

# Profession notaire : de nouveaux enjeux

Par Nicolas TISSOT

Directeur du numérique et des systèmes d'information, Conseil supérieur du Notariat

« À côté des fonctionnaires qui concilient et qui jugent les différends, la tranquillité appelle d'autres fonctionnaires, qui, conseils désintéressés des parties, aussi bien que rédacteurs impartiaux de leur volonté, leur faisant connaître toute l'étendue des obligations qu'elles contractent, rédigeant ces engagements avec clarté, leur donnant le caractère d'un acte authentique et la force d'un jugement en dernier ressort, perpétuant leur souvenir et conservant leur dépôt avec fidélité, empêchent les différends de naître entre les hommes de bonne foi et enlèvent aux hommes cupides, avec l'espoir du succès, l'envie d'élever une injuste contestation. Ces conseils désintéressés, ces rédacteurs impartiaux, cette espèce de juges volontaires qui obligent irrévocablement les parties contractantes, sont les notaires. Cette institution est le notariat. »

C'est en ces termes que le conseiller Réal a défini le notariat lors des débats de la loi du 25 Ventôse an XI qui l'institue.

Ainsi le métier du notaire consiste à transformer en actes authentiques les contrats qu'il rédige à la demande des parties et à en assurer la conservation dans le temps. On mesure immédiatement que, comme toute profession intellectuelle, la prise en compte du numérique n'est pas un choix mais une impérieuse nécessité pour assurer sa survie à l'heure où le numérique a redonné le pouvoir aux clients...

Fort heureusement le notariat n'a pas attendu la « déferlante numérique » pour se préoccuper du sujet.

## **De la dématérialisation des échanges à l'acte authentique sur support électronique**

Dès la fin des années 1990 et sous l'impulsion d'Alain Lambert, ancien président du Conseil supérieur du Notariat (CSN) de 1996 à 1998 et alors président de la commission des finances du Sénat, le notariat profite de la transcription de la directive européenne du 13 décembre 1999 sur la signature électronique pour faire entrer dans le Code civil (article 1316-4) la validité de la signature électronique pour tout acte et la faculté de dresser l'acte authentique sur support électronique (article 1317). L'idée sous-jacente est claire : poser le cadre législatif qui permettra d'aboutir à l'acte authentique électronique.

Le décret 2001-372 du 30 mars 2001, fixant les conditions à remplir pour qu'un procédé de signature soit considéré comme fiable, donne ainsi le départ à la dématérialisation des échanges.

Le notariat se dote d'une infrastructure de gestion de clés et devient sa propre autorité de certification pour équiper tous les notaires d'un outil de signature électronique. Le notariat met aussi en place une plateforme d'échanges de données pour interconnecter, *via* un point unique, l'ensemble des offices avec leurs partenaires institutionnels et masquer ainsi la complexité du réseau privé.

Ainsi, dès 2006, il devient possible de procéder avec la Direction générale des Finances publiques (DGFIP) à des télé-réquisitions, qui visent à connaître l'état hypothécaire des biens, et de réaliser

des télé-publications des mutations vers les conservations des hypothèques. Les virements avec la Caisse des Dépôts et Consignations (CdC) peuvent être simultanément opérés par échange de données informatiques (EDI).

Parallèlement, le notariat poursuit ses travaux avec la Chancellerie et le décret 2005-973 du 10 août 2005 vient préciser les conditions d'établissement et de conservation de l'acte authentique notarié sur support électronique.

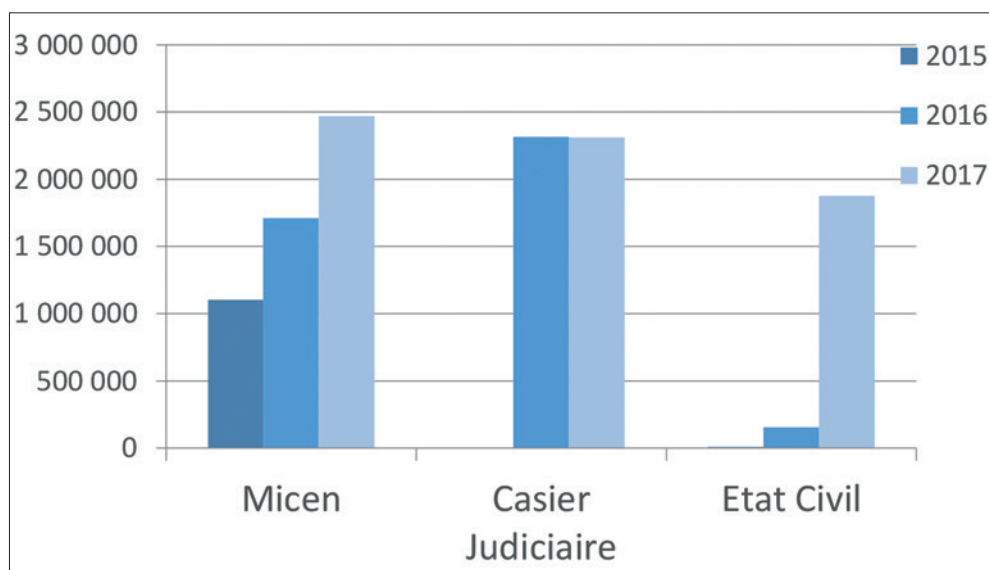
La construction du minutier central électronique (MICEN) consacré dans le décret démarre en 2006 et le premier acte authentique électronique (AAE) signé par Rachida Dati, alors garde des Sceaux, est déposé au MICEN le 28 octobre 2008. À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2012, ce minutier est ouvert à l'ensemble des notaires de France et le déploiement de l'AAE démarre.

À ce jour, la technologie de l'AAE équipe 75 % des offices et plus de trois millions d'actes authentiques électroniques devraient être réalisés cette année.

Il est intéressant de noter que le notariat a décidé de résoudre la difficulté de l'«original» électronique en édictant un principe simple : la minute d'un acte est conservée dans un minutier central détenu par la profession, et le seul original est le document déposé au MICEN. Dès que la minute électronique sort du MICEN elle se transforme en copie... simple ou authentique en fonction des formalités que le notaire lui appliquera, mais ce n'est plus un original.

Le système mis en place à l'origine pour les échanges avec la DGFIP et la CdC est également utilisé pour les échanges avec le système COMEDEC qui relie les communes pour faire certifier l'état civil d'un client. Et il a été particulièrement utile lorsque, en 2016, est entrée en vigueur l'obligation d'interroger le casier judiciaire lors des mutations de biens pour identifier les acquéreurs déjà condamnés pour des délits de marchands de sommeil.

Les graphiques ci-après montrent la montée en puissance entre 2015 et 2017 de l'AAE, de l'état civil et du casier judiciaire.



Nombre d'actes authentiques électroniques (MICEN) ou d'interrogations dématérialisées (casier judiciaire et état civil).

## **L'inévitable accélération et la nécessité d'une stratégie numérique**

On peut considérer que le notariat dispose d'un outil très performant de production des actes puisque la majorité des formalités que le notaire doit effectuer se réalise sous forme électronique. Toutefois, un constat s'impose : l'absence du client.

Cela s'explique notamment par le fait que les offices utilisent des logiciels de rédaction d'actes pour s'interfacer aux outils précédemment décrits (signature électronique, plateforme d'échanges, minutier central). Or les trois éditeurs historiques de ces logiciels se sont exclusivement occupés de la production des actes dans un souci d'efficacité du notaire et des collaborateurs sans prendre en compte le point de vue du client. Le Conseil supérieur du Notariat, s'étant exclusivement préoccupé de dématérialiser les échanges avec ses partenaires institutionnels, n'a pas non plus impulsé la prise en compte de la vision clients et poussé les éditeurs à être créatifs...

C'est finalement en 2014, face à l'émergence des premières startups du droit, les legaltechs, mais aussi face à la multiplication des licornes venues bouleverser en quelques mois tant les secteurs traditionnels que les professions réglementées, que le notariat a réellement pris conscience de l'importance de se préoccuper des clients sur une dimension numérique.

C'est ainsi que le portail de services grand public Notaviz a été lancé, et que les initiatives se multiplient avec des sites thématiques (Mon notaire, ma succession, BailMyself) pour essayer de contrer les legaltechs, sans prendre le temps de poser les bases d'une stratégie d'ensemble. Sans surprise, la dispersion des énergies, la multiplicité d'acteurs tant internes qu'externes et l'absence de stratégie globale ont abouti à un résultat mitigé de ce portail qui ne propose que des questionnaires personnalisés à la situation du client et aucun des services classiques auxquels est désormais habitué tout consommateur connecté à Internet : prise de rendez-vous en ligne, suivi de l'avancement de son dossier, possibilité d'interagir avec son interlocuteur.

Un des trois éditeurs a néanmoins bien compris à cette occasion la nécessité de développer cette dimension et a entrepris de mettre en place un espace client destiné à faciliter le suivi des dossiers. Quelques notaires ont aussi décidé d'investir dans leurs propres legaltechs pour développer des espaces clients ou des outils novateurs dans les phases des actes ne relevant pas du monopole du notaire (cas du compromis de vente par exemple, qui peut être réalisé sous seing privé).

Dans ce contexte, le Conseil supérieur décide de créer un poste de directeur du numérique. Ma prise de fonction a lieu en septembre 2016.

## **La stratégie numérique du notariat**

Une stratégie numérique était indispensable pour mettre en cohérence les initiatives passées et en cours, les rendre lisibles pour les notaires, et aussi pour identifier les initiatives à lancer et formaliser une ligne de conduite pour interagir avec un écosystème par principe non maîtrisable.

Premier constat : les éditeurs n'ont pas attendu le notariat pour mettre en place des espaces clients. Les notaires étant à la fois officiers publics mais aussi professionnels libéraux, la profession a renoncé à l'idée de réaliser son propre espace client qui n'aurait pu concerner que l'activité régaliennne. En revanche, il est apparu essentiel, justement au titre de cette mission d'officier public, que la profession se dote d'un système de prise de rendez-vous en ligne et ne laisse pas émerger des systèmes tiers. L'objectif d'un tel outil n'est en aucun cas d'empêcher les autres acteurs de permettre la mise en relation avec un notaire, mais plutôt de renverser la logique en leur donnant accès au système de prise de rendez-vous en ligne de la profession et en les incitant plutôt à fournir des services complémentaires à valeur ajoutée, la prise de rendez-vous n'étant qu'une fonction basique d'intermédiation.

Deuxième constat : les clients du notariat démarrent de plus en plus leur parcours numérique sur des plateformes tierces. Le notariat ne pourra jamais être aussi foisonnant d'initiatives que toutes ces startups qui éclosent chaque jour, aussi il semble indispensable d'imaginer des modalités de fonctionnement avec cet écosystème.

La stratégie numérique du notariat repose donc sur une approche « plateforme » pour faire en sorte que l'office notarial soit interconnecté avec l'écosystème numérique et que le notaire puisse composer « à la carte » les services qu'il souhaite rendre, soit en direct, soit au travers de plateformes tierces.

Un travail de fond est donc en cours sur la définition de normes d'interopérabilité pour permettre aux logiciels de rédaction d'actes historiques d'intégrer des données et des documents déposés sur des plateformes externes afin d'éviter toute ressaisie et toute rupture dans le parcours numérique du client. L'objectif est aussi que ces normes améliorent l'interopérabilité entre les logiciels de rédaction d'actes et offrent plus de souplesse aux notaires pour changer d'éditeur...

En complément de la définition de ces normes, le notariat a décidé de s'inspirer d'une initiative de l'association ADIJ et d'OpenLaw qui ont réalisé un travail collaboratif pour élaborer une charte éthique pour un marché du droit en ligne et ses acteurs. Nous en avons décliné une version adaptée au notariat et l'associons à la mise en place d'un label garantissant le respect de cette charte.

L'objectif est le suivant : transposer dans l'univers numérique la confiance qu'incarne le notaire en labellisant les éditeurs et les startups qui respectent cette charte. Nous partons du postulat que tous les acteurs ont à y gagner : les sociétés labellisées pourront accéder à la plateforme de services mise à disposition par le notariat (API annuaire, prise de rendez-vous, contact d'un notaire, etc.), en contrepartie de quoi elles s'engagent à respecter quelques grands principes : non-commercialisation des données collectées auprès des clients, respect des normes d'interopérabilité et neutralité absolue dans le choix du notaire pour le client. Le notariat fait le pari que ce label sera un différenciant important pour ces sociétés et qu'il permettra ainsi de développer un écosystème numérique dans lequel les clients peuvent avoir une totale confiance.

La stratégie numérique consacre enfin l'impérieuse nécessité de se doter des moyens d'assurer une veille permanente et de disposer des capacités de tester des solutions nouvelles et d'innover, aussi bien dans le domaine régalien que dans le domaine concurrentiel.

C'est dans ce cadre que le notariat s'empare en ce moment de la blockchain. Les articles fleurissent depuis plusieurs mois sur cette technologie. Si on les lit sans regard critique, elle serait vouée à détruire tous les tiers de confiance. Conçue initialement pour se passer effectivement des tiers de confiance pour procéder à des échanges monétaires, elle montre néanmoins quelques limites : l'anonymat y est la règle, la complexité technique impose finalement de passer par de nouveaux tiers de confiance pour protéger la clé de son portefeuille de cryptomonnaie et elle n'est pas sans poser un problème de pérennité puisque quand la multitude est responsable de la conservation, personne ne l'est en particulier et ne s'en sentirait responsable si l'attrait initial de la technologie venait à disparaître... Ainsi, imaginer réaliser la mutation d'un bien immobilier sur une blockchain en se passant de notaire relève à ce jour d'une totale utopie...

Pour autant, la blockchain est susceptible d'apporter des solutions à des problématiques très concrètes rencontrées par les notaires avec l'AAE. Elle constitue en effet la solution idéale pour garantir l'intégrité dans le temps, ainsi que la garantie de l'origine, de la copie authentique électronique d'un acte. Il suffit d'enregistrer une empreinte de la copie d'acte et d'y associer l'identité de l'émetteur de celle-ci. Mise en place sous la forme d'une blockchain de consortium, elle permet même d'émettre puis de tracer les endossements d'une copie exécutoire électronique, ce qui est totalement impossible avec un simple fichier électronique par principe duplicable et avec la durée de vie volontairement limitée des certificats de signature.

## **Le numérique, synonyme d'opportunités pour le notariat mais aussi de nécessaire mue vers l'entreprise...**

La particularité du notaire, officier public avec un statut libéral, n'a été qu'effleurée dans les précédents paragraphes mais c'est pourtant elle qui rend aussi compliquée que passionnante l'appropriation du numérique par ce dernier.

Si le numérique a d'abord été un « moyen » de produire plus efficacement des actes authentiques, donc pour aider l'hémisphère gauche du notaire, il n'a jamais été pensé au service du client, ni pour outiller l'hémisphère droit du professionnel libéral qui peut pratiquer des honoraires libres pour, entre autres, dispenser du conseil, faire de la gestion de patrimoine, de la négociation immobilière, etc.

Or s'il y a bien un effet incontestable et invariant du numérique sur toutes les entreprises, c'est la remise au centre du client qui a totalement pris le pouvoir : c'est désormais à l'entreprise de s'adapter à un client qui veut pouvoir tout faire depuis son canapé à n'importe quelle heure du jour ou de la nuit et qui ne manquera pas de donner une note doublée d'un commentaire sur la qualité de la prestation qui lui a été délivrée...

De ce point de vue, la déferlante numérique est une occasion qui tombe à point nommé à la fois pour que les notaires se préoccupent de leurs clients (enfin, diront certains...) mais aussi pour qu'ils développent leur activité libérale... Dans un univers où le monopole ne tient qu'à des textes que le législateur peut modifier à tout instant, il semble indispensable à la fois que les prestations soumises à un tarif réglementé soient réalisées avec la plus grande efficacité possible, mais aussi que le client se sente considéré, sache pourquoi il vient et ait envie de revenir pour bénéficier de services complémentaires.

Parallèlement, toutes les activités ne relevant pas du monopole sont de plus en plus envahies par des startups qui misent sur l'expérience utilisateur et la qualité des services rendus pour capter leurs clients. Que ce soient des legaltechs, des proptechs ou des fintechs, toutes occupent un terrain sur lequel les notaires sont non seulement légitimes à intervenir mais doivent impérativement se positionner pour diversifier leur activité et anticiper toute évolution réglementaire. Ils doivent donc coopérer avec ces acteurs ou faire émerger leurs propres plateformes.

Le numérique occupe donc une place stratégique dans l'évolution du notariat et pousse le notaire à mieux appréhender son rôle de chef d'entreprise. Il ne peut pas durablement rester dépendant d'un tarif susceptible d'être revu tous les deux ans : il se doit tant d'optimiser son outil de production « régalien » pour ne pas subir les baisses du tarif réglementé que de fidéliser ses clients et de conquérir de nouveaux marchés pour anticiper toute évolution législative.

C'est ce savant équilibre entre mission d'officier public et statut de chef d'entreprise que le numérique doit permettre au notaire de conserver.