait plus que 28 à 33 %. Il est de 32 % en 2010⁽¹¹⁾.

Il est aujourd'hui fondamental pour les notaires de donner aux clients des gages de compétence, des gages de confiance, de démontrer qu'ils intègrent dans leurs

(8) Claude REVEL - *La France, un pays sous influence* - 2012.

(9) CSN - *rapport annuel 2014*.

(10) FABERNOVEL - *Avril 2015*

(11) Observatoire des métiers dans les professions libérales

services tout leur capital savoir-faire et d'expérience. En bref, de montrer qu'à défaut d'être les seuls sur le marché du droit, ils ne sont pas simplement les mieux placés mais qu'ils sont les plus fiables.

Monsieur Jean-Paul DECORPS, lors de son allocution au XXVII^e Congrès International du Notariat a posé une question fondamentale : « *Quelle stratégie concrète doit-on mener pour que, par exemple, à l'horizon 2025, le notaire joue sur la scène juridique mondiale, un rôle encore plus important, plus incontestable et plus pérenne ?* »⁽¹²⁾

Les pistes émises par Monsieur DECORPS sont multiples, mais elles s'appuient sur deux notions capitales : **veiller à ce que l'utilité sociale du notaire et la confiance des usagers perdurent.**

En la circonstance, et dans le cadre du thème sur « **La connaissance** » qui nous réunit pour la rédaction de ce rapport, le Professeur DEFFAINS apporte une piste de réflexion : « **sur le marché du droit, la maîtrise de l'information est de plus en plus une variable stratégique. Dans un monde juridique où l'information est de plus en plus complexe et sophistiquée, arrivant de toutes parts, il devient donc essentiel de la maîtriser et les professionnels du droit que sont les notaires doivent assimiler cette « contrainte » sous peine de voir « d'autres acteurs du marché » s'en emparer** ».

Pour exemple, les prestataires de services sont aujourd'hui capables d'accumuler une grande quantité de ressources intellectuelles clés et ils commencent à exercer un contrôle sur les conditions dans lesquelles les usagers (les notaires et collaborateurs) peuvent accéder aux idées, aux connaissances et aux éléments d'expertise les plus appréciés.

Pouvons-nous parler d'une « **guerre du savoir** » entre professionnels du droit ? Qui sera le mieux armé pour relever le défi ? Le notariat, les avocats ? Les prestataires, les partenaires de la profession ? Les nouvelles structures de désintermédiation qui fleurissent sur Internet ?

CHAPITRE III

LA CONNAISSANCE : UN FACTEUR À FORTE VALEUR IDENTITAIRE

253. Comme le souligne Denis-Pierre SIMON, le notariat est assis sur un trésor insuffisamment exploité : son « capital savoir » qui constitue un véritable gisement de connaissances. Les flux d'informations existent, les compétences métiers sont reconnues, les expertises rassemblent de plus en plus de savoir-faire techniques complexes. Ces flux, ces compétences, ces expertises, ces savoir-faire générés au

(12) Discours UINL - Pérou - XXVII^e Congrès - octobre 2013.

quotidien par les notaires et leurs collaborateurs dans les études participent à l'enrichissement d'une « sphère pensante » notariale. Encore faut-il être en capacité de la mobiliser !

Si le ^{xx}e siècle a été celui de l'information, celui où les progrès techniques, les TIC (*Technologies de l'Information et de la Communication*) ont accompagné la collecte, la transmission et la délivrance de l'information, le ^{xxi}e siècle est déjà devenu celui de la connaissance.⁽¹³⁾

L'enjeu majeur est aujourd'hui moins dans l'accès à l'information que dans la faculté de s'en servir et, plus généralement, dans la capacité d'apprentissage de la part des différents acteurs concernés.

Entré de plein pied dans l'économie du savoir du ^{xxi}e siècle, le notariat doit parallèlement se mobiliser autour des enjeux et des défis liés au partage, à l'assimilation, à l'appropriation, à l'exploitation et l'application des connaissances par et pour le plus grand nombre.

Le succès ne dépendra pas des performances d'acteurs isolés. La réussite dépendra dans la capacité de la profession à stimuler la dimension collective des connaissances, et donc, de l'innovation. Il importe de mobiliser et d'interconnecter les multiples gisements de savoir que compte le notariat en privilégiant les dynamiques collectives et collaboratives.

- Comment stimuler l'innovation juridique à travers la gestion des connaissances ?
- Comment favoriser la création de communautés de pratiques au sein du notariat et en réguler les interfaces ?
- Comment pratiquer une veille scientifique et technique des connaissances ?

(13) GeCSO 2015.

PARTIE II

LES DEFIS : VOIR PLUS LOIN, PLUS LARGE ET EN PROFONDEUR

CHAPITRE I

UN PILOTAGE STRATÉGIQUE POUR UNE APPROCHE TACTIQUE ET COHÉRENTE

254. Par sa mission, ses valeurs, ses cultures, chaque organisation est unique.

Le notariat se caractérise par une organisation particulièrement structurée, pyramidale, calquée sur l'organisation politique de la France. Les 78 Chambres départementales des notaires forment le socle de la pyramide que constituent les différentes structures du notariat, avec les 33 Conseil régionaux des notaires et, au sommet, le Conseil Supérieur du Notariat. Les attributions de chaque institution sont clairement définies.

La gouvernance de la profession est essentiellement dévolue au Conseil Supérieur du notariat. Il représente la profession auprès des pouvoirs publics, détermine sa politique générale, contribue à l'évolution du notariat, et fournit des services collectifs aux notaires.

Alain LAMBERT a résumé, lors d'un échange avec Christian COURIVAUD, ce qui selon lui, caractérise la gouvernance de la profession : *« Déterminer et conduire, dans le monde moderne, c'est réfléchir, donc anticiper, prendre les décisions selon la collégialité requise, évaluer l'efficacité de ce qu'on a décidé, c'est coordonner les multiples lieux et acteurs impliqués dans l'action collective, c'est mobiliser ces acteurs, susciter leur adhésion, piloter l'ensemble, réguler pour que chacun s'entende, construire des partenariats et rester ouvert sur l'extérieur ».*⁽¹⁴⁾

(14) Rapport du 51^e congrès du Syndicat National des Notaires - 2013.

L'action collective, la mobilisation, l'adhésion : tout l'art de l'institution consiste à piloter une « communauté professionnelle » composée de près de 10 000 notaires, tous professionnels libéraux, et à établir un dialogue stratégique autour d'eux ... et avec eux.

En 2014, plus de 300 jeunes notaires nommés depuis moins de 5 ans se sont retrouvés à la Maison de la Mutualité de Paris pour anticiper le futur et poser les premiers jalons des transformations nécessaires du notariat dans la perspective des chamboulements liés à la Loi MACRON. Ces journées de l'innovation, animées par la société FABERNOVEL, ont permis de dégager, entre autres sujets, des vœux sur la mutualisation des compétences (et par extension des connaissances).

Que se cache-t-il derrière ces mots ? Un concept, une mode qui relève autant du fantasme que de la réalité ? Dans quelle mesure les notaires sont-ils vraiment prêts à « mutualiser » et à « partager » une partie de leurs richesses immatérielles – savoir-faire, expérience et compétences ?

En qualité de professionnels libéraux, les notaires ont la même préoccupation que l'ensemble des entrepreneurs : organisation de moyens de production, recherche de la satisfaction client, rentabilité des offices, etc. Ces préoccupations appellent à une gouvernance dynamique, plus proche de celle de l'entreprise du secteur concurrentiel, que celle d'une institution.

Et l'expérience montre que le passage à une organisation fondée sur un processus de capitalisation et d'exploitation des connaissances ne se décrète pas. Pour qu'il se produise, il faut que tous ses acteurs y participent parce qu'ils y retrouvent leurs intérêts, leurs identités, leurs projets.

CHAPITRE II

UNE VISION COLLECTIVE « UNIFIÉE » MAIS NON PAS UNIFORME DE LA CONNAISSANCE

255. *« La science était simple et claire quand les savants savaient... Elle est plus complexe aujourd'hui et parfois obscure, alors que les savants ignorent jusqu'à l'étendue de leurs propres connaissances. Leur savoir, tandis qu'il s'enrichissait, s'est émietté, fragmenté en une multitude de territoires de pouvoirs spécialisés : les disciplines scientifiques. Le savoir en est-il pour autant mieux partagé ? On peut en douter. »⁽¹⁵⁾*

Il en va de même pour les disciplines juridiques. La fragmentation de la connaissance juridique impose de naviguer dans de nouveaux espaces et labyrinthes de la connaissance. Il est nécessaire de cartographier ces nouveaux espaces, de créer des points de repères, d'en réguler les flux.

(15) Revue « Points de vue initiatiques », Enseigner, éduquer, transmettre, n° 152, 2009 – Joël de Rosnay.

La gestion des connaissances est un projet global d'entreprise piloté au plus haut niveau.

C'est ainsi qu'apparaissent, essentiellement dans les grands groupes, des plans stratégiques de gestion des connaissances. Ils varient autour de 3 axes : capitaliser, partager et créer la connaissance.

- Capitaliser parce que le savoir-faire est fragile et qu'on ne peut créer de nouvelles connaissances qu'à partir des anciennes
- Partager car l'enjeu est de passer de l'intelligence individuelle à une intelligence collective (*ou du moins collaborative*) accessible à tous
- Créer parce que l'entreprise ne peut survivre que si elle est en permanente évolution et en adéquation avec son environnement interne et externe.

C'est un type de management qui répond à un nouvel environnement socio-économique et à une nouvelle vision de l'organisation. C'est la difficile prise en compte d'une multitude de réseaux et d'acteurs, de microréservoirs de savoirs, de projets parallèles, de processus présents dans l'organisation qui produisent déjà de la connaissance « utile », mais de façon fragmentée.

Il s'agit avant tout d'avoir une vision « unifiée » de la connaissance, de gérer sainement un capital qui assure la maîtrise de la complexité de l'environnement et fournit un facteur de stabilité interne⁽¹⁶⁾.

Vu sous l'angle de l'intelligence économique, il s'agit en quelque sorte « d'entrer ensemble en stratégie »⁽¹⁷⁾ dans un monde incertain où il s'agit d'être toujours mieux informé, réactif, voir proactif pour que collectivement, l'organisation fasse basculer à son avantage un potentiel de situation.

Le notariat dans son ensemble et de par sa nature, est un gros producteur de connaissance depuis son existence :

- Via les **instituts de recherche** : Six instituts ont été créés par le Conseil supérieur du notariat pour apporter à chaque notaire de France le fruit de leurs réflexions et travaux sur les domaines d'expertise qui sont les leurs : patrimoine et famille (INPF), immobilier (INDI), monde rural (INERE), entreprises et sociétés (INES), collectivités locales (INCL), Europe et international (INEI). Ces structures sont fédérées par l'Institut du développement (IDD), dont les statuts ont été adoptés en juillet 2013. Il s'agit de développer les actions et les outils mis en place par chaque institut, de les évaluer et de les faire connaître aux publics intéressés. La synergie entre les instituts permet de valoriser l'apport de compétences complémentaires avec un travail en « mode projet », notamment via des plateformes de partage. Des coordinateurs régionaux viennent renforcer les équipes déjà en place

- Via les **commissions du CSN** (affaires économiques et sociales, affaires européennes et internationales, etc.)

- Via ses **organismes dits « volontaires »** (Assemblée de liaison des Notaires de France, le Congrès, le Syndicat national des notaires, le Mouvement Jeune Notariat, Le Syndicat des Notaires de France, etc.)

- Via les **CRIDON**

(16) Jean-Louis Ermine- *Capter et créer le capital savoir - Annales de l'École des Mines - 1998.*

(17) Nicolas Moinet - *Mythes et réalités de l'intelligence économique.*

- Via les **actions volontaires** (contrats de développement, PNF, participation aux colloques, etc.)
- Via les **chambres départementales et les conseils régionaux**
- Via les quelques 10 000 **notaires** et 50 000 **collaborateurs** qui exercent sur le territoire national.
-

La somme des données, informations, connaissances et savoirs produits et diffusés n'est pas quantifiable. Sa gestion pose de nombreux problèmes compte tenu de ses caractéristiques⁽¹⁸⁾ :

- La connaissance est difficilement contrôlable
- La connaissance est une ressource inépuisable (elle ne se détruit pas à l'usage)
- La connaissance suit un cycle d'accumulation.

Sa maîtrise est un facteur stratégique majeur pour tous. Ceux qui la maîtrisent, l'exploitent et la partagent anticipent leurs futurs probables ou possibles.

Plus que jamais, la mobilisation des capacités adaptatives et créatives de la profession est essentielle. La maîtrise des dynamiques collectives est devenue une compétence déterminante et stratégique pour améliorer, fiabiliser, pérenniser, valoriser, partager un patrimoine informationnel unique, celui des savoirs, de la connaissance et des compétences humaines de la filière.

CHAPITRE III

L'INFORMATION NE DEVIENT STRATÉGIQUE QU'EN APPORTANT DE L'EAU AU MOULIN DE LA CONNAISSANCE

Nicolas MOINET

256. Les notaires et leurs collaborateurs n'ont jamais eu tant besoin de comprendre et de réagir vite – et judicieusement – au défilé incessant de situations qui les interpellent.

Ils ont besoin pour sécuriser leurs pratiques professionnelles d'acquérir des données significantes et utiles, d'accéder à des informations exploitables, fiables et actualisées, puis de les lier et les interpréter afin d'élaborer des solutions adaptées au contexte du client.

Ce qui devrait être une normalité relève parfois du défi, lorsque le notaire et ses collaborateurs doivent trouver des réponses nouvelles à des problèmes nouveaux.

(18) 5^e conférence GeCSO 2012 - Gestion des connaissances dans les sociétés et organisations.

La complexité croissante de l'environnement juridique oblige les notaires à prendre appui sur des partenaires extérieurs qui proposent des services payants à forte valeur ajoutée.

Il ne m'appartient pas dans le cadre de ce rapport d'analyser ou de commenter ces options. Il me semble cependant important de pointer l'importance du respect de « *l'équilibre des forces* » quant à l'externalisation de données, des informations et de savoirs intellectuels stratégiques qui pourraient être détenus par des sociétés externes ou semi-externes.

Une autre option s'offre aux notaires de France : face à une problématique spécifique, la logique voudrait qu'un des réflexes du notaire soit de s'appuyer sur l'expérience, le savoir-faire des confrères et la créativité de la « *communauté* » notariale.

PARTIE III

LES PRINCIPES : DE LA VOLONTÉ MANAGÉRIALE À LA GESTION OPÉRATIONNELLE DES CONNAISSANCES... RETOUR VERS LES PRINCIPES DE RÉALITÉ

CHAPITRE I

AFFINER SA STRATÉGIE EN IDENTIFIANT DES DOMAINES DE CONNAISSANCES À VALORISER ET PROTÉGER : LE JEU EN VAUT-IL LA CHANDELLE ?

257. Une démarche de gestion des connaissances se justifie en grande partie par les enjeux, les finalités économiques et organisationnelles de l'entreprise, et le notariat n'échappe pas à cette logique :

- Est-ce que la valeur de l'organisation s'améliore en adoptant une démarche de management des connaissances ? ou à l'inverse, quelles seraient les pertes futures s'il n'y avait pas une démarche de management des connaissances ?
- Est-ce qu'une meilleure allocation de la connaissance améliore l'efficacité de l'organisation ?
- Quels sont les effets indirects induits, aussi bien en termes de risques que d'opportunités ?

En bref, le jeu en vaut-il vraiment la chandelle ? Ce chapitre mériterait un rapport à lui tout seul, tant l'évaluation de la valeur économique de la ou des connaissances est incertaine. « *Ce ne sont pas des marchandises comme les autres* », dit Enzo RULLANI. Ni mesurables selon un étalon commun, ni échangeables, les savoirs et connaissances valent principalement par leur valeur d'usage ou leur valeur

intrinsèque. Sa valeur est indécidable, purement conventionnelle, fictive, spéculative ou symbolique.⁽¹⁹⁾

La chaîne de valeur est une approche systématique visant à examiner le développement d'un avantage concurrentiel (Michael Porter). Dans l'économie de la connaissance, la connaissance est aujourd'hui vue comme la ressource stratégique la plus importante, où la valeur incorporée dans les produits ou services est essentiellement due au développement de ressources issues des connaissances organisationnelles. En fait, **la capacité d'une firme à produire peut être considérée comme l'intégration et l'application de connaissances spécialisées portées collectivement par des individus dans l'organisation.**

Cas de la commission « Titrement » : L'exemple de la stratégie appliquée à la préservation et au développement d'une connaissance spécifiquement notariale au niveau mondial illustre le propos.

Le notaire est au cœur des questions d'ordre foncier, il est l'orfèvre du titre de propriété, le spécialiste de la sécurité foncière : le notariat français a décidé de faire du « titrement » de la propriété immobilière l'une de ses actions internationales prioritaires.

Le titrement se conjugue avec les principales préoccupations des pays en développement : la lutte contre l'extrême pauvreté, le développement économique, l'insécurité alimentaire, le droit des femmes, la paix entre les peuples, le microcrédit, le développement durable.

Dans son exposé du Congrès IDEF de Lomé en 2008, le notaire Didier NOURISSAT, président de la Commission titrement définissait celui-ci comme suit :

« ...Le titrement est l'action par laquelle un individu voit l'appropriation qu'il a faite d'un bien confortée par un titre de propriété. Il est une étape nécessaire pour donner vie au droit de propriété, ou encore « rendre vie au capital mort » comme l'indique Alain Madelin... »

Aujourd'hui, et notamment dans le domaine du foncier, les gouvernants d'un pays doivent faire le choix entre deux grands systèmes juridiques bien distincts.

En France...c'est par les vérifications auxquels le notaire se livre préalablement à la rédaction de l'acte (capacité juridique des parties, consistance des biens hypothéqués) que le contrat qu'il établit sera totalement sécurisé...

Dans les pays de culture anglo-saxonne, peu de contrôles sont effectués par le juriste rédacteur en amont de la signature d'un acte de mutation d'un immeuble. C'est la raison pour laquelle les cocontractants sont incités à souscrire une police d'assurance spécifique, inconnue dans notre droit continental, qualifiée « d'assurance titres ».

Le Conseil Supérieur du Notariat a décidé de mettre ce savoir-faire de praticiens du foncier au service du développement des pays qui le demandent : il s'agit de mettre à la disposition des gouvernements, des parlementaires, des institutions internationales, des experts juristes aptes à fournir un travail de terrain, en vue de mettre en place des outils de sécurisation foncière. La commission rassemble des notaires, des

(19) Économie de la connaissance, exploitation des savoirs Entretien avec Carlo Verclone et Yann Moulier Boutang par André Gorz.

géomètres, des conservateurs des hypothèques ainsi que des organismes investis dans des programmes de partenariat (Caisse des dépôts et consignations, Fondation pour le droit continental, OIF).

Par le département international du Conseil supérieur du notariat, la « Mission de l'International », le notariat français travaille depuis plusieurs années à exporter l'institution notariale, consciente qu'à chaque fois où le notariat s'installe ou se renforce dans un pays, il participe à l'exportation du droit de tradition civiliste.

Il serait bien mal venu si une autre « *institution* » remportait ce type de marché. **La connaissance notariale en la matière n'a pas de prix, mais une véritable valeur d'influence.**

Sur ce thème, les quatre axes (capitalisation, protection, partage et création) font partie intégrante de la chaîne de valeur de production de la connaissance appliquée au domaine.

CHAPITRE II

UNE DÉMARCHE CLASSIQUE DE GESTION DES CONNAISSANCES : PRINCIPES GÉNÉRAUX

258. La connaissance n'est ni une donnée, ni une information mais une capacité humaine acquise avec le temps qui permet de relier des informations entre elles en leur donnant du sens dans un contexte précis⁽²⁰⁾. La connaissance est une mémoire dynamique et évolutive.

Pour une organisation, la connaissance recouvre l'ensemble des savoirs et savoir-faire qui y sont mis en œuvre.

Il paraît utile de visualiser une **pyramide du savoir** qui constitue un premier cadre simplifié d'analyse sur la « **chaîne de valeur de la connaissance** » : la simplicité dans la représentation n'exclut pas la complexité dans l'application.

Le schéma se compose de quatre concepts, liés les uns aux autres, qui constituent la chaîne d'intégration de la connaissance dans l'entreprise ou l'organisation. Il sera surtout intéressant de comprendre les mécanismes de transformation de la donnée en information, de l'information en connaissance, puis de la connaissance en « *savoir* » au sein de l'organisation.

(20) *Analyse comparée des méthodes de gestion des connaissances pour une approche managériale - Françoise Barthelme-Trapp - 2001.*

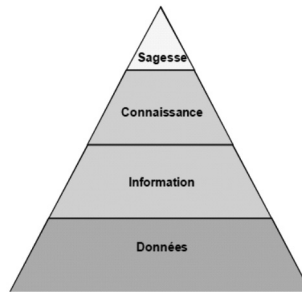


Figure 3 : La pyramide DIKW

*DIKW : Data, Information, Knowledge, Wisdom

Les **données** forment le tissu même de la réalité objective. Elles constituent des faits, des événements ou des chiffres qui ne donnent guère lieu à débat. Elles peuvent être produites en interne ou confiées par des tiers (données personnelles par exemple).

S'agissant de domaines jugés stratégiques, le système d'information doit garantir la **sécurité des données** à savoir leur **disponibilité**, leur **intégrité**, leur **confidentialité**, leur **traçabilité**, leur **évolutivité** (DICTE).

Les **informations** sont des données qui ont été sélectionnées et mises en forme pour être mises à disposition d'un public. (Souvenons-nous que le mot « information » vient du latin « *in-formare* » soit « *mettre en forme* »).

La **connaissance** est un ensemble d'informations validées puis intégrées les unes aux autres qui prennent du *sens* dans un *contexte* spécifique. Elle peut être vue comme une ressource pour la capacité de décision et d'action effective d'une entité.

Il est commun de faire une distinction entre :

- La connaissance tacite, définie comme interne à l'individu
- La connaissance explicite comme résidant dans des documents, des bases de données et autres formats enregistrés.

Quant à la « **sagesse** » ou au **savoir**, c'est la capacité d'utiliser de manière optimale la connaissance pour atteindre des objectifs souhaités.

Pour l'individu, nous parlerons de compétences ou d'expertise (savoir, savoir-faire, savoir-être).

Pour une organisation, c'est la capacité organisationnelle à absorber, intégrer des connaissances internes (savoir, savoir-faire, savoir-être) et de les combiner à des connaissances externes (environnement, événements et situations) autorisant des choix stratégiques et des décisions favorables à la pérennité et au développement de l'organisation.⁽²¹⁾

(21) Jean-Louis Ermine - Une chaîne de valeur de la connaissance - 2014 - hal-00998809).

La gestion des connaissances est complexe : il s'agit de gérer les flux internes de connaissances dans l'organisation et dans une moindre mesure les flux externes (entrants ou sortants) sauf lorsque ces derniers viennent directement impacter les flux internes.

La connaissance est une chaîne de valeur continue partant de la perception de la réalité à travers des données jusqu'à une sagesse organisationnelle reflétant la maturité adaptative, voir créative de l'organisation.

Tous les acteurs qui participent au mécanisme de transformation de l'information en connaissance sont détenteurs d'une part du patrimoine de l'organisation. Par essence, l'entreprise est un répertoire de connaissances.⁽²²⁾

L'introduction récente du principe de gestion de la connaissance dans les entreprises a permis de définir un ensemble de processus qui permet de gérer le capital connaissance de l'entreprise ou de l'organisation. **Le plus intéressant dans le domaine est de définir le cycle qui apporte le plus de valeur à l'organisation, à savoir ses capacités stratégiques.** L'objectif étant de mettre en place un système de management qui contribue à la progression de l'entreprise...jusqu'à en faire une entreprise créative où l'innovation devient un facteur décisif de compétitivité.

Rappelons que « *toute démarche de gestion des connaissances ne sera adoptée que dans la mesure où elle permet d'améliorer la valeur de celle-ci par rapport à une situation dans laquelle la démarche n'aurait pas été mise en œuvre. Ainsi la valeur supplémentaire à court ou moyen terme ou la perte future évitée doit être examinée avant toute décision d'application d'une démarche de gestion des connaissances.* »⁽²³⁾

Dans son étude, Françoise BARTHELME-TRAPP, propose une liste hiérarchisée des objectifs plus ou moins recouverts par les démarches traditionnelles.

ÉTAPE 1 – Cartographier la chaîne de production appliquée au domaine /Identifier / localiser la chaîne de valeur des connaissances applicable au domaine.

La cartographie des connaissances peut être qualifiée comme « allant de soi ». Or, il n'y a rien de moins naturel que de faire état de ce que l'on sait. La phase de repérage et d'identification des connaissances peut être immense car la connaissance est parfois répartie par « petits bouts » sur un ensemble de personnes. Ce n'est que la réunion des savoirs individuels qui donnera une image globale de la connaissance collective. Il est important à ce stade 0 de donner du sens et du repère à la démarche en choisissant une approche appropriée.

L'approche par les processus :

L'étude des processus (parfois non formalisés si l'organisation ne s'est pas lancée dans une démarche qualité), des documents utiles au bon fonctionnement de l'organisation, et l'interview des collaborateurs constituent l'essentiel de la démarche de recensement.

(22) *La connaissance créative - La dynamique de l'entreprise apprenante - Par Ikujiro Nonaka,Hirotaka Takeuchi.*

(23) *Analyse comparée des méthodes de gestion des connaissances pour une approche managériale - Françoise Bartheleme-Trapp - 2001.*

L'approche par missions :

Cette démarche présente l'avantage d'organiser les ressources (compétences, processus et outils) autour d'une finalité identifiée et précise.

La cartographie est un moyen de représentation globale de la connaissance. Elle permet d'identifier les connaissances tacites (en pointant vers les personnes détentrices du savoir) et les connaissances explicites (en pointant vers les sources documentaires).

ÉTAPE 2 : Mémoriser et préserver les connaissances dans le temps.

La connaissance explicite peut être formalisée sous forme de documents, de bases de données, etc. : c'est le capital d'information de l'organisation, la partie émergée et tangible de la connaissance.

La mémorisation et la préservation des connaissances explicites suit un processus d'acquisition documentaire, de formalisation et de conservation. Ce champ est essentiellement celui de l'ingénierie des connaissances et plus essentiellement des technologies informatiques axées sur la gestion électronique de documents, le partage de documents, le classement de ressources numériques, la création d'arborescences documentaires, etc. Ces outils informatiques ne traitent que du capital d'information de l'organisation, qui est la partie émergée et tangible de la connaissance.

La connaissance tacite, non formalisable, est le cœur de la richesse cognitive de l'entreprise. Cette connaissance est stockée dans la « tête des personnes », à savoir ceux qui produisent et utilisent constamment une connaissance précieuse et opérationnelle.

Le partage des connaissances tacites est l'enjeu de la gestion des connaissances.**ÉTAPE 3 : Protéger les connaissances formalisées.**

S'il est indispensable pour une entreprise d'être tournée vers l'extérieur, de communiquer rapidement de l'information à ses partenaires ou à l'administration, et de soigner sa communication externe, il lui est tout aussi indispensable d'identifier et de protéger son patrimoine stratégique...ou à minima, les éléments du patrimoine qui sont pertinents pour l'organisation.

Une « donnée (et/ou) information (et/ou) connaissance » peut être qualifiée de stratégique lorsque sa possession donne au détenteur un avantage certain par rapport à celui qui ne la possède pas. Sa valeur est liée au fait que sa diffusion ou sa destruction pourrait faire perdre l'avantage qu'elle procurait à son détenteur premier. En terme concurrentiel, mais aussi en termes d'image sur son marché.

Une donnée ou une information ou une connaissance est cependant rarement stratégique en elle-même. Cela dépend de l'entité, du moment, et du contexte dans lequel cette dernière peut être utilisée.⁽²⁴⁾

En amont de la mise en place d'un plan de gestion des connaissances, il s'agit de déterminer, par une analyse des risques, les domaines stratégiques qui, en cas de

(24) Délégation interministérielle à l'Intelligence économique (D2iE) - www.intelligence-economique.gouv.fr

divulgation, porteraient atteinte à la cohésion professionnelle et l'image de la profession.

Que protéger et pourquoi ?	Estimation des données à protéger
De quoi les protéger ?	Estimation des menaces
Quels sont les risques ?	Estimation des risques
Comment protéger l'établissement ?	Liste des mesures

Les préconisations de L'ANSSI (Agence Nationale de Sécurité des Systèmes d'Information) sont recensées dans des fiches outils et disponibles sur leur site Internet. <http://www.ssi.gouv.fr/>

L'objectif est de définir ici une échelle de mesure des risques pour identifier, apprécier et hiérarchiser les risques permettant une expression objective des besoins de sécurité.

La mise en place d'une PSSI (**Politique de sécurité des Systèmes d'Information**) viendra compléter la mise en place d'un plan de gestion des connaissances.

Les critères de sécurité retenus sont les suivants (DICTE) :

- **Disponibilité** : Propriété d'accessibilité au moment voulu des biens essentiels
- **Intégrité** : Propriété d'exactitude et de complétude des biens essentiels
- **Confidentialité** : Propriété des biens essentiels de n'être accessibles qu'aux utilisateurs autorisés
- **Traçabilité** : Propriété d'historisation des données
- **Évolutivité** : Propriété de récupération des données dans le temps.

ÉTAPE 4 : Actualiser (modifier /ajouter / supprimer) les connaissances formalisées.

Il s'agit de prendre en compte la possibilité d'introduire de nouvelles connaissances et de supprimer des connaissances caduques. Ce qui pose la délicate question de qui prend la décision de supprimer une connaissance formalisée ? À quel titre et dans quel contexte ?

Le sujet est trop vaste pour être développé dans ce rapport, mais il vaut approfondissement.

ÉTAPE 5 : Créer de la connaissance à partir de l'évaluation de la connaissance capitalisée.

L'objectif d'une capitalisation des connaissances est bien le partage et la réutilisation d'une expérience dans le but d'optimiser le processus d'apprentissage.

ÉTAPE 6 : Diffuser cette nouvelle connaissance... Et entretenir le cercle vertueux en permanence !

CHAPITRE III

**L'ISO 9001-2015 : EN COMPRENDRE L'ESPRIT,
POUR EN TIRER LE MEILLEUR**

259. La publication de la norme ISO 9001/2015 en septembre 2015 constitue la dernière étape du processus de révision de l'ISO 9001. Cette version remplacera définitivement l'ISO 9001:2008 au terme d'une période de trois ans.

Avec ses nouvelles exigences, la nouvelle version de la norme ISO 9001 reprend une place importante en tant qu'outil d'amélioration des performances globales d'une organisation. La révision ne consiste pas en une révolution de l'ISO 9001:2008, mais elle constitue une évolution pragmatique face aux évolutions, aux enjeux et aux risques auxquels les organisations font face à l'heure actuelle.

Alors que les versions précédentes de l'ISO 9001 mettaient en avant la gestion et l'adaptation des compétences au sein de l'organisation, la version révisée introduit pour la première fois la notion de gestion des connaissances, au travers de :

L'approche de l'environnement global de l'organisation et la compréhension des enjeux, des besoins et attentes de ses clients et de toutes autres parties intéressées – Comme nous l'avons évoqué dans les chapitres précédents, la notion d'intelligence économique, au sens de veille stratégique, prend du sens.

L'identification des risques et opportunités susceptibles d'influencer (négativement ou positivement) le fonctionnement et les performances du Système de Management de la Qualité.

L'identification des compétences nécessaires pour le personnel dont le travail aurait un impact sur les performances de l'organisation, et s'assurer que ce personnel dispose de telles compétences. Ces compétences sont définies comme « La capacité à appliquer des connaissances et des aptitudes pour atteindre les résultats souhaités »

L'identification et la tenue à jour des connaissances nécessaires pour assurer la conformité des produits ou services. Quelles sont les « connaissances organisationnelles » pertinentes pour l'organisation ?

La notion d'informations documentées : L'organisation doit tenir à jour ses connaissances. Cela signifie non seulement de les sauvegarder et de les préserver, mais aussi, le cas échéant, de les faire évoluer constamment.

L'application de ces nouvelles exigences est porteuse de difficultés opérationnelles auxquelles seront confrontées les organisations notamment dans leur capacité à structurer leur base de connaissances définissant le savoir de l'organisation, savoir qui doit être organisé, accessible, partagé et enrichi de façon continue.

Retenons l'esprit : les organisations qui anticipent et intègrent cette notion de valeur du capital immatériel que représente la connaissance, se donnent en partie les moyens nécessaires à l'accomplissement de leur vision stratégique.

N'est-ce pas, en un sens, une des finalités des instances notariales ?

Dès 1997, le Président LAMBERT engageait la profession à « *toujours mieux répondre aux besoins et aux attentes des clients, à rechercher la performance en tous les domaines, à améliorer l'accueil ... pour offrir un service de qualité et réussir une organisation harmonieuse du service au public* ». Pour répondre à cet engagement et satisfaire les aspirations croissantes de la clientèle, le Conseil Supérieur du Notariat a proposé aux Offices, dès 2004, la mise en place de la Démarche Qualité Notariale.

Nettement moins connue du public, et d'une certaine façon, des notaires eux-mêmes, les instances, et plus particulièrement les Chambres départementales des notaires (CDN), se sont lancées, pour certaines, dans une Démarche Qualité.

Globalement, les CDN certifiées se sont mobilisées autour d'un objectif commun : **améliorer l'organisation de la structure professionnelle** afin de mieux répondre aux attentes des différents « publics » avec lesquels elle entretient des relations, au premier rang desquels les notaires et le personnel des offices notariaux, les institutions publiques et judiciaires, la presse, les particuliers.

Classiquement, l'approche DQN permet aux CDN d'optimiser les processus métiers, d'optimiser les cycles de décision, leurs capacités d'apprentissage et de réduire la subjectivité en fonction des domaines d'application définis réglementairement.

Cette première définition est certes essentielle, mais dans un certain sens, elle réduit la perception du rôle des CDN à un caractère trop ou très... administratif.

« *Pourquoi s'intéresser aux Chambres départementales des notaires (CDN) ? Rien à voir avec la connaissance !* » C'est la première question qu'un des membres de l'équipe de congrès m'a posée. Et c'est très révélateur d'une méconnaissance (ou d'une connaissance déformée) des missions des CDN, au sein desquelles sont traitées un volume et une variété de données en progression constante. Sans parler de « *Big data* », l'exploitation et la valorisation intelligente de ces données peuvent aider à la prise de décision dans un environnement où l'information est un atout stratégique.

Et surtout, cette approche exclusivement administrative des CDN néglige complètement leur rôle de « *vigie* » dans les territoires, tant au niveau économique, social que politique. « *Plus que jamais, les territoires sont soumis à la loi du changement, après avoir symbolisé la durée, la permanence des traditions, des cultures, des institutions... Dans un environnement incertain et changeant, aux variables multiples, connaître en temps réel ce qui advient, comprendre les événements et anticiper les risques et les opportunités à venir se révèlent des priorités non négociables* ». ⁽²⁵⁾

Traité sous l'angle de l'intelligence économique, la « *veille de situation* » constitue une dynamique systématique de recherches, de traitement, d'analyse et mise en perspective des informations recueillies. Il s'agit de déceler les signaux faibles et en tirer les conséquences en termes d'opportunités (anticiper les nouvelles connaissances à acquérir et donc être proactifs) et en termes de menaces (agir pour les réduire, les transférer ou les assumer). ⁽²⁶⁾

Traité sous l'angle de la norme ISO revisitée, c'est la prise en compte de toutes les dimensions de son contexte à savoir de son environnement élargi.

(25) Eric Delbecq - *Quel patriotisme économique* - 2008.

(26) Eric Delbecq, Jean-Renaud Fayol - *Intelligence économique* - Vuibert 2012.

La volonté politique de la CDN est fonction de son ou de sa Président(e) (et de son équipe) qui dicte les grands enjeux de la mandature. Dans ce cadre, le passage à une démarche « Management & Qualité » constitue un véritable levier pour formaliser clairement la politique générale, les missions prioritaires et les objectifs visés, les rôles de chacun.

La visibilité et la lisibilité des missions et objectifs des CDN sont des gages de confiance et des repères indispensables pour les interlocuteurs externes, pour les notaires et leurs collaborateurs, pour les personnels des CDN.

Quelle est la finalité de la gestion de la connaissance pour une CDN ?

C'est de développer la capacité de l'organisation à absorber, intégrer des connaissances internes (savoir, savoir-faire, savoir-être) et de les combiner à des connaissances externes (environnement, événements et situations) autorisant des choix stratégiques et des décisions favorables à la pérennité et au développement de la profession, sur son territoire.

Le choix stratégique suppose un arbitrage entre plusieurs solutions, et donc une vision éclairée d'une situation globale. Le secrétaire général a cette mission de conseiller la présidence afin d'anticiper les décisions politiques et d'informer des risques induits par les choix réalisés, le tout sans se substituer au domaine réservé du président qui consiste à arbitrer.⁽²⁷⁾

À ce titre, le secrétaire général doit être en mesure d'anticiper « les zones à risques », de les surveiller pour alerter en cas de besoin et déclencher la décision présidentielle pour agir. Le plan de gestion des connaissances est un outil de pilotage et d'anticipation particulièrement adapté dans ce cadre. Que savons-nous et que voulons-nous, que devons-nous, que pouvons-nous savoir pour remplir nos missions et pérenniser l'activité sur notre territoire ?

Il faut cependant constater la difficile adéquation de la démarche Qualité sur certaines structures. Le risque « d'évaporation » des connaissances est critique. Et ce n'est pas tant la « taille » ni les « moyens » qui constituent des freins, mais la difficulté à remettre en cause une posture et un modèle existant.

(27) *La gouvernance de la profession - 51^e Congrès du Syndicat National des Notaires - 2013.*

PARTIE IV

LES PISTES – PASSER D’UNE LOGIQUE DOCUMENTAIRE À UNE LOGIQUE D’ANIMATION ?

260. Il y a déjà 20 ans, en 1996, lors de l’assemblée générale, le Président Alain LAMBERT s’exprimait ainsi : « *Ce qui est aujourd’hui nouveau par rapport au passé, c’est qu’un notaire, seul, peut de moins en moins répondre aux besoins de plus en plus globaux et complexes de ses clients. Dans l’avenir, notre rôle dans la formation des contrats, résultera non plus de l’activité individuelle d’un seul, mais de la coopération de deux ou plusieurs d’entre nous, associant chacun ses spécialités et communiant dans les mêmes valeurs. Nous devons apprendre à travailler en commun, en groupements et sans doute en réseaux.* »⁽²⁸⁾

Depuis ces cinq dernières années, le Conseil Supérieur du Notariat a renforcé son action dans les trois piliers de l’économie de la connaissance au travers d’un investissement organisationnel dans la recherche et développement via les Instituts de recherche, la formation et les technologies de l’information et de la communication.

Parallèlement et depuis 2014, l’agence d’innovation FABERNOVEL accompagne le CSN dans ses réflexions et dans la redéfinition de sa stratégie face à la transformation accélérée des modèles de business, des systèmes et des organisations⁽²⁹⁾.

Les 34 ateliers ont permis de dégager des dizaines de pistes d’action autour de 4 axes :

- Le nouveau modèle économique et le management
- Les activités du notariat demain
- La nouvelle relation client
- Les mutations technologiques.

Maxime COUPEZ, directeur de projet FABERNOVEL, concluait ainsi « *La partie la plus significative de cette révolution, celle qui instaure de nouveaux modèles de business et oblige*

(28) L’avenir du notariat dans la mondialisation – Jean-Bertrand Charreyron – 2008.

(29) NVP – mai/juin 2015.

chacun à travailler autrement, ne saute pas aux yeux. C'est pourtant avec elle qu'une entreprise améliore sa productivité, comprend mieux ses clients et accroît son activité. »

Les mots du Président LAMBERT et ceux de Monsieur COUPEZ, ne sont pas les mêmes, à 20 ans d'écart, mais l'intention est identique : **travailler différemment, dans une logique collaborative.**

Cela tombe bien : il paraît que « ...*l'organisation professionnelle des notaires, à la fois coopérative et décentralisée, fédérée au sein du CSN, d'une part, et formant une étonnante diversité par la multitude de ses offices, d'autre part, ressemble déjà étonnement à l'architecture des plateformes les plus dynamiques de la nouvelle économie. Comme Monsieur JOURDAIN avec sa prose, les notaires feraient-ils de la nouvelle économie sans le savoir ? ... ».*

Certains notaires, en se regroupant, ont suivi à la lettre l'invitation du Président LAMBERT sont-ils pour autant devenus des acteurs de la nouvelle économie ?

Nous illustrerons le propos au travers de l'exemple du **GIE JURISVIN**, qui, au travers de son plan stratégique, a pour ambition de :

- **Favoriser la culture organisationnelle de production de la connaissance**, c'est-à-dire favoriser les processus permettant d'exploiter, de préserver, de valoriser, au niveau collectif, les connaissances utiles au groupement

- **Interconnecter les territoires où se forment les connaissances...** qui sont nombreux « et hyper fragmentés » sur le marché du droit rural et viticole

- **Rendre visible la diversité des savoirs et développer les échanges de savoir-faire** en exploitant les potentiels des technologies de l'information et de la communication.

Plus qu'un défi organisationnel et technique, il s'agit d'adopter une nouvelle dynamique de partage, inscrite dans une démarche d'innovation qui dépasse la « simple » accumulation de compétences, connaissances et savoirs.

C'est le défi que le **GIE JURISVIN** tente de relever avec les 45 notaires que compte le groupement.

Nous vous invitons à consulter le dossier consacré au GIE JURISVIN.

PARTIE V

SYNTHESE – L'ART DE CULTIVER DURABLEMENT UN ACTIF IMMATÉRIEL « STRATÉGIQUE » ET UNE DYNAMIQUE COLLABORATIVE « FRAGILE »

261. Vous parlez de sécurité économique dans le cadre de ce congrès consacré à la connaissance. Quel est le lien ?

Monsieur Jean-Paul DECORPS, lors du Congrès International du Notariat en 2013 a posé cette question : « Quelle stratégie concrète doit-on mener pour que, par exemple, à l'horizon 2025, le notaire joue sur la scène juridique mondiale, un rôle encore plus important, plus incontestable et plus pérenne ? »

Les pistes émises par Monsieur DECORPS s'appuient unanimement sur 2 notions capitales : veiller à ce que l'utilité sociale du notaire et la confiance des usagers perdurent.

Il est aujourd'hui fondamental pour les notaires de donner aux clients des gages de compétence, des gages de confiance, de démontrer qu'ils intègrent dans leurs services tout leur capital savoir-faire et d'expérience. En bref, de montrer qu'à défaut d'être les seuls sur le marché du droit, ils ne sont pas simplement les mieux placés mais qu'ils sont les plus fiables.

La connaissance est un enjeu fondamental dans l'équation et gérer son « capital savoir » est un programme à long terme qui part d'une volonté stratégique : Il s'agit de préparer et de formater le terrain de la compétition, de répondre à de nouveaux risques, de jouer de nouveaux rôles, de préserver sa puissance d'attraction et in fine sa puissance tout court.

Vous intégrez le management des connaissances comme un des éléments majeurs d'une politique d'intelligence économique, pourquoi ?

À partir du moment où LA connaissance joue un rôle central dans une activité, et qu'elle dégage une valeur positive pour l'organisation, et c'est le cas pour le notariat, sa prise en compte en termes de management devient un facteur de productivité, de stabilité et un atout concurrentiel déterminant.

Le notariat, en tant qu'organisation professionnelle à fort capital intellectuel, a largement investi le champ de la connaissance comme axe majeur pour son propre

développement. Une part grandissante de l'investissement immatériel est consacré à la formation, à la recherche et au développement, aux coopérations internationales, ainsi que plus largement, à l'innovation technologique et organisationnelle.

Mais le marché du droit n'échappe pas à une tendance de fond : La compétition prend des formes nouvelles. Elle n'est plus seulement économique, technologique, commerciale ou financière, mais désormais, la compétition porte aussi sur des paramètres immatériels de l'environnement comme les systèmes de pensée, les normes, l'image et surtout la capacité à faire naître l'innovation.

L'approche Intelligence économique et l'approche Management des connaissances sont interdépendantes et convergentes.

Elles utilisent les mêmes leviers de veille, d'influence et de protection.

Elles poursuivent un but commun : améliorer la prise de décision, donc l'action et la compétitivité durable de l'organisation.

Vous privilégiez une approche gestionnaire de la connaissance qui s'appuie aussi sur une synergie avec le monde économique, dans quel but ?

La connaissance est un véritable puits sans fond : c'est une matière réputée intangible et invisible, diffuse et polyforme, incontrôlable car en perpétuelle évolution et inépuisable car elle ne se détruit pas par l'usage.

Vouloir contrôler LA connaissance dans une organisation est une utopie organisationnelle et financière...

L'approche *gestionnaire* doit permettre d'identifier la ou les connaissances sur lesquelles porter ses efforts de capitalisation et de valorisation : Quelles sont les connaissances cruciales, rares sur le marché, parfois inimitables, et en tout cas distinctives qui font la spécificité du notariat et qui sont à protéger ?

La cartographie d'identification, de localisation et d'évaluation des connaissances stratégiques est un passage obligé. Ce point considéré comme « *allant de soi* » n'est pas aussi simple qu'il n'y paraît : il n'y a rien de moins naturel que de faire état de ce que l'on sait. Il n'y a rien de moins naturel que de faire état d'un capital virtuel et invisible.

Encore faut-il que ce capital soit adapté au monde qui nous entoure ! L'interdépendance et la multiplication des acteurs économiques et politiques et des acteurs de la société civile s'est accélérée depuis ces vingt dernières années. Le débat est complexe et les interactions avec l'ensemble des acteurs au niveau des territoires sont incontournable.

Entre la volonté managériale de considérer la connaissance comme un élément stratégique de compétitivité et la réalisation opérationnelle, il y a forcément un temps d'adaptation ?

Par sa mission, ses valeurs, sa culture, chaque organisation est unique.

L'expérience montre que le passage à une organisation fondée sur un processus de capitalisation et d'exploitation des connaissances ne se décrète pas. Pour qu'il se produise, il faut que tous ses acteurs y participent parce qu'ils y retrouvent leurs intérêts, leurs identités, leurs projets.

C'est un enjeu complexe parce qu'il traverse toutes les composantes managériales, structurelles, fonctionnelles et opérationnelles de l'entreprise ou de l'organisation.

C'est un enjeu sensible parce qu'il concerne avant tout le capital humain, à savoir les hommes et les femmes qui la composent et qui de fait, par leur savoir, leur savoir-faire et leur savoir être produisent, utilisent et renouvellent la connaissance.

Le ^{xx}e siècle a été celui de l'information, celui où les progrès techniques, les TIC (*Technologies de l'Information et de la Communication*) ont accompagné la collecte, le stockage, la transmission et la délivrance de l'information. Tous les notaires de France et leurs collaborateurs ont accès depuis bien des années à des bases de données et d'informations via les services de la profession (CSN, CRIDON, ADSN, etc.) ou via des services privés (LEXIS NEXIS, Éditions LEFEBVRE) et d'autres.

Le ^{xxi}e siècle, est déjà devenu celui de la connaissance : L'enjeu est maintenant dans la capacité à produire et à mobiliser des connaissances stratégiques.

Tout l'art des instances, qu'elles soient départementales, régionales ou nationales consiste à piloter une « communauté professionnelle » composée de 9 500 notaires, tous professionnels libéraux, et à établir un dialogue stratégique autour d'eux ...et avec eux.

Le succès ne dépendra pas des performances d'acteurs isolés. La réussite dépendra dans la capacité de la profession à stimuler la dimension collective des connaissances. Il importe de mobiliser et d'interconnecter les multiples gisements de savoir que compte le notariat en privilégiant les dynamiques collectives et collaboratives.

- Comment stimuler l'innovation juridique à travers la gestion des connaissances ?
- Comment favoriser la création de communautés de pratiques au sein du notariat et en réguler les interfaces ?
- Comment pratiquer une veille scientifique et technique des connaissances ?

Il s'agit de passer d'une logique documentaire à une logique d'animation de réseaux dans lesquels **on gère les porteurs de connaissance : on se rend compte que la connaissance émerge du partage et de la diffusion.**

BIBLIOGRAPHIE & SOURCES

262. Rapport Jean-Pierre Jouyet & Maurice Levy - 2006 - Documentation française

Jean-Louis ERMINE - Capter et créer le capital savoir - 1998

Analyse comparée des méthodes de gestion des connaissances pour une approche managériale - Françoise BARTHELME-TRAPP - 2001

Abdelkader Baaziz. Synergie du triptyque : Knowledge Management, Intelligence Economique & Business Intelligence. Colloque International : « Management de la Performance des Organisations : Quelles Spécificités et Quelles Pratiques ? », ENCGT - Tanger, Jun 2012, Tanger, Maroc. hal-00822972

Délégation interministérielle à l'Intelligence économique (D2iE)

OCDE - L'économie fondée sur le savoir - 1996

Yannick LEJEUNE - TIC 2013 - Les nouveaux temps réels

Claude REVEL - La France, un pays sous influence - 2012

CSN - rapport annuel 2014

FABERNOVEL - Août 2015

Discours UINL - Pérou - XXVII^e Congrès - octobre 2013

GeCSO 2015

Rapport du 51^e congrès du Syndicat National des Notaires - 2013

Revue « Points de vue initiatiques », Enseigner, éduquer, transmettre, n° 152, 2009 - Joël de ROSNAY

Jean-Louis Ermine - Capter et créer le capital savoir - Annales de l'École des Mines - 1998

Nicolas MOINET - Mythes et réalités de l'intelligence économique

5^e conférence GeCSO 2012 - Gestion des connaissances dans les sociétés et organisations

Économie de la connaissance, exploitation des savoirs Entretien avec Carlo Vercelone et Yann Moulier Boutang par André GORZ

Analyse comparée des méthodes de gestion des connaissances pour une approche managériale - Françoise BARTHELME-TRAPP - 2001

Jean-Louis ERMINE - Une chaîne de valeur de la connaissance - 2014 - hal-00998809

Eric DELBECQUE - Jean-RENAUD FAYOL - Intelligence économique - VUIBERT 2012

La connaissance créative - La dynamique de l'entreprise apprenante - Par Ikujiro Nonaka, Hirotaka Takeuchi

Analyse comparée des méthodes de gestion des connaissances pour une approche managériale - Françoise BARTHELME-TRAPP - 2001

Délégation interministérielle à l'Intelligence économique (D2iE)

Eric DELBECQUE - Quel patriotisme économique » - 2008

Eric DELBECQUE, Jean-Renaud FAYOL - Intelligence économique - VUIBERT 2012

La gouvernance de la profession - 51^e Congrès du Syndicat National des Notaires - 2013

L'avenir du notariat dans la mondialisation - Jean-Bertrand CHARREYRON - 2008

NVP - mai/juin 2015

JURISVIN, LES NOTAIRES DU MONDE VITICOLE



La force du « Vouloir humain »,
L'envie du « Mieux faire ensemble »,
La connaissance au centre de l'équation.

Penser aujourd'hui pour demain, et pour longtemps.

La plus grande prévoyance est d'avoir des heures pour elle. Il n'y a point de cas fortuits pour ceux qui prévoient ; ni de pas dangereux pour ceux qui s'y attendent. Il ne faut pas attendre qu'on se noie pour penser au danger, il faut aller au-devant, et prévenir par une mûre considération tout ce qui peut arriver de pis. L'oreiller est une Sybille muette. Dormir sur une chose à faire vaut mieux que d'être éveillé par une chose faite. Quelques-uns font, et puis pensent ; ce qui est plutôt chercher des excuses que des expédients. D'autres ne pensent ni devant, ni après. Toute la vie doit être à penser, pour ne se point égarer.

La réflexion et la prévoyance donnent la commodité d'anticiper sur la vie.

Baltasar GRACIAN
(1601-1658)

AVANT PROPOS – LEÇON DE CHOSES : INSPIRATIONS(S) VITICOLE(S)

263. Intelligence, puissance, influence : une posture historique que la filière viticole se doit d'adapter au monde contemporain.

La force du vouloir humain

Olivier de Serres (1539-1619), père de l'agronomie française, auteur du « *Théâtre d'agriculture* », et Roger Dion (1896-1981), géographe et historien du vin, auteur de « *Histoire de la vigne et du vin en France* » accordent au « **vouloir-humain** », chacun à leur époque et chacun en fonction de leurs spécialités, une place centrale dans le développement de la vigne et du vin en France : le vignoble est une création de l'homme beaucoup plus que la simple expression du milieu naturel.

Sans l'**intelligence**, à savoir, les innovations successives, les investissements, le marché, les débouchés commerciaux et les hommes – au sens large du terme, du vigneron au client qui attise le zèle du premier – le vin ne serait pas le produit d'un commerce international tel que nous le connaissons aujourd'hui.

Sans la **puissance** et la volonté des forces rurales et paysannes, des négociants et des marchands, le vignoble national n'aurait jamais survécu aux maladies de la vigne, aux guerres, aux crises économiques.

Sans l'**influence** déterminante de certaines personnalités du monde politique, juridique et économique, des artistes de tous ordres, le vin de France n'aurait pas la renommée mondiale dont il bénéficie encore aujourd'hui.

Intelligence, puissance et influence ont été des éléments forts de la posture de la filière viticole tout au long de sa longue et glorieuse histoire. L'intelligence a été l'instrument majeur de l'adaptation permanente de la filière au monde. La puissance a permis d'imposer un savoir-faire reconnu et imité par tous. L'influence a positionné la France viticole comme LA référence mondiale. Des voix, venues d'Océanie et des Amériques, s'élèvent pour diffuser au monde un nouvel ordre viticole et imposer un modèle de références culturelles qui favorise leurs intérêts économiques. Quoi de plus excitant que de bousculer la « vieille Europe » ?

L'enjeu est de taille pour la France et les réponses doivent être à la hauteur des attaques : Il s'agit de préparer et de formater le terrain de la compétition, de répondre à de nouveaux risques, de jouer de nouveaux rôles, de préserver sa puissance d'attraction et in fine, sa puissance tout court.

L'intérêt du jeu collectif.

Dans le contexte de mondialisation, d'hyper compétition, et d'accélération permanente, la suprématie de la France viticole apparaît toute relative et éventuellement temporaire. Les acteurs productifs de la filière doivent répondre à des obligations de survie : innover pour conquérir des parts de marché à l'international, faire face à des normes et des législations en diversification constante, construire une stratégie d'image sur le long terme.

Conserver et valoriser son identité. Penser le monde dans sa réalité. Injecter des idées. Ouvrir de nouvelles perspectives. Oser des initiatives. Formuler des règles adaptées à nos propres intérêts. Imprimer un modèle culturel.

La réalité du monde oblige à sortir d'un confort intellectuel dans lequel l'analyse est aujourd'hui prioritairement axée sur le couple « produit-marché ». Quels seront à quinze ou vingt ans les ressources et les compétences qui se révéleront déterminantes pour la création d'options stratégiques de différenciation ?

Autant d'enjeux à relever pour peu que les acteurs publics-privés soient en volonté de démontrer leur capacité collective à s'organiser, à progresser ensemble...pour demeurer une référence, une filière créative, un lieu d'initiative qui inspire et entraîne de véritables « réflexes économiques ». Le principe du « vouloir humain » de Olivier de Serres et de Roger Dion prendra alors toute sa dimension contemporaine...

Propos tenus par l'auteure lors de la présentation du dossier du **Groupe de Veille et d'Analyse BACCHUS** : « Les stratégies d'influence : Application à la filière viticole »,

17^e SNS « Protection des entreprises et intelligence économique », INHESJ – Institut des Hautes Études Sécurité et Justice.

Juin 2014

Les mondes se croisent et se ressemblent.

Quoi de plus inspirant pour les notaires ?

TITRE II

EDITO

264. *Le mot du Président*

Mon parcours depuis 23 ans au sein de nos instances professionnelles, à différents degrés, Chambre départementale, Conseil régional, Conseil supérieur, et dans toute une série de commissions ou de responsabilités (Institut du droit de l'entreprise, Groupement Négociation, Commission formation CSN, Comité Nationale des Instances Ordinales comme représentant du Notariat Français, Jumelages avec les notariats d'Algérie, du Maroc et du Vietnam, Commission promotion notariale CSN, Comité national management et qualité, Club des certifiés, ou comme chargé d'enseignement, etc.) me laisse imaginer la métamorphose que le notariat va vivre dans les prochaines années.

Cependant, seul, mon imagination a ses limites et il m'est difficile d'inventer de nouveaux possibles. A contrario, dans une communauté volontariste, **le libre-jeu des idées fait jaillir l'étincelle, celle qui va stimuler la pensée et la volonté d'agir.**

Pour ce faire, il n'y a pas de secret : nous devons, chacun, suspendre un temps notre regard de nos dossiers, s'extraire de notre quotidien et s'accorder ensemble le temps de l'introspection, de l'observation, de la réflexion pour anticiper les décisions qui s'imposent à nous.

Les membres du **GIE JURISVIN** pratiquent régulièrement l'exercice avec la volonté affichée de faire **naître de nouvelles voies de réflexion et d'apparaître comme une plate-forme d'échanges intelligents.** À force de combiner nos forces, de générer des synergies, de tisser des liens, de partager, de publier, d'animer, d'être présents « là où il faut être au moment où il faut y être », le groupement s'est imposé comme un acteur d'influence au sein de l'écosystème viticole.

Cette posture ne se décrète pas. Elle s'entretient dans le temps et dans l'espace.

L'influence s' imagine sur le long terme. Elle s'appuie sur des fondamentaux et une vision partagée de notre propre avenir.

L'influence présuppose aussi la connivence dans l'action, sur un territoire. Elle s'appuie sur la nécessité de relier des passerelles avec les parties prenantes de la filière viticole, acteurs internes et externes, qui en assurent sa gouvernance au niveau départemental, régional et national.

Depuis peu, le groupement s'aventure au niveau européen et international en tant que membre de l'Association Internationale des Juristes du Droit de la Vigne et du Vin. L'avenir nous dira si nous avons eu raison d'ouvrir nos perspectives en cohérence avec le droit contemporain du vin et des spiritueux qui possède des sources internationales, européennes et nationales.

Le devenir du GIE *JURISVIN* est une subtile alchimie où l'innovation, les idées sont au cœur de l'équation, avec une consigne claire : Comment apporter un supplément de valeur ajoutée à chacun des membres, pour être, sur le marché du droit viticole, l'un des acteurs les plus efficaces, les plus performants et les plus fiables ?

Nos défis sont devant nous, et s'inscrivent sans complexe dans ce congrès dédié à la Connaissance :

Favoriser la culture organisationnelle de production de la connaissance, c'est-à-dire favoriser les processus permettant d'exploiter, de préserver, de valoriser, au niveau collectif, les connaissances utiles au groupement.

Interconnecter les territoires où se forgent les connaissances... qui sont nombreux « et hyper fragmentés » sur le marché du droit rural et viticole.

Rendre visible la diversité des savoirs et développer les échanges de savoir-faire en exploitant les potentiels des technologies de l'information et de la communication.

Plus qu'un défi organisationnel et technique, il s'agit d'adopter une nouvelle dynamique de partage, inscrite dans une démarche d'innovation qui dépasse la « simple » accumulation de compétences, connaissances et savoirs.

C'est le défi que le GIE *JURISVIN* tente de relever avec les 45 notaires que compte le groupement.

Philippe LAVEIX,

Président du GIE JURISVIN,

Notaire à Sauveterre de Guyenne (Gironde)

CHAPITRE I

JURISVIN : UN GIE NOTARIAL NATIONAL

265. Un notariat rural volontaire et dynamique attaché aux exploitants et vignerons.

Le GIE *JURISVIN* a été créé en 1999, sous l'impulsion de Maître Philippe LAVEIX, notaire à Sauveterre de Guyenne (Gironde).

Il était une poignée à y croire et à faire confiance à Philippe LAVEIX, avec, comme objectif de positionner le groupement *JURISVIN* dans une dimension particulière : **faire reconnaître**, d'un côté par les instances, et de l'autre par les acteurs

de la filière vitivinicole, un **notariat rural volontaire et dynamique attaché aux exploitants et vigneron**s.

Le groupement regroupe aujourd'hui 46 notaires, qui sont présents dans les **10 bassins de production viticole français** (tels que référencés dans le *Décret n° 2008-1359 du 18 décembre 2008 portant création des conseils de bassin viticole*).

- Alsace Est
- Aquitaine
- Bourgogne, Beaujolais, Savoie, Jura
- Champagne
- Charentes-Cognac
- Corse
- Languedoc-Roussillon
- Sud-Ouest
- Val de Loire-Centre
- Vallée du Rhône - Provence

Cette répartition géographique permet aujourd'hui au groupement de s'imposer, sur le marché viticole, comme un réseau notarial national.

La liste des membres de JURISVIN est disponible sur son site Internet www.jurisvin.fr

La création de JURISVIN a été motivée par la montée d'une concurrence de plus en plus sévère des partenaires habituels sur le marché du droit viticole.

Le constat réalisé fin des années 90 reste d'actualité :

Dans les régions viticoles, le notaire devrait encore avoir, à côté de ses spécialisations familiales et immobilières, un contact privilégié avec les exploitants agricoles. Ceci doit l'amener à conseiller ces chefs d'exploitations en droit fiscal et social, et à intervenir pour toutes transmissions de domaines viticoles.

Mais cette activité du notaire rural est fragile dans un monde agricole et viticole en mutation.

- **les agences immobilières** se sont spécialisées dans la transaction de propriétés viticoles et en établissent les compromis de cession ;

- **les avocats** près de 5 fois plus nombreux que les notaires s'intéressent activement au monde viticole ;

- **les experts comptables et centres de gestion** sont déjà très implantés localement pour assurer un conseil quotidien auprès de ces chefs d'entreprises particuliers ;

- les **syndicats agricoles** et les **Chambres d'agriculture** ont mis en place depuis longtemps des services juridiques auprès desquels les exploitants viticoles peuvent recueillir de nombreuses informations et établir avec eux des contrats de baux ou de sociétés ;

- les **SAFER**, à la recherche aujourd'hui de nouvelles activités, bénéficient d'un statut légal hyper privilégié leur permettant de pratiquer la négociation de domaines viticoles ;

- les **banques** à la source des financements et en contact avec des exploitants cédants et des investisseurs ont tous les moyens pour développer leur intervention dans ce domaine.

Section I – Le GIE JURISVIN s'adresse

266.

- aux **notaires** qui ne connaissent pas ou peu le droit et la pratique du monde viticole et qui ont besoin ponctuellement d'une assistance dans ce domaine ;

- aux **institutionnels** de la filière et aux **professionnels** en proposant leur expérience juridico-économique ;

- aux **exploitants viticoles** en leur apportant un conseil juridique et fiscal adapté ;

- aux **investisseurs et acquéreurs** en leur apportant une connaissance de l'environnement économique, politique et social de l'appellation.

Section II – Le GIE JURISVIN a pour objet

267.

- D'apporter aide et assistance à ses membres pour leur permettre d'assurer le conseil notarial auprès des entreprises viti-vinicoles et accessoirement agricoles ;

- favoriser au profit de ses membres le développement de la transmission et de la négociation des entreprises viti-vinicoles et accessoirement agricoles, sans pour autant pouvoir s'immiscer personnellement dans la négociation ;

- développer des actions de formation et d'information juridique, économique, financière et fiscale entre les associés ;

- assurer une aide et une assistance à tous notaires de France qui en exprimeraient la demande ;

- participer à l'organisation et à l'animation de toutes actions auprès des entreprises agricoles et leurs organismes professionnels ;

- faire toutes démarches, prendre tous contacts et initiatives pour la promotion du réseau au niveau départemental, régional, national et européen dans le respect des règles déontologiques professionnelles.

CHAPITRE II

JURISVIN : LA RECHERCHE PERMANENTE D'UN ÉQUILIBRE EN TEMPS RÉEL

268. *La pertinence du groupement et la satisfaction des membres.*

Trois variables sont essentielles pour maintenir un degré de pertinence élevé du groupement et un niveau de satisfaction des membres :

- **Un environnement favorable : Une vision partagée qui donne du sens.**

Il y a une vision partagée quand tous les membres du groupe ont la même compréhension de « **là où nous allons ensemble, comment, et pour quoi** ». Elle s'exprime clairement et s'inscrit sur le long terme.

La vocation de *JURISVIN* est identique depuis sa création, preuve de sa constance.

Elle se résume ainsi : le groupement a pour ambition de regrouper les compétences des notaires adhérents :

- en unifiant leurs dynamiques ;
- en réunissant leurs connaissances spécifiques au monde viticole ;
- en harmonisant leurs moyens de communication ;
- en valorisant leur savoir-faire ;
- en sachant le faire savoir.

Cette constance dans la vision partagée, n'exclut pas la progression. Bien au contraire. Les priorités stratégiques et les plans d'actions mettent en tension le groupement pour progresser vers sa vocation et ses ambitions sur un horizon de temps donné.

- **Des thématiques pertinentes : Une dynamique de progrès pour tous.**

Cette ambition sous-entend un programme structurant et fédérateur :

- le partage de ressources, d'informations, de connaissances et d'expériences ;
- l'apprentissage entre pairs ;
- la mutualisation de certains services inabordables hors groupement ;
- le développement de la notoriété du groupement sur le marché viticole ;
- le développement de partenariats constructifs ;
- la veille de nouveaux marchés ;
- etc.

Le programme est vaste, le plan d'action doit être précis, hiérarchisé et structuré, les progrès doivent être mesurables.

Il est évidemment plus aisé de calculer le retour sur investissement dans un modèle de gestion qui produit des biens manufacturés que dans un modèle de

gestion où l'on doit se différencier par de nouvelles idées, un niveau d'expertise d'excellence.

- **Un soutien adéquat : sans coordination et animation, le groupement n'existe pas.**

Le groupement *JURISVIN* externalise cette fonction depuis une bonne dizaine d'années.

La lettre de mission est claire et renouvelée en fonction des décisions prises en assemblée générale et de l'évolution du groupement.

La mission du coordinateur / animateur est de développer une communauté « vivante » dont les activités profitent à ses membres. Il s'agit de :

- participer à la définition de la vision stratégique du groupement ;
- proposer les actions en conséquence ;
- maintenir une relation productive avec l'ensemble des membres et des partenaires ;
- mettre en place les outils de veille, de communication, d'apprentissage et d'échange ;
- promouvoir le projet et recruter les membres potentiels ;
- définir, proposer, mettre en place les activités permettant au groupement d'atteindre ses buts ;
- intervenir de façon soutenue auprès de l'ensemble de la communauté et auprès de certains en particulier au besoin ;
- voir à ce que l'information soit organisée de manière appropriée pour le groupement ;
- dynamiser les échanges, relancer les membres sur leurs engagements ;
- maintenir un climat propice aux échanges ;
- favoriser à long terme le développement d'un rythme et de rencontres visant à soutenir la vie du groupe ;
- assurer la liaison avec des personnes et des entités intéressantes pour la communauté ;
- accompagner la gestion administrative et financière du groupement.

Le profil de coordinateur / animateur est particulier : Il n'est pas un spécialiste du domaine dans lequel évoluent les membres, à savoir le droit. Il en comprend le langage, les mots-clefs, ses codes, les us et coutumes. Il est en capacité d'en comprendre les enjeux et les défis, d'anticiper les possibilités de collaboration et de partage entre les membres.

Il est par contre en veille permanente sur la filière viticole.

CHAPITRE III

JURISVIN : UN ÉTAT D'ESPRIT AVANT TOUT

269. La confiance dans le partage des connaissances

Depuis sa création en 1999, le groupement **JURISVIN** se comporte comme une communauté, où les modes de fonctionnement reposent sur un équilibre délicat basé sur une dynamique interpersonnelle, sur la confiance et sur l'engagement de ses membres.

Le groupement respecte le principe de réalité qui consiste à prendre en compte les exigences du monde réel et les conséquences de ses actes, à savoir :

- **veiller**, pour comprendre, analyser et anticiper les mutations de la filière viticole et les mouvements des acteurs du marché du droit viticole ;
- **anticiper** et établir une vision à long terme pour maintenir un notariat rural dynamique et volontaire sur ce marché ;
- **agir** : mettre en place une stratégie pour demeurer un acteur incontournable sur ce marché.

Les membres fondateurs de **JURISVIN** se sont initialement reconnus autour d'intentions, d'idées communes, sans plan d'actions précis, et ont découvert au fil du temps la valeur de la relation communautaire.

La structuration du groupement s'est véritablement opérée lorsqu'il a commencé à jouer un rôle public. Les intentions se sont transformées en « actions collectives organisées » à partir des années 2003/2004. La notoriété du groupement s'est acquise au fil des ans, à force de publications dans les magazines professionnels, à force de présences dans les salons spécialisés, à force de rencontres avec les acteurs viticoles, etc.

Cette période de « concrétisation des idées » a permis de vérifier la solidité du groupement, constitué de sa base initiale et de nouveaux membres. Le groupement s'est ensuite attaché à se réinventer en permanence, en fonction des attentes de chacun et au fil des questionnements : est-ce que le réseau doit être ouvert ou hermétique ? ne dépendre de l'énergie que d'une seule personne ? entreprendre tel ou tel projet ? se rencontrer régulièrement ? Que pourrait apporter demain le groupement à ses membres ? À quel stade voudrions-nous amener le GIE ? Comment pourrions-nous y arriver ? Quels moyens faut-il se donner pour le faire ?

Le processus d'évolution du groupement continue au fur et à mesure qu'adhèrent de nouveaux membres, que surviennent de nouveaux enjeux ou que changent les circonstances de l'organisation.

Le groupement **JURISVIN** a su conserver une base solide et a su éviter la négligence, la fermeture d'esprit, le manque de défi ou l'incapacité à s'adapter.

Le GIE **JURISVIN** est une structure souple et très légère où 100 % du budget est consacré à l'action.

- les membres versent une adhésion annuelle définie en assemblée générale ce qui leur permet de bénéficier de services spécifiques listés dans le plan stratégique

annuel établi par des équipes projets volontaires (veille juridique et économique, formations spécialisées, abonnement de groupe, actions collectives de communication, plateforme collaborative, etc.) ;

- le groupement n'a pas de personnel permanent : il s'est entouré d'une dizaine de prestataires de services, chacun spécialiste dans son domaine. Si un des prestataires est défaillant, il ne met pas en péril l'organisation générale du groupement. Un comité de réflexion, composé de 4 membres et du Président a été désigné. Ce comité s'appuie sur un animateur et coordinateur extérieur indépendant pour l'application et le suivi du plan d'action ;

- le groupement n'a pas de locaux loués, donc pas de charges fixes.

Quinze ans après sa constitution, la relation de confiance, d'engagement et tout simplement d'amitié qui lie les membres du groupement a subsisté au-delà de l'attraction initiale de quelques-uns.

Mais ce n'est pas une fin en soi.

L'acceptation des changements naturels qui s'opèrent au sein d'une communauté comme *JURISVIN* entraîne une ouverture d'esprit qui s'apparente plus à la notion de *startup* que de club social. La question sous-jacente sur le devenir de *JURISVIN* est toujours la même : **Voulons nous arrêter, poursuivre de manière différente, transformer l'initiative ?**

La remise en cause permanente est force de progrès.

CHAPITRE IV

JURISVIN : INNOVER POUR SE DIFFÉRENCIER

270. Collaborer autrement : Échanger et partager en réseau.

L'assemblée générale de 2014, dans la perspective de la loi Macron, constitue un tournant pour le groupement en termes de posture.

Les membres ont mis l'innovation au cœur de l'équation, avec une consigne claire : **Comment apporter un supplément de valeur ajoutée à chacun des membres, pour être, sur le marché du droit viticole, les plus efficaces, les plus performants et les plus fiables ?**

Nous sommes au centre de la problématique du « travailler, collaborer et partager en réseau ». Les membres s'accordent sur le fait que la réussite du groupement dépendra de sa capacité à stimuler la dimension collective du partage de connaissances, de l'engagement mutuel des membres à apprendre les uns des autres, dans une organisation commune avec un répertoire partagé.

Les défis sont multiples :

- Le **défi organisationnel** : valoriser une culture du partage (qui n'est pas innée), inhérente aux communautés de pratique (ou communauté d'intérêt, communauté de savoirs, réseau de partage et de collaboration, etc.) selon la définition suivante :

« Les communautés de pratique sont des groupes de personnes qui se rassemblent afin de partager et d'apprendre les uns des autres, face à face ou virtuellement. Ils sont tenus ensemble par un intérêt commun dans un champ de savoir et sont conduits par un désir et un besoin de partager des problèmes, des expériences, des modèles, des outils et les meilleures pratiques. Les membres de la communauté approfondissent leurs connaissances en interagissant sur une base continue et à long terme, ils développent ensemble des bonnes pratiques (Wenger, Mc Dermott et Snyder, 2002, *American Productivity and Quality Center*).

Soyons franc et direct : La culture du partage en tant que telle n'existe pas. Elle est absolument impossible sans la notion de confiance entre les membres.

Et la confiance s'entretient sur des bases en l'occurrence assez simples de réciprocité et de reconnaissance (jeu gagnant-gagnant) : chacun participe pour le respect de l'équilibre en faveur de la performance collective. Le « passager clandestin », c'est-à-dire celui qui souhaite récupérer les fruits du travail du groupe sans y avoir contribué est « très mal considéré ».

Se pose alors le problème du profil des membres. Idéalement, le participant idéal :

- est **ouvert** au changement : il évoluera au contact des autres membres et des expériences du groupe ;
- est **motivé** : il comprend la nécessité de la collaboration et de l'entraide ;
- est **technophile** et curieux pour s'initier aux nouveaux outils ;
- fait preuve **d'initiative et d'autodiscipline** qui assureront une participation soutenue et enthousiaste ;
- est **compétent** et intéressé par la pratique qui rassemble le groupement.

À l'expression « culture du partage », nous préférons de loin la terminologie « coopération communautaire » dont le principal objectif est la mise en commun de l'expertise et des compétences, le partage et la création des meilleures pratiques.

Dans le cadre de **JURISVIN**, il s'agit aussi de permettre à un membre de localiser la/les connaissance(s) des autres membres et de trouver le(s) expert(s) les détenant afin de collaborer ensemble.

- Le **défi communautaire** : créer de la valeur réelle pour les membres.

Il s'agit de trouver suffisamment de terrain commun et partagé par les membres afin qu'ils se sentent liés et voient la valeur de partager leurs idées, expériences et techniques : Quels sont les enjeux, les défis et les problèmes rencontrés dans la pratique et auxquels le groupement décide de se consacrer ?

Il s'agit aussi d'intégrer les nouveaux membres, de bâtir un climat de confiance et générer suffisamment d'énergie pour que le groupe puisse s'unifier.

Maintenir la vitalité du groupement demande de l'énergie et de l'attention : *JURISVIN est un « melting pot », avec 45 notaires qui exercent dans plus de 30 départements différents, tous âges confondus, deux fois plus d'hommes que de femmes, des capacités inégales à utiliser et à intégrer les TIC, etc.*

Les membres doivent trouver dans le groupement un espace distinct, en dehors des schémas de leur environnement habituel, qui leur permet de générer des idées, de se diversifier et de trouver de l'aide si besoin était. Cet espace distinct doit être un espace de conversation propre à faciliter l'échange et la partage de savoirs (transmissions, façons de faire, anecdotes, retours d'expériences, etc.). L'organisation de manifestations pour réunir les membres est fondamentale !

Se pose alors le problème de la taille critique du groupement : plus le nombre de membre est élevé, plus il est difficile de répondre à des besoins distincts.

C'est la composition du groupe, l'intérêt de la thématique et la qualité de l'animation qui font la différence.

- Le **défi technique** : mettre en place un système simple qui facilite l'échange et la réflexion commune.

L'un des rôles essentiels de la technologie consiste à proposer de nouvelles ressources pour favoriser le maintien de la cohésion de la communauté malgré l'éloignement de ses membres. Mais si une bonne technologie peut en soi créer une communauté, **une mauvaise technologie peut lui rendre la vie impossible.**

Il faut donc aborder la question des choix de solutions techniques avec humilité.

La clé du succès est de rester branché sur la communauté : ses aspirations, ses membres et ses activités et donc d'adapter le processus d'intégration des TIC aux circonstances particulières.

Le groupement n'est pas en tête des priorités des membres et le principe général de facilité revêt une importance cruciale : Les membres n'ont pas le temps de s'égarer dans l'apprentissage d'un système complexe.

Plusieurs outils répondent aux exigences du groupement, en fonction des priorités du plan d'action.

Classiquement, (hors réunions ou formations en présentiel, hors contacts directs entre membres) :

- la **communication interne** est gérée au sein d'un INTRANET (Planning, bibliothèque, annuaire, etc.) ;
- les **réunions « à distance »** du comité de réflexion et des équipes projets sont organisées via visioconférence (Plateforme CITRIX « Gotomeeting ») ;
- les **formations « en ligne »** du groupement sont organisées via visioconférences (Plateforme CITRIX « Gotowebinar »).

Les expérimentations en cours visent toutes à considérer les échanges comme des flux : il s'agit d'adopter une nouvelle dynamique de partage, inscrite dans une démarche d'innovation qui dépasse la « simple » accumulation de compétences, connaissances et savoirs.

- La mise en place d'un **annuaire dynamique** : Derrière un sujet apparemment aussi simple que l'annuaire d'entreprise, se dessine en fait quelque chose de fondamental pour un groupement. L'enjeu, c'est la connaissance, pour rapidement identifier qui sait quoi dans le groupement, qui fait quoi, et comment contacter la personne qui va pouvoir répondre à une question sur laquelle je ne suis pas expert.

- Organiser la **co-production de documents** (comme par exemple les modèles d'actes, les comptes rendus, la préparation collective des assemblées générales, etc.) – Le rôle des outils sera de définir qui sont les coproducteurs, d'assurer le maintien d'un document de référence, de tracer tous les mouvements et de donner les moyens de modifier, d'annoter et de discuter facilement autour de la coproduction.

- **Organiser le débat** autour d'un document produit ou d'une idée et en tirer une synthèse exploitable.

- Construire l'**identité numérique du groupement** autour d'une plateforme de programmation collective.

Tous ces tentatives et expérimentation mènent vers une intuition : celle que la technologie ne constitue pas l'essentiel de l'innovation. Bien au contraire, l'innovation est d'abord comportementale et culturelle.

CHAPITRE V

RÉFÉRENCES

271. **CEFRIO, 2005.** Travailler, apprendre et collaborer en réseau. : Guide de mise en place et d'animation des communautés de pratique intentionnelles,

www.infotheque.info/cache/9992/www.cefrio.qc.ca/pdf/GuideCommunautes.pdf

Lave, J. et Wenger, É. (1991) – Situated learning. Legitimate peripheral participation. Cambridge, University of Cambridge Press.

Wenger, É. (1999). Communities of practice. Learning, Meaning and identity. Cambridge, University of Cambridge Press.

Wenger, É., McDermott, R. A. et Snyder, W. (2002). Cultivating communities of practice : A guide to managing knowledge. Cambridge, Mass., Harvard Business School Press.

Jean-Yves PRAX – Le rôle de la confiance dans la performance collective – Le Manuel du Knowledge Management – Une approche de 2^e génération – DUNOD 2003.

Section I – ANNEXE : Communiqué de presse JURISVIN à destination des médias spécialisés, filière viticole

Garantir une sécurité juridique, c'est connaître l'environnement économique de nos clients, c'est avoir une compétence juridique spécifique, c'est être à l'écoute des évolutions du monde de la vigne et du vin, ici et ailleurs et enfin c'est anticiper les besoins futurs de nos clients viticulteurs pour protéger leur patrimoine et favoriser le développement de leurs activités.

Trois questions au groupement des notaires du monde viticole, JURISVIN.

En quoi et comment le notaire JURISVIN apporte un conseil avisé à l'exploitant viticole ?

Le droit de la vigne et du vin n'existe pas en tant que tel. Il s'agit de la conjugaison d'une multitude de droits habituellement traités indépendamment. Pour apporter un conseil avisé à un exploitant viticole ou bien l'accompagner dans une transmission à titre gratuit ou à titre onéreux, il faut rassembler ses connaissances et son expérience en matière de droit de la famille, droit de l'entreprise et droit commercial, droit rural bien entendu, mais aussi droit fiscal, droit du travail, droit des marques, droit de l'environnement, droit administratif pour les douanes, entre autres.

Par exemple, lors de la cession de l'exploitation, le notaire devra veiller, au profit de son client à la parfaite conformité des éléments corporels ou incorporels cédés. Le notaire JURISVIN est plus particulièrement rodé à ce genre d'exercice et sera en alerte sur toutes les questions relatives aux personnes cédants et cessionnaires, aux salariés et leur contrat de travail, à l'état du vignoble par rapport au Casier Viticole Informatisé et au regard des obligations du cahier des charges des appellations correspondantes, de la conformité du matériel viti-vinicole, de la régularité des marques domaniales et commerciales, des contrats de fournitures ou de distribution, des obligations environnementales pour le traitement des effluents viticoles, et des conséquences fiscales sur les droits de mutation, sur les plus-values des particuliers ou professionnelles et des engagements en résultant...

Le droit vitivinicole possède des sources dans la législation internationale et surtout européenne. La mondialisation, l'internalisation des échanges, l'expansion des investissements étrangers obligent une ouverture particulière sur un environnement juridique bien au-delà des frontières du droit national.

En quoi le groupement JURISVIN participe-t-il à la « sécurité juridique » de vos clients viticulteurs ?

Le groupement JURISVIN s'est doté de moyens humains et techniques qui permettent à ses membres d'être en alerte continue. Nous avons organisé le partage de l'information pour bénéficier des retours d'expériences de chacun sur des cas complexes ou particuliers. Nous mutualisons nos connaissances et partageons nos réflexions pour nous permettre d'innover en matière de solutions juridiques.

Dans un monde en accélération permanente, la veille juridique et fiscale internationale, européenne et nationale est devenue incontournable.

Le réseau JURISVIN est exclusivement composé de notaires implantés en régions viticoles sur tout le territoire national. Chacun de ses membres entretient des relations

privilégées avec les viticulteurs mais aussi avec les représentants institutionnels de la filière viticole, les écoles ou les centres de formation. Nous bénéficions ainsi d'un maillage territorial et d'une proximité incomparables.

La connaissance de l'environnement économique de nos clients est aussi un atout majeur pour comprendre et anticiper leurs problématiques. Notre rôle est d'éclairer leurs décisions et de prévenir les risques pour protéger leur patrimoine et favoriser leur développement.

La finalité de notre mission est d'assurer la stabilité des contrats. L'acte notarié est établi en la forme authentique, c'est à dire qu'il fait pleine foi de son contenu, s'agissant des éléments constatés et vérifiés par le notaire, officier public nommé par le Garde des Sceaux et délégataire de l'État. L'acte authentique a la même force que la loi, entre les parties. C'est un instrument juridique adapté aux besoins de notre société : son formalisme préserve la liberté individuelle, son efficacité assure la protection des intérêts économiques, sa transparence permet l'information de l'État.

Dans un contexte particulièrement sensible, le notaire a un rôle d'anticipation, d'alerte et d'orientation juridique. Le notaire apporte de facto son conseil impartial et avisé dans le montage juridique des contrats.

Quelles sont les nouveautés au sein du groupement JURISVIN ?

Cinq nouveaux membres ont rejoint la communauté JURISVIN. La cinquantaine de notaires du groupement sont présents dans les 10 bassins de production viticole - La liste de nos membres est disponible sur notre site Internet www.jurisvin.fr

Depuis l'année dernière, JURISVIN se positionne au niveau européen en tant que membre actif de l'AIDV (Association Internationale des Juristes du Droit du Vin et de la Vigne). L'AIDV est une cellule de réflexion et de débats sur des questions juridiques concernant la communauté viticole et le commerce du vin qui regroupe près de 280 juristes. L'association contribue ainsi à l'évolution du droit vitivinicole dans le monde et en Europe. L'implication internationale de JURISVIN vient s'ajouter à celle déjà longue auprès des médias et des acteurs de la filière.

www.jurisvin.fr

contact@jurisvin.fr

PARTIE

LE NOTARIAT A INVESTI LE MONDE
DE LA RECHERCHE
ET DU DÉVELOPPEMENT EN CRÉANT

TITRE 1

« LA CHAIRE PROFESSIONNELLE NOTARIALE EUROPEENNE »

CHAPITRE I

UN OUTIL DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT

272. 1^{re} chaire professionnelle juridique au sein d'une université française (Jean Moulin - Lyon 3), elle est également la 1^{re} chaire européenne de ce type par sa composition.

Le notariat bénéficie avec elle d'un regard et d'un financement externe pour anticiper les besoins de la société, et « inventer » de nouvelles solutions.

OBJET :

« Produire, favoriser, et développer l'innovation professionnelle notariale, dans un cadre universitaire, gage d'une « réflexion » scientifique et indépendante.

La chaire doit produire une réflexion approfondie appliquée (un savoir appliqué) ; elle diffusera des études inédites ; elle concevra des modules de formation et les « testera » auprès des publics notariaux concernés (en formation initiale et/ou continue, en France ou ailleurs...).

La visibilité de l'action de la chaire sera assurée au moyen de publications sous le label de la chaire dans des revues scientifique à comités de lecture ainsi qu'au moyen d'un site Internet. Des conférences européennes de haut niveau seront aussi organisées.

COMPOSITION :

La chaire abritée par la Fondation pour l'Université de Lyon réunit **des partenaires financeurs** (CDC, UNOFI, LSN) **professionnels** (CSN, CNUE) et **scientifiques** (universités, groupement de recherche du CNRS « réseau ELSJ). Elle s'inscrit dans un réseau de centres de recherche et/ou de formation auquel en particulier

ACENODE, créé à Lyon en partenariat avec Lyon 3, a naturellement vocation à appartenir.

La chaire réunit une équipe :

Un Professeur agrégé titulaire de la chaire,

Le Comité de Pilotage, « bras armé » de l'action de la chaire.

Le Comité d'orientation scientifique, en charge de la politique de recherche.

Des Chercheurs associés (**post-doc, enseignant-chercheur d'État membre de l'U.E.**)

Les organes de gouvernance et des conventions partenariales consacreront sa dimension européenne.

CHAPITRE II

UN OUTIL POUR LA CONNAISSANCE

DISCOURS DE CREATION DE LA CHAIRE

273. (Prononcé par M^e SIMON Denis-Pierre président de l'ACENODE lors de l'assemblée générale du CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT le 8 janvier 2015)

« Le notariat est assis sur un trésor ! celui de la connaissance !

La connaissance est un flux ! elle doit être débattue, elle doit circuler !

La collecte de l'information et le partage de l'information sont capital.

Le collectif devient la réponse obligatoire à l'accélération de l'environnement : le portail internet du CSN en témoigne !

Le notariat s'appuie depuis toujours sur ses individus, sur son organisation : c'est sa force ! Les réseaux, les groupes, les associations, les mouvements professionnels, les groupements d'intérêts économique sont les canaux de cette sève vitale.

Rares sont les professions qui disposent d'une organisation managériales telle que la nôtre pour assurer la transmission de la connaissance.

Mais la force d'un réseau de connaissances, la force d'un groupe de production, réside dans sa capacité à innover ! C'est-à-dire, sa capacité à trouver vite des réponses nouvelles à des problèmes nouveaux !

Projet notaire de France est depuis ces dernières années l'un des moteurs de cette innovation ; nos instituts en sont d'autres !

Cependant il est indispensable de solliciter le regard de nos voisins pour comprendre quels seront les problèmes de demain !

La Chaire est la réponse à cette nécessaire ouverture : elle est un regard de juristes universitaires sur nos problèmes de juristes de terrain.

Cette coopération nous permettra de profiter de la recherche fondamentale.

Une chaire est constituée de trois équipes :

- Des chercheurs , une gouvernance , des financeurs

Dans le premier groupe, le Professeur NOURISSAT dirigera le ou les chercheurs, et qui avec l'ACENODE, en responsable opérationnel organiseront la communication des travaux et des résultats : **Rêvons une minute de brevets !**

Le professeur NOURISSAT et M^{me} DEVISME directrice de l'ACENODE sont aussi déterminés que moi ! Travailler avec est un bel exemple de la complémentarité Université Entreprise :

- la gouvernance de la chaire revient au comité de pilotage donc à l'université et au CSN le programme scientifique sera élaboré par le comité d'orientation stratégique : il réunira des universitaires européens et des notaires représentatifs de l'avenir « Europe » ;

- je n'oublie pas nos partenaires toujours fidèles, toujours présents : le comité des Mécènes !, La Sécurité nouvelle et L'union notariale financière, et la Caisse des dépôts et Consignation au travers d'ELAN-CDC.

Nos amis ici présents ont tous joué de leurs relations et se sont personnellement investis pour faire aboutir ce projet : je les en remercie du fonds du cœur.

Les équipes présentées, il me reste à vous dire l'objet et les objectifs de la Chaire :

- elle n'a pas vocation à se substituer aux instances professionnelles ;

- « la chaire contribue à la réflexion sur la profession notariale de demain en Europe ; elle identifie , les enjeux et besoins nouveaux qui se dessinent, leur acclimatation dans les cursus initiaux et continus de la formation des notaires. »

Je ne peux vous parler de formation et clore mon propos sans vous dire quelques mots de l'ACENODE à l'initiative de cette chaire et qui testera ses résultats.

Le Centre Notarial de droit européen a pour objet d'aider les notaires à devenir européens : il s'agit d'apprendre aux notaires le plus vite possible les outils et les textes européens afin qu'ils les intègrent dans leur pratique quotidienne.

L'ACENODE est une association ; ce sont les Conseils Régionaux qui adhèrent en payant une cotisation de dix euros par notaire ; à ce jour douze conseils régionaux ont adhéré ; ils représentent à peu près la moitié des notaires : nous attendons impatiemment les autres conseils régionaux !

Notre formation phare est le diplôme universitaire qui se prépare en formation continue sur deux ans.

Nous offrons aussi la possibilité de vous mettre à l'abri des pièges du DIP par des petites formations d'une heure en interactivité le matin à 8h30, sur votre ordinateur dans votre bureau.

Bien sûr il y a aussi tous les colloques que nous organisons en région.

Franchement 10 euros pas notaire, ce serait dommage de s'en priver !

À propos d'argent un dernier point sur la chaire, j'insiste sur le fait que celle-ci est abritée par la fondation des universités de Lyon : tous dons faits à la chaire bénéficient des avantages fiscaux de la loi TEPA :

Alors si vous croyez en la recherche, si vous croyez dans l'avenir du Notariat n'hésitez pas à investir et à recommander la Chaire !

Je vous remercie. »

LE TEMPS DES ARBRES

par Me Didier MATHY, notaire à Sagy

274. Le temps.

Notre ennemi le plus redoutable a toujours été, reste, et sera le temps.

Les latins le disaient bien : toutes les heures blessent, et la dernière nous tuera, un jour...

Et comme le jour de cette dernière heure nous est inconnu, nous passons notre temps à le gaspiller... Nous avons créé des outils pour le mesurer, et nous prétendons sans cesse vouloir gagner du temps, mais pour en gagner bien peu nous ne cessons d'en perdre.

Pour vivre avec son temps ou – pire – seulement dans l'air du temps, nous devons sans cesse recommencer ce que nous avons fait, sans cesse réapprendre le peu que nous savions, sans cesse sacrifier notre temps à la recherche du temps perdu et des signes des temps...

Au début de l'informatique, il y a une éternité « relative », le temps était toujours mesuré par le soleil, même si les cadrans solaires avaient cédé leur place aux clepsydres, puis aux horloges, réveils, montres, les aiguilles partagé la leur aux cristaux liquides, aux diodes électroluminescentes, le temps restait le temps...

Vous êtes-vous (spontanément) ennuyés ces dernières années ? Je parierais volontiers (si les jeux d'argent n'étaient statutairement interdits aux notaires) que NON.

Je me trompe ?

J'en étais sûr...

Une invasion sournoise a en effet modifié notre perception du temps. À mesure que nous en gagnions nous en perdons la notion. Le cœur de nos machines tourne de plus en plus vite (il fut un temps où la fréquence d'horloge des microprocesseurs se comptait en unités de mégahertz 2Mhz pour celui qui fut mon premier outil de ce type ; aujourd'hui non seulement on ne vous en parle plus (ça ne vous parlerait pas, comment se représenter un gigahertz) mais vous ignorez

probablement que votre « poste de travail » possède plusieurs cœurs, chacun cadencé à une fréquence impressionnante, qui « battent » la mesure d'un ballet incessant de « zéros » et de « uns » qui s'assemblent sous vos yeux blasés pour constituer une image animée « 4K » d'une finesse que vos yeux ne peuvent même plus percevoir réellement ou un son haute définition et même les deux en même temps...

Les machines vont de plus en plus vite.

Leurs capacités sont absolument énormes. Leur mémoire, la capacité de leur stockage ont augmenté de façon impressionnante...

Pourtant, vous avez confusément l'impression que rien n'a changé, vous n'avez toujours pas le temps. Les journées sont trop courtes, et lorsqu'on vous parle de « 35 heures », vous aimeriez qu'on puisse ajouter « par jour »...

À qui la faute ?

Un unique coupable : la connaissance...

Remontons le temps, revenons à la racine du problème, à notre défaut principal – qui n'affecte pas, loin s'en faut la totalité de l'humanité, certains se contentant parfaitement de leur sort végétatif de ruminant à deux pattes dont le cerveau est rendu disponible par la « *populovidéo* » pour permettre d'y incruster les pulsions consuméristes et les illusions politiques – la CURIOSITÉ

Eh oui, l'humain est curieux, parfois même insatiable, et il laisse volontiers divaguer son esprit sur les chemins de la connaissance... Mais son esprit, s'il a énormément évolué depuis l'époque enfouie au plus profond de la nuit des temps à laquelle l'un de nous a eu l'idée saugrenue d'appriivoiser le feu et d'utiliser des outils pour améliorer son quotidien...

Nous affrontons un monde caractérisé par une croissance exponentielle des connaissances, notre potentiel devrait s'en trouver décuplé (et bien plus encore) et nous patageons lamentablement, englués dans nos règles et traditions.

Le cerveau humain n'a pas connu de nouvelle version, et nous fonctionnons sur un logiciel qui provient probablement de l'âge de pierre et n'a cessé d'être « patché », « hacké », et truffé « d'add-ons » et « plugins » ce qui provoque déficiences et « plantages ».

Lorsqu'un étudiant en droit faisait autrefois ses « *universités* », on lui demandait d'apprendre (en comprenant) l'état de l'art lui permettant de devenir un professionnel compétent, et ce qu'il avait appris lui servait une vie entière, à moins qu'il n'ait la malchance de vivre dans une période de révolution sociale ou géopolitique.

Aujourd'hui, on tend à lui demander encore le même type de « formation » mais la mémoire ne suffit plus, les textes se superposent, les contraintes s'amplifient et le monde se divise de plus en plus entre deux catégories :

Les généralistes, qui en « *savent de moins en moins sur presque tout* »

Les spécialistes, qui en « *savent de plus en plus sur presque rien* »

Les spécialistes passent le plus clair de leur temps à conceptualiser ce que personne ou presque ne leur a demandé, et reprochent sans pudeur aux généralistes de ne « rien savoir » de la matière dans laquelle eux même excellent.

Les généralistes s'épuisent dans une course permanente à la réactualisation des connaissances, et soyons clairs, aucun d'entre eux n'y arrive réellement et tous (sans forcément l'exprimer) éprouvent tôt ou tard une grande lassitude, et reprochent aux spécialistes de leur faire ainsi perdre leur temps.

Et chacun, bien sûr est persuadé d'œuvrer pour le bien commun, une cloison étanche s'est établie entre les deux extrêmes, les échanges sont peu fréquents, et se résument en général à une démonstration de force du sachant face à la masse des apprenants.

Hors système point de salut.

Plus de place pour l'autodidacte.

La « formation » remplace le veau d'or, on doit lui vouer un culte, on la rend obligatoire, on ne peut ou plutôt, on ne doit, en aucun cas la remettre en question.

Le système crée des « chercheurs » qui, pour la gloire et la reconnaissance de leurs pairs, inventent et conceptualisent, normalisent et réglementent et les « sachant » confondent intelligence (faculté d'adaptation) avec adéquation à la norme communément admise...

Or, si l'on y pense, le mot même de formation révèle la vraie nature du processus « sacré »

On forme... On met en forme... On formate (on vide le disque dur)... On n'éduque plus.

Les diplômés se définissent par le parchemin qu'on leur remet en grande pompe, ils « sont », ils doivent nécessairement accéder à tout ce que leur « titre » leur « donne droit »...

Un « notaire diplômé » revendique aujourd'hui la liberté d'installation « en tant que notaire ».

Le titulaire d'un Certificat d'Aptitude à la Fonction de Notaire savait pertinemment que l'aptitude constatée n'est pas à elle seule génératrice de droit.

Pour protéger leur autorité, les « sachant » multiplient les complexités de leur science, c'est humain, qui pourrait leur reprocher ? Les généralistes se laissent faire et prônent l'obéissance, l'unité, la réserve, ça ne l'est pas moins... Mais, si vous le voulez bien, attachons nous à analyser la cause de ce comportement pour le moins étrange...

Esclave un jour, esclave toujours.

Les vrais coupables sont d'une autre nature, permettez-moi de les classer en deux catégories (même s'il en existe d'autres, ce sont celles-ci qui dominent actuellement la situation)

Les « intégristes » défenseurs d'un culte ou d'une idée qu'ils estiment légitimée par une autorité immanente qui pourra selon le cas être de nature divine ou psychotique.

Les « sournois », défenseurs d'un intérêt personnel cohérent, franchissant allégrement les frontières de l'idéologie pour se noyer dans le trivial.

Chacune des deux catégories tente de « former » les outils de son triomphe.

Au risque de caricaturer, ces deux catégories pourraient, en ce moment être dénommées « politiques » et « marchands »... Et qu'on ne s'y trompe pas, des chinois en passant par les phéniciens (et jusque dans « Star wars » !) cette dualité s'exprime.

Le danger absolu ? Un marchand déguisé en politique... Et que sont aujourd'hui les dirigeants de nos pays occidentaux ? Ou un politicien usant des techniques du commerce... Échangeriez-vous votre baril de « Supaer Croix » contre deux de « Daech » ?

L'objectif essentiel à atteindre : maîtriser le temps.

Les moyens sont nôtres, mais nous faisons semblant de les utiliser. Dans le notariat (reflet en réduction de l'organisation de la Nation) cette réalité (sans jeu de mot) est patente : Depuis 1996, les institutionnels affectent une position moderniste dans un pur but politique.

Elle leur a été suggérée par des marchands qui ont su tirer profit d'une méconnaissance crasse de leurs interlocuteurs, et leur ont « sur-vendu » des « outils de pouvoir ».

Moins rompus aux subtilités du langage politique que leurs homologues d'État, les politiciens du notariat ont clairement trahi leurs intentions par l'expression :

Toute l'organisation technologique du notariat résulte d'un souhait maintes fois écrit et clamé : « *faire figure d'interlocuteur valable auprès de la Chancellerie et des notariats étrangers* »

Et dans l'ignorance des techniques, les notaires ont choisi, à tort d'informatiser le notariat, alors qu'il était souhaitable de « *notariser l'informatique* ».

Aujourd'hui les mêmes politiciens-notaires se rendent compte que les marchands s'emparent de la question, qu'ils ont réussi à placer dans le saint des saints un « bankster » insensible qui raisonne en termes purement économiques et raye, d'un trait de doigt sur son I-pad, les siècles de tradition humaniste qui ont constitué le fondement de notre civilisation.

Et que décident-ils ? Ils deviennent gallo-romains ! On ne change pas, même en 2000 ans les pleutres égoïstes en résistants farouches !

Mais lorsqu'on parle de résistance, l'Allemagne Nazie était un adversaire très nettement moins préoccupant que ne l'est aujourd'hui l'Hydre du mercantilisme exacerbé

En augmentant sans cesse le niveau d'exigence, et la surface à couvrir, les décideurs « sournois » rendent progressivement impossible la maîtrise par les plus petites entreprises de la masse énorme des connaissances nécessaires, ou même simplement utiles à l'exercice convenable de toute profession, et le notariat n'y échappe pas.

En d'autre temps, j'avais tenté modestement d'attirer l'attention des participants à un Congrès du Syndicat National des Notaires sur la nécessité qui était la nôtre de nous approprier les outils technologiques non pour devenir des « cybernotaires » (pur fantasma moderniste incarné aujourd'hui par le MI.CE.N et l'Acte Authentique Électronique et devait nous permettre de « *faire figure* ») mais disons des notaires « augmentés ».

Nos capacités physiologiques sont limitées ; il est humainement peu probable qu'aucun des plus de 7milliards d'individus présents sur notre planète soit capable, à tout instant, de connaître avec certitude les données qui lui sont indispensables pour résoudre le problème ou concevoir le projet qui lui est soumis audit instant.

Même les génies reconnus ont leurs limites...

L'informatique, on l'oublie trop souvent, est la science de l'organisation de l'information. L'ordinateur n'est que le dernier (?) moyen (en date) de parvenir à ce résultat. Il est à la fois un infatigable calculateur, et, par le jeu de la programmation et des algorithmes, il devient « presque » pensant. Presque seulement, car il lui manque toujours (mais pour combien de temps) l'un des aspects de notre pensée.

Si l'ordinateur nous bat à plate couture en matière de déduction analytique et de stockage mémoriel, il demeure impotent en termes d'induction. Nous gardons, pour un temps, cet énorme avantage qui fait de nous une créature intelligente, et de lui une simple machine à trier les données.

Les Ubérisateurs du droit se gargarisent de concepts séduisants (arborescence logique etc...) mais ils conçoivent leurs outils comme des informaticiens, en fonction d'un objectif à atteindre, et ignorent toute subtilité...

Nous, praticiens, le savons, fort bien : lorsqu'un « client 2.0 » franchit la porte de notre Étude, il a déjà une idée très précise de ce qu'il veut faire. À ce titre, peu de changement du reste, aujourd'hui il a consulté Wikipédia, divers sites de conseil juridique en ligne (en.be, .ch, .qc.ca mais « *ce sont les sites de la profession notariale hein !* »), autrefois il avait consulté « son beau-frère » et « son voisin », respectivement grand-sachem et homme-médecine de la tribu des « Kissikonés », ethnie dérivée de la civilisation éteinte « Jhéfé Dhudrouha »

Et que se passe-t-il à cet instant ?

Nous le contredisons...

Quelle horreur !

Ainsi, je ne peux pas, au cours de mon divorce et sous le seul prétexte que je suis marié sous un régime de communauté faire racheter la part de mon mari par mon nouvel ami qui pourtant est prêt à le faire pour m'aider à sortir d'une

situation financière difficile ?! Aaah Maître, vous exagérez, puisqu'on est propriétaire en commun c'est bien qu'on a chacun la moitié... Les gens du forum « *sepasserdenotaire.com* » m'avaient bien prévenu que certains notaires refusaient de faire ça sous prétexte que si la Communauté vend la moitié du bien c'est en fait elle qui perçoit le prix et que donc celui qui croyait vendre « sa » moitié ne vend en fait qu'une part de la communauté, sans régler le problème initial.

Il y a fort à parier que la chose serait parfaitement possible sur un site « automatique »...

Car il y a une troisième tribu, que vous avez nécessairement croisée au cours de votre exercice quand bien même il aurait été très court : Les « heppicis »

Je les ai bien connus, du temps où je répondais aux questions en ligne sur le réseau Infonie, sous le nom de « *notaires en ligne* » alors que Le Particulier et nos amis Avocats avaient renoncé à cet exercice...

L'Heppici est un animal paisible, mais il ne faut pas très longtemps avant qu'il ne devinse pénible...

Conversation typique avec un Heppici :

Monsieur, je me permets de vous indiquer que la parcelle que vous envisagez d'acheter se trouve, en raison de sa surface, soumise au droit de préemption de la S.A.F.E.R.

Ah mais Maître, le vendeur ne veut vendre qu'à moi, si la S.A.F.E.R. nous met des bâtons dans les roues, c'est simple, il ne vendra plus...

Comment vous dire... Si nous notifions cette vente et si la S.A.F.E.R. décide de préempter au prix notifié, votre vendeur n'a plus le choix, il a vendu, et à la S.A.F.E.R. pas à vous.

On a qu'à (Les Heppicis sont très proches des Yakas, mais ne les confondez pas !) faire la vente discrétosse sans en parler à la S.A.F.E.R.

J'voudrais bien (*bruit de vieilles « ouin ouin ouin » pour l'ambiance*) mais j'peux point ! Le risque serait conséquent et ma responsabilité serait engagée !

Et pis si on découpait et qu'il ne m'en vende qu'un bout, et puis le reste plus tard

Et pis si au lieu de me vendre le reste il me le donnait

Et pis si je louais le terrain

Et pis si...

Et pis si...

Et contrairement aux Tassadays, les Heppicis ne sont pas, mais alors pas du tout, en voie de disparition...

L'Heppici est infatigable, et pour peu qu'on lui laisse le temps et qu'on lui en donne les moyens il vous inventera une usine à gaz... même pour produire du vin rouge.

À l'origine de l'informatique, encore, certains philosophes historiques de la cyberculture avaient émis quelques maximes qu'on gagne à se remémorer périodiquement.

L'Erreur est humaine, mais pour produire une vraie catastrophe rien ne vaut un ordinateur.

Qu'est-ce qu'un imbécile (ou un Heppici, ils font souvent cause commune) avec un ordinateur ? « *Un être heureux qui a la possibilité de réaliser un maximum de bêtises dans un temps record* ».

Variante chronologiquement plus tardive, ajoutez « connecté à internet » à la question et la réponse devient alors « *Un être heureux qui a la possibilité de réaliser un maximum de bêtises dans un temps record et de rencontrer un nombre impressionnant de ses semblables et faire avec eux des bêtises qui seraient restées hors de sa portée s'il avait été seul* »

Et ma favorite, car la plus angoissante et de très loin : « *Sur internet, personne ne sait... Que je suis un CHIEN !* »

Alors résumons-nous... Lorsqu'il s'agit de faire quelque chose d'anodin (musique, dessin, écriture, même recherches) internet est devenu incontournable.

Mais que ce soit pour l'éducation (la génération « Y » dont on a bon nombre de fois démontré qu'elle prenait pour acquise toute donnée émanant d'un site collaboratif tel que Wikipedia et n'avait ni recul ni esprit critique sur les données figurant dans les dix premières lignes du moteur de recherche) pour la santé ou pour le droit (et bon nombre d'autres questions sans doute mais je vous laisse compléter cette liste comme il vous séra) l'informatique pourrait bien devenir la plus belle usine à plumer les pigeons.

C'est pourquoi nous, professionnels de l'équilibre aurions dû nous préoccuper dès il y a vingt ans des vraies questions, celles que tout individu moyennement raisonnable devrait se poser avant toute action dématérialisée.

Est-ce un progrès lorsqu'un cannibale vous mange avec une fourchette ?

On présente toujours le progrès comme un « mieux ». Ainsi, Emmanuel MACRON nous présente-t-il comme résolument moderne le concept de transport en autobus, qui n'est rien qu'une volte-face historique symétrique à celle qui a fait disparaître lorsque j'étais enfant le réseau des « Cars Citroën » qui desservait la campagne bourguignonne.

L'outil informatique (les déjà vieilles « nouvelles technologies de l'information ») aurait-il tenu ses promesses ? Pendant trente ans on nous a parlé de « bureau sans papier », on y parvient enfin, péniblement, aujourd'hui, après avoir longuement subi le bureau « cent papiers ».

Est-on plus satisfait pour autant ?

La masse des publications contradictoires et incomplètes s'accroît de jour en jour, à tel point qu'une perforatrice n'y retrouverait pas ses confettis, et nous courrons toujours après l'information.

La gestion électronique de document, Eldorado annoncé des conservateurs compulsifs que nous sommes, n'empêche pas, bien au contraire, la perte des documents, et il suffit de lire les échanges entre clercs et notaires sur les réseaux sociaux pour constater que l'approximation numérique grandit en même temps que la taille des archives constituées.

Un informaticien me confiait récemment qu'il était convaincu que la dénomination « péta-octet » (mille téraoctets si je ne m'abuse) avait été retenue pour bien faire prendre conscience à chacun qu'arrivé à une telle masse de données, il y avait de fortes chances pour que tout en vienne à « péter »

Alors... On imprime, et comme la taille des écrits produits grandit à raison inverse de leur utilité on imprime beaucoup...

Et si on n'imprime pas, on sauvegarde, naturellement... Enfin on devrait, mais on ne le fait pas. Ah si on le fait, mais c'est automatisé, et on ne vérifie pas... Et si on n'imprime ni ne sauvegarde vient un jour l'instant où l'on déprime.

Un vieillard qui meurt c'est une bibliothèque qui brûle...

Un disque dur qui plante c'est une vie qui s'efface.

Pour l'instant, nous autres « vieux de la vieille » conservons encore un peu la tête sur les épaules, et son contenu plus ou moins bien rangé dans une mémoire plus ou moins surchargée, mais qu'en sera-t-il dans 10 ans ? dans 20 ans ?

La connaissance devient comme la noisette pour l'écureuil, mise de côté pour le jour où elle deviendra utile, elle est parfois oubliée lorsque le besoin s'en fait sentir.

Pire, non seulement nous stockons, mais nous dupliquons, multiplions, et peu à peu nous perdons le fil...

Autrefois, quelques étiquettes, un trieur, et des tables des matières suffisaient à nous venir en aide, mais aujourd'hui, les trieurs seraient insuffisants, les étiquettes impraticables, et la taille d'une table des matières a tellement augmenté qu'elle en vient à constituer un volume à elle toute seule, volume auquel il faudrait presque ajouter... Une table des matières.

Le papier n'est pas « fini », c'est ce que nous voudrions y consigner qui devient, en quelque sorte infini.

Changement d'outils et d'habitudes

L'informatique n'est plus, aujourd'hui, une science réservée à quelques-uns, elle devient un outil, on peut presque l'utiliser sans y penser, comme l'espéraient les plus réfractaires voici 20 ans.

Mais alors que vous pouvez trouver les bornes délimitant une parcelle perdue au milieu des taillis en utilisant un téléphone intelligent (smartphone) il est encore difficile de trouver son chemin parmi les informations...

Comment s'y retrouver ? En plantant un arbre...

Quels sont les besoins d'une profession telle que le notariat ?

- Une information complète (nous sommes généralistes et devons pouvoir « penser à tout »)

- Une information précise (nous sommes praticiens et ne pratiquons pas l'art pour l'art)

- Une information accessible (nous sommes dispersés sur l'ensemble du territoire national, et non groupés en quelques lieux)

- Une information certifiée (nous sommes responsables des décisions que nous prenons et des choix que nous proposons pour nos clients, nous ne pouvons donc les baser sur des impressions ni sur des données discutables)

- Une compétence identifiée (nous ne sommes ni omniscients, ni forcément passionnés à égal niveau par tous les sujets qui nous concernent de près ou de loin)

À ce jour, chacun de nous est obligé de détenir une documentation aussi fournie que possible pour pouvoir faire face à tous les aspects d'un dossier, et nous sommes tous soumis à la « dictature des C.R.I.D.O.N. » pour faire face à nos insuffisances, ou à un besoin ponctuel d'information pointue.

Chaque notaire, chaque collaborateur, se trouve ainsi dans l'obligation de sans cesse « réinventer l'eau tiède », aucune structure de partage aucun processus de mutualisation à proprement parler n'ayant jamais été mis en place.

Et pourtant, tous s'accordent à le dire, la connaissance s'accroît lorsqu'on la partage, et s'il est un domaine dans lequel l'unité de la profession pourrait trouver à s'exprimer, c'est bien celui-là !

Le syndrome de la Grande Armée du Notariat :

Les « dirigeants » (qui n'en sont pas, juste des représentants, mais nous avons le tort de leur laisser croire le contraire !) de notre profession passent le plus clair de leur temps à nous présenter comme une armée en ordre de marche, au service de l'État.

Ils ont tellement développé cette théorie qu'ils en sont venus à se comporter comme a si bien su le faire l'armée française à la grande époque de la conscription.

Moderne en retard, auto-satisfaite, l'armée du notariat sélectionne ses appelés pour leur attribuer les fonctions qui leur sont naturellement dévolues. On mettra donc le coiffeur aux cuisines, le cuisinier à l'infirmerie, l'infirmier sera chauffeur, le chauffeur sera pompier et le pompier se chargera de la coiffure.

Et pourtant, les près de 60 000 personnes qui composent le notariat constituent un échantillon très riche dont les compétences pourraient être utilement mutualisées ! Encore faut-il le vouloir...

L'abondance des ressources techniques :

5 CRIDON (priez pour nous), des instituts (l'amour), des réseaux, des étudiants, des stagiaires, des notaires-auteurs, des notaires-formateurs, des partenaires, les richesses ne manquent pas !

Et pourtant, le notariat est encore « piégé », car dépendant des éditeurs juridiques (dont les Librairies Techniques, qui furent fondées et longtemps contrôlées par le notariat) et des S.S.I.I. (Sociétés de Service et d'Ingénierie Informatique).

Pourquoi ? Tout simplement en raison de son organisation militaire sus-évoquée.

De vieilles badernes de l'État-major, lorsqu'elles reprennent à leur compte l'idée d'un notaire ou d'une organisation volontaire s'empressent de choisir la personne la moins efficace pour lui confier les commandes du projet. Entendons-nous bien, la moins efficace n'est pas pour autant stupide ou incompétente, mais si on choisit un musicien pour peindre le plafond de la Sixtine, il y a fort à parier que le résultat sera, sauf miracle, au mieux, tout juste correct...

Comment sortir de ce cercle vicieux ?

Qui suis-je, et dans quelle étagère :

Chacun de nous connaît (tout en étant susceptible de les sous- ou surestimer) ses compétences.

Chacun de nous connaît (et reconnaît) les compétences de quelques autres membres de la profession.

Chacun de nous dispose (et maîtrise plus ou moins) de connaissances.

Chacun de nous est informé des (et apprécie ou non les) connaissances de quelques autres membres de la profession.

Mais personne n'est susceptible de savoir instantanément qui, dans la France notariale dispose à la fois des connaissances les mieux organisées et des compétences les plus incontestables sur un point précis.

Pourquoi ? Probablement par l'effet cumulé des principes de PETER et lois de PARKINSON. Ceux qui pourraient envisager de valoriser cette richesse naturelle interne de la profession sont précisément ceux qui n'ont aucun intérêt à le faire ! Permettre la cartographie des connaissances et des compétences, c'est indubitablement mettre en péril l'illusion soigneusement entretenue par la hiérarchie « nommée » qui veut que seuls les élus de la profession aient les aptitudes nécessaires pour en assumer le destin...

Et pourtant, le notariat est sans aucun conteste la profession à laquelle ces principes s'appliqueraient avec le plus grand profit.

L'ARBRE DE COMPETENCES et CONNAISSANCES et le NOTARIAT

A/ Cartographie des connaissances

275. La création d'un arbre de connaissance avait été proposée par l'équipe du Congrès du Syndicat National des Notaires, à BEAUNE, en 1999, et à cette occasion, un premier arbre, celui des congressistes, avait été réalisé en direct.

La création de cet arbre devait révéler très clairement la difficulté de l'exercice, et explique en elle-même le caractère ambitieux du pari.

Sur 360 inscrits, à peine 80 acceptèrent de remplir le questionnaire permettant de définir leur « blason ».

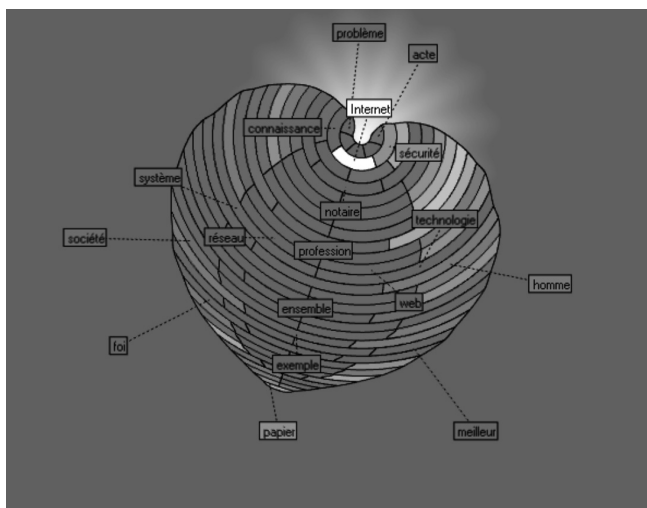
Et les réactions postérieures à la présentation de l'arbre furent plus spectaculaires encore !

Qu'est-ce qu'un « arbre de compétence ou connaissance ».

Tout d'abord, le mot « arbre » n'a rien à voir, en l'espèce, avec les « arborescences logiques » évoquées plus haut au sujet des outils de l'ubérisation. Il s'agit en fait d'une représentation cartographique qui, dans ce domaine particulier prend souvent la forme d'un arbre.

Il faut cependant garder à l'esprit que l'« arbre » n'est qu'une carte vivante, et que le même traitement apporté à un fonds documentaire hétéroclite pourrait ressembler à tout autre chose !

Ainsi, la cartographie des documents rassemblés à l'occasion du Congrès de Beaune donnait-elle une forme particulièrement inattendue et pourtant porteuse de sens : un cœur stylisé



Mais d'autres cartes réalisées sur un support de stockage pourraient tout aussi bien prendre l'apparence d'un archipel, d'une galaxie, ou d'un papillon...

Du reste, les outils cartographiques qui se sont répandus ces dernières années sans jamais véritablement obtenir le succès qu'ils mériteraient sans doute, ont opté pour des styles différents écheveaux de lignes colorées (hexalead, webbrain), colliers de perles (kartoo, pearltrees)...

Plus le domaine examiné sera vaste et diversifié, plus les cartes seront complexes, la forme d'arbre est relativement rare dans l'analyse d'une base de données hétéroclite, plus fréquente lorsqu'on cartographie un manuel de droit relativement pointu.

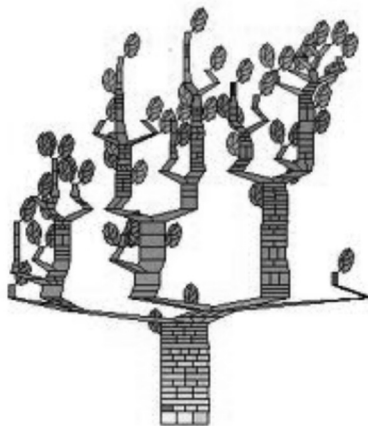
Mais quelle que soit la forme de la carte, il s'avère, avec un minimum d'habitude, bien plus rapide et plus ludique de rechercher par ce type de procédé que par une table des matières, et même, par un « moteur de recherche » au moyen des traditionnels opérateurs booléens.

B/ B/ Cartographie des compétences

276. C'est à ce niveau cependant que l'efficacité de l'outil s'avère la plus convaincante.

L'« arbre » tel que nous l'avions présenté alors, est le résultat d'une mission confiée par Édith CRESSON, alors Premier ministre, à Michel SERRES, et mis en œuvre par ce dernier et Michel AUTHIER. Il s'agissait de représenter l'ensemble des ressources que possède une communauté, à l'échelle d'une entreprise, d'un quartier, d'une région, d'une profession. Chaque connaissance, chaque compétence, peut du reste être l'attribut d'une ou plusieurs personnes dans la communauté, voire même de l'ensemble du groupe considéré.

C'est, du reste ce qui génère cette fois quasiment exclusivement une représentation d'une forme particulière rappelant un arbre : le tronc rassemble les savoirs de base, ceux que chaque membre de la communauté analysée est supposé maîtriser en premier lieu, les branches rassembleront les savoirs qui se trouvent associés à certains, quant à la feuille, elle soulignera une compétence ou une connaissance unique ou rare relevée dans un « blason »



Contrairement à la définition usuelle, et du fait même de son évolutivité permanente, l'arbre de connaissance n'aboutit pas à une sclérose des compétences,

mais accompagne, bien au contraire les évolutions qu'elles résultent de la formation théorique, ou de l'acquisition rendue nécessaire par la pratique.

N'est-ce pas du reste cette remise en cause permanente qui a provoqué le rejet d'un tel système, alors que les enthousiastes étaient nombreux à la sortie de la séance de présentation ?

Le « blason » c'est-à-dire la définition que chaque membre de la communauté donne de lui-même lors de la mise en place du procédé n'est pas un titre définitivement acquis, c'est une proclamation, et à ce titre, il peut être remis en cause par ceux qui y feront appel.

Ainsi, si votre blason comporte la mention d'une spécialité (même acquise à la suite d'une formation diplômante) et que vous ne passez pas l'épreuve de la réalité, vous pouvez être la « feuille » un jour et disparaître dans le tronc dès demain.

Ainsi, si je vous affirme, dans le cadre de l'établissement de mon blason, que je maîtrise parfaitement le Klingon, vous pourrez difficilement (à moins de le maîtriser vous-même, ce que tout fan de Star Trek se doit au moins d'envisager) me contredire sur ce point. Mais si vous faites appel à moi lorsque, Azetbur, par exemple, souhaitera acquérir une résidence secondaire sur notre planète pour se détendre après les séances houleuses du Conseil Supérieur Klingon (eh oui, eux aussi... Tragique parallèle n'est-ce pas ?) et que vous l'entendez me dire « Dap Dajath ! » (vous dites des bêtises !) alors que je peine à lui donner les explications nécessaires, vous saurez sans nul doute que je vous ai menti... Et me rétrograderez donc aussitôt dans le tronc de l'arbre du notariat en me conseillant de prendre des cours au *Klingon Institute* avant de renouveler mon affirmation présomptueuse !

Inversement, après une formation ou une recherche, vous pourriez, à votre tour, sortir du tronc et devenir brindille ou même feuille, celui qui, seul dans le notariat maîtrise parfaitement, par exemple la recette du « *Guacamole Grinch Sandwich* » ou joue sans la moindre fausse note du « *pipeau des nouvelles technologies* »

Mes exemples sont volontairement caricaturaux, car ce qui importe, dans le principe des arbres, et tout particulièrement dans le cadre de notre profession dont les membres sont largement disséminés et qui ne comporte à ce jour aucune véritable structure de partage, c'est la possibilité ainsi offerte à chacun des membres de la « communauté » de trouver à tout instant, quasiment sans effort et pratiquement immédiatement LA personne adéquate pour l'action envisagée.

Ainsi, si un arbre de la profession existait aujourd'hui, et que vous rencontriez Azetbur, vous sauriez immédiatement que je vous ai menti en affirmant maîtriser le KLINGON.

Et la problématique du temps s'en trouve résolue...

1°) Imaginez le temps que vous mettriez à acquérir les connaissances nécessaires, à les retrouver si vous les avez un temps pratiquées, à les mettre en œuvre (surtout si elles nécessitent une maîtrise technique particulière) alors qu'il

vous suffirait, au moyen d'un arbre des compétences du notariat, de quelques minutes pour localiser LE spécialiste du sujet parmi les 70 000 membres de la profession

2°) Imaginez que vous soyez (ce dont je ne doute aucunement) spécialiste passionné d'un point extrêmement précis de notre pratique et que vous ayez, par exemple, développé au cours d'une expérience professionnelle une compétence particulière dont vous n'avez quasiment plus l'usage et qui pourtant vous passionne... Que de temps perdu ! Mais par l'arbre de compétences, votre talent pourra être appelé au service des autres, et le gaspillage n'en sera plus un.

Il est devenu impossible d'exiger des professionnels de tout savoir, partout, et toujours. Les « perroquets » ne sont plus l'espèce dominante, on pourrait même affirmer que l'ère nouvelle sera celle des « paresseux ».

À quoi bon, en effet, apprendre sans cesse ce qui est voué à changer demain ? La mémoire, qui fut l'outil le plus précieux du juriste pourrait bien être aujourd'hui son pire ennemi ! Quant aux documentations, elles ont atteint une telle dimension, et sont à ce point démultipliées (dans l'intérêt des éditeurs ?) qu'il devient particulièrement difficile, malgré les ressources et la rapidité de l'informatique d'y retrouver ce que l'on souhaite...

La mise en place d'un ou plusieurs arbres serait sans doute la meilleure solution pour permettre au notariat de valoriser réellement ses ressources internes et d'éviter ainsi tout gaspillage d'énergie.

La mise en place d'une telle solution en 1999 s'était heurtée à l'inertie ordinaire d'une profession qui ne se sentait pas remise en question. Les conséquences de la réforme n'échappant à personne, il se pourrait que l'occasion soit idéale pour constituer les bases d'une véritable mise en commun et ouvrir le notariat à une forme interne d'économie collaborative.

Si par ces élucubrations que certains trouveront – à juste titre – mal construites ou trop longues j'ai pu, modestement, poser dans vos esprits une graine qui permettra un jour à ces arbres de pousser, je n'aurai pas perdu mon temps et c'est bien là le plus important !

« Le plus grand arbre est né d'une graine menue »

Lao-Tseu

THÉOLOGIE, FLUX DE LA CONNAISSANCE ET CHEMINEMENT DE LA FOI

Christian Pian, Maître de conférences au *Theologicum* (Faculté de théologie et de sciences religieuses) de l'Institut Catholique de Paris

277. Christian Pian, Maître de conférences au *Theologicum* (Faculté de théologie et de sciences religieuses) de l'Institut Catholique de Paris.

J'avoue avoir hésité avant de livrer cette contribution en vue du congrès sur le « Flux de connaissance ». J'étais certes honoré d'avoir été sollicité comme théologien mais *a priori* plutôt mal à l'aise pour proposer une porte d'entrée, même au premier niveau de réflexion théorique qui m'était demandé, à côté de représentants d'autres disciplines qui semblaient s'imposer telles que la philosophie, l'histoire et les sciences sociales.

Et puis je me suis souvenu de l'appel encore tout récent de la Commission Théologique Internationale (CTI) demandant à la théologie d'être « en dialogue avec le monde »⁽¹⁾ dans l'esprit du devoir que l'Église se reconnaissait au concile Vatican II dans la constitution *Gaudium et spes* : « L'Église a le devoir, à tout moment, de scruter les signes des temps et de les interpréter à la lumière de l'Évangile, de telle sorte qu'elle puisse répondre, d'une manière adaptée à chaque génération, aux questions éternelles des hommes sur le sens de la vie présente et future et sur leurs relations réciproques. Il importe donc de connaître et de comprendre ce monde dans lequel nous vivons, ses attentes, ses aspirations, son caractère souvent dramatique. »⁽²⁾. J'envisagerai donc l'intérêt porté par le congrès au « Flux de la connaissance » comme un signe des temps qui vient interroger la théologie pour aujourd'hui dans son rapport même à la connaissance dont elle s'occupe – en dialogue avec d'autres disciplines – mais dans un rapport à cette connaissance qui rencontre forcément, pour le théologien, l'enjeu d'être au service d'un « cheminement de la foi » qui relève de sa préoccupation spécifique. Je le ferai en trois temps.

On situera déjà l'idée d'une connaissance dans le rapport à la foi en repartant de la tradition théologique d'une tension à tenir entre, d'une part la foi comme relation vive avec Dieu et, d'autre part, la foi comme contenu. Nous verrons ensuite

(1) Commission Théologique Internationale, *La théologie aujourd'hui. Perspectives, principes et critères*, Paris, Les Éditions du Cerf, 2012, n^{os} 51-58, p. 65-70.

(2) Vatican II, *Gaudium et spes*, n^o 4.

comment la théologie peut honorer sa mission d'intelligence de la foi comme connaissance en faisant droit à cette tension et comment elle voit sa responsabilité particulière en la matière pour aujourd'hui. Nous terminerons, de façon liée, par le souci d'une transmission au-delà de la dynamique propre du flux de la connaissance, souci qui peut être partagé par d'autres mais qui prend un sens tout particulier pour les théologiens.

La tradition théologique – chrétienne au moins – a toujours tenu que la foi, qui est son objet de discours et de connaissance, comportait deux aspects. Elle a ainsi distingué classiquement la foi en tant qu'attitude, la « *fides qua creditur* », de la foi croyance, la « *fides quae creditur* ». La *Fides qua creditur*, la foi par laquelle on croit, veut désigner la présence active de Dieu dans le croyant, présence qui le saisit, le travaille, le transforme, le met en communion avec Dieu. Elle vient de Dieu, c'est lui qui la suscite, mais elle englobe sa réponse à Dieu. Elle est une relation existentielle que l'on entretient avec la divinité, faite de confiance, d'espérance et d'adoration. Par contraste, la *Fides quae creditur*, la foi qui est crue, se rapporte à ce que les fidèles croient, aux croyances et doctrines par lesquelles ils tentent de comprendre, d'expliquer et de formuler leur lien existentiel avec Dieu. Si la théologie peut prétendre s'occuper et véhiculer de la connaissance ce sera donc du côté de la *Fides quae creditur*, de la foi confessée et réfléchie. Et il est vrai que le catholicisme classique mais aussi le langage courant ont eu tendance à privilégier la « *fides quae creditur* » jusqu'à risquer d'établir une identité presque complète entre foi et croyance. Il est aussi bien sûr indéniable que la théologie a alimenté un fond de connaissance et un flux de la connaissance immense depuis le début du christianisme, singulièrement dans les pays de vieille chrétienté. Mais il était important de noter que la théologie la plus classique n'a jamais réduit l'objet de son discours à un simple contenu de connaissance, surtout si cela pouvait signifier une connaissance sur Dieu, comme d'autres disciplines ont leur propre objet de connaissance. La théologie chrétienne a même connu un courant posant de façon radicale le problème d'une possible connaissance de Dieu avec ce qu'on a appelé l'apophasisme. Pour la théologie apophasique, ce qui est ainsi mis en avant c'est le négatif dans la connaissance, à savoir ce qu'on ne peut pas connaître de Dieu. S'il y a une connaissance, c'est sur ce que Dieu n'est pas. Nous sommes donc en présence d'un paradoxe de la connaissance et du flux de la connaissance dans le rapport à son objet principal pour la théologie, ou au moins une certaine théologie. On notera aussi que, de toute façon, lorsqu'elle envisage son rapport à un contenu de connaissance, la théologie a toujours bien la prudence de se mettre en quelque sorte derrière la foi, certes comme croyance mais en tant que réponse à la Parole de Dieu, cette Parole de Dieu gardant la primauté. Le document de la CTI déjà cité précise ainsi clairement ce qui est attendu de la théologie : « La théologie, dans toute la diversité de ses diverses traditions, disciplines et méthodes, s'enracine dans l'acte fondamental qui consiste à écouter dans la foi la Parole révélée de Dieu, qui est le Christ lui-même. L'écoute de la Parole de Dieu est le principe définitif de la théologie catholique. Il mène à la compréhension et au discours, ainsi qu'à la formation de la communauté chrétienne »⁽³⁾.

Cette compréhension d'une théologie d'abord à l'écoute d'une Parole lorsqu'elle envisage la connaissance qu'elle peut élaborer et diffuser est significative de la façon dont la théologie voit sa mission d'intelligence de la foi et sa responsabilité particulière

(3) *La théologie aujourd'hui*, op. cit., n° 4, p. 21.

aujourd'hui. On donnera à cet égard trois exemples à travers des auteurs qui ont accompagné les évolutions récentes de la pensée théologique dans le paysage français.

Au plan du statut épistémologique de ce dont il peut s'agir avec la connaissance théologique, le philosophe Jean Ladrière a proposé une clarification majeure autour des langages de la foi à côté de ceux de la science et de la philosophie. Dans son ouvrage *L'articulation du sens*⁽⁴⁾, il situe « le langage de la foi dans l'ordre de la Parole » tout en affirmant que « la foi est acceptation et ratification de ce qui se propose dans la révélation »⁽⁵⁾. Mais il va plus loin encore lorsqu'il suggère « qu'on ne peut séparer les œuvres de ce que proclame le langage, et que celui-ci se vérifie autant dans les actes qu'il inspire que dans son effectuation propre ». Tel est le défi du flux de la connaissance s'il doit correspondre à un « cheminement de la foi » en matière de théologie pour cet auteur :

« Ainsi le langage de la foi est d'une nature telle qu'il n'est sans doute pas possible, sans le trahir, ni d'en préciser d'une manière absolument claire et univoque le mode de signification ni d'en fournir d'une manière incontestable les titres de vérité. Son statut reste problématique, non pas en ce sens qu'il échappe à l'analyse, mais en ce sens qu'il impose à celle-ci une tâche qui apparaît comme interminable. Le vœu de la clarté ne peut aller à l'encontre de la fidélité à l'objet. Et la clarté de la parole n'est pas celle du discours. Le langage de l'analyse est celui de la discursivité. Le langage de la foi est celui de la présence ; il est un langage, parce qu'il articule son champ sémantique en se servant des ressources du langage naturel, mais il ne tient son pouvoir signifiant spécifique que de l'acte de reconnaissance qui le constitue pour ce qu'il est et qui est lui-même accueil d'une parole qui se donne. C'est pourquoi, s'il fait voir, c'est comme en énigme, mais c'est aussi sur le mode d'une promesse. » (*Ibid.*, p. 241).

Un théologien comme Claude Geffré a choisi de mettre l'accent sur la place de l'interprétation pour la théologie dans son rapport à la connaissance et au flux de la connaissance. Dans *Le christianisme au risque de l'interprétation*⁽⁶⁾, il invite à considérer que « comprendre la théologie comme herméneutique, c'est prendre au sérieux l'historicité de toute vérité, y compris la vérité révélée, et prendre au sérieux l'historicité de l'homme comme sujet interprétant ». Il en tire aussi une conséquence qui nous semble valoir largement au-delà de la théologie pour le rapport à la connaissance et, partant, au flux de la connaissance aujourd'hui : « l'historicité est la condition même de toute restauration du sens »⁽⁷⁾. Et il en vient à préciser le rapport qu'entretient selon lui la théologie avec le flux de la connaissance qui la constitue et la façon dont on peut comprendre l'alimentation de ce flux de la connaissance par les théologiens :

« On peut décrire la théologie comme un phénomène d'écriture. Et en fait, comme pour toute écriture, il s'agit toujours d'une « réécriture ». À chaque époque de son histoire, la théologie se donne pour tâche de rendre plus intelligible et plus parlant le langage déjà constitué de la révélation. Ce langage est privilégié et normatif pour toute la foi de l'Église. Mais on ne peut se contenter de le répéter de façon passive.

(4) Jean Ladrière, *L'articulation du sens. Discours scientifique et parole de la foi*, Paris, Les Éditions du Cerf, 1984.

(5) *Ibid.*, p. 227.

(6) Claude Geffré, *Le christianisme au risque de l'interprétation*, Paris, Les Éditions du Cerf, 1983.

(7) *Ibid.*, p. 20.

Il doit être sans cesse réactualisé de façon vivante en fonction d'une situation historique nouvelle et en dialogue avec les ressources inédites d'une culture donnée. La théologie est donc une « réécriture » à partir d'écritures antérieures, non seulement l'Écriture-source des deux testaments, mais les nouvelles écritures suscitées par elle tout au long de la vie de l'Église. »⁽⁸⁾

Enfin, notre collègue et ancien doyen de la faculté de théologie, Henri-Jérôme Gagey, plaide quant à lui pour une théologie résolument en dialogue avec la connaissance plurielle et ouverte au flux de la connaissance dans toute sa diversité culturelle en particulier. Dans un article sur « La responsabilité "clinique" du théologien »⁽⁹⁾, il écrit : « la théologie, loin de se restreindre à une défense et illustration des œuvres de la foi chrétienne, doit se faire dialogue avec la culture ; avec toutes les cultures du monde sous toutes leur formes, des plus savantes (notamment la philosophie) aux plus populaires, ce qui passe d'abord par leur découverte et leur connaissance. »⁽¹⁰⁾ Pour la production de son propre flux de connaissance, la théologie se doit en conséquence d'être en prise avec un flux général de la connaissance qui la dépasse. Et face à cette tâche le théologien ne doit pas se considérer livré à lui-même. Car, comme le précise encore H.-J. Gagey : « Quoi qu'il en soit de l'inévitable part de solitude qu'il comporte, comme tout labeur intellectuel, le travail théologique n'est pas en effet l'œuvre de solitaires mais d'une communauté. Une communauté dont les frontières ne débordent pas moins les frontières étatiques que les différences confessionnelles »⁽¹¹⁾.

Venons-en, pour terminer, à la question de la transmission au-delà de la dynamique propre du flux de la connaissance. Car ce qui doit soucier le théologien – fut-il chercheur et universitaire –, s'il considère que la théologie est au service d'une Bonne Nouvelle dont il a reçu le témoignage, c'est bien la transmission de celle-ci et non la constitution d'une connaissance en soi en vue d'alimenter une connaissance dans sa discipline. Mais il y a plus encore, car le théologien, en tant que chrétien croyant à cette Bonne Nouvelle, doit avoir le souci de transmettre la foi. Or cette transmission même, qui n'est pas une transmission de connaissance, peut sembler impossible comme le suggérait le théologien jésuite Christoph Theobald dans une conférence donnée au cours de la session 2005 des Semaines Sociales de France dont le thème était « Transmettre, partager des valeurs, susciter des libertés »⁽¹²⁾. Il défend, dans cette contribution l'idée que c'est de Jésus de Nazareth, le Christ, que nous pouvons en fait apprendre ce qu'il peut en être de la transmission de la vie et de la foi, si transmission il doit y avoir de ce qui doit importer le plus pour le chrétien, y compris le théologien. Et il commence par ce conseil qui invite chaque chrétien à retourner à la source :

« Au lieu de nous lamenter sur la « panne de transmission » au sein de nos sociétés européennes et dans l'Église, regardons tout simplement l'extraordinaire savoir-faire du Nazaréen, son art de pédagogue, tel que les récits évangéliques le mettent en scène. Trop souvent nous nous laissons paralyser par la complexité du message chrétien,

(8) *Ibid.*, p. 67.

(9) Dans François Bousquet, Henri-Jérôme Gagey, Jean-Louis Souletie, *La responsabilité des théologiens. Mélanges offerts à Joseph Doré*, Paris Desclée, 2002, p. 705-721.

(10) *Ibid.*, p. 720.

(11) *Ibid.*, p. 721.

(12) Cf. « La foi au Christ : transmettre l'intransmissible ? » paru dans Semaines sociales de France, *Transmettre, partager des valeurs, susciter des libertés*, Paris, Bayard, 2006, p. 102-110.

décourager par ces jeux de piste que sont nos grands catéchismes où il est tout aussi difficile de s'orienter que dans les gares parisiennes lorsque l'on est étranger ! Or, à ouvrir les évangiles, nous découvrons un homme, certes aux prises avec la complexité souvent dramatique de la vie, mais capable de toucher immédiatement le point essentiel chez ceux qu'il rencontre : l'endroit mystérieux où peuvent se libérer des énergies de vie insoupçonnées. C'est ce qu'il montre à son entourage, y suscitant, sans beaucoup de paroles, le désir d'acquérir un même doigté, une même délicatesse, dans l'approche de l'existence humaine. »⁽¹³⁾

Le théologien, s'il doit envisager que le propre flux de connaissance qu'il alimente ait quelque pertinence pour le monde d'aujourd'hui, est dès lors renvoyé à sa propre foi comme *fides qua creditur* ! Il nous semble que c'est bien ce que souligne en substance C. Theobald lorsqu'il continue plus loin en ces termes :

« Comment transmettre la foi au Christ, si nous ne savons plus très bien pourquoi croire en lui ! C'est là, me semble-t-il, l'unique problème et l'unique crise de transmission dont il faut se soucier. La difficulté n'est pas celle de la bonne méthode ou de la stratégie la plus astucieuse. Le christianisme, encore une fois, n'est pas un message religieux parmi d'autres. Croire au Christ c'est sans cesse découvrir en lui un doigté sans pareil pour toucher ce qui est humain, souvent trop humain en nous, et percevoir ainsi l'extraordinaire connivence entre l'Évangile de Dieu et le mystère de notre existence humaine. Parmi les multiples raisons de croire en Christ, je viens d'indiquer la plus importante : la voix de l'Évangile rejoint tellement l'humain et tout homme qu'elle doit résonner pour tous et en toute génération, jusqu'à la fin. Seul celui qui entre dans le mystère de l'homme de Nazareth peut y puiser la passion et le courage de rendre présente cette bonté ultime par des gestes et des paroles qui conviennent, ici et maintenant. » (*Ibid.*, p. 105)

On l'aura compris, quelle que soit la façon dont on envisage la perspective du rapport au flux de la connaissance pour la théologie et le théologien, nous sommes toujours renvoyés à la question d'une articulation à rechercher avec le cheminement de la foi.

(13) *Ibid.*, p. 102.

LA CONNAISSANCE : ENTRE NAISSANCE ET RECONNAISSANCE

Etienne DUBUISSON, notaire

278. La connaissance aux origines de l'Homme.

Le périgourdin que je suis ne peut s'empêcher d'entrer dans les débats par la porte de la préhistoire. C'est grâce à la préhistoire que notre race humaine a été identifiée ; par opposition à l'homo néanderthalis, cet infortuné cousin le plus proche qui n'a pas connu la même descendance, notre race actuelle se nomme : homo sapiens ! Autrement dit : l'homme connaissant. L'homme doué de la faculté de connaître ; mais encore mieux, l'homme qui fait de la connaissance sa marque distinctive. De ce fait, la connaissance, c'est notre cordon ombilical avec la Nature. La connaissance n'est autre que la marque de notre race humaine, de nous tous. C'est notre génome et on ne peut concevoir d'exister globalement, en tant qu'espèce, sans elle. C'est la marque de notre humanité. Sans elle on serait autre chose ; quoi ? peu importe, ce qui compte c'est ce qu'on est hic et nunc.

Mais ce qui est l'essence de l'Homme pris globalement, avec toute la grandeur, la majesté, la puissance qui s'attachent à cette heureuse filiation, a un revers pour chaque membre de l'espèce pris individuellement. La connaissance, à ce niveau, c'est également douloureux. Il est parfaitement légitime pour un notaire de citer les Écritures, écrit authentique par excellence. La Genèse (2.9, 3.5 et 3.9) nous rappelle le premier épisode de la vie humaine, la sortie du Paradis, dont la cause⁽¹⁾ procède d'une problématique de connaissance. Tentée par le serpent, Ève mange le fruit de l'arbre de la connaissance et en donne aussi à manger à Adam. Première conséquence : leurs yeux s'ouvrirent et ils connurent une première chose, qu'ils étaient nus ! La connaissance c'est d'abord se retrouver tout nu, dépouillé, à la merci de tout. La seule chose que je sais, c'est que je ne sais rien nous dit Socrate en prélude à son cheminement vers la vérité.

La connaissance c'est donc globalement formidable, mais c'est un appel aussi à l'effort individuel pour être humain, mais pas trop... C'est la bipolarité du Paradis

(1) Adressons un requiem à la défunte notion de cause qui me semble un élément indispensable de la connaissance, ce savoir tendu entre des causes et des conséquences. Mais rassurons-nous en évoquant l'ancien article 1132 du code civil : même si elle n'est pas exprimée, la cause produit ses effets valorisant. Gageons que malgré sa suppression, elle nous protège toujours ; ce n'est qu'une éclipse, elle réapparaîtra !

perdu qui semble enclencher le mouvement de la connaissance et en être le carburant : Adam et Ève se découvrent nus ET se souviennent du Paradis. Le besoin de retrouver le plaisir crée l'organe de la connaissance ; ils ont reçu le moyen de tout comprendre en même temps que l'envie de conformer leur présent à un idéal : comprendre et en tirer des idées pour changer ses habitudes, c'est la connaissance ; c'est un travail, c'est une œuvre, c'est une mission. Sur le temple de Delphes, celui qui vient y chercher la vérité peut lire : « connais-toi toi-même⁽²⁾ ». L'effet bénéfique de la connaissance ne va pas tomber du Ciel. Du coup, c'est moins confortable que l'instinct où les autres races sont restées confinées car la connaissance nécessite un effort de notre part ; mais c'est un moyen ô combien salutaire d'échapper à notre dénuement, dans tous les sens du terme.

Sur les traces de la connaissance dans l'univers notarial.

Quand on prend un peu de recul et qu'on explore notre pratique quotidienne, enfermée dans des règles de travail, des procédures, des process, des normes, la qualité, les jeux de cartes et j'en passe... on se dit que la connaissance n'a pas ou n'a plus droit de cité dans le métier notarial. Ce n'est plus le savoir du notaire qui permet de produire un acte authentique mais celui de Génapi, de Réalnot, et autres boîtes de management.

Face à la page blanche d'un acte, mon père, mon grand-père, mon arrière-grand-père auraient su le dresser en entier. Ils connaissaient leur métier. Sur l'écran noir de mon ordi blanc, je ne produis rien, je ne fais qu'exécuter ! La situation s'apparente plus à celle de l'instinct, de l'habitude, du mécanique qu'à leur opposé qu'est l'application d'un savoir par analyse de la situation, recherche des moyens, réflexion sur les enjeux. J'ai perdu la maîtrise du savoir-faire, ou du moins son objet s'est-il déplacé vers le mode d'emploi de l'outil numérique intégré. Je ne suis plus acteur mais consommateur servile d'un mode d'emploi. Si je sais comment insérer des données dans une trame alors miracle, l'acte apparaît ! Et pour savoir le faire, il suffit d'avoir payé (bien trop cher !) des heures de formation pour cliquer où il faut d'instinct, combien de fois et dans quel ordre. Est-ce là de la connaissance ? Pas sûr... Au mieux, le notaire achète la connaissance d'un autre...

Alors où est passée la connaissance dans le notariat ? N'y en aurait-il plus dans le métier ? Les problématiques de la formation initiale et de la formation continue contrôlée montrent pourtant qu'on se soucie du stock de savoir notarial dont dispose chaque notaire.

Il y a donc problème : on est bourré de savoirs technologiques, on est gavé d'informations juridiques, mais est-ce bien cela, la connaissance ? Y en a-t-il seulement encore dans le notariat ? La connaissance a-t-elle au moins une place réservée dans notre métier ?

La connaissance, l'au-delà du savoir.

Le savoir, c'est sans doute un empilement de connaissances. Mais, à quoi sert un empilement de connaissances ? L'utilité des connaissances pour l'homme n'est pas tant de les avoir en stock, que d'identifier celle qui lui servira. LA connaissance, au singulier, c'est sortir son épingle du jeu, trouver l'aiguille utile dans une boîte de

(2) Γνωθισεαυτον

savoirs. La connaissance se situe au-delà du savoir. La connaissance apparaît comme le savoir servant à quelque chose. C'est l'art d'adapter un savoir à une situation pour en tirer un changement profitable à celui qui nous demande avis ou nous requiert d'agir. Le client nous prête la capacité à lui rendre ce service, de l'aider dans cette démarche de sélection du savoir utile ; il nous *reconnait* comme pro en la matière. Au-delà du savoir-faire (la technique) et en deçà du faire-savoir (la comm'), la connaissance est l'utilisation de l'information pour ordonner le présent, pour faire reculer le désordre et la souffrance, pour résoudre un problème qui se pose au client, pour lui ouvrir un horizon. L'infinie diversité des situations humaines, l'incroyable capacité de l'humain à aller se fourrer dans des situations inimaginables nous ouvrent donc grand les portes de la connaissance. La connaissance, c'est l'outil qui permet de résoudre le problème qui ne s'est pas encore posé. C'est le savoir en mouvement, c'est choisir dans l'information ce qui sera pertinent, c'est interroger l'esprit des choses.

Ainsi, savoir et connaissance ne s'opposent-ils pas ; ils sont dans la continuité l'un de l'autre. Sans savoir, on n'aura pas la connaissance. Sans connaissance, le savoir reste inerte. L'art notarial commande de maîtriser les deux⁽³⁾. Ne pas les maîtriser, c'est priver la clientèle de l'espoir que le professionnel apportera une valeur-ajoutée à la technique ; c'est couper le lien entre le client et la connaissance notariale. Le client peut avoir facilement accès à l'information, au savoir notarial, directement, s'il a un peu de temps pour se documenter. Accéder à la connaissance est une autre chose : c'est l'art d'adapter ce savoir à la situation particulière qu'il s'agit de régler. Puisque le client ne peut pas exercer cet art, il aura de la considération pour le notaire qui lui démontrera qu'il maîtrise cet art, lui et lui seul. Ainsi le notariat doit maîtriser le savoir, et il peut le partager avec le client. Ce qu'il y a au-delà du savoir, c'est ce qui ne se partage pas avec le client mais qu'on lui vendra, car c'est là le propre de l'art notarial. Le client expose son cas et ses attentes. L'information (le savoir) on doit la délivrer au client, et gratuitement car dans une République où nul n'est censé ignorer la loi, ce serait attentatoire à la liberté individuelle que de faire payer pour connaître le droit, compris comme les délimitations de la liberté. C'est ce qui permet de passer du savoir au vécu du client qui est le propre de la connaissance, en quelque sorte le lien de causalité. Trouver et faire comprendre pourquoi et comment on va passer de la situation existante à celle attendue ou espérée par le client.

La connaissance... et alors ! ?

Que la connaissance participe de l'essence humaine, qu'elle soit caractéristique de l'agir notarial, c'est une chose. Mais en quoi cela permet-il d'orienter le notariat dans le sens d'une plus grande et meilleure capacité à servir positivement la société civile ? La délimitation du concept de connaissance apporte-t-elle quelque chose aux questions notariales du moment ?

- du côté des sources de la connaissance notariale : accumuler ou sélectionner ?

Il est facile de compiler les savoirs ; ça l'est moins de sélectionner l'information pertinente afin d'apporter au client la solution la mieux adaptée pour faire évoluer

(3) Une erreur même formelle dans l'état civil des clients ruinera la considération du client pour les capacités du notaire puisque c'est la seule partie d'un acte dont ce client a déjà connaissance ; de même une profession de connaissance doit savoir montrer qu'elle maîtrise les outils mécaniques du savoir (les pré-requis techniques).

sa situation vers celle qui lui sera plus profitable. Cet art de la connaissance, transcendance du savoir, comment s'apprend-il ? comment peut-on s'y former ? tous les acteurs du notariat y sont-ils rompus ?

Se mettre à la connaissance : la formation

La connaissance est un retraitement du savoir au moyen de différents ingrédients : le raisonnement, le bon sens, l'expérience. Autant de choses difficiles à enseigner, compliquées à acquérir. C'est d'ailleurs peut-être la cause du ressenti négatif des notaires, installés depuis longtemps, à l'égard des nouveaux arrivés dans la profession, je pense aux stagiaires sortant des centres de formation ; on a vite fait de dire d'eux qu'ils ne savent rien. Si, ils savent ! On les a engrossés de savoirs. Au bout de leur cursus, ils auront aussi acquis des techniques de raisonnement. Mais l'expérience, forcément, ils ne l'ont pas ; ni fatalement le bon sens, qui semble être l'art de contredire le savoir pour en tirer un résultat meilleur encore en considération du vécu. Ils ont le savoir mais non la connaissance.

Après avoir réformé l'organisation de la formation dans notre métier, doit-on orienter ses contenus afin de donner aux nouveaux entrants plus d'expérience et de bon sens ? La question est plus prégnante qu'elle ne l'a jamais été en considération des notaires libres-installés qui, par définition, ne seront pas entourés, épaulés par des hommes et femmes d'expérience dans leur étude. Doit-on y suppléer préventivement (par une obligation contrôlée de recevoir des clients et un minimum de rendez-vous de conseil pendant les stages ?) ou curativement (par le biais d'un tutorat institutionnalisé ?). Je me souviens, quand j'ai débuté mon exercice, il y a plus de 20 ans, de l'immense confort dont je disposais grâce à mon propre père, notaire jeune... retraité : je ne passais pas une semaine sans l'aller questionner quant à la manière de traiter une situation complexe ; il ne tenait pas le rôle du Cridon, non c'était mieux encore ; ce n'était pas pour du savoir que je le questionnais, mais pour lui faire me démontrer la plus-value de l'expérience et du bon sens appliqués au réel. Réception de rendez-vous dans le cadre de la formation, tutorat actif du jeune notaire, il existe quelques pistes pour transmettre l'art de la connaissance entre générations de notaires.

Le maître en connaissance : l'identité notariale

Qui détient la connaissance dans un office ? Ne peut-on pas poser l'équation : connaissance = notaire ? La connaissance ne serait-elle pas ainsi le critère permettant de mettre un peu d'ordre dans notre crise d'identité notariale ? Oui, la qualité de notaire s'est incontestablement diluée par la profusion de l'emploi sémantique du mot notaire : notaire stagiaire, notaire assistant, diplômé notaire. On applique le mot notaire à des personnels, certes fort brillants, mais qui n'ont pas été nommés par le Ministre de la Justice pour exercer le ministère qui va avec. Ces membres de la profession qualifiés partiellement de notaires ne donnent pas l'authenticité par leur signature... Des catastrophes devaient nécessairement résulter de cette confusion, et on les a eues. La profusion de notaires salariés pour « remplacer les clercs habilités » va en créer d'autres, comme toute confusion des genres crée nécessairement des difficultés. Le notaire salarié est bel et bien un notaire nommé par le Ministre et il confère l'authenticité. Mais s'il ne tient que le rôle de compilateur de savoir sans exercer l'art de la connaissance notariale, participe-t-il

bien de l'essence du notaire ? Dans le débat sur la classification salariale du notaire salarié, voilà en tout cas un élément à prendre en compte, un critère pour distinguer parmi les notaires salariés celui qui est un artisan de la connaissance notariale, prenant la « responsabilité intellectuelle » d'orienter l'avenir des clients par ses conseils, de celui qui ne ferait que recevoir les clients pour les faire signer. Inversement, du côté des ex-clerks habilités, la reconnaissance (re-connaissance...) de leurs bons et loyaux services devrait se décliner selon le même critère : celui qui prenait la responsabilité de conseiller la clientèle, même s'il n'est pas devenu notaire, a droit à une classification différente de celle reconnue au clerk, voire au notaire salarié, dont le rôle se limitait ou se limiterait à suppléer le notaire dans la réception des signatures.

- du côté des fidèles communiant à notre connaissance : ouvrir ou fermer ?

La connaissance, ce n'est pas étaler, c'est préciser ; on ne doit pas noyer le client, l'étouffer, le perdre ; il l'est déjà... La connaissance, c'est l'inverse : c'est sauver le client de la noyade, le tirer du tourbillon d'informations où le flot des médias l'entraîne. C'est lui donner la direction à prendre pour sortir du chaos. C'est assurer sa rédemption lorsqu'il ne sait plus à quel saint normatif se vouer. Ce client, il faut donc le connaître pour l'attirer où il faut. Et le connaître bien : le côtoyer et donc le rencontrer. Prendre le temps de le suivre, s'en faire une connaissance ! À l'aune de cette vérité, dont le surréaliste rappel du Professeur Aynès sur la présence du notaire auprès de ses clients pour la réception des actes est un avatar, comment appréhender les nouvelles pratiques notariales, qu'elles soient d'ordre technologique ou commercial ?

- La technologie aux commandes de la connaissance ?

D'un côté l'automatisme, le répétitif, modélisé par Chaplin dans Les Temps Modernes. De l'autre côté, l'art, le sur-mesure, non modélisables. De quel côté ranger la connaissance ? Poser la question c'est y répondre. Alors comment considérer l'AAE, le partage des dossiers en ligne, les serveurs de données notariales, Notaviz, Good-bail, l'appli NotAccess, dont on sent confusément qu'ils valorisent le métier sur un terrain où les gens convergent de plus en plus nombreusement ? Autre question : si l'on s'en félicite du seul fait que c'est réalisé par la Profession et dans l'intérêt de la Profession, pourquoi alors mettre au pilori les Uber du droit, les mynotaries.com et compagnie... ? Formellement, c'est la même chose. Organiquement certes, c'est différent. Les premiers outils sont contrôlés par la profession (du moins on espère, sûrement et pour longtemps...) les seconds sont l'œuvre d'entreprises libres et indépendantes marchant sur nos plates-bandes.

N'est-ce pas toujours le paramètre humain qui distinguera l'art par rapport à l'automatisme, le métier par rapport au répétitif ? L'Uber ne fait que gérer des situations figées dans un modèle prédéfini ; l'art, au contraire, c'est anticiper, adapter le réel à une vision. C'est l'invention aux lieux et places du prévisible. Divulguer du savoir, ce n'est pas propager la connaissance. Encore et toujours, la connaissance c'est donner un peu plus que le savoir. C'est jeter le grappin un peu plus haut pour investir l'inconnu ; c'est l'enthousiasme, c'est le panache. La machine ne produira jamais ce qu'il faut à l'homme de la folie d'Érasme. Le perroquet rabâche son savoir, il n'a aucune connaissance. Les technologies numériques sont des perroquets de savoir. La

connaissance c'est faire une distillation du savoir pour tirer du marc une bonne eau de vie. La connaissance notariale, c'est un alambic juridique.

Alors, dans la profession, on peut ouvrir à la clientèle des machines à savoir. Ça ne peut pas faire de mal. Du moins, il suffit de mettre à disposition de la clientèle les moyens d'identifier qu'il ne s'agit que d'un service d'informations. Parallèlement, il faut démontrer, et donc montrer, que la valeur ajoutée se trouve dans la dimension humaine du notariat et que communier à la connaissance notariale se fait par l'échange humain, la comparaison⁽⁴⁾, même si elle utilise la visioconférence qui, elle, ne supplante pas l'humain mais démultiplie ses moyens d'agir. Un moyen bien commode pour distinguer les deux dimensions de l'activité notariale est le critère de gratuité. Et on se dirige insensiblement vers un critère d'identification de la connaissance : le savoir est gratuit, la connaissance ça se paye. Faire payer ce qui n'est que mécanique, ce qui ne met pas en jeu la connaissance serait une erreur. Ce point, consistant à soumettre les appli numériques à une facturation, est une réflexion de notre instance nationale, préoccupée légitimement de la rentabilisation des investissements ; mais à laquelle on doit rester attentif afin de l'empêcher de verser dans la confusion des genres. Faire payer le savoir des distributeurs numériques de la profession serait aussi grave que de priver la connaissance notariale de sa légitime facturation.

La connaissance au risque de la commercialisation

C'est devenu un poncif : le tarif n'a plus vocation à financer le développement notarial ; certains ajoutent : ni sa pérennité... Le salut réside dans la facturation libre, la commercialisation de la connaissance donc. On verra bien. Pour l'heure, la question se pose de savoir comment confronter cela à l'accès au droit pour tous, à la mission de service public dévolue au notariat d'expliquer la loi au citoyen⁽⁵⁾ ? Car enfin, s'il faut payer pour connaître nos droits, dans quel système socio-politique serions-nous tombés ? On peut en débattre mais il apparaît à l'évidence qu'il serait en contradiction avec la devise de notre République.

Eh bien là encore, la notion de connaissance nous sert de critère. Tartiner du savoir c'est gratuit ; savourer la connaissance c'est payant. Facile à dire. Mais des siècles de pratique où le conseil a été délivré gratuitement par les notaires comme conséquence de l'information qu'ils donnaient rendent la tâche compliquée. En outre, un bon tiers de la population française n'a pas les ressources suffisantes pour payer assez cher la prestation, du moins à un niveau qui couvrirait les charges induites par un écrit, un ordre de mission, un devis, une facture, un compte et le temps passé. J'entends déjà les notaires rompus aux règles de l'ISF plutôt qu'à celles du FNS protester que le notariat nouveau a d'autres préoccupations et que les clients qui ne pourront pas payer notre « biznesse » n'ont rien à faire dans nos offices. Je leur suis sans doute nocif, mais moi (et bien d'autres !) je dis non : LA CONNAISSANCE NOTARIALE NE DOIT PAS ÊTRE RÉSERVÉE AU CLIENT QUI A LES MOYENS DE LA PAYER. Et cette nécessité a des effets organisationnels sur le notariat : ceux qui peuvent payer n'habitent pas en France aux mêmes endroits que ceux qui ne peuvent pas. Chaque office a donc en France un environnement où la densité des uns et des

(4) Après tout, les consultations médicales ne se font pas via internet mais en présence du patient avec son médecin sans que cela ne les fasse passer pour poussiéreux...

(5) Mission dont ni les pouvoirs publics européens ou français, ni les médias, ni le grand public n'ont conscience qu'elle est assumée par le notariat.

autres diffère. Et c'est un choix : soit on veut faire une France à 2 vitesses et en laisser une de côté ; soit le notariat doit s'occuper de TOUS les français. Le choix est là, on est à la croisée des chemins entre notariat de mission et notariat de pognon. La connaissance notariale, qui doit être payée par les clients, va donc nous conduire sur l'un des 2 chemins selon que l'on admettra ou non le principe d'entraide entre les clientèles, où celle qui en a les moyens finance la connaissance notariale de celle qui ne les a pas. Ce choix, il est fait en ce qui me concerne. Intellectuellement et pragmatiquement aussi par mon soutien au tarif de l'authenticité développé par l'association RES-ISTE reposant sur une vertueuse différenciation entre la contribution due par le client et la rémunération de l'office ; les 2 sont couplés ensemble depuis toujours et cela a nuit à l'image et au développement du notariat ; les découpler en 2 tarifications distinctes permettrait enfin d'assurer une rémunération décente pour l'office en éradiquant les actes faits à perte ; dans le même temps - on mettrait fin au coût disproportionné payé par les clients pour les petites affaires de rien du tout.

Ite missa NON est !

Ainsi qu'on l'a perçu au travers de ces quelques réflexions, la connaissance est un critère de naissance du notaire et de reconnaissance auprès de la clientèle. Naître notaire, c'est organiser la connaissance notariale. Montrer sa connaissance c'est nourrir sa reconnaissance.

Mais le notariat peut aussi être pris en considération comme étant lui-même objet de connaissance. Collectivement, le notariat détient une connaissance utile à la résolution des problèmes humains qu'ils soient personnels ou globaux. Le faire reconnaître oblige à porter la mission notariale sur la place publique et cesser de la laisser confinée dans nos offices ou nos instances. L'art notarial doit se voir pour donner envie d'en profiter aux gens, aux entreprises et aux collectivités. Le Conseil du Coin est, de ce point de vue, une formidable révolution douce. Le CSN et son président l'ont compris et je m'en réjouis. Mais il faut aller plus loin dans cette voie : ouvrir le Conseil du Coin à ceux qui ne peuvent pas se rendre au bistrot (parce qu'ils croupissent à l'hôpital ou en prison⁽⁶⁾). Également, faire du notariat l'objet d'une reconnaissance consiste à développer ostensiblement d'autres actions notariales où les notaires prennent pied dans une réalité où ils n'avaient jamais osé se montrer : je pense au Concours Solon⁽⁷⁾ (concours national dématérialisé de rédacteurs de loi sur la base d'une proposition adoptée par le Congrès) et Mon avis pour la France⁽⁸⁾ (remake des Cahiers de Doléances pour faire remonter vers les sphères du Pouvoir les bonnes idées de nos clients à qui on doit servir d'écrivain public).

Au-delà des actions, les débats même qui agitent le notariat - missions, évolutions, communication, tarifications - ne doivent pas rester des préoccupations confinées entre quelques initiés rompus aux jeux de rôle des instances. La République, d'où on tire nos pouvoirs, la Nation, à qui on doit le bénéfice de nos missions, ne peuvent admettre une opacité héritée de l'époque impériale, certes fondatrice des structures mais dont on doit ouvrir les perspectives et l'horizon. La reconnaissance de la

(6) Par exemple la Chambre de Dordogne a conclu un partenariat avec la Présidente du tribunal de Périgueux (qui y tient beaucoup) pour assurer une présence notariale dans les parloirs des prisons pour donner des informations juridiques.

(7) Voir www.concours-solon.fr

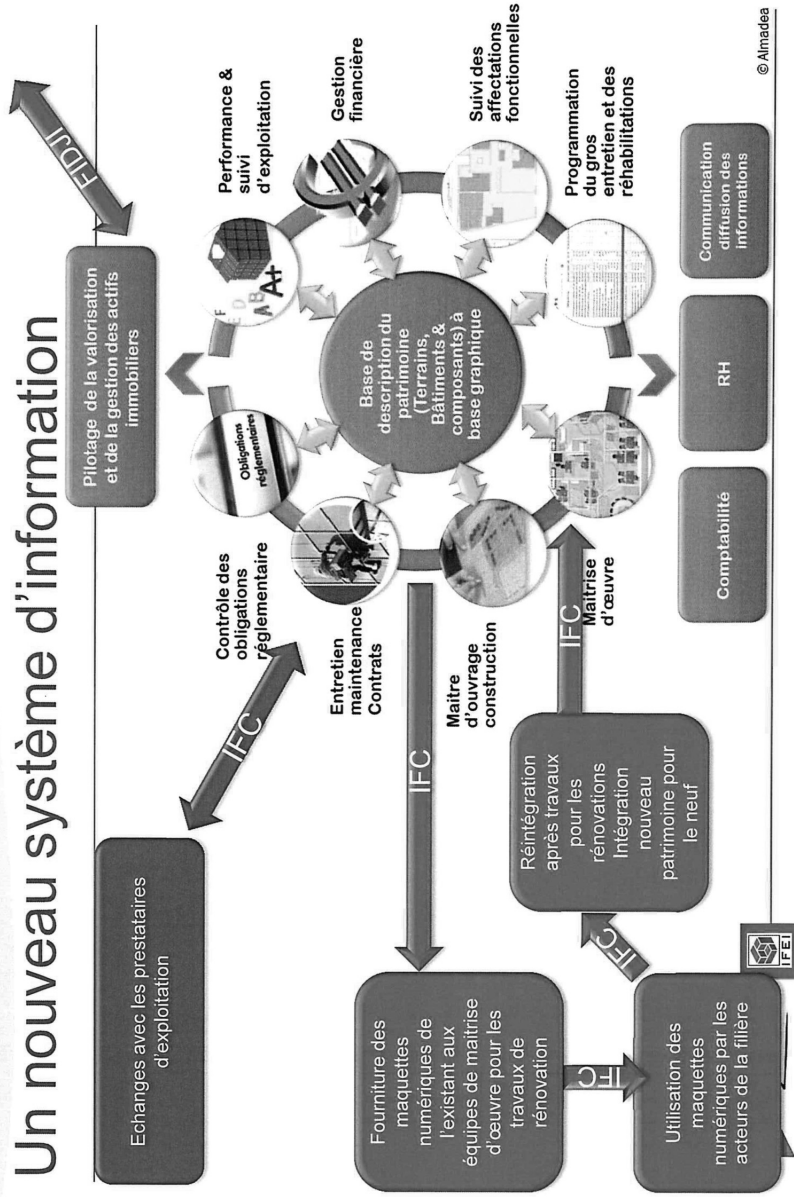
(8) Créé par notre confrère du 91 : Frédéric Labour (voir : www.monavispourlafrance.fr).

connaissance, c'est pour le notariat une affaire d'imagination au pouvoir, son Mai 68 ou, si vous préférez, son Vatican II, ou encore sa Perestroïka, au choix de chacun selon sa sensibilité. En tout état de cause, l'enjeu c'est de réaliser une ouverture du notariat sur l'humain, par l'art privilégié de la connaissance, personal touch de l'homo sapiens...

Étienne Dubuisson

Brantôme, 22 avril 2016

Un nouveau système d'information



A quoi ressemblera la maison du futur ?

Étude sur les principales évolutions de l'habitat et des modes de vie dans les dix prochaines années...

Pour la majorité des personnes interrogées, la maison est bien plus qu'un logement : c'est un refuge.

"Un cocon chaleureux et accueillant"

64%

"Il est important d'être propriétaire de sa maison"

77%

Plus flexible

L'urbanisation constante, la pénurie de logements et l'évolution démographique modifient l'aspect de l'habitat, et comment / par qui il est occupé.

Plus saine et économe

D'ici 2020, la plupart des maisons devront être "zéro carbone", elles généreront plus d'énergie qu'elles n'en consommeront.



Remerciements

Nous remercions particulièrement tous nos partenaires qui nous accordent, sans faille, leur confiance et leur soutien depuis de nombreuses années et, sans qui, notre congrès n'aurait pas pu voir le jour.

- ELAN / LA CAISSE DES DEPOTS ET CONSIGNATIONS
- LE CREDIT AGRICOLE SA
- LE GROUPE UNOFI - union Notariale Financière
- LE GROUPE LA SECURITE NOUVELLE
- Archives Généalogiques ANDRIVEAU
- Cabinet Généalogique PIERSON
- Etude Généalogique ADD & ASSOCIES
- Etude Généalogique COUTOT-ROEHRIG
- Etude Généalogique MAILLARD
- Etude Généalogique TRANCHANT
- ECO'NOT - imprimeur
- FIDUCIAL - SII et expertise comptable
- GENAPI SII
- LEXIS NEXIS SA
- METIER TRADITION IMMOBILIER - Rénovateur
- SARF - société accréditée de représentation fiscale

Ainsi que :

- LE CONSEIL SUPERIEUR DU NOTARIAT.
- LES CHAMBRES des NOTAIRES et notamment celles du Rhône, d'Ile et Vilaine et de Franche Comté.
- Les CONSEILS REGIONAUX des Notaires et notamment celui de Lyon et de Grenoble.

Qui soutiennent fidèlement notre action.

TABLE DES MATIÈRES

L'économie de la connaissance et ses enjeux pour le notariat du professeur Bruno DEFFAINS	1
Section I - Introduction	2
Section II - Eléments d'analyse économique	3
Sous-section 2.1 - Définitions et fondements de l'économie de la connaissance	3
Sous-section 2.2 - Connaissance et tic : la nouvelle économie	5
Sous-section 2.3 - Principales conséquences de la nouvelle économie	7
Section III - Le marché du droit dans l'économie de la connaissance	9
Sous-section 3.1 - Plateformes numériques à vocation juridique ...	9
Sous-section 3.2 - Blockchains et « contrats intelligents » : vers la disparition du notariat ?	11
Section IV - Conclusion	16
Propos introductifs de Me Denis-Pierre SIMON	19
Section I - Plan : la connaissance	21
Section II - Le sujet : la connaissance	26
Chapitre I - L'économie de la connaissance	27
Chapitre II - D'où vient la connaissance ?	29
Chapitre III - La gestion de la connaissance	34
Chapitre IV - La connaissance utilisée comme un flux	36
Chapitre V - Connaissance et relation sociale	38
Section I - Conclusion	40
Section II - Personnes citées	42
Section III - Précisions	43
La connaissance – Point de vue philosophique et applications pour le notariat de Mme Marylise HÉBRARD	45
Section I - Propos liminaires	45
Sous-section I - Histoire de la connaissance à travers la philosophie occidentale	47
Sous-section II - La connaissance et le notariat	53
Section II - Propos conclusifs	62

Chapitre I - La logique juridique à l'ère numérique de M. Jean SALLANTIN	63
Section I - Carrés et cubes logiques	66
Section II - Les hypostases	70
Section III - Vivifier la société du numérique	74
Processus cognitifs et connaissance - Introduction de Me ANNIE ROLLET	77
PARTIE I - Les processus cognitifs et connaissance	79
TITRE I - Fonctions simples et fonctions complexes des processus cognitifs	81
Chapitre I - Les fonctions simples des processus cognitifs	81
Section I - Anatomie des niveaux d'organisation	81
Section II - Rôle des niveaux d'organisation	82
Chapitre II - Les fonctions complexes des processus cognitifs	83
Section I - La mémoire	83
Section II - Les liens entre pensée et langage : communiquer avec les mots	84
TITRE II - Intéraction entre le numérique et nos processus cognitifs	86
Chapitre I - Le numérique conduit à l'externalisation des connaissances	86
Chapitre II - Le numérique induit une nouvelle manière de penser	87
PARTIE II - Processus cognitifs et notariat	89
TITRE I - Un nouveau rapport au temps	91
Chapitre I - Une réactivité nécessaire	91
Chapitre II - Mais cette réactivité nécessaire n'est pas suffisante .	92
Section I - Le temps des rendez-vous « quick »	92
Section II - Mais aussi le temps des rendez-vous « slow »	93
TITRE II - Un nouveau rapport à l'humain	95
Chapitre I - Les enjeux du numérique dans les processus cognitif .	95
Chapitre II - L'humain au centre de la préoccupation notariale	96
Section I - Le précédent médical	96
Section II - Et le droit ?	97
Section III - Conclusion	98
Réflexions personnelles sur l'évolution de la société, l'habitat dans le monde notarial de M. Christophe LAMARQUE ...	99
Conclusions	198

Aspects économiques de la connaissance pour le notariat de Me Yvon ROSE	131
PARTIE I - Penser marche avant de penser connaissance	135
TITRE I - Vos marchés se trouvent dans l'amiable	136
Chapitre I - Le marché du conseil	137
Chapitre II - Le marché de la propriété intellectuelle	137
Chapitre III - Les marchés émergents	139
Chapitre IV - Les autres marchés	140
TITRE II - Oui, mais comment pénétrer les marchés de l'amiable ?	142
Chapitre I - Première prescription : avoir un vrai service de recherche et d'Éveloppement (r&d)	143
Chapitre II - Deuxième prescription : revoir la place du curseur du notaire entre État et marché	144
Chapitre III - Troisième prescription	144
Section I - Votre champ géographique d'action doit être celui qui correspond à l'horizon économique de vos clients	144
Section II - Opérez un changement de structure d'exercice : l'office notarial spécialisé	145
Section III - Le statut, autre prescription	146
PARTIE II - L'input de la connaissance dans le notariat est bien différent de celui du marché	149
TITRE I - L'input de la connaissance a dans le notariat une finalité différente de celle des marchés : un statut de bien public	150
Chapitre I - La « bonne » information : votre marque	150
Chapitre II - La connaissance dans le notariat a un statut de bien public	151
TITRE II - L'input de la connaissance dans le notariat a une efficacité économique à relativiser	152
Chapitre I - La création de connaissances par le notariat (input) est le maillon faible	152
Section I - Les congrès	153
Section II - Les commandos	155
Section III - L'université	156
Section IV - La création de réseaux	157
Section V - La connaissance tacite	158

Chapitre II - L'acquisition de connaissance : une réussite heureuse	160
PARTIE III - L'output	161
TITRE I - Une distribution de la connaissance délicate	163
Chapitre I - Une distribution délicate, car elle doit respecter	163
Section I - Vous n'attachez pas assez de prix à la <i>valeur économique</i> de la symétrie de la connaissance	163
Section II - Préconisation : vos slogans à revoir	164
Chapitre II - Votre distribution à un coût inférieure à celui du marché pour le client, réajustez le	165
Section I - Préconisation : facturez comme le cridon	165
Section II - Avoir une idée de l'économie faite par le client et le non client grâce au système notarial	166
TITRE II - Une meilleure distribution de la connaissance (output) est pourtant possible	167
Chapitre I - Créer les conditions favorables à l'innovation	167
Section I - Par l'ordre	167
Section II - Par vos confrères eux-mêmes	167
Chapitre II - Réviser l'approche de votre rémunération	169
Section I - Le conseil ici et maintenant	169
Section II - L'article 4	169
Section II - L'article 4 est prévu pourtant au tarif légal (honoraires)	170
Section III - En conclusion : un optimiste très modéré	171
TITRE I - L'office notarial face aux défis de la connaissance de M. Jean-Robert ANDRÉ	173
TITRE II - La connaissance : un flux au sein de l'office notarial ...	175
I - Les sources de connaissance	175
Chapitre I - Le big data notarial	176
Section I - L'office notarial, collecteur de données personnelles	176
Section II - L'office notarial, collecteur de données économiques ...	178
Chapitre II - L'océan informationnel	179
Section I - La multiplication des sources	179
Section II - L'informatisation des sources	181
Chapitre III - Les ressources humaines	186
TITRE III - La canalisation de la connaissance	191
Chapitre I - Les besoins	191
Section I - Les différents types de besoins	191
Section II - L'adéquation aux moyens de l'office notarial	193

Chapitre II - Les acteurs	194
Section I - Les notaires et les collaborateurs	195
Section II - Le rôle essentiel des cridon	199
Section III - L'intelligence artificielle, nouvel acteur ?	201
TITRE IV - La connaissance : un flux hors de l'office notarial	205
I - La maîtrise du flux sortant	205
Chapitre I - L'évolution des risques	206
Section I - Les risques externes	206
Chapitre II - Les risques internes	209
Chapitre III - L'évolution des règles	211
Section I - Les règles existantes	211
Section II - Les règles nouvelles	214
II - La diffusion du flux sortant	217
Chapitre I - Les échanges entre offices notariaux	217
Section I - Les échanges à l'échelle du territoire national	217
Section II - L'échange d'informations à l'échelle européenne et internationale	220
Chapitre II - L'évolution des modes de diffusion de la connaissance	222
Section I - Conclusion	224
TITRE I - La connaissance notariale, une variable stratégique plus que jamais fondamentale de Mme Marie-José LAWThER	225
I - Un domaine de recherche récent : de l'absence est née le besoin	227
II - Une démarche globale, consciente et raisonnée d'un patrimoine	229
III - Un binôme interdépendant et convergent : intelligence économi- que et management des connaissances	230
TITRE II - Les enjeux - s'adapter à son environnement, faire face aux grandes évolutions, préserver le rôle du notariat	231
Chapitre I - La connaissance : un avantage stratégique déterminant	231
Chapitre II - La connaissance : un atout concurrentiel fort	232
Chapitre III - La connaissance : un facteur à forte valeur identitaire	233
TITRE III - Les défis : voir plus loin, plus large et en profondeur ..	235
Chapitre I - Un pilotage stratégique pour une approche tactique et cohérente	235
Chapitre II - Une vision collective « unifiée » mais non pas uniforme de la connaissance	236
Chapitre III - L'information ne devient stratégique qu'en apportant de l'eau au moulin de la connaissance	238

TITRE IV - Les principes : de la volonté managériale à la gestion opérationnelle des connaissances retour vers les principes de réalité .	241
Chapitre I - Affiner sa stratégie en identifiant des domaines de connaissances à valoriser et protéger : le jeu en vaut-il la chandelle ?	241
Chapitre II - Une démarche classique de gestion des connaissances : principes généraux	243
Chapitre III - L'iso 9001-2015 : en comprendre l'esprit, pour en tirer le meilleur	248
TITRE V - Les pistes - passer d'une logique documentaire à une logique d'animation ?	251
TITRE VI - Synthèse - l'art de cultiver durablement un actif immatériel « stratégique » et une dynamique collaborative « fragile » ..	253
Bibliographie et sources	257
JURISVIN, les notaires du monde viticole	259
TITRE I - Avant propos - leçon de choses : inspirations(s) viticole(s)	260
TITRE II - Edito	263
Chapitre I - Jurisvin : un gie notarial national	264
Section I - Le gie jurisvin s'adresse	266
Section II - Le gie jurisvin a pour objet	266
Chapitre II - Jurisvin : la recherche permanente d'un équilibre en temps réel	267
Chapitre III - Jurisvin : un état d'esprit avant tout	269
Chapitre IV - Jurisvin : innover pour se différencier	270
Chapitre V - Références	273
Section I - Annexe : communiqué de presse jurisvin à destination des médias spécialisés, filière viticole	274
La Chaire professionnelle notariale européenne :	
Denis-Pierre SIMON	279
Le temps des arbres de Didier MATHY	283
Chapitre I - Un outil de recherche et de développement	279
Chapitre II - Un outil pour la connaissance	280
Thénologie, flux de la connaissance et cheminement de la foi	
de M. Christian PIAN	297
La connaissance : entre naissance et reconnaissance	
de Me Étienne DUBUISSON	303

Équilibrer Valoriser

TRANSMETTRE

un patrimoine



Photo : Unesco building - Paris - SuperStock

Union notariale financière | www.unofi.fr



UNOFI