Notariat post-loi Macron

L'entretien avec **Pascal Julien Saint-Amand,** notaire associé et président du Groupe Althémis

« Deux modèles sont possibles pour maintenir son office notarial dans la course »

L'Agefi Actifs - Comment les études peuvent-elles faire face à l'évolution en cours ?
Pascal Julien Saint-Amand - Il me semble que deux grands modèles sont possibles pour maintenir son office notarial dans la course. Le premier consiste à travailler sur la masse en essayant de baisser les coûts de production tout en maintenant la qualité. Cela peut être atteint, d'une part, par l'automatisation des tâches à moindre valeur ajoutée - ce qui concerne tous les offices - et d'autre part, par l'augmentation du volume pour baisser le coût unitaire de production, ce qui concerne les offices qui sont prêts à se regrouper en se structurant dans cet objectif. Le second modèle consiste à se positionner sur le développement de la valeur ajoutée et du conseil. Là encore, l'objectif peut être poursuivi par l'office seul ou en se rapprochant d'autres offices. Notre réseau notarial Althémis s'est résolument orienté depuis l'origine vers ce second modèle.

La réforme Macron vous impactera-t-elle moins que les autres notaires ?
L'ensemble des notaires sera affecté par les impacts de la loi Macron. Mais celle-ci a comme effet bénéfique d'avoir poussé nombre d'études à s'interroger sur leur projet d'entreprise. Dans ce cadre, de nombreux rapprochements se dessinent et utilisent des structures juridiques qui existent depuis longtemps (SPFPL, SEL, GIE, association…). De notre côté, nous avons transformé nos structures en SEL il y a un certain temps, puis créé la première SPFPL. Notre axe de développement est fondé sur la valeur ajoutée et la transversalité, c'est la raison pour laquelle nous avons développé une activité fondée sur le droit de la famille, l'immobilier, le droit de l'entreprise et le patrimoine. Le développement de la dimension internationale de notre activité répond à cet objectif également. Notre réseau International Lexunion a maintenant 15 ans et le nombre de dossiers traités avec nos partenaires internationaux connaît une croissance exponentielle. Cette activité transversale positionnée sur la valeur ajoutée nous expose peut-être un peu moins que d'autres aux incidences de la loi Macron. La forme juridique que doit retenir chaque office dans son développement doit être guidée par son objectif. La structure choisie est un moyen d'organisation, ce n'est pas une fin en soi. Mais au-delà de la réforme Macron, qui est certes importante, le véritable défi de la profession est ailleurs, il s'agit du défi numérique.

En quoi est-ce une donnée importante ?
Le mode de consommation a changé, l'ensemble des activités économique a été ou va être partiellement ou totalement « disrupté ». Le 1er hôtelier du monde (Airbnb) ne possède pas un seul hôtel, la 1ère société de taxis (Uber) ne possède pas de taxi. Nous préférons que le 1er acteur dans le notariat reste contrôlé par les notaires. Or la « disruption » touchera également nos activités - legalstart.fr et Testmento.fr en sont de premières illustrations - et nous pensons préférable qu'elle soit assurée par le notariat lui-même. Pour y parvenir, les actions doivent être menées à trois niveaux : celui des offices, celui des instances et celui de « start-up » contrôlées par les notaires.

DR

Et concrètement, quelles actions doivent être mises en œuvre ?
En ce qui concerne les offices, tout d'abord, l'ensemble des notaires - nouveaux nommés comme notaires en exercice - et l'ensemble des collaborateurs du notariat doivent être convaincus de l'importance du développement du numérique dans la relation client et dans l'évolution de nos activités. Le mode de consommation de nos clients a changé et nous devrons nous y adapter. Le client devient acteur de son dossier et doit pouvoir interagir à distance et aux moments où il est disponible. Le numérique et l'interconnexion permettent d'automatiser de nombreuses tâches et de créer de nombreuses synergies avec d'autres services et d'autres professions. Les tâches fastidieuses et à faible valeur ajoutée seront automatisées, les relations avec le client seront plus fluides, le rôle des notaires et collaborateurs se concentrera sur l'analyse juridique et le service au client. Les instances du notariat ont un rôle majeur à jouer également dans cette transition. Leur rôle n'est pas d'opérer cette mutation, mais de l'accompagner et de la faciliter. Le troisième acteur du notariat se compose des start-up portées par des notaires, tels FoxNot et My notary. Ces « legaltech » qui revoient en profondeur la relation client et toutes celles qui pourraient se développer dans l'avenir doivent être encouragées par la profession sous réserve qu'elles respectent les principes fondamentaux du notariat et l'indépendance des notaires. Il est essentiel également que ces acteurs - anciens et nouveaux - placent l'interopérabilité au cœur de leur développement. En ce qui concerne Althémis, nous participons activement à l'aventure FoxNoT car nous sommes convaincus, comme bien d'autres, que les notaires doivent prendre en main leur développement en participant activement à cet enthousiasmant combat du numérique. Nous assurons également d'autres développements internes au sein de notre réseau répondant à des besoins plus spécifiques de nos activités.

……..

Lire l'intégralité de l'entretien sur www.agefiactifs.com