

Jean-Pierre Kaplan*, « Une révolution positive dans l'office »

NVP: Pourquoi vous être lancé dans l'acte authentique électronique?

Jean-Pierre Kaplan: Notre office est certifié ISO 9001 depuis plus de dix ans. Nous sommes donc déjà bien engagés dans la démarche « Management et qualité ». Nous utilisons également Télé@ctes pour la quasi-totalité de nos publications foncières depuis deux ans. Il nous semblait donc évident de nous lancer, sans attendre, dans la formidable aventure de l'acte authentique électronique. Nous avons équipé, pour cela, deux salles de signature d'un grand écran et la troisième, de taille plus importante, d'un rétroprojecteur à courte focale et d'un grand écran blanc. Un investissement qui sera amorti en à peine deux ans.

plus mince depuis le 1^{er} janvier dernier, date à laquelle le virement a remplacé le chèque de banque pour les montants de plus de 10000 euros. Outre la lutte contre la fraude, cette nouvelle obligation a d'ailleurs le mérite de limiter le report de rendez-vous pour cause de non réception des fonds à temps.

L'AAE me permet ensuite de mieux capter l'attention de mes clients, qui lisent désormais le projet en même temps que moi, sur l'écran. Il leur est très facile de suivre, grâce au curseur de la souris que je déplace. On visionne les annexes au fur et à mesure. Et puis, l'AAE me permet de gagner environ vingt minutes par séance de signature, puisque deux pages seulement sont désormais à signer et à faire signer: la dernière page de l'acte et la liste des annexes. Le rendez-vous est donc beaucoup plus rapide et efficace!

NVP: L'AAE a-t-il un impact sur le travail des collaborateurs?

J.-P.K.: Non. Il induit un changement des habitudes, en réorganisant l'ordre de « la chaîne de montage » de l'acte et en anticipant un certain nombre de formalités. Dans la mesure où le dossier doit être absolument complet le jour de la signature, cela suppose de réunir auparavant toutes les annexes et de les scanner. La réception des diagnostics immobiliers au format PDF permet, toutefois, de se dispenser de cette dernière tâche. Quant aux formalités, certaines doivent être préparées en amont et non plus en aval, comme le contrôle formel de l'acte qui évitera des modifications en cours de rendez-vous.

NVP: Et le client, dans tout cela?

J.-P.K.: Côté clients, enfin, l'AAE fait l'unanimité, sans distinction d'âge. D'une part, parce qu'il constitue la suite logique de l'envoi du projet d'acte par courriel entre une semaine et 48 heures avant la séance de signature selon finalisation du dossier et réception des pièces. Pour les plus gros dossiers, il leur suffit même de récupérer les documents auxquels nous leur avons donné accès grâce à un code personnel, sur la data-room électronique de la chambre des notaires de Paris. Et puis, surtout, la séance de signature ressemble désormais à une sorte de cérémonie-projection qui les étonne et les impressionne réellement. Nos clients se sentent vraiment flattés de constater que le notariat est la seule profession juridique à avoir imaginé un outil de pointe qui nous rend plus proches d'eux grâce à notre maîtrise des nouvelles technologies. Car la force de l'AAE, en plus d'assurer une conservation sécurisée et facilement accessible de nos actes, est bien d'offrir une image moderne de la profession; il véhicule, en cela, une excellente image de marque. ■

*Notaire à Andrézy (78), membre du réseau Althémis.



Jean-Pierre Kaplan dans l'une des salles de signature de son office équipée d'un grand écran.

NVP: En quoi l'AAE est-il source de progrès pour le notaire?

J.-P.K.: L'AAE me permet d'abord de réduire au minimum mes recherches de documents en séance de signature. Fini les chemises papier! Je ne conserve, sur la table, que la pochette des comptes, de plus en