

OCTOBRE / NOVEMBRE 2019 11

INantipolis

50TH
ANNIVERSARY
SOPHIAANTIPOLIS
2019



Maître
Nicolas MEUROT
Président de la Chambre
Départementale des Notaires

NOTARIAT
LA PROFESSION VEUT
INNOVER & PERFORMER



Maître Nicolas Meurot
Président de la Chambre
Départementale des Notaires



*Chambre des Notaires
des Alpes Maritimes*

NOTARIAT

La profession veut **innover** & **performer**

Cette profession séculaire qui, hormis sur le plan juridique, n'a pas connu d'évolution majeure ces dernières années, se voit aujourd'hui bouleversée dans son organisation et par les modalités d'accès au métier de notaire.

Dans les Alpes-Maritimes, comme un peu partout en France, la Chambre s'organise pour offrir un service efficient aux notaires et à leurs clients, tout en conservant une harmonie dans la profession et en favorisant les rapprochements avec les autres professionnels du droit et du chiffre.

M^e Meurot, nouveau président de la Chambre Départementale des Notaires, évoque avec nous cette actualité et les nouveaux défis que doit déjà relever le notariat.

With the possible exception of its legal aspects, this age-old profession has not undergone any major evolutions in the past years; it is now living a period of organisational upheaval, in particular because of the modalities governing access to the job of notary.

In the Alpes-Maritimes departments as elsewhere in France, notarial chambers are organising themselves to offer efficient services to their customers, while trying to preserve some degree of harmony within their business line by encouraging partnerships with other legal and accounting professions.

Mr Meurot, the new chairman of the Departmental Chamber of Notaries, has met us to discuss the news and up-coming challenges facing the notarial world.

M^e Meurot, Vous êtes président de la Chambre Départementale des Notaires depuis le printemps 2019. Quels seront les grands axes de votre mandat ?

Je serai dans la continuité du grand plan d'actions lancé en 2016, qui s'est décliné suivant trois axes de travail : l'immobilier, l'entreprise & le patrimoine et la vie des offices notariaux (amélioration de la performance, gestion des conflits, ressources humaines...). Ce plan, très ambitieux, est en plein déploiement avec la création de deux groupements, « Immobilier » (le GIN) devenu association depuis peu, et « Entreprise & Patrimoine & International » (le GNEP).

Ce dernier, afin de mieux faire connaître toute l'étendue de son activité, multiplie les partenariats avec la CCI, la Chambre des Métiers et de l'Artisanat ainsi que l'ARAPL2CA, association de gestion agréée de professionnels libéraux. C'est la première fois en France qu'un plan d'actions aussi vaste a été adopté, notamment en termes de sujets traités. Dernier volet de ce plan : le démarrage de formations pour les notaires en fin d'année, avec la gestion de conflits, l'amélioration des conditions de travail, l'outil informatique...

“ L’outil internet est formidable, mais on constate un vrai retour à l’humain : la blockchain ne remplacera pas le conseil d’un professionnel. ”

Beaucoup de bouleversements secouent le notariat : comment voyez-vous l'avenir de la profession ? Le rôle du notaire va-t-il changer ?

Il y avait 90 études dans les Alpes-Maritimes avant la promulgation de la loi Croissance. Plus de 140 études sont présentes aujourd'hui, sans compter un peu plus de dix en création en ce moment.

La façon dont cela s'est fait pose question. Cela part d'un rapport de l'autorité de la concurrence. Et sous couvert d'un libéralisme sans entrave, une vague de créations d'études a été décidée dans toute la France, à l'issue d'un tirage au sort. Le problème reste le manque de recul aujourd'hui : nous n'avons pas encore les résultats de ces nouveaux offices qu'une deuxième vague de créations était décrétée... Aujourd'hui, nous pouvons dire que les bilans économiques de ces études sont contrastés.

You have been the chairman of the departmental chamber of notaries since spring 2019. What do you consider to be the main areas of work of your mandate?

I will pursue the great action plan we launched in 2016, which focused on three areas of work: real estate, corporations and estates, and the life of notarial offices (performance improvement, dispute settlement, human resources...). This highly ambitious plan is currently being deployed and involves the creation of two groupings, the "Real Estate" grouping (or GIN) which has recently been turned into an association, and the "Corporations, Estates and International Business" grouping (or GNEP). The latter, to better advertise the full extent of its activities, is forging multiple partnerships with the CCI, the Chamber of Trades and Crafts, and with the ARAPL2CA, which is a certified management association for liberal professionals. This is the first time in France that such a wide-ranging action plan has

been implemented, in particular in terms of the subjects it broaches. The last part of this plan is the launch of training courses for notaries by the end of the year; these will include conflict management, the improvement of working conditions, digital tools...

Notarial work is undergoing a period of upheaval: how do you see the future in your line of business? Will the role of the notary have to evolve?

There were 90 notarial offices in the Alpes-Maritimes department before the adoption of the Croissance law. Now we have in excess of 140 firms, and another ten that are currently being created.

The manner in which this development is being conducted raises some questions. It all stems from a report by the competition authorities. Driven by a wave of unbridled liberalism and as a result of a random draw, a plethora of notarial firms have been created throughout France. We now need to take a step back: we had not yet received the feedback from the creation of these new firms, when a second wave of creations was decreed... Today, we see that these new firms and offices have mixed economic results.

Are your work methods going to have to evolve?

Digitalisation is already very present in notarial work. It has changed our work processes, making them more streamlined, in particular with digital signatures, although there is still a great deal of work required upstream. But no other legal profession has achieved such a level of dematerialisation of its work processes.

We communicate, we consult by email and by videoconferencing. It may seem paradoxical at a time when consultations conducted by email are on the rise, that our clients are increasingly feeling the need for human contact. In the past 15 years, we realised that internet provided







“ Depuis une trentaine d’années, les études situées en centres urbains se sont mécaniquement plus concentrées sur le droit immobilier, l’urbanisme, la fiscalité immobilière et le droit de la famille. ”

Vos méthodes de travail sont-elles appelées à évoluer ?

La digitalisation est déjà là et très présente dans les offices notariaux. Cela a modifié le travail, le rend plus fluide notamment avec la signature électronique, même si cela nécessite beaucoup plus de préparation en amont. Mais aujourd’hui aucune autre profession du droit n’est parvenue à une telle dématérialisation des procédures de travail.

Nous communiquons, nous consultons par mail et par visioconférence. Paradoxalement nous constatons dans le même temps un besoin accru de contact humain de la part de nos clients. En 15 ans, on s’est rendu compte qu’internet offrait en fait beaucoup d’informations... à retraiter. L’outil internet est formidable, mais le retour à l’humain est un véritable enjeu : la blockchain ne remplacera pas le conseil d’un professionnel. Je n’ai pas un discours alarmiste sur le progrès technologique, il améliore

certainement nos conditions de travail notamment sur des questions de sécurité, mais je ne crois pas qu’il puisse remplacer notre travail.

Prenons l’exemple de l’email, qui sous-entend une attente de réponse rapide mais qu’il faut savoir tempérer : une question qui réclame un travail de réflexion et de recherche ne pourra pas être traitée dans l’immédiateté.

Quelquefois vous entrez en concurrence avec d’autres acteurs économiques. On pense aux agents immobiliers dans le cadre du développement des ventes. Comment se passe l’interprofessionnalité ?

Dans le cas des agents immobiliers, cela se passe globalement

a lot of information... and that information needs to be reprocessed. The internet is a tremendous tool, but a return to human interactions is the major challenge: blockchain will never replace good advice given by a professional. I do not want to sound alarmist on these technological advances, as they definitely improve our working conditions, in particular in terms of safety, but I don’t think it will replace our work.

As an example, let us consider emails: they involve the expectation of a quick response, but this expectation has to be tempered. A question that requires careful thought and research cannot be processed within minutes.

Sometimes, you compete with other economic stakeholders. I am thinking of realtors in the context of sales development.

How are relations between these lines of business?

Regarding realtors, I would say things are going rather smoothly. A notary who conducts real estate negotiations must abide by certain professional and ethical rules. He cannot, for instance, go out prospecting for clients. We do not enjoy full latitude in this respect. Remember, we often work in partnership with real estate agencies. At the beginning, when we launched the action plan, I understand why realtors may have been somewhat worried, but their concerns have been smoothed out.

The ambition of notaries is not to take over the entire market of corporate law, estate consultations, etc. A notary who knows his clients well will also know his clients’ private and professional affairs. He therefore keeps an eye on the core business. However, for the past 30 years, firms located in cities have naturally been drawn towards real estate law, urban planning, real estate taxation and family rights. Therefore, the “corporations laws” part has been neglected.





Karine Clerté, Secrétaire général,
Isabelle Guyonvarch, Secrétaire comptable,
Aurélie Larvi, Secrétaire,
Harmony Bouilleaux, Secrétaire
Laetitia Hautier, Assistante administrative

bien. Un notaire qui fait de la négociation immobilière a des règles déontologiques à respecter. Il ne peut par exemple, prospecter par lui-même. Nous n'avons pas la latitude totale sur le sujet. Notez que nous travaillons aussi très souvent en partenariat avec les agences. Au départ, lorsque nous avons lancé ce plan d'actions, je comprends que les professions immobilières aient pu s'inquiéter, mais tout est rentré dans l'ordre.

L'ambition du notariat aujourd'hui n'est pas de prendre tout le marché du droit de l'entreprise, des consultations de patrimoine, etc. Un notaire, lorsqu'il connaît ses clients, les connaît pour toutes leurs affaires, qu'elles soient privées

ou professionnelles. Il a donc un œil central ; cependant, depuis une trentaine d'années, les études situées en centres urbains se sont mécaniquement plus concentrées sur le droit immobilier, l'urbanisme, la fiscalité immobilière et le droit de la famille. De ce fait, le droit de l'entreprise a été délaissé.

En tant que notaire en zone semi-rurale en début de carrière, je faisais des cessions de fonds de commerce, des constitutions de société, des cessions de parts sociales. Aujourd'hui, l'activité immobilière est prépondérante, portée notamment par des taux d'intérêt historiquement bas, mais nous savons tous que cela fonctionne par cycles.

As I started my career as a notary in a semi-rural area, I worked mainly on business capital transfers, the incorporation of companies, and the transfer of shares. Nowadays, the real estate segment represents the lion's share of our work. It is driven in particular by historically low interest rates, but we know that these things generally work in cycles.

The relationship between professions is an opportunity for various professionals to collaborate and to pool their knowledge.

While we are on the subject, how are your relations with other legal and economic lines of work?

We have joined the Apidec, which was created back in June. It includes lawyers, judicial officers, chartered

accountants, auditors, notaries: all legal and accounting professions. The idea is to bolster relationships between our various lines of work.

There are two areas I want to work on with Apidec: protecting the unity of the notarial profession, despite the increasing number of our colleagues. It is not an easy task: the more of us there is, the harder it will be.

We have decided to organise ourselves, to work together and to hold a few yearly gatherings. We need to be able to sit down around a table and have useful discussions. Before the end of the year, we will be holding a great public event.

It there still competition amongst you?

The notion of competition has given

L'interprofessionnalité est une chance car permet à différents professionnels de travailler ensemble, en mutualisant nos connaissances.

A ce sujet, quels sont vos rapports avec les autres professions du droit et du chiffre ?

Nous avons rejoint l'Apidec, qui vient d'être créée en juin. Elle regroupe avocats, huissiers, experts-comptables, commissaires aux comptes, notaires : les professionnels du droit et du chiffre. L'idée : développer les relations interprofessionnelles.

Je veux travailler sur deux axes avec l'Apidec : faire en sorte de préserver l'unité de la profession notariale malgré l'augmentation du nombre de confrères. Ce n'est pas gagné d'avance : plus on est nombreux, moins cela est facile.

Nous avons décidé de nous structurer, d'échanger et d'organiser quelques événements annuels. Nous avons besoin de nous retrouver autour d'une table. D'ici la fin de l'année, nous organiserons un événement grand public.

Peut-on encore parler de concurrence entre vous ?

L'idée de concurrence cède le pas aujourd'hui à l'idée de collaboration. C'est assez nouveau et ce qui le permet aujourd'hui, ce sont des textes qui régissent nos professions, légitimant par exemple, sous certaines formes juridiques, la prise de participations dans d'autres structures professionnelles : l'Etat nous a donné les moyens de constituer des entités où l'on trouve avocats, experts comptables, notaires... C'est une vraie avancée dans l'interprofessionnalité.

Enfin, face à la complexification de tout, nous ne passons pas une année sans que ne soit modifiée la loi : cela favorise encore cette interprofessionnalité. Sur un dossier immobilier que l'on qualifierait

de « facile », nous consacrons en moyenne 30 % de temps en plus qu'il y a dix ans. La loi Alur, les Plus-values immobilières depuis 2004 : l'Etat nous a redonné de nombreuses missions...

Il est de surcroît indispensable d'avoir des relations apaisées avec tout le monde. C'est indispensable vis-à-vis de nos confrères, de nos partenaires mais aussi de nos clients.

Cette complexification implique-t-elle de travailler sur la performance de vos études ?

Oui : nous devons être organisés. Le troisième groupe du plan d'actions "Management de l'entreprise notariale", intervient dans ce sens. Il faut être à jour au niveau informatique et avoir intégré des process de travail dans nos études. Au-delà du temps à gagner, il faut surtout éviter les déperditions. Il faut donc allouer à chacun des tâches particulières pour que le cheminement d'un dossier dans un office notarial soit le plus fluide possible. Mais dans tous les cas, une production de qualité nécessite de lui accorder du temps.

“ La Chambre des Notaires, via le Groupement Notarial Entreprise et Patrimoine qu'elle héberge et développe, vient de nouer plusieurs partenariats avec les instances économiques du département : CCI, Chambre des Métiers... ”



GROUPEMENT NOTARIAL
ENTREPRISE
& PATRIMOINE 06

way to the notion of collaboration. It is quite new and it is made possible by the regulations that govern our lines of work, legitimizing us for instance, under certain legal conditions, to participate in other professional structures: the State has given us the means to create structures that include lawyers, chartered accountants, notaries... It's a real boost to inter-professional relationships.

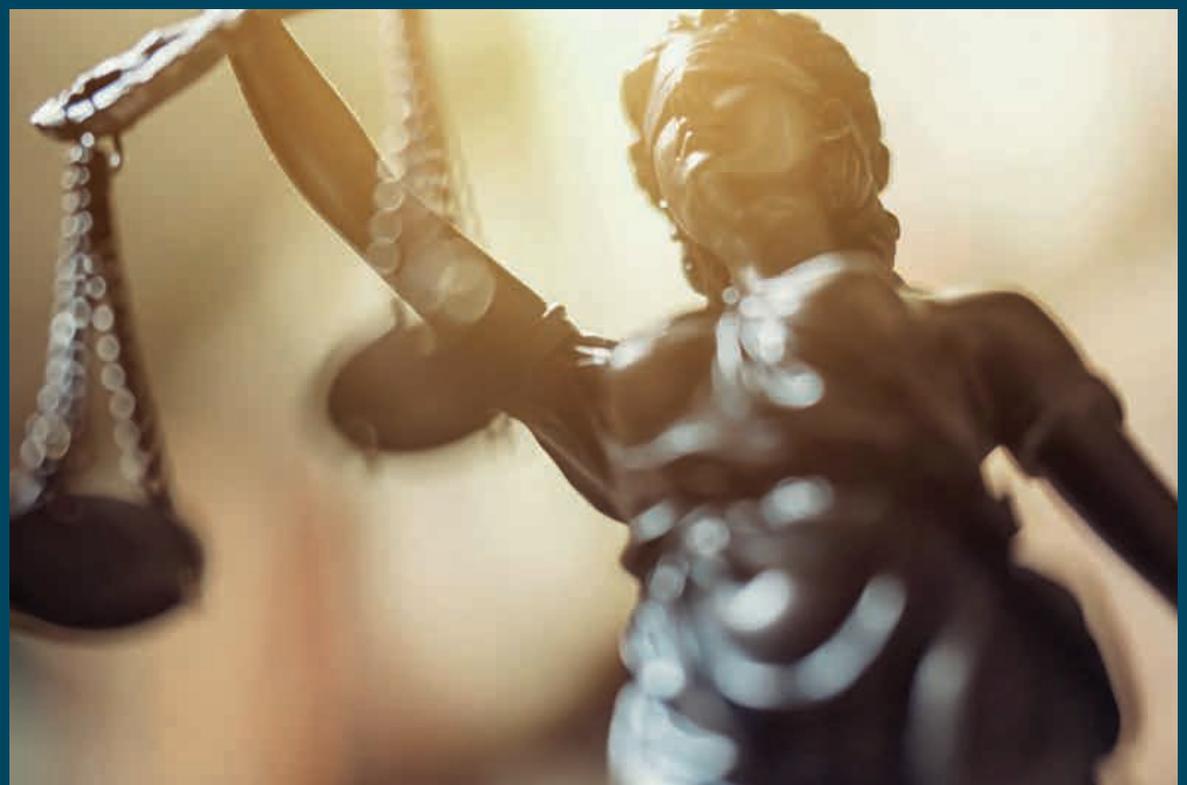
Finally, in a context where everything is constantly becoming more complex, we don't go through a single year without a change of law: this also fosters inter-professional relationships. On a real estate project that we used to consider as "easy", we spend on average 30% more time than ten years ago. With the Alur law, or gains on real estate operations since 2004, the State has given us many missions...

It is also essential to entertain peaceful relationships with all the other stakeholders. This is indispensable to our colleagues, or partners and our customers.

Does this growing complexity require you to enhance the performance of your firms?

Yes: we have to be organised. The third group " Notary's offices Management "conducts interventions in that respect. We have to be digitally up-to-date, having successfully integrated work processes in our firms.

Beyond the notion of saving time, we must be careful to avoid wastage. We must allocate specific tasks to streamline the manner a file is processed in a notarial firm. In any case, to achieve high-quality work, you have to give your project the time it needs.



Maître Nicolas Meurot

La passion de l'engagement

A 44 ans, Nicolas Meurot est père de deux garçons de 13 et 8 ans. Déjà membre de chambre, délégué à la communication, il s'est progressivement investi comme rapporteur, syndic, puis responsable de groupement avant d'être élu président de la Chambre des Notaires des Alpes-Maritimes. Une évolution qui correspond à la grande importance qu'il accorde à l'engagement dans la profession.

Passionné d'aéronautique, d'automobile, de ski, Nicolas Meurot pratique aussi la course à pieds, la marche et le tennis. Côté lectures, le président de la Chambre des Notaires regrette que par manque de temps celles-ci ne se limitent qu'au juridique !

Maître, quel est votre parcours ?

« J'ai grandi et vécu en région parisienne, jusqu'à la fin de ma quatrième année de droit. J'ai terminé mon cursus à Montpellier à la faculté de droit pour le 3^e Cycle, puis au centre de Formation des Notaires. J'ai ensuite fait mon stage professionnel à côté d'Arles, à Saint Gilles, puis j'ai rejoint une étude à Nice où j'ai beaucoup progressé et travaillé sur des domaines spécifiques comme l'immobilier complexe et l'international. Par la suite, j'ai travaillé à Grasse puis, fort de cette expérience, j'ai souhaité m'installer. Mais à l'époque, c'était plus compliqué... J'ai dû changer de région pour avoir mon premier office. Une petite étude en Normandie dans un secteur semi-rural, où j'ai pu faire mes armes de notaire en titre. Une vague de création décidée par l'état (étudiée en fonction des besoins des bassins économiques, le nombre d'habitants, la richesse, etc.) m'a ensuite permis de passer deux concours à un an d'intervalle. Je me suis vu attribuer une étude du côté de Versailles, et pendant que le dossier était en cours, un deuxième arrêté de création était publié : j'ai passé le concours et l'ai eu également. Là, il s'agissait de Carros. Que j'ai choisi et cela fait donc dix ans que j'ai prêté serment ici, en juin 2009 ».



Nicolas Meurot, 44, is father of two boys aged 13 and 8. As a member of the chamber in charge of communications, he gradually became more involved as a reporter, a union representative, and group manager, before being elected Chairman of the Chamber of Notaries of the Alpes-Maritimes department. The progression of this highly committed notary reflects the great importance he attaches to his line of work.

His passions include aeronautics, automotive sports and skiing. Nicolas Meurot is also an avid runner, hiker and tennis player. Alas, for lack of time, the Chairman of the Chamber of Notaries has had to limit his reading to legal documents!

Tell us about your journey.

"I grew up in the Paris region, where I lived until my fourth year of law studies. I completed my studies in Montpellier, at the law faculty for the 3rd Cycle. I then attended the Notaries Training Centre. This was followed by an internship in the Arles region, at Saint Gilles. From there I went on to work for a firm in Nice, where I learned a lot in specific areas, such as complex and international real estate operations. Later, I worked in Grasse and, having enjoyed the experience, decided to move there. Back then it was a bit more complicated... I had to change region to start my own office. It was a small

firm in a semi-rural part of Normandy, where I was able to hone my skills as a notary.

A State-driven wave of creations (based on the needs of each economic region, its number of inhabitants, its wealth, etc.) led me to sit through two examinations in the space of one year. I was allocated a firm near Versailles, and as the project was gaining momentum, a second wave of creations was decided. I also passed that examination, after which I chose to transfer to Carros; and so it's been 10 years since I took my oath, back in June 2009".

Chambre Départementale des Notaires
18 rue du Congrès, 06000 Nice
04 97 03 02 02

> www.chambre-notaires06.fr

NOTARIAT

La Loi Croissance, le grand bouleversement

En 2016, la loi Croissance a autorisé la création de 1622 nouvelles études de notaires. Un véritable raz de marée dans la profession, désormais plus ouverte à la concurrence.

En décembre 2018, **733 nouveaux notaires** ont été autorisés à s'installer en France à l'issue de tirages au sort qui suivent un calendrier précis. Ainsi, le 1^{er} février 2020 au plus tard, ces offices notariaux devront être créés. Pour le ministère de la Justice, « Le texte poursuit ainsi le double objectif de faciliter l'accès à la profession de notaire et de renforcer les services notariaux sur tout le territoire. Cette nouvelle étape dans la réforme du notariat devrait permettre aux Français de bénéficier des compétences, à horizon 2020, d'environ **11 000 notaires libéraux** à la tête d'environ **7 000 offices** (soit + 53 % par rapport au 1^{er} janvier 2016) ».



In 2016, with the Croissance Law, 1'622 new notary's offices were created. For notaries, this was akin to professional tsunami, as they had to face increased competition.

In December 2018, **733 new notaries**, selected through a specific schedule of draws, were authorised to open shop in France. So, on the 1st of February, 2020, at the latest, these notarial firms will have to be created. For the Ministry of Justice, the "Purpose of the law is twofold: facilitating access to the profession of notary and bolstering notarial services throughout the land. By 2020, this new step in the reform of the notarial profession should enable French residents to benefit from the skills of approximately **11'000 liberal notaries** managing approximately **7'000 firms** (i.e. a 53 % increase from the 1st of January, 2016)".

Les Chiffres dans les Alpes Maritimes



LA PROFESSION

1060
Nombre de collaborateurs et employés du notariat, à avril 2019



L'IMMOBILIER

283
Le nombre de ventes immobilières réalisées par les notaires du GIN* 06 de novembre 2017 à novembre 2018

159
Entre novembre 2018 et mars 2019

*Groupement Immobilier des Notaires