



m.j.n.

Mouvement
Jeune notariat

#2

DÉCEMBRE // 2017 //



m.j.n.

MOUVEMENT
JEUNE
NOTARIAT
www.mjn.fr

60 ans de
réflexion
et d'actions

PARCE QUE CHAQUE PATRIMOINE EST UNIQUE



L'Union notariale financière accompagne les notaires de France dans l'analyse de toutes les situations patrimoniales, privées ou professionnelles de leurs clients.

Les collaborateurs des 16 directions régionales sont à votre disposition. N'hésitez pas à les contacter.

[PLUS D'INFORMATIONS SUR UNOFI.FR](https://www.unofi.fr)

UNOFI

Editorial de la Revue

MJN 2018



Par Annie Lamarque, Présidente du MJN.

C'est avec grand plaisir que je retrouve avec vous ce moment rituel des vœux. Je vous exprime d'abord mes souhaits, au nom du Mouvement Jeune Notariat pour vous-même et pour votre famille, sur le plan privé, aussi bien que professionnel pour cette nouvelle année. Chaque année qui s'achève emporte son lot d'évènements. Quant à la nouvelle année, elle est toujours une bouffée d'espoir.

2017, c'est tout d'abord les 60 ans du MJN!

Fêter l'anniversaire du Mouvement, c'est comme l'a rappelé Jacques CHARLIN (Président d'honneur du MJN) au congrès d'Edimbourg, rappeler quelques dates de son histoire, évoquer ses réalisations, pour le notariat et enfin, s'interroger sur son avenir.

- 60 ans que par ses rapports, le MJN permet de rendre compte de la diversité de ses travaux.
- 60 ans que le MJN démontre à quel point les thèmes traités sont toujours innovants et utiles.
- 60 ans que des hommes et des femmes, jeunes et moins jeunes, tous issus de notre profession, se succèdent pour continuer à faire vivre ce mouvement.

Je vous invite à lire l'excellent ouvrage de synthèse rédigé par Alain FOURNIER, pour réaliser tout le travail de réflexion qui a été mené par les membres du mouvement qui se sont succédés, tous soucieux du développement de notre profession, dans le cadre de nos congrès et de nos réunions.

Fleurons du MJN, nos congrès sont un évènement unique, où se côtoient et échangent amicalement, sans tabou, notaires, notaires salariés, notaires assistants ou stagiaires, collaborateurs et partenaires du notariat, mais aussi souvent des universitaires.

Véritables laboratoires d'idées du notariat, les congrès permettent au mouvement de réaliser le but fixé par son fondateur Louis REILLIER, poursuivi depuis 60 ans : **«La réflexion en commun, sur tous les aspects de la profession notariale et la mise en œuvre des moyens propres à en sauvegarder l'humanisme, tout en développant l'efficacité ainsi que la diffusion d'une image positive du notariat.»**

Le thème retenu par Frédéric GERBET, Président du congrès 2017, «Notariat du 21^e siècle, enfin le zéro papier?» s'inscrit parfaitement dans cette démarche. La dématérialisation des documents et des échanges connaît en effet une croissance exponentielle et nous concerne au quotidien, quelle que soit la taille de nos offices.

Ce congrès s'inscrit dans la suite logique de celui de Buenos-Aires, présidé par Denis-Pierre SIMON, (Pdt d'honneur du MJN), congrès qui portait un regard sur l'économie de la connaissance, et sur l'opportunité d'adaptation du notariat aux challenges et enjeux qui s'opèrent par de nouveaux besoins technologiques, en fixant de nouveaux objectifs pour la profession.

Le MJN souhaite, au travers de la réflexion des équipes de congrès, proposer des outils permettant le développement des technologies nouvelles nécessaires à la transformation du notariat, compléter et aider la mission du PNA (Plan National d'Actions) mis en œuvre par le Conseil Supérieur du Notariat dont les objectifs sont définis par Françoise VICHOT, Directrice Générale Adjointe du CSN, dans cette revue.

Les choix innovants de nos congrès ont permis la mise en place notamment du Forum de l'installation. Bien avant la Loi Croissance, le MJN s'est préoccupé du problème de l'installation lors de son 40^e congrès en 2009, qui avait pour thème «Avenir Notaire: l'installation du notaire».

Ce congrès abordait déjà précisément la problématique du futur notaire souvent désorienté face aux défis juridiques, pratiques et humains que constitue l'installation, qu'il soit créateur, reprenneur d'étude ou candidat à l'association.

L'an dernier, nous évoquions les conséquences réelles de la loi dite Croissance avec les effets de la publication de l'arrêté sonnant le départ de ce qui était appelé «l'horodatage».

L'horodatage et le tirage au sort ont eu lieu, et nos inquiétudes se sont avérées réelles lors du 4^e Forum de l'installation que nous avons organisé le 9 juin dernier au siège de la Caisse des Dépôts.

En effet, nous avons rencontré plus d'une centaine de jeunes venus des quatre coins de la France, désorientés, n'ayant pas bien compris la réforme, et qui, manifestement, attendaient beaucoup de cette journée.

> Suite Edito page suivante

> Suite Edito

Cette 4^e édition a donc revêtu une autre finalité, celle de répondre précisément aux nombreuses interrogations engendrées par les nouvelles règles de l'installation et plus particulièrement par l'horodatage et le tirage au sort.

Nous avons réussi je pense, à rassurer ces jeunes, et je remercie les différents interlocuteurs auxquels les jeunes s'adressent lors de la concrétisation de leur projet, d'avoir été à nos côtés, contribuant à la réussite de cette manifestation : La Caisse des Dépôts, qui nous accueillait dans ses locaux, Le Crédit Agricole mais aussi La Chancellerie, Le Conseil Supérieur du Notariat, La Caisse de Garantie, La Sécurité Nouvelle (LSN Assurances), L'Union Notariale Financière (UNOFI), GENAPI et FIDUCIAL.

La loi Croissance aura permis au MJN d'accomplir pleinement une de ses missions: «Encourager et soutenir les nouveaux nommés et les intégrer dans la profession».

N'est-ce pas là les règles morales et professionnelles édictées par le règlement intercoures qui s'imposent à tous les notaires, et rappellent dans les principes de déontologie que les notaires se doivent mutuellement conseils, service et appui ?

Le MJN est donc fier d'avoir répondu présent à cette demande des jeunes, jusqu'à celle de les assister lors de leur prestation de serment (Lire le témoignage de Laura HANOUNA).

La sollicitation des jeunes nous amènera en 2018 à repenser un thème cher au MJN mené en 1999 au congrès de DAKAR, repris en 2008 au congrès de Saint Pétersbourg : **Le Parrainage.**

Le MJN n'abandonne jamais une idée qu'il a fait naître!

2018 sera la poursuite de nos actions!

Fort du succès et poussé par la demande des jeunes, rendez-vous est pris pour une prochaine manifestation du Forum de l'Installation fixée au vendredi 8 juin, toujours dans les locaux de la CDC, et avec tous ceux qui ont participé cette année à la réussite de cette journée.

Autre rendez-vous : Celui de notre congrès annuel 2018, présidé par Lionel FALLET, nous fera réfléchir à MONTRÉAL, sur un autre thème tout autant d'actualité : «**Les conflits successoraux**» plaçant le notaire au cœur de la famille et de la société. Ce sera l'occasion d'échanger sur ce thème avec nos chaleureux amis juristes québécois, de plus en plus présents lors de nos congrès.

Les équipes de congrès nous invitent à s'inscrire dans une démarche de «prospective» venant au soutien d'une stratégie de développement de notre profession.

La prospective n'ayant pas pour objet de prédire l'avenir mais de nous aider à le construire, Gaston BERGER, philosophe, nous invite lui, à considérer «*l'avenir non plus comme une chose déjà décidée et qui petit à petit se découvrirait à nous, mais comme une chose à faire*».

Enfin, Abraham LINCOLN disait : «*Les dogmes du passé paisible sont inadaptés au présent impétueux, puisque nous sommes confrontés à du neuf, nous devons agir neuf, et penser neuf!*».

En cette fin d'année, faisons nôtres ces pensées et formulons des vœux de réussite pour le Notariat!

Annie Lamarque, Présidente du Mouvement Jeune Notariat

Sommaire

Rédactrice en chef : Clélie SIMON, Notaire.

1 ► CONGRÈS / p.5-15

- 5-8 • **Jacques CHARLIN:**
"Discours MJN 2016 - Pour les 60 ans."
- 9-11 • **L'équipe MJN du 48^e Congrès**
"Retour sur Edimbourg 2017 : Matériel, Méthode, Sécurité (M.M.S.)."
- 12-13 • **Denis-Pierre SIMON:**
"Retour sur le congrès de Buenos Aires 2016 - Le Knowtaire de PARIS à BUENOS AIRES."
- 14 • **Lionel FALLET:**
"Congrès MJN 2018 - Destination MONTRÉAL."
- 15 • **Cyrielle BALTZINGER:**
"Cinq excellentes raisons de participer à un congrès MJN."

2 ► INNOVATION / p.15-18

- 15 • **Cédric DAUGAN:**
"Yousign, retour d'expérience."
- 17-18 • **Denis-Pierre SIMON:**
"La plus-value confiance."

3 ► VIE DE LA PROFESSION / p.19-26

- 19 • **Nicolas NICOLAÏDÈS:**
"Forum de l'installation 2017 - Une journée pour les futurs notaires, une journée pour des chefs d'entreprises."

- 20 • **Laura HANOUNA:**
"Témoignage sur le forum de l'installation Mouvement Jeune Notariat."
- 21 • **Madeleine GRUZON:** Interview d'Isabelle AREZES
"Comment la profession s'organise pour accueillir les nouveaux notaires."
- 22 • **Madeleine GRUZON:** Interview de Virginie THEVAUX
"Qualité, management et notariat."
- 23-24 • **Madeleine GRUZON:** Interview de Françoise VICHOT
"Plan national d'actions (PNA)."
- 25 • **Yohan PEGON:**
"Pourquoi je m'associe?"
- 26 • **Guillaume de BRUC:**
"Embarquez pour le Zéro Papier."

3 ► INTERNATIONAL / p.27-33

- 27-30 • **Hugues FULCHIRON:**
"Lutter contre les enlèvements, dans l'intérêt de l'enfant."
- 31-32 • **Alain FOURNIER:**
"Une décision essentielle pour l'avenir de la profession."
- 32-33 • **Madeleine GRUZON:** Interview de Lionel GALLIEZ
"Le notariat à l'honneur."

4 ► BULLETIN D'ADHÉSION / p.16

Discours

MJN 2017 POUR LES 60 ANS



Jacques CHARLIN
Président d'Honneur MJN

Chers amis,[...]

Fêter l'anniversaire du MJN,

- c'est rappeler quelques dates de son histoire I,

- c'est évoquer ses réalisations pour le notariat II,

- et c'est enfin brièvement s'interroger sur son avenir III.

► I. Les dates

[...] Nous sommes en **1957**. Cette année-là commence l'aventure MJN.

À Pompadour, (Corrèze), le notaire – le très catholique Louis Reiller – le FONDATEUR, auquel on doit rendre hommage, convoque une assemblée constituante d'un « mouvement jeune notaire » pour le 1^{er} juin.

Convocation faite par l'intermédiaire d'un journal qu'il a créé l'année précédente, ayant pour titre « Pompadour – Edition Notariale - journal mensuel indépendant du notariat français ». La Naissance de JN n'est donc pas due aux abonnés absents !

Le MJN c'est : une petite équipe, un journal et **un état d'esprit**. Pour décrire ce dernier, j'ai extrait des discours de l'époque, les points suivants :

- **«Un mouvement décentralisé et égalitaire».**

Le travers jacobin était laissé à d'autres entités de la profession. Les réunions se tenaient, partout en France (dans le grenier d'une étude parfois!). Pourtant le TGV n'existait pas! Une stricte égalité régnait entre tous les membres.

- **«Un esprit humaniste – tel qu'il résulte de l'occident chrétien».**

Et l'on sait - plus encore aujourd'hui - ce que cela veut dire. Il est même précisé que le mouvement est ouvert à tous ceux, chrétiens ou non, qui admettent que les relations entre les hommes doivent être réglées selon la loi de l'amour du prochain et non selon la loi du plus fort ».

- **«L'unité du notariat».**

Et à cet égard le nom du mouvement se transforma très vite. On ne parla plus de « jeunes notaires » mais de « jeune notariat ». Clercs et notaires sont ainsi mélangés. L'unité fait la force!

Pour qu'il n'y ait **pas d'ambiguïté**, au regard des autres organismes du notariat, le fondateur précisa : « *Le Mouvement Jeune Notariat n'aura jamais la prétention de diriger ni même de co-diriger la profession; sa seule mission sera toujours de servir.* » [...] Pour lui, « servir la profession, c'est d'abord lui permettre d'être utile à la société... »

Et il ajoutait : « *N'acceptons de défendre des situations acquises que si elles méritent de l'être...* ». *MJN, pas une Mafia de Jaloux Narcissiques.*

L'amitié est évidemment le ciment entre les membres de l'association. Les réunions se multiplient. On y traite de sujets intéressants clercs et notaires, comme formation, participation, intéressement, rationalisation du travail etc.

- **1963** - le 20 juin, une grande réunion en forêt de Fontainebleau, décide l'organisation d'un congrès. Sa préparation sera intense: 14 réunions en 23 mois! Cela débouchera :

- **1965** - 15 et 16 mai à Pompadour, sur Le PREMIER CONGRES officiel JN.

- **Quelques années plus tard** Louis Reiller – le fondateur - affirma « *Le notariat français, c'est 6000 boutiques alors qu'il devrait tendre à être organisé comme une société à succursales multiples* ». Cette idée n'a rien perdue de sa pertinence.

Mais **Louis Reiller** n'était pas qu'un notaire. Il était aussi un véritable entrepreneur agissant dans le monde notarial. Il avait créé, outre des revues immobilières, des systèmes particuliers de prêts hypothécaires, ou de négociation immobilière. Il assumait ces deux métiers. Avec toutes les ambiguïtés éventuelles et les dangers potentiels qui pouvaient en dériver!

On retrouvera cette problématique du mélange des genres au 21^e siècle dans les rapports Notariat/Unofi. Cette activité économique déplaisait à certains. Avec Louis Reiller on ne pouvait plus s'entendre...

A l'occasion d'une révision des statuts du mouvement, Louis REILLIER remit sa démission de président le **7 octobre 1972**. Il restera cependant président d'honneur à vie.

- **1972** - 1^{er} décembre, l'association MJN régie par la loi du 1^{er} juillet 1901 est **déclarée en préfecture** à Brive la Gaillarde, le siège étant fixé à Pompadour (Corrèze).

- **1973** - la revue s'appelle maintenant **Revue Jeune notariat**. Exit pompadour.

- **2002 - Le siège social** du MJN : A l'origine à Pompadour, (et même Arnac-Pompadour, mais cela pouvait prêter aux lazzis), transféré plusieurs fois, il se fixera le 24 janvier **2002**, au 73 Boulevard Malesherbes, 75008 Paris.

► II. Après les dates, les réalisations

PRÉAMBULE

Il faut savoir que les réalisations du MJN ont souvent vocation à lui échapper. Deux forces se conjuguent pour ce faire :

- L'insuffisance de moyens financiers du mouvement d'une part.
- La propension moderne, du CSN à régenter tout ce qui touche au notariat d'autre part.

Le processus est simple :

- JN a une idée. Il la met en œuvre, l'expérimente. Si elle est bonne, et utile à la profession, il la développe. Il atteint alors un seuil au delà duquel il lui faudrait changer d'échelle. Et c'est là que le manque de moyens l'oblige à transmettre ou à laisser périr.
- Le CSN possède, les finances et l'autorité qui lui permettent de développer à grande échelle les projets lui paraissant pertinents. Il n'est pas anormal qu'il récupère les idées neuves positives d'où qu'elles viennent.

A. QUELQUES EXEMPLES DE RÉALISATIONS JN EXTERNALISÉES

- L'université du notariat
- Les journées de Maillot
- Le jogging des notaires.
- Le guide du jeune notaire.
- La qualité.

Reste encore entre les mains du seul jeune notariat, le « forum de l'installation » ! Il s'agit là d'une réalisation encore strictement interne. Il en existe d'autres, auxquelles j'arrive.

B. LES RÉALISATIONS INTERNES (RESTÉES DANS LE GIRON)

Je ne parlerai pas de toutes celles ressortissant au domaine du ludique comme, le football, les deux CV, notamment.

Je me concentrerai sur ce remue-méninge qu'est le MJN, (*Méninges Jubilant Naturellement*).

On y parle de tout, soit en commission, soit en assemblée générale, soit en réunions particulières, réunions locales, réunions avec les étudiants, petits-déjeuners etc.

A raison de l'ambiance, la tâche la plus délicate est souvent celle de modérateur ou de secrétaire...

Mais il faut bien reconnaître que le plus gros travail est en général réalisé à l'occasion des congrès qui nécessitent 2 ans de préparation, congrès auxquels j'arrive :

• Les Congrès JN :

Pour synthétiser : Quel que soit leur thème, les congrès JN sont des moments de communion des membres et sympathisants, dans la bonne humeur.

MJN : Mélange Jovial Notarial !

Le congrès allie ainsi fête et travail.

- S'agissant de la fête, on la trouve sous diverses formes, théâtre, java, spectacle JN monté par l'équipe du congrès, ou d'autres membres, concert etc.
- S'agissant du travail, le congrès traite de sujets larges,

en principe non essentiellement juridiques, mais plutôt sociologiques, sociétaux voire philosophiques voire... politiques.

Avec parfois des discussions houleuses (même au sens propre cf. les congrès-croisière de 1974 ou surtout de 1992) ! Quelques exemples. Je ne peux citer les 48 titres des congrès !

Congrès concernant l'**organisation** de la profession et le sort de ses membres :

- « Formation continue » 1982.
- « Participation, les réseaux, les structures, la mise en société, la spécialisation » 1984.
- « La publicité non foncière » Dubrovnik 1986.
- « Atout Jeunes » Ajaccio 1988.

Ou l'activité professionnelle :

- « Le full service » Orcières-Merlette 1971.
- « La négociation notariale », Font-Romeu 1973.
- « L'acte authentique, une minute dans l'air du temps » Cancun 2003.
- « Publicité Foncière et Notariat : Quel avenir ? » Grenade 2012.

Le point de vue du **client** n'est pas oublié :

- « Le notaire au service de l'homme de demain » Québec 1974.
- « Les notaires face au public » La grande Motte 1977.
- « De la grogne de l'utilisateur à une stratégie pour demain » Grèce 1980.
- « Qualité et Management » La Rochelle 1994.
- « Le notariat face aux consommateurs. Quel avenir ? » Séville 2004.
- « Le mécénat » New York 2013.

Les congrès débordent souvent les préoccupations strictement notariales pour s'ouvrir sur le sociétal. C'est ainsi que l'on retrouve :

- Thèmes prospectifs :
- « 2001 l'odyssée du notariat » croisière Méditerranée 1992.
- « Tradition et futur » Louxor 1990.
- « Objectif terre » Malte 1993 (on y évoquait déjà le sans papier) !
- « Les pistes du futur » Le Touquet 1996.
- « Visa pour l'avenir » Dakar 1999.
- « Le notaire dans la famille du 3^e millénaire » Athènes 2006.
- cette année « Le zéro papier » Edimbourg.

Thèmes à colorations sociologiques :

- « La solitude » à Saint-Pétersbourg 2008.
- « Les relations plurielles » Istanbul 2011.

Ou encore des sujets plus abstraits :

- « Notariat en liberté » Vienne 1991.
- « Le statut de la liberté » Québec 1995.
- « Le respect de la vie privée » Berlin 2010.
- « La connaissance » Buenos Aires 2016.
- « L'eau » à Venise 2015.

Pour conclure sur les congrès :

Ils sont très positifs. On peut regretter que leurs travaux ne soient pas mieux exploités. Il y a maintenant les lois de simplification, qui sont des fourre-tout utiles permettant de modifier les textes mal bâtis.

Ne négligeons pas les appels à contribution du législateur. Enfin, je constate que cette année le **Congrès des Notaires** de France à Lille, a adopté un thème très JN «le notaire au cœur des mutations de la société» Famille, solidarités, numérique. Influence JN ?

Quant à la diffusion des idées et des travaux du mouvement, elle s'opère grâce aux moyens que le MJN met au point, avec l'aide de ses **mécènes**, qui doivent être remerciés.

Ce seront: la revue, son site internet, tous supports d'information et bien évidemment le rapport du congrès, voire le congrès lui-même puisqu'il est ouvert à tous. Mais aussi les auditions parlementaires ou participations à des colloques juridiques extérieurs. Voilà pour le travail de réflexion fourni par MJN.

Reste **la question du positionnement du MJN, la doctrine officielle**. Vous l'aurez compris, les idées émises ne sont **pas toujours politiquement correctes**.

MJN, Machine Judicieusement Novatrice!

On peut distinguer à cet égard 4 hypothèses :

- Idées neutres vis-à-vis du CSN, car techniques, matérielles voire morales. Je pense à la question des malades en fin de vie. Sans commentaire!
- Idées qui, confortent la doctrine officielle de la profession parfois en la suscitant puis en la diffusant. (Formation, scolarité, stages etc.).
- Idées qui vont à l'encontre de la position officielle de la profession.

MJN – nous sommes en Ecosse - le chardon du notariat? Deux exemples :

- Pour les européens, la suppression de la condition de nationalité pour être notaire français. Afin d'incarner cette idée, JN s'était doté à l'époque d'un président belge... et ce n'est pas une histoire. Depuis, la Cour de justice de l'UE à Luxembourg est allée en ce sens (arrêt du 24 mai 2011 (CJUE, Aff. C-50/08, Commission c/ France).
- Autre Idée, à rebours de la doctrine officielle: Un large

accueil des conseillers juridiques et de leur activité dans la profession. A JN certains l'ont souhaité afin ainsi de marquer la dichotomie entre juristes français: les hommes du contrat, les notaires, d'une part; les gens du contentieux, les avocats, d'autre part. C'eût été plus clair pour le public.

Quant au notariat, il aurait réalisé une croissance externe sans bourse délier, gagnant par ailleurs le droit des affaires et pesant plus lourd à l'égard de la chancellerie! Au niveau international cela renforçait le droit écrit par rapport à la common law.

La position officielle redoutait un partage du chiffre d'affaires avec les nouveaux arrivants.

JN ne put que se taire à l'époque. Mais certains le regrettent aujourd'hui.

- Idées que l'on ne dévoile pas. Dans les périodes difficiles politiquement MJN fait bloc avec les dirigeants du notariat, et reste officiellement taiseux, pour ne pas donner d'arguments à ceux qui souhaiteraient affaiblir la profession. Loyauté oblige. *MJN - Mousquetaires Jamais Nuisibles.*

► III. L'avenir

Aujourd'hui l'ambiance générale dans le notariat apparaît mitigée :

- Des grognements à la suite des modifications importantes générées par la loi Macron.
- Mais une bonne activité immobilière depuis 2016 qui permet de digérer les couleuvres de 2015. (76% de notaires optimistes sur l'avenir en 09-2017)

Pourtant le fond des problèmes demeure. Ainsi, ce que certains avaient refusé avec l'éventuelle entrée en masse des conseillers juridiques dans la profession, s'impose aujourd'hui avec l'arrivée de centaines de nouveaux notaires. (De 3 500 à 4 000 notaires identifiés jusqu'en 2024 – cf. CE 16 oct. 2017, req. n° 403815 rejetant le recours contre l'Arrêté « carte »).

L'atomisation du droit se traduit par la prolifération des codes, et la spécialisation et multiplication des juristes. Concurrence, concurrence. Cela ne peut que plaire à Bercy, à sa Direction



de la concurrence (DGCCRF), le tout sous l'œil attentif de Bruxelles.

Parallèlement, voit le jour une libéralisation-diminution du tarif, hors immobilier.

La chancellerie doit faire en sorte que chaque profession du droit puisse vivre.

La plus volumineuse, c'est-à-dire celle qui intègre le plus d'étudiants en droit, a sans doute sa préférence. Les notaires ne seraient-ils plus considérés que comme des greffiers, des collecteurs d'impôt, des spécialistes du fichier immobilier et de partie des transmissions!

Surtout, n'assiste-t-on pas à un changement d'éthique, avec la financiarisation de l'activité, et cette concurrence accrue?

Face à cette morose ébullition, que faire? Je ne sais ce que la présidente du mouvement ou ses successeurs imagineront. Mais dans le cadre qui m'a été fixé - l'histoire du MJN - il n'est pas interdit de penser que les fondamentaux initiaux du Mouvement resurgiront et demeureront clefs pour surmonter les difficultés.

J'en retiens 3: **L'innovation, l'unité, l'éthique.**

A. L INNOVATION TOUJOURS

Il faudra bien évidemment **continuer à être créatif**, être à l'affût des changements, travailler à imaginer le futur, avec les outils nouveaux, les chaînes de blocs, l'intelligence artificielle, les outils de justice prédictive. Mais aussi le règne du droit de la consommation, l'affadissement de la liberté contractuelle. La robotisation des contrats.

Ou encore les nouveaux styles de vie de nos concitoyens. Plutôt jouissance que propriété. Individualisme mais socialisation. La société de la peur succédant à la société du risque? Quelle influence sur notre métier? Le notaire devra-t-il nécessairement être un juriste? Les réunions du mouvement ont de quoi être animées!

B. L'UNITE ENCORE ET ENCORE

En 1957, MJN avait gommé la césure, notaire/clerc. Aujourd'hui nous assistons à une balkanisation de la profession.

- Au niveau humain: Notaire, notaire associé, notaire créé, notaire tiré au sort, notaire salarié, notaire augmenté, notaire assistant, notaire stagiaire, outre tous les collaborateurs, secrétaire, formaliste, négociateur et demain informaticien, ingénieur, et cætera de notaire... (Car j'en oublie certainement).

- Idem au niveau des offices: les TPE et PME notariales, les offices mastodontes, les succursales, et pourquoi pas les Uber-notaires, et les financières du notariat, voire les conglomérats du droit.

Quoi de commun entre tous ces notaires, entre toutes ces entreprises notariales, voire entre tous ces notariats.... Cette réforme MACRON était-elle une bombe à fragmentation? Nous le saurons d'ici un an ou deux.

Il appartient au CSN de réguler la profession. De surveiller les éventuels abus, au sein des financières, les « transferts »

de dossiers! MJN a vocation à maintenir l'unité entre les femmes et les hommes du notariat, à gommer les différences potentielles. Tout faire pour éviter les chapelles, sources d'affaiblissement. Parce qu'il n'y a qu'une même règle de droit, qu'un seul service du public.

C. ENFIN, L'ETHIQUE ET L'ESPRIT JN

L'esprit JN, l'humanisme, les relations amicales et non plus simplement confraternelles, voire l'amitié en son sein, ne sont-ils pas les meilleurs outils:

- Pour attirer tous ces nouveaux notaires débutants, parfois un peu perdus, isolés,
- Pour conforter les centaines de notaires salariés, qui ne trouvent pas toujours leur place au sein des offices, force encore éparse actuellement. De contestation demain, donc de fragilisation?

- Pour remettre dans la société, ceux que la fortune, l'abstraction financière font parfois délirer.

JN a vocation à accueillir ces forces nouvelles disparates, à générer des synthèses pacifiques, destinées tant à la profession qu'aux organes de tutelle!

Seule condition pour être membre du MJN: être inventif et travailleur. Bref être bon... Peu importe l'âge.

***Le temps ne fait rien à l'affaire,
Quand on est bon, on est bon.
Qu'on ait vingt ans, qu'on soit grand-père,
Quand on est bon, on est bon.***

(« Le temps ne fait rien à l'affaire » G. Brassens)

Je parlais là, des possibles futurs adhérents du MJN. Mais je n'oublie pas tous les membres présents ou passés, ces femmes et ces hommes qui ont fait le mouvement. Les présidents, vice-présidents, trésoriers, secrétaires, bureaux, CD ou simples membres, les fidèles des congrès...

Bien sûr, sans omettre le ciment entre tous, le pouls du MJN, - je n'en dis pas plus, elle en rougirait - notre secrétaire générale. Qu'ils soient tous remerciés, pour leur implication dans le Mouvement.

Mais L'esprit JN, c'est aussi **une certaine morale**. Ce qui nous distinguera toujours des machines, de l'artificiel...

Ici, je me dois de m'en référer à Adam SMITH.

De cet écossais, l'Histoire n'a retenu que « la richesse des nations ». Alors que Lui estimait que son grand-œuvre était sa « **Théorie des sentiments moraux** ».

Il considérait que la « main invisible » ne pouvait exister que dans une société éprise de vertu. (Il parle même de la « main invisible de Jupiter » in « History of Astronomy »!).

Gardons notre éthique, notre humanisme, notre morale et **le moral!** MJN – *un Moral Jamais Noir*.

J'en ai assez dit, maintenant place à la **MJN** – (*Masse des Joyeux Noctambules*).

Jacques CHARLIN,
Président d'Honneur MJN (1)

(1) Les sources historiques: notamment Pierre ARGNEY † (historien du MJN) « Histoire du Mouvement Jeune Notariat » et Alain FOURNIER (Ancien Administrateur civil au Ministère des Finances, Conservateur des hypothèques honoraire, Membre du Comité de Direction JN) « Les Congrès du Mouvement Jeune Notariat de 2000 à 2015... Aperçus ».

Retour

SUR EDIMBOURG 2017

MATÉRIEL, MÉTHODE, SÉCURITÉ (M.M.S.)

Le congrès 2017 du Mouvement Jeune Notariat s'est tenu à EDIMBOURG (Ecosse) du 28 octobre au 1^{er} novembre 2017.

Près de 200 personnes avaient fait le déplacement et ont pu profiter d'une météo exceptionnelle ayant permis de découvrir cette Athènes du Nord et ses environs dans des conditions idéales.

L'assiduité des congressistes et partenaires à l'ensemble des commissions a été remarquée et remarquable.

La commission du lundi 30 octobre a été organisée sous forme de «world café» autour de trois thèmes M.M.S. (Matériel, Méthode, Sécurité) et la synthèse de ces deux heures de travaux en est la suivante :

► **Matériel: Cette question, qui concerne davantage le lien entre le notaire et sa structure, a permis de dévoiler les inquiétudes de la profession et ses attentes :**

Pour être une profession forte le notariat doit arriver à maîtriser son outil informatique.

Deux précisions préalables s'imposent :

- Lors de la commande de ces matériels, de ces logiciels, on n'en connaît pas ou peu le fonctionnement, les capacités. C'est un achat parfois à «l'aveugle» qui mériterait d'être mieux accompagné par les SSII.
- Ces matériels, logiciels doivent être régulièrement renouvelés et à grands frais, ce qui, notamment pour les jeunes notaires récemment nommés représente un effort financier important.

Moderniser son étude pose donc un problème de financement et de formation.

Pour atténuer les inconvénients liés au financement, les discussions ont mis en lumière la nécessité de mettre en place un financement participatif des matériels, d'encourager la mise en place de logiciels pilotés par le CSN (nous en avons aujourd'hui l'exemple avec la visioconférence), d'inciter les instances dirigeantes à prévoir des achats groupés moins coûteux.

S'agissant de la formation, il est en effet paru essentiel de maîtriser ces nouveaux outils, d'en avoir une parfaite connaissance, ce qui a également conduit à s'interroger sur la formation des notaires installés et celle des futurs notaires que ce soit sur ces nouvelles technologies et leur mise en œuvre, ou sur le classement des informations reçues et leur hiérarchisation.

De plus, il faut apprendre aux nouvelles générations, confrontées à un trop plein d'informations, à identifier les problèmes, à chercher l'information, à sélectionner les données pertinentes, à les hiérarchiser et à les synthétiser.

Il faut tout de même rester vigilant sur la standardisation et l'uniformisation de nos «process»: notre client a besoin d'un service «sur mesure», d'un service personnalisé et non impersonnel.

Pour ce qui est de nos équipements, plusieurs conseils et astuces ont été exposés :

- les logiciels permettant la prise de notes, soit directement sur une tablette au moyen d'un stylet, soit au travers d'un logiciel de dictée vocale ;
- l'impérieuse nécessité d'être doté de deux écrans, voire de trois pour nos collaborateurs. Pour ce qui est du bureau Notaire, il devrait être équipé de deux écrans l'un étendu pour l'AAE, le second dédié à la lecture personnelle des mails, de l'agenda.
- la qualité, la résolution, le positionnement des écrans ; notre confort visuel, celui de nos collaborateurs et de nos clients sont importants.
- On s'est également interrogés sur la nature de «l'écran client» lorsque l'on est en mobilité.
- L'installation de la salle de signature, du bureau dans lequel on recueille la signature des clients doit être «pensée» ergonomiquement et faite sur mesure.

Le rôle du scanner dans la dématérialisation est essentiel : il est la barrière à l'entrée du papier dans les études. On peut imaginer que, dans les offices, le poste réception «accueille» le papier entrant (qu'il arrive par courrier ou qu'il soit déposé par nos clients) pour le numériser et le rattacher au dossier. Pour ce qui est des réseaux sociaux et plateformes collaboratives, les échanges ont été nombreux. L'entraide collaborative entre notaires/collaborateurs (groupe facebook – chat Whatsapp) va nous permettre de gagner du temps dans la résolution d'une question, d'une difficulté. Néanmoins, les réponses sur ces groupes de partage doivent être «contrôlées» car on ne sait pas toujours qui répond... Et la réponse comporte rarement une argumentation, une justification juridique. Attention la présence sur les réseaux sociaux ne doit pas représenter une forme de publicité personnelle pour le notaire.

Pour ce qui est du partage de dossier avec notre client, celui-ci ne doit pas être automatique. Nous devons déterminer les pièces, les informations auxquelles notre client aura accès. Il faut également sensibiliser le client qui ne doit pas voir le



notaire comme une plateforme permanente de services en temps réel. Il faut lui apprendre à être patient.

La saisie par le client de ses données dans notre système informatique est une plus-value apportée à la gestion du dossier. Le client se trouve responsabilisé et impliqué dans l'élaboration de son acte. Du coup, il risque de s'interroger sur l'utilité de notre intervention. Il faut être en capacité de lui expliquer quel bénéfice il va en retirer et quelle est la valeur ajoutée de l'intervention du notaire.

► **Méthode: Cette table-ronde avait pour but de décortiquer les différentes étapes dans la rédaction d'un acte courant du notariat et de s'interroger sur celles pour lesquelles l'objectif zéro papier pouvait être envisagé.**

Le sort des annexes:

A plusieurs reprises la question du sort des originaux papier a été débattu. Peut-on se délester de ces originaux ou doit-on les conserver? Beaucoup ont exprimé des réticences à détruire les originaux au regard du droit positif peu clair sur le sujet.

Les participants ont émis le souhait qu'un texte explicite précise la durée de conservation des originaux et autorise à terme la destruction des annexes.

La sécurité des documents échangés:

Une autre préoccupation a été mise en lumière lors de ces discussions concernant la vérification du caractère original des documents expédiés par le client.

Il est apparu primordial, lors des échanges, de privilégier une remise des documents par ceux qui les ont rédigés sans intermédiaire du client (diagnostics par exemple), pour s'assurer de leur exactitude et empêcher les falsifications. A ce titre, plusieurs fois la technologie des blockchains, propres au notariat, a été abordée. Pour renforcer la sécurité de ces échanges une blockchain notariale doit voir le jour.

Le zéro papier, une stratégie d'entreprise, la raison d'être du zéro papier pour une entreprise notariale:

- Les participants à cette table-ronde se sont interrogés sur l'opportunité, dans la rédaction des actes courants, du zéro papier. Pourquoi mettre en œuvre le zéro papier? Dématérialiser, pour quoi faire? Quelle est la valeur ajoutée du zéro papier?

Un consensus s'est dégagé lors des débats sur les atouts du zéro papier: au-delà d'être tendance et à la mode, la dématérialisation permet surtout des gains de productivité et de temps, un meilleur accès à l'information. Elle favorise la fluidité et est synonyme de rapidité, etc... Bien entendu, les participants n'ont pas négligé les effets pervers contre lesquels il convient de se prémunir: précipitation, pseudonymat source d'une certaine opacité, trop de transparence tue la transparence, la standardisation...

- Dès lors que l'on a franchi le pas et décidé que le papier ferait partie de mes meilleurs souvenirs, est-il possible de procéder à géométrie variable, selon le profil de chaque collaborateur?

S'il s'agit d'une stratégie unique au sein d'une Etude, il n'y a pas de vérité unique. Il existe autant de démarches, de procédures, que d'entreprises notariales. Il convient que chacun mette noir sur blanc sa stratégie. Il faut formaliser

pour mettre en œuvre.

S'agissant d'une stratégie globale d'entreprise, il faut conduire le changement pour tout le monde. Former chaque personne et accompagner le changement.

En quelques mots, la dématérialisation dans les études exige formation et préparation pour un processus adapté à la réalité de chaque étude.

► **Sécurité: le volet de cette table-ronde avait pour but d'attirer l'attention à la fois sur la sécurité renforcée qu'offre la dématérialisation tout en prenant conscience des nouveaux risques que créent ces nouvelles technologies qu'il faut identifier pour mieux les gérer:**

S'agissant du thème sécurité, il ressort unanimement des tables rondes que nous sommes des juristes, mais pas des informaticiens. Face à la sécurité numérique, nous sommes devant un manque cruel de formation. Pourtant, il est indispensable de prendre conscience des risques liés au numérique. Certains nous ont fait part de leurs mauvaises expériences avec notamment une perte de données. N'attendons pas!

Ainsi, au même titre que l'on assure notre maison contre les cambriolages, nous devons assurer nos Etudes contre le piratage. Notre assurance habitation prendra en charge les sinistres s'il y a effraction. C'est la même chose pour notre serveur. Si celui-ci est trop facilement accessible, dans un futur plus ou moins proche, on peut craindre que la compagnie d'assurance ne prenne pas en charge le sinistre qui pourrait avoir lieu.

Vous êtes nombreux à estimer que la sécurité doit être un projet d'entreprise, il est de notre responsabilité de nous sensibiliser, de sensibiliser nos collaborateurs et nos clients au danger du numérique. A cette fin, on peut tout simplement commencer par installer un générateur de mots de passe automatique ou prévoir des nouveaux mots de passe du type longue phrase ou expression comme «mes meilleurs souvenirs». Il est également indispensable de mettre par écrit des « process » simples de sécurité numérique. Le collaborateur doit connaître les procédures à suivre en cas de vol de l'ordinateur, vol des données ou de virus; que faire et qui appeler? Par exemple, savez-vous que lorsque vous recevez un mail douteux, vous pouvez le transférer à l'adresse spamabuse@notaires.fr au lieu de vous désabonner car la page de désabonnement pourrait contenir un virus? Il est aussi envisageable de mutualiser un informaticien ou, pour les Etudes dont la taille est importante, d'employer un informaticien dédié à la structure.

S'est aussi posée la question des droits et devoirs quant à l'accès aux postes des collaborateurs.

Les réponses à ces questions sont apportées par la CNIL et par la Charte informatique publiée par le CSN accessible depuis le portail Real. Ainsi par exemple, on peut accéder à la boîte mail d'un collaborateur absent, dans la mesure où les mails auxquels on accède ne sont pas identifiés clairement comme étant personnels, quand bien même son adresse mail est une adresse notaires.fr. Aussi, on a la possibilité de désigner un correspondant informatique et liberté qui se déplacera à l'office pour faire un audit et tous les ans par



rendez-vous téléphonique, il dressera un bilan des bonnes et mauvaises pratiques en la matière. Il est également possible de faire venir un informaticien afin qu'il dresse un état des lieux de la protection des données numériques et propose des améliorations. Le prérequis à l'intervention de toute société sur notre serveur étant de fournir une lettre de mission et que cela fasse suite à une prise de rendez-vous.

À l'issue des travaux du congrès, lors de la soirée de clôture, à la Signet Library, des vœux ont été proposés par Stéphanie JEANJEAN-BOUDON, rapporteur général, et sont rappelés maintenant :

► THEME MATÉRIEL :

Le 48^{ème} Congrès du Mouvement Jeune Notariat propose :

- La création de NoNu MARTIN (NotaireNumérique), la machine intelligente du Notariat Français.
- La création d'une démarche collective et d'un label Ecologie Numérique Notariale ;
- La mise en place d'un financement collectif ou participatif pour l'acquisition du matériel.

► THEME MÉTHODE :

Le 48^{ème} Congrès du Mouvement Jeune Notariat propose :

- L'obligation d'un rapport annuel du numérique élaboré par les offices notariaux au-delà de certains seuils (en nombre d'associés et collaborateurs), car ces offices sont peut-être les plus exposés au risque du numérique. Ce reporting servira à tous pour identifier les risques et les difficultés rencontrés et pour mettre en place des process au bénéfice de tous.
- La suppression de l'obligation d'impression des documents comptables ; des directives sur la destruction des annexes.
- Refuser l'acte à distance pour les actes solennels.

► THEME SÉCURITÉ :

Le 48^{ème} Congrès du Mouvement Jeune Notariat propose :

- Création d'un module informatique dans la formation initiale et continue des notaires et des collaborateurs.
- Création pour chaque office notarial d'un correspondant informatique notarial (CIN) avec délégation possible à l'ADSN.
- Création d'un rendez-vous annuel des états généraux du numérique.

Rappelons-nous enfin qu'il nous appartient individuellement d'écrire notre propre page numérique et que celui qui souhaite aller vers le « zéro papier » doit simplement le vouloir.

Ce n'est pas la technique qui doit nous pousser sur ce chemin, c'est nous qui devons décider d'emprunter cette voie, pour mieux la penser, l'attirer mais surtout la créer.

Ne laissons pas faire la machine sinon le notaire disparaîtra et peut-être l'humain avec... Que chacun écrive sa propre page avec conscience et positivité.

« Ce que tu penses,
tu le deviens,
Ce que tu ressens,
tu l'attires,
Ce que tu imagines,
tu le crées. »

**L'équipe du 48^{ème} Congrès
du Mouvement Jeune Notariat**

Retour

SUR LE CONGRÈS DE BUENOS AIRES 2016

LE KNOWTAIRE DE PARIS À BUENOS AIRES



Par Denis-Pierre SIMON
Notaire à Lyon 5^{ème}

Une présentation évènementielle du rapport à l'université du notariat :

Pour la première fois un congrès a débuté à PARIS: présentation du rapport a été faite à ceux qui n'auraient pas la chance de pouvoir participer au congrès: une salle de 70 personnes à DISNEYLAND a accueilli non seulement les rapporteurs mais également une présentation du système cognitif WATSON par le directeur d'IBM France et une explication des blockchains par un représentant de la Caisse Des Dépôts.



Une Séance d'ouverture internationale :

Après quelques heures à BUENOS AIRES, et la visite du célèbre quartier de La BOCCA, les congressistes ont entendu un notaire argentin interpréter au piano, les hymnes nationaux de nos deux pays: suivant l'exemple de leurs confrères locaux, les français présents ont chanté une Marseillaise émue et respectueuse.

Outre leur amphithéâtre aux sièges molletonnés, le notariat argentin a offert au notariat français une réception surpassant de beaucoup les devoirs de l'hospitalité!

Une présentation dynamique et visuellement bilingue des travaux aura permis d'expliquer l'importance du sujet: l'aspect

philosophique posé par Marylise HEBRARD a jeté les bases d'un nouveau monde du droit démontré ensuite par Jean SALLANTIN notre scientifique de service; la présentation du contexte économique et social par Christophe LAMARQUE, Yvon ROSE et Annie ROLLET aura mis en valeur le superbe travail de Marie José LAWThER spécialiste de la sécurité informatique et de Jean-Robert ANDRE chercheur au CRIDON PARIS: ils ont expliqué le cœur du sujet: la gestion de la connaissance et son application à notre profession; son flux, sa recherche, son partage, sa protection, sa valorisation: tout ce qui sera notre métier de demain!

Le notariat ne peut plus prétendre à la seule plus-value tirée de son monopole de l'acte authentique: la profession n'échappe pas à la banalisation, à la quasi gratuité du produit et doit à l'instar de notre société travailler collectivement à aborder l'économie dite de niche.

Autre innovation: le laboratoire d'idées, auquel les congressistes ont été conviés à participer; devant une salle bondée, il s'agissait de fournir du concret, des exemples immédiatement applicables:

- Michel VAQUIE du CRIDON LYON a présenté un outil informatique très astucieux permettant au notariat de garantir à leurs clients des règlements de copropriété toujours à jour des réformes législatives, rendant ainsi la profession incontournable en la matière

Jean SALLANTIN a expliqué tous les avantages à tirer du logiciel DIALOGUEA et de la gestion numérique des débats!

- Marie José LAWThER a expliqué les plateformes collaboratives animées, testées et développés par le GIE JURISVIN pour la gestion de la connaissance (KNOWLEDGE MANAGEMENT).

- Jean SALLANTIN et votre serviteur ont expliqué le projet WKW qui, en s'appuyant sur la technologie des BLOCKCHAINS, permet de garantir la meilleure expertise d'une consultation juridique ou d'un certificat de coutume

Une séance festive de clôture: à l'issue d'un repas sous les arbres d'une hacienda où les congressistes ont pu s'essayer au polo et admirer la beauté d'un match, Bruno DEFFAINS professeur de droit à Paris ASSAS, grand spécialiste français de l'économie du droit a fait réaliser à chacun la nouvelle relation fusionnelle droit et numérique et le rôle du notariat de demain: les travaux l'auront tellement passionné qu'il a ouvert à la rentrée de septembre 2017 à PARIS II le D.U. DROIT ET NUMERIQUE!

**Quel bilan tirer d'un tel congrès ?
A-t-il servi JN ? A-t-il servi la profession ?**

Soyons pragmatiques : Quelles applications pratiques ont été tirées de nos réflexions ; quelles voies ont été ouvertes ?

- Certes les plateformes collaboratives préexistaient notamment sur le site REAL mais sans aucune animation de la gestion du Flux, sans notion d'intelligence active, sans autre but qu'un simple forum : les avancées progressives et calculée du GIE JURISVIN nous apprennent les bons réflexes de sécurité, de cogestion des problèmes juridiques, de stockage, de «GED» : bref nous ont fait rentrer dans un cercle vertueux numérique!
- Les premiers «cours participatifs» ont permis aux élèves de comprendre l'intérêt d'un cours préparé collectivement, aboutissement d'un débat sur DIALOGUEA : il reste cependant à la profession à comprendre toute la nécessité de faire acquérir aux notaires de demain l'esprit critique par l'utilisation de ces techniques simples et peu coûteuses!
- Le WKW a été présenté au CSN, et gageons que l'idée va faire son chemin, d'autant que la technique est prête! elle n'attend plus que l'édit qui ouvrira la voie aux armateurs de notre profession : espérons que cette voile saura être hissée bien vite!

• N'oublions pas que les travaux du congrès ont commencé en 2013, l'équipe mettant en avant dès le début de ses recherches, les conséquences de la loi de Moore pour l'acte authentique et une inéluctable et prévisible quasi gratuité : c'est cette réflexion qui guide aujourd'hui l'automatisation de nos rédactions d'actes courant et la nécessité de recourir aux lettres de mission pour notre conquête du marché du droit.

Soyons dogmatiques : Ce congrès a assurément apporté une prise de conscience : ainsi a été instillée la nécessité de réfléchir aux techniques de partage de la connaissance pour envisager les lendemains de la profession!

Etre membre du MJN c'est sortir de son étude et accepter de rencontrer les autres notaires, d'échanger et de bâtir ensemble : c'est exercer son métier autrement! Se lancer dans un congrès, c'est souvent affronter les autres membres de JN, pour défendre ses idées, pour inciter les autres à croire dans l'idée dont nous sommes convaincus, pour convaincre les autres d'abandonner leurs peurs, et pour démontrer que le combat est une incitation au mouvement. Le JEUNE NOTARIAT est celui qui est en mouvement! Alors Jeunes et moins jeunes notaires, réalisez qu'il faut adhérer au MJN! **Réalisez-vous à JN!**

Denis-Pierre SIMON,
heureux président du congrès MJN 2016.



Congrès

MJN 2018 DESTINATION MONTREAL



Lionel FALLET

Notaire à CERET (66)
Président du 49^e congrès

Le prochain congrès du MJN aura lieu à Montréal du 4 au 9 octobre 2018. Il aura pour thème « les conflits successoraux ». Il sera présidé par Lionel FALLET. Toute l'équipe du congrès vous y donne rendez vous.



La métropole de la province du Québec est la deuxième ville du Canada, la ville francophone la plus peuplée d'Amérique. Montréal est le produit de ce mélange d'Amérique et d'Europe qui peut la rendre faussement familière. Elle est en fait plus complexe qu'on peut parfois le croire. L'ancien village Iroquois d'HOCHELAGA devenu mégapole est un carrefour de langues et de cultures, mais aussi de systèmes juridiques.

C'est aussi cette habitude de grand brassage qui la rend aujourd'hui si inventive et accueillante. La ville vit aujourd'hui une explosion culturelle et réussit à allier dynamisme et bonhomie. Elle attire les talents dans tous les domaines, Montréal est par exemple qualifiée de capitale internationale des arts du cirque.

Le système juridique n'est pas resté étranger à cette aptitude à la composition. Le droit continental et la Common Law s'y côtoient depuis longtemps. Leur coexistence accompagne la vitalité économique remarquable de la ville.

Ce sera donc le cadre scintillant de nos travaux de congrès. Le thème des conflits successoraux sera étudié sous divers angles: La dimension psychologique des sources du conflit sera abordée et les outils de prévention étudiés et notamment ceux relevant du droit international privé.

Nous vérifierons que le notaire doit être au cœur de la résolution des conflits notamment par le biais de la médiation et de l'arbitrage.

Madame la Professeur Yvonne FLOUR, rapporteur de synthèse, Maître Isabelle ARSEGUÉL-MEUNIER, rapporteur général, l'ensemble des rapporteurs et moi-même vous y attendons, pour travailler ensemble sur ce sujet omniprésent dans chacune de nos études.

Nous partirons à l'apogée des couleurs de l'Été Indien, cette courte période du début du mois d'octobre où les forêts se colorent en rouge et or.



INFOS PRATIQUES

**49^e Congrès à MONTRÉAL (Québec)
du 4.10.2018 au 9.10.2018**

Cette année, le MJN et l'agence HAVAS ont réservé des vols directs vers Montréal en partance de **Paris, Lyon, Marseille** et **Toulouse** pour l'ensemble des congressistes.

Vous trouverez joint à cette revue un bulletin de pré-inscription qui vous permettra de réserver vos vols directs vers Montréal. Ces places étant limitées bien sûr pour chaque ville de départ, il vous est vivement conseillé de nous retourner dès que possible ce bulletin avec votre choix de ville de départ accompagné d'un acompte de 500€ par personne.

N'oubliez pas qu'un vol direct est toujours très « confortable » et vous évite de transiter par Paris. Vous trouverez le programme détaillé du congrès sur notre site www.mjn.fr à partir du 1^{er} janvier 2018.

N'hésitez surtout pas à nous joindre avant cette date, au 01.45.22.19.74 (MJN) ou au 05.57.20.98.53 (Havas Voyages) pour obtenir des informations plus précises.



CINQ EXCELLENTE RAISONS DE PARTICIPER À UN CONGRÈS MJN

Cyrielle BALTZINGER

C'est à travers ce type d'expérience que l'on se rend compte à quel point il est utile de prendre quelques journées de son temps pour participer à des événements professionnels. Voici ci-après les cinq raisons essentielles que j'aimerais partager avec vous expliquant la valeur ajoutée de cette participation physique et réelle à un événement professionnel comme le congrès MJN.

Changer d'air pour...

► Sa curiosité et son renouvellement

Apprendre. Un congrès MJN est un moment privilégié pour nourrir sa curiosité et se renouveler. En outre, le congrès MJN permet de voyager d'un bout à l'autre du monde!

► Rencontrer

Retrouver avec joie des connaissances et des connaissances devenues amies, faire la connaissance des nouveaux congressistes provenant de différentes régions. Entrer en contact avec des confrères, des collaborateurs, qui partagent la même profession que soi s'avère être riche. Les échanges peuvent notamment nous amener à voir notre travail sous un angle différent. Le congrès MJN c'est aussi retrouver nos partenaires, sans qui le MJN n'existerait pas. C'est en discutant « pour de vrai » et non caché derrière un écran d'ordinateur que vous arriverez à créer de vrais liens qui pourront servir de base à la création de nouvelles synergies!

► Partager

Partager ses expériences, ses idées. Recevoir les conseils de ses pairs, l'aide de ceux qui ont envie de transmettre. Un congrès MJN regroupe. Il regroupe notaires et collaborateurs, notaires installés et futurs notaires, sans oublier les « jeunes » créateurs. Ecouter, partager ses expériences et conseils, voilà encore une valeur du congrès MJN!

► S'inspirer, se reconnecter à sa créativité

Chaque congrès est une occasion de rencontrer et de se rapprocher de personnes inspirantes. Nous sommes tous inspirants pour une autre personne, inutile d'avoir la casquette officielle de mentor! Assister aux conférences du congrès et participer aux ateliers et à la réflexion. Obtenir un maximum d'idées et les assembler, augmenter sa capacité d'adaptation.

► Stimuler son énergie

Le fait de rencontrer des personnes, d'assister à des conférences, d'échanger des conseils et des expériences constitue un véritable check up vitaminé pour repartir à bloc et continuer à entreprendre.

Vous l'aurez compris à travers ces quelques lignes... Un congrès MJN est un soutien professionnel mais aussi un tremplin pour son développement personnel. Rien de tel qu'un événement professionnel pour travailler ses compétences, développer sa créativité, et repartir avec un nouveau bagage d'idées à mettre en œuvre dès son retour sur la terre ferme! Bon voyage MJN!



YOUSIGN, RETOUR D'EXPÉRIENCE

Cédric DAUGAN,

Diplômé notaire
Juriste patrimonial international

En mars dernier, j'ai eu le plaisir de rencontrer Éric Chevalier, Directeur général et commercial de la start-up française Yousign, société spécialisée dans la signature électronique des actes sous seing privés.

Fondée en 2013, cette société a développé une solution de signature électronique pour tablette, Smartphone et ordinateur fixe.

► Comment ça marche?

Le système est simple: pour faire signer un document en ligne, l'émetteur inscrit le nom, prénom, adresse courriel et numéro de téléphone du récepteur. Une fois le document envoyé, le signataire reçoit un lien unique et personnel lui permettant de visualiser le document. Un mot de passe lui est alors envoyé automatiquement par SMS pour qu'il puisse le signer.

Yousign propose une nouvelle approche de la dématérialisation en permettant de signer tous les documents officiels en ligne: des contrats aux devis en passant par des accords de confidentialité.

► Dès lors, pourquoi Yousign?

Pour sa simplicité: la signature des documents peut se faire de n'importe où, avec une connexion internet.

Pour sa légalité: la start-up est une autorité de certification. Elle assure 100 % du procédé de signature électronique et respecte les réglementations européennes et françaises sur le sujet.

Pour sa sécurité: accès sécurisés aux comptes client et aux documents.

En février 2016, la start-up a connu son premier succès en levant 500.000 € et est déjà en lice pour lever plusieurs millions d'euros dans les prochains mois. Yousign est par ailleurs fier de compter de grands groupes tels Auchan, Aon, Fidal ou BPI parmi ses clients et compte désormais apporter son innovation au service du notariat.

Force est de constater que dans sa nouvelle politique de révolution télématique, le Conseil Supérieur du Notariat ne restera probablement pas insensible à cette proposition d'avenir.

Pour ma part, après avoir essayé le procédé avec Éric Chevalier, il faut admettre que la simplicité et la sécurité sont bel et bien au rendez-vous.

Pour plus d'informations:

<https://yousign.fr/en/public/api>

POURQUOI ADHÉRER AU MOUVEMENT JEUNE NOTARIAT EN 2018 ?

Ce qui caractérise le « Mouvement Jeune Notariat » à quelque niveau que ce soit, ce qui fait son poids et sa valeur depuis tant d'années, n'est rien d'autre que cette substitution des liens d'amitiés aux liens classiques et conventionnels de la confraternité, entre tous les acteurs du Notariat, qu'ils soient notaires, jeunes futurs notaires, collaborateurs, partenaires ou institutionnels.

Le Mouvement Jeune Notariat prouve chaque jour qu'il est possible de débattre de sujets sérieux mais parfois « polémiques » qui pourraient diviser, en tenant compte de la position de chacun, dans un grand respect mutuel.

Grâce à ces échanges intergénérationnels, une amitié se développe dans la sincérité, le souci de l'entraide, et surtout dans le but de « servir » plutôt que de « se servir », à l'intérieur, comme à l'extérieur de la profession.

Nous avons plus que jamais besoin de votre participation pour permettre à notre mouvement volontaire, composé exclusivement de bénévoles, de continuer à partager avec vous des sujets importants, en respectant la liberté d'expression de chacun.

S'acquitter d'une adhésion au MJN (dont le montant est inchangé depuis de nombreuses années) reste un geste fort d'ouverture d'esprit.

MERCI POUR VOTRE CONFIANCE.



ADHÉSION AU MOUVEMENT JEUNE NOTARIAT

2018

Vos coordonnées :

Nom : Prénom :

Adresse :

Tél. : Fax : Mobile :

Né(e) le : Email : @

Très utile, merci de nous la communiquer très lisiblement



Cocher l'option qui vous correspond

- | | | | |
|--|-------|--|------|
| <input type="checkbox"/> Notaire | 195 € | <input type="checkbox"/> Collaborateur d'étude | 60 € |
| <input type="checkbox"/> Notaire Salarié | 120 € | <input type="checkbox"/> Etudiant | 30 € |
| <input type="checkbox"/> Notaire Assistant | 65 € | <input type="checkbox"/> Retraité | 80 € |
| <input type="checkbox"/> Notaire Stagiaire | 65 € | | |

Une personne morale ne pouvant être adhérente au Mouvement, les associés doivent adhérer individuellement.
Toute adhésion vaut pour une année civile (soit du 1^{er} janvier au 31 décembre).

| | | | |
|---|---------|-------------|---------|
| Domiciliation | | | |
| Caisse des dépôts et consignations | | | |
| 40031 | 00001 | 0000070063E | 24 |
| banque | guichet | compte | clé RIB |
| Identifiant Norme Internationale (IBAN) | | | |
| FR94 4003 1000 0100 0007 0063 E24 | | | |
| ADRESSE SWIFT DE LA CDC : CDCGFRPPXXX | | | |

Nous retourner ce bulletin accompagné de votre règlement à l'adresse suivante :

MOUVEMENT JEUNE NOTARIAT - 73, BOULEVARD MAËLHERBES - 75008 PARIS
Tel : 01 45 22 19 74 - Fax : 01 45 22 19 72 - Portable : 06 17 28 17 63
Mail : info@mjn.fr - www.mjn.fr

LA PLUS-VALUE

Confiance

Par **Denis-Pierre SIMON**
Notaire à Lyon 5^{ème}



Les droits de propriété immobilières sont répertoriés sur le fichier immobilier auquel les notaires auront bientôt un accès direct: il faut aujourd'hui un acte administratif, un jugement, un procès-verbal de géomètre ou un acte notarié pour mouvementer un droit immobilier: Imaginez que chacun puisse mouvementer ce fichier par une transaction le concernant grâce à un système qui certifierait qu'il est bien le propriétaire de ce droit, que l'acquéreur lui a bien versé l'argent et que le droit a bien été mouvementé: certains imaginent que c'est peut-être ce qu'une blockchain pourrait offrir demain, et le tout dans l'immédiateté.

Une blockchain est une technologie de stockage et de transmission d'informations, avec trois caractéristiques majeures: elle est transparente, sécurisée et fonctionne sans organe central.

► Transparente

Cela veut dire que chacun peut consulter l'ensemble des échanges inscrits sur la blockchain depuis sa création. S'il fallait être très précis il conviendrait de distinguer les blockchains ouvertes et les blockchains fermées, mais ce n'est qu'une question de personnes autorisées à cette transparence.

Elle est sans organe et fondée sur l'échange bien connu des «Peer to Peer» comme pour les échanges de fichiers de musique.

► Elle est sécurisée à plusieurs stades:

- D'abord lors de sa création:
 - Par un premier élément qui se rapproche de celui utilisé dans le monde bancaire par la technique de rapprochement RIB et code PIN.
 - Et par un second élément qui est un processus de certification que l'on appelle minage.

Ceux qui vérifient la transaction sont appelés les mineurs (la vérification ne se fait pas transaction par transaction mais par bloc de transactions: d'où le nom blockchain!)

- Ces mineurs sont des volontaires indépendants qui sont rémunérés pour chaque transaction certifiée par un calcul savant: il y a une compétition pour miner une opération: c'est à celui qui résoudra le plus vite le calcul! Il y a donc plusieurs mineurs sur une même certification et une compétition entre ces mineurs: c'est devenu un métier du WEB!
- Ensuite, elle est sécurisée par la démultiplication du registre des transactions: cela veut dire que pour arriver à falsifier

la certification il faudrait pouvoir intervenir sur un très grand nombre de serveurs en même temps sans qu'aucun d'eux ne le détecte. En théorie une blockchain est inviolable; mais en pratique il est déjà arrivé plusieurs fois que des blockchains soit hackées; ainsi en septembre 2016, un piratage a permis au hacker d'empocher 3,9 millions d'euros!

Malgré cela, nous devons tout de même réaliser que les blockchains sont capables d'apporter une certification sans intervention humaine directe: c'est probablement une révolution! Et cela doit nous interpeller: les actes authentiques seront-ils encore nécessaires demain?

La première chose à répondre c'est qu'une certification n'est pas une authentification: mais «certification + assurance-titre» ne seront-ils pas demain choisis par les gouvernements pour désintermédier un peu plus? Vous imaginez bien que le système anglo-saxon d'assurance titre est un combat pour bon nombre de lobbyistes! Nous devons à ce titre certainement nous réjouir du Brexit.

Mais il faut attirer l'attention sur le fait que personne ne peut défaire ce que la blockchain a constaté: Or, selon notre droit, en dehors de l'ordre public ce dont les parties sont convenues, peut être défait par un accord de ces mêmes parties». Il faut donc faire réaliser aux citoyens que ce système irréversible de la blockchain revient à confier le pouvoir du juge aux seuls techniciens qui gèrent le système!

La blockchain doit être regardée comme un outil et non comme une solution; Notre profession doit s'emparer de cette nouvelle technologie! Mais pourquoi s'intéresser aux, blockchains? Parce qu'elles peuvent constituer un formidable outil pour une réponse collective à la révolution numérique. L'accès aux «Data Centers» a bouleversé nos techniques d'apprentissage. Le numérique après avoir créé le trouble est devenu l'allié indispensable. Le «Net» s'est imposé en douceur au métier, mais la «blockchain» angoisse encore! Pourtant, c'est probablement l'outil capable de nous amener vers une intelligence collective.

Les blockchains possèdent intrinsèquement la capacité de transformations à même de proposer de nouvelles formes d'organisation: l'organisation spontanée! Celle de faire coopérer un groupe à large échelle dans l'optique d'une production concrète. Ce modèle théorique n'est, à ce jour, pas abouti: deux obstacles doivent encore être dépassés:

C'est la contribution de chacun à la réalisation d'une œuvre, imaginée, initiée, et réalisée par tous ! Notre réponse à l'accélération technologique, doit et ne peut être que collective !

- Le premier est celui de la confiance ! Les transactions ne sont pas seulement comptables ou financières : par exemple, pour acheter un appartement, il est nécessaire de placer notre confiance dans la personne avec qui nous voulons entrer en interaction ! En d'autres termes dès que la technologie va nous amener à des applications sociales qui impliquent des relations humaines, il deviendra nécessaire d'établir une couche au-dessus de la blockchain : celle de la confiance !

- le second obstacle est celui de la gouvernance ! Dans ces réalisations, plus on apporte de valeur ajoutée au projet commun (par rapport à ce que les autres apportent), plus son influence et ses gains tirés du projet seront importants : il est donc essentiel que l'organisation soit tournée vers un ou des buts déterminés : cela est une chose impossible sans gouvernance externalisée. On parle d'une technique innovante : celle des DAO (anagramme anglais pour désigner

une organisation décentralisée) : un logiciel fonctionnant sur une blockchain qui fournit des règles de fonctionnement et de gouvernance à la fois transparentes et immuables : mais ces DAO soulèvent deux problématiques juridiques : la question de la responsabilité et celle de la régulation ! Or notre profession n'est-elle pas bien armée pour répondre à ces deux questions ? Il me semble que ce sont nos points forts si nous continuons de jouer collectif :

L'éthique et la solidarité de notre profession seront assurément des piliers de notre salut. Plus le curseur de la confiance sera déplacé vers la technologie plus il sera nécessaire de développer des relations sociales et des organisations pour appuyer et certifier cette connaissance. La confiance du client se construit sur 3 piliers :

« **La compétence, l'intégrité et la congruence** ».

Avec les blockchains, le notariat peut apporter la confiance dans un monde numérique !



Accédez à vos fichiers dématérialisés sur

www.tranchant-genealogie.fr !

Christophe BOUTET
et **Mélanie FORTIER**

Généalogistes successoraux

contact@tranchant-genealogie.fr

164 boulevard de Grenelle - 75015 PARIS - Tél : **01 45 40 82 85**

21 rue Louis Braille - 37000 TOURS - Tél : **02 47 05 36 16**

FORUM DE L'INSTALLATION 2017

UNE JOURNÉE POUR LES FUTURS NOTAIRES, UNE JOURNÉE POUR DES CHEFS D'ENTREPRISE.



Nicolas NICOLAÏDÈS



Quelles solutions s'offrent à ces futurs notaires enthousiastes qui rêvent de pouvoir s'installer et qui vont le faire dans le cadre de la nouvelle procédure dite du « tirage au sort » issu de la loi Macron ?

Sur quels points doivent-ils porter leur attention afin que le projet de leur vie professionnelle se transforme en réussite ? C'est notamment à ces interrogations que le groupe Fiducial a eu le plaisir de répondre aux côtés du Mouvement Jeune Notariat, à l'initiative de ce 4^{ème} forum de l'installation.

Représenté par Philippe Jaillet, en charge du département Notaire de Fiducial Expertise, Mickaël Partouche en charge du Marketing Notaire, et Nicolas Nicolaidès, directeur des professions juridiques et notariale du groupe, trois axes majeurs étaient mis en avant.

Les aspects juridiques, comptables, fiscaux et sociaux qui doivent être pris en compte dès le début du projet et doivent faire l'objet d'une étude approfondie.

Le choix de la structure juridique constitue une étape importante dans la mise en œuvre du projet. D'autant que dans la salle étaient présents certes des créateurs mais également quelques futurs notaires reprenant une structure existante.

Sous quelle forme ? Exercice individuel ? Société d'exercice libéral ? Société de droit commun ? Le nouveau notaire devra inévitablement comparer les avantages et les inconvénients de chacune de ces structures. Mais comme le rappelait Philippe Jaillet, « son choix doit aller bien au-delà et se faire en fonction de l'idée qu'il a de la gestion économique de son office et de son évolution à moyen terme ».

Autre étape incontournable de l'installation, l'établissement du « business plan », qui doit permettre de juger la faisabilité du projet et d'estimer sa rentabilité également

à court et moyen terme. Bien le présenter est une façon de mettre toutes les chances de son côté.

Enfin, plus particulièrement pour les créateurs, un point particulier a été fait sur la problématique des locaux et de la première embauche : quelle implantation privilégier ? Quelle surface prévoir ? Quel profil embaucher ? A quelle date ?

De son côté, Mickaël Partouche présentait avec efficacité les axes du développement marketing de Fiducial Informatique avec le lancement de la nouvelle solution « Signature » embarquant les toutes dernières innovations en matière d'informatique notarial, épaulé par la toute nouvelle plateforme dénommée « **Notarial: l'écosystème** », ouverte sur le monde du notaire et permettant à ce dernier de se constituer son propre environnement en sélectionnant lui-même les partenaires avec lesquels il souhaite travailler.

Pour terminer, c'est la notion de chef d'entreprise, omniprésente dans l'élaboration du projet envisagé, qui est évoqué et mise en avant.

Pour Nicolas Nicolaidès, ancien Président du Mouvement Jeune Notariat, **des notions nouvelles telles que Stratégie, objectifs plan d'action, projet d'entreprise doivent faire l'objet d'une approche précise** afin de permettre aux nouveaux notaires de se positionner comme de véritables patrons modernes et performants.

Le management, la gestion de l'informatique interne, les projets de la profession (Télé@ctes, Micen, état civil, Safer, DIA...), les achats, les contrats avec les fournisseurs, la bureautique, la gestion des congés et absences, le contenu juridique des actes, la gestion des salaires, la diminution des charges... Autant de secteurs dont il faut s'occuper de manière quotidienne, en plus du travail notarial traditionnel.

Cela peut représenter en fonction de la taille de l'étude entre 30 et 60% du temps de travail du notaire.

Si certains notaires ont encore des réticences à avoir cette vision, la profession l'a parfaitement compris et le Conseil Supérieur du Notariat, sous l'impulsion de son président, milite activement, pour ce nouveau notaire du XXI^{ème} siècle, encadré par ses obligations d'officier public soumis à des règles de déontologie strictes.

D'ailleurs cet axe est aujourd'hui relayé par les autres partenaires de la profession telle que la Caisse des Dépôts qui demande aux nouveaux notaires de lui fournir un projet d'entreprise afin d'être en mesure d'appréhender les objectifs affichés et de pouvoir financer tout projet.

Les futurs notaires présents n'ont pas manqué de se passionner pour les sujets abordés et sauront à n'en pas douter devenir des patrons professionnels et efficaces : les notaires de l'avenir.

Nicolas NICOLAÏDÈS

Directeur des professions juridiques et notariale
Groupe FIDUCIAL

Témoignage

SUR LE FORUM DE L'INSTALLATION MOUVEMENT JEUNE NOTARIAT

9 juin 2017

Si mon tirage au sort a marqué pour moi un tournant dans ma vie professionnelle, il m'a aussi donné l'impression d'être livrée à moi-même concernant ma future installation. J'ai donc très vite cherché à participer à une journée rassemblant à la fois les autres créateurs mais également les principaux acteurs de l'installation.

Le forum de l'installation m'a permis de mieux appréhender le défi que constitue l'installation tant sur le plan juridique, financier que pratique.

Sur un plan strictement juridique, les créateurs tirés au sort présents au forum ont pu obtenir des réponses concrètes de la part de Monsieur Éric Martin-Hersent, chef du Bureau de la gestion des officiers ministériels et de lever de nombreux doutes ou inquiétudes concernant le traitement des dossiers par le biais du portail OPM.

Sur le plan financier, plusieurs organismes tels que la Caisse des Dépôts ou le Crédit Agricole étaient présents, ce qui nous a permis d'avoir une vision globale des offres de financement proposées aux créateurs.

Sur le plan pratique, le forum de l'installation m'a permis de rencontrer de visu de nombreux créateurs tirés au sort avec lesquels j'échangeais déjà virtuellement par le biais de réseaux sociaux. Cela m'a beaucoup rassuré de voir que nous partagions les mêmes craintes et contraintes.



Seance débat



Annie LAMARQUE et Elisabeth VIOLA, Directrice des services bancaires de la Caisse des Dépôts.

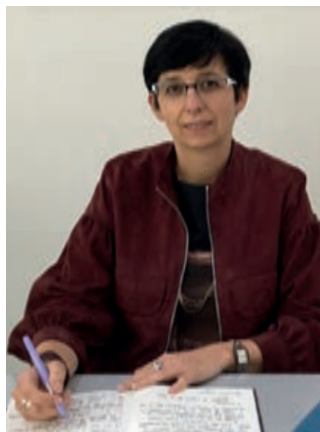
L'installation suite à un tirage au sort représente pour moi un véritable défi vis-à-vis de la profession. Je crains, d'une part, la rancœur de certains confrères suite à ce tirage, et, d'autre part, que l'étiquette de « bébé Macron » me colle à la peau. Je regrette les modalités du tirage au sort car la création par voie de concours (en augmentant le nombre de créations) m'apparaissait beaucoup plus adaptée à la situation et plus valorisante. Il me semble que les créateurs ne doivent pas subir le fait d'avoir bénéficié de l'opportunité de la réforme. Je compte sur nos instances pour nous accompagner, nous accueillir et faciliter notre insertion dans la profession et demeure consciente que nous devons également être proactifs en ce sens. En échangeant avec mes futurs confrères lors du forum de l'installation, j'ai pu constater que l'accueil était (ou du moins allait être) très différent d'une chambre à l'autre. Par exemple, la chambre de Seine-et-Marne dont je dépends nous a accueillis chaleureusement et a même mis en place une séance de formation (sur la déontologie, la comptabilité et les formalités) adaptée aux créateurs. C'est un réel plus!

Enfin, le forum de l'installation a été pour moi un premier pas au sein du MJN et m'a permis de bénéficier des conseils et de l'expérience passée de notaires plus aguerris (telles que Maîtres Annie LAMARQUE, Présidente et Madeleine GRUZON, Vice-Présidente). Le MJN offre un accompagnement supplémentaire et complémentaire à celui offert par nos instances et c'est très appréciable!

Laura HANOUNA
Notaire à MELUN, office créé.



Le MJN à la prestation de serment de deux nouveaux notaires présents au Forum de l'installation et ayant horodaté : de gauche à droite : Marc LEPAILLEUR, Madeleine GRUZON Vice-Présidente, Isabelle AREZES, Présidente de la Chambre de Seine-et-Marne, et Laura HANOUNA



COMMENT LA PROFESSION S'ORGANISE POUR ACCUEILLIR LES NOUVEAUX NOTAIRES

Interview d'Isabelle AREZES

Présidente chambre Seine-et-Marne - 12/09/2017

Madame la Présidente, vous êtes la 1ère femme occupant le poste de Présidente de Chambre en Seine-et-Marne. Comment le vivez-vous ?

Pour moi ce n'est pas une particularité qui guide mon quotidien. Effectivement je suis la 1ère femme occupant ce poste. Mais cela ne guide pas mes choix, si ce n'est peut-être un point de vue féminin. Je n'ai pas cela présent à l'esprit pendant mon mandat

Comme conséquence de la loi croissance, le stage «futur notaire» a été supprimé. Ce qui est déploré par la profession. Vous avez pris une initiative intéressante: organiser un séminaire de deux jours de formation pour tout nouveau notaire nommé. Pouvez-vous nous en dire plus ?

En fait la réforme nous a conduits à mettre en place au sein de la compagnie une procédure d'accueil des nouveaux notaires: qu'ils soient: notaires créateurs, notaires cessionnaires ou notaires salariés: cette nouvelle procédure d'accueil au sein de la chambre concerne tous les nouveaux notaires, sans aucune distinction.

Nous avons instauré un accueil à la chambre avec le petit bureau et les membres de chambre

Nous avons mis en place un dossier d'accueil contenant les documents qui nous paraissent utiles et nécessaires pour débiter son exercice, et aussi après puisque il y a: le règlement national, le tableau de la compagnie, un trombinoscope, le guide de la communication, des informations sur les retraites, les assurances, la discipline avec une notice d'instruction sur la gestion des réclamations, les assignations. Ce dossier d'accueil leur est remis lors de leur venue à la chambre.

Jusqu' alors, nous avons un séminaire pour les nouveaux notaires d'une 1/2journée portant sur la déontologie, l'éthique et la confraternité. Nous avons maintenu cette formation. Le vice-président et moi-même en assumons l'animation.

Et nous avons complété ce séminaire avec une journée et demie (soit un total de 2 jours), pour intégrer des éléments de comptabilité (la lecture du tableau de bord, par exemple...), les règles de bases des formalités, les règles sociales et managériales en partenariat avec INAFON.

Comment se déroule l'arrivée des notaires qui ont horodaté en Seine-et-Marne? Rencontrez-vous des difficultés ?

Actuellement nous avons 2 offices créés pour lesquels les titulaires ont prêté serment le 17 juillet dernier.

Des difficultés? Ce sont surtout des situations dont nous n'avions pas à connaître auparavant: par exemple, nous avons des notaires qui ont prêté serment mais qui n'ont pas encore trouvé de locaux.

Ils ne peuvent donc pas exercer, ils n'ont pas pu solliciter leur financement. Ils sont donc nommés mais nous ne savons pas sous quels délais ils vont pouvoir commencer réellement leur exercice.

En Seine-et-Marne, et en septembre nous devrions connaître 13 nouvelles créations d'offices dont les notaires ont été tirés au sort: ce chiffre est très important pour notre département. Surtout si toutes les nominations arrivent le même mois. Il va falloir les accueillir en même temps et les intégrer. Ce qui n'est pas simple.

Parmi ces futurs notaires, à peine la moitié d'entre eux s'est présentée spontanément à la Chambre. Nous sommes informés lors de la publication de leur arrêté de nomination. Il en est de même pour le Procureur.

Pour l'instant: les profils des uns et des autres sont très différents: certains sont en ordre de marche (ayant leurs locaux, leur financement...), d'autres attendent leur nomination pour commencer leurs démarches.

Ils ont des expériences professionnelles très, très, différentes. Des personnes qui ont eu une expérience déjà éloignée, d'autres ont moins d'expérience,

Ce qui suscite bien sûr des interrogations dans un premier temps, et peut parfois, me semble-t-il, justifier des inquiétudes ensuite.

Quel message pouvez-vous adresser dans le contexte actuel aux jeunes notaires ?

Pour moi, même si cette nouvelle procédure est largement différente, ils vont devenir notaires comme nous tous, nous avons tous intérêt, d'après moi, à ce qu'ils s'intègrent au mieux dans notre profession, dans notre compagnie. Nous essayons, au niveau départemental, de la leur faciliter, mais cette intégration ne pourra cependant être réussie qu'avec leur pleine adhésion.

Propos recueillis par Madeleine GRUZON
Vice-Présidente du MJN

QUALITÉ, MANAGEMENT ET NOTARIAT

Interview de Virginie THEVAUX

Directrice de la Qualité et du Management



Madame la Directrice, vous êtes en charge de la Qualité et du Management au CSN. Pouvez-vous présenter votre mission auprès des notaires de France ?

Le notariat connaît une évolution majeure avec la libre installation de nouveaux notaires, la transformation de son activité par le numérique et l'expression de nouvelles attentes par ses clients. Dans ce contexte, ma mission s'inscrit dans une action plus large de développement de la profession. Je contribue à définir les orientations managériales et qualité et à leur mise en œuvre par des actions concrètes. Un plan managérial a été adopté en avril dernier sous l'impulsion de Me Marie-Pierre Péré, membre du Bureau du CSN en charge de la Qualité. Les enjeux portent sur la valorisation du capital humain, la performance des offices et l'attractivité de la profession. Ce plan a pour objectif d'accompagner les notaires dans leurs fonctions de chef d'entreprise et d'améliorer leur compétence managériale. Parmi les actions déjà réalisées, le dispositif conçu avec HEC Paris permet aux notaires de suivre trois modules de formation sur la stratégie de l'office, la conduite du changement et la mobilisation des équipes. Par ailleurs, un dispositif de coaching sera créé et des expérimentations seront menées pour améliorer la Qualité de vie au travail. Ma direction associe des experts dans chacun de ces domaines.

Combien de confrères sont-ils engagés dans la démarche ? Et pourquoi s'engagent-ils ?

Les actions mises en œuvre, ainsi que les outils et services proposés, s'adressent à tous les notaires. Nous avons souhaité qu'ils soient adaptables à chaque office, quelles que soient sa taille et son activité, et en libre accès. Aujourd'hui, la majorité des offices les utilisent de manière effective. Les objectifs des notaires sont variés : fusion, transfert d'office, création d'un service, recherche d'un nouveau modèle économique, projet d'entreprise, formation en management... Pour les accompagner dans leur projet, nous mettons à leur disposition une liste de consultants expérimentés, des outils et des méthodologies sur mesure, ainsi qu'une centaine de fiches conseils sur le site management dédié au pilotage de l'office.

Aboutissent-ils tous à la certification ?

Les notaires qui entreprennent une démarche qualité ont la possibilité de développer leur relation clients et d'associer leur équipe dans un projet fédérateur, sans aller nécessairement

jusqu'à la certification. La démarche actuelle, simplifiée, facilite la mise en œuvre d'actions d'amélioration selon les priorités de chacun. Aujourd'hui, près de 250 offices sont certifiés. Ces offices démontrent qu'ils remplissent les exigences de la norme internationale en matière de satisfaction clients. Leurs représentants peuvent échanger au sein du Club des certifiés du notariat.

Quel message pouvez-vous adresser aux notaires qui considèrent que la qualité et le management ne sont pas une priorité ?

Ces thématiques touchent tous les milieux professionnels, publics ou privés, pour faire face aux évolutions sociétales et aux nouvelles attentes des clients et des collaborateurs. Dans un environnement plus concurrentiel, la profession y est attentive. Le notaire est un professionnel du droit qui dirige un office et travaille en équipe. En tant que dirigeant, il doit définir les fonctions de chacun dans l'étude, animer son équipe, organiser l'activité et lui donner du sens, répartir la charge de travail, partager les missions avec ses éventuels associés. Ce rôle de dirigeant n'a cessé d'augmenter, alors que le rythme des changements et de l'activité s'accélère. Le management va lui permettre de favoriser la communication dans son office, d'optimiser son organisation et de faciliter de nouveaux modes de travail, tels que l'acte authentique électronique ou la télépublication.

D'autres enjeux portent sur l'équilibre de la vie professionnelle et de la vie personnelle de chacun, la prise en compte des aspirations professionnelles des collaborateurs, ainsi que l'évolution des métiers dans l'office liée au numérique et à une nouvelle approche de la relation clients.

Le management est un facteur de développement d'une profession. Les notaires l'ont bien compris et renforcent actuellement leurs compétences. Le succès des formations en management déployées le démontre. Les progrès managériaux favorisent une meilleure collaboration en interne, une plus grande qualité de service au client et une performance économique durable.

Propos recueillis par Madeleine GRUZON
Vice-Présidente du MOUVEMENT JEUNE NOTARIAT

Pour en savoir plus :

site management via NOTAccess
(avec identifiant Idnot).

PLAN NATIONAL D' ACTIONS (PNA)

Interview de Françoise VICHOT

Directrice Générale Adjointe
CONSEIL SUPERIEUR DU NOTARIAT



Madame la Directrice Générale adjointe, vous êtes en charge du PLAN NATIONAL D' ACTIONS (PNA) au CSN. Beaucoup de nouveaux notaires rejoignent la profession. Pouvez-vous leur présenter votre mission auprès des notaires de France ?

Plutôt que de parler de ma mission en tant que telle qui est de coordonner la mise en œuvre du Plan national d'actions (PNA), il me semble plus important d'expliquer ce qu'est le PNA, ses objectifs et son organisation.

Revenons un peu en arrière, le PNA est né durant le débat sur la loi Croissance ; il est né de la conviction forte qu'il fallait d'ores et déjà se projeter dans l'avenir, que la profession n'avait d'autres choix que d'évoluer pour subsister et, au-delà, pour se développer. Il a été porté sur les fonds baptismaux à l'occasion des assemblées générales extraordinaires de mars 2016.

Si l'on devait en donner une définition, on pourrait dire que le PNA est la mise en œuvre d'un ensemble d'actions et d'outils destiné à insuffler une dynamique de changement continu au sein de tous les offices.

Cette dynamique de changement relève d'un double objectif. Il nous faut en premier lieu absorber les effets de la loi Croissance et ses conséquences, notamment en matière de tarif (le taux d'activité à ce jour en gomme en partie l'impact, il ne faudrait néanmoins pas le négliger à moyen/long terme) ; en matière de liberté d'installation et de ses corollaires une pression concurrentielle nouvelle et la nécessité d'intégrer les nouveaux notaires au sein de la profession - savoir conserver son unité et sa déontologie qui sont sa force. A terme, il faudra également étudier tout spécialement l'effet de la loi Croissance sur les structures d'exercice dont on ne mesure pas encore tous les impacts.

Le second objectif du PNA, moins conjoncturel mais beaucoup plus impactant encore de mon point de vue, c'est de savoir prendre en compte les nouvelles attentes des clients.

Le PNA, c'est avant tout la réponse de la profession aux évolutions rapides et structurelles de la société française. La digitalisation des échanges et des services est en plein essor. Les attentes et les comportements des clients s'en trouvent impactés. La mobilité devient un enjeu pour les entreprises. De nouveaux modes de travail se développent très rapidement. Le marché du droit devient aussi une cible pour l'ubérisation. De même, de nouvelles structures familiales s'installent.

Autant de mouvements de fond de la société et de l'économie française qui remettent en cause le fonctionnement

traditionnel des offices mais soulèvent également de nombreuses questions juridiques pour les clients, parfois nouvelles, toujours plus complexes, qui sont autant d'opportunités à saisir.

Autant de nouveaux défis pour les offices ; autant de défis qui imposent pour le PNA de mettre au centre non plus l'acte, mais le client !

Vous le voyez, le PNA avant d'être un plan avec des actions, une méthodologie, c'est d'abord de porter le message auprès de tous les notaires que la profession est à un moment de son histoire où elle n'a pas d'autre choix que de changer et d'évoluer.

C'est aussi la conviction qu'il faut se donner les moyens de le faire et qu'il faut le faire maintenant : la profession, les instances en ont les moyens et les offices aussi pour la plupart (je ne parle pas de certains offices ruraux qui ont été touchés de plein fouet par l'écrêtement et pour lesquels il convient de concevoir des actions spécifiques).

PNA déjà 18 mois d'existence. Pouvez-vous nous faire part des actions concrètes et des retours que vous avez ?

Si l'on regarde dans le rétroviseur, les 18 mois qui se sont écoulés ont permis de mettre en place les fondations de l'architecture du PNA :

- **sa méthodologie**, au centre de laquelle se trouvent la matrice d'autodiagnostic et les fiches actions qui sont en ligne sur le portail REAL. Une nouvelle version de la matrice sera d'ailleurs disponible prochainement, qui conserve notamment l'historique des matrices de l'office. Je ne saurais trop insister sur l'importance qu'il y a à remplir la matrice d'autodiagnostic pour voir où se situe son office, pour prendre un temps de réflexion et décider où l'on souhaite aller pour entrer dans une dynamique de changement. Dans le cas d'offices avec des associés, il est fondamental que chacun remplisse seul la matrice puis échange avec ses associés pour bâtir un projet commun. Soyons clairs, sans entente entre associés, on peut d'emblée faire une croix sur un réel développement pour l'office.

- **le réseau des ambassadeurs du changement ambassadeurs** qui suit plus de 400 offices. Nous les réunissons en séminaire de deux jours deux fois par an pour les aider dans leur mission d'accompagnement des offices et faire un bilan des actions menées car la remontée d'information et l'ajustement de nos actions sont au cœur du PNA.

• **les expérimentations** qui sont au nombre de 5 : le 100% AAE, le Zéro Papier, le baromètre satisfaction client, la mutualisation, la visioconférence. Il faut bien voir qu'il ne s'agit pas là d'un simple déploiement d'outils au sein des offices. Si l'on utilise le terme expérimentation, c'est pour faire toucher du doigt tous les usages, les gains et toutes les potentialités d'un produit pour une étude. Ainsi la visioconférence va bien au-delà de la signature de l'acte à distance et permet des consultations, des rendez-vous à distance (parfois moins conflictuels dans le cas de successions ou de divorces difficiles), du télétravail pour des collaborateurs. C'est une toute nouvelle façon de travailler et d'offrir de nouveaux services à ses clients. Au-delà, c'est une vraie économie non seulement en termes de temps mais aussi d'argent. Nous avons effectué un calcul : se rendre à 30 KM de son office représente un coût de 200 EUR... l'abonnement mensuel est donc très vite remboursé.

S'agissant des expérimentations, nous sommes d'ailleurs en phase avec l'objet du congrès du MJN qui est le zéro papier. Le représentant du CSN, Antoine DEJOIE, pourra assurément échanger avec l'équipe du congrès.

• PNA, ce sont enfin **des outils de pilotage pour l'office** tels que Oscar qui permet d'avoir une analyse structurelle de son office ou Mastructure qui permet de déterminer la structure juridique qui convient le mieux à son projet d'entreprise.

Voilà en 18 mois, tout ce que nous avons mis en place. Maintenant, notre objectif est d'élaborer des indicateurs de suivi simples : il faut pouvoir mesurer l'impact de nos actions. Et construire tous les outils de suivi à communiquer aux instances pour qu'elles puissent être en soutien des offices et accompagner également les nouveaux notaires qui arrivent.

Comment les équipes se sont-elles mises en place ? Combien d'ambassadeurs ? Les notaires peuvent-ils se mettre en relation avec eux, et si oui, quel en est l'intérêt ?

Le réseau des ambassadeurs du changement a commencé avec une centaine de notaires, et aujourd'hui ils sont plus de 130. Certains ont été choisis dans des groupes de travail du CSN, d'autres par les instances, on a essayé d'être représentatif de « l'écosystème » de la profession : certains viennent donc des instituts, d'autres de l'assemblée de liaison, du congrès des notaires... Ils représentent à peu près tous les mouvements internes de la profession.

Leur mission consiste à suivre, chacun, 5 à 10 offices pour les aider, en échangeant avec eux, à mettre en place des actions qui vont leur permettre de progresser.

Ces ambassadeurs ne sont pas issus pour la très grande majorité des offices les plus avancés, car leurs interlocuteurs risqueraient d'avoir du mal à se projeter dans une telle vision, le pas à franchir pourrait paraître trop grand. Nos 130 ambassadeurs partagent en revanche tous la conviction qu'il faut faire évoluer la profession, ils ont le souci du collectif - une des grandes forces de la profession est d'ailleurs d'avoir des notaires qui ont ce sens de l'intérêt général et cette générosité.

Ils ont la volonté de travailler ensemble à la pérennité de la profession : nous les réunissons au moins 2 fois par an en séminaire, et également en 2 réunions d'une journée pour les outiller lorsqu'ils vont voir les offices. Les ambassadeurs du changement peuvent également demander à être épaulés

par les responsables régionaux de l'ADSN.

Les offices qu'ils vont « ambassader » (dans notre jargon) ont été choisis par les instances en général sur la base du volontariat. Il y a des aussi des « ambassades » volontaires non désignés par les instances. Si un office souhaite donc avoir la visite d'un ambassadeur, il peut se manifester à lui directement ou auprès de son instance qui transmettra la demande. Il en va bien sûr de même pour les offices créés.

Pour montrer en quoi consiste l'action d'un ambassadeur, on peut citer l'exemple d'un office où 2 associés sur 3 font des actes électroniques (AAE) : la première action sera d'essayer de convaincre le 3^{ème} associé de passer à l'AAE, car une entreprise où il y a 2 chaînes de production est un non-sens économique.

C'est donc toute cette œuvre de conviction qui est faite par les ambassadeurs. L'idée est que les notaires échangent entre eux, car parler entre pairs est plus pertinent et impactant que de le faire avec des consultants. Ainsi aux Pays-Bas, 12 ans après la suppression du tarif, ils existent toujours des ambassadeurs du changement qui se rendent dans des offices pour savoir s'il n'en est pas qui décrochent.

Quel message pouvez-vous adresser aux nouveaux notaires, mais aussi à ceux qui sont déjà en place ?

Oserai-je paraphraser un pape célèbre : « n'ayez pas peur et n'ayez pas peur du changement ! », le changement, l'adaptation, c'est la vie. La société change, alors il faut changer aussi, comprendre ses attentes. Aujourd'hui, une profession qui survit, c'est une profession qui est utile.

Or, vous avez la chance d'exercer une très belle profession, une profession qui est au cœur de tous les grands moments de la vie des Français. Ils expriment un vrai besoin de conseils et de sécurité juridique dans un monde qui devient complexe. Dès lors que l'on offre un vrai service au client, que l'on est vraiment à son écoute, toutes les raisons de perdurer et même de se développer sont remplies.

Il existe un besoin réel. Nous vivons dans une société qui est dans le présentisme, dans l'instantanéité. Des professions qui aujourd'hui s'inscrivent dans la durée et offrent des perspectives à long terme, il n'y en a pas beaucoup. Qui plus est, avec un lien très fort de confidentialité !

Et ce n'est pas parce que l'on utilise la visioconférence, des mails ou des SMS que cela va altérer la relation de proximité entre le client et son notaire.

La technologie ne sera pas un frein, au contraire, il faut l'utiliser, et elle doit être au service de la proximité.

Propos recueillis par Madeleine GRUZON

Vice-Présidente du MJN



POURQUOI JE m'associe ?

Ou une liste non exhaustive
des raisons de s'associer.



Yohan PEGON



► S'associer, une aventure à plusieurs

- Parce qu'à plusieurs on est plus fort.
- Parce que c'est mettre en commun et additionner, voire multiplier, les compétences.
- Pour échanger les points de vue et les expertises.
- Pour s'entraider et se soutenir.
- Pour être plus réactif et disponible vis-à-vis de la clientèle.
- Pour partager les connaissances.
- Pour une répartition des tâches nombreuses.
- Pour une répartition de la finance.
- Pour diversifier l'activité.
- Pour ajouter les spécialités.
- Pour réunir des profils différents et complémentaires.
- Pour présenter une offre complète et variée.

► S'associer dans une structure existante

- Pour bénéficier des fondations de la structure.
- Pour s'entourer d'une équipe de collaborateurs.
- Pour bénéficier de moyens matériels.
- Pour une meilleure visibilité comptable et financière.

► S'associer dans l'Etude dans laquelle je collabore depuis plusieurs années

- C'est s'inscrire dans la continuité et la stabilité, que ce soit pour le ou les associés en place ou le nouvel associé.
- C'est le rapprochement de personnes qui se connaissent, qui ont travaillé ensemble pendant plusieurs années et qui ont pu vérifier la compatibilité de leurs personnalités.
- C'est savoir où l'on va.
- C'est avoir une vision complète et précise de l'entreprise.
- C'est une meilleure adaptabilité à la clientèle, que l'on connaît.
- Pour concrétiser des années d'expérience et de travail passionné, parfois acharné.

Et vous, pour quelles raisons
souhaiteriez-vous vous associer ?

Yohan PEGON

EMBARQUEZ POUR LE Zéro Papier



Guillaume de BRUC
Directeur Général Adjoint GenApi

Aujourd'hui, de plus en plus d'études adoptent un processus de travail «zéro papier».

Si les enjeux de la dématérialisation des documents et de son pendant – la gestion électronique des documents – sont bien connus, leur adoption reste encore inégale au sein des études. Le «Zéro papier» reste une formule qui relève de l'ambition pour devenir réalité.

Les questions que chaque étude doit se poser sont : comment j'évite de produire du papier et quelle est la durée de vie du papier que je reçois ?

Eviter de produire du papier reste en effet une étape majeure dans la gestion des offices. Les avantages sont généralement connus, même si l'accent est souvent porté sur les gains économiques et écologiques, et pas encore assez sur les gains en gestion. C'est pourtant là où l'on gagne le plus en productivité. La dématérialisation de gestion est donc la première étape. Elle évite les copies et la multiplication des échanges papier.

Concernant la durée de vie du papier, outre les délais de conservation légaux inhérents à chaque pièce, le point de vigilance porte sur la dématérialisation à valeur probante ou comment numériser un document et conserver une copie numérique avec la même valeur. Cette étape, qui existe chez d'autres acteurs, arrivera à terme chez les notaires.

Prenons quelques exemples d'organisation au sein d'une étude engagée dans l'objectif "zéro papier" :

► Avant la signature :

- Les dossiers sont ouverts informatiquement dans le LRA dès la première information entrante.
- Les documents entrants sont numérisés et modifiés si nécessaire au fil de l'eau. Cette tâche repose sur l'implication de chaque collaborateur dans la gestion de leurs dossiers respectifs.
- Classement organisé et circonstancié : directement dans la fiche client, dans la fiche immeuble, dans le classeur concerné. Une nomenclature est à mettre en place par les notaires. Le dossier numérique se structure comme le dossier papier et ses traditionnelles "pochettes" ou "classeurs".
- Il est préférable de disposer de 2 écrans pour la saisie des données issues de documents.
- Les pièces attendues par les études sont également disponibles de manière dématérialisée dans la plupart du temps (statuts, casier judiciaire, état-civil ou DIA SAFER).
- Nos outils offrent également de nombreuses possibilités d'échanges avec les clients ou avec d'autres professionnels :

espace client, plateforme de partage entre confrères, lien fichiers volumineux, recommandé électronique, procuration dématérialisée, collaboration promoteurs...

► Pour la signature :

- Les actes sont signés en AAE même à l'extérieur de l'étude (équipement pour la mobilité).
- Les avant-contrats sont désormais des promesses de vente authentiques.

Après signature :

- L'envoi de la copie AAE de manière dématérialisée s'effectue dès la fin de la séance de signature (via dépôt dans l'espace client, envoi par email ou LRE ou copie sur clé USB).
- Mise à disposition d'une copie authentique dématérialisée et des attestations après signature signées électroniquement.
- Purge des dossiers : procédure systématique de destruction des documents papier préalablement numérisés à la fin du dossier afin de conserver la confidentialité et éviter l'encombrement.
- Historique des minutes papiers à archiver numériquement.

Si ces processus doivent être le reflet d'une organisation rigoureuse et d'une volonté insufflée par l'ensemble des associés au sein de l'étude. Ils n'auront de pertinence que s'ils sont accompagnés d'outils optimisés pour la productivité d'une part, et de solutions qui permettent aux notaires de rester maîtres des échanges et des flux d'autre part.

Au-delà, et là où la démarche prend tout son sens, le "zéro papier" agit sur la relation client. Les clients et les partenaires des offices sont demandeurs de dématérialisation. L'organisation se repense donc autour d'eux. Il s'agit de les rendre participatifs, de les impliquer tout au long de la vie du dossier. De son côté, le notaire renforce sa proactivité, sa proximité et son rôle de conseil.

La profession a pris une avance décisive sur les autres acteurs grâce à la volonté instillée par les instances (clé REAL, AAE, Télé@ctes, bases immobilières, visioconférence...). Elle est prête pour continuer ses adaptations, adopter la bonne méthodologie, choisir et se former aux outils adéquats pour rester un modèle.

Guillaume de BRUC
Directeur Général Adjoint GenApi

Lutter

CONTRE LES ENLÈVEMENTS, DANS L'INTÉRÊT DE L'ENFANT

La question des enlèvements d'enfant constitue un drame humain auquel le droit ne peut apporter que des réponses partielles et toujours insuffisantes. Au moins peut-il offrir aux parents les instruments susceptibles de faire respecter les droits de chacun, et, surtout, d'assurer la protection de l'enfant, dès lors que l'on s'accorde à reconnaître que la première victime de l'enlèvement est l'enfant.

Le problème prend une dimension particulière lorsque l'un des parents met une frontière entre l'enfant et l'autre parent, jouant ainsi sur la diversité des juges et des lois, et misant sur les phénomènes de « nationalisme » des autorités et des opinions publiques locales.

Conscient de l'importance de ce problème, les Etats ont multiplié les instruments de lutte. Ils ont essentiellement œuvré dans deux directions :

- en droit interne, ils ont adopté des mesures tendant à prévenir les enlèvements (I)
- à l'international, ils ont développé des instruments de coopération, tant il est vrai que seule la coopération internationale peut permettre de lutter contre un phénomène « global » (II)

► I. En droit interne : renforcer les mesures préventives

Comme dans d'autres domaines, la prévention passe par l'encadrement et l'accompagnement d'une part (A), par la dissuasion d'autre part (B).

A. L'ENCADREMENT ET L'ACCOMPAGNEMENT

1. L'encadrement peut prendre des formes diverses, comme le montre l'exemple du droit français.

a). Encadrement des relations entre l'enfant et ses parents:

- Encadrement des droits de visite et d'hébergement consenti au parent qui ne vit pas avec l'enfant, soit que les relations doivent s'exercer dans un lieu neutre, soit qu'elles soient limitées au territoire national, ce qui ne peut être qu'exceptionnel car le principe reste celui d'un droit de visite transfrontière.
- Pour le parent qui vit avec l'enfant, obligation d'informer l'autre parent d'un changement de résidence, l'article 227-6 du code pénal assortissant cette obligation de sanctions pénales.

Colloque organisé par le Centre français de protection de l'enfance Paris.

Le 21 février 2017.

Hugues Fulchiron, professeur à l'Université Jean Moulin Lyon 3, directeur du Centre de droit de la famille, Institut universitaire de France.

b). Contrôle renforcé des frontières:

- Selon l'article 373-2-6 du code civil, « Le juge peut prendre les mesures permettant de garantir la continuité et l'effectivité du maintien des liens de l'enfant avec chacun de ses parents » ; « Il peut notamment ordonner l'interdiction de sortie de l'enfant du territoire français sans l'autorisation des deux parents. Cette interdiction de sortie du territoire sans l'autorisation des deux parents est inscrite au fichier des personnes recherchées par le procureur de la République ». La mesure (IST) peut être ordonnée dans le cadre d'une ordonnance de protection en cas de violences familiales (art. 515-13 c. civ.). Elle peut aussi être prise par le juge des enfants au titre de l'assistance éducative. S'il y a urgence, un parent peut faire une demande d'opposition à sortie du territoire (OST) sur décision du préfet. L'enfant est inscrit au fichier des personnes recherchées et fait l'objet d'un signalement au système d'information Schengen. La mesure est valable 15 jours.
- L'enfant ne peut quitter le territoire français qu'avec une autorisation de sortie du territoire (AST) d'un de ses parents (art. 371-6 c. civ.). Prévue dans le cadre de la lutte contre le terrorisme (loi du 3 juin 2016) afin de prévenir les départs pour le *Jihad*, la règle tend aussi à lutter contre les enlèvements. Selon la circulaire n°NOR/INT638914C du 29 déc. 2016, la demande d'AST est un acte usuel couvert par une présomption d'accord qui peut être neutralisée par une demande d'interdiction de sortie du territoire (IST).

Le 116 000 (numéro d'appel européen permettant de signaler un enlèvement ou une disparition) constitue un instrument capital d'alerte mais aussi d'accompagnement.

2. L'accompagnement

Tout au long du processus pouvant aboutir à telle ou telle décision relative à l'enfant, sont favorisés les accords entre les parents et la médiation (cf. 373-2-10 c. civ.). La Cour EDH y pousse qui, estime que les Etats doivent non seulement encourager la médiation lorsqu'elle fait partie des instruments juridiques existants, mais encore la mettre en place lorsqu'elle n'est pas prévue.

Mais pour être efficaces, les mesures d'encadrement et d'accompagnement doivent être complétées par des mesures de dissuasion.

B. LA DISSUASION

La dissuasion peut se traduire en matière civile par la possibilité de modifier les modalités d'exercice de l'autorité parentale et, en matière pénale, par la menace de sanctions.

1. Au civil

L'article 373-2 du code civil fait obligation à chacun des parents de respecter les liens de l'enfant avec l'autre parent. La rupture de ces liens par un enlèvement ou par un risque d'enlèvement peut entraîner la remise en cause de l'exercice de l'autorité parentale, notamment si celle-ci était jusque-là exercée conjointement, par un changement de la résidence habituelle de l'enfant au profit de l'autre parent, voire par la perte du droit de visite et d'hébergement (le risque d'enlèvement pouvant, s'il est caractérisé, constituer un des « motifs graves » exigés par l'article 373-2-1 du code civil) ou son strict encadrement.

2. Au pénal

La protection de l'enfant est assurée par la répression de différentes infractions.

- La non représentation d'enfant.

L'article 227-5 du code pénal (auquel il faut ajouter le défaut de notification du changement de domicile, art. 227-6 c. pénal), sanctionne le fait de refuser indûment de représenter l'enfant à la personne qui a le droit de le réclamer en vertu d'une décision de justice ou par l'effet de la loi. Est également sanctionné le comportement du parent en charge de l'enfant qui changerait de domicile sans en informer l'autre parent ou qui ne respecterait pas les droits de ce dernier.

La jurisprudence est très exigeante vis-à-vis de celui des parents qui ne respecterait pas les droits de l'autre, qu'il s'agisse de prouver le risque d'enlèvement invoqué ou de s'abriter derrière le refus de l'enfant : sauf circonstances particulières, la résistance de l'enfant ne constitue ni un fait justificatif ni une excuse légale.

- La soustraction de mineur.

L'article 227-7 du code pénal réprime le fait pour un ascendant de soustraire un enfant mineur des mains de ceux qui exercent l'autorité parentale ou auxquels l'enfant a été confié ou chez qui il a sa résidence habituelle. Telle serait l'hypothèse du père ou de la mère qui n'exercerait pas l'autorité parentale ou qui l'exercerait conjointement avec l'autre parent et qui emmènerait l'enfant à l'étranger sans l'accord de l'autre.

Les peines sont lourdes puisqu'elles vont jusqu'à un an d'emprisonnement et 15 000 euros d'amende. Elles sont aggravées (art. 227-9) si l'enfant est retenu indûment hors de France.

Les sanctions pénales sont une arme de dissuasion mais aussi un moyen de pression sur l'auteur de l'enlèvement. Porter plainte permet aussi de prouver la détermination de l'autre parent. Mais elles ont aussi leurs limites dès lors que l'enfant et le parent ravisseur sont à l'étranger. Elles peuvent aussi avoir des effets pervers, car elles constituent un frein au retour : le parent condamné risque gros s'il revient dans le pays de résidence habituelle avec l'enfant...

En toute hypothèse, de par la dimension internationale du problème, le meilleur moyen de lutter contre les enlèvements d'enfant est de renforcer la coopération entre les Etats.

► II. A l'international : développer la coopération entre Etats

Le développement de la coopération internationale constitue une nécessité absolue et des progrès considérables ont été réalisés en ce sens. Deux voies peuvent être empruntées à cette fin : le renforcement des instruments juridiques destinés à lutter contre les enlèvements (A), l'approfondissement de la coopération entre les acteurs chargés de cette lutte (B).

A. LE RENFORCEMENT DES INSTRUMENTS JURIDIQUES DE COOPÉRATION

Ces instruments sont multiples, qu'il s'agisse de conventions bilatérales (cf. la convention franco-algérienne de 1988 ou la convention franco-marocaine de 1981), ou de conventions multilatérales (cf. la convention de La Haye du 25 octobre 1980 ou convention de Luxembourg du 20 mai 1980). L'instrument phare en la matière est la convention de La Haye de 1980 sur les aspects civils de l'enlèvement international d'enfant qui réunit 98 Etats, dont tous les Etats de l'Union européenne. Son succès repose à la fois sur un mécanisme particulièrement efficace construit sur le principe du retour immédiat de l'enfant dans le pays de sa résidence habituelle, et sur le travail de coopération et d'échanges mené sous l'égide de la Conférence de La Haye : guide de bonnes pratiques, publications, banque de données jurisprudentielles, formations, rencontres entre acteurs institutionnels, professionnels et associatifs. En témoigne la richesse des éléments figurant sur le site de la Conférence. Dans le cadre de l'Union européenne, l'efficacité de l'instrument est renforcée par son articulation avec le Règlement relatif à la compétence, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière matrimoniale et en matière de responsabilité parentale, Règlement UE n°2210/2003 du 27 novembre 2013, dit Bruxelles 2 bis. Le choix de l'Union a été en effet de ne pas créer un nouvel instrument, mais de s'appuyer sur la convention de La Haye pour construire des mécanismes permettant aux Etats membres de mieux lutter contre les enlèvements.

1. La convention de La Haye du 25 octobre 1980 repose sur deux postulats.

- L'enfant est la première victime de l'enlèvement : il faut le protéger en dissuadant le parent ravisseur potentiel de passer à l'acte. Pour cela, la convention pose un principe simple : le retour immédiat de l'enfant dans son pays de résidence habituelle. Est ainsi « désactivé » le phénomène de frontière.
- Il est nécessaire, dans l'intérêt de l'enfant, de maintenir les liens entre celui-ci et chacun de ses parents.

La règle est donc celle du retour immédiat (art. 1) : les autorités de l'Etat « refuge » saisies par le parent dont les droits ont été violés doivent ordonner le retour de l'enfant sans se prononcer sur le fond de l'affaire, i.e. sur le droit de garde. Seules sont compétentes pour se prononcer sur celui-ci les autorités de l'Etat dans lequel l'enfant avait sa résidence habituelle avant le déplacement illicite. De plus, selon l'article 11 al. 1, les autorités administratives et judiciaires de l'Etat requis doivent procéder d'urgence en vue du retour de l'enfant. Prêtant la main à la Convention, la Cour EDH fait

peser sur les Etats parties (au titre du droit au respect de la vie privée et familiale garantie par l'article 8 de la Conv. EDH), une obligation positive de prendre les mesures nécessaires au retour de l'enfant et de les prendre le plus rapidement possible.

Au principe du retour immédiat, il ne peut être fait exception que dans des cas exceptionnels, énumérés par la Convention (art. 13 et 20) :

- lorsque le titulaire du droit de garde avait consenti au déplacement
- lorsqu'il existe un risque grave que le retour de l'enfant ne l'expose à un danger physique ou psychique (art. 13 b)
- lorsque l'enfant s'oppose à son retour et qu'il est approprié, compte tenu de son âge et de sa maturité, de tenir compte de cette opinion (mais le juge garde son pouvoir d'appréciation et, là encore, la jurisprudence françaises, sous le contrôle vigilant de la Cour de cassation, ont opté pour une stricte interprétation du texte),
- lorsque le retour de l'enfant ne serait pas permis par les principes fondamentaux de l'Etat requis (art. 20).

De plus, lorsque l'autorité judiciaire ou administrative de l'Etat requis n'a pas été saisie dans l'année qui suit le déplacement illicite, le retour de l'enfant est ordonné seulement s'il n'est pas établi que l'enfant est intégré dans son nouveau milieu.

Les juridictions françaises, sous le contrôle vigilant de la cour de cassation, se sont prononcées en faveur d'une interprétation stricte du texte, notamment pour ce qui est de la notion de « danger » et de l'opposition de l'enfant. La plupart des juridictions étrangères ont fait le même choix, comme en témoigne la base de données jurisprudentielles disponible sur le site de la Conférence de DIP de La Haye.

Pour renforcer l'effectivité de la procédure tendant au retour de l'enfant, la convention a notamment prévu :

- la mise en place d'autorités centrales chargées de satisfaire aux obligations qui s'imposent aux Etats parties
- des délais pour prendre les mesures de retour, tant il est vrai que le temps est une arme redoutable entre les mains du parent qui a enlevé l'enfant (est imposé un délai de six semaines à compter de la saisine).
- la spécialisation des juridictions
- des mécanismes de coopération entre autorités centrales et entre autorités judiciaires.

2. Avec le Règlement Bruxelles 2 bis l'Union Européenne a opté pour le renforcement des mécanismes conventionnels.

En particulier, le Règlement :

- **précise certaines notions** (notamment la notion de garde conjointe)
- **assure l'audition de l'enfant** (qui revêt une importance considérable dans certains pays en raison de leur lecture de leurs engagements internationaux ou, comme en Allemagne, de leurs exigences constitutionnelles).
- **accélère le processus décisionnel** en fixant des délais stricts
- limite le recours aux exceptions prévues par l'article 13 : selon l'article 11.4 du Règlement, une juridiction ne peut refuser le retour de l'enfant en raison du danger que courrait celui-ci (art. 13 b), s'il est établi que des dispositions adéquates ont été prises pour assurer la protection de l'enfant après son retour.

Surtout, le Règlement va au-delà de la Convention en donnant le dernier mot aux autorités de la résidence habituelle : selon l'article 11.8, « *nonobstant une décision de non-retour rendue en application de l'article 13 de la convention de La Haye de 1980, toute décision ultérieure ordonnant le retour de l'enfant rendue par une juridiction compétente en vertu du présent règlement est exécutoire* » de plein droit, « *en vue d'assurer le retour de l'enfant* ».

Afin d'améliorer encore le système, une proposition de révision du Règlement Bruxelles 2 bis est en cours de discussion. La question des enlèvements est d'ailleurs un des points centraux du projet (et un des rares facteurs de consensus entre Etat membres). La proposition de refonte présentée le 30 juin 2016 (COM 2016) 411 final, envisage notamment :

- **de préciser les délais à respecter pour rendre une décision de retour exécutoire** : six semaines aux autorités centrales pour recevoir et traiter la demande, localiser le défendeur et l'enfant, promouvoir la médiation et inviter le requérant à s'adresser à un avocat spécialisé ou engager une action devant le tribunal ; six semaines pour statuer en première instance ; six semaines pour traiter un éventuel recours.
- **de concentrer les juridictions compétentes** pour statuer sur le fondement de la convention
- **de limiter les voies de recours** : il n'y aurait plus qu'une voie de recours et le juge serait invité à examiner si la décision ordonnant le retour doit être exécutoire par provision quand bien même son droit interne ne prévoirait pas une telle possibilité,
- **d'obliger l'Etat membre dans lequel l'enfant avait sa résidence habituelle avant son déplacement ou son non-retour illicite, à procéder à un examen minutieux de l'intérêt supérieur de l'enfant** avant qu'une décision de garde définitive, impliquant éventuellement le retour de l'enfant, ne soit rendue (ce qui implique l'obligation d'entendre l'enfant, en recourant au besoin à des techniques telles que la vidéo conférence),
- **de favoriser la communication directe entre autorités centrales ou entre juges compétents pour apprécier les « dispositions adéquates » mises en place dans l'Etat membre vers lequel le retour de l'enfant doit être ordonné.**
- s'il existe un risque que l'enfant soit exposé à un grave danger ou se retrouve dans une situation intolérable en cas de renvoi dans le pays de résidence habituelle, de **prévoir la possibilité pour les juridictions de l'Etat membre de refuge, d'ordonner des mesures de protection d'urgence pouvant également, le cas échéant, « voyager avec l'enfant »** dans l'Etat de sa résidence habituelle lorsqu'une décision définitive sur le fond doit être prise : ces mesures seraient reconnues de plein droit dans cet Etat et cesseraient de s'appliquer dès que ses juridictions auraient pris les dispositions nécessaires (par exemple sur le droit de visite du parent auteur de l'enlèvement).

Dans leur ensemble, les juridictions nationales, parfois après quelques hésitations ont compris la philosophie de la convention et du Règlement et veillent à une stricte application de leurs mécanismes. Tel est notamment le cas des juridictions françaises. Chargée d'assurer l'interprétation commune du Règlement, la CJUE leur prête également la main.

FUGUE
ENLÈVEMENT PARENTAL
DISPARITION D'ENFANT

Appel gratuit

116 000

Écoute, soutien
et accompagnement
des familles

CFPE*
ENFANTS DISPARUS
116 000

Missing
Children
Europe

www.116000enfantsdisparus.fr

FONDATION
POUR
L'ENFANCE

Au-delà des textes, le système mis en place ne peut fonctionner que si est assurée une bonne coopération entre l'ensemble des acteurs chargés de la lutte contre les enlèvements.

B. L'APPROFONDISSEMENT DE LA COOPÉRATION ENTRE LES ACTEURS

A ce titre, il importe :

- de souligner le rôle essentiel joué par les autorités centrales, « moteur » de la coopération internationale
- d'insister sur la nécessité de former les juges chargés de mettre en œuvre les instruments internationaux et de favoriser les contacts entre eux, tant il est vrai que se comprendre et se connaître permet de dépasser les réticences et la méfiance qui sont souvent liées à l'ignorance ou aux préjugés,
- de permettre, à tous les stades du processus, la mise en place de processus de médiation
- de développer les liens entre tous ceux qui, autorités centrales, juges, avocats, policiers, travailleurs sociaux, médiateurs, associations etc., interviennent dans le cadre du retour de l'enfant ou accompagnent celui-ci.

Assurément, le grand mérite de ce colloque est justement de permettre aux acteurs de la protection de se retrouver pour œuvrer ensemble dans l'intérêt de l'enfant.

Après avoir partagé la même approche (Cour EDH, 6 déc. 2007, *Maumousseau et Washington c. France*, n°39388/05), la Cour EDH a paru remettre en cause le principe même du retour immédiat fondé sur une appréciation *in abstracto* de l'intérêt de l'enfant, en demandant aux Etats d'apprécier *in concreto* si une mesure de retour immédiat est conforme ou non à l'intérêt supérieur de l'enfant (*Neulinger et Shuruk c. Suisse*, 6 juillet 2010, n°41615/07, X. c. *Lettonie*, 26 novembre 2013, n°27785/09). Face aux critiques, la Cour a souhaité « clarifier » sa position: elle a rétabli l'harmonie avec les règles de la Convention de La Haye, et à travers elles, avec celles du droit de l'Union (X. c. *Lettonie* (Gr. ch.), 26 nov. 2013, req. n°27853/09: selon elle, « *l'on peut parvenir à une interprétation harmonieuse de la Convention européenne et de la convention de la Haye (...) sous réserve que les deux conditions suivantes soient réunies. Premièrement, les éléments susceptibles de constituer une exception au retour immédiat de l'enfant en application des articles 12, 13 et 20 de la Convention de La Haye, notamment lorsqu'ils sont invoqués par l'une des parties, soient réellement pris en compte par le juge requis. Ce dernier doit dès lors rendre une décision suffisamment motivée sur ce point, afin de permettre à la Cour de s'assurer que ces questions ont bien fait l'objet d'un examen effectif. Deuxièmement, ces éléments doivent être appréciés à la lumière de l'art. 8 de la Convention* »).

UNE DECISION ESSENTIELLE POUR L'AVENIR DE LA PROFESSION.

L'ARRÊT DU 9 MARS 2017 DE LA COUR DE JUSTICE DE L'UNION EUROPEENNE



Alain FOURNIER

Conservateur des hypothèques honoraire
Membre du comité de direction de JN

A l'heure où de nouvelles générations de notaires s'engagent dans la profession, en particulier en application des dispositions relatives aux conditions d'exercice des professions juridiques réglementées de la loi du 6 août 2015 dite MACRON, il ne paraît pas inutile de rappeler dans le présent numéro de cette revue, l'avancée importante que constitue l'arrêt du 9 mars 2017 de la juridiction européenne pour l'avenir de la profession.

Cette décision en effet, (CJUE arrêt C-342-15 du 9 mars 2017, Piringer) en reconnaissant la spécificité de l'activité notariale et de l'acte authentique, semble de nature à mettre un terme à la polémique qui était née sur l'ouverture à d'autres professionnels du droit des missions touchant au droit de propriété immobilier par l'Etat français.

Rendue sur une demande préjudicielle introduite par la Cour suprême d'Autriche, sur l'interprétation des dispositions du droit de l'Union (directive CEE du 22 mars 1977, tendant à faciliter l'exercice effectif de la libre prestation de services par les avocats et article 56 TFUE⁽¹⁾), on remarquera que cette décision comporte dans son considérant les observations des gouvernements allemand, espagnol, français, letton, luxembourgeois, polonais, slovène et de la Commission européenne.

La demande a été présentée dans le cadre d'un litige opposant une ressortissante autrichienne (Mme Piringer) au tribunal de district de FREISTADT (Autriche), au sujet du refus opposé par ce dernier de procéder à l'inscription au livre foncier autrichien d'un projet de vente d'un bien immobilier. La signature de la venderesse avait été authentifiée par un avocat tchèque conformément au droit tchèque, mais pas au droit autrichien (CBG⁽²⁾) qui requiert l'authentification par un tribunal ou un **notaire**.

Sans entrer dans l'exposé précis du droit de l'Union applicable au litige, fait par la Cour, ni dans celui de la procédure, on se bornera ici à présenter sommairement les réponses données aux deux questions préjudicielles posées, puis le contenu ainsi motivé de la décision.

• 1. Sur la première question, la juridiction de renvoi (Oberster gerichtshof, Cour suprême d'Autriche) qui a sursis à statuer, demande en substance, si l'article 1^o de la directive

77/249 doit être interprétée en ce sens qu'il s'oppose à une réglementation d'un Etat membre qui réserve aux notaires, l'authentification des signatures apposées sur les documents nécessaires à la création ou au transfert de droits réels immobiliers. Elle exclut, de ce fait, la possibilité de reconnaître dans cet Etat membre une telle authentification effectuée par un avocat dans un autre Etat membre.

L'analyse faite par la Cour de la notion « d'activité d'avocat », du régime « de la libre prestation de services » et de la disposition de la directive autorisant la dérogation à cette libre prestation à des catégories déterminées d'avocat, conduit la Cour à répondre à la première question que la disposition en cause de la directive, doit être interprétée en ce sens qu'elle ne s'applique pas à une réglementation d'un Etat qui réserve aux notaires l'authentification des signatures apposées sur les documents nécessaires à la création ou au transfert de droits réels immobiliers. Elle exclut, de ce fait, la possibilité de reconnaître dans cet Etat une telle authentification effectuée par un avocat établi dans un autre Etat membre.

• 2. Sur la seconde question, la juridiction de renvoi demande, en substance, si l'article 56 TFUE doit être interprété en ce sens qu'il s'oppose aussi à un Etat membre qui réserve aux notaires l'authentification des signatures évoquées dans la première question, laquelle exige, non seulement l'élimination de toute discrimination à l'encontre des prestataires de services établis dans un autre Etat membre, mais également la suppression de toute restriction, lorsqu'elle est de nature à prohiber, à gêner ou à rendre moins attrayantes les activités du prestataire établi dans un autre Etat membre où il fournit légalement des services similaires.

La Cour estime que la réserve de compétence en faveur des notaires ne constitue pas une mesure discriminatoire et le fait que **les activités notariales poursuivent des objectifs d'intérêt général**, qui visent, notamment, à garantir la légalité et la sécurité juridique des actes conclus entre particuliers, constitue une raison impérieuse d'intérêt général qui permet de justifier d'éventuelles restrictions au TFUE, pour autant que ces restrictions permettent d'atteindre lesdits objectifs et sont nécessaires à cette fin.

S'agissant de vérifier si la mesure en cause satisfait à l'exigence de proportionnalité, le fait de réserver les activités liées à l'authenticité des actes précités à une catégorie particulière

(1) TFUE: Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne dit « Traité de Rome » de 1957

(2) GBG: Loi fédérale autrichienne sur le livre foncier dans sa version BGBl 2015

de professionnels, à laquelle s'attache une confiance publique et sur laquelle l'Etat membre concerné exerce *un contrôle particulier*, constitue une mesure appropriée pour atteindre les objectifs de **bon fonctionnement du livre foncier**³.

Il s'en suit qu'il y a lieu de répondre à la seconde question que l'article 56 TFUE doit être interprété en ce sens qu'il ne s'oppose pas à une réglementation d'un Etat membre, qui réserve aux notaires l'authentification des signatures visée dans l'arrêt en cause.

La Cour relève en outre que l'activité des avocats consistant à authentifier des signatures apposées sur des actes **n'est pas comparable à l'activité d'authenticité effectuée par les notaires** et que des dispositions plus strictes régissent le régime des authentications.

A cet égard, selon le gouvernement tchèque, il ressort clairement de la jurisprudence de la Cour suprême tchèque que la mention d'authentification d'une signature par un avocat tchèque, ne constitue pas un acte authentique et, en cas de litige, n'aura pas la même force probante que l'authentification faite par un notaire.

En conclusion, pour tous ces motifs, cette décision du 9 mars 2017 de la Cour (5^e chambre) reconnaît la spécificité du notaire dans ses missions de partenaire privilégié de la publicité foncière et de détenteur du sceau de l'Etat aux fins d'authentification, dès lors que ni la Directive ni le Traité ne s'opposent à une réserve de compétence au profit de ce professionnel du droit⁴.

Alain FOURNIER

Conservateur des hypothèques honoraire
Membre du comité de direction de JN

(3) Raisonant sur l'exemple du livre foncier, tel que le livre foncier autrichien, la Cour relève qu'il revêt, surtout dans certains Etats membres connaissant un notariat de type latin, une importance décisive, notamment dans le cadre immobilier.

(4) Pour quelques réflexions plus fondamentales sur la perception des notaires qui est celle de l'Union Européenne, V. Cyril Nourissat, le notaire n'est pas une juridiction au sens des règlements européens de coopération judiciaire civile, JCP N 2017 n°21,1184.



LE NOTARIAT À L'HONNEUR

Interview de Lionel GALLIEZ

Notaire à PARIS

Me GALLIEZ, vous êtes actuellement Notaire à Paris, mais vous ne l'avez pas toujours été dans la capitale, pouvez-vous nous en dire plus ?

Oui, en fait j'ai commencé ma carrière dans une étude en Dordogne, une étude rurale, où j'étais notaire généraliste : j'ai trouvé que c'était une bonne manière d'entrer dans cette profession, car c'est un notariat très varié. Evidemment, on est obligé de tout faire, et on ne peut pas réellement se spécialiser. Mais j'y ai découvert un sens du contact avec la clientèle, une vraie proximité, et qui continue, du moins je l'espère, à m'inspirer toujours au quotidien aujourd'hui à Paris. J'ai essayé de garder ce contact très personnel avec mes clients.

Vous avez présidé le 28^{ème} congrès de l'Union Internationale du Notariat Latin (UINL) en 2016, quel est aujourd'hui votre mission au sein de cet organisme ?

Au sein de l'UINL je fais partie de l'équipe des conseillers généraux, qui représente le notariat français coordonné par Laurent DEJOIE qui préside notre délégation. Et, au sein des instances de l'Union, j'ai la responsabilité plus particulière de diriger et d'animer un groupe de travail consacré aux relations avec les organisations internationales. Pour vous donner deux exemples des actions de ce groupe de travail :

- Nous coordonnons la réponse des notariats membres de l'Union à la Banque Mondiale s'agissant du questionnaire pour le rapport « Doing Business » et nous avons des contacts très réguliers : nous rencontrons au moins deux fois par an l'équipe au sein de la Banque Mondiale qui rédige le rapport « Doing Business ».
- Nous avons un accord de coopération, c'est le premier accord que nous ayons signé en janvier 2016 à Rome avec l'agence des Nations Unies chargée de l'agriculture et de

« [...] il ne faut jamais cesser d'apprendre : il faut accepter de rester un étudiant pendant toute sa carrière, constamment renouveler, actualiser ses connaissances. S'il y a un message : ne jamais cesser d'apprendre, rester constamment un étudiant. »

l'alimentation (la FAO) qui depuis de nombreuses années (depuis 2010) a un programme pour normaliser, harmoniser les législations foncières. Et nous avons eu la chance d'être présents dès le début de ce programme dans le comité d'experts qui a rédigé un document cadre pour les Nations Unies sur la manière de bien rédiger une loi foncière pour qu'elle prenne en compte tous les intérêts en présence.

Le MJN a eu le plaisir d'être invité le 12 septembre dernier pour la cérémonie au cours de laquelle il vous a été remis les insignes de Chevalier de l'Ordre du Mérite. Votre parcours est atypique et est un exemple pour nos jeunes notaires arrivant dans la profession. Pouvez-vous nous relater votre parcours ?

En fait j'ai eu un très, très, simple principe: lorsque la profession (qui donne beaucoup et que l'on découvre quand on essaie d'y trouver sa place) m'a sollicité pour des missions (à l'étranger dans le cadre international, également au sein d'un congrès international, mais aussi au niveau national tant au sein d'une équipe de congrès que pour un mandat de chambre en Dordogne ou à la présidence du Comité Technique de ma Cour d'Appel) j'ai eu un seul principe: lorsqu'on me demandait de faire quelque chose, c'était d'accepter, de ne pas me défilier, et de le faire le mieux possible. Je n'ai eu que cette ligne directrice et je pense que c'est cela qui m'a mené, d'étape en étape, à faire des choses de plus en plus intéressantes, et malgré la difficulté à concilier la charge de travail d'une étude et les obligations qu'imposent ces différents mandats ou missions, j'ai toujours essayé de me partager de manière équilibrée, pour tout faire du mieux possible, sans jamais, bien évidemment, oublier mon Etude, ma famille. Donc il y a une recherche d'équilibre mais aussi le souci de bien faire.

Auriez-vous un message à adresser à ceux qui rejoignent ou veulent rejoindre notre profession ?

D'abord, la conviction que j'ai, après 18 ans d'exercice: c'est une vraie chance d'exercer cette belle profession, parce qu'elle nous donne un poste d'observation sur la société, qui est réellement unique, et qui, pour celui qui veut bien faire son métier, est très enrichissante. C'est un rôle de confiance, donc il y a une attente très forte de la part de nos clients, et je pense que pour répondre à cette attente très forte, il faut accepter un degré d'exigence très élevé à plusieurs points de vue:

- **Au sens de sa formation**, il ne faut jamais cesser d'apprendre: il faut accepter de rester un étudiant pendant toute sa carrière, constamment renouveler, actualiser ses connaissances. S'il y a un message: **ne jamais cesser d'apprendre**, rester constamment un étudiant.

- C'est **une profession qui est forte parce qu'elle est unie, disciplinée, bien organisée**, et donc cette force on en profite lorsqu'on exerce, même de manière isolée, dans une petite étude rurale (cela j'ai pu le ressentir). Mais cette force n'existe que parce qu'il y a, parmi nous, des notaires qui acceptent de consacrer du temps, à, justement, tout ce qui est collectif. Moi qui suis né dans une région qui est une terre de rugby, cela a un vrai sens pour moi, le travail d'équipe. Et donc si l'on veut profiter de cette force, il faut accepter de donner: de donner du temps et des efforts à nos instances ou à des mouvements tels que le vôtre, à tout ce qui nous permet d'agir de manière concertée et en équipe.

C'est vrai pour le notaire individuel, comme pour le notaire en association, on n'est rien sans son équipe.

Propos recueillis par Madeleine GRUZON
Vice-Présidente du MJN

NOS REMERCIEMENTS CHALEUREUX AUX FIDÈLES PARTENAIRES DU MJN





Caisse
des Dépôts



CONSEIL SUPÉRIEUR
DU NOTARIAT

ELAN - CDC

*Cette revue a été réalisée
avec la participation
d'ELAN-CDC*

*Association de partenariat
entre le Conseil supérieur du notariat
et la Caisse des Dépôts*





1^{ÈRE} BANQUE DES PROS*

Vous aussi faites-nous confiance,
rencontrons-nous.

Rendez-vous sur credit-agricole.fr

* En termes de pénétration commerciale. Source : Étude PEPITES – CSA – juin 2016

