

→ ACTUALITÉS

→ Libres propos 574 → Textes 575 → Jurisprudence 576-583 → Doctrine administrative 584-590X → Projets, propositions, rapports 591
→ Échos et opinions 592-593 → 3 questions à 594 → Chiffres et statistiques 595 → Agenda → À lire → Au journal officiel

Libres propos

NOTAIRE

574

Les réseaux ou l'enjeu de leur régulation

POINTS CLÉS → La 70^e session de l'Assemblée de liaison réfléchit à la thématique des réseaux → Elle s'interroge sur la conciliation entre évolutions économiques et les impératifs liés à la profession de notaire



Stéphanie Blin,

notaire à Montpon-Ménéstérol, rapporteur de la 70^e session de l'Assemblée de liaison

Les réseaux¹ sont omniprésents, tant dans notre vie familiale que dans notre vie professionnelle. Nous tentons parfois, souvent, d'y échapper, de les ignorer, mais cela ne les empêche pas de se développer et de modeler les relations se nouant entre les individus. L'inconnu est source d'inquiétude mais l'évitement n'est pas une pratique satisfaisante. Partons à la découverte des réseaux, pour les identifier, les appréhender et enfin leur attribuer une place dans notre quotidien.

Si le territoire à découvrir est vaste, l'enjeu l'est tout autant.

• **Un exemple concret : la participation aux réseaux type BNI** - Business Network International peut se traduire par réseau d'affaires international. Il s'agit d'un réseau

réunissant des professionnels de différentes spécialités dans le but principal qu'ils se recommandent entre eux². Déclaré, ainsi que 27 autres réseaux, au Conseil Supérieur du Notariat, il est le seul à être classé dans la catégorie « non approuvé par le CORES »³. Le Comité des RESeaux (CORES) est un comité institué par l'Assemblée générale du CSN des 12 et 13 octobre 1993, auprès duquel tous les réseaux doivent être déclarés. Le CORES n'engendre que des obligations purement déclaratives.

Dans la base de déontologie publiée sur le portail Réal des notaires de France, on peut lire les premières lignes d'un courrier du 5 janvier 2017⁴ : « Vous nous avez fait part, en son temps, de l'adhésion de plusieurs de vos confrères du département, au réseau BNI. Cette question revient désormais souvent sous la plume des présidents de chambre ou des délégués à la déontologie ».

Mais qu'en est-il de la réalité ? Le courrier du CSN précédemment cité, nous en donne

2 : Sur le site www.bnifrance.fr, on apprend que l'initiative en revient à Ivan Misner qui, en 1985 à Arcadia en Californie, a voulu étendre la clientèle de son activité de conseil aux entreprises en croisant son fichier-client avec ceux d'amis à lui, Carolyn Denny expert-comptable, Lee Shimmin agent d'assurances et Mike Ryan conseiller en gestion de patrimoine.

3 : Dans la liste au 8 novembre 2018.

4 : Document 2017-02-13.



des indications : « Plusieurs confrères », « question qui revient souvent ».

C'est là l'application du célèbre adage : « le droit permet, la morale défend », les BNI existent, nos règles déontologiques recommandent de ne pas les fréquenter, les instances condamnent. Malgré tout, l'adhésion à un BNI reste une pratique courante même s'il est impossible d'en donner des éléments statistiques précis. Mais en quelques minutes de navigation sur internet on identifie des confrères pris en photos lors de manifestations ou de réunions organisées par ce réseau.

• **Situation aujourd'hui** - Ce phénomène ne peut donc être ignoré. Et de ce réseau, les réseaux eux-mêmes en parlent ! L'équipe de l'Assemblée de liaison 2019 a créé un groupe Facebook pour collecter informations et ressentis des notaires connectés en la matière. Le premier sondage publié sur ce groupe Facebook n'avait pas pour objet de débattre

On le sent, la participation aux groupes d'affaires est préoccupante

des BNI mais de sélectionner les préoccupations notariales dominantes en matière de réseaux. Or le premier commentaire publié en réponse a été le suivant : « j'ai une question sur les réseaux type BNI » ! On le sent, la participation aux groupes d'affaires est préoccupante : tous s'entendent à dire que ce n'est pas très bien ! Et pourtant chaque notaire connaît quelqu'un qui y participe... Bref, on le sait et on le dit : oui les notaires y participent et oui c'est déconseillé.

• **Arguments en faveur de l'adhésion** - Des échanges qui ont eu lieu sur le groupe Facebook, ressortent deux arguments en faveur de l'adhésion aux groupes d'affaires, l'un individuel et l'autre collectif.

Le premier est le suivant : le BNI ne fait que proposer ostensiblement ce que des groupes ou clubs de service pratiquent officieusement. Or, maints notaires sont inscrits en clubs ou loges notamment à l'effet de se constituer un réseau de clientèle et les instances n'en font aucune condamnation. Il n'y a donc aucune raison de ne pas adhérer à un groupe qui fait la même chose à titre principal, d'une manière ostensible et structurée. Le second argument : dans les BNI, on retrouve tout ce que le monde des affaires comporte de dynamique et c'est un puissant moyen, peu onéreux, de faire connaître l'apport du notariat à la régulation des affaires. L'adhésion aux BNI permettrait à l'authenticité de prendre bonne place dans le développement économique et d'éviter au notariat de perdre des parts de marchés au profit d'autres professionnels.

• **Arguments en défaveur de l'adhésion** - Si le CSN oppose une fin de non-recevoir à l'adhésion des notaires aux BNI, c'est pour des raisons déontologiques. Mais si l'on pose la question de la légitimité de ces règles déontologiques ou de leur adaptation au monde moderne, on ne trouve pas de réponse du côté de l'instance nationale. Toutefois, aux deux arguments favorables aux BNI, on peut opposer deux arguments en sens contraire.

Tout d'abord, en bonne politique normative, ce n'est pas parce qu'une infraction à une règle se développe qu'il faut supprimer la règle. Rappelons l'inspiration de toute règle de droit, selon Lacordaire : « entre le fort et le faible, c'est la loi qui libère, c'est la liberté qui opprime ». Et c'est si vrai en la matière : l'inspiration des BNI nous vient des États-Unis où l'élimination sauvage de la concurrence est de mise, où l'utilisation de tous les moyens pour développer la prépondérance de

l'entreprise est a priori permise. Confronter ces deux arguments au sujet des BNI conduit rapidement à un « dialogue de sourd », parce qu'on ne parle pas le même langage, parce qu'il ne s'agit pas de la même culture entrepreneuriale.

Il ne serait pas inutile de recommander l'adhésion aux BNI (ou autres réseaux du même genre) si l'on ne veut pas laisser la profession notariale en dehors des autoroutes du développement économique. Cet argument de prime abord incontestable, soulève une question de fond hors de notre sujet. En effet, il est légitime de penser que la promotion du notariat doit être initiée par la collectivité et donc impulsée par les instances. Face à cette controverse, face à un réseau tant décrié et auquel des notaires adhèrent en nombre, que faire ?

• **Un enjeu pour le notariat** - L'exemple des BNI n'est qu'une illustration particulière des questions transversales que soulèvent les réseaux.

En la matière, les problèmes ont une source commune : les réseaux s'inscrivent dans le monde économique libéral qui est le nôtre mais au sein d'une profession d'officiers publics soumis à une déontologie renforcée. Cette rencontre entre deux mondes engendre une unique équation : comment concilier les nécessités du développement économique aux règles déontologiques de notre profession ?

Alors faut-il continuer à fermer les yeux ou aborder le problème et tenter d'y trouver une solution ?

• **Rôle de l'Assemblée de liaison** - La mission de l'Assemblée de liaison n'est pas de fermer les yeux mais d'aborder les problèmes, si complexes qu'ils soient, pour proposer des solutions aux notaires. Ces solutions se devront d'être alternatives car la réponse n'est ni dans l'interdiction générale du développement des réseaux, qui serait à contre-courant des évolutions, ni dans un laxisme total qui anéantirait les fondements de la profession notariale et avec eux le statut d'officier ministériel.

Voilà décrite une partie de la mission acceptée par la 70^e session de l'Assemblée de liaison : s'interroger et bien sûr, débattre de l'adaptation ou de l'inadaptation de nos règles déontologiques au développement des réseaux. C'est envisager la réception des actes, la sous-traitance, le secret professionnel, la concurrence, la publicité ou sollicitation personnelle à l'aune de l'exercice en réseau.

• **Questions soulevées** - Un notaire associé, par exemple, ne peut recevoir d'acte dans lequel l'un de ses associés, au sein de la société d'exercice, ou parents ou alliés à un degré prohibé⁵ serait partie ou intéressé. Qu'en est-il si le notaire exerce en réseau ? Deux associés au sein d'une SPFFPL, société de participations financières de profession libérale, sont-ils frappés par la même interdiction ? Et deux notaires membres de la même association, ou du même GIE, groupement d'intérêt économique ?

Autre exemple : la publicité est réglementée, la sollicitation personnelle admise, qu'en est-il des réseaux ? Les règles en la matière s'appliquant au notaire envisagé dans son individualité sont-elles transposables au regroupement ? Et ce, quelle qu'en soit la forme ?

Si le tarif de nos actes et émoluments relevant du domaine réservé s'impose à tous, des remises sont possibles, les réseaux pourraient-ils être source d'entente sur la pratique de ces remises ? Une telle pratique serait-elle constitutive d'une entente illicite aux yeux du droit de la concurrence, sanctionnable par la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes, la DGCCRF ?

De même, le secret professionnel ne risque-t-il pas d'être violé lors de l'exercice de la profession en réseau ? La pratique de la sous-traitance, notamment, se heurte au secret professionnel, pourtant elle permet d'apporter une solution opportune aux problèmes liés au manque de salariés en période de surcroît temporaire d'activité.

Enfin, la garantie collective, couvrant les conséquences pécuniaires des fautes et négligences intentionnelles, qui ne peuvent pas être prises en charge par les techniques classiques d'assurance, au filtre des réseaux, dévoile également deux visages. Les réseaux permettent de rompre la solitude dans l'exercice de la profession et d'accroître la qualité du service rendu à la clientèle par une mise en commun des compétences. Les réseaux sont ainsi perçus favorablement par nos assureurs, le risque de mise en cause de la responsabilité diminuant avec le partage de compétences engendré par la mise en place de réseaux. Mais, à l'opposé, le traitement en commun d'un dossier, entre notaires ou avec d'autres professionnels, engendre des risques de contentieux identifiés, liés à la violation du secret professionnel.

Et ce risque bute sur le défaut d'équivalence dans le montant de garantie professionnelle de chaque intervenant sur un même dossier. La question prend toute sa mesure dans les sociétés pluriprofessionnelles d'exercice,

5 : 3^e degré.

SPE, puisque le montant du préjudice garanti par la responsabilité professionnelle des autres professions est bien inférieur à celle du notariat.

Dans tous ces cas, doit-on faire évoluer les règles pour les adapter aux réseaux ou faut-il mettre un frein au développement des réseaux pour préserver l'intégrité de notre profession ? Dès maintenant les questions doivent être posées et le curseur placé, car l'évolution est en cours, à grande vitesse.

• **Perspectives** - S'attacher à définir les contours de la déontologie et de la réglementation des réseaux, c'est tout simplement partir d'une page blanche, car en la matière tout est à écrire. Pour autant, il ne

semble pas opportun de dresser un code déontologique propre aux réseaux, et cela n'est d'ailleurs pas l'ambition des rapporteurs de l'Assemblée de liaison⁶. Mais il convient de s'intéresser à certaines règles déontologiques bien connues et constituant autant de piliers de notre profession afin de les faire évoluer, les adapter, les modeler à l'activité notariale exercée en réseau.

Il convient de dessiner une voie médiane permettant l'adaptation de la déontologie qui structure l'identité notariale sans être,

⁶ : Il existe une chartre de la collaboration interprofessionnelle cosignée par le Conseil supérieur du notariat, le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables et le Conseil national des Barreaux, en date de 15 juin 2006.

pour autant, hostile à l'évolution qui est inexorable.

Pour la pérennité et le développement de notre profession, nous n'avons pas d'autre choix que d'accepter l'évolution de notre monde, et cette nouvelle organisation en réseau. Il convient d'avoir de l'audace, afin de faire évoluer les règles déontologiques applicables à notre profession, mais cette audace devra se faire sans crainte. Il ne faut pas craindre, en effet, de mettre un frein, d'opposer une interdiction même, à certaines pratiques ou à certains réseaux, parce que l'esprit de nos règles déontologiques le commanderait, et que leur adaptation se trouverait impossible sans mettre en péril nos valeurs.

Textes

RURAL

575

Coopératives d'utilisation de matériel agricole : dispense de recours à un architecte

D. n° 2019-617, 21 juin 2019 : JO 22 juin 2019

Un décret du 21 juin introduit une dispense de recours obligatoire à l'architecte pour les coopératives d'utilisation de matériel agricole (CUMA) pour les

constructions dont à la fois la surface de plancher ou l'emprise au sol n'excèdent pas 800 m².

• **Entrée en vigueur** : 23 juin 2019

en bref

Barème des salaires mensuels

L'avenant n° 37 du 21 février 2019 fixe le barème des salaires mensuels minimaux applicable à compter du 1^{er} mars 2019 dans le notariat. Il a été rendu disponible par les services du ministère du Travail le 4 juin 2019.

Ndlr : cet avenant sera commenté dans un prochain numéro de la revue (*CCN Notariat*, Av. n° 37, 21 févr. 2019).



Hubert Thomassian
Spécialiste viager
depuis 23 ans

VIAGER PREVOYANCE

Spécialiste viager de confiance

Vente en viager occupé et libre, vente occupée sans rente viagère avec réserve de droit d'usage et d'habitation ou d'usufruit et vente dite à terme, sur toute la France.

Estimation gratuite dès 60 ans

Notre éthique : préserver les intérêts du vendeur et travailler avec le concours de son notaire.

189, rue de la Pompe - Paris 16e • 01 45 05 56 56 • www.viagers.net • viagerprevoyance@viagers.net