

# L'évolution est inévitable

« Des milliers de jeunes diplômés notaires sont dans les starting-blocks pour s'installer librement » répète Monsieur Macron sur les ondes.

Il prétend qu'il suffit de se faire nommer par le ministre de la Justice (quinze à dix-huit mois minimum) et de poser son panonceau pour que les clients affluent. Sabrina rend heureux les

Bisounours à Macronville; il n'y avait qu'une postulante dans une zone notarialement idéale qui était « carencée » en présence notariale!

La réalité est plus dure; il fallait d'abord investir 150 000 à 300 000 € avant de couvrir ses charges sous le régime des créations contrôlées; combien faudra-t-il si des milliers de diplômés se précipitent sans régulation réelle dans les mêmes localités attractives?

Combien y aura-t-il de dépôts de bilan?

En fait, l'enjeu ne se situe pas dans les hypothétiques nouveaux offices mais dans les anciens; comment survivre avec une bonne moitié d'actes déficitaires et l'apparition de la concurrence sur ceux, qui auparavant, « compensaient les pertes »? Comment accomplir le service public notarial et payer les frais généraux?

Quelques études ont choisi le refus (discret) d'instrumenter et les dossiers refoulés retombent sur... les autres études. A grande échelle, cette attitude nous couperait de nos concitoyens et le vide de service juridique finirait par être comblé par... nos amis avocats, qui, eux, n'ont pas de tarif...

La solution se dessine: c'est l'article 4 qui nous sauvera pour les actes à

perte; pour cela, il faut réunir deux conditions:

- Servir une véritable prestation indépendante de l'acte.<sup>(1)</sup>
- Faire évoluer nos instances disciplinaires vers la compréhension des réalités économiques.<sup>(2)</sup>

L'évolution de notre profession est voulue par la majorité de nos concitoyens; la libéralisation est le nouveau dogme qui a fondé la loi. L'obligation d'instrumenter à perte n'est plus tenable; adaptons-nous.

Nous en avons les moyens: un monopole et une concurrence encore limitée nous laissent des marges de manœuvre.

Cessons de nous replier sur nos difficultés actuelles et donnons à nos concitoyens un service de qualité, même si pour certaines prestations, son coût doit augmenter.



M<sup>e</sup> Régis HUBER,  
président de Notaires de France  
Syndicat national des notaires

1) Exemples: • pour une procuration de passage, l'examen et le commentaire du projet d'acte correspondant méritent une rémunération en plus du tarif. • Sur une promesse de vente, la réunion des pièces ALUR en mérite une aussi, de même que la mission de cleric-man-dataire, le traitement de l'urgence ou la fixation de rendez-vous à des horaires tardifs; d'ailleurs, pourquoi les avant-contrats ne sont-ils pas rémunérés? • Pour une succession, le devoir de conseil impose d'entourer la notoriété de consultations fiscales ou patrimoniales extérieures à l'acte et méritant aussi cette rémunération séparée. • La vente de caves ou de bordures de chemins ne pourra plus être une opération complètement bénévole.

(2) En s'interdisant les commissions sur les placements en gestion de patrimoine, nos institutions ont créé une situation de concurrence défavorable pour les notaires, comparativement aux banques, compagnies d'assurances et gestionnaires de patrimoines indépendants. En mettant la barre très haut pour l'article 4, certains inspecteurs comptables scient la branche sur laquelle s'appuie leur salaire...