



L'international, le nouveau quotidien des études notariales

Avec le développement des couples et des familles binationaux, l'émergence d'une génération de travailleurs expatriés, particulièrement en Europe, ainsi que la croissance des investissements immobiliers à l'international, les dossiers transfrontaliers sont et seront toujours plus nombreux. Pourtant, de nombreux offices notariaux ont encore des difficultés à se saisir de ces thématiques, à la fois pour des raisons linguistiques, mais également parce qu'ils méconnaissent souvent les ressources disponibles pour se faire aider dans la résolution de tels cas.

« Dans notre étude semi-rurale, indique Guillaume Lévêque, nous sommes passés d'un ou deux dossiers tous les ans à une pratique presque quotidienne ». Et dans chaque partie du territoire, de manière à chaque fois spécifique, les enjeux internationaux sont en hausse : « Vers chez nous, en vallée de Loire, souligne Frédéric Varin, beaucoup d'Anglais sont venus s'installer ; quand ils achètent, quand ils vendent, quand ils se marient, quand ils divorcent, quand ils décèdent, ils ont besoin d'un notaire ». Il peut s'agir aussi de Français possédant des propriétés et des comptes à l'étranger, pour lesquels, lors des successions, il faut régler des questions de droit international.

La tendance est donc forte, et ne va pas ralentir. On aurait pu ainsi croire que le Brexit allait réduire les dossiers transnationaux ; mais, s'il a bien diminué le nombre d'acquisitions de la part des Britanniques, il donne lieu en parallèle à une hausse des demandes dans d'autres domaines : « la crainte que les frontières se referment, souligne Guillaume Lévêque, incite à clarifier des situations ; ne sachant pas ce qu'il va advenir de l'évolu-

tion des réglementations de chaque côté de la Manche, beaucoup de nos clients choisissent de contractualiser – à travers des contrats de mariage, des déclarations de loi applicable, des *professio juris* – plutôt que de s'assujettir à des systèmes légaux qui ne correspondraient pas tout à fait à leur façon de voir ».

Un autre secteur d'activité transnationale en plein développement concerne la gestion des patrimoines transfrontaliers. Les clientèles locales d'origine étrangère ont longtemps eu l'habitude de gérer de manière cloisonnée leurs deux patrimoines, celui en France et celui dans leur pays d'origine. Elles sont désormais en train de changer leur approche : « Nos clients, précise Guillaume Lévêque, acceptent de plus en plus de s'ouvrir sur les biens qu'ils possèdent dans leur pays d'origine, et conçoivent l'ensemble comme une entité globale pour laquelle il faut envisager des solutions globales ». De la même manière, les populations de Français expatriés à l'étranger manifestent un besoin croissant de services pour la gestion locative ou pour leurs déclarations de revenus.

Une dimension centrale de ces dynamiques tient au travail de pédagogie qu'il faut mettre en place auprès des clients pour qu'ils anticipent les questions : « *Notre démarche a été initiée il y a plusieurs années sur ces thématiques internationales, continue Guillaume Lévêque, et commence à porter ses fruits ; les clients viennent nous voir non plus pour résoudre un problème mais pour anticiper* ». De nombreuses institutions contribuent également à cette évolution des mentalités, tels que les Chambres des Notaires ou le Conseil Supérieur qui organisent des réunions sur ces problématiques transnationales en partenariat avec les Maisons de l'Europe, les ambassades et les consulats : « *Nous répondons, explique Frédéric Varin, à toutes les questions que se posent les clients : mon contrat de mariage est-il toujours valable alors que j'habite aux États-Unis ? ma donation entre époux faite en France va-t-elle fonctionner en Italie ? quelles sont les conséquences du trust que j'ai créé en Australie avec un immeuble français ?* ».

Les besoins des entreprises constituent une autre source de dossiers internationaux. Pour beaucoup d'études, cela implique néanmoins de modifier leurs habitudes pour aller démarcher les entreprises de leur territoire. « *Nous sommes allés solliciter des entreprises locales, indique Adélaïde Isambert, qui pouvaient être en demande d'accompagnement juridique et fiscal de leurs cadres en expatriation ou en impatriation. Elles nous ont exposé leur besoin de bénéficier d'un conseil global sur ces problématiques et nous avons ainsi développé une offre pour répondre à leurs demandes et être identifiés comme les interlocuteurs susceptibles de guider leur personnel dans ces situations* ».

Le champ des possibilités est donc très vaste dans ce domaine des dossiers internationaux, et pourtant, nombreux sont les notaires français qui se sentent encore en difficulté face à ce type de problématiques. Les praticiens se doivent donc d'acquérir la compétence requise pour apporter les bonnes réponses à leurs clients : « *On ne s'improvise pas expert dans cette matière sans avoir fait le travail nécessaire, indique Frédéric Varin, il faut se former et savoir*

s'adapter aux évolutions que la mondialisation impose à notre métier ».

Une autre barrière importante est celle de la langue, et, selon Frédéric Varin, « *être capable de réaliser un certain nombre de prestations linguistiques, comme de lire un avant-contrat ou un acte en langue étrangère, constitue un atout ; de même, certains clients, alors même qu'ils parlent français, préféreront converser dans leur langue natale, car ils sont alors plus à l'aise* ».

Une troisième difficulté tient au fait qu'il est très utile, voire parfois indispensable, de se mettre en relation avec un notaire ou un juriste d'un pays étranger, car le droit international privé est une discipline en constante évolution : « *Je sors justement d'une conférence téléphonique avec un confrère suisse, explique Cédric Daugan, pour le dossier d'une succession française avec des biens en Suisse, j'ai dû le contacter pour être sûr de la fiscalité suisse car la convention fiscale franco-suisse sur les successions a été abrogée en 2015* ».

Quelles sont les ressources dont disposent les notaires pour surmonter ces enjeux ? La première est bien évidemment la formation. Beaucoup de notaires en pointe sur les dossiers transnationaux ont réalisé des mémoires sur le sujet, suivi des masters spécialisés, des DU, des doubles cursus associant droit français et droit d'un autre pays, ou encore des formations organisées par l'INAFON ou par les Chambres. Les occasions de développer son expertise sont multiples, à l'image des séminaires organisés par le CNUE sur les règlements européens, ou encore lors du Congrès notarial de Bruxelles, ou de celui organisé en octobre à Porto par le MJN, qui portent tous deux sur cette thématique. Pour autant, la diversité des dossiers et les évolutions des droits nationaux sont telles que les meilleures formations offrent avant tout une démarche permettant d'appréhender les problématiques en jeu, de manière à savoir se poser les bonnes questions pour résoudre les nouveaux cas.

Sur la question des compétences linguistiques, les réponses sont multiples. Il y a ceux qui ont réalisé des stages universitaires à l'étranger, ceux qui y ont exercé, ceux qui sont bilingues pour des raisons familiales ; quand les thématiques transnationales sont intégrées à la stratégie de développement de l'étude, il est fréquent que le bilinguisme devienne un critère de sélection pour les recrutements : « *Dans les discussions du quotidien, dans l'avancement et le traitement des dossiers, indique Guillaume Lévêque, la compétence linguistique de notre nouveau collaborateur a permis de fluidifier le traitement de ces dossiers-là et d'en accroître le nombre* ». Il ne s'agit d'ailleurs pas seulement des notaires, mais de tous les collaborateurs : « *Nos Clercs, précise Frédéric Varin, peuvent échanger en anglais par mail et par téléphone, et les secrétaires peuvent répondre au téléphone en anglais* ». Bien sûr, il n'est pas envisageable de pouvoir répondre aux demandes dans toutes les langues qui peuvent se présenter, mais chaque étude, en fonction des populations qu'elle est susceptible de toucher, gagnerait à se doter de compétences en droit international et en langues étrangères.

Pour faciliter le traitement des dossiers européens, le CNUE a développé plusieurs

outils fort utiles que nombre de notaires méconnaissent encore. Le premier d'entre eux, la plateforme EU Fides, a été conçue pour le traitement des dossiers immobiliers transfrontaliers, et a ensuite été étendue aux dossiers de succession et de droit des sociétés. En outre, l'Arert interconnecte les fichiers des testaments de plusieurs pays. « *Un notaire français, dont le client a vécu en Belgique, peut ainsi interroger les fichiers dans ce pays pour vérifier s'il n'y a pas de testament chez un notaire belge* », explique son président Pierre-Luc Vogel. Le CNUE a également mis en place les corollaires indispensables de ces plates-formes, à savoir, un annuaire notarial européen, ainsi qu'un système de visioconférence qui permettra de sécuriser les échanges transfrontaliers.

Le Cridon constitue une autre ressource essentielle pour éclairer des dossiers souvent complexes, « *et cela devrait être le premier réflexe*, continue Pierre-Luc Vogel, *de tout notaire aux prises avec une difficulté dans un dossier transfrontalier, juste après, bien sûr, la consultation de la plateforme internet du CNUE* ». C'est d'autant plus vrai que les règlements, tant nationaux qu'européens, sont si variés et changeants qu'il n'est pas possible de se tenir informé sur tous les sujets.

Une dernière ressource trop peu utilisée est le réseau des consulats et ambassades. Ils sont tout d'abord d'une grande aide pour trouver des correspondants locaux reconnus, particulièrement hors Europe, mais ils sont également de bon conseil en ce qui concerne l'état des législations et des usages locaux : « *Nous avons, raconte Adélaïde Isambert, un dossier avec un couple franco-portugais qui souhaitait faire reconnaître au Portugal son divorce par consentement mutuel sans juge réalisé en France ; or, si celui-ci était en théorie devenu recevable, les consulats des deux pays nous ont mis en garde sur le fait que les transcriptions étaient bloquées depuis un an ; nous avons donc pu opportunément conseiller à nos clients de passer à un autre type de divorce qui allait prendre deux-trois mois de plus, mais ils auraient alors la certitude d'être reconnus au Portugal comme réellement divorcés* ».