



PRÉVENIR, ÉVITER ET RÉSOUDRE AMIABLEMENT LES CONFLITS

Avec un thème moins juridique pour cette 73^e session, l'Assemblée de Liaison a, une nouvelle fois, formulé des propositions innovantes visant à faire évoluer les pratiques au sein de la profession notariale. Entretien avec Barbara Kervella, rapporteur général.

Q - Quel bilan général dressez-vous de la 73^e session de l'AL?

Avec toute l'équipe des rapporteurs, nous sommes très satisfaits, tant de la participation, que des échanges, des votes et des échos ! Les confrères sont en effet revenus nombreux à Paris après ces deux années bouleversées par le covid. Les grèves des trains ont un peu affecté la présence à la Maison de la Chimie, mais le nombre d'inscriptions avait atteint 735 participants cette année.

De nombreux confrères nous ont témoigné de leur intérêt pour le sujet, et félicité pour la qualité du rapport. Nous avons également été complimentés sur l'animation et la créativité des propositions. Une belle reconnaissance de notre travail d'équipe !

Q - Le thème que vous aviez retenu – Du conflit à l'art de la paix – n'était pas évident à appréhender !

Il était effectivement question de relations humaines plus que de questions juridiques. Pour autant, il n'y a pas eu de rejet ! Lorsque nous l'avons présenté en amont de la session, nos confrères imaginaient au départ que nous nous concentrerions sur la médiation. Or, nous voulions axer notre rapport sur la prévention des conflits. Nous avons donc dû expliquer l'angle retenu pour les débats à venir.

Le jour J, partageant avec nous cette idée de conflit potentiel ou existant, nos confrères étaient plus à l'aise avec le sujet ainsi qu'avec les quatre types de conflits que nous souhaitions étudier : entre associés ; entre notaires et collaborateurs ; entre clients ; et entre notaires et clients.

Q - Avez-vous eu des surprises ?

À vrai dire, nous avons été quelque peu étonnés qu'il n'y ait pas eu plus de débats avec la salle par moments ! Nous avons tellement travaillé notre sujet que nous aurions parfois aimé argumenter un peu plus. On peut sans doute y voir une certaine adhésion de nos confrères déjà convaincus.

La quasi-totalité des propositions que nous avons soumises au vote ont été adoptées. Quelques votes sont allés au-delà de nos espérances : parfois, nous pensions simplement donner matière à réfléchir !

S'agissant de l'élaboration d'un questionnaire d'évaluation des compétences managériales des notaires, nous avons imaginé qu'il pourrait être accueilli plus timidement.

Pour d'autres propositions, et notamment le Pacs notarié et le fichier des donations, certains confrères semblaient prêts à aller plus loin encore.

Les débats sur ces propositions, très en lien avec notre quotidien de juriste, étaient plus accessibles à nos confrères.

Q - Pouvez-vous nous en dire plus sur le Pacs notarié ?

Beaucoup de couples qui se paissent en mairie, notamment parce que c'est gratuit, sont mal informés. Les partenaires ne savent pas toujours ce qu'ils signent. Il leur arrive aussi de rédiger une convention contradictoire ou confuse, par exemple en choisissant un régime tout en insérant une clause relative à un autre. Pour les futurs pacsés qui affichent la volonté de déroger au régime légal de la séparation de biens en vue d'opter pour celui de l'indivision, il nous semblait donc essentiel de leur délivrer toute l'information utile et, bien sûr, de conserver leur convention, via le Pacs notarié.

Certains de nos confrères suggéraient de le généraliser en toute hypothèse, et non de limiter l'obligation d'y recourir seulement en cas de dérogation au régime légal.

Q - Et en ce qui concerne le fichier des donations ?

Nous avons proposé que le Fichier central des dispositions de dernières volontés (FCDDV) soit notamment étendu aux libéralités entre vifs consenties par acte notarié, et rebaptisé. Le but étant de centraliser les dispositions prises devant notaire.

Quelques votes sont allés au-delà de nos espérances. Parfois, nous pensions simplement donner matière à réfléchir.

Pour certains confrères, si le FCDDV venait à être élargi, il devrait englober tous types de dons, y compris les dons manuels pour éviter toute dissimulation par certains héritiers. Mais cela soulève la question de créer des obligations pour l'administration fiscale... D'autres ont suggéré que toute donation soit faite par acte authentique. En ce qui concerne l'équipe des rapporteurs,

nous ne voulions pas nous inscrire dans une démarche corporatiste en cherchant à augmenter le rôle du notaire. Notre proposition n'allait donc pas si loin.

Q - En quoi le pacte d'associés entre notaires est-il incontournable à vos yeux ?

S'associer, en quelque sorte, c'est se marier ! Il s'avère donc absolument nécessaire de préciser l'engagement de chacun en cas d'union professionnelle.

L'idée consiste à aborder avant les sujets qui pourraient fâcher après. Il convient ainsi de s'entendre sur un certain nombre de points, par exemple en cas de maladie, de cession de parts, de départ en retraite, etc. Si des pactes d'associés utilisés dans d'autres professions peuvent nous inspirer, il convient d'être prudent car notre profession répond à des règles et des interdictions assez spécifiques : l'aide de l'ANC peut s'avérer fort utile pour les connaître.

D'où notre volonté d'imposer aux confrères la mise en place ou la mise à jour du pacte d'associés lors de la nomination de tout nouvel associé - qui devra obligatoirement le signer -. En ne perdant pas de vue que le pacte d'associés a vocation à évoluer.

Q - Vous avez également formulé deux propositions concernant la relation client. Pourquoi ?

Parce que nous avons conscience des difficultés rencontrées par certains de nos collaborateurs face à des clients de plus en plus pressés, stressés, exigeants. Nos collaborateurs sont, avant tout, des juristes. D'où notre proposition de les former à la relation client, d'une part.

D'autre part, certains collaborateurs ont une réelle appétence pour l'accompagnement client ; d'autres, au contraire, n'en ont pas du tout envie ou ne se sentent pas à l'aise, et préfèrent se concentrer sur la rédaction des actes. Nous souhaitons donc aider nos confrères dans l'identification ou le recrutement d'une telle personne, dans l'intérêt de l'étude et de ses clients, avec la proposition de créer une fiche de poste de « chargé de relation client ».

Q - Chef d'entreprise, le notaire doit aussi être un manager...

D'où nos trois propositions de former le notaire au management, de mettre en place une nouvelle fiche d'Entretien annuel d'évaluation (EAE) et de créer un questionnaire d'évaluation des compétences managériales du notaire.

Le notaire doit se montrer exemplaire.

Jusqu'à présent, la formation initiale des notaires se concentre sur la culture juridique: le management n'est pas traité. Et dans la formation continue, il est encore trop peu abordé. D'où notre proposition d'obliger les confrères à s'y former à raison de quatorze

heures tous les deux ans, faute de se montrer d'eux-mêmes volontaires pour le faire. Car comment être un bon chef d'entreprise sans savoir comment bien recruter, motiver et retenir ses talents ?

Q - Vous semblez convaincue que le notaire ne peut plus échapper à cette fonction de manager...

Tout à fait, même si les notaires salariés ont des fonctions différentes sur ce point, et ont moins de missions à ce titre. Il incombe au notaire chef d'entreprise de fixer un cadre pour son office et ses collaborateurs, et de les accompagner. Il doit se montrer exemplaire. D'où l'idée du questionnaire d'évaluation des compétences managériales (et non pas juridiques !) du notaire qui doit permettre une sorte d'EAE du notaire. Lui aussi doit être dans une démarche d'amélioration continue.

La pérennité de nos études, pour ne pas dire, entreprises, en dépend.

Q - Finalement, le thème de cette session empruntait beaucoup aux sciences humaines !

C'est logique puisque les relations humaines et les relations professionnelles se trouvent au cœur de la responsabilité de tout chef d'entreprise !

Mais on ne règle pas ce genre de question en un seul rapport et une seule session. C'est une question au long cours. Nous espérons que nos débats vont continuer à nourrir les échanges au sein des offices et des instances. Ce n'était qu'un point de départ, pas un point d'arrivée ! La société évolue sans cesse, les choses bougent constamment... ■

PROPOS RECUEILLIS PAR FLORENCE GANIVET

Guide **MÉTIER**

**COMMANDEZ
MAINTENANT NOTRE
BARÈME 2023**

A commander au

0 800 710 620

Service & appel gratuits

CONSEILS DES NOTAIRES EST UNE PUBLICATION **ADNOV**
SASU AU CAPITAL DE 2 421 820 EUROS
RCS AIX-EN -PROVENCE : 381 000611
95 AVENUE DES LOGISSONS / 13107 VENELLES CEDEX

BARÈME OFFICIEL DES FRAIS 2023

VENTES IMMOBILIÈRES	Vente en copro - ancien - 0,0000 %	2/3
	Vente en copro - récent - 0,0000 %	4/5
	Vente hors copro - ancien - agricole - 0,0000 %	6/7
	Vente hors copro - récent - hab. - 0,0000 %	8/9
	Vente immobilière 0,7400 %	10/11
	Vente en ch. (10 à 249 unités)	12/13
	Vente en ch. (250 à 499 unités)	14/15
	Vente en ch. (500 et plus)	16/17
	Somme à apurer pour honoraires professionnels	18/19
	OBLIGATIONS	Attestation hypothécaire
Prêt conventionnel		22/23
Prêt sans vente		24/25
Prêt sans prêt		26/27
Cautionnement avec (ou) aff. hyp. avec (ou) aff. hyp. sans (ou) aff. hyp.		28/29
Cautionnement avec (ou) aff. hyp. sans (ou) aff. hyp.		30/31
Cautionnement sans (ou) aff. hyp.		32/33
Cautionnement sans (ou) aff. hyp.		34/35
Cautionnement sans (ou) aff. hyp.		36/37
Cautionnement sans (ou) aff. hyp.		38/39
FAMILLE	Dotation d'immeubles 1 donateur	40/41
	Dotation d'immeubles 2 donateurs	42/43
	Dotation non immobilière 1 donateur	44/45
	Dotation non immobilière 2 donateurs	46/47
AUTRES	Prêt liquid. régime matrimonial	48/49
	Successions - actes & emplacements fixes	50/51
	Attestation de propriété immobilière	52/53
	Partage immobilier ch. sans partage immobilier indivis	54/55

- À jour du nouveau tarif des notaires et de ses décrets et arrêtés
- Tous les différents frais d'actes et barèmes
- Les droits de mutation en lecture directe et classés par département
- Une grille de calcul simple, claire et lisible
- Provision de frais pour les partages dans le cadre des divorces ou de séparation