



Lyon
3 septembre 2013

Dans le cadre du stage
Futur notaire

*Une autre idée
du notariat*

2014-3

**Le Mouvement Jeune Notariat
vous propose le**

2^e Forum de l'installation

Challenge

SOLUTION

Défi



Les clés d'une installation réussie

Le bon sens a de l'avenir

Professionnels

Un coup dur pour votre entreprise ne devrait jamais l'être pour vous et votre famille.

- Évaluer vos risques
- Assurer votre activité
- Vous protéger
- Protéger votre famille

Le contrat d'assurance Multirisque Professionnelle et les contrats d'assurances dommages sont assurés par Pacifica, compagnie d'assurance dommages, filiale de Crédit Agricole Assurances, entreprise régie par le Code des assurances, S.A. au capital entièrement libéré de 249 194 476 €. Siège social : 8-10, boulevard de Vaugirard, 75724 Paris Cedex 15. 352 358 865 RCS Paris. Evénements garantis et conditions indiqués au contrat. Les contrats d'assurance de personnes sont assurés par Predica, compagnie d'assurance de personnes, filiale de Crédit Agricole Assurances, entreprise régie par le Code des assurances, S.A. au capital entièrement libéré de 960 745 065 €. Siège social : 50/56, rue de la Procession, 75015 Paris - SIREN 334 028 123 RCS Paris. Ces contrats sont distribués par votre Caisse régionale de Crédit Agricole, immatriculée auprès de l'ORIAS en qualité de courtier. Les mentions de courtier en assurances de votre Caisse sont à votre disposition sur www.mentionscourtier.credit-agricole.fr ou dans votre agence Crédit Agricole. Document à caractère publicitaire et non contractuel.

Soyons unis et solidaires !

Notre 110^e Congrès national nous a offert un moment de répit bienvenu dans cette année difficile. L'escale marseillaise a été, pour beaucoup d'entre nous, une parenthèse appréciée, tant par la qualité des échanges intellectuels que par la convivialité rencontrée avec nos confrères et nos fidèles partenaires.

Mais, le répit fut de courte durée. A notre retour dans nos offices, nous avons retrouvé les difficultés que nous avions laissées : ralentissement de l'activité économique et du marché immobilier, adaptation de notre pratique aux dernières réformes, etc. Et comme si cela ne suffisait pas, voilà que les attaques contre notre profession reprennent de plus belle.

Après les propositions du CNB sur la Justice du XXI^e siècle, après la remise en cause de notre tarif par les services de Bercy, c'est l'existence même de notre profession qui vient d'être contestée par le ministre de l'Economie, Monsieur Arnaud Montebourg, dans son discours du 10 juillet sur le redressement économique de la France.



« Une loi innovante sur l'économie sociale et solidaire » ? Cette philosophie est nôtre depuis toujours. L'application de notre tarif, qui nécessite peut-être, à la marge, quelques ajustements, la met en œuvre tous les jours, nous permettant de fournir à chacun, quelle que soit sa fortune, sa formation, sa profession, la même qualité de service et le même accès au droit. Notre statut d'officier public et de collecteur d'impôt nous place en première ligne dans la mise en œuvre des politiques fiscales voulues par le législateur.

« La bataille des modernes contre les anciens, la bataille de l'audace contre le conformisme, la bataille contre les révolutionnaires du statu quo » ? Nous avons résolument choisi le parti des modernes, en nous investissant fortement dans Télé@ctes et toutes les procédures dématérialisées d'échanges avec les services de l'Etat ou des collectivités. Le parti de l'audace, en étant la première profession à soutenir l'acte électronique, dès le début des années 2000, et en prenant, seulement 10 ans après l'entrée en vigueur des décrets d'application, un engagement chiffré sur le nombre d'actes authentiques électroniques reçus dans l'ensemble des études.

« Des professions protégées par des monopoles » ? Notre monopole, celui de l'authenticité, ne nous protège pas. Il protège nos concitoyens en leur offrant la garantie d'un acte inattaquable et exécutoire, pourvu de la meilleure sécurité juridique possible.

« Une loi de croissance et de pouvoir d'achat » ? L'organisation actuelle de la profession nous permet d'assurer, sur l'ensemble du territoire, un service public gratuit et désintéressé pour tous les ménages français.

MOUVEMENT JEUNE NOTARIAT

73, boulevard Malesherbes - 75008 PARIS
Tél. 01 45 22 19 74 / Fax 01 45 22 19 72
Mobile : 06 17 28 17 63
Email : info@mjn.fr - Web : www.mjn.fr

Directeur de la publication : Martine AMSELLAM-ZAOUI
Rédacteur en Chef : Madeleine GRUZON
Co-Rédacteur en Chef : Stéphane BERRE
Virginie DUBREUIL
Coordinatrice / Fichier : Marie-Hélène FREMOND
Photos : Madeleine GRUZON - Serge AYALA
Impression : Imprimerie MAURY (45)
Dépôt légal à parution / ISSN 0983 - 7698

Etre notaire, c'est avoir suivi une formation longue et exigeante ; c'est suivre une éthique et une déontologie strictes ; c'est être exemplaire dans notre conduite quotidienne.

Tout cela souligne l'importance d'une valeur essentielle à mes yeux et que j'ai souvent évoquée ici : la solidarité. Entre nous et à l'égard de nos futurs confrères et consoeurs.

Martine AMSELLAM ZAOUI
Présidente du MJN

L'éditorial de notre précédente revue reprend des propos de notre confrère Alain Moreau, publiés in Les "Petites Affiches" 28 juin 1993, « L'histoire de l'authenticité », n° 77. Une erreur de composition ne nous a pas permis de le citer dans la revue 2014-2. La Présidente et la rédaction présentent à l'auteur leurs excuses pour cette erreur et l'assurent de leur parfaite considération.

ADHÉSION AU MOUVEMENT JEUNE NOTARIAT

Vos coordonnées :

Nom : Prénom :

Adresse :
.....

Tél. : Fax : Mobile :

Né(e) le : Email : @



Très utile, merci de nous la communiquer très lisiblement

Cochez l'option qui vous correspond :

- | | | | |
|--|-------|--|------|
| ☐ Notaire | 195 € | ☐ Collaborateur d'étude | 60 € |
| ☐ Notaire Salarié | 120 € | ☐ Etudiant | 30 € |
| ☐ Notaire Assistant | 65 € | ☐ Retraité | 80 € |
| ☐ 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 banque	00001 guichet	0000070063E compte	24 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 Malesherbes - 75008 PARIS

Téléphone : 01 45 22 19 74 - Fax : 01 45 22 19 72 - Mobile : 06 17 28 17 63

Email : info@mjn.fr - Web : www.mjn.fr

Contactez-nous <<<



Marie-Hélène FREMOND, Mouvement Jeune Notariat
Tél. : 01 45 22 19 74 - Mobile : 06 17 28 17 63
Email : info@mjn.fr - www.mjn.fr
73 boulevard Malesherbes - 75008 PARIS

La régionalisation toujours en action !

Le Mouvement Jeune Notariat poursuit son travail de régionalisation. Le Rhône et l'Isère sont aujourd'hui désormais dans une dynamique de développement de ce rayonnement.

Ainsi le Rhône, sous l'impulsion de notre Présidente Martine AMSELLAM-ZAOUI, vient de lancer les petits-déjeuners du notariat qui ont été mis en place depuis quelques années en Isère.

Le département alpin poursuit, quant à lui, sur sa lancée, en réalisant deux opérations successives d'importance :

- Tout d'abord, une équipe (entre 20 et 40 personnes suivant les réunions) de notaires, collaborateurs et étudiants se réunit tous les 3 mois afin de réfléchir ensemble aux propositions à faire pour la profession et aux actions qu'il est nécessaire de mettre en place pour l'avenir.

Des jeunes et des moins jeunes mettent en commun leur savoir-faire et leur enthousiasme afin de suggérer, pour cette profession qui les passionne, des solutions, des évolutions et de nouvelles orientations.

Un certain nombre d'entre elles ont déjà pris forme et feront l'objet d'une présentation officielle au comité de direction du Mouvement avant d'être transmise à la chancellerie et au CSN.

La dernière réunion qui s'est tenue à Grenoble à la fin du printemps, voyait également la Haute-Savoie représentée, avec la ferme intention de développer une antenne savoyarde regroupant les départements de Savoie/Haute-Savoie. Le défi est lancé.

La deuxième action a concerné la promulgation de la loi ALUR.

A l'initiative de la chambre de l'Isère et du Mouvement Jeune Notariat et en partenariat avec le CFPN de Lyon, une journée consacrée à la loi ALUR et aux aspects liés à la copropriété a été mise en place.

Au cours de la matinée, la chambre de commerce et d'industrie de VILLEFONTAINE a accueillie quelques 145 personnes (notaires et collaborateurs) du Nord Isère, tandis que, l'après-midi, nous avons donné rendez-vous aux notaires et collaborateurs de Grenoble et sa périphérie dans les locaux de la chambre, où, près de 160 personnes ont découvert les arcanes de la loi ALUR.

Frédéric COHET de l'Université Pierre Mendès France et Nicolas NICOLAIDES ont animé cette journée et ont tenté de répondre aux nombreuses questions soulevées par l'assistance.

Une bien belle réussite pour notre mouvement qui a montré, une nouvelle fois, son envie de faire avancer la profession, notaires et collaborateurs ensemble autour d'une actualité juridique toujours pléthorique.

Nicolas NICOLAIDES
Notaire à GRENOBLE



Deuxième édition du Forum de l'installation

Le 2^e Forum de l'installation aura lieu à Lyon le mercredi 3 septembre 2014 à l'issue de la deuxième journée du stage Futur Notaire.



Après le succès de l'édition 2014, le Forum de l'installation retrouve la Cité internationale de Lyon avec la même ambition : aider les quelque 180 participants au stage Futur Notaire à réussir le défi que représente souvent l'installation.

Conçue dans un esprit convivial et organisée avec le soutien du Conseil supérieur du Notariat, cette session d'information et d'échanges témoigne de la cohésion de notre profession et la solidarité qui l'anime.

Les interventions ont été conçues pour s'adresser à chacun des futurs notaires, qu'il soit créateur, repreneur d'étude individuelle, ou bien encore candidat à l'association. Les thèmes développés seront notamment la procédure de nomination, les aspects comptables et financiers, la gestion et l'organisation interne de l'office.

Vous avez une question à poser aux intervenants ? Envoyez-la nous dès à présent par courriel :

forum.installation@mjn.fr



Les 3 clés d'une installation réussie

Vous sentez désorientés face au défi juridique, pratique, et humain, que constitue l'installation ?
Comment organiser et synthétiser les informations qui vous ont été communiquées ?

Le Forum de l'installation est pour vous !

Que vous soyez étudiant individuel ou bien encore candidat à l'association, vous y trouverez toutes les clés pour réussir votre installation de manière sereine et efficace.
Intervenant : Mme Amsellam-Zaoui, présidente du MJN, et par un représentant du Conseil supérieur du notariat

Tables rondes animées par :

droits et comptables

- ✓ Caisse des dépôts
- ✓ Fiducial
- ✓ Crédit Agricole
- ✓ GénApi

Intervention de l'Association notariale de caution (ANC)

La parole est à vous !

@ Posez dès à présent vos questions par internet :

forum.installation@mjn.fr ou depuis le site de MJN : www.mjn.fr



1. Identifier le bon interlocuteur

- ✓ Chancellerie
- ✓ Conseil supérieur du notariat
- ✓ Association pour le développement du service notarial

2. Savoir mobiliser les moyens adéquats

- ✓ Lexis Nexis SA
- ✓ Imprimerie Romefort

Conseil de Direction MJN 2014



De g. à d. (par rangée en partant du bas) : 1- Stéphane BERRE, Jacques CHARLIN, Maria BOUCHER-TAZI, Madeleine GRUZON (nommée Vice-Présidente), Martine AMSELLAM-ZAOUI, Aurélie MANGIAVILLANO, Cécile CORNELLI, Olivier JAMAR. 2 - Nicolas NICOLAÏDES, Mimouna YAKER, Annie LAMARQUE, Marie-Thérèse PRUNIER, Jean-François GIRARD, Grégory BETTA, Mélanie BESSIRON, Christian BERNARD. 3 - André VOIDE, Thomas CATANES, Alexia NALLET, Virginie DUBREUIL. 4 - Bertrand MARTIN, Catherine TRIBALAT, Jean-Michel SEGURA, Xavier LECLERC, Marie-Caroline BARRUT, Lionel FALLET, Denis-Pierre SIMON, Marie-Hélène FREMOND, Cédric DAUGAN.

Bureau			Membres	
Martine	AMSELLAM-ZAOUI	Présidente	Maxence	ALLOTO
Stéphane	BERRE	Vice-Président - Rédacteur en chef adjoint de la Revue	Jean-Robert	ANDRÉ
Cécile	CORNELLI	Chargée de mission	Sylvie	ANTOINE Rapporteur Congrès 2014
Madeleine	GRUZON	Vice-Présidente - Rédactrice en chef de la Revue	Marie-Caroline	BARRUT-DURIEUX
Nicolas	NICOLAÏDES	Président du congrès 2015 Régionalisation Président d'honneur	Mélanie	BESSIRON
André	VOIDE	Trésorier	Grégory	BETTA
Marie-Hélène	FRÉMOND	Secrétaire générale	Maria	BOUCHER-TAZI
			Thomas	CATANES
			Cédric	DAUGAN En charge du site Internet
			Virginie	DUBREUIL
			Jean-François	GIRARD
			Aliénor	GUILLAUME
			Marie	JOURDAIN
			Annie	LAMARQUE
			Xavier	LECLERC
			Bertrand	MARTIN Président congrès 2014
			Frédéric	MILAN
			Alexia	NALLET
			Yohan	PEGON
			Marie-Thérèse	PRUNIER Rapporteur général congrès 2015
			Jean-Michel	SEGURA Rapporteur général congrès 2014
			Catherine	TRIBALAT
			Mimouna	YAKER

Membres Associés		
Stéphanie	GAILLARD-SEROUGNE	Responsable « Rencontres Notariales »
Lionel	FALLET	
Aurélien	MANGIAVILLANO	
Eric	NICOLAÏ	

Présidents d'Honneur		
Denis-Pierre	SIMON	Président du congrès 2016
Christian	BERNARD	
Olivier	JAMAR	
Hugues	BAUDERE	
Jacques	CHARLIN	
Benoist	BOUSSION	

Visite au Président du Conseil Supérieur du Notariat

Le 24 juin 2014, respectant une tradition initiée par le précédent président, Me Martine AMSELLAM-ZAOUI Présidente du MOUVEMENT JEUNE NOTARIAT (MJN) a, en compagnie de Me Bertrand MARTIN, Président du 45^{ème} Congrès, et Me Madeleine GRUZON, Vice-Présidente, rendu visite à Me Jean TARRADE, Président du CONSEIL SUPERIEUR DU NOTARIAT (CSN)

Cette visite leur a permis de présenter le prochain congrès du

MJN qui se tiendra à PORTICCIO en Corse des 9 au 12 octobre 2014



avec pour thème "Notariat du 21^{ème} siècle : du statut au savoir-être", et d'échanger avec le Président du CSN, tant sur les travaux du MJN, l'université du Notariat où se tiendra cette année, le 2^{ème} Forum de l'installation, que sur les turbulences rencontrées par la profession et batailles à mener pour en défendre le statut : solidarité et union doivent donc être au rendez-vous !

Madeleine GRUZON
Notaire à MITRY MORY



En haut : Me Jean TARRADE, Président du Conseil Supérieur du Notariat avec Madeleine GRUZON, Vice-Présidente du Mouvement Jeune Notariat.

En bas : Martine AMSELLAM ZAOUI, Présidente du Mouvement Jeune Notariat avec Me TARRADE, et Bertrand MARTIN, Président du congrès MJN Corse 2014.

Réactions de nos lecteurs

La publication dans notre revue de l'interview de Me GIROUD, Notaire et Maire a suscité, de la part d'un autre confrère, la réaction que voici :

"Mes Chers Confrères,

J'ai lu avec un très grand intérêt l'interview de Claude GIROUD dans votre dernier numéro.

J'ai retrouvé dans son approche de la vie publique un peu le mien. Nommé à PONT-DE-VAUX en 1986, j'ai été élu conseiller municipal pendant un mandat puis 1er adjoint et enfin Maire de ma commune depuis les dernières élections.

Mon père a été Maire également de sa commune pendant 46 années sans discontinuer et c'est donc tout à fait naturellement à son contact que j'ai pu avoir la fibre de la vie publique, il a été également mon guide.

Bien évidemment, je ne peux qu'appuyer la teneur de ses réflexions et notamment celles relatives aux relations du Notariat et des Collectivités, notamment quant à la découverte des choses que notre vie professionnelle peuvent nous empêcher qu'appréhender.

Nous ne pouvons qu'encourager nos Confrères à s'engager également dans cette voie très enrichissante.

Votre bien dévoué Confrère"

Philippe COILLARD
Notaire

Nous attendons avec grand intérêt vos réactions...

Egalement, si vous avez d'autres cordes à votre arc... n'hésitez pas à vous faire connaître auprès de notre secrétaire générale : nous nous ferons un plaisir de vous interviewer ! (contact : info@mjn.fr).

Depuis 50 ans au service du notariat

LSN • ASSURANCES 
GRUPE BURRUS

Assureur conseil

www.lsn groupe.com

LSN ASSURANCES : Société de conseils et de courtage d'assurance. SA au Capital de 4 302 115,20 euros. Siret 388 123 069 00014. Code NAF 6622Z. N° ORIAS : 07 000 473. Siège social : 81 rue Taitbout, 75431 Paris Cedex 09. Sous le contrôle de l'ACP - Autorité de contrôle Prudentiel - 61 rue Taitbout 75009 Paris. Assurance de responsabilité civile professionnelle et garantie financière conformes au code des assurances.

Pourquoi (et comment) devenir un notaire européen ?

Le droit européen, ce n'est pas pour moi. Le DIP ? Acronyme inconnu. Le droit international privé ? Je laisse cela aux spécialistes ! Le nouveau règlement successoral européen ? J'ai vraiment beaucoup de dossiers urgents à traiter... Si vous vous reconnaissez dans ces propos, cet article est à lire d'urgence.

L'Union Européenne est, pour le notaire d'aujourd'hui, une double réalité. Une réalité de terrain, tout d'abord : un nombre croissant de ressortissants de l'Union Européenne s'installe, temporairement ou plus durablement, dans un autre Etat membre que leur Etat d'origine, et les mariages entre ressortissants d'Etats membres différents se multiplient. L'Union Européenne est également une réalité législative, qu'il est désormais impossible d'ignorer : le règlement successoral européen du 4 juillet 2012 vient, à lui seul, montrer avec éclat que le droit qu'applique le notaire d'aujourd'hui n'émane plus seulement des parlements nationaux, et que le raisonnement juridique ne peut plus se tenir que d'une perspective purement nationale.

Face à cette double réalité, le notaire français se doit de devenir un notaire européen s'il veut continuer à pouvoir clamer haut et fort « Sûrement et pour longtemps ». Le notaire est en effet investi d'une mission essentielle, dont l'acte authentique est le fer de lance : garantir la sécurité juridique. Nous avons l'instrument, mais n'oublions pas que le conseil est essentiel. Or pour conseiller ses clients, il faut identifier les problèmes, et avoir une boîte à outils de solutions. Votre client vend son appartement



car il part s'installer sous le soleil espagnol pour sa retraite ? Pensez à lui demander s'il souhaite voir la loi espagnole s'appliquer à sa succession, et parlez-lui de la profession juris (en effet, le nouveau règlement successoral européen prévoit l'application, pour les décès intervenant à compter du 17 août 2015, d'une loi unique pour le règlement de la succession, la loi de la résidence habituelle du défunt, mais il est possible de faire le choix de sa loi nationale). Le notaire européen doit être convaincu que le droit international privé n'est pas qu'un plus au service de certaines études pour capter une clientèle étrangère, mais un acquit fondamental, au même titre que le régime d'imposition des plus-values ou la dévolution successorale ab intestat.

Cela est fort beau me direz-vous, mais comment devenir un

notaire européen ? Il existe une première réponse simple : cessez d'être des notaires complexés, convaincus que le « DIP » est une matière de spécialistes, trop compliquée pour le pauvre notaire que vous êtes. Le droit international privé n'est pas un Graal inaccessible réservé à quelques initiés, c'est une matière juridique, faisant appel à quelques concepts de base (catégorie, rattachement, conflits de lois, renvoi) qu'il suffit simplement d'apprendre. Forts de cette confiance en vous, vous pourrez alors profiter pleinement des formations de l'ACENODE (Association du Centre Notarial de Droit Européen, www.acenode.eu). Retenez bien ce nom, car ce nouvel organe de la profession (créé à l'initiative du Mouvement Jeune Notariat !) a pour objectif de permettre aux notaires de s'informer et de se former pour réussir le passage à la dimension européenne. Le Centre Notarial de Droit Européen se veut une interface au service de tous les notaires de France, proposant des formations accessibles à tous sans connaissance pré-requises. L'ACENODE est là pour vous aider à devenir un notaire européen, alors à vous de jouer !

Solange Glover-Bondeau
Notaire assistant,
membre de l'ACENODE

Les bases de l'interprofessionnalité

"Les erreurs dans l'action sont causées par cette ignorance qui est de croire savoir ce que l'on ne sait pas" (Socrate).

L'art du conseil réside dans la connaissance de ses limites. Aucun client ne reprochera à son interlocuteur de ne pas savoir à la condition que ce dernier fasse les recherches nécessaires et lui réponde dans un bref délai.

Certes, cela vaut pour son domaine d'action mais qu'en est-il des questions qui dépassent notre sphère de compétence ou bien qui se trouve à cheval entre deux spécialités ou professions ?

Comme une évidence dans le monde médical, l'interprofessionnalité est l'une des clés du développement de nos études. L'autarcie doit être bannie de notre pratique.

Aucune définition de l'interprofessionnalité n'existe ; relevant davantage du bon sens que de la codification, elle s'impose de plus en plus dans notre pratique pour répon-



Jérémy DICECCA
Notaire assistant

dre à une clientèle plus mobile, plus exigeante et prête à changer de boutique au premier mail resté sans réponse. En effet, s'il est bien une attitude plébiscitée par les clients, c'est bien celle du professionnel qui, avouant ses limites, invitera le partenaire le plus qualifié sur le sujet à la table du client.

Interprofessionnalité d'exercice ou de capitalisation ?

Nous ne traiterons ici que de partenariat de matière grise en laissant de côté les questions d'association.

Nous ferons également fi des avantages évidents que l'on peut tirer de l'interprofessionnalité (complémentarité des compétences et donc optimisation du conseil, satisfaction du client, recommandation, développement de l'activité) pour nous concentrer sur le comportement à adopter et les règles à respecter.

L'interprofessionnalité attitude

Après bien des années de positionnement dominant, notre profession se bat pour espérer simplement continuer à exister. Aussi la "nouvelle génération" a pris conscience de l'intérêt du "travailler ensemble"

dans le respect le plus total de l'autre mais sans perdre son caractère de leader.

1/ L'humilité

Vous pensez peut-être que votre bonne note à la semestrialité de Droit des Affaires, votre mandat de trésorier du club de Curling et votre gestion mirifique du PEA de Madame (ou de Monsieur) font de

vous le couteau suisse du conseil auprès des chefs d'entreprises, par exemple ? Pour vous, spécialement, nous penserons à vous consacrer dans le prochain numéro une chronique intitulée "Notaire, what else ?".

Pour nous autres, nous devons avoir conscience que la connaissance sans une pratique quotidienne n'est rien, or c'est bien en cela que l'interprofessionnalité se révèle

redoutablement efficace : les intervenants sont des professionnels rompus à l'exercice de leur discipline, ses rouages et ses ficelles. Le gain en temps de traitement sera alors, pour le client, l'occasion de se pencher sereinement sur ses prochains objectifs dont la réalisation vous sera bien évidemment confiée.

2/ Le talent d'un chef d'orchestre

Le client a besoin d'être pris en main et d'être dirigé. Rien de plus détestable pour lui que d'entendre : "Allez chez votre expert-comptable et dites-lui que nous nous sommes vus et...".

Nous devons au contraire agir en trois étapes :

- analyser les besoins du client,
- identifier les partenaires nécessaires,

- les faire agir de concert,

Le client est notre soliste qui nous expose le thème à charge pour nous, avec notre équipe formée pour l'occasion, de lui assurer un accompagnement parfaitement en place, et sans fausse note, bien sûr.

3/ Une relation "gagnant-gagnant"

Sollicités par les banquiers, assureurs et conseillers en gestion de patrimoine indépendant, on y voit de prime à bord que l'intérêt pour eux de "caser" des placements à nos clients.

Or, il faut savoir que très peu de leurs clients disposent d'un véritable notaire-conseil à leurs côtés; leur "notaire de famille" étant dans la plupart des cas celui qui a reçu l'acte d'acquisition de leur rési-

dence principale sans savoir qu'ils peuvent en changer.

Aussi est-il aisé d'y entrevoir le potentiel de développement que constitue un partenariat avec d'autres professions qui deviennent de véritables apporteurs d'affaires.

Je n'aborde pas ici la question de la qualité du partenaire et, ne vous méprenez pas, je ne vous invite pas à vendre votre âme au premier assureur sans scrupule dans le seul but de faire du chiffre d'affaires.

Il s'agit d'une relation "gagnant-gagnant", je fais appel à vos services pour traiter ensemble le dossier de mon client et pensez à faire appel à moi pour vos clients orphelins du meilleur juriste qui soit.

Un contrat sur mesure

Très souvent informel, le partenariat doit reposer sur des règles claires.

Celles-ci valent, tant pour le présent, que pour l'avenir du dossier concerné.

1/ Le champ d'intervention de chacun

Pour tout ce qui relève de la sphère de compétence strictement spécifique d'un intervenant, aucune difficulté ne naîtra.

Néanmoins, les frontières entre les domaines, normalement réservés, peuvent s'avérer poreuses, notamment dans les domaines tels que le conseil au chef d'entreprise et la gestion de patrimoine. Si poreuses que l'on arrive, parfois, à des aberrations juridiques telles que le don manuel valant donation-partage couramment

pratiqué chez nos amis de la confédération du guacamole.

Il s'agit donc de délimiter, en bonne intelligence; et à l'avance, le domaine d'intervention de chacun afin d'en tirer le meilleur: la connaissance produit l'évaluation d'une société... et, bien évidemment, l'authenticité.

2/ La propriété du client

Mettons tout de suite de côté la considération selon laquelle le notaire n'a pas de clientèle ; chacun sera juge de sa compatibilité avec le monde moderne.

Le client est lié à la personne qui fait appel aux services de partenaires.

Ceci implique donc, pour ma part, qu'un conseiller en gestion de patrimoine indépendant qui aurait comme projet de rencontrer notre client pour faire un point annuel, voire des propositions commerciales, doit au préalable vous en faire part.

Cette concertation revêt d'ailleurs bien des avantages notamment pour vous puisque ce rendez-vous démontre au client qu'il est véritablement suivi dans le temps et il est l'occasion de susciter de nouveaux besoins, de réétudier la situation du client au regard de l'actualité juridique et fiscale et de sa propre actualité et enfin de déboucher sur la mise en place de solutions (par acte authentique).

Il est de notre devoir de défendre notre profession, son existence, ses fondamentaux. Néanmoins simplement survivre ne sera pas suffisant pour préserver les 48.000 emplois et 4.564 offices si nous ne travaillons pas de façon plus pro-active. Le notariat est une entreprise comme les autres qui doit savoir fidéliser ses clients et manager ses équipes.

Jérémy DICECCA

Notaire assistant

Lauréat du Trophée de la Gestion de Patrimoine 2013

Notaire, Commissaire-priseur, deux professions distinctes aux facettes et interactions communes ?

Il n'est pas forcément opportun mais nous y pensons tous au moins une fois lors d'un règlement successoral : l'inventaire. Ce dernier est dressé par le notaire et décrit les éléments de l'actif et du passif d'une succession ou d'une communauté conjugale afin de bénéficier d'un régime fiscal de faveur. Une loi du 10 juillet 2000, trop souvent méconnue du notariat, est venue chambouler la profession de commissaire-priseur pour la scinder en deux entités distinctes : le commissaire-priseur volontaire et judiciaire.

Dès lors, pour l'inventaire, telle est la question : to be or not to be ? Commissaire-priseur volontaire ou judiciaire ?

Maitre Fabien MIRABAUD, Commissaire Priseur de Ventes Volontaires à PARIS, nous éclaire sur ce point.

Commissaire Priseur Judiciaire et Commissaire Priseur de Ventes Volontaires : deux professions distinctes aux facettes et interactions communes ?

C'est sous Henri II, par un édit de février 1556, que l'on trouve l'origine de la profession moderne des commissaires-priseurs ; ce décret royal instituait la création d'office de 'maitres priseurs-vendeurs dans chaque ville et bourg du Royaume'.

Le commissaire-priseur, dans son acception globale, ayant pour mission d'expertiser, de priser et de vendre aux enchères publiques les biens meubles, reste l'interlocuteur de référence pour le marché des ventes aux enchères et, de fait, joue un rôle important auprès de ses correspondants notaires. Les réglementations qui organisent la profession en France offrent au



Me Fabien MIRABAUD
Commissaire Priseur
de Ventes Volontaires à PARIS

consommateur et au contribuable des garanties que l'on ne trouve dans aucun droit national. Derrière l'acception générique de commissaire-priseur se cachent deux types de professionnels : le commissaire-priseur de vente volontaire, qui dirige les ventes publiques pour les Sociétés de Ventes Volontaires et les commissaires-priseurs judiciaires, qui exercent seuls ou en association. La connexité entre ces deux types professionnels, souvent réunis par la même personne, peuvent créer la confusion. Pourquoi cette distinction, quelles sont les différences entre ces deux facettes du métier commissaire-priseur ?

En effet, si la profession de commissaire-priseur n'a guère évolué pendant près de cinq siècles, une réforme de 2001 (Loi du 10 juillet 2000), fruit de l'évolution imposée par le droit communautaire, a profondément changé le paysage. Jusqu'en 2001, il n'y avait pas de différence entre les ventes judiciaires et les ventes

volontaires qui relevaient du monopole des commissaires-priseurs officiers ministériels. Désormais, il existe deux sphères de compétences distinctes, et pourtant intimement liées, celle relevant du commissaire-priseur judiciaire, d'une part, et celle relevant des ventes volontaires, ressort exclusif des Sociétés de Ventes Volontaires, d'autre part, dont les ventes sont dirigées par un commissaire-priseur de vente volontaire.

Une formation professionnelle commune et un contrôle disciplinaire distinct

Les commissaires-priseurs judiciaires, dont la profession est régie par un décret du 2 novembre 1945, ont la même formation que les commissaires-priseurs volontaires dont la profession est régie par les articles L 320 et suivants du Code de Commerce. Cette formation est assurée conjointement par la Chambre Nationale des Commissaires-Priseurs Judiciaires et le Conseil des Ventes Volontaires⁽¹⁾. Le statut d'auxiliaire de justice des commissaires-priseurs judiciaires, officiers ministériels, tend à rapprocher leur métier de celui des notaires. En revanche, la profession de Commissaires-Priseurs de Vente Volontaire ne donne pas le statut d'officier ministériel, cette dernière branche de la profession étant libre tandis que les Commissaires-Priseurs Judiciaires sont encore soumis, par le système des charges, à un *numerus clausus*.

Les deux branches du métier relèvent d'un régime disciplinaire strict : tandis que les commissaires-priseurs judiciaires rendent des comptes à une chambre de discipline, composée de pairs (leur auto-

rité de tutelle est la Chambre Régionale), les Opérateurs de Ventes (commissaires-priseurs de vente volontaire et sociétés de ventes) relèvent d'une autorité de tutelle nationale, le Conseil des Ventes Volontaires au sein duquel siègent des pairs, des fonctionnaires et un commissaire du gouvernement, procureur de la République, instruisant les dossiers. Les sanctions disciplinaires infligées à l'un des membres de la profession sont communiquées par chacune des instances disciplinaires à l'autre autorité de tutelle⁽²⁾.

Le connexité de ces professions est donc avérée. Pour autant les champs de compétence sont distincts.

Champ de compétence

Les Commissaires-Priseurs Judiciaires ont le monopole des prises judiciaires et des ventes judiciaires, c'est-à-dire des actes prescrits par la loi ou par décision de justice. Dans ce cadre leurs tarifs sont réglementés ; les actes relevant de la compétence des commissaires-priseurs volontaires sont librement facturés par ces derniers.

Les inventaires et prises judiciaires sont les actes prévus par la loi ou par décision de justice. Ainsi, les actes sont judiciaires dans le cadre de saisie-vente, de réalisation de gage (y compris les prises des objets gagés au Crédit Municipal), des procédures collectives. Sont également judiciaires les inventaires des biens des mineurs, des majeurs protégés, des exécuteurs testamentaires et dans le cadre de certaines successions telles que succession acquise à l'Etat, succession vacante, succession avec un héritier optant pour le bénéfice d'inventaire.

La rédaction de l'acte d'inventaire successoral permettant de faire échec au forfait de 5 % - que les notaires recommandent afin de réduire les droits de succession - est légalement impartie à ces derniers. Le notaire se fait traditionnellement assisté par un commissaire-priseur judiciaire. Une ouverture juridique avait permis aux experts de réaliser ces actes, assistant le notaire. Une réforme récente du droit de la famille a enlevé dans le texte de loi la référence aux experts. Toutefois, le Conseil des Ventes Volontaires a réaffirmé il y a quelques mois la compétence des Commissaires-Priseurs de Vente Volontaire pour ces inventaires de succession permettant de faire échec au forfait de 5 %. L'autorité de tutelle rappelle qu'il ressort en effet des textes de loi que, pour établir l'assiette des droits de succession, les biens meubles doivent être évalués selon l'une des méthodes définies à l'article 764 du CGI. Cette valeur est le prix de vente, si le bien est vendu dans les deux années qui suivent le décès. A défaut, la valeur est l'estimation retenue dans un inventaire qui est dressé dans les formes prescrites par l'article 789 du Code Civil. En l'absence d'inventaire, la valeur est estimée par les héritiers pour un montant qui ne peut être inférieur à 5 % du montant global de la succession. Or, conformément aux dispositions de l'article 789 alinéa 2 du Code Civil, l'inventaire fiscal qui comporte une estimation article par article des éléments de l'actif et du passif doit être établi par un notaire, un commissaire-priseur judiciaire ou un huissier. Le Conseil des Ventes souligne donc qu'il ressort de ces dispositions que l'inventaire de succession doit avant tout être établi et signé par l'un des officiers ministériels précités. La validité de l'acte repose sur la présence de l'un des trois profession-

nels mentionnés. Dans les faits, l'inventaire est très souvent réalisé par le notaire, lequel, pour la prise en compte des services d'un tiers, lequel peut être évidemment commissaire-priseur judiciaire. Mais le texte ne pose aucune réserve quant à la possibilité pour l'officier ministériel chargé d'établir l'inventaire de recourir aux services d'un 'sachant' ou 'sapiteur' pour la détermination et l'évaluation des biens inventoriés. Dans cette optique, l'officier ministériel est donc fondé à solliciter un commissaire-priseur judiciaire tout comme un commissaire-priseur de ventes volontaires, aux fins d'expertiser et d'évaluer le contenu de la succession. Ce dernier interviendra en qualité de sapiteur ou expert, l'officier ministériel, en l'espèce le notaire, restant le signataire de l'acte. Il est donc de la responsabilité de l'officier ministériel de s'assurer de la compétence du sapiteur qui l'assiste. Le fait que celui-ci soit commissaire-priseur de ventes volontaires, effectuant donc régulièrement des ventes publiques, et au courant des prix en vente publique, offre donc pour l'officier ministériel autant de garanties que la prestation effectuée par un commissaire-priseur judiciaire⁽³⁾. Autre lien de connexité évidente, certains inventaires effectués par le commissaire-priseur judiciaire aboutissent à des ventes volontaires relevant, eux, de la compétence des commissaires-priseurs volontaires.

Les autres interventions réalisées en collaboration directe avec le notariat relèvent du champ de compétence du commissaire-priseur volontaire, car non prévues par la loi ou par décision de justice comme étant réservées à la branche judiciaire. Il s'agit d'évaluation de bien dans le cadre de l'ISF, dans le cadre de donations en paiement, mais aussi dans le cadre de partage pur ou en vue d'assurance.

Avenir de la profession

Le métier de commissaire-priseur judiciaire fait, de manière récurrente, l'objet de réformes ou de projet de remises à plat du statut. Il fut un temps où la fusion des différents auxiliaires de justice en une profession unique interpellait de manière significative les commissaires-priseurs judiciaires. L'absorption de la profession par les huissiers semble à son tour érudée. Cependant le dossier semble toujours rester sur les bureaux des ministères compétents : les récentes déclarations de Monsieur Montebourg en juin sur la révision possible des tarifs des professions réglementées (les notaires, huissiers et commissaires-priseurs judiciaires étant nommés de manière spécifique) témoignent de cette actualité juridique.

Il reste que le marché de l'art – base importante de l'activité des commissaires-priseurs – se porte bien comme le montre le rapport annuel du Conseil des Ventes paru le 24 juin dernier. C'est précisément grâce à la réforme de 2001 que les ventes publiques ont pu se moderniser, offrant aux acteurs que sont les Sociétés de Ventes Volontaires la possibilité de jouer un rôle moderne dans une économie devenue internationale. La maîtrise des outils de marketing, de communication, de mise en vente "live" via internet, les regroupements des plateformes internet pour la promotion des lots des vendeurs sont autant d'atouts pour ces opérateurs. Des outils juridiques ont prouvé leur efficacité depuis 2001, permettant aux Sociétés de Ventes Volontaires d'être plus compétitives face aux acteurs internationaux : prix de réserve, prix garantis, avances sur vente, vente de gré à gré, vente après la vacation en cas d'in-

vendu... Réservés aux commissaires-priseurs volontaires, ces outils (à l'exception des ventes de gré à gré) ne sont pas adaptés au contexte des ventes judiciaires et ne peuvent être mis en place par les commissaires-priseurs judiciaires.

Ces deux professions, trouvant leur racine dans un même métier, présentent donc deux facettes différentes dont les interactions sont évidentes⁽⁴⁾.

Propos recueillis par
Cédric DAUGAN
Notaire Assistant

**Pour toute information relative aux professions décrites, nous vous invitons à consulter les autorités respectives :
Chambre Nationale des Commissaires-Priseurs Judiciaires et le Conseil des Ventes Volontaires.**

(1) Art L 321.19 du Code de Commerce

(2) Art L 321.20 du Code de Commerce

(3) Voir la circulaire du Conseil des Ventes Volontaire publiée par celui-ci et disponible sur le site www.conseildes-ventes.fr

(4) le sujet de cet article a fait l'objet d'une convention nationale organisée par le SYMEV (Syndicat National des Maisons de Ventes)

en novembre 2013. Pour plus d'infos sur ces échanges, consulter le SYMEV www.symev.org

Le nouvel audit comptable dans le cadre d'une cession d'Office : Qu'est ce que c'est ?

Depuis le 31 décembre 2013, tout notaire désireux de céder son office ou ses parts dans la société professionnelle dans laquelle il exerce, a l'obligation de faire réaliser un audit comptable préalable de l'Etude. Mais quel est l'objectif de cet audit ? Quels en sont l'objet, la forme, le contenu ? Est-ce encore là une nouvelle contrainte coûteuse et inutile, ou au contraire un instrument réellement à même de faciliter la cession en fournissant une information plus complète et transparente aux parties ?

Un éclairage sur ce nouvel outil nous a semblé indispensable.



AUDIT

C'est pour répondre à toutes nos interrogations sur le sujet que le cabinet FIDUCIAL EXPERTISE, en la personne de M. Philippe JAILLET, a accepté d'intervenir lors de la réunion de notre conseil de direction, au siège du MJN à PARIS, le 28 juin dernier.

Lors d'un exposé d'une heure environ, Monsieur JAILLET a su, avec son habituelle bonne humeur et toute sa pédagogie, nous présenter en détail les arcanes de ce nouvel audit comptable. S'en est suivie une séance de questions, aussi nombreuses que pratiques, confirmant, si besoin était, l'intérêt de l'assistance et la pertinence de cette intervention.

Il serait bien difficile et présomptueux de tenter de rapporter de façon exhaustive à nos lecteurs le contenu d'une présentation si dense.

Voici toutefois les quelques informations principales à retenir concernant l'audit comptable préalable à la cession...

L'objectif de l'audit : Une information la plus complète possible

Un audit correctement réalisé devra tout à la fois permettre au cédant de déceler les points faibles et les points forts de son office, aider le cessionnaire à prendre la mesure et la consistance de son engagement, et fournir aux instances les moyens de donner un avis le plus éclairé possible sur la cession envisagée.

Les destinataires de l'audit sont le cessionnaire pressenti, la chambre départementale dont dépend l'Etude, et le Conseil Régional. Un exemplaire original de l'audit est conservé par le Conseil Régional. En revanche l'audit n'a pas à être transmis au CSN, ni à l'Association Notariale de Caution (ANC), ni à la Caisse des Dépôts et Consignations.



AUDIT

L'objet de l'audit : un objet très large

L'audit est désormais obligatoire, pour toutes les formes de transmission et quelle que soit la structure de l'Office (SCP, SEL, individuel). A titre indicatif, il y a actuellement entre 300 et 350 cessions d'office ou de parts tous les ans. L'audit est également obligatoire si l'accueil d'un nouvel associé prend la forme d'une augmentation de capital.

Tout nouveau notaire arrivant au sein d'une Etude (à l'exception du notaire salarié) pourra donc en bénéficier.

Qui réalise et qui paye l'audit : une initiative du cédant

L'audit est établi à la demande du cédant, qui choisit lui-même son auditeur. Il s'agira d'un expert-comptable ou d'un commissaire aux comptes, mais qui ne doit pas effectuer à titre habituel de prestations pour l'Etude auditée. C'est l'auditeur qui certifie et signe l'audit. Sa charge financière est par principe supportée par le cédant (de l'ordre de 2 500 à 3 500 €).

En théorie, le cédant choisit librement son auditeur. Toutefois, certaines instances locales ont établi une liste de référence, à laquelle il est fortement recommandé de se référer lorsqu'elle existe.

La forme de l'audit : un modèle uniforme

Le format de l'audit a été arrêté par le Conseil Supérieur du Notariat (CSN), de manière à ce qu'un candidat cessionnaire puisse disposer d'un modèle uniforme, quel que soit l'office. Ce format s'impose donc au cédant et à l'auditeur.

Toutefois, certaines Cours d'Appel qui avaient déjà mis en place la pratique d'un audit, ont mis au point leur propre modèle. C'est, par exemple, le cas de la cour d'appel de POITIERS.

Dans cette circonstance particulière, et à titre d'exception, l'auditeur est autorisé à utiliser le modèle déjà existant.

Le contenu de l'audit : trois chapitres principaux

Le contenu de l'audit consiste pour l'essentiel en une comparaison de l'Etude avec les ratios de la profession, selon des groupes de références. Il comprend trois chapitres.

1 - l'Office notarial : Il s'agit d'une présentation de l'Office (son historique, ses activités principales, son organisation ...)

2 - la gestion de l'office : Cette partie contient toutes les informations chiffrées sur l'activité de l'Office (montant et nature des émoluments, évolution des produits sur les cinq dernières années, charges par catégories, salariés ...)

3 - l'évaluation de l'office : Cette dernière partie est plus délicate et compliquée car elle revêt un caractère hautement subjectif.

Il est à noter, s'agissant de la valorisation, qu'une évolution en cours vise à sortir cette valorisation de l'audit. Il y aurait donc, à terme, deux audits : l'un dit « fonctionnel » regroupant l'ensemble des informations objectives, et l'autre dit « estimatif » proposant une valorisation.

L'obligation de réaliser cet audit comptable dans le cadre des cessions résulte d'une circulaire du CSN du mois de juillet 2013, et est entrée en vigueur le 31 décembre 2013. Les premiers audits sont donc d'ores et pratiqués.

A noter que, bien que la réalisation de cet audit soit désormais obligatoire, le règlement national n'a pas encore été modifié pour intégrer cette obligation. Il n'y a donc pas à ce jour de sanctions prévues en cas de défaut. Il ne semble d'ailleurs pas qu'une telle modification du règlement national soit envisagée à ce jour par la chancellerie.

En conclusion, il nous a semblé, à l'aune de cette présentation, que cet audit, s'il est correctement réalisé, deviendra une des pièces indispensables pour tous les acteurs de la cession. Il sera donc intéressant d'y voir, non pas une nouvelle tracasserie inutile et coûteuse pour le cédant, mais plutôt un vecteur d'information, innovant et efficace, à même de fluidifier la transmission d'office, qui constitue toujours une étape cruciale et périlleuse de notre parcours professionnel.

Cécile CORNELLI
Notaire à MASSY



Interview de Me Raphael Ranisio

Rapporteur général de la 65^e Assemblée de Liaison



De gauche à droite : Me Magali MARCHIONI-PETRUCELLI, Me Raphaël RANISIO, Me Alexandre ARTIS, Me Philippe SCHIES

Raphaël RANISIO, vous êtes le rapporteur général du 65^e congrès de l'Assemblée de Liaison, ayant pour thème "BIEN FAIRE ET FAIRE SAVOIR", qui se déroulera à PARIS, au Palais des Congrès, des 1^{er} au 3 décembre 2014, Comment est née l'idée de ce congrès ? Et pourquoi ce thème ?

Ce thème, en fait, est né dans notre esprit suite au travail mené, et à la réflexion, sur l'authenticité.

Cela vient d'abord d'un problème d'identité : nous avons estimé que, face aux multiples attaques que la profession subissait, nous étions arrivés à un point où nous ne savions plus qui nous étions et à quoi nous servions.

Ce travail sur l'authenticité a déjà permis de savoir quel était, dans notre travail, la part de l'authenticité. Mais cela, reste, à ce stade, théorique.

Tout l'intérêt du thème, est, de savoir, en pratique, comment nous l'appliquons dans nos études, quotidiennement, et ensuite d'envisager les moyens destinés à promouvoir cette authenticité et le notariat.

C'est pourquoi nous avons articulé ce thème autour de 2 axes : le "bien faire" et le "faire savoir".

Pouvez-vous nous présenter votre Equipe ?

Nos rapporteurs sont :

- Me Alexandre ARTIS, notaire à TOULOUSE (Haute-Garonne) : c'est un confrère et ami : nous partageons beaucoup de points de vue sur notre métier, la façon de l'exercer, et son nom m'est apparu tout naturellement lorsque moi-même j'ai été retenu comme rapporteur général.

- Me Magali MARCHIONI-PETRUCELLI, Notaire à BRIANCON (Hautes-Alpes) est membre, tout comme moi, de la Commission Statut, Règlement et Ethique.

J'avais beaucoup apprécié son approche fine et féminine de la profession, et dans cette commission nous sommes au cœur de la réglementation.

- Et Me Philippe SCHIES, notaire à ALFORTVILLE (Val-de-Marne) qui présente une double particularité : il est créateur d'office, et a été notaire en Alsace-Moselle : donc il pouvait nous apporter, d'abord une expérience, et également une approche particulière du droit mosellan qui, à bien des égards, valorise l'authenticité : et, d'ailleurs, certaines propositions seront parfois inspirées du droit mosellan.

Et vous-même ?

Je suis notaire à CUGNAUX, en banlieue toulousaine, ayant repris un office créé en 1996 par mon prédécesseur. Je suis également membre de la Commission Statut, Règlement et Ethique, délégué titulaire comme mes trois rapporteurs, et rapporteur général de la 65^e session.





Denis Watin Augouard, Président de l'Assemblée de Liaison

Le "bien faire" aujourd'hui semble insuffisant, il convient de le "faire savoir" ?

Le "bien faire" est insuffisant : car l'Authenticité, au-delà du discours, est un postulat de réelle exigence dans nos actions et dans nos comportements.

Donc un travail profond est à mener sur nos pratiques de l'authenticité, avec nos collaborateurs, nos clients, nos confrères,

Et une fois que l'on est sur un "bien faire" de rigueur, il faut ensuite le promouvoir : il faut le "faire savoir". Le thème n'est pas axé sur la communication (qui a déjà été traité) mais sur les moyens et les actions à mettre en œuvre pour promouvoir l'authenticité et imprégner à la fois le terrain et l'esprit des gens, afin de démontrer la valeur ajoutée du notariat.

Et nous avons deux objectifs :

1) faire en sorte qu'aller chez le notaire ne soit pas un passage "obligé" mais un passage "exigé" par le client.

2) et qu'à la fois "authenticité et notariat" soient bien compris comme une protection, le notariat étant là pour protéger le client.

"Savoir faire", "faire savoir" : ne pensez-vous pas qu'à force de discrétion, notre profession a manqué de communication ?

Notre profession a bien suivi tout ce qui est "nouvelles technologies" : internet, réseaux sociaux... mais pour moi ce sont des outils.

Après, je pense que là où nous avons "pêché" c'est que nous n'expliquons pas aux clients à quoi nous servons, pourquoi il sont devant nous, ce que représente notre signature, ce qu'elle leur apporte comme garantie.

Et là, nous avons un déficit total d'explications, ce qui fait que notre rôle peut se diluer et se confondre avec d'autres professions qui, elles, aspirent à pouvoir faire des actes qui ressemblent aux nôtres.

Il y a donc, vraiment, un travail en profondeur à effectuer. De la communication ?

Pas exclusivement, il s'agit d'un travail d'explications, de la pédagogie quotidienne.

Qu'espérez-vous de cette 65^e session ?

Déjà, que les débats soient animés

Nous avons peut-être 2 ou 3 propositions que notre équipe aimerait voir adoptées et qu'après il y ait des changements réels, notamment tout ce qui est simplification de la réglementation.

Et aussi, vraiment, le souci que chaque notaire doit avoir : chacun doit prendre son bâton de pèlerin, et tous les jours, auprès de tous les clients, au quotidien, démontrer notre valeur ajoutée aux clients privés, ou aux institutionnels, les collectivités, Et leur expliquer la garantie qu'apporte l'authenticité, l'acte authentique.

Si vous aviez un message, quel serait-il pour nos lecteurs ?

Tout d'abord qu'ils viennent nombreux. Qu'ils croient en notre profession comme nous y croyons.

Nous avons traité ce thème, je pense, avec un certain enthousiasme.

Notre profession est ancienne. Elle est utile.

Il faut en être convaincu.

Et il ne faut pas se lasser de l'expliquer tous les jours.

Propos recueillis par
Me Madeleine GRUZON
Notaire à MITRY MORY

Le notaire chinois : la découverte du statut du notaire chinois

A l'heure du cinquantième anniversaire des relations diplomatiques entre la France et la Chine, les rapports entre les deux pays s'intensifient.

Déjà en 2003 lors de l'inauguration de l'exposition « *Alors la Chine ?* » au centre Georges Pompidou, son excellence Monsieur Sun JIAZHENG déclarait : « *La Chine et la France se distinguent toutes deux par une histoire ancienne et des civilisations les plus brillantes ; grandes figures des cultures orientales et occidentales, elles ont en commun de tout mettre en œuvre pour préserver les traits distinctifs de leurs civilisations, tout en les faisant rayonner, ainsi que de sauvegarder la pluralité de la culture mondiale. Au seuil du nouveau siècle, échange et coopération culturels entre nos pays poursuivent leur développement et parallèlement, la compréhension réciproque va en s'approfondissant* ⁽¹⁾ ». Cette collaboration entre nos deux pays s'est singularisée notamment au point de vue juridique et notarial avec la création du Centre sino-français de formation et d'échanges notariaux ⁽²⁾ de Shanghai en 2000.

Face à ce constat, dans le cadre de l'élaboration du mémoire pour l'obtention du Diplôme supérieur du notariat, j'ai choisi un thème sur le notariat chinois et ses relations avec le notariat français intitulé : « *Le statut du notaire en Chine* ⁽³⁾ : *approche comparatiste* » sous la tutelle de Madame le Professeur Béatrice Jaluzot, spécialiste du droit asiatique à l'Ecole Normale Supérieure et l'Institut de Sciences Politiques Lyon.



Entre le premier voyage en Chine en janvier 2011, puis un second voyage en octobre 2013, et la soutenance en décembre 2013, j'ai pu vivre une aventure intellectuelle, humaine mais avant tout notariale. Ce travail m'a permis d'appréhender une partie de la singularité du notariat chinois et d'entrevoir le rôle particulier du notariat français dans son édification. Dès le premier séjour à Shanghai, j'ai procédé à la lecture de nombreux ouvrages de droit comparé puis de droit chinois en langue française, anglaise et même chinoise. Ensuite, le choix d'un thème s'imposait, ce fut le statut du notaire car, comment comprendre la fonction d'une profession, si on ne connaît pas son statut, c'est-à-dire l'ensemble des

règles qui l'encadrent. L'arbre de la réflexion a germé comme suit : d'abord le tronc avec la loi du 28 août 2005 ⁽⁴⁾, principale loi sur le notariat chinois, paradigme du sujet. Puis, la lecture et l'analyse de centaines d'articles du Courrier du Centre ⁽⁵⁾ sont venues s'y annexer telles des branches. Enfin, d'ultimes renseignements et précisions ont permis de finaliser les sujets comme des feuilles.

En plus, d'une approche intellectuelle, ces recherches ont été jalonnées par de nombreuses et riches rencontres en France et en Chine notamment avec le Président Jean-Pierre Decorps, Me Christian Pisani, Me Zou Lei, Me Jue Tang, M. Willy Giacchino, Me Michiel Van Seggelen, Mme Marylise Hebrard et Mme



Le notaire chinois.

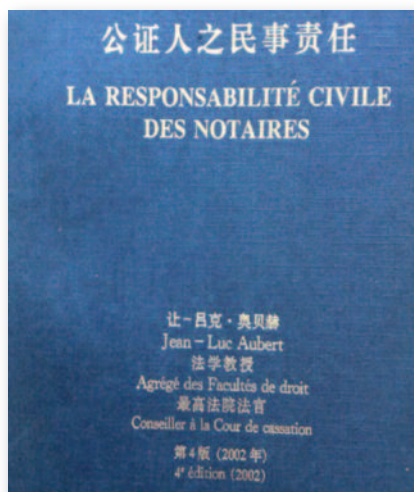
Elsa Wu ainsi que l'ensemble des collaborateurs du Centre à Shanghai. Me Jean Yves Camoz, Mme le Professeur Sylvie Ferré-André, M. Stéphane Berre, M. Philippe Françon et l'ensemble du personnel du centre de formation notarial de Lyon, Me François Barthelet, mais aussi nos amis du MOUVEMENT JEUNE NOTARIAT (MJN), Marie-Hélène Frémond, Denis-Pierre Simon et Sylvie Antoine. J'en profite pour leur renouveler, à tous, ma gratitude. Partons donc à la découverte du notariat de l'Empire du Milieu :

Le notaire, ou plus précisément le notariat, est désigné par l'expression « *Gong Zheng* » qui peut se traduire comme la preuve publique ou la preuve officielle. Plus précisément, le terme polysémique « *Gong* » signifie soit comme nom : « *monsieur* » « *duc* » ; soit comme adjectif : « *juste* », « *impartial* », « *équitable* » ou « *public* ». Le terme « *Zheng* » signifie soit comme nom : « *preuve* », « *certificat* » ou comme verbe : « *prouver* », « *témoigner* ». La loi précise que *la notarisation est l'activité des établissements notariaux qui, à la demande des personnes physiques, des personnes morales ou autres organisations, attestent conformément à la procédure légale, l'authenticité et la légalité des actes juridiques en matière civile, des faits et des documents ayant une portée juridique* ⁽⁶⁾. Ainsi, les activités notariales relèvent de l'établissement notarial à savoir l'établissement d'attestation créées conformément à la loi. C'est cet établissement qui exerce indépendamment les fonctions notariales et assume la responsabilité civile et non pas le

notaire. Le notaire est un professionnel qui exerce l'activité notariale dans un établissement en répondant aux conditions prévues par la présente loi ⁽⁷⁾. Le notaire contemporain est le descendant de pratiques ancestrales.

Le notaire chinois : approche historique.

Dès la période des trois dynasties (1500-221 av J.-C), de multiples récits dont la légende du vase Wu Nian Wei Ding ⁽⁸⁾ nous informent du développement d'une procédure d'authentification qui permet à un acte juridique de revêtir une force probante. Par ailleurs, ces actes sont conservés par un officier public (Shi-Guan) et la preuve publique ou Gong Zheng apparaît. Puis, sous le Moyen Empire (221 av J.-C 907 après J.-C), les contrats entre les parties sont écrits sur des tablettes en bambou (Quan Shu) en présence d'un témoin (Pan Ren). Sous la dynastie des Tang (618- 960), le contrat avec un sceau (Wen Quan) apparaît et il est accompagné d'une mention officielle (Shin Quan). Enfin, sous le Haut Empire (917-1911) un écrivain public (Shu Pu) devient un acteur incontournable pour l'authentification des actes en matière immobilière.



Dans la Chine contemporaine, sous le gouvernement de Nankin (1929-1949), le statut du notaire se confond avec celui de juge. Sous Mao (1949-1976), le statut est abrogé. Plus tard, l'office notarial est un organisme d'état où le notaire devient un employé administratif nommé et révoqué selon les règles applicables aux cadres fonctionnaires. Néanmoins, jusqu'à aujourd'hui, le notaire chinois va voir son rôle accru par exemple en Mongolie ⁽⁹⁾ intérieure : le notariat a connu une croissance rapide. En effet en 1980, il existait 35 études et 50 notaires pour une centaine d'actes. Début 2009, il existait 116 études avec un effectif de 364 notaires et 408 collaborateurs pour un nombre d'actes s'élevant à 210.000. Pour résumer le nombre d'études a doublé, le nombre de notaires a été multiplié par six et celui des actes par 200. Une telle évolution a conduit à la consécration d'un statut.

Le notaire chinois : un statut consacré.

Pendant deux décennies des réflexions sont menées pour aboutir à une réforme en 2000 avec les points suivants : passer d'un système administratif à celui d'intérêt public et mener l'expérimentation d'une forme d'étude notariale en coopérative, imposer un système de cotisation pour un fonds de garantie professionnelle et transférer en partie la gestion professionnelle assurée par le gouvernement à l'association des notaires de Chine. Des notaires français ont accompagné cette évolution au travers de rencontres et d'échanges ⁽¹⁰⁾. D'ailleurs, en 2003, la Chine adhère à l'Union Internationale du Notariat Latin ⁽¹¹⁾. En 2005, le législateur chinois adopte une loi sur le notariat comportant 47 articles et divisée en huit chapitres à savoir: les dispositions générales, les établisse-

ments, les notaires, la procédure notariale, les effets de la notarisation, la responsabilité juridique et les dispositions supplémentaires. En 2011, il existe 3.000 études et 11.000 notaires pour un nombre d'actes avoisinaient les dix millions.

Aujourd'hui, le statut du notaire chinois est un statut polymorphe qui évolue de celui d'un fonctionnaire, officier ministériel, vers celui d'une profession libérale responsable et indépendante. Lors d'une rencontre, un confrère ayant participé à de

nombreux voyages en Chine depuis une vingtaine d'années m'expliquait qu'au début de ses voyages en Chine les notaires chinois étaient habillés en militaire aujourd'hui ils le reçoivent en costume. Le notariat français inspire le notariat chinois.

Le statut du notaire chinois et le statut du notaire français

Certain éléments de ce statut sont inspirés de notre statut comme l'illustrent les quelques exemples suivants :

- **Concernant la formation.** Il existe deux voies pour devenir notaire en Chine une voie principale avec une formation universitaire et une voie secondaire avec équivalence si l'on travaille dans d'autres professions juridiques ⁽¹²⁾. Lors de son accueil Me Zou Lei, notaire à Shanghai, m'a précisé qu'il avait suivi un enseignement à la Faculté de droit. Pour l'instant, aucune spécialité notariale n'est enseignée au sein des universités chinoises ⁽¹³⁾. Puis, il a obtenu l'examen national d'accès aux professions juridiques portant sur des matières telles que le droit pénal ou le droit des affaires. D'ailleurs, suivant le modèle français, les notaires chinois souhaitent développer des formations continues avec des enseignements thématiques et des explications approfondies sur les aspects les plus courants et les points parfois difficiles de certain dossier ⁽¹⁴⁾. Ensuite, Me Zou Lei a accompli un stage de deux ans puis il a été nommé à l'issue de cette période. La procédure de nomination est encadrée par un examen administratif du dossier du candidat d'abord localement puis au point de vue national par le Conseil des affaires d'état. Dès lors, le notaire possède une licence personnelle pour exercer. L'étude a une appellation comportant le nom du lieu géographique de compétence :

par exemple, l'étude de Me Zou Lei se nomme Shanghai Oriental Notary public office (SONP). En Chine, l'implantation des offices notariaux doit respecter les principes de planification d'ensemble et de répartition rationnelle nonobstant la disparité géographique et économique du pays. Ces besoins peuvent évoluer en fonction du développement économique, de la démographie locale. En outre, le notariat chinois s'inspirant du notariat hexagonal a développé des structures professionnelles.

- Concernant l'existence d'une structure professionnelle.

La loi de 2005 consacre l'Association du notariat au niveau national et au niveau local composée dorénavant de praticiens, par exemple, celle de Shanghai créée en 1993, est composée de 21 offices notariaux et 421 notaires. Cet organisme surveille les activités des notaires. Lors de l'élaboration du mémoire, Madame Marylise Hebrard et Madame Elsa Wu, sa collaboratrice, ont eu la gentillesse de traduire et faire parvenir un questionnaire à l'Association des notaires de Shanghai afin d'en connaître le rôle ⁽¹⁵⁾. Ainsi, son rôle ne saurait se cantonner à celui d'une instance disciplinaire. En effet, elle intervient dans différents domaines tels que l'organisation de la formation notariale, la conciliation entre les notaires et les clients ou l'organisation d'échanges avec les organismes nota-

riaux étrangers. Le notaire chinois à l'instar du notaire français est un juriste responsable.

- **Concernant la responsabilité notariale.** Aujourd'hui le notaire chinois a une responsabilité accrue ⁽¹⁶⁾ avec des risques importants dans certains domaines d'intervention tel que le droit des successions. En effet, il est difficile par exemple de savoir si une personne a laissé un testament ou de qualifier juridiquement certaine situation. De nombreux clients dissimulent les enfants du mariage, la mort des héritiers en plus de fournir de fausses pièces ⁽¹⁷⁾. Aussi, les notaires de Shanghai ont mis en place un fichier des testaments selon l'exemple du fichier des dispositions des dernières volontés.

Enfin, grâce à la structure permanente du Centre, la collaboration entre les deux notariats est importante avec des rencontres, des enseignements et la publication d'ouvrage pour les praticiens chinois à l'instar de celui de Monsieur Jean Luc Aubert sur la responsabilité civile des notaires ou de celui de Monsieur Jean Yaigre sur le droit professionnel notarial.

Plus largement, le modèle du notariat chinois est en pleine édification et construction alors que le nôtre est en pleine mutation et adaptation. Donc, deux systèmes qui n'ont pas la même évolution ne peuvent pas s'épouser totalement et s'identifier

l'un à l'autre mais seulement se compléter de manière parcimonieuse afin de diffuser la profession notariale. C'est cela tout l'enjeu de la coopération notariale. D'ailleurs, notre ami chinois Maître TANG Jue lors du 38^{ème} congrès du mouvement MJN en 2008 à San Francisco déclara :

« le rôle du notaire s'inscrit dans le temps, le notaire transcende le temps car même si le notaire peut retracer le passé , notamment l'ouverture d'une succession, il rédige également des écrits à exécution future, il se trouve à la croisée des chemins, il écrit pour le présent pour

organiser les relations humaines à venir, le notaire, homme de l'écrit et du droit est ainsi le conservateur de la mémoire humaine et acteur de l'avenir de la société ».

Anthony Roubin
notaire assistant

1 - Catalogue de l'exposition

2 - <http://www.cnfr-notaire.org>

3 - Le sujet portait sur la Chine au sens de Chine continentale, le statut du notaire à Taiwan, Hong-Kong e Macao a été abordé en introduction du mémoire.

4 - Document disponible en langue française sur le site du Centre sino-français de formation et d'échanges notariaux

5 - Revue éditée par le Centre sino-français de formation et d'échanges notariaux.

6 - Article 2 de la Loi sur le notariat de la République Populaire de Chine du 28 août 2005.

7 - Article 16 de la Loi sur le notariat de la République Populaire de Chine du 28 août 2005.

8 - Vase tripode en bronze

9 - Liu Yongwei. Directeur adjoint des professions juridiques. Bureau de la justice de la Mongolie Intérieure, Présentation sur le notariat de la Mongolie Intérieure. Courrier du Centre 2009/09 n°30 pp 8-12.

10 - « Les interventions de grandes qualités prononcées par les experts français ont approfondi notre compréhension du système notarial français et nous ont donné des idées intéressantes pour améliorer nos pratiques notariale» Ran Yong, vice président de l'association du notariat de la province de Guangdong. Le notariat de la province de Guangdong au service de la réforme et l'ouverture ainsi que du développement économique. Courrier du Centre 2007/09 n°22 pp 30-32.

11 - <http://www.uinl.org>

12 - Article 19 de la Loi sur le notariat de la République Populaire de Chine du 28 août 2005.

13 - Par exemple dans la ville de Chongqing en 2010, sur un total de 193 notaires, 27 soit 14% sont titulaires d'un équivalent master, 138 soit 72 % d'un niveau bac +4 et moins de 20% soit 38 ont obtenu le concours national d'accès aux professions juridiques. Présentation du notariat de la ville de Chongqing. Courrier du Centre 2013/3 n° 36 pp 38-42.

14 - « Il faut intensifier l'éducation spirituelle des notaires ». Zhang Xusheng, notaire, directeur adjoint de l'étude notariale Guoxing de Lanzhou. Province du Gansu. Intervention au 15^{ème} colloque sino-français du droit notarial. Courrier du Centre 2007/09 n° pp 38-41.

15 - Annexe n° 9 du mémoire questionnaire de l'Association du notariat de Shanghai. (Version française et chinoise).

16 - Ding Xiao Ying, Wen Songhui , Etude notariale Guoxiong de Shaoxing de la province de Zhejiang : « le notariat porte sur un champ d'intervention étendu couvrant des domaines variés , la disparité des notaires sur le plan théorique , d'expérience ce pratique et de capacité de jugement constitue un facteur influant sur les risques dans l'exercice de la profession». Comment prévenir les risques dans l'exercice de la profession de notaire ? Courrier du Centre 2008/03 n° 24

17 - Me Cai Yu. Notaire à l'étude de Yangpu Shanghai. Les risques dans la notarisation des successions et les solutions. Courrier du centre 2009/03 n°28 pp20-25

>>> Agenda des manifestations notariales

Manifestation	Dates	Lieu
31 ^e Université du Notariat	1 au 5 septembre 2014	Palais des Congrès / Lyon
Salon de la Micro-Entreprise	30 septembre au 2 octobre 2014	Palais des Congrès / Paris
45^e Congrès du MJN	9 au 12 octobre 2014	Porticcio (Corse)
35 ^e "Rencontres Notariales"	14 octobre 2014	Ecole Notariat (Paris - 12 ^e)
Assemblée de Liaison	1 au 3 décembre 2014	Palais des Congrès / Paris

45^{ème} congrès du MJN

Porticcio (Corse) 9-12 octobre 2014

**"Notariat du 21^{ème} siècle :
du statut au savoir-être !"**

A l'heure où nos instances supérieures nous rappellent ⁽¹⁾ les principes de base de notre déontologie, accompagnés de recommandations relatives à notre comportement et à notre communication (mais quelles en sont les « clés » ?)... MJN vous propose de venir approfondir ceux-ci lors de son Congrès 2014. Son titre ? « *Notariat du 21^e siècle : du statut au savoir-être !* ».

Pourquoi un tel thème (que nous avons d'ailleurs retenu depuis plus de 2 ans, bien avant la sortie du guide ci-dessus) ? Parce qu'il est dans la tradition de MJN axé, depuis sa création, sur l'humanisme. Nous croyons que la force et la beauté de la profession résident essentiellement dans le fait d'être au service de l'humain, afin de l'aider dans les moments les plus délicats de sa vie.

Et pour ce faire il ne suffit pas de « savoir » (les compétences juridiques nous les avons), ni même de

« savoir faire » (l'expérience et des outils nouveaux nous y aident), mais il faut aussi « savoir être » dans notre comportement et notre communication.

Cette notion vous semble peut-être encore obscure... et pourtant si vous venez au Congrès de Porticcio vous allez découvrir, à l'aide de nos intervenants et grâce aux apports de l'ensemble des congressistes, qu'elle va pouvoir éclairer toute votre vie professionnelle... et personnelle !

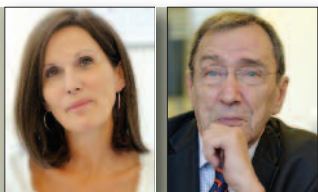
En effet, notre équipe est originale car composée, non seulement de notaires et d'enseignants, mais aussi de spécialistes de ce sujet (coach, médiateur et consultant en DRH) : ceci nous a permis de partager nos expériences de façon très complémentaire et enrichissante. Le rapport sur nos travaux à paraître à la « rentrée » contiendra d'ailleurs l'essentiel de ceux-ci. Et nous vous en ferons part à Portic-

cio. Par ailleurs notre programme de Congrès sera également original car des « tables rondes » en petits groupes vont pouvoir permettre à chacun des congressistes de s'exprimer. Ce Congrès sera donc, en partie, construit par vous, et, c'est ensemble que nous espérons proposer des vœux à nos instances.

Mais rassurez-vous : tout ceci se fera dans la plus grande convivialité : 4 jours de réflexion mais aussi de partage et surtout la joie d'être ensemble dans cette Ile de Beauté baignée dans la lumière d'un automne encore doré !

Sylvie AntoineRapporteur de 45^{ème} Congrès

1 - « Guide de la morale notariale »



Marie-Hélène
FRÉMOND
Secrétaire
générale



André VOIDE
Trésorier

De G. à D. : Frédéric GERBET, Sylvie ANTOINE, Bertrand MARTIN,
Catherine CAPALDO, Michel VOGELWEITH, Jean-Michel SEGURA.



Raymond LE GUIDE, Gilles ROUZET.



Manager dans une société en mutation

Etre manager est un rôle extraordinaire, complexe qui nécessite une solide formation.

C'est un rôle extraordinaire

car le manager est au service de l'humain. Il permet à chaque membre de son équipe de développer son potentiel, d'augmenter ses compétences, son autonomie.

C'est un rôle complexe.

C'est ce point que je vous propose d'évoquer aujourd'hui.

Nous savons tous que notre société est en perpétuelle mutation. Les moyens de communication ont évolué, les relations sociales s'établissent différemment, le socle du bien vivre ensemble n'est plus le même. Cela a des conséquences dans tous les offices.

C'est dans cet environnement que le notaire manage son équipe. Les qualités et compétences requises d'un manager sont nombreuses. La liste à droite n'est pas exhaustive.

Cela demande au manager une grande capacité d'adaptation, les attentes sont importantes. Il doit savoir résister à la pression extérieure.

Que faire pour conserver un équilibre, maintenir un cap en période de mutation ?

Il s'agit pour le manager de travailler sur la notion de sens, passer ainsi du rôle de manager au rôle de leader. Ce dernier est en capacité de transmettre la vision, de la partager



Catherine CAPALDO

Regardez attentivement cette image à droite, nommée « image de Boring ». Que voyez-vous ? Une femme jeune ? Une femme âgée ?

Ce dessin est utilisé souvent lors de stages de management. Nous pouvons voir une image ou l'autre, car les deux visages sont représentés sur ce dessin. Lorsqu'une personne perçoit les deux images, il se produit quelque chose de surprenant dans son cerveau. Cela s'appelle l'insight (c'est-à-dire la découverte soudaine d'une solution, d'une compréhension différente par la réorganisation mentale des éléments en présence). Cela procure une joie particulière comme le « Euréka » d'Archimède.

Extérieur de l'étude	Intérieur de l'étude de manière globale	Intérieur de l'étude de manière individuelle
• Comprendre l'environnement • Tenir compte du contexte, des contraintes économiques, des enjeux • Agir - décider • Produire du service • Faire le lien avec l'intérieur de l'office • Gérer le stress du client	• Planifier • Coordonner • Animer l'équipe • Contrôler • Organiser • Informer • Réguler - gérer les conflits • Répartir les ressources • Gérer le temps collectif • Gérer le stress de l'équipe • Construire une équipe • Questionner les habitudes • Résoudre les problèmes • Accepter de déplaire	• Développer le potentiel de chaque membre de l'équipe • Gérer le temps individuel (le temps du manager et celui de chaque collaborateur) • Écouter • Accompagner • Déléguer • Gérer les peurs (celles du manager et celles des collaborateurs) • Gérer les frustrations (les siennes et celles des membres de l'équipe) • Remercier, complimenter • Faire des critiques constructives

avec l'équipe. C'est LA condition pour remplir son rôle.

Le sens : c'est la raison d'être, ce sont les valeurs, ce pourquoi et ce pour quoi, nous nous mobilisons. Ce qui donne une signification à notre vie professionnelle, ce qui fait que nous exerçons ce métier plutôt qu'un autre.



Une fois que nous avons les deux images (que nous avons la vision), il n'y a pas de retour en arrière. Il est même difficile d'accepter que les personnes (nos collaborateurs) qui nous entourent ne perçoivent pas la même chose.

C'est le rôle du notaire en sa qualité de manager-leader de percevoir les deux visages et de transmettre le sens à son équipe.

Ce qui nous amène au troisième point de la proposition...

C'est un rôle qui nécessite une solide formation.

Le notaire a suivi un cursus universitaire qui le prépare à exercer un métier. En l'occurrence celui de juriste, ainsi que quelques modules de management.

La réalité de l'activité professionnelle est autre. En plus d'être juriste, le notaire est chef d'entre-



des petites et moyennes entreprises ?

Je vous encourage à vous former, à exploiter au mieux les outils mis à disposition par la profession, à échanger, parler, questionner, vous renseigner.

Une profession qui investit dans le management améliore la qualité de vie professionnelle de ses membres, la relation avec ses clients et montre au grand public que les valeurs humaines sont au cœur de son activité.

J'espère, Chers lecteurs, avoir suscité votre envie d'aller plus loin...

Catherine CAPALDO

Coach consultante formatrice
Congrès MJN Corse 2014

prise. Il doit apprendre à faire-faire c'est-à-dire à manager, à travailler avec l'humain. Il est responsable de son travail ET du travail des membres de son équipe. La mission est passionnante et difficile.

Le management est une compétence transverse. Le notariat gagne à regarder ce qui se passe ailleurs. Comment travaillent les managers

ARCHIVES GÉNÉALOGIQUES ANDRIVEAU



Jeanne Petitbourg née le 16/04/1948 à Pointe à Pitre (97), fille de Horace et Madeleine

RECHERCHE D'HÉRITIERS
EN FRANCE ET DANS LE MONDE

18 RUE DU CHERCHE-MIDI 75006 PARIS Tél 01 49 54 75 75 Fax 01 49 54 75 76

www.andriveau.fr

Lucie DECOSSE, une championne hors du commun, au service des autres

Quatre fois championne d'Europe, trois fois championne du monde, championne olympique à Londres en 2012, Lucie DECOSSE possède le plus beau palmarès du judo féminin français.

La revue du Mouvement Jeune Notariat est allée à la rencontre de cette championne hors norme, qui nous a accueillis avec une disponibilité et une simplicité remarquable.

Dans un emploi du temps très chargé pour une retraitée, elle a accepté de répondre à nos questions sur sa vie, son parcours, son avenir et le notariat.

Vous êtes une jeune retraitée, comment organisez vous votre quotidien, maintenant que le haut niveau est derrière vous et comment se dessine votre avenir professionnel ?

J'ai gardé autour de moi mes principaux partenaires, ce qui signifie que mon quotidien s'organise autour de cela. Que ce soit en terme d'image, de projets avec Mizuno un équipementier japonais, BMW, Eiffage et la fédération française de judo.

Avec la fédération et Mizuno c'est simple il s'agit de faire du judo, avec Eiffage ce sont des projets plus tournés vers des aspects sociaux, des projets pour accompagner les jeunes, et BMW c'est de l'image.

Je suis également consultante chez « BeIN SPORTS » la chaîne de télévision, et j'anime le magazine de l'INSEP. Tout cela avec des déplacements liés au temps libre dont je dispose du fait que je ne m'entraîne plus, cela fait des semaines chargées.



Quelle place garde le judo dans votre vie ?

Le judo est toute ma vie. Je ne peux

pas faire sans lui. J'ai cru pendant un moment que lorsque j'arrêtera le judo, je fermera la porte et je

ferais autre chose tellement j'en ai « bouffé ». Mais j'ai commencé le judo à l'âge de 6 ans et cela a toujours rythmé ma vie. Je me suis construite avec les valeurs du judo et avec ce que j'ai appris sur le tapis. Je me suis construite également avec les gens que j'ai rencontrés dans le judo. Aujourd'hui je me rends compte que je ne peux pas faire sans. Certes je ne m'entraîne plus beaucoup, voire plus du tout, mais j'essaie de rester proche du milieu du judo et j'essaie d'apporter des choses car j'ai eu un parcours qui peut-être intéressant pour d'autres personnes. Pas forcément en qualité de professeur mais en apportant aux autres mon expérience. Ce qui est sûr c'est que je souhaite rester proche de ce milieu.

Quel regard portez-vous sur votre carrière ?

Quand j'ai commencé le judo, je n'aurai pas imaginé tout cela même si vers 18 ans environ je me suis dit que je voulais être une championne.

Mais on ne sait jamais si cela va arriver ou pas. Je me suis battue, car j'avais envie d'être championne du monde et championne olympique. Alors j'ai obtenu assez tôt les titres de championne d'Europe et du monde, mais pour ce qui est du titre olympique, je me suis battue trois olympiades pour y arriver. Je suis assez fière de mon parcours. J'ai eu, bien sûr, des compétitions ratées, mais je m'interrogeais alors pour savoir ce que j'avais mal fait. Au cours des premiers jeux auxquels j'ai participé, j'aurais bien aimé être médaillée, mais cela n'a pas été le cas, bien que je pense que j'avais le niveau. Mais cela fait partie de mon parcours et c'est mon histoire qui est écrite comme cela.

Il était écrit que ce ne serait que presque treize ans après mon arrivée à l'INSEP que je deviendrais championne olympique. C'est aussi cela qui m'a construite et qui a fait mon judo, mes relations avec les gens, mais aussi mon palmarès. Comme cela a mis du temps, j'ai pu obtenir plusieurs titres de championne du monde, alors que si j'avais été championne olympique tout de suite peut-être que j'aurais arrêté immédiatement après.

Au sein d'une telle carrière, avez-vous des regrets ?

Non je n'ai pas de vrais regrets. Je regrette d'avoir perdu tel championnat, de ne pas avoir eu telle médaille, mais au vu du palmarès que j'ai aujourd'hui, ce ne sont pas de vrais regrets.

Sportivement, il y a eu des échecs, mais qui font partie du parcours. N'importe quel champion n'aime pas l'échec. J'ai des petits regrets dans les relations avec les gens. J'ai mis du temps dans mon parcours à me livrer, et à être proche des gens. Je pense que si je l'avais fait plus tôt, cela m'aurait aidé sur le tapis. Au tout début de ma carrière, je ne disais rien à mon entraîneur. Je ne lui parlais pas, je me disais que le judo est un sport individuel et donc que je devais y arriver et me débrouiller toute seule. Je n'avais pas envie de raconter à un entraîneur si cela allait ou pas. Et je crois que si je l'avais fait plus tôt, peut-être que j'aurais réussi plus de choses ou en tout cas différemment.

Maintenant que vous avez plus de temps, vous avez noué des liens avec différents sponsors, quel est votre mission au sein d'une entreprise comme Mizuno ?

Aujourd'hui dans la continuité de ma carrière d'athlète, je participe à des événements Judo. Pour récompenser les ligues et les clubs qui sont sponsorisés par Mizuno, ils ont le droit à une après-midi judo avec un champion. Demain, par exemple, je vais à Vannes. Je suis conseil sur l'aspect technique du kimono. Lorsque je suis allée tout dernièrement au Japon, ils m'ont demandé mon avis sur la nouvelle coupe des kimonos. Je vais essayer également de mettre au service des clubs mon expérience afin de les conseiller sur leur niveau d'équipement. Enfin, j'aimerais également m'intéresser à l'aspect commercial. J'ai ainsi demandé à le découvrir sur les différents secteurs et produits de l'entreprise. Mon contrat est actif jusqu'en 2016. Donc de belles choses en perspective.

Vous êtes également liée à Eiffage qui est partenaire du notariat, pourquoi avoir choisi un tel groupe ?

Au départ le lien avec Eiffage s'est fait grâce à un judoka qui est venu me voir et qui m'a dit que le groupe aimerait faire quelque chose avec moi. La partie du groupe avec lequel je travaille est celle qui s'occupe plus particulièrement de l'amélioration de l'habitat. C'est une partie sociale, dans laquelle il m'a semblé que le groupe partageait les mêmes valeurs que la judokate que je suis.

Etre dans un grand groupe afin de voir comment cela fonctionne et ensuite travailler sur le côté social étaient deux aspects qui m'intéressaient.

Pour moi, il s'agit de participer à l'accompagnement de jeunes dans la création d'entreprises. Etre un conseil pour eux afin de leur permettre de démarrer un projet, de se créer des objectifs, voire des objec-

tifs intermédiaires afin d'aller jusqu'au bout, tout en faisant des parallèles avec ce que j'ai réalisé dans ma carrière est, pour moi, un grand honneur. Je peux, de cette manière, partager mon expérience, avec des jeunes qui ont de l'ambition, comme les sportifs de haut niveau. Dans la vie il n'y a pas énormément de jeunes gens qui ont cette ambition de créer une entreprise car c'est difficile et parce qu'ils ne sont pas forcément aidés. Alors, lorsqu'une entreprise comme Eiffage décide de venir en aide à ces jeunes, je trouve cela positif et intéressant. Faire partie du groupe de personnes qui viendront en aide à ces jeunes, cela me motive

Vous avez une ambition au sein de la Fédération Française de Judo pour le futur ?

Aujourd'hui, je n'ai pas spécialement d'ambition à la fédération. La fédé de judo est une grande fédération, avec beaucoup de secteur de travail, donc j'en resterai proche tout de même.

Pour l'instant, je profite de mon arrêt de carrière pour découvrir d'autres milieux.

Quel regard portez-vous sur la société française actuelle ?

C'est une question difficile lorsque l'on sort de 15 ans de haut niveau, enfermée dans sa bulle à être un peu chouchoutée et être un peu en dehors de la vie. Même si je me suis toujours intéressée à ce qui se passait, dès que je sors de cette bulle j'ai le sentiment que cela va mal pour beaucoup de gens. Je ne regarde plus la télé et n'écoute plus la radio car je trouve difficile d'entendre que cela va mal en permanence. La politique est quelque chose qui m'énerve tout de suite.

Quelle vision avez-vous du notaire et plus généralement du notariat ?

Voilà une question difficile.

Pour moi ce sont des hommes et des femmes qui ont fait des études longues. Et en fait, je ne connais les notaires que lorsque j'ai eu l'occasion de faire des achats, alors que je sais qu'ils ont d'autres domaines de compétences. Je n'ai pas d'expérience particulière avec les notaires et la seule fois où j'en ai rencontré

j'ai dû leur faire un chèque important. (Rire !!!)

Le judo est un sport porteur de valeurs fortes. Quelles sont celles qui ont le plus d'importance pour vous au sein de votre quotidien ?

Je crois que j'ai à peu près les mêmes valeurs de vie que celles que j'ai eu au judo.

J'ai grandi avec le code moral de ce sport. Alors, même si souvent les gens pensent que les judokas disent cela pour faire bien, je crois qu'au contraire la plupart des judokas grandissent et vivent avec ces valeurs du judo que sont le courage, la modestie, le travail, et l'amitié. J'ai l'impression que le judo, au-delà du fait de m'avoir permis de devenir une championne, m'a permis, aussi, de devenir quelqu'un de bien. Je me dis souvent que c'est le judo qui a fait cela de moi.

Propos recueillis par
Nicolas NICOLAÏDES
Notaire à GRENOBLE

Les archives notariales

Manuel pratique et juridique

Manuel des usages et préconisations pour les archives notariales. Ce Manuel est destiné à tous ceux, notaires, chercheurs, archivistes, qui s'intéressent à ce patrimoine considérable que constituent les milliers d'actes notariés, parfois très anciens, que conservent les services publics d'archives en France. À une première partie portant sur l'institution notariale, de ses origines médiévales à aujourd'hui, succède une partie plus juridique consacrée à la diplomatique et au droit des archives notariales.

La troisième partie constitue le noyau dur du Manuel dans la mesure où elle s'in-

titule "Collecter, traiter, conserver : archivistique notariale". Enfin, aurait-il été possible d'envisager un Manuel sur les archives notariales qui puisse rendre service aux étudiants sans donner la plume à ceux qui font parler ces documents depuis près d'un siècle, professeurs et chercheurs ? La quatrième et dernière partie est donc intitulée "Recherche et valorisation des archives notariales" : elle laisse la main à ceux qui ont exploité les sources historiques produites par le notariat.

La documentation française.

Prix : 22 €.

Plus d'infos au 01 40 15 70 10.





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*



Équilibrer Valoriser

TRANSMETTRE
un patrimoine



Union notariale financière | www.unofi.fr



UNOFI