

1<sup>er</sup> septembre 2014

**RAPPORT DE L'INSPECTION GENERALE DES FINANCES DE 2013  
CONCERNANT LES PROFESSIONS REGLEMENTEES**

**COMMENTAIRES DE LA CHAMBRE DES NOTAIRES DE PARIS**  
**POUR SA PARTIE RELATIVE AU NOTARIAT**

**RAPPORT DE L'INSPECTION GENERALE DES FINANCES DE 2013**

**CONCERNANT LES PROFESSIONS REGLEMENTEES**

**COMMENTAIRES DE LA CHAMBRE DES NOTAIRES DE PARIS**

**POUR SA PARTIE RELATIVE AU NOTARIAT**

**RESUME DU RAPPORT**

**Commentaires sur le rapport de l'Inspection Générale des Finances  
concernant le Notariat  
- RESUME -**

Le rapport de l'Inspection Générale des Finances, principalement axé sur les revenus des notaires, ne peut pas être le support d'une réforme de la profession ;

- parce qu'il a négligé la prise en compte de la pertinence et de l'efficacité de notre système juridique comme l'apport de l'authenticité à la sécurité des ventes, et qu'il méconnaît la portée et la nature des relations entre le Notariat et l'Autorité Judiciaire qui le contrôle et qui régule ses effectifs ;
- parce qu'il a une perception inexacte du niveau et de l'évolution des taux de rendement des offices comme des revenus des notaires, sans intégrer les différences qui existent entre le revenu du professionnel et le résultat de l'entreprise ;
- parce qu'il surestime grandement le lien qui existe entre l'évolution des valeurs immobilières et le chiffre d'affaires des notaires alors qu'il sous-estime dans le même temps le prix de revient d'un acte de vente de logement, et qu'il fonde son analyse sur des niveaux de « haut de cycle » qui ne correspondent pas à la situation actuelle ;
- parce qu'il ne prend en compte que la seule vente de logement dans l'activité notariale et que le seul tarif de cette vente dans le revenu des notaires. Or le tarif de la profession a été conçu dans sa globalité et évolue à partir d'un impératif de cohérence entre ses différentes composantes. Ceci pour compenser des interventions non rentables et des interventions plus rémunératrices, afin de faciliter l'accès au droit et à l'authenticité pour le plus grand nombre et sans contribution de l'Etat ;
- parce qu'il procède à une interprétation erronée des règles d'organisation du notariat, des conditions d'accès à la profession et de l'impact de l'acquisition des parts sociales et qu'il oublie les contraintes et les avantages de notre système de garantie collective tout comme celui de la gestion centralisée des flux financiers ;
- parce que ses principales propositions aboutiraient à une destruction du notariat, et qu'elles seraient nuisibles pour l'égal accès de nos concitoyens, et surtout des plus modestes, au service public de la vente immobilière, comme à l'ensemble du service de l'authenticité.

**RAPPORT DE L'INSPECTION GENERALE DES FINANCES DE 2013  
CONCERNANT LES PROFESSIONS REGLEMENTEES**

**COMMENTAIRES DE LA CHAMBRE DES NOTAIRES DE PARIS  
POUR SA PARTIE RELATIVE AU NOTARIAT**

**INTRODUCTION**

**Commentaires concernant le rapport de l'Inspection Générale des Finances  
de 2013 sur les professions réglementées  
et plus particulièrement sur sa partie concernant le Notariat**

## INTRODUCTION

### **Un audit mené sans procédure contradictoire :**

L'Inspection Générale des Finances (IGF) a été conduite entre 2012 et 2013 à analyser le fonctionnement de 37 professions et activités réglementées qui présentent chacune des particularités et des complexités, tant en raison de la nature de leur intervention (professions de santé, financières, techniques, ou juridiques) que des termes de la réglementation dont elles font l'objet, ou encore de leur organisation et de leur fonctionnement.

La mission de l'Inspection Générale des Finances était par conséquent particulièrement délicate et pouvait difficilement être menée à bien dans les délais et le cadre impartis. Cela d'autant plus que l'évaluation du fonctionnement de chaque profession débouchait sur des propositions de modifications parfois fondamentales, avec des mesures spécifiques à chacune d'elles et des dispositions se voulant générales pour l'ensemble des professions réglementées.

Ce travail a été réalisé sans concertation réelle avec les professions en cause.

Au moins pour le Notariat, les constatations et propositions du rapport de l'Inspection Générale des Finances n'ont pas été adressées préalablement aux représentants de la profession afin que ceux-ci puissent apporter des précisions sur un certain nombre de faits ou de chiffres, ainsi que des argumentations sur certaines constatations, appréciations ou propositions. Cette absence de procédure contradictoire reflète d'ailleurs les limites d'une mission qui s'est fondée sur des données financières partielles, sans connaissance du fonctionnement concret du Notariat.

Alors que le rapport de l'Inspection Générale des Finances n'a été que tardivement obtenu par les professions concernées, longtemps après la diffusion d'extraits dans la presse, ces choix méthodologiques amoindrissent largement la fiabilité des constats, remarques ou propositions du rapport. Une procédure contradictoire menée en amont de la remise et de la diffusion du rapport aurait permis de mieux éclairer les inspecteurs. Et donc l'opinion publique qui a été invitée à prendre connaissance par voie de presse de certains constats « ciblés » du rapport de l'IGF avant même les représentants de la profession.

### **Une analyse erronée de l'activité et du fonctionnement de la profession notariale :**

La première limite constatée à la lecture du rapport repose sur le champ de l'activité audité par l'Inspection. Il s'agit pour l'essentiel de la vente de logements, compétence emblématique de la profession notariale, déterminante pour l'Etat dans la mesure où elle est doublée d'une attribution légale concernant la publicité foncière et la perception d'impôts, mais qui est très loin de résumer une activité notariale extrêmement diversifiée.

Les interventions de la profession en matière de droit de la famille (successions ou donations par exemple), qui comprennent de multiples contraintes de service public, ont été négligées. Il en est de même des interventions en matière d'immobilier professionnel et de financements structurés, dont l'importance dans l'activité des études s'est pourtant accrue au cours des quinze dernières années.

L'analyse de l'IGF, y compris dans le secteur du logement, occulte par ailleurs le contenu concret de l'activité des notaires et le service rendu à l'Etat, aux entreprises comme à la population, en focalisant son attention, comme celle du lecteur, sur la rémunération des notaires, examinée de manière contestable.

Les appréciations, faites de manière quasi permanente à l'échelon national, auraient pu être davantage éclairées par les diversités régionales ou sectorielles de cette profession.

Cette analyse aurait dû élargir son champ d'investigation à l'étude des conditions d'intervention des partenaires du notariat dans la vente immobilière, que ce soient les avocats ou les professionnels du logement (agents immobiliers, promoteurs...), afin de mieux définir et qualifier les besoins de la population et de l'économie ainsi que le rôle du notaire dans ce domaine.

La profession de notaire a été perçue sous le seul angle de son activité de praticien du droit. Mais, contrairement à la très grande majorité des professionnels libéraux, le notaire a une triple fonction de professionnel libéral, d'officier public et de responsable d'entreprise (l'office notarial emploie en moyenne 10 collaborateurs au niveau national, 20 dans les grandes agglomérations). Cette pluralité de fonctions rend délicate la comparaison avec la plupart des autres professions réglementées. La fonction de responsable d'entreprise de la très grande majorité des notaires est systématiquement occultée.

### **Une méthodologie contestable, des résultats inexacts et des propositions inacceptables :**

Le rapport a été construit à partir d'indications diverses provenant du Conseil Supérieur du Notariat, ou des autorités de régulation de la Profession (Direction générale des Finances Publiques du Ministère en charge de l'Economie, Direction des Affaires Civiles et du Sceau du Ministère de la Justice). Si ces sources ne peuvent être en elles-mêmes contestées, l'interprétation qui est faite et la portée même des données exploitées sont parfois contestables. D'autres données, internes ou extérieures à la profession, ont été ignorées alors qu'elles étaient contradictoires.

Plusieurs erreurs de méthodologie ou de calcul ont été décelées. Elles entachent gravement l'exactitude des accusations portées contre une profession qui semble avoir été stigmatisée à partir d'une analyse trop rapide de ses revenus et de ses coûts, sans prise en considération des contraintes de notre système juridique et des objectifs d'efficacité économique, de sécurité juridique ou de service public assignés au Notariat. La mission de régulation et de contrôle de l'autorité judiciaire et de la Chancellerie elle-même a été critiquée, sans aucun élément précis permettant d'étayer des accusations graves.

Les erreurs d'analyse concernent les conséquences de l'activité immobilière sur le chiffre d'affaires et sur les revenus des notaires, les incidences du tarif, les conditions d'installation, les obligations des notaires envers leur clientèle, et plus fondamentalement encore la fonction même de notaire.

Les propositions du rapport, qui rappellent pour l'essentiel les préconisations de certaines études du Conseil National des Barreaux, apparaissent par conséquent dangereuses et incohérentes, tant pour la clientèle que pour l'Etat.

Il apparaît évident que la description erronée de l'activité notariale réalisée dans le rapport ne peut servir de fondement à une réforme de la profession.

#### Le présent dossier :

- synthétise les principales remarques qu'appelle le rapport de l'Inspection Générale des Finances ;
- répond, paragraphe par paragraphe, aux remarques et préconisations de l'Inspection.

\*

\* \*

**RAPPORT DE L'INSPECTION GENERALE DES FINANCES DE 2013**

**CONCERNANT LES PROFESSIONS REGLEMENTEES**

**COMMENTAIRES DE LA CHAMBRE DES NOTAIRES DE PARIS**

**POUR SA PARTIE RELATIVE AU NOTARIAT**

**L'ANALYSE DU RAPPORT DE L'INSPECTION GENERALE DES FINANCES**



## L'ANALYSE DU RAPPORT DE L'INSPECTION

Quatre accusations structurent le rapport de l'Inspection concernant le Notariat :

- les notaires ont excessivement et indûment tiré parti de la progression de l'activité immobilière et de la hausse des prix ;
- le revenu des notaires progresse très rapidement et sans contrepartie, en raison d'un tarif inadapté ;
- le nombre de notaires a été artificiellement contenu par la profession avec la complicité de la Chancellerie ;
- le monopole des notaires concernant la rédaction de la vente immobilière pourrait être supprimé afin de favoriser la concurrence et réduire le coût du service à la population.

Chacune de ces accusations sera présentée et contestée.

Le sommaire ci-joint précise l'analyse de la Chambre.

## SOMMAIRE

### **I – Les notaires auraient excessivement et indûment tiré parti de la progression de l'activité immobilière et de la hausse des prix**

- a/ Une mauvaise appréciation de l'impact de l'évolution des valeurs immobilières sur le chiffre d'affaires du notariat
- b/ Une pétition de principe sur les conséquences des gains de productivité des offices

### **II – Le revenu des notaires progresserait très rapidement et sans contrepartie en raison d'un tarif inadapté**

- a/ Une description erronée de la nature, du contenu et du niveau des revenus des notaires
- b/ Des extrapolations exagérées sur le taux de rentabilité des offices
- c/ Une absence d'analyse de la composition des revenus des notaires et des conditions de la tarification des services
- d/ L'oubli du caractère global du tarif
- e/ L'évocation inexacte des modifications tarifaires intervenues depuis 1978
- f/ L'évaluation erronée des conséquences d'une baisse généralisée du tarif

### **III – Le nombre de notaires aurait été artificiellement contenu par la profession avec la complicité de la Chancellerie**

- a/ Des effectifs dont la réelle progression a été freinée depuis 2008 par des facteurs objectifs
- b/ Un décalage compris entre le nombre de diplômés notaires et le nombre de nominations de notaires responsables d'offices
- c/ Une confusion entre le diplôme de notaire et le titre de notaire
- d/ Une évaluation inexacte de la situation des diplômés notaires
- e/ Une confusion sur le statut de notaire salarié
- f/ Une description sans fondement des conséquences de la valorisation des offices
- g/ Une mise en cause de la régulation de l'accès à la profession placée sous le contrôle de la Chancellerie

### **IV – Le monopole des notaires (concernant la rédaction de vente immobilière) pourrait être supprimé afin de favoriser la concurrence et de réduire le coût du service à la population**

- a/ Une comparaison inexacte entre l'acte authentique et l'acte sous seing privé
- b/ Une proposition d'ouvrir la rédaction de l'acte de la vente immobilière à d'autres professionnels aux effets dangereux et inflationnistes

### **Annexe : Les travaux du notaire chargé de la vente d'un lot de copropriété**

## **I – Les notaires auraient excessivement et indûment tiré parti de la progression de l'activité immobilière et de la hausse des prix**

L'argumentation repose sur l'écart croissant entre la recette et le prix de revient de la vente immobilière.

Le rapport affirme qu'au cours des 30 dernières années, le nombre de transactions immobilières a doublé. Il indique que les prix ont également au moins doublé en monnaie constante, suscitant une progression très forte du produit des ventes. Le tarif aurait attribué aux notaires une partie excessive de cette rente immobilière en raison de son taux proportionnel au prix des logements, alors que les prix de revient auraient été comprimés par des gains de productivité, liés notamment à l'informatisation. Les offices équilibreraient leurs charges pour toute vente supérieure à 50 000 euros.

Aucune des affirmations figurant dans ce raisonnement n'est exacte.

### **a/ Une mauvaise appréciation de l'impact de l'évolution des valeurs immobilières sur le chiffre d'affaires du notariat**

Si les prix de l'immobilier ont beaucoup augmenté, la dépense immobilière moyenne par transaction n'a pas progressé dans les proportions signalées dans le rapport. Le prix moyen de la vente enregistrée chez le notaire est inférieur à ce qui est annoncé et l'évolution de la structure des ventes n'a pas été perçue. Par exemple, les logements vendus sont aujourd'hui en moyenne plus petits qu'il y a 15 ans, notamment dans les centres urbains, du fait de la baisse de pouvoir d'achat immobilier.

Quant à la progression des volumes de transactions, elle est devenue un phénomène ancien. Depuis dix ans, le nombre de mutations immobilières a stagné en France.

Les choix retenus par la mission, notamment pour ce qui concerne les dates ou les termes de référence (1981, année de crise ; 2011 point culminant du cycle haussier de l'immobilier), expliquent en grande partie cette mauvaise appréciation d'un marché immobilier qui est fondamentalement cyclique, alors que les progressions des valeurs sont présentées comme linéaires. Toute l'analyse du rapport repose sur des valeurs de haut de cycle datant de 2012. Or, les économistes anticipent pour la plupart une baisse sensible des prix au cours des prochaines années, et pour une période longue.

Les mêmes erreurs concernent les charges d'exploitation de l'office. La mission fonde son raisonnement sur les coûts de réalisation d'un acte de vente à partir d'un panel très restreint d'offices. Le Conseil Supérieur du Notariat dispose, dans les enquêtes nationales récentes, de résultats beaucoup plus probants portant sur un échantillon nettement plus important d'offices. Ils témoignent d'un temps passé sensiblement supérieur pour produire une vente.

Les modifications de législation de la fiscalité, du logement et de l'urbanisme ont à nouveau augmenté considérablement la charge de travail dans les études depuis quatre ans (année retenue par l'Inspection pour déterminer les prix de revient).

Le rapport n'a enfin pas pris en compte le fait essentiel que, dans une majorité des cas, la rémunération de l'acte de vente d'un logement est partagée entre deux notaires (le notaire du vendeur et le notaire de l'acquéreur) sans supplément de coût pour le client, alors que, dans cette hypothèse, le temps passé à l'acte s'en trouve sensiblement majoré.

Une étude menée au sein de la Compagnie des Notaires de Paris montre que le point d'équilibre de la vente immobilière n'est atteint aujourd'hui, en Ile-de-France, qu'aux alentours de 270 000 euros de prix de vente, alors que la transaction médiane dans cette région atteint 230 000 euros. Ces coûts sont supérieurs à ceux de la province, où les valeurs des transactions sont toutefois moindres. On se situe donc très au-delà du coût moyen de 50 000 euros mis en avant dans le rapport.

Au niveau national, les offices ne couvrent pas, par la rémunération que leur apporte le tarif, le prix de revient de la vente dans une majorité substantielle des dossiers.

#### **b/ Une pétition de principe sur les conséquences de l'effet des gains de productivité des offices**

L'Inspection se borne à invoquer à de nombreuses reprises des gains de productivité dans les offices, sans jamais les préciser ni les quantifier. Elle s'arrête pourtant à ce postulat pour affirmer que le prix de revient de l'acte de vente a baissé.

Or, c'est tout le contraire qui s'est produit. On citera une donnée objective incontournable : le nombre d'actes réalisés par un notaire est passé de 811 en 1999 à 389 en 2013 au sein de la Compagnie des Notaires de Paris. De même, au cours des 15 dernières années, nos calculs démontrent que le coût de production à l'acte a progressé de 77 % en euros constants. Les mêmes évolutions ont été observées sur le territoire national.

Certes, pendant cette période, un remarquable effort de modernisation a été effectué par la profession, notamment en termes de maîtrise des systèmes d'information, au prix d'un effort financier considérable. Mais, en sens inverse, depuis vingt ans, les notaires ont pris en charge, notamment en matière de vente immobilière, des missions supplémentaires conséquentes à la demande de l'Etat (coopération renforcée avec la publicité foncière, calcul et perception des plus-values, protection du consommateur, normes environnementales, service public de l'information immobilière, copropriété...), lesquelles ont considérablement ralenti et complexifié la procédure de vente.

En même temps, la documentation donnée aux parties, les conditions et délais de traitement des dossiers se sont beaucoup améliorés, au service des acquéreurs comme des vendeurs.

Ces facteurs de changement sont constants. La prochaine étape de généralisation de Télé@ctes, fixée à la fin de cette année 2014 et conduite en liaison avec la Direction Générale des Finances Publiques, constitue une échéance majeure de prise en charge d'une mission de télépublication au service de l'Etat. Elle requiert l'aptitude de tous les offices à maîtriser de nouveaux processus de dématérialisation.

\*

\* \*

Les recettes et les coûts de traitement d'une vente immobilière sont donc mal estimés dans le rapport.

C'est pourtant sur cette accusation de la rente immobilière notariale que se fonde le rapport pour proposer une baisse drastique (20 %) du tarif, afin de redonner du pouvoir d'achat à la clientèle et notamment aux accédants modestes. Notre analyse démontre qu'une telle baisse rendrait impossible le fonctionnement des offices, en précipitant une majorité d'entre eux dans une situation déficitaire.

Ainsi que l'a indiqué dans le *Nouvel Economiste* en juin 2013 Me Jean TARRADE, Président du Conseil Supérieur du Notariat, la majeure partie des ventes de logement est réalisée à perte pour le notariat. La réduction du tarif de 20 % placerait la plupart des offices en déficit. Sa libéralisation, ou son remplacement par un tarif strictement fondé sur le coût de réalisation de l'acte, entraînerait, comme toute mesure de « vérité des prix », un surcoût pour la grande majorité des accédants à la propriété, et notamment les plus modestes, ce qui serait l'inverse de l'objectif affiché dans le rapport.

## **II – Le revenu des notaires progresserait très rapidement et sans contrepartie en raison d'un tarif inadapté**

Tout au long du rapport, des accusations sont portées sur le niveau estimé anormalement élevé des revenus des notaires et du taux de rentabilité des offices, ainsi que sur leur progression très rapide du fait de la structure et de l'évolution du tarif.

Les affirmations du rapport sont le plus souvent erronées, et il en est fait la démonstration ci-dessous, comme si l'audit s'était réfugié derrière une idée reçue dans notre pays et comme si les auditeurs, par une méconnaissance de la profession que doublerait une appréciation trop rapide des missions des notaires, avaient cherché à démontrer une thèse préétablie.

### **a/ Une description erronée de la nature, du contenu et du niveau des revenus des notaires**

Le rapport semble regretter que les notaires gagnent davantage que les médecins spécialistes, alors que leurs responsabilités seraient moindres. Au-delà du caractère visiblement désobligeant de l'appréciation portée sur une hiérarchie des responsabilités qu'il est difficile de comparer, on pourra s'étonner que 8 000 professionnels libéraux notaires, dirigeants d'entreprise de plus de 10 salariés en moyenne nationale, soient comparés à 60 000 praticiens qui n'ont pas cette responsabilité de chef d'entreprise.

Cet exemple est illustratif de ce qui nous apparaît comme une erreur d'analyse constante. A plusieurs reprises, les revenus des notaires sont comparés avec les revenus des salariés en France. Or, ces comparaisons sont inopérantes car elles portent sur des paramètres complètement différents.

Il est symptomatique que, décomposant le revenu des notaires, les rapporteurs écrivent que ce revenu est constitué à 90 % de « traitements et de salaires », comme si les notaires étaient des agents de la fonction publique.

Le volet entrepreneurial de la fonction des notaires, et des recettes de l'office, est en permanence occulté comme si le notaire était un juriste isolé et comme si l'office notarial n'existait pas. Il néglige l'existence d'un risque économique dans les offices alors que celui-ci est à l'évidence présente ainsi qu'en témoignent les échecs constatés dans les études créées et les difficultés économiques brutales de certains offices auparavant en bonne santé financière.

Lorsque le rapport veut étayer ses accusations par des sondages, il retient des échantillons non représentatifs pour conforter sa thèse de départ :

- dans un échantillon d'études nationales, il retient l'associé qui se retire (celui qui a généralement le revenu le plus élevé), sans s'intéresser aux jeunes notaires venant d'accéder à la profession ;
- lorsqu'il choisit un échantillon de deux départements, il retient « aléatoirement » celui des Hauts-de-Seine (où le revenu par habitant comme la valeur de l'immobilier sont parmi les plus élevés de France) ;

L'IGF ne s'interroge pas sur l'écart entre ses estimations de revenu et celles de la Direction Générale de la Compétitivité de l'Industrie et des Services (DGCIS) du Ministère de l'Economie, qui sont pourtant inférieures de 30 % ;

Le rapport indique que les revenus des notaires sont relativement homogènes, alors que les écarts de revenus entre offices sont en réalité élevés ;

Le rapport s'est voulu démonstratif sur l'évolution des bénéfices du notaire et ses conclusions sont péremptoires. Par exemple, le bénéfice moyen par notaire aurait progressé de 45 % entre 2009 et 2010. Le problème est que, entre ces deux années, le nombre de professionnels de l'échantillon ayant donné lieu au calcul est passé de 1 289 à 402 professionnels (moins de 5 % au total des notaires). Quelle portée, par conséquent, donner à une telle évolution ? On pourrait additionner les exemples d'erreurs qui entachent la crédibilité du rapport.

## **b/ Des extrapolations exagérées sur le taux de rentabilité des offices**

Pour l'Inspection, ce taux a augmenté de manière linéaire au cours des dernières années pour s'établir autour de 35 %, ce qui le situe actuellement à 5 fois le taux de rendement d'une entreprise en France.

Il est impossible de comparer avec pertinence le taux de rendement d'une entreprise de services imposée sur le revenu à celui d'une entreprise industrielle relevant de l'impôt sur les sociétés, alors que la relation entre la valeur ajoutée et le chiffre d'affaires n'est absolument pas la même. Si on compare le rendement de l'office notarial avec celui d'entreprises de prestations de services intellectuelles, on atteint un rendement bien inférieur à celui des avocats et des professionnels de santé, puisqu'il est de 33 % dans le notariat contre respectivement 46 et 48 % (source DGCIS, observatoire des professions libérales). Mais il faut tenir compte, pour établir une analyse équitable entre ces trois groupes de profession, de la taille différente des structures d'exercice, laquelle peut expliquer une partie de l'écart de rentabilité entre un office de notaire, une pharmacie et un cabinet d'avocat.

Le taux de rendement des offices de notaires n'a pas significativement progressé depuis 30 ans, même s'il a beaucoup varié selon les années.

## **c/ Une absence d'analyse de la composition des revenus des notaires et des conditions de la tarification des services**

Alors que le rapport souhaite confier de fait aux avocats une partie substantielle de l'activité des notaires, il ne s'interroge jamais sur les résultats comparés des offices de notaires et des cabinets d'avocats de taille comparable, ni sur les conditions de facturation à la clientèle des honoraires des avocats. Il ne cherche pas à distinguer selon la nature des activités ou la localisation de l'office. Ce serait pourtant souhaitable, afin d'estimer les gains de pouvoir d'achat potentiels liés à un transfert de responsabilité entre professionnels. Il serait par exemple utile de comparer le coût horaire de la prestation d'un avocat spécialisé en droit de la famille ou en droit immobilier avec celui qui résulterait de l'application du tarif du notaire en charge d'une vente immobilière, d'un contrat de mariage ou de PACS, d'une notoriété...

Le rapport ne s'intéresse pas aux évolutions des marchés du droit, aux fluctuations de la demande des particuliers comme des entreprises, ni à la participation du notariat à la sécurité publique, à la protection du consommateur et au développement de l'économie immobilière.

## **d/ L'absence de prise en compte des principes et des règles du tarif des notaires**

Le rapport fonde son analyse sur la seule vente de logements. Mais les notaires n'effectuent pas seulement des ventes de logements et le tarif des notaires n'est donc pas seulement un tarif de la vente d'immeuble.

Le tarif des notaires est fondamentalement global, le Ministère de la Justice l'a toujours rappelé. L'élaboration du tarif d'une profession réglementée a pour objectif la recherche d'un équilibre entre différents éléments qui concourent à l'équilibre global de celle-ci. C'est d'autant plus vrai pour ce qui concerne un officier public.

Son activité est répartie entre des prestations portant sur des opérations d'un montant élevé et des services que l'autorité publique a voulu facturer à un niveau modeste afin de les rendre accessibles à tout public. Le tarif participe donc, par sa structure, à l'accès au droit du plus grand nombre de justiciables.

Lorsqu'il s'intéresse à la vente immobilière, le rapport ne traite que de la vente de logement, sans évoquer l'immobilier professionnel si important pour notre économie.

Il néglige que le tarif n'est pas strictement proportionnel puisqu'il est composé d'émoluments fixes pour un niveau qui est loin d'être négligeable. Par exemple 20 % du montant des recettes tirées d'une vente immobilière de 250 000 euros constituent des émoluments fixes.

Il omet qu'il existe à la fois un seuil au-delà duquel l'émolument tarifé est négociable par la seule volonté des parties et qu'il existe aussi une possibilité de toujours réduire son montant avec l'accord d'une instance professionnelle locale. S'agissant du tarif négociable au-delà de 80 000 euros, il ne s'est jamais interrogé sur les conséquences de cette mesure de libéralisation dont il s'est contenté de nier la portée en prétextant le faible nombre d'actes concernés. Or, environ un quart du chiffre d'affaires et un tiers du résultat des offices de la Compagnie de Paris résultent d'émoluments négociés, très souvent avec les avocats. Ce qui montre bien la capacité des notaires, dans un univers concurrentiel, et avec des clients professionnels très avertis qui recourent aux appels d'offres, à faire valoir leur expertise par une rémunération élevée, mais fonction des prestations fournies et de la situation du marché.

S'il ne s'est pas intéressé aux possibilités de négociation du tarif actuel de la vente immobilière, le rapport n'a pas davantage traité les autres formes de rémunération des notaires, les honoraires de conseil de « l'article 4 » et les honoraires d'actes de « l'article 13 » qu'il a d'ailleurs confondus en les énonçant.

#### **e/ L'évocation inexacte des modifications tarifaires intervenues depuis 1978**

Le rapport fait une fausse analyse des évolutions tarifaires qui ont eu lieu depuis 36 ans. Il n'hésite pas à se contredire lorsqu'il affirme dans un titre accrocheur que l'évolution des émoluments fixes (fondés sur des unités de valeur) a « globalement suivi l'inflation » pendant la période 1981-2011, pour noter dans le même paragraphe que la rémunération des unités de valeur (UV) avait connu une faible érosion depuis le début des années 80. Cette « faible » érosion a quand même été de 27 % depuis l'institution des UV en 1978.

Il s'est insurgé contre les augmentations estimées régulières et à sens unique de certains éléments du tarif, ou contre la tarification de la rémunération de certains actes nouvellement confiés aux notaires, sans évoquer les décisions parallèles d'abaissement du tarif (par exemple en 2006 pour tous les actes de prêt qui représentent une activité essentielle des notaires), ou la parcimonie avec laquelle le Ministère de la Justice a rémunéré les nouveaux actes (par exemple 30 UV, soit 117 € HT pour l'intervention essentielle et source de forte responsabilité que constitue le mandat de protection future).



#### **f/ L'évaluation erronée des conséquences d'une baisse généralisée du tarif**

Pour le rapport, une baisse uniforme de 20 % du tarif maintiendrait aux notaires une rémunération de 141 000 euros par an (on admire la précision), ce qui peut effectivement apparaître satisfaisant.

L'analyse réalisée pour les seuls offices de la Compagnie des Notaires de Paris montre malheureusement des résultats très différents, ce qui est normal en raison de la surévaluation des marges constatée ci-dessus, en raison aussi de l'hétérogénéité des revenus des études (que l'Inspection n'a jamais voulu prendre en compte).

En 2013, dernier exercice connu, cette décision aurait placé 1 office sur 2 en déficit et 1 office sur 3 avec une marge inférieure à 10 %. Il en serait de même au niveau national.

#### **III – Le nombre de notaires aurait été artificiellement contenu par la profession avec la complicité de la Chancellerie**

L'Inspection s'est interrogée sur l'évolution des effectifs de la profession, dont elle a constaté la stabilité sur longue période.

Elle a regretté la création de catégories nouvelles de notaires qui seraient exploitées par leurs employeurs et a enfin stigmatisé l'augmentation rapide de la valorisation des offices, ce qui rendrait d'autant plus délicate l'installation de nouveaux associés et susciterait une pression à la hausse du tarif.

Ces accusations ne correspondent pas à la réalité.

Plus grave encore, l'Inspection insinue souvent et affirme parfois que cette pratique a bénéficié de la complicité active de la Chancellerie.

#### **a/ Des effectifs dont la réelle progression a été freinée depuis 2008 par des facteurs objectifs**

La stabilité sur longue période des effectifs de notaires est un fait indiscutable. Mais cette stabilité s'est néanmoins traduite depuis 10 ans par une augmentation des effectifs (9 541 au 31 décembre 2013 contre 8 299 au 31 décembre 2005). Cette augmentation est plus élevée dans les compagnies urbaines (+ 50 % de notaires à Paris depuis 10 ans). Il faut en contrepartie constater que le nombre d'offices s'est réduit en milieu rural, dans plusieurs secteurs difficiles où la population est en déclin et où les offices n'ont plus réellement de matière à traiter. Encore le notariat s'est-il bien comporté en termes de maillage territorial, si on compare la présence des offices en milieu rural à celle des autres services publics.

Si les mouvements de nominations sont nombreux, ils n'ont pas répondu totalement aux attentes de la Chancellerie et de la profession, et l'objectif d'une progression fixée en 2008 de 20 % n'a pas été atteint à ce jour. Mais des facteurs externes incontournables expliquent ce décalage, aux niveaux économique et politique :

- l'irruption brutale d'une crise très violente en 2008-2009 qui a pendant de nombreux mois interrompu l'activité des études ;
- le caractère très artificiel et trop inégal de la relance de 2010-2011 dont les aspects conjoncturels étaient évidents dans un environnement qui s'est rapidement dégradé avec la crise de la dette souveraine de mi-2011 ;
- la réflexion lancée mi-2008 sur la création d'une « grande profession du droit » dont les conclusions n'ont été définitivement connues qu'après le vote de la loi du 28 mars 2011 sur la modernisation des professions juridiques ;
- le débat actuel sur les professions réglementées, qui a suspendu un grand nombre de projets d'installation.

Le rapport fait référence à la crise de 2008 comme d'une rapide parenthèse pour un notariat dont le chiffre d'affaires progresserait de manière linéaire. Sa vision a été biaisée par la brutalité artificielle du redémarrage du marché du logement de 2010 et la multiplication des mesures patrimoniales prises par les ménages au moment des annonces d'augmentation de la fiscalité des plus-values et du patrimoine au début de 2011. Mais ces facteurs de « dopage » à court terme de l'activité ne pouvaient pas avoir de portée durable, comme le montre la récession constatée depuis 2 ans et demi dans l'activité des études.

D'une manière générale, le notariat travaille à l'unisson avec les revenus et la confiance des Français. La panne inquiétante des marchés immobiliers que nous constatons depuis deux ans ne peut pas, en septembre 2014 être un facteur favorable au développement de l'activité des notaires.

#### **b/ Un décalage incompris entre le nombre de diplômés notaires et le nombre de nominations de notaires responsables d'offices**

Le rapport note qu'un millier de diplômes de notaire sont chaque année accordés par l'Université, alors que, parmi ceux-ci, seule une minorité pourra devenir responsable d'office.

Il aurait pu constater que ce chiffre témoigne d'un quasi-doublement du nombre de diplômés depuis 10 ans et qu'il s'agit d'une manifestation concrète de la volonté d'ouverture de la profession, puisque celle-ci finance intégralement la formation professionnelle des futurs notaires, grâce à ses centres de formation gérés sous l'égide d'un Centre National de l'Enseignement Professionnel Notarial (CNEPN) placé sous la double tutelle du Ministère de la Justice et des Universités. Il aurait pu signaler l'avancée que constitue la récente réforme, en 2013, de la voie professionnelle, qui permet d'élargir le champ de recrutement des notaires.

Il se borne à constater que tous les diplômés notaires ne deviennent pas instantanément notaires. Il en est ainsi dans beaucoup de professions réglementées, et notamment dans celles qui sont organisées sur le fondement d'offices publics destinés à mettre en place l'intégralité des missions déléguées par l'Etat, selon un maillage territorial suffisant pour assurer une proximité satisfaisante avec les usagers.

**La libéralisation totale de l'accès à la profession que propose le rapport n'est pas compatible avec les contraintes de la profession, qui sont des contraintes de service public (continuité du service public, égalité d'accès du public notamment).** Tous les offices publics, sans exception, doivent être des structures de service donnant toutes garanties aux justiciables et à l'Etat en termes de représentation des fonds confiés par les clients, d'organisation des systèmes d'information, de comptabilité, et de gestion de dossiers complexes. Ces garanties doivent être contrôlées par les instances professionnelles. Une multiplication de petits offices, même si chacun devait être dirigé par un diplômé notaire, poserait de substantielles difficultés d'organisation et serait la source de graves dangers auxquels le Ministère de la Justice et celui des Finances ne peuvent qu'être sensibles.

En fait, les conditions de nomination des officiers publics ne sont pas différentes de celles des juges ou des fonctionnaires. Un magistrat et un fonctionnaire sont nommés par le ministre, comme le notaire, pour un poste déterminé. Etre titulaire d'un diplôme universitaire ne suffit pas. Un fonctionnaire doit s'intégrer dans un service public comme un notaire dans un office.

Certes, la profession d'avocat se caractérise par la liberté d'installation pour les titulaires du CAPA. Mais cette profession obéit à des contraintes totalement distinctes de celles des notaires. Il s'agit d'une profession strictement privée, même si l'avocat a la qualification d'auxiliaire de justice. Elle ne procède pas directement au maniement des fonds de la clientèle. Elle n'a pas d'obligation d'instrumenter. Elle n'a pas de pratique ou d'obligation de contrôle. Elle n'est pas astreinte à un système de garantie collective. Et pourtant, elle s'interroge elle-même sur la nécessité de la maîtrise de ses effectifs.

### **c/ Une confusion entre le diplôme de notaire et le titre de notaire**

Le rapport évoque la situation estimée précaire des diplômés notaires qui ne dirigent pas d'études. Il affirme pour cela qu'existent parmi les notaires deux statuts quasi équivalents, celui de notaire assistant et celui de notaire salarié, qui effectuent pour un niveau de revenu faible des missions voisines de celles du notaire libéral.

Cette conception du métier de notaire est juridiquement fautive : seuls sont notaires ceux qui sont nommés par le Garde des Sceaux et les notaires assistants n'en font pas partie. Elle est totalement inexacte sur le plan des responsabilités personnelles : seuls les notaires (associés, titulaires d'office ou salariés) ont, au regard des clients, la pleine responsabilité des actes qu'ils signent.

Les délégations qu'ils consentent à leurs collaborateurs, même diplômés notaires, ne sont que partielles et contrôlées, comme dans toute entreprise, mais avec, dans la profession, la justification supplémentaire que représente la délégation du Sceau de l'Etat à ses officiers publics.

#### **d/ Une évaluation inexacte de la situation des diplômés notaires**

Quant aux conséquences de cette situation pour les diplômés notaires qui n'ont pas été nommés notaires, elles sont d'autant mieux assumées que la profession a mis en place, avec le concours actif des partenaires sociaux, une convention collective protectrice. Celle-ci fixe un niveau de salaire minimal de cadre pour des jeunes diplômés qui ne sont pas encore, pour la plupart, opérationnels lorsqu'ils sont recrutés. Le métier de notaire n'est maîtrisé, en effet, comme c'est le cas pour beaucoup de professionnels libéraux, qu'au terme d'une longue expérience de la fonction.

Ce sont ces salaires minima auxquels le rapport fait référence, oubliant de signaler qu'une progression de carrière est très vite organisée dans les offices, qui dépend de l'investissement de chacun et de la situation économique.

#### **e/ Une confusion sur le statut de notaire salarié**

Quant aux notaires salariés, il ne s'est pas agi pour la Profession de créer un sous-statut afin de mieux maîtriser les effectifs des titulaires d'office ou de parts sociales. L'objectif a été de faciliter l'accès à la profession en créant un nouveau statut de notaire. Ce statut répond à plusieurs objectifs : faciliter l'accès au notariat pour les jeunes diplômés en créant une étape temporaire entre la collaboration et l'association ; permettre une observation mutuelle pour vérifier s'il y a projet commun d'entreprise et donc possibilité ultérieure d'association ; apporter une réponse en termes de progression de carrière aux collaborateurs diplômés de qualité qui ne souhaitent pas participer à la gestion...

Le notariat salarié n'est pas nécessairement une solution définitive. Le rapport n'a pas indiqué qu'une nomination de notaire salarié sur deux environ est suivie d'une association, au sein de l'étude ou dans une autre étude.

Il n'a pas observé que la profession s'est attachée, lors de chaque nomination, à vérifier que le niveau de salaire et de positionnement de notaire salarié dans la convention collective correspondait, dans le cadre des possibilités financières de l'étude, à une rémunération motivante. Le rapport indique que le nombre de notaires salariés a été multiplié par trois au cours de la période récente. Il aurait tout aussi bien pu remarquer que le pourcentage de notaires salariés est resté faible (966 au 31 décembre 2013 sur 9 541 notaires, soit 10 % du total). Il aurait pu s'interroger sur la situation des avocats salariés et surtout collaborateurs qui, d'après les statistiques du Conseil National des Barreaux, sont plus nombreux que les avocats associés, alors qu'ils ne disposent pas d'une protection collective similaire, et que la précarité des revenus de la plupart est réelle. Certes, cette situation permet au Barreau français « d'afficher » dans ses statistiques publiques des montants de revenus par avocat inférieurs à ceux des notaires. Aucune comparaison ne peut être établie entre les deux professions, dès lors qu'en grande majorité, les avocats collaborateurs se trouveraient classés chez les notaires parmi les 48 000 employés de la profession, en-dehors du groupe des notaires libéraux.

Il convient à cet égard de regretter que le rapport ne s'intéresse en aucune manière à la situation des 48 000 salariés du notariat, et au sort qui leur serait réservé si ses préconisations étaient mises en œuvre.

#### **f/ Une description sans fondement des conséquences de la valorisation des offices**

Le rapport accuse le groupe « protégé » des notaires titulaires de charge de tirer parti de la situation de pénurie des études pour augmenter le prix de cession, et donc ses revenus, avec le concours de la hausse des valeurs de l'immobilier qui se répercuterait immédiatement dans la valeur de l'étude.

Les instances de la profession interviendraient dans ce processus de sélection des « entrants », en restreignant leur nombre ou en choisissant d'accorder ou de refuser sa garantie financière aux prêts accordés par la CDC.

Cette accusation manque totalement de fondement :

- Chaque année, le nombre d'associations reste très supérieur au nombre de nominations de notaires salariés ;
- L'augmentation du prix des études ou des parts sociales, au cours des quinze dernières années, a été contenue dans des proportions économiquement acceptables, grâce à des méthodologies prudentes de valorisation d'office qui s'imposent aux cessionnaires comme aux cédants. Ces méthodologies permettent notamment de limiter l'effet mécanique des pics d'activité, lorsqu'il paraît douteux qu'ils se prolongent. L'augmentation du nombre d'associés par office, notamment dans les secteurs urbains où le prix est le plus élevé, ainsi que le développement de structures sociales comme les SEL (environ 10 % des effectifs de notaires associés exercent sont en SEL), permettent de lisser dans le temps l'acquisition des parts sociales.
- Les principes mêmes qui dirigent l'organisation de la profession notariale (la présence du tarif par exemple) ont pour objet de réguler les errements que ne manquerait pas de reproduire l'application de la loi du marché. L'obligation de respecter le tarif empêche le notaire d'augmenter artificiellement son prix de revient pour rembourser ses prêts.

Loin de filtrer l'accès de nouveaux associés, l'Association Notariale de Caution le facilite en accordant sa garantie, ce qui conduit la CDC à consentir un prêt correspondant souvent à la totalité de l'investissement à de bonnes conditions de marché. Dans la difficile période économique que traverse aujourd'hui la profession, cette intervention collective permet d'échelonner, en cas d'insuffisance de trésorerie, les remboursements. L'ANC, comme les instances locales de la profession, régule en permanence les prix de cession et demande parfois des réductions de prix ou l'amélioration des conditions d'association, toujours dans l'intérêt des futurs associés.

Rappelons enfin que les valeurs de cession d'office ne sont pas globalement élevées dans le notariat même si, ici ou là, certains excès ont pu être constatés. Si on les assimile à une cession de fonds, on constate qu'elles se situent à un niveau similaire à celui des entreprises de services intervenant dans des secteurs d'activité comparables (environ une année de chiffre d'affaires en moyenne). Les ratios de cession sont diffusés par les instances de la profession aux cédants et aux cessionnaires et les dossiers de présentation de la situation économique de l'office également. Une bonne transparence est, par conséquent, organisée avec le concours des instances professionnelles. La Chancellerie vérifie que ces ratios sont respectés à l'occasion de chaque traité de cession.

Enfin, il n'y a pas de filtrage à l'entrée dans le notariat.

Il est rappelé que tout diplômé notaire a le droit de devenir notaire, et que ce droit est seulement conditionné par deux facteurs : l'absence de faute de comportement au cours de la pratique professionnelle antérieure ; la capacité à assumer les remboursements de prêts pendant les premières années de l'exercice grâce aux revenus autorisés par la participation au financement de l'office. Tout autre critère de choix ou toute autre justification de refus d'installation seraient illégaux et sanctionnés par la Direction des Affaires Civiles et du Sceau comme par les Tribunaux de l'ordre administratif. Les diplômés notaires connaissent parfaitement cette jurisprudence très claire et peuvent toujours saisir les tribunaux.

### **g/ Une mise en cause de la régulation de l'accès à la profession placée sous le contrôle de la Chancellerie**

La plus grave des accusations du rapport consiste à rendre la Chancellerie et l'autorité judiciaire complices d'une pratique du notariat jugée malthusienne et égoïste.

C'est en effet, selon le rapport, la Chancellerie qui met en œuvre le souhait de la profession de privilégier le notariat salarié et de limiter à l'excès les créations d'office.

La Chancellerie, ainsi que les Parquets des Tribunaux, laisseraient passivement les instances de la profession choisir ses nouveaux membres et accroître démesurément la valeur de cession des offices. Le Ministère de la Justice maintiendrait le notariat en situation de sous-effectif et répondrait en permanence aux revendications de la profession concernant le tarif.

Le rapport oublie le travail quotidien mené par les Parquets Généraux des Cours d'Appel, la Commission Nationale de Localisation des Offices et la Direction des Affaires Civiles et du Sceau pour exercer, via les plans d'adaptation structurelle, la régulation des effectifs du notariat, la bonne exécution des programmes de créations d'office, le respect du maillage territorial des offices. Ces instances procèdent à l'application de ces orientations à chaque cession d'étude comme à chaque cession de parts ou nomination de notaire salarié.

La Chancellerie et l'Autorité Judiciaire, via les parquets des Cours d'appels, sont les instances décisionnaires dans les nominations de notaire. Enfin, c'est le Ministre de la Justice qui fixe le tarif des notaires et l'adapte régulièrement, à partir de l'appréciation qu'il mène en toute indépendance de la complexité des missions des notaires et de l'étendue des diligences qu'ils accomplissent.

La régulation de la profession est donc entièrement soumise à l'autorité de la Chancellerie. Celle-ci n'est restreinte par aucun numerus clausus qui serait fixé par la profession. Celui-ci n'existe pas, seul le nombre d'offices est limité par l'Etat, le nombre de notaires étant libre. La pratique quotidienne témoigne que le Ministère de la Justice et les Cours d'Appel exercent leurs prérogatives dans toute leur plénitude et s'opposent, lorsqu'ils le jugent nécessaire, aux positions de la profession.

#### **IV – Le monopole des notaires (concernant la rédaction de la vente immobilière) pourrait être supprimé afin de favoriser la concurrence et de réduire le coût du service à la population**

C'est la proposition centrale effectuée en matière de domaine de compétence : le rapport ne discerne aucune raison d'intérêt général justifiant de maintenir le monopole des notaires dans la vente immobilière, à l'exception de celui relatif à la publicité foncière.

##### **a/ Une comparaison inexacte entre l'acte authentique et l'acte sous seing privé**

Le rapport constate l'absence d'évolution du périmètre de l'acte authentique au cours de la période récente. Il néglige les nombreuses et significatives extensions intervenues depuis 15 ans. Il exprime en revanche le regret implicite qu'il n'y ait pas eu de réduction de ce champ. S'il ne remet pas en cause le monopole confié aux notaires pour les actes authentiques soumis à publicité foncière, le rapport met en exergue qu'il existe désormais, dans notre ordre juridique, l'acte d'avocat, nouvel outil de sécurisation juridique des contrats sous seing privé. Aux termes du rapport, celui-ci présente l'avantage d'être moins « lourd », d'être « potentiellement moins coûteux », alors que l'acte authentique serait plus « formel » mais emporterait seul la force exécutoire (les attributs de l'acte authentique concernant la force probante et la date certaine étant oubliés).

On regrettera le caractère très vague des qualificatifs qui entourent cette publicité comparative de l'acte d'avocat par rapport à l'acte authentique et qui omettent l'essentiel : la distinction que notre système juridique opère entre l'acte public et l'acte privé, c'est-à-dire entre l'acte authentique rédigé par un officier public impartial et l'acte sous seing privé rédigé par les avocats.

## **b/ La proposition d'ouvrir la rédaction de l'acte de vente immobilière à d'autres professionnels produirait des effets dangereux et inflationnistes**

Cette proposition témoigne d'un contre-sens sur la signification de l'authenticité.

Contrairement à ce que semble affirmer le rapport lorsque, dans son rapide panorama des systèmes juridiques nationaux, il évoque le rôle du notaire dans la common law et dans le système continental, il n'existe aucun point commun entre le « public notary » et le notaire de droit romano-germanique.

L'authenticité n'existe pas en common law au sens où nous l'entendons. Le rôle du « public notary » consiste pour l'essentiel en une seule vérification de l'identité des parties.

Dans notre système de vente immobilière, il est inexact d'affirmer que rédaction et authentification sont deux missions qui pourraient être séparées. Comme l'indique la Chancellerie dans une réponse du 3 novembre 2003 à une question parlementaire écrite par M. Arnaud MONTEBOURG, « l'acte de dépôt aux minutes d'un notaire ouvre droit à l'émolument attaché par le tarif des notaires à la convention énoncée dans l'acte sous seing privé déposé, comme si cette convention avait été incluse dans un acte authentique... L'identité de la rémunération tient au fait que les diligences du notaire sont les mêmes, et qu'il encourt la même responsabilité, qu'il rédige l'acte ou qu'il le reçoive au rang de ses minutes. Les notaires ont en effet pour mission d'assurer la régularité formelle des actes et de veiller à leur efficacité, d'éclairer les parties, de vérifier si leurs intérêts sont sauvegardés, de les instruire de leurs droits et obligations respectifs, de leur expliquer les engagements qu'ils constituent ».

En application de ce principe général de notre droit, consacré par la jurisprudence de la Cour de cassation, l'acte sous seing privé rédigé en matière de vente immobilière par un avocat devait jusqu'en 2011 faire l'objet d'une « réitération » devant notaire, selon la procédure de reconnaissance d'écritures et de signatures. Le notaire était conduit à constater, devant les parties, que les termes de la convention sous seing privé correspondaient bien à leur volonté et que l'ordre public était totalement respecté. Cette pratique du dépôt au rang des minutes était pour cette raison très rare, le notaire devant sous sa responsabilité personnelle reprendre le travail des rédacteurs.

L'évolution du droit de la vente a confirmé qu'il était souhaitable que ces vérifications du notaire s'exercent le plus en amont possible du processus de vente, pour permettre par exemple la déclaration de soupçons à TRACFIN, la transmission des données aux bases immobilières ou l'information sur la situation de la copropriété.

Pour cette raison, la Commission DARROIS réunie en 2008-2009 sur l'éventualité d'une grande profession du droit et la loi du 28 mars 2011 sur la modernisation des professions juridiques ont confirmé ces principes de notre droit qui, concernant la vente immobilière, font du titre de propriété un titre public. En application de l'article 710-1 du Code civil, l'acte de vente immobilière doit désormais être directement reçu par le seul notaire.



Par conséquent, si l'on peut envisager en théorie de séparer actions de rédaction et d'authentification d'un acte de vente, cette séparation n'a aucune portée concrète dans notre système juridique.

L'évolution envisagée dans le rapport serait néfaste et coûteuse.

Le rapport n'a pas précisé l'identité et la mission des professionnels (on peut penser qu'il s'agirait des avocats) qui bénéficieraient de cette mission de rédaction qu'il propose d'élargir. Il n'a pas précisé dans quelle mesure ces nouveaux intervenants empièteraient sur les compétences actuelles du notaire.

Deux hypothèses doivent être examinées : celle de la transformation de notre système juridique ; celle du respect des règles de l'authenticité.

- Il serait fortement dommageable que, pour répondre à la revendication depuis longtemps exprimée par la profession d'avocat, l'Etat transforme notre système juridique en réduisant le rôle du notaire français à celui du « public notary » anglo-saxon. C'est toute la sécurité et l'efficacité du système de la propriété immobilière qui seraient mises en cause. Cela sans avantage financier pour le consommateur, si on prend en compte le coût de l'assurance-titre du système anglo-saxon, seule manière de compenser les incertitudes qui viendraient alors peser de manière accentuée sur le droit de propriété, en protégeant l'acquéreur et le vendeur contre les nombreux risques de contentieux et d'erreurs.

C'est ce refus d'une telle évolution qui a conduit, il y a cinq ans seulement, la Commission DARROIS, rassemblant l'ensemble des composantes de la communauté juridique (à l'exception des notaires), et dont l'étude a duré près d'un an, à rejeter la création d'une profession unique du droit à l'unanimité de ses membres. Deux raisons ont été avancées : cette solution ne répondait pas à un besoin exprimé par les particuliers ; il convenait pour la Commission de conserver une « très nette distinction entre les missions relevant de l'autorité publique » (celles confiées aux notaires) et les « autres activités juridiques ou judiciaires ». La Commission a reconnu que l'authentification restait « une activité nécessaire », mais qu'elle avait « pour corollaire des exigences particulières à l'égard de leurs auteurs », dont notamment un contrôle très strict que n'acceptent pas les avocats sur leurs interventions et actes, mais que la Commission a considéré opportun de maintenir pour l'acte authentique.

- Dans ces conditions, si la réforme préconisée par le rapport doit s'intégrer dans notre tradition juridique consacrée par le rapport DARROIS, l'ouverture à d'autres intervenants de la capacité de rédaction des conventions de vente n'enlèverait rien aux responsabilités des notaires qui devraient assurer l'intégralité de leurs actuelles missions sans se fonder sur les travaux des autres professionnels.

Elle ne pourrait, de ce fait, qu'induire un coût complémentaire pour le consommateur, parce qu'il faudrait à l'acquéreur ou au vendeur rémunérer une rédaction prise en charge par un professionnel qui devrait, pour cela, disposer de tous les éléments du dossier et les étudier.

Si ce tiers était un avocat, il serait dans la logique de l'intervention de cette profession de prévoir un avocat par partie, acquéreur et vendeur, et donc une rémunération pour chacun. Cela entraînerait une détérioration du climat de la vente, chaque partie étant poussée par son conseil à aller jusqu'au bout de ses intérêts, sans souci d'un quelconque équilibre contractuel. Cela entraînerait également une perte de fluidité des opérations de vente et achat de logements, qui doivent le plus souvent s'enchaîner dans l'intérêt des accédants à la propriété. En effet, seul le système notarial de gestion centralisée des flux financiers et la garantie par le notaire de la situation hypothécaire permettent la réalisation quasi instantanée d'une vente et d'un achat et de logement.

Dès lors, il est inévitable qu'une telle réforme se traduirait par un sensible renchérissement du coût de la vente et par une nette dégradation de ses conditions de réalisation, à un moment où les marchés immobiliers sont durablement affectés et ont besoin d'un retour à la confiance et à la sérénité.

oOo

## CONCLUSION

Le rapport de l'Inspection Générale des Finances relatif à la profession notariale :

- surestime le produit tiré par la profession d'une inflation des valeurs immobilières qui résulte d'un cycle économique désormais achevé ;
- sous-évalue gravement le coût de production de la vente immobilière au sein de l'étude notariale ;
- oublie les interventions des notaires autres que la vente de logement, alors que le tarif des notaires est global ;
- procède à une description erronée et tronquée du contenu et du niveau de revenu des notaires, comme du taux de rentabilité des offices ;
- relate de manière inexacte la portée des modifications tarifaires intervenues depuis 1978 ;
- méconnaît gravement le statut du notariat, notamment dans l'approche des fonctions et responsabilités que les différentes catégories de diplômés notaires exercent au sein d'une étude ;
- néglige la garantie collective apportée par le notariat à la vente immobilière, qui constitue une sécurité juridique sans égale fondée sur une assurance sans coût pour le client. Cette garantie se double actuellement en France d'une quasi-absence de contentieux concernant une opération essentielle pour l'équilibre économique et social de notre pays ;
- se livre à des spéculations sans fondement sur la valorisation des offices de notaires et sur ses conséquences pour la régulation des effectifs de la profession, comme pour le niveau du tarif ;
- met en cause gravement et sans justification les autorités de tutelle pour chacune de leurs prérogatives et interventions (révision du tarif, effectif de nouveaux notaires, création d'offices) ;
- omet plusieurs principes fondamentaux du système juridique français ;
- croit utile d'énoncer des propositions aussi inappropriées que dangereuses.

Les analyses et conclusions du rapport de l'Inspection Générale des Finances, pour toutes ces raisons, ne peuvent en aucune manière justifier une réforme de la profession notariale.

**RAPPORT DE L'INSPECTION GENERALE DES FINANCES DE 2013  
CONCERNANT LES PROFESSIONS REGLEMENTEES**

**COMMENTAIRES DE LA CHAMBRE DES NOTAIRES DE PARIS  
POUR SA PARTIE RELATIVE AU NOTARIAT**

**ANNEXE :  
LES TRAVAUX DU NOTAIRE CHARGE  
DE LA VENTE D'UN LOT DE COPROPRIETE**

## **ANNEXE : Les travaux du notaire chargé de la vente d'un lot de copropriété**

**Le notaire, le notaire en participation et leurs collaborateurs doivent réaliser un ensemble de missions pour répondre tant aux prescriptions de la législation qu'à la demande des parties afin d'assurer leur protection et l'efficacité de leurs engagements.**

Les étapes à suivre et les démarches à réaliser sont principalement les suivantes :

- Présentation du projet et premier contact avec le client
- Reconstitution de la documentation relative au dossier
- Collecte et analyse de nombreuses pièces (ces démarches sont indispensables même si le notaire n'a pas été chargé de préparer l'avant-contrat, les diligences effectuées dans le cadre d'une promesse de vente sous seings privés étant souvent insuffisantes). Ces pièces concernent (cf. détail joint) :
  - L'identité et la capacité des parties à l'acte
  - La désignation et la configuration des biens et droits immobiliers objet de la vente
  - La copie des plans annexés à l'état descriptif de division applicable à l'ensemble immobilier dont dépendent les biens
  - La documentation relative à la copropriété
  - L'état des biens et droits immobiliers objet de la vente : le Dossier de Diagnostic Technique porte une appréciation sur les éléments de l'immeuble susceptibles de présenter des risques pour la santé ou pour la sécurité des personnes
  - Les servitudes et autres charges ou sûretés réelles immobilières susceptibles de grever les biens vendus

**L'analyse de ces pièces s'accompagne d'explications auprès du vendeur et de l'acquéreur portant sur la signification des éléments d'information fournis et leurs conséquences juridiques.**

**En outre, eu égard à la situation familiale et patrimoniale des parties, les conseils donnés et l'accompagnement réalisé permettent de déterminer les modalités d'acquisition les plus adaptées à l'opération.**

- Renseignement des formulaires pour l'alimentation des bases immobilières (loi de modernisation des professions juridiques du 28 mars 2011)
- A l'appui de l'analyse exhaustive des pièces demandées et analysées, rédaction du projet d'acte puis de l'acte de vente définitif
- Gestion de la relation client hors rendez-vous de signature (téléphone, courriels, réception du client)
- Eventuellement, calcul de la plus-value immobilière
- Organisation et tenue du rendez-vous de signature et déplacement
- Formalités postérieures à la vente
- Diligences comptables (écritures comptables, mises en paiement, virements)
- Formalité de publicité foncière (préparation des documents permettant la présentation à la formalité fusionnée)

**Au total, le temps passé par le notaire, le notaire en participation et leurs collaborateurs, pour assurer l'efficacité de l'acte de vente et la sécurité juridique des parties à l'acte, est de 26 heures.**

Il s'agit là de la durée de traitement d'un dossier « courant », sans complexité particulière, c'est-à-dire un dossier pour lequel l'obtention des renseignements ne nécessite pas une multiplication anormale des relances et dont l'analyse ne révèle pas de particularités devant faire l'objet d'un traitement approprié.

**La durée du traitement d'un dossier de vente peut en effet se trouver largement augmentée dès lors que surgissent des difficultés liées, par exemple, aux situations suivantes :**

- Le notaire a un doute sur la capacité de l'une des parties ou le contexte de l'opération laisse craindre un abus de faiblesse à l'encontre de l'une des parties : l'obtention d'une autorisation judiciaire pourra être requise
- L'absence de délibération préalable à l'acquisition ou à la vente par une personne morale : le notaire transmet alors un modèle de délibération
- L'impossibilité pour l'une des parties à l'acte d'être présent physiquement le jour de rendez-vous de signature oblige le notaire à établir une procuration
- La révélation par les plans annexés à l'état descriptif de division d'une annexion des parties communes ou de travaux réalisés dans les biens et ayant affecté les parties communes : des recherches sont entreprises, des explications sont données aux parties sur la situation juridique et la situation est régularisée (prise de contact avec le syndic de copropriété, élaboration d'un projet de résolution à soumettre à la prochaine assemblée générale des copropriétaires...)
- L'analyse de la situation locative lorsque la vente porte sur des biens loués
- Lorsque l'état hypothécaire révèle des sûretés réelles immobilières, le notaire doit obtenir le décompte des sommes restant dues au créancier inscrit, le cas échéant, ainsi que l'accord de mainlevée de ce dernier, en vue de l'établissement de l'acte de mainlevée permettant la radiation des sûretés réelles immobilières au Service de la Publicité Foncière

**En conclusion, quel que soit le temps nécessaire à l'élaboration, la rédaction et l'enregistrement d'un acte de vente immobilière, le tarif fixé pour un prix de vente donné est intangible. Par exemple, pour une vente au prix de 250 000 € (lot de copropriété situé dans un immeuble ancien) les émoluments perçus sont de 3 176 € HT. De façon quasi-systématique, ces émoluments sont partagés entre les deux notaires qui interviennent en participation.**

**Dans l'hypothèse où pour une raison ou pour une autre, la vente ne se conclut pas (usage du droit de rétractation ou, plus fréquemment, refus de prêt), le notaire n'est pas rémunéré, même s'il a accompli tout ou partie des nombreux travaux mentionnés ci-dessus, la rémunération n'étant acquise qu'à la signature de l'acte.**

## Détail des pièces et renseignements nécessaires

---

La collecte et l'analyse de nombreuses pièces et renseignements concernent notamment les points suivants, sans que cette liste soit exhaustive :

### Identité et capacité des parties à l'acte

- Lorsqu'il s'agit d'une personne physique, il convient de se procurer et d'analyser les pièces suivantes :
  - Pièce d'identité de chacune des personnes physiques,
  - Extraits d'acte de naissance,
  - Extrait d'acte de mariage, le cas échéant,
  - Pièces relatives à la situation matrimoniale des personnes physiques (contrat de mariage, acte contenant changement de régime matrimonial, le cas échéant, convention de PACS, le cas échéant, en tenant compte de l'incidence des facteurs d'extranéité qui nécessitent parfois des recherches approfondies pour déterminer le régime matrimonial applicable à l'une des parties au contrat),
  - Démarches particulières à effectuer lorsque le notaire a un doute sur la capacité de l'une des parties ou que le contexte de l'opération laisse craindre un abus de faiblesse à l'encontre de l'une des parties, nécessitant parfois l'obtention d'une autorisation judiciaire ;
  
- En présence d'une personne morale, il convient d'obtenir et d'analyser :
  - La copie certifiée conforme des statuts à jour,
  - Un extrait Kbis,
  - Un certificat de non faillite,
  - La copie certifiée conforme du procès-verbal de nomination du représentant légal de la personne morale,
  - La chaîne des pouvoirs, en cas de délégations de pouvoirs.

Il résulte souvent de l'analyse de ces documents que la vente ou l'acquisition par la personne morale ne peut intervenir à défaut de délibération préalable et dans la plupart du temps, il sera demandé au notaire d'établir et de transmettre un modèle de délibération.

## Biens et droits immobiliers objet de la vente

Il s'agit essentiellement d'obtenir les éléments permettant d'établir la désignation des biens et droits immobiliers vendus et de s'assurer, par comparaison notamment avec ce qui figure dans le titre de propriété du vendeur, que la configuration actuelle des biens est conforme avec la précédente désignation.

Cette analyse nécessite l'obtention des pièces suivantes :

- Titre de propriété du vendeur et titres de propriété antérieurs nécessaires, le cas échéant, à la reconstitution d'une origine de propriété trentenaire remontant à un titre acquisitif,
- Etat descriptif de division et règlement de copropriété applicable à l'ensemble immobilier, lorsque la vente porte sur un lot de copropriété,
- Lorsque les biens vendus sont des lots de copropriété, copie des plans annexés à l'état descriptif de division applicable à l'ensemble immobilier dont dépendent les biens (ces plans permettent, en effet, d'identifier une éventuelle annexion des parties communes ou des travaux réalisés dans les biens et ayant affectés les parties communes, qui nécessitent alors des recherches et explications parfois longues en vue d'expliquer la situation juridique aux parties et de régulariser la situation, le cas échéant),
- Pièces relatives à la construction de l'immeuble, notamment lorsque le vendeur a lui-même acquis les biens objet du contrat en leur état futur d'achèvement (dans cette hypothèse, des démarches particulières sont souvent effectuées en vue d'obtenir la copie de la demande de permis de construire, de l'arrêté de permis de construire, de la déclaration attestant l'achèvement et la conformité des travaux et de l'attestation de non contestation de la conformité des travaux émanant de l'administration),
- Ensemble des pièces devant être fournies par le vendeur d'un lot de copropriété en vertu de la loi ALUR, savoir :
  - trois derniers procès-verbaux de l'assemblée générale des copropriétaires,
  - carnet d'entretien de l'ensemble immobilier,
  - ensemble des modificatifs au règlement de copropriété ayant été publiés au Service de la Publicité Foncière,
  - documents relatifs à la situation financière de la copropriété et du copropriétaire vendeur, comprenant :
    - le montant des charges courantes du budget prévisionnel et des charges hors budget prévisionnel payées par le copropriétaire vendeur au titre des deux derniers exercices comptables précédant la vente ;
    - les sommes pouvant rester dues par le copropriétaire vendeur au syndicat des copropriétaires et les sommes qui seront dues au syndicat des copropriétaires par l'acquéreur ;
    - l'état global des impayés de charges au sein du syndicat des copropriétaires et de la dette vis-à-vis des fournisseurs ;
    - la part du fonds de travaux rattachée au lot principal vendu et le montant de la dernière cotisation au fonds versé par le copropriétaire vendeur au titre de son lot ;
    - l'attestation comportant la mention de la superficie privative et de la superficie habitable du lot concerné.



### Dossier de diagnostic technique

Le dossier de diagnostic technique est composé, selon la situation géographique des biens, leur date de construction et la nature des biens vendus, des pièces suivantes, que le notaire doit réunir et étudié :

- Dossier technique amiante relatif aux biens vendus, ainsi que le dossier technique amiante relatif aux parties communes de l'ensemble immobilier, si la vente porte sur un lot de copropriété ;
- Constat des risques d'exposition au plomb ;
- Etat parasitaire ;
- Diagnostic de performance énergétique ;
- Etat de l'installation intérieure de l'électricité ;
- Etat de l'installation intérieure de gaz ;
- Etat de l'installation d'assainissement non collectif ;
- Etat des risques naturels, miniers et technologiques.

### Servitudes et autres charges susceptibles de grever les biens vendus

- Etat hypothécaire couvrant une période trentenaire à obtenir, afin d'identifier les éventuelles charges grevant les biens vendus ;
- Copie des actes et plans constitutifs des servitudes, le cas échéant ;
- Lorsque des sûretés réelles immobilières sont révélées par l'état hypothécaire, il convient d'obtenir le décompte des sommes restant dues au créancier inscrit, le cas échéant, ainsi que l'accord de mainlevée de ce dernier, en vue de l'établissement de l'acte de mainlevée permettant la radiation des sûretés réelles immobilières au Service de la Publicité Foncière.

**RAPPORT DE L'INSPECTION GENERALE DES FINANCES DE 2013  
CONCERNANT LES PROFESSIONS REGLEMENTEES**

**COMMENTAIRES DE LA CHAMBRE DES NOTAIRES DE PARIS  
POUR SA PARTIE RELATIVE AU NOTARIAT**

**COMMENTAIRES SUR LA PARTIE GENERALE  
DU RAPPORT DE L'INSPECTION GENERALE DES FINANCES  
CONCERNANT LE NOTARIAT**

## Rapport de l'IGF (page 34)

### 5. Certains tarifs réglementés posent question dans leur gouvernance et dans leur fonctionnement

#### 5.3 La tarification de plusieurs actes juridiques sous monopole demanderait une correction

##### 5.3.1 Les actes des notaires au tarif proportionnel à la valeur énoncée dans l'acte (transactions immobilières, hypothèques, successions...)

Certains actes donnent lieu à un tarif proportionnel à la valeur mentionnée dans l'acte, sans lien direct avec la complexité du dossier ou avec le temps effectivement passé. Cette construction tarifaire serait motivée par l'objectif de compenser, par les recettes sur les transactions importantes, deux sources de manque à gagner : les petites transactions dont le coût n'est pas couvert par le tarif et le conseil du notaire qui est supposé gratuit.

La mission ne considère pas qu'il y ait lieu de remettre en cause le principe de compensation lui-même, dans la mesure où il est assumé, quantifié et contrôlé par le régulateur.

## Remarques de la Chambre des notaires de Paris

La rémunération de ces actes n'est pas strictement proportionnelle aux capitaux exprimés en raison des émoluments de formalités.

Ainsi, pour une vente immobilière portant sur un bien d'une valeur de 250 000 €, la partie fixe de la rémunération représente plus de 20% des émoluments totaux.

En 2010, les émoluments proportionnels dans leur globalité ont représenté près de 78% du chiffre d'affaires de la profession (et moins de 74% en 2013 en raison principalement de la baisse de l'activité).

Le tarif est global : son caractère redistributif (péréquation), qui vaut entre les actes à capitaux exprimés élevés et ceux à capitaux faibles, vaut aussi entre les activités (notamment pour les actes en droit de la famille, établis à perte : Pacs, contrats de mariage, mandats de protection future, testaments...).

Le principe sur lequel se fonde le tarif, à savoir le paiement du notaire à l'appui d'un acte, fait également que l'activité de conseil prodiguée à cette occasion ne donne pas lieu à rémunération : conseils fiscaux sur d'éventuelles transmissions patrimoniales, opportunité de constituer une société civile familiale, utilité de modifier un régime matrimonial, d'établir des délégations de pouvoirs etc...).

En réponse à une question parlementaire (Question n°13640 de M. Montebourg Arnaud – Socialiste – Saône-et-Loire – publiée au JO le : 03/11/2003 page : 8490), le garde des sceaux, ministre de la justice, indiquait à propos du tarif des notaires :

*« (...) la rémunération des missions relevant de la charge des officiers publics et ministériels fait l'objet d'une tarification fixée par les pouvoirs publics, en application des dispositions de l'article 1er de l'acte dit loi du 29 mars 1944, validé par l'ordonnance du 8 septembre 1945. L'élaboration du tarif de chacune de ces professions procède de la recherche d'un équilibre entre les différents éléments qui concourent à leur rémunération globale. L'acte de dépôt aux minutes d'un notaire ouvre droit à l'émolument attaché par le tarif des notaires à la convention énoncée dans l'acte sous seing privé déposé, comme si cette convention avait été incluse dans un acte authentique, dès lors que la reconnaissance par toutes les parties des signatures apposées sur un acte sous seing privé confère à cet acte le caractère qu'il aurait eu s'il avait été dressé en la forme authentique. L'identité de la rémunération tient au fait que les diligences du notaire sont les mêmes et qu'il encourt la même responsabilité, qu'il rédige l'acte ou qu'il le reçoive au rang de ses minutes. Les notaires ont en effet pour mission d'assurer la régularité formelle des actes et de veiller à leur efficacité, d'éclairer les parties, de vérifier si leurs intérêts sont sauvegardés, de les instruire de leurs droits et obligations respectifs, de leur expliquer les engagements qu'ils contractent. En outre, l'activité des officiers ministériels est, en pratique, répartie entre des prestations onéreuses portant sur des opérations concernant des montants élevés et des services peu facturés relatifs à des opérations de faible importance. Le barème des émoluments est précisément déterminé de manière à répercuter une partie du prix des services peu facturés sur les prestations portant sur des montants plus élevés. Le caractère redistributif inscrit dans chacun des tarifs de ces professions permet l'accès le plus large aux services dont elles ont la charge, sans distinction de revenus. (...) »*

Le tarif permet par conséquent la continuité du service public de l'authenticité sur tout le territoire et notamment la rédaction des actes relatifs à des capitaux faibles ou au droit de la famille, ainsi que le financement du conseil et de l'accès au droit.

Il s'agit donc d'une forme d'aide juridique non financée par l'Etat mais par la communauté des clients du notariat, et en particulier par ceux d'entre eux les plus fortunés.

En matière d'aide juridique, en complément de celle essentielle assurée par les notaires dans leur office au titre de leur mission de service public, les instances notariales assurent également le financement de plusieurs actions au bénéfice du public.

S'agissant par exemple de la Chambre des notaires de Paris, les principales actions d'information permanentes et gratuites sont les suivantes :

- Le Centre d'information du public Paris Notaires Infos (entre 16 000 et 18 000 consultations/an effectuées par des notaires en exercice, auxquelles s'ajoutent les consultations données dans plusieurs mairies)
- Le Centre de renseignement Notaires Infos (en concours avec le Conseil supérieur du notariat) qui délivre plus de 18 000 consultations téléphoniques par an

Mais aussi :

- . Les conférences thématiques (organisées sur un rythme mensuel)
- . La semaine sur les droits des Familles (3 000 consultations + conférences spécifiques),
- . Les consultations et informations délivrées à l'occasion de diverses manifestations ou salons (Rencontres notariales organisées par le CSN, salons immobiliers ou professionnels etc..),
- . Les services internet à destination du public (Questions-réponses et Tchats : près de 6 000 réponses personnalisées/an),
- . Les dépliants d'information (sur 25 thèmes différents) diffusés lors des manifestations, mais aussi dans les études notariales et à PNI,
- . L'accès à l'information des marchés immobiliers (logement)...

### Rapport de l'IGF (pages 34/35)

Toutefois, la proportionnalité des émoluments proportionnels à des valeurs dont l'évolution n'est pas corrélée avec l'évolution des coûts (à travers une indexation sur l'inflation, par exemple) signifie que le respect du principe d'adéquation du tarif avec les coûts n'est pas assuré dans le temps.

Dans le cas des actes notariés indexés sur l'immobilier, cette situation s'est traduite par une nette augmentation du coût d'intervention du notaire supporté par les parties à la transaction, comme le montrent par exemple le tableau et le graphique ci-après.

(tableau 12, page 34)

(graphique 9, page 35)

### Remarques de la Chambre des notaires de Paris

**Au cours des quinze dernières années, l'évolution du coût de production des actes dans les offices (tous actes confondus) s'est révélée bien supérieure à celle de l'inflation :**

▪ **Les charges d'exploitation des offices** (hors rémunération et charges sociales du notaire) ont progressé de **+77,4% en moyenne nationale en € courants** et de **+40,8% en € constants** entre 1999 et 2013.

▪ **Le nombre total d'actes** (dont déclarations de succession) traités par les offices accuse une baisse dans l'intervalle de **-14,6%**.

**Le coût de production moyen à l'acte** (hors rémunération et charges sociales du notaire) a par conséquent progressé au cours des quinze dernières années de **+107,7% en euros courants et de +64,8% en euros constants**.

Cette augmentation du coût moyen des actes résulte d'une combinaison de plusieurs facteurs :

- le volume croissant et la complexité accrue des diligences confiées au notaire pour la rédaction d'un acte, notamment en matière immobilière,
- l'impact des 35 heures qui n'a pas pu être compensé par une modularité des horaires s'agissant du service public notarial,
- l'évolution des salaires portée par l'augmentation de la qualification professionnelle au sein des offices et par la situation particulière de l'emploi des cadres en Ile-de-France,
- la forte hausse des coûts d'assurance RCP et de la garantie collective des notaires liée à la hausse des capitaux exprimés et à la « judiciarisation » accrue de la société,
- l'augmentation des loyers professionnels des offices en région Ile-de-France et à Paris en particulier,
- le développement de la participation à la demande de la clientèle (deux notaires pour un acte).

### Rapport de l'IGF (pages 35/36)

La mission relève trois facteurs combinés d'augmentation des revenus des notaires : l'absence de prise en compte de l'inflation globale des prix immobiliers (sous-jacents importants des actes tarifés de façon proportionnelle), l'augmentation du nombre des transactions supérieure à l'accroissement du nombre de notaires, et les gains de productivité réalisés par les études.

Ainsi, les émoluments forfaitaires (ex ; contrat de mariage sans apport) et les émoluments proportionnels (ex. acte de mutation de propriété immobilière) ont été systématiquement revalorisés pour suivre l'inflation depuis les années 1980, alors que : i) l'informatisation générait dans le même temps des gains de productivité très supérieurs aux coûts d'investissement informatique et ii) les montants moyens des assiettes servant de base au calcul des tarifs proportionnels (immobilier principalement) augmentaient parallèlement de plus de 100% en euros constants, ce qui a au surplus réduit la dégressivité du tarif.

### Remarques de la Chambre des notaires de Paris

**Au cours des quinze dernières années le coût de production moyen à l'acte (hors rémunération et charges sociales du notaire) a subi une hausse de +65% en euros constants.**

Si l'informatisation a permis l'automatisation de certaines tâches liées à la rédaction formelle des actes, elle n'a pas eu d'incidence notable sur le temps de travail d'un dossier qui reste principalement consacré au suivi du client et aux travaux d'analyse et de conseils.

A l'inverse, au cours des vingt dernières années, les notaires se sont vus confier successivement diverses missions et obligations ayant entraîné une forte augmentation du temps passé sur les dossiers de vente de logements, telles que :

- l'analyse de l'ensemble des diagnostics techniques, dont le nombre est devenu très important ;
- la notification des avant-contrats aux bénéficiaires des promesses de vente ou acquéreurs, dans le cadre de la faculté de rétractation que la loi SRU a introduite (biens destinés à l'habitation) ;
- la déclaration concernant l'éventuelle plus-value réalisée par les vendeurs et son paiement ;
- l'alimentation des bases immobilières qui n'a cessé d'intégrer des contraintes complémentaires et qui a été consacrée par la loi de modernisation des professions juridiques du 28 mars 2011 (service de l'information immobilière confiée aux notaires) ;
- les nouvelles obligations résultant de la loi ALUR, qui nécessitent l'obtention de nombreuses informations auprès tant du vendeur que des syndicats de copropriété.

**Au cours des quinze dernières années, le ratio du nombre d'actes par notaire a fortement chuté : de 811 actes par notaire en 1999 pour la Compagnie, il a chuté de plus de moitié (-52%) pour s'établir à 389 actes en 2013. Ceci s'explique par un accroissement des effectifs de notaires de 64% et par une baisse du nombre d'actes de 21% depuis 1999.**

## Rapport de l'IGF (pages 36/37)

### Encadré 3 : Décomposition du prix et du coût de revient d'un acte de vente immobilière en France

Le conseil supérieur du notariat (CSN) a remis à la mission les éléments suivants, qui résultent d'une enquête auprès des offices des membres de la commission économique au CSN.

Les émoluments du notaire s'élèvent pour la vente d'un appartement ancien de 200 000 € à 2 484 € HT (1,24% du prix de vente), répartis en :  
- émoluments proportionnels : 2 133 € HT

- émolument fixe (forfait de formalités, 90 UV) : 351 € HT

Les droits dus au Trésor Public s'élèvent à 10 180 €, les débours à 528 € HT (intervenants extérieurs et pièces administratives), la contribution de sécurité immobilière à 200 € et la TVA à 590 €, soit au total 13 982 € de frais de transaction (6,99%), dont la part revenant au notaire ne représente qu'une fraction (18%).

Le coût de revient du même acte pour l'étude du notaire s'élève à 1 545 € pour un peu moins de 15 heures de travail. Le coût horaire estimé pour chaque intervenant intègre les frais de structure. Il résulte d'une estimation établie par le CSN pour un office de taille moyenne comptant deux associés et 11 salariés.

La moitié du prix de revient (750 €) est imputable d'après les données du CSN à la rémunération du notaire au prorata du temps consacré à l'acte.

Le bénéfice réalisé par l'étude sur l'acte est de 939 € (2 484 € - 1 545 €), soit une marge de 38%, au-delà du montant de la rémunération du notaire sur les 750 € de coûts qui lui sont affectés d'après les chiffres du CSN ([tableau des intervenants : page 37]).

**En retenant les coûts imputables uniquement aux salariés du notaire (795 €), et en conservant les durées de travail communiquées par la profession pour la vente du bien de 200 000 €, la mission a calculé que l'équilibre financier est établi pour un acte de transaction immobilière d'une valeur d'environ 50 000 €, alors que le montant moyen d'une transaction immobilière est de 235 500 € en 2011.**

## Remarques de la Chambre des notaires de Paris

Cet encadré, qui revêt une importance particulière dans la démonstration de l'IGF, appelle quatre observations :

### 1) Le montant des émoluments proportionnels

Le montant des émoluments proportionnels pour une vente de 200 000 € s'élève à 2 061 € contre 2 133 € indiqué. De ce fait, le montant du bénéfice calculé dans cet exemple se trouve artificiellement augmenté de 8,3%, ce qui entraîne une majoration de 200 points de base du taux de marge calculé (36% contre 38%).

Plus significatif, **le rapport ne mentionne pas que l'émolument proportionnel et l'émolument forfaitaire de formalités sont partagés entre deux offices dans le cas de la participation. Or une part majoritaire des ventes de logements s'inscrit dans cette pratique notariale**, tandis qu'elle est la règle dans les grandes agglomérations (en Ile-de-France, il est estimé que plus de 9 ventes de logements sur 10 sont réalisées avec un notaire et un notaire en participation).

### 2) Le coût d'équilibre financier de l'acte est très largement sous-estimé à la suite d'une erreur de méthodologie

Dans cet exemple chiffré, la mission IGF tente d'isoler dans le coût de revient de l'acte la rémunération du notaire participant à sa rédaction et à son enregistrement pour obtenir ce qu'elle appelle un « prix d'équilibre financier » (*l'utilisation de ce terme entraîne une confusion avec la notion de « point mort » correspondant au prix de vente pour lequel le chiffre d'affaires équilibre les charges liées à la production de l'acte*).

Pour ce faire, les inspecteurs retranchent du prix de revient de l'acte les 750 € imputables selon eux au « montant de la rémunération du notaire » (soit, suivant leur calcul, un coût résiduel de 1 545 € - 750 € = 795 €). C'est de ce montant résiduel de 795 € qu'ils en déduisent un « prix d'équilibre » de 50 000 €. En procédant ainsi, ils font abstraction du fait que, s'agissant des chiffres du CSN, « **Le coût horaire estimé pour chaque intervenant intègre les frais de structure** ».



En retranchant donc la somme de 750 €, les inspecteurs défalquent ainsi non seulement la rémunération du notaire, mais également la totalité des « frais de structure » qui sont affectées à son taux horaire (les frais dits « de structure » correspondent aux charges de fonctionnement de l'office, hors masse salariale, c'est-à-dire : les loyers, les primes d'assurances professionnelles RCP et de garantie collective, les frais de gestion et de fonctionnement des locaux, les honoraires et les achats de biens et de prestations extérieures, les dotations aux amortissements des équipements, des logiciels informatiques, des bureaux etc..).

Or, ces dépenses représentent environ 65% de la masse salariale chargée, ce qui signifie que pour un coût salarial de 1€, un office doit affecter près de 0,65 € de frais de fonctionnement (en d'autres termes, la masse salariale chargée représente près des deux tiers des charges d'exploitation des offices).

En retenant ce coefficient de 0,65, le coût horaire du notaire, hors frais de structure, peut être estimé à 150 € sur la base des données communiquées par le CSN (contre 250 € pour le coût horaire chargé). Dans l'exemple retenu par l'IGF, les coûts imputables uniquement aux salariés du notaire et aux frais de structure s'élèvent par conséquent à 1 095 € (hors rémunération du notaire) et non à 795 €.

**La correction de cette erreur de méthode permet de conclure que le « point d'équilibre » calculé par l'IGF doit être réévalué de 66% : il n'est pas de 50 000 € comme annoncé dans le rapport mais de 83 000 €, toutes choses étant égales par ailleurs.**

**Ce point d'équilibre sera très supérieur dans le cas (le plus fréquent) de la vente en participation en raison d'un volume d'heures de travail supérieur (cf. point 4, page 37). Il convient de rappeler que le résultat réalisé au-delà de ce seuil d'équilibre « avec participation », omis dans le rapport, est à partager entre deux notaires.**

**3) une interrogation sur le montant moyen de la transaction immobilière en 2011 retenu par la mission IGF dans son rapport**

Le prix moyen de 235 500 € cité pour 2011 dans le rapport apparaît surprenant au regard des chiffres dont dispose la profession (prix médians des logements anciens) :

	<u>Appartement</u>	<u>Maison</u>
Province	125 000 €	166 000 €
Ile-de-France	217 000 €	290 000 €

**4) une sous-évaluation manifeste des temps passés pour le traitement d'un dossier de vente**

• La mission IGF reprend le calcul de prix de revient (près de 15 h de travail par dossier) communiqué par le Conseil supérieur du notariat sur la base « d'une enquête auprès des membres de la commission économique du CSN ». Cet échantillon, du fait de son caractère très restreint, n'aurait pas dû être pris comme base de référence.

• De surcroît, la mission IGF fait référence à travers ces temps uniquement à l'hypothèse du dossier de vente traité par un seul office, alors que la pratique de la participation (intervention en concours de deux notaires à la demande des clients) est majoritaire dans la profession et en progression constante.

A Paris, comme dans les autres grandes agglomérations, les actes reçus en participation correspondent désormais à la pratique quotidienne. Les actes de vente pour lesquels un seul office intervient sont en effet l'exception ; leur incidence sur la situation économique globale de l'office est donc marginale.

Remarques de la Chambre des notaires de Paris

En ne prenant pas en compte la participation, l'IGF a manifestement sous-évalué les temps passés et donc le prix de revient des actes. Le CSN avait obtenu, dans ses enquêtes nationales réalisées en 2010, les résultats suivants :

<b>(avec participation)</b>	<b><u>Appartement</u></b>	<b><u>Maison</u></b>
<b>Dossier courant</b>	<b>20 heures 30'</b>	<b>19 heures 10'</b>
<b>Dossier complexe</b>	<b>22 heures 10'</b>	<b>22 heures 10'</b>
<i>(hors participation)</i>	<u>Appartement</u>	<u>Maison</u>
Dossier courant	15 heures 50'	14 heures 40'
Dossier complexe	17 heures 40'	17 heures 40'

*(L'actualisation de cette enquête CSN est en cours).*

Le travail en participation nécessite en effet naturellement un volume d'heures de travail additionnel par rapport à un acte de vente traité par un seul office :

- au doublonnage des temps passés par les notaires pour recevoir leur client respectif et pour assurer à deux le rendez-vous de signature,
- à la nécessité, pour des questions de déontologie et de responsabilité professionnelle, de procéder à des vérifications communes aux deux offices (identité des parties, certificat d'urbanisme..),
- au temps minimum de coordination des travaux réalisés dans chacun de ces deux offices (suivi du planning, échanges de pièces, gestion des rendez-vous clients etc..),
- au temps de déplacement (allers/retours) des professionnels pour signer la vente (et, au moins la moitié des cas, la signature de la promesse de vente) dans l'office du notaire rédacteur.

Remarques de la Chambre des notaires de Paris

• Par ailleurs, depuis plus de 10 ans, mais ce phénomène s'est accéléré depuis 2010, **les notaires sont confrontés à une inflation normative permanente**, tant en matière de droit de l'urbanisme et de la propriété (multiplication des règles et des normes environnementales, information toujours plus poussée du consommateur avec la loi ALUR..) que de fiscalité (fiscalité des plus-values immobilières mouvante et de plus en plus complexe,..) qui ont pour effet d'allonger le temps de traitement des dossiers, mais aussi la durée des rendez-vous de signature, le devoir de conseil incombant au notaire consistant en effet à éclairer les clients sur le contenu et les effets des engagements qu'ils souscrivent, mais aussi à les informer de la nature des diligences remplies.

• Les récents travaux analytiques, réalisés par la Chambre des notaires de Paris, et prenant en compte les dernières diligences, conduisent à retenir les volumes de travail suivants pour une vente immobilière courante :

<b>(avec participation)</b>	<b>Appartement</b>	<b>Maison</b>
<b>Dossier courant</b>	<b>26 heures</b>	<b>22 heures</b>

Ces travaux conduisent à estimer que le **seuil de rentabilité d'une vente immobilière à 269 000 €**, la médiane des prix de vente se situant à 239 000 € au sein de la Compagnie de Paris (Base BIEN - 2013).

**Ces calculs de prix de revient tiennent compte d'un niveau de charges plus élevé à Paris et en Ile-de-France qu'en Province :**

- en termes de salaires (jusqu'à 20% d'écart de rémunération moyenne selon l'INSEE)
- en termes de loyers professionnels (une étude menée par le cabinet DTZ sur 15 marchés, chiffre le coût d'occupation des locaux de bureaux : il oscille de 8 700 € par poste de travail par an à Paris intra-muros, à 5 300 € en petite Couronne, 3 000 € en grande Couronne et entre 2 200 et 2 600 € par poste sur l'ensemble des villes de province).

Ces prix de revient tiennent également compte d'une évaluation de la valorisation du coût de conservation des actes par les offices pendant une période obligatoire de 75 ans (110 € au total).

**En conséquence il est possible de conclure qu'une part très largement majoritaire des mutations traitées par les offices de la Compagnie des notaires de Paris se réalise avec une marge négative, justifiant la péréquation du tarif dans ses proportions actuelles.**

Ces actes réalisés à perte, auxquels il convient d'ajouter la plupart des actes du droit de la famille, sont en concordance avec les chiffres nationaux annoncés par Maître Jean TARRADE, président du CSN, qui indiquait dans Le Nouvel Economiste (3 juin 2013) : « nous faisons entre 70 à 80 % de nos actes à perte ».

### Rapport de l'IGF (pages 36/37)

Ces éléments se traduisent par une appréciation des revenus des études notariales, et de leur valeur, comme le montre le tableau ci-dessous.

**Tableau 13 : Evolution 2001/2010 du bénéfice et du prix courants moyens d'une étude de notaire, rapportés à un professionnel**

Année	Bénéfice moyen par notaire (en €)	Nombre de professionnels de l'échantillon	Prix moyen d'acquisition de capital par notaire (en €)	Nombre de professionnels de l'échantillon
2001	203 416	2 321	-	-
2002	212 322	3 010	-	-
2003	230 621	3 482	-	-
2004	263 533	3 592	-	-
2005	292 506	3 714	574 806	816
2006	312 982	3 404	637 694	902
2007	317 518	2 767	683 052	989
2008	275 789	2 041	653 742	851
2009	225 661	1 289	621 620	878
<b>2010</b>	327 036	<b>402</b>	645 079	1 036
2011	-	-	652 831	875
<b>Evolution 2005-2010</b>	<b>11,8%</b>	-	<b>12,2%</b>	-
<b>Evolution 2001-2010</b>	<b>60,8%</b>	-	-	-

*Source* : Calculs de la mission à partir de données de la direction des affaires civiles et du sceau du ministère de la justice portant sur les cessions d'offices individuels et de parts de sociétés.

### Remarques de la Chambre des notaires de Paris

**Le tableau 13 constitue un point central dans la démonstration de la mission de l'IGF** car c'est à partir de celui-ci que les inspecteurs concluent à une croissance des revenus des notaires de 60,8% entre 2001 et 2010 (cf. graphique 10 de la page 36 du rapport).

**Or ce tableau comporte des biais statistiques majeurs liés à la méthode de travail retenue par la mission : les résultats annoncés par l'IGF et sur lesquels se fondent sa démonstration et ses propositions sont par conséquent erronés :**

L'estimation du bénéfice moyen par notaire sur la base d'une extrapolation réalisée à partir des dossiers de cession a en effet pour effet de surpondérer les rémunérations des associés partant à la retraite, qui disposent généralement des revenus les plus élevés (ils disposent d'une part plus importante dans le capital que les jeunes notaires).

Les échantillons retenus par l'IGF (pour le calcul du bénéfice moyen par notaire et pour le calcul du prix moyen d'acquisition des parts) sont par ailleurs partiels et non homogènes :

- les échantillons sont non homogènes d'une année sur l'autre :

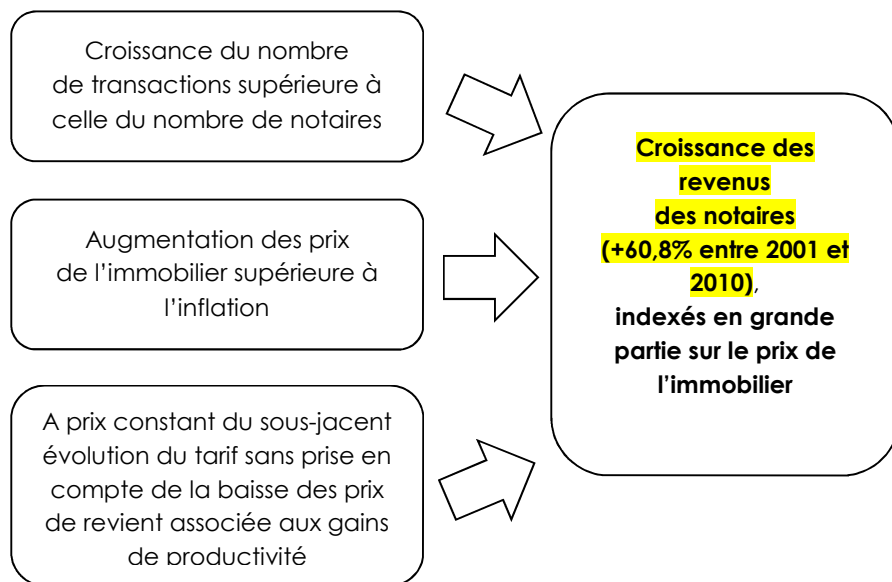
L'échantillon pour le calcul du bénéfice moyen par notaire représente par exemple 30,1% de l'effectif national de notaires (hors notaires salariés) pour 2001, mais 46,5% pour 2005 et **seulement 4,8% pour 2010** (échantillon de 402 notaires sur un total de 8 372 notaires libéraux).

- les échantillons ne sont pas homogènes entre eux :

L'échantillon retenu pour le calcul du prix moyen d'acquisition des parts (calculé à compter de 2005 seulement) représente entre 22% et 42% de l'échantillon retenu pour le calcul du bénéfice moyen pour la période 2005/2009, mais **258 % de ce dernier échantillon pour 2010...**

La méthode retenue par l'IGF a également pour incidence d'exclure les notaires salariés pour la détermination des « revenus individuels des notaires » alors que ceux-ci représentent 10% de l'effectif national.

**Graphique 10 : Facteurs de l'augmentation des revenus individuels des notaires**



**Au final, les chiffres de l'année 2010, qui servent de point de référence au calcul des variations présentées par l'IGF, sont surévalués :**

Du fait de la faiblesse de l'échantillon retenu par la mission IGF pour l'année 2010 (4,8% seulement de l'effectif des notaires libéraux), le bénéfice moyen par notaire calculé par l'IGF à 327 036 €, en augmentation faciale de 45% sur 2009 dans le tableau 13, n'est pas représentatif du bénéfice moyen.

D'ailleurs, la Direction générale de la compétitivité de l'Industrie et des services (DGCIS) du Ministère de l'économie, dans son observatoire sur les professions libérales, mentionne un bénéfice net moyen par notaire inférieur de 30% à celui calculé par la mission de l'IGF.

⇒ Ainsi, l'évolution du bénéfice net moyen par notaire (hors notaires salariés) en moyenne nationale est très nettement inférieure à celle calculée par la mission :

Période 2001-2010 : +43,9% en euros courants (+23,4% en euros constants) contre +60,8% annoncés...

Période 2001-2013 : -0,4% en euros courants (-18,5% en euros constants)

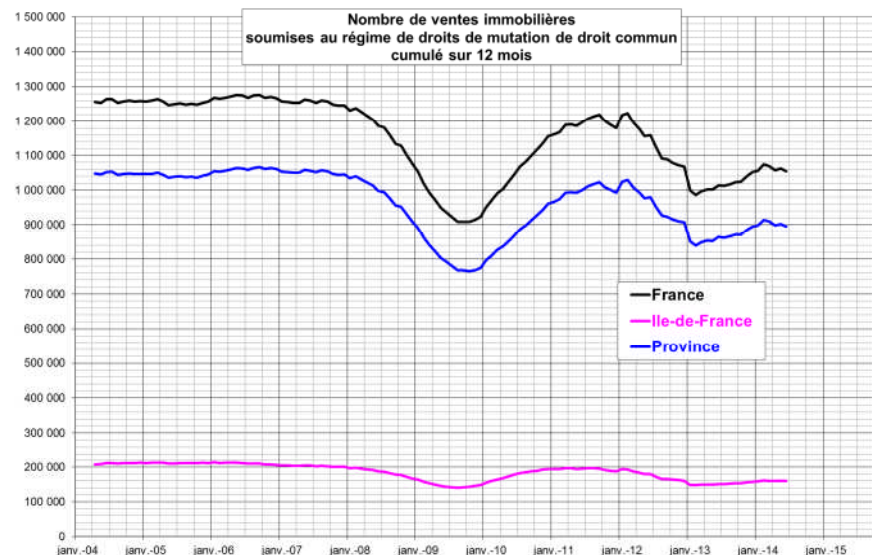
Remarques de la Chambre des notaires de Paris

Le graphique 10 (cf. page précédente) fait état de trois facteurs d'augmentation des revenus individuels des notaires identifiés par la mission IGF qui appellent les commentaires suivants :

**(1) Croissance du nombre de transactions supérieure à celle du nombre de notaires** ⇒ un constat invalidé au cours des 10 dernières années d'évolution du marché immobilier

De 2004 à 2013, le nombre de notaires a progressé de 8 170 notaires à 9 541 professionnels, soit une hausse de +16,8% (+8,4% hors notaires salariés).

Dans le même temps, le nombre de ventes immobilières est passé de 1 260 000 à 1 056 000 unités, soit une baisse de -16,8% (source : CGEDD) :



Source : CGEDD



**(2) Augmentation des prix de l'immobilier supérieure à l'inflation**

⇒ l'augmentation des prix du logement ne signifie pas automatiquement hausse du chiffre d'affaires

La mission l'IGF s'est uniquement focalisée sur la hausse des prix de l'immobilier de logement qui serait créatrice d'une rente, laissant le lecteur du rapport imaginer que le chiffre d'affaires de la profession suit cette tendance, ce qui est faux.

Une analyse plus objective aurait pu permettre à l'IGF de comparer l'évolution du chiffre d'affaires (qui représente l'activité réelle des offices) avec celle de l'inflation et les résultats auraient été tout autres.

En effet, les facteurs de décorrélation entre le chiffre d'affaires de la profession et le prix des logements sont nombreux :

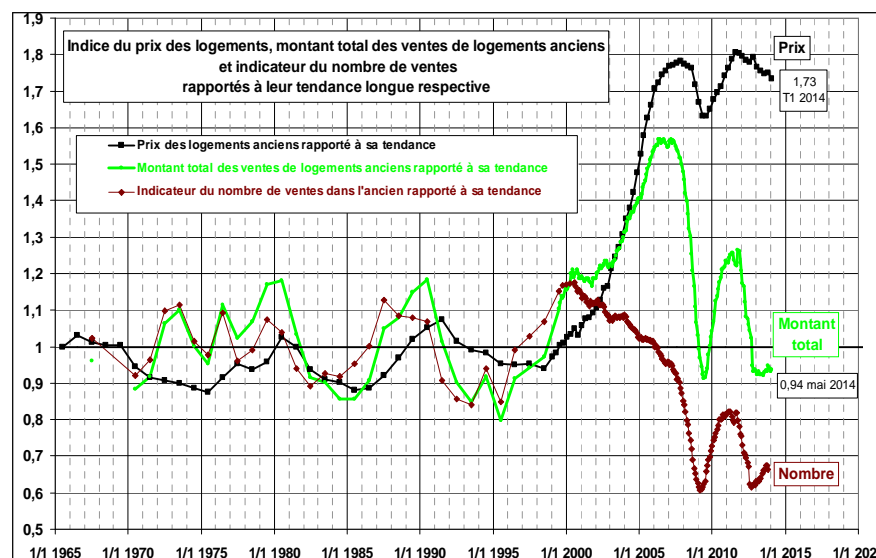
. Il convient tout d'abord de rappeler que les dossiers de ventes immobilières représentent en moyenne 50% à 60% du chiffre d'affaires des offices, même si les situations peuvent varier d'une étude à une autre. Les activités liées au droit de la famille, au droit des sociétés, au conseil juridique et fiscal, constituent ainsi une part significative de l'activité des offices, en relation avec la composante économique, sociale et démographique des territoires.

. S'agissant des ventes immobilières, il a été rappelé en introduction que les émoluments du notaire ne sont qu'en partie proportionnels en raison des émoluments de formalités, fixes par nature.

. La composition des ventes immobilières joue également un rôle. Ainsi, en euros constants, on observe dans la Compagnie des notaires de Paris une progression du prix moyen des ventes au cours des 15 dernières années de 100,5% alors que le prix du m<sup>2</sup> du logement a augmenté de 148,6% au cours de la même période.

Remarques de la Chambre des notaires de Paris

. Enfin, un dernier facteur technique peut également expliquer cette décorrélation observée entre le chiffre d'affaires lié au traitement des dossiers de ventes immobilières et le prix du m<sup>2</sup> des logements : il s'agit de l'effet de la hausse des prix sur le volume des ventes, appelé aussi « coefficient d'élasticité prix/volumes ». Des travaux de recherche menés par M. Jacques Friggit illustrent ce phénomène sur une période longue (baisse des volumes liée à la hausse des prix) :



⇒ Ainsi, entre 1999 et 2013, en euros constants, le chiffre d'affaires des offices de la Compagnie des notaires de Paris a augmenté de 31,6% (+1,85% par an), tandis que le prix moyen au m<sup>2</sup> des ventes immobilières (départements 75/93/94) a augmenté de 148,6% sur la période (+6,26% par an).

De même, entre 2005 et 2013, en euros constants, le chiffre d'affaires de la Compagnie a baissé de -0,9% sur la période, tandis que, dans le même temps, le prix moyen au m<sup>2</sup> des ventes immobilières dans la Compagnie a augmenté de 39,0% sur la période (+4,20% par an).

Rapport de l'IGF (pages 36/37)

Remarques de la Chambre des notaires de Paris

**(3) A prix constant du sous-jacent évolution du tarif sans prise en compte de la baisse des prix de revient associée aux gains de productivité ⇒ le prix de revient des actes n'a pas baissé : il a au contraire fortement progressé au cours des 15 dernières années.**

Il est noté que « la baisse des prix de revient associée aux gains de productivité » annoncée à plusieurs reprises par les inspecteurs de l'IGF dans leur rapport ne repose sur aucune évaluation chiffrée, fût-elle estimative (ni dans le rapport de synthèse, ni dans les annexes). L'affirmation répétée de ce postulat n'en est que plus surprenante.

**Comme il a été démontré plus avant, le coût de production moyen à l'acte (hors rémunération et charges sociales du notaire) a augmenté de + 107,7% en euros courants et de + 64,8 % en euros constants.**

### Rapport de l'IGF (pages 37)

La profession de notaire est caractérisée par des niveaux de marge très homogènes : de 30% à 40% du chiffre d'affaires, avec une moyenne de 35,2% et une médiane de 34,9%.

La rémunération annuelle moyenne nette d'un notaire titulaire exerçant sous forme individuelle s'établissait en 2010 à 190 812 € d'après les revenus déclarés fiscalement par la profession.

### Remarques de la Chambre des notaires de Paris

• **La mission de l'IGF se base sur des taux de rentabilité de haut de cycle et qui paraissent surévalués** pour poser, dans le rapport de synthèse, une généralité sur les taux de marge moyens de la profession. Il est ainsi observé que la Direction générale de la compétitivité de l'Industrie et des services du Ministère de l'économie (DGCIS), dans son observatoire sur les professions libérales, indique un taux de rentabilité moyen de 32,7% pour la profession en 2010, inférieur à celui calculé par les auteurs du rapport (le taux de rentabilité des offices de la Compagnie de Paris s'établissait par exemple à 30,9% en 2010, période de haut de cycle).

Ce taux de rentabilité est inférieur à ceux d'autres professions, selon les données sont issues du même rapport DGCIS :

Avocats (taux de rentabilité moyen de 46,0%)

Professionnels de la santé (taux de rentabilité moyen de 48,3%)

• Enfin, **les niveaux de marge sont très hétérogènes d'un office à l'autre et d'une année sur l'autre**, contrairement au constat de l'IGF :

- Pour l'année 2010 prise pour référence par l'IGF, la Compagnie de Paris observe ainsi la dispersion suivante des taux de marge :

6% des offices ont un taux de marge < 10%

5% des offices ont un taux de marge compris entre 10% et 15%

8% des offices ont un taux de marge compris entre 15% et 20%

13% des offices ont un taux de marge compris entre 20% et 25%

22% des offices ont un taux de marge compris entre 25% et 30%

46% des offices ont un taux de marge > 30%

- Pour l'année 2013, la dispersion est plus forte encore, avec une dégradation significative des chiffres :

14% des offices ont un taux de marge < 10%

11% des offices ont un taux de marge compris entre 10% et 15%

20% des offices ont un taux de marge compris entre 15% et 20%

21% des offices ont un taux de marge compris entre 20% et 25%

15% des offices ont un taux de marge compris entre 25% et 30%

19% des offices ont un taux de marge > 30%

[Rapport de l'IGF \(page 38\)](#)

**Conclusion**

Des tarifs inférieurs de 20% se traduiraient, toutes choses égales par ailleurs, par des marges comprises entre 12,5% et 25%, autour d'une moyenne à 19% environ. La rémunération nette moyenne d'un professionnel exerçant sous forme individuelle s'établirait autour de 7 000 € nets par mois.

[Remarques de la Chambre des notaires de Paris](#)

En proposant une telle conclusion, les auteurs du rapport de l'IGF, commettent une erreur d'appréciation qui consiste à suggérer une baisse des tarifs de 20% basée sur des rentabilités moyennes surévaluées alors que l'activité du notariat est par nature cyclique.

Cette proposition repose de plus sur deux démonstrations centrales chiffrées (page 36/37 du rapport) dont il a été démontré que les résultats étaient biaisés (tableau 13) ou erronés (encadré 3).

A titre d'illustration, s'agissant de la Compagnie des notaires de Paris, l'application d'une telle baisse tarifaire se serait traduite par :  
(calcul effectué en fonction des taux de rentabilité affichés en page précédente, avant rémunération du notaire libéral et impôt)

- près de 1 office sur 5 en déficit en 2010 + 1 office sur 3 réalisant une marge comprise entre 0% et 10%...
- près de 1 office sur 2 en déficit en 2013 + 1 office sur 3 réalisant une marge comprise entre 0% et 10%...

**Une telle mesure rendrait économiquement inenvisageable des créations d'offices et mettrait immédiatement en péril l'ensemble des offices.**

**RAPPORT DE L'INSPECTION GENERALE DES FINANCES DE 2013  
CONCERNANT LES PROFESSIONS REGLEMENTEES**

**COMMENTAIRES DE LA CHAMBRE DES NOTAIRES DE PARIS  
POUR SA PARTIE RELATIVE AU NOTARIAT**

**COMMENTAIRES SUR L'ANNEXE  
DU RAPPORT DE L'INSPECTION GENERALE DES FINANCES  
CONCERNANT LE NOTARIAT**

## Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 5)

### 1.3. Analyse économique de la profession

#### 1.3.1 Résultat net comptable déclaré par les unités légales du secteur

Selon leur mode d'imposition, les unités légales du secteur peuvent être de trois types :

- Entreprise unipersonnelle imposée à l'impôt sur le revenu ;
- Entreprise imposée à l'impôt sur le revenu et comportant au moins deux associés ;
- Entreprise imposée à l'impôt sur les sociétés.

Il convient de noter que, pour les deux premiers types d'unités légales, le résultat net comptable rémunère le capital et le travail. En revanche, pour les unités légales imposées à l'impôt sur les sociétés, le résultat net comptable rémunère uniquement le capital, et ne prend pas en compte les salaires que peuvent se verser les associés.

38 % des entreprises du secteur sont des structures unipersonnelles imposées à l'impôt sur le revenu (tableau 5). Le résultat net comptable moyen des entreprises de ce sous-échantillon, qui correspond à **la rémunération annuelle du notaire titulaire, s'élève à 190 812 € en 2010, soit 7,75 fois le salaire annuel net moyen d'un salarié en France.**

60 % des entreprises associent plusieurs personnes imposées à l'impôt sur le revenu pour un résultat net comptable de 690 944 € à répartir entre 2,7 associés en moyenne, soit une rémunération nette annuelle par associé de 255 905 €.

2 % seulement des structures sont imposées à l'impôt sur les sociétés, pour un résultat net de 278 422 €.

(tableau 5, page 5)

## Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Il ne s'agit pas d'une réelle analyse économique mais d'une tentative d'appréhension des revenus des notaires et de comparaison entre les produits et les charges des offices.

Le notaire est un travailleur non salarié pour l'essentiel (90 % du groupe). Il est très contestable de comparer le salaire annuel moyen de dizaines de millions de salariés avec le résultat net comptable d'entreprises même de petite ou moyenne dimension employant 10 personnes.

Le résultat net comptable ne peut en aucune manière être comparé à un salaire :

- . Le salarié bénéficie d'une couverture sociale plus complète et d'un régime de retraite plus protecteur que ceux du TNS ;
- . Le salarié, contrairement aux TNS, ne voit pas sa rémunération fluctuer selon les cycles d'activité ;
- . Le salarié ne supporte pas le risque d'entreprise, contrairement au TNS, qui comme le notaire réinjecte des fonds personnels dans son office en cas de difficultés économiques ;
- . Le salarié ne supporte pas les charges d'intérêt liées aux emprunts professionnels (ils représentent en moyenne 1/3 du capital emprunté).

Par ailleurs, si un comparatif devait être réalisé, il devrait tenir compte :

- De la durée d'études (Bac + 7)
- Du niveau d'expérience professionnelle après les études (20 ans, l'âge moyen du notaire étant de 48 ans)
- Des responsabilités managériales et entrepreneuriales

Il est rappelé à ce titre que, selon les données INSEE, le salaire brut moyen annuel des cadres supérieurs s'élève jusqu'à 133 000 € par an.

## Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 5/7)

Le graphique 3 illustre une corrélation forte entre typologie de structure et chiffre d'affaires : la part des entreprises unipersonnelles décroît linéairement de 92 % à 0 % lorsque le chiffre d'affaires augmente, le complément étant constitué principalement de sociétés à plusieurs associés, imposées à l'impôt sur le revenu.

(graphique 3, page 6)

### 1.3.2 Rentabilité des unités légales du secteur

Au-delà du premier décile (entreprises les plus petites), qui connaît une rentabilité comprise entre 30 % et 35 %, la rentabilité moyenne des structures augmente linéairement en fonction du chiffre d'affaires, passant de 30 % à 40 %.

(graphique 4, page 6)

### 1.4. Niveau des revenus déclarés par les professionnels

#### 1.4.1. La mission a appréhendé les revenus des professionnels en distinguant les types de structure d'imposition

Afin de déterminer les revenus des professionnels, la mission a utilisé un indicateur connu pour toutes les unités légales du secteur : le résultat net comptable. L'analyse des revenus à partir du résultat net comptable suppose de distinguer plusieurs cas :

- Un professionnel qui exerce son métier dans une structure unipersonnelle imposée à l'impôt sur le revenu perçoit une rémunération totale égale au résultat net comptable de l'entreprise ;
- Lorsqu'un professionnel exerce sa profession dans une unité légale pluripersonnelle imposée à l'impôt sur le revenu, le résultat net comptable de l'unité légale doit être réparti entre le nombre d'associés pour obtenir une rémunération par personne ;

## Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Ce taux de rentabilité calculé pour 2010, est supérieur à celui calculé par le Ministère de l'Economie et des Finances (DGIS) qui est de 32,7 % pour 2010 et connaît des fluctuations très sensibles en fonction de l'évolution de l'activité. Par exemple, il n'était plus que de 26 % en 2013.

Un tel taux est peu différent de celui constaté en France pour des entreprises de services, et est par exemple inférieur à celui des cabinets d'avocats de dimension similaire intervenant dans des domaines voisins des notaires.

La relation réalisée par le rapport entre le résultat net comptable et le revenu est erronée.

Le résultat net comptable de l'entreprise notariale ne peut être considéré comme un « revenu » acquis au(x) notaire(s). Ce résultat peut et doit en certains cas être affecté aux risques de l'entreprise (injection de fonds en cas de chute d'activité ou pour procéder aux investissements nécessaires, garantie collective par ex).



### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 7/9)

- Lorsqu'un professionnel exerce sa profession dans une unité légale imposée à l'impôt sur les sociétés, la rémunération du capital versée aux associés (le résultat net comptable), doit être ajoutée au salaire versé à chaque associé.

(tableau 6, page 7)

La mission a procédé à l'étude des revenus des structures du secteur en quatre temps :

- Dans un premier temps, la mission a calculé un certain nombre de statistiques pour chacun des trois types d'unités légales (moyenne, médiane...);
- Dans un deuxième temps, la mission s'est restreinte à l'étude des revenus des professionnels exerçant leur profession dans le cadre d'une entreprise unipersonnelle imposée à l'impôt sur le revenu ;
- Dans un troisième temps, la mission a étudié les revenus de professionnels exerçant dans une unité légale imposée à l'impôt sur les sociétés sur un échantillon de dossiers fiscaux individuels, de façon à rapprocher la rémunération du travail (connu par l'impôt sur le revenu) ;
- Enfin, la mission a analysé les données portant sur le chiffre d'affaires et le bénéfice par notaire des structures ayant donné lieu à des cessions totales ou partielles.

#### 1.4.2. Répartition des revenus déclarés de l'ensemble des professionnels

Les revenus des professionnels établis en Ile de France sous forme d'entreprise unipersonnelle soumise à l'impôt sur le revenu sont supérieurs de 46 % à la moyenne nationale du notariat (50 % en médiane). Ces différences s'accroissent avec le chiffre d'affaires (+ 67 % pour le dernier décile) et s'observent également pour l'exercice sous forme de société (+ 77 % en moyenne pour les structures à plusieurs associés soumises à l'impôt sur le revenu).

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Le choix prioritaire de l'étude « unipersonnelle » imposée à l'impôt sur le revenu est regrettable. Le modèle depuis longtemps devenu dominant dans le notariat est la société civile professionnelle avec imposition des bénéfices sociaux à l'impôt sur le revenu. Le rapport se prive ainsi des résultats les plus significatifs et les plus porteurs d'avenir, ceux ayant par exemple trait à de jeunes associés récemment installés et détenant une part minoritaire de capital.

Ceux-ci ne peuvent qu'être malaisément appréhendés à partir des sociétés imposées à l'IS, très minoritaires. Le parti pris d'analyser les revenus des notaires « cédants » aboutit au même résultat : celui de mettre en exergue les notaires arrivés au sommet de leur carrière, ce qui contribue à fausser l'analyse. Il aurait été beaucoup plus opérant de s'intéresser aux jeunes notaires.

Cette corrélation, faite sur le montant de revenus, est surprenante. Les offices d'Ile-de-France ont une dimension moyenne très supérieure à ceux de province (par ex : ils emploient en moyenne 20 salariés contre 10 en moyenne nationale). Il est tout à fait logique que le revenu d'une entreprise varie en fonction de sa taille. Si on considère les taux de rentabilité, ce que fait régulièrement par la suite le rapport de l'IGF, on s'aperçoit qu'ils sont inférieurs ou au mieux égaux en Ile-de-France à ceux constatés au niveau national (les coûts salariaux et les loyers professionnels sont plus élevés en Ile-de-France qu'en province).

### **Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 9)**

Le notariat est caractérisé par des revenus élevés et relativement homogènes, avec un rapport interquartile inférieur à 3.

*(tableau 7, page 8)*

*(tableau 8, page 8)*

#### **1.4.3. Répartition des revenus des professionnels exerçant leur profession dans une unité légale unipersonnelle imposée à l'impôt sur le revenu**

En 2010, le décile le moins favorisé des gérants d'une unité légale unipersonnelle du secteur imposée à l'impôt sur le revenu présentait des revenus trois fois supérieurs au revenu net annuel moyen d'un salarié en France (graphique 5).

Les 10 % les plus aisés ont perçu des revenus supérieurs à 344 354 € par an.

#### **1.4.4. Analyse des revenus des associés d'entreprises imposée à l'impôt sur les sociétés, d'après un échantillon de dossiers individuels**

La mission nationale d'audit de la DGFiP a analysé les dossiers fiscaux des associés d'entreprises du secteur imposée à l'impôt sur les sociétés, au titre de l'exercice 2010. Ces données sont présentées à titre d'illustration et n'ont naturellement pas vocation à décrire de façon complète la structure des revenus individuels des associés de telles sociétés.

Les dossiers ont été choisis aléatoirement dans les départements des Hauts-de-Seine et d'Indre-et-Loire. Cette analyse a permis de calculer la part moyenne de chaque type de revenu (traitements et salaires, revenus de capitaux mobiliers, revenus fonciers, autres revenus) dans les revenus du premier associé, rattachables à l'activité étudiée.

### **Remarques de la Chambre des Notaires de Paris**

Cette observation est justifiée par le nombre relativement réduit d'entreprises notariales et par la nature d'offices publics de celles-ci.

Même remarque que précédemment : il s'agit d'un revenu d'entreprises qui plus est concerne un office public notarial. Tout office doit être en situation de remplir les missions de service public qui sont confiées aux notaires par l'Etat, et donc de disposer des ressources financières pour cela.

Ces revenus pourraient être utilement comparés aux revenus des avocats appartenant « au haut de fourchette ». L'analyse de l'origine des revenus n'a jamais été effectuée dans le rapport, ce qui est dommageable. Ces revenus ne sont en règle générale qu'en modeste partie liés à la vente de logements, qui est la source de revenus privilégiée dans le rapport.

Le choix de cet échantillon est surprenant par sa faible représentativité. Retenir, même « aléatoirement » les Hauts-de-Seine parmi les deux départements de l'échantillon revient à privilégier les revenus les plus élevés, pour le notariat comme pour l'ensemble des entreprises, même si les réseaux des notaires d'Indre-et-Loire, dont le poids financier est moindre atténuent légèrement cette surévaluation.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 10)

On constate que pour le premier associé, le revenu total rattachable à l'activité s'élève à 227 695 € en moyenne, comparable à la moyenne par associé des structures imposées sur le revenu (255 905 €). Le revenu moyen est composé à 98,9 % de traitements et salaires et à 1,1 % de revenus fonciers (1 726 €).  
(tableau 9, page 10)

#### 1.4.5. Estimation du chiffre d'affaires et du bénéfice des notaires par les données de cession d'offices

Les données économiques issues des dossiers de cessions des offices publics et ministériels (OPM), transmises à la chancellerie, permettent d'appréhender la situation économique de ces professions.

Elles ne concernent qu'une partie des offices, qui ont une cession. L'échantillon ainsi constitué permet cependant d'établir des indicateurs économiques, plus particulièrement fiables pour les notaires et les huissiers auxquels correspondent la plus grande partie des données enregistrées.

Les données issues des cessions font valoir un bénéfice moyen par office individuel de 148 k€, inférieur à la moyenne nationale de 191 k€ pour l'année 2010 (issue des données de la DGFIP).

En revanche, le bénéfice moyen des sociétés (762 k€ par an) est proche de la moyenne nationale calculée pour 2010 à partir des données de la DGFIP (691 k€), et l'application du même ratio de 2,7 associés par société permet de retrouver un niveau de rémunération par associé d'environ 282 k€ par an.

Les données de cession des offices sont en phase avec les analyses menées par la mission sur l'ensemble des études de notaire. Aussi les études cédées peuvent-elles être considérées comme représentatives de l'ensemble de la profession. (tableau 10, page 10)

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Par ailleurs, retenir le revenu du « premier associé » est, dans la très grande majorité des cas choisir le revenu le plus élevé de l'office. Pourquoi ne pas avoir choisi le revenu du dernier entrant, ce qui aurait été plus éclairant des revenus des jeunes notaires ? Parler de « traitements et salaires » pour la rémunération d'un professionnel libéral est totalement inopérant.

Cette méthode consistant à retenir le revenu des notaires en poste dans les offices concernés par des cessions revient, en raison du faible nombre d'associés par étude, à retenir un échantillon biaisé, puisque la rémunération des notaires partant en retraite est plus forte en règle générale que la moyenne des notaires.

La représentativité de l'étude est de manière générale contestable. Les résultats ne peuvent donc pas être retenus comme base de réflexion.

Les résultats estimatifs calculés par la mission IGF sont supérieurs de 25 % aux statistiques 2010 publiées par le Ministère de l'Economie (DGIS). Il est dommageable que la mission IGF n'ait pas exploité ces données publiques.

## 2. Activité de la profession

### 2.1. Tâches réservées aux notaires

#### Encadré 1 : acte authentique et acte d'avocat

En droit français l'acte authentique est d'après l'article 1317 du code civil « celui qui a été reçu par des officiers publics ayant le droit d'instrumenter dans le lieu où l'acte a été rédigé, et avec les solennités requises ».

Les officiers publics, dans l'exercice strict de leurs fonctions, peuvent établir des actes ayant le caractère authentique

- Minutes de notaire (acte de vente, contrat de mariage, testament notarié...);
- Acte d'état civil rédigé par un officier d'état civil (actes de naissance et de décès);
- Acte d'huissier sous certaines conditions prévues par la loi (acte de signification d'une assignation, d'une saisie).

Héritée historiquement de la « procédure de l'insinuation » (instaurée au XVI<sup>e</sup> siècle en France) par laquelle un juge actait la reconnaissance des documents qui lui étaient soumis (de donations notamment), l'authentification s'est étendue à de nombreux actes.

La force de l'acte authentique résulte dans la certification d'une date certaine, la force probante de l'acte (sauf contestation judiciaire, les éléments rédigés par le notaire font foi) et sa force exécutoire. En vertu de l'article 19 de la loi du 25 ventôse an XI contenant organisation du notariat, les actes notariés « feront foi en justice et seront exécutoires dans toute l'étendue de la République ».

La description lapidaire de la nature et des mérites comparés de l'acte authentique et de l'acte d'avocat appelle beaucoup de réserves.

Traiter de l'acte d'avocat dans un paragraphe sur « les tâches réservées aux notaires » est surprenant. L'objectif du rapport ne serait-il pas ainsi dévoilé, qui consisterait à confier aux avocats les domaines réservés des notaires ?

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 11/12)

*(suite encadré 1)*

Certains actes requièrent une forme authentique (leur valeur serait faible ou nulle en cas de conflit) :

- Immobilier : vente ou acquisition d'un bien immobilier ;
- Patrimoine : ouverture d'une succession impliquant un bien immobilier, donations entre vifs (sauf dons manuels) ;
- Famille : contrat de mariage, acte de notoriété héréditaire, exécution d'un testament.

**L'acte d'avocat, nouvel outil de sécurisation juridique des contrats sous seing privés, ne couvre à ce jour aucun des actes relevant du monopole historique des notaires.**

La loi n° 2011-331 du 28 mars 2011 de modernisation des professions judiciaires ou juridiques et certaines professions réglementées qui a fait suite au rapport Darrois a créé le contreseing d'avocat ou « acte d'avocat » un acte juridique dans lequel l'avocat contresigne un acte sous seing privé, et atteste ainsi avoir pleinement éclairé la ou les parties conseillées sur les conséquences juridiques de cet acte. L'avocat, en apposant sa signature à l'acte sous seing privé, atteste « avoir éclairé pleinement la ou les parties qu'il conseille sur les conséquences juridiques de cet acte » (art. 66-3-1), les parties étant de ce fait, sauf dispositions contraires, dispensées « de toute mention manuscrite exigée par la loi » (art. 66-3-3).

Ce contreseing vise à proposer une sécurisation juridique des contrats conclus entre des particuliers (contrat de location, PACS, acte de cautionnement, donation –hors donation-partage) ou des entreprises (ventes de fonds de commerce, cessions de parts, cessions de baux commerciaux).

Il constitue une forme d'acte intermédiaire entre l'acte sous seing privé (source d'insécurité juridique car souvent conclu sans maîtrise de la réglementation, sur la base de modèles génériques) et l'acte authentique (formel mais plus lourd et potentiellement coûteux, sans possibilité de négociation du tarif).

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

La description des mérites comparés de l'acte sous seing privé et de l'acte d'avocat est réalisée de manière erronée et partielle quant aux mérites respectifs des deux actes.

**Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 11)**

(suite encadré 1)

L'acte d'avocat fait « *pleine foi de l'écriture et de la signature* » des parties. Ainsi une partie ne pourra plus désavouer son écriture ou sa signature aussi facilement puisque l'avocat aura préalablement procédé aux vérifications qui se doivent, sauf à engager une procédure de faux en écriture privée (art. 66-3-2 in fine ; art. 299 C pr. Civ.).

En revanche, l'acte d'avocat n'emporte pas force exécutoire, contrairement à l'acte authentique. Par ailleurs, il ne permet la réalisation d'aucun des actes qui relèvent du monopole des notaires.

**Remarques de la Chambre des Notaires de Paris**

L'acte authentique est un acte public et l'acte d'avocat est un acte privé. Il est dommageable que la mission ait occulté cette réalité fondamentale, pour l'Etat, pour notre système juridique comme pour les particuliers.

Il est rappelé que l'acte sous signature d'avocat reste en droit actuel un acte sous seing privé. La pétition de principe sur la lourdeur et le coût de l'acte authentique n'est justifiée par aucune démonstration. Le coût de l'acte authentique n'est en aucune manière lié au tarif puisque le coût particulier de l'acte authentique est la contrepartie (très limitée) du formalisme, lui-même protecteur des intérêts de nos concitoyens.

L'acte sous signature d'avocat ne dispose pas de la force probante renforcée de l'acte authentique.

## Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 14)

### 2.2. Activités annexes exercées hors monopole

En complément de leurs activités sous monopole, les notaires peuvent accomplir des missions accessoires de conseil et de gestion (gestion d'immobilier locatif en particulier), auprès des particuliers, des entreprises et des collectivités locales.

Sur ces marchés, les notaires sont en libre concurrence avec d'autres professions, notamment les autres professions juridiques réglementées, les professions du chiffre ou les agents immobiliers.

#### 2.2.1. Conseils aux particuliers

Le notaire assure par la connaissance de ses clients un conseil préalable à la rédaction des actes. Il peut également proposer un conseil général en matière de droit de la famille et de gestion fiscale et patrimoniale (financement, transmission, gestion). Le conseil préalable à la rédaction des actes est gratuit quand bien même le client renoncerait à la réalisation de l'acte au vu de ce conseil.

L'enregistrement des PACS et leur transmission aux services de l'état civil peuvent être assurés par un notaire, un greffier, un agent diplomatique ou un agent consulaire.

Au même titre que les experts comptables et que les avocats, les notaires peuvent exercer la mission de « tiers de confiance » auprès de l'administration fiscale. Cette activité prévue par l'article 170 ter du Code Général des Impôts consiste à réceptionner, attester et conserver les pièces justifiant des avantages fiscaux demandés par des contribuables (déduction, réductions et crédits d'impôts), ainsi qu'à télétransmettre les informations à la DGFIP. Pour exercer cette mission, les professionnels doivent conclure une convention avec l'administration fiscale, selon un modèle préétabli (arrêté 01/03/2012).

## Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

La distinction entre les activités de conseil et les activités « sous monopole » témoigne d'une incompréhension totale de l'activité du notaire. Le conseil juridique et patrimonial est évidemment inhérent à la préparation et à la rédaction des actes notariés, que ceux-ci entrent ou pas dans les « activités sous monopole ».

Les activités de gestion sont le plus souvent une des composantes des actes réalisés par les notaires. Il en est de même pour le service après-vente réalisé par l'office, souvent sur longue période, sans contrepartie.

En leur qualité d'officier public, les notaires sont astreints à des conditions particulières d'intervention, qu'ils interviennent dans des activités à monopole ou non. On ne peut donc pas affirmer qu'ils soient « en libre concurrence » avec les autres professions. Les activités du notaire sont toujours encadrées.

Ce n'est pas la connaissance de ses clients qui justifie le conseil à ceux-ci. Le conseil n'est pas seulement préalable à la rédaction des actes. Il se situe également dans le cadre de la rédaction des actes, que les clients soient ou non connus du notaire.

L'enregistrement des Pacs n'est pas une activité de conseil. La rédaction d'un contrat de Pacs entre en revanche dans cette activité.

Le notaire n'a pas d'activité générale de « tiers de confiance » au même titre que l'avocat. En sa qualité d'officier public, il ne peut avoir la même relation de « confiance » avec son client. Il n'est pas le défenseur des intérêts de ses clients contre l'Etat.

### 2.2.2 Négociation et gestion immobilière

En s'appuyant sur leur connaissance du secteur, les notaires peuvent accompagner leurs clients dans l'ensemble d'un projet immobilier : pour les vendeurs (recherche de clients pour un bien) ou pour les acheteurs : recherche et négociation du prix d'un bien, formalités administratives (déclarations préalables, purge des droits de préemption...), calcul des taxes, acquittement de l'impôt sur les éventuelles plus-values par retenue à la source sur le prix de vente.

Le notaire est également susceptible d'exercer les fonctions de gestion locative (avec ou sans recherche de locataire pour le compte de son client).

Une enquête de la DGCCRF a été menée en 2009 dans 16 départements auprès de 108 offices notariaux en vue d'apprécier les interventions des notaires dans le cadre de la gestion immobilière (négociation, mise en location). L'enquête a permis de constater une bonne application de la réglementation. Les anomalies relevées concernent l'affichage du prix des prestations (souvent incomplet voire inexistant).

### 2.2.3. Conseils aux entreprises et aux agriculteurs

Les notaires peuvent proposer des conseils en matière de création et de transmission d'entreprise, ainsi que de gestion des actifs professionnels.

Les activités de négociation immobilière et de gestion locative sont encadrées et contrôlées comme toutes les interventions des notaires.

Les résultats de l'enquête menée par la DGCCRF en 2009 montrent, et il faut s'en féliciter, la qualité de l'intervention notariale dans ces domaines particulièrement sensibles.

L'action en faveur de la création et de la transmission d'entreprise s'effectue en lien direct avec les autres professions de conseil concernées (experts comptables, avocats notamment), et à partir des terrains d'interventions traditionnels des notaires.



## Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 15/16)

### 2.2.5. Les activités hors monopole représentent au moins 11% du chiffre d'affaires de la profession

Sur un chiffre d'affaires annuel estimé à sept milliards d'euros en 2011 (source CSN), 11% relève de façon manifeste d'activités hors monopole (négociation immobilière et conseil).

Les données publiées par les notaires n'ont pas permis de distinguer la part des actes rédigés par le notaire sans obligation réglementaires (baux de moins de douze ans par exemple) ou ceux qui, ne relevant pas du monopole notarial, auraient pu être établis par d'autres professionnels (enregistrement de PACS).

*(encadré 2, page 15)*

*(graphique 6, page 16)*

### 2.3. La totalité des activités exercées en monopole et une majorité d'activités hors monopole font l'objet d'une réglementation tarifaire

Le tarif des notaires est fixé par le décret n°78-262 du 8 mars 1978.

La rémunération des notaires se compose :

- d'émoluments proportionnels ou fixes pour tous les actes et formalités prévus par la réglementation. Les conditions tarifaires sont encadrées par le décret précité pour l'ensemble des actes relevant du monopole et pour une majorité des actes hors monopole traditionnellement effectués par les notaires ;

- des honoraires dits « de l'article 4 » (du décret du 8 mars 1978) pour les services hors monopole au tarif non encadré (baux commerciaux, consultation juridique et vente de fonds de commerce, par exemple). La rémunération est alors librement convenue entre le notaire et son client. Le client doit avoir eu connaissance par écrit du caractère onéreux du service, du montant estimé ou du mode de calcul de la rémunération.

## Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Cette comptabilisation est inexacte, même si dans son calcul la mission a souhaité identifier la part des activités de conseil détachables de la rédaction des actes. Il est en effet rappelé que celles-ci sont réduites au regard du conseil contenu en complément des actes réalisés par les notaires.

Il aurait en outre été opérant d'identifier le chiffre d'affaires réalisé en application directe du tarif et celui réalisé pour les actes ayant appelé une négociation prévue dans ces deux concepts qui auraient mérités une analyse séparée, en raison même des objectifs affichés par la mission.

Il y a par ailleurs confusion entre les activités tarifées et les activités du monopole. Toutes les activités tarifées ne sont pas des activités monopolistiques.

Cette description introductive ne répond qu'imparfaitement à la réalité de la distinction entre émoluments et honoraires.

Cette décomposition est erronée.

C'est l'article 13, et non l'article 4 qui fixe la rémunération des actes hors monopole (établissement d'actes de société, baux commerciaux, vente de fonds de commerce...).

L'article 4 rémunère les services rendus dans l'exercice des activités autres que les actes et formalités (consultations et conseils juridiques détachés d'un acte).

## Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 17)

### 2.3.1. Certains émoluments sont proportionnels au montant de la valeur patrimoniale énoncée dans l'acte

Lorsqu'un acte est associé à la mention d'un capital (ce qui correspond à la majorité des actes sous monopole : transactions immobilières, hypothèque et privilège de prêteur de deniers, donations partage, succession intégrant des biens immobiliers...), les émoluments du notaire sont calculés selon un barème proportionnel dégressif en fonction du montant en jeu. Le décret tarifaire définit une série de seuils et de taux hors taxes d'émoluments, ainsi qu'à un coefficient multiplicateur.

Il subsiste en 2012 deux séries de seuils et de taux selon la nature de l'acte. Par exemple, les honoraires correspondant à une mutation immobilière résultent de l'application des seuils et taux de la première série, le total étant multiplié par le coefficient 1. Une donation-partage est également associée à la première série, mais donne lieu à une multiplication par 1,25 du montant calculé par application du barème.

**Tableau 11 : Seuils et taux des émoluments proportionnels de la première série d'actes (applicables notamment aux mutations immobilières), valables depuis le 17 février 2011**

Seuil bas (en €)	Seuil haut (en €)	Taux hors taxe appliqué à la tranche (en pourcentage)
0	6 500	4,000
6 500	17 000	1,650
17 000	60 000	1,100
60 000	-	0,825

Source : Mission IGF

## Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Il est rappelé que la vente immobilière doit être clairement distinguée de la transaction immobilière.

Les émoluments ne sont jamais strictement proportionnels. Ils comprennent une partie proportionnelle et une partie fixe (celle-ci n'est jamais négligeable, elle se situe par exemple à 20 % environ pour une vente immobilière de 250 000 euros).

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 17)

Parmi les activités hors monopole, les émoluments de négociation immobilière sont également encadrés par décret, sous forme d'un tarif proportionnel à la valeur du bien (tranche de 5 % HT jusqu'à 45 735 € puis 2,5 % au-delà).

La tarification proportionnelle est censée présenter deux avantages théoriques : une redistribution en faveur des actes de faible montant et l'absence d'effet de seuil.

Dans le cas où le montant des émoluments afférents à un acte déterminé serait supérieur à 80 000 €, le notaire et son client peuvent convenir d'une réduction d'émoluments pour la partie de la rémunération dépassant ce seuil. A défaut d'accord, le conseil régional des notaires statue sur le principe et le montant de cette réduction.

Ce plafond, qui correspondrait **par exemple à une valeur de sous-jacent de 9,65 M€ pour une transaction immobilière**, concerne trop peu de transactions pour bénéficier réellement à des clients nombreux.

#### 2.3.2 D'autres émoluments donnent lieu à une rémunération fixe ou forfaitaire

Certains actes ne peuvent pas être rémunérés par un émolument proportionnel. Ils donnent lieu à l'attribution d'un émolument fixe (contrats de mariage sans apport, donation entre époux) ou à la vacation (Inventaires).

Les émoluments fixes se calculent à partir d'une unité de compte appelée « unité de valeur » (UV), multipliée par un nombre d'unités de valeur fixé par décret, qui dépend du type d'acte (tableau 1 annexé au décret de 1978). Le nombre d'unités de valeur par acte n'évolue pas. En revanche, l'unité de valeur est révisée régulièrement par décret. Depuis le décret du 19 février 2011, **l'UV est égale à 3,90 € HT.**

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Le notaire peut dans ce cas convenir d'une diminution de son émolument, sans demander l'autorisation de sa chambre. Par conséquent, le tarif est un plafond et peut être négocié librement. Il en est de même pour l'émolument de transaction.

Dans le cas de désaccord entre le notaire et son client, les clients peuvent contester la position du Conseil Régional devant le Premier Président de la Cour d'Appel. Dans la pratique, ce genre de contentieux est exceptionnel.

L'institution d'un seuil de négociabilité des émoluments au-delà de 80 000 € concerne peu d'actes mais les actes concernés représentent une partie très substantielle du chiffre d'affaires des offices les plus importants du pays, et notamment de ceux qui traitent de l'immobilier professionnel. Les offices en question ont par conséquent parfois un revenu qui n'est pas majoritairement lié à l'application du tarif et qui est fixé dans des conditions d'appel d'offres et de concurrence adaptés à ce type de dossier.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 17/18)

- Donation entre époux (pendant le mariage) : 30 UV soit 117,00 € HT
- PACS initial ou modificatif : 50 UV soit 195 € HT

L'intervention de plusieurs notaires dans la rédaction ou la réception d'un acte n'en augmente pas le prix, sauf si l'acte est rétribué en fonction du nombre d'heures passées.

Enfin, dans les départements de la Guadeloupe, de la Guyane et de la Martinique, les émoluments sont majorés de 25 %, une majoration qui atteint 40 % à la Réunion et à Mayotte.

#### **2.3.3 Certaines activités donnent lieu à une combinaison d'émoluments fixes et d'émoluments variables**

La rémunération des actes relevant du tarif proportionnel inclut par ailleurs le remboursement des sommes déboursées à des tiers en vue de la préparation de l'acte et le paiement de formalités associées à l'acte.

Ces dernières sont évaluées en UV, à l'image des actes au tarif fixe, avec par exemple :

- Copie authentique : 0,3 UV soit 1,17 € HT
- Copie sur papier libre : 0,1 UV soit 0,39 € HT
- Obtention de tout document nécessaire à la rédaction d'un acte et non tarifé par ailleurs : 15 UV, soit 58,50 € HT.

Enfin, certains actes relevant du tarif proportionnel se voient appliquer un montant plancher de rémunération défini en unités de valeur (70 UV pour une convention d'indivision, 50 UV pour une constitution de mitoyenneté ou de servitude).

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Le rapport ne met pas en exergue cette question essentielle de la participation entre notaires sur un même acte, dont le principe est depuis longtemps en vigueur, mais dont l'application s'est beaucoup diffusée, y compris dans les secteurs urbains. Les clients souhaitent de plus en plus disposer de leur notaire personnel. La participation entraîne un alourdissement des travaux et diligences pour une même rémunération, puisque plusieurs contrôles ou conseils sont donnés. Elle permet un service plus individualisé à la clientèle pour un prix identique.

Le développement de la participation constitue donc un facteur non négligeable d'alourdissement des coûts de production des actes qui n'a pas été remarqué dans le rapport.

D'autres exemples peuvent être donnés qui montrent que la rémunération des notaires ainsi constituée peut être très faible : pour des actes parfois très lourds comme la promesse de vente ou la notoriété (7 UV pour chacun).

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 18)

En revanche, la mission relève qu'il n'existe aucun plafond réglementaire fixe à des tarifs proportionnels, qui permettrait de neutraliser une forte hausse des valeurs faisant l'objet de l'acte lorsque le travail du notaire demeure inchangé. Seul le seuil de 80.000 € précité figure dans la réglementation, au-delà duquel une réduction est possible par accord entre les parties ou par décision du conseil régional des notaires.

#### **2.3.4. L'actualisation du tarif peut survenir soit pour introduire de nouvelles missions confiées aux notaires, soit pour compenser l'érosion monétaire**

Lorsqu'un nouvel acte est introduit, il est tenu compte d'actes comparables déjà tarifés au tableau 1 pour fixer le multiple ou la fraction de l'unité de valeur.

La procédure par comparaison ne tient pas compte d'éventuels gains de productivité des études, de la simplification ou de la complexification des actes tarifés. La codification des actes résulte ainsi d'un processus de sédimentation qui trouve son origine dans le décret de 1978.

Les dépenses des notaires (salaires, cotisations, loyer éventuel) suivent globalement l'évolution des prix. Il n'existe aucun mécanisme d'indexation automatique du tarif en fonction de l'inflation, la revalorisation pouvant intervenir à intervalle plus ou moins régulier (en moyenne une fois tous les 6,5 ans).

La révision du tarif fait l'objet d'un décret en Conseil d'Etat, pris après consultation du conseil supérieur du notariat sur un avant-projet élaboré par la direction des affaires civiles et du sceau du ministère de la justice.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

C'est inexact. Il est toujours possible de demander à la Chambre des Notaires une réduction partielle des émoluments inférieurs à 80 000 €. Ces demandes de réduction partielle sont régulièrement effectuées, à la satisfaction de la clientèle. Très peu de contentieux existent en effet alors que les clients peuvent toujours demander au Tribunal de Grande Instance de leur accorder une réduction qui leur serait refusée par une instance professionnelle.

L'actualisation du tarif n'intervient pas seulement dans l'hypothèse de l'introduction de nouveaux actes, contrairement à ce que suggère le rapport. Cette actualisation peut aussi permettre de prendre en compte l'évolution du coût de réalisation des actes tarifés. Les actualisations s'effectuent à la hausse comme à la baisse. Il en a été ainsi en 2007 pour le tarif des actes de prêt ainsi que de cautionnement ou d'affectation hypothécaire, réduit pour ce qui concerne les particuliers comme les sociétés.

D'une manière générale, toutes les révisions du tarif prennent en considération le coût de réalisation d'un acte et l'évolution de ce coût dans le temps.

Les critiques de l'Inspection sur le caractère « à sens unique » des évolutions de tarif ne sont donc pas fondées.

Quant à la rémunération des actes nouvellement tarifés, la Chancellerie ne manifeste pas de générosité particulière. Il en est ainsi du mandat de protection future, introduit en 2008. La rédaction de cet acte est rémunérée par 30 UV (soit 117 € HT) alors qu'il s'agit d'une intervention particulièrement lourde du notaire qui doit en outre donner des conseils lourds et avisés.

## 2.4. Conditions d'accès à la profession

### 2.4.1. L'accès à la profession suppose une formation spécifique de niveau bac+7 incluant deux années de stage professionnel

(...)

Le cas échéant, un contrôle de connaissances techniques est exigé, et exercé par un jury national composé de six membres (un magistrat, un professeur, trois notaires, un collaborateur de notaire). La mission n'a pas eu accès aux données portant sur le nombre de personnes bénéficiant chaque année de ces passerelles.

Des conditions supplémentaires doivent être remplies en Alsace et en Moselle.

Dans tous les cas, le candidat devra avoir été reconnu capable d'exercer la profession par d'autres notaires (à travers le stage et son certificat, la supervision des épreuves par le CSN et le CNEPN, le jury du concours organisé pour valider les passerelles, composé majoritairement de notaires.

Les conditions d'aptitude au notariat incluent par ailleurs l'absence d'atteinte aux mœurs ou à la probité et de situation antérieure de faillite personnelle.

Suite à un arrêt de la cour de justice de l'union européenne, la clause de nationalité française a été supprimée le 17 octobre 2011 des critères d'accès au notariat. Peuvent désormais devenir notaires les ressortissants d'un autre Etat membre de l'Union européenne ou d'un autre Etat partie à l'accord sur l'Espace économique européen, à condition de respecter l'ensemble des autres exigences (en particulier de formation).

Les épreuves dont fait état le rapport concernent seulement les passerelles établies pour accéder à la profession en utilisant les dispositifs existants d'équivalence de diplôme. Le CSN donne un avis au Procureur Général près la Cour d'Appel qui décide lui-même de dispenser le candidat de certaines procédures de nomination.

Cette obligation « d'adoubement » suggéré par le rapport n'existe pas dans les faits. Certes, en fonction de ses états de service antérieurs, les instances professionnelles donnent un avis sur l'aptitude du candidat à exercer la profession. Mais seuls des faits précis et tangibles peuvent conduire la Chancellerie, qui dispose seule de ce pouvoir, à ne pas nommer, pour des raisons personnelles, un candidat qui dispose du diplôme de notaire.

## Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 20/21)

### 2.4.2. Les deux voies d'accès à un office (droit de présentation et concours) requièrent un avis des instances régionales et nationales de notaires

La nomination aux offices de notaires est prononcée par arrêté du ministre de la justice :

- Soit sur présentation d'un successeur par le notaire sortant. La demande de nomination est présentée au Procureur Général près la cours d'appel dans le ressort de laquelle est situé l'office. Elle est accompagnée notamment des conventions intervenues entre le titulaire de l'office ou ses ayants-droit et le candidat, et d'un plan de financement de l'acquisition. Le droit de présentation, introduit par l'article 91 de la loi de finances du 28 avril 1816 comporte une contrepartie financière qui représente la valeur de l'engagement pris par le cédant d'user de son droit de présentation en faveur du cessionnaire. Il ne s'agit pas en théorie d'une cession d'un office, lequel appartient à l'Etat. En pratique, cependant, son évaluation s'effectue selon des modalités similaires à la valorisation d'un fonds de commerce. L'usage du droit de présentation est transmis, en cas de décès du titulaire de l'office, aux héritiers ou légataires du titulaire ;

## Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

La procédure de « présentation du successeur » ne vaut strictement que pour les offices individuels, qui représentent désormais une minorité d'office. En fait, la plupart des nominations interviennent depuis longtemps par cession de parts dans les offices existants, ce qui peut conduire (et conduit très fréquemment) à une augmentation du nombre d'associés.

Il n'existe en effet pas de numerus clausus concernant les notaires, mais seulement concernant les offices, dont le nombre et la localisation sont fixés par le Ministère de la Justice.

Comme le remarque le rapport de l'IGF, le « droit de présentation » n'existe plus dans les faits notamment au sein des offices urbains où le nombre d'associés s'accroît. L'acquisition des parts s'assimile donc à une acquisition de parts sociales d'un « fonds libéral », plutôt que d'un fonds de commerce, pour des montants et selon des modalités très comparables à ce qui se réalise dans beaucoup de professions libérales.

Le notaire ou les notaires cédants bénéficient d'une valorisation de leur « industrie » ou savoir-faire personnel qui a conduit à développer ou maintenir le chiffre d'affaires de leur office. Il n'existe donc pas sur ce sujet comme sur les autres de rente anachronique, quelle que soit l'origine lointaine des textes qui, juridiquement, fondent la procédure.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 21)

• Soit par concours, pour les offices créés ou laissés vacants. Cette situation est rare : d'après les données de la chancellerie, **17 offices ont été créés chaque année par concours depuis cinq ans (soit moins de 0,4 % du nombre d'études existantes)**. Entre 1980 et 2012, le nombre d'offices a baissé de 11 % (passant de 5.134 à 4.562), soit par fusion d'offices à l'occasion de la constitution de SCP, soit par disparition de structures non compensées par une création. Un arrêté du garde des sceaux fixe le nombre et la localisation des offices à pourvoir, et les modalités de candidature au concours, notamment les dates de concours en application des dispositions des articles 49 à 56 du décret du 5 juillet 1973.

Le Centre National de l'Enseignement Professionnel Notarial (CNEPN), établissement d'utilité publique placé sous le contrôle du Garde des sceaux, gère le concours annuel des offices créés de notaires. Le concours, accessible à tous les diplômés notaires, comprend deux épreuves écrites (théorique et pratique, et un oral devant un jury composé d'un magistrat (président), d'un universitaire et de deux notaires. Le programme et les modalités de ce concours sont arrêtés par le Garde des sceaux, ministre de la justice, après consultation du bureau du Conseil supérieur du notariat et Centre national de l'enseignement professionnel notarial. (tableau 12, page 21)

Dans les deux cas, le procureur général recueille l'avis motivé de la chambre des notaires sur la moralité et sur les capacités professionnelles de l'intéressé ainsi que sur ses possibilités financières au regard des engagements contractés. La chambre recueille, s'il y a lieu, tous renseignements utiles auprès d'une autre chambre ou d'un conseil régional, du centre de formation professionnelle ou de l'institut des métiers du notariat. Le procureur général transmet le dossier au Garde des sceaux, avec son avis motivé. L'article 48 du décret 73-609 prévoit que le garde des sceaux demande le cas échéant au bureau du conseil supérieur du notariat ou à tout autre organisme professionnel des renseignements sur les activités antérieures du candidat.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Le nombre des offices créés est déterminé pour chaque période de 5 ans d'application d'un plan d'adaptation structurelle décidé par le Ministère de la Justice.

Ces créations d'office ont pour objectif de permettre une concurrence entre offices dans toutes les villes de plus de 15 000 habitants, chaque client devant pouvoir disposer d'un choix entre au moins deux offices distincts.

Le rythme des créations d'office peut apparaître lent aux Inspecteurs de l'IGF mais une création d'office ne s'improvise pas, cette création devant être décidée en fonction d'une perspective de viabilité économique qui n'est pas toujours certaine, devant être pourvue à la suite d'un concours public exigeant, et devant enfin être préparée par le lauréat qui doit s'assurer des conditions matérielles de fonctionnement de son office.



### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 22)

#### **2.4.3. Au sein d'une étude, le notaire peut déléguer à ses Clercs et assistants notaires un nombre important de tâches matérielles préparatoires aux actes authentiques**

En sus des techniciens (comptable, négociateurs immobilier, gestionnaire de patrimoine, assistants), le notaire s'appuie sur des Clercs et des notaires (stagiaires, assistants ou notaires salariés) pour l'assister dans la préparation et la rédaction des actes, ainsi que dans l'accueil des clients.

La formation des collaborateurs de notaire (Clercs de notaires) a été révisée en 2008 pour permettre l'entrée en office à différents niveaux. L'exercice de la fonction de Clerc de notaire suppose une formation en droit de type bac+2/bac+3 (BTS Notariat, DUT carrières juridiques, diplôme de l'institut des métiers du notariat –IMN- après une licence professionnelle) et un stage en alternance. Le diplôme de premier Clerc de notaire (deux épreuves écrites et six épreuves orales) a été remplacé par celui de l'IMN.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Cette situation de délégation et de contrôle n'est pas différente de celle constatée dans la plupart des entreprises, et notamment dans les cabinets d'avocats ou d'experts comptables. Seul diffère le statut des collaborateurs qui chez les avocats par exemple sont systématiquement considérés et comptabilisés comme des professionnels en titre alors qu'ils ne le sont que minoritairement dans le notariat. Le statut d'officier public du notaire explique que le titre ne puisse être conféré aussi facilement que pour la profession d'avocat, et que la seule obtention du diplôme ne suffise pas pour acquérir le titre de notaire.

Il existe donc une confusion dans le rapport entre les différents postes dont disposent les diplômés notaires au sein des offices. Seuls les notaires salariés disposent du titre de notaire et ont, au regard de la clientèle, les prérogatives du notaire. Les notaires assistants ou stagiaires ne disposent pas du sceau de l'Etat.

Ces derniers ne peuvent par conséquent pas signer des actes authentiques et engager leur responsabilité.

La délégation dont ils disposent, dont fait partie l'habilitation à recevoir des actes authentiques qu'ils reçoivent du Tribunal de Grande Instance, n'est que partielle, conditionnelle, révocable et contrôlée, comme toute délégation de pouvoir.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 22/23)

Le rôle du clerc dépend de son expérience et de la relation établie avec le notaire : réception des clients, recherches de pièces, constitution des dossiers, rédaction des actes, suivi des formalités après la signature des actes.

Le notaire stagiaire, encore en formation, doit effectuer deux années de stage obligatoire en étude dans les conditions mentionnées au paragraphe 2.4.1.

Entre la validation de sa formation et sa nomination par le Garde des sceaux pour devenir notaire en titre (titulaire associé ou salarié), le nouveau diplômé est « notaire assistant ». Il peut être habilité à recevoir des actes et à encadrer le personnel d'une étude, mais ne peut signer lui-même d'acte. Il n'engage pas sa responsabilité civile.

Les rémunérations minimales des collaborateurs sont définies dans une convention collective nationale, par catégorie intégrant des critères relatifs à la formation, au niveau de connaissances et d'autonomie. Le titulaire de l'office décide du passage d'une catégorie à l'autre. Un clerc peut notamment assumer des fonctions d'encadrement (catégories C1, C2, C3, C4) et être rémunéré en conséquence.

La valeur du point est fixée à 12,90 € pour 35 heures depuis le 15 mars 2012. Les collaborateurs peuvent négocier avec leur employeur une rémunération supérieure aux seuils prévus par la convention collective.

En tout état de cause, le notaire à la tête d'une étude est en mesure de s'appuyer sur une main d'œuvre salariée d'un niveau de formation élevé, voire équivalent à celui des titulaires (cas des notaires salariés et des notaires assistants). Ceci permet au notaire de définir une organisation de travail ou tout ou partie de la préparation, de la rédaction voire de la signature des actes peut être assurée par ses collaborateurs salariés. (tableau 13, page 23)

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

L'existence d'une convention collective pour tous les collaborateurs du notariat, y compris pour les diplômés notaires et les notaires salariés, constitue une garantie incontestable pour les collaborateurs des offices, décidée en concertation et après négociation avec les partenaires sociaux.

Cette exigence a permis d'encadrer les débuts de carrière des notaires stagiaires et des notaires assistants (tous les diplômés notaires doivent par exemple accéder à la classification C1 de la convention collective).

Le notaire assistant qui n'est pas un professionnel en titre dispose donc d'une protection de droit du travail qui dans les faits est souvent très supérieure à celle du professionnel avocat collaborateur. Les débuts de carrière dans le notariat sont donc encadrés par la convention collective, ce qui facilite l'accès à la profession.

Contrairement à beaucoup de cabinets libéraux, l'office de notaire est structuré avec des collaborateurs compétents, dont certains ont le diplôme de notaire. Mais ce n'est pas une compétence technique (le diplôme de notaire) qui permet de déclarer quelqu'un notaire, c'est sa nomination par le Garde des Sceaux comme officier public.

#### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 23/24)

#### **2.4.4. Le nombre des notaires salariés a été multiplié par trois en sept ans et 82,5 % de ces professionnels sont des femmes**

Le notaire peut exercer sa profession en qualité de salarié d'une personne physique ou morale titulaire d'un office notarial.

Le statut d'officier public salarié a été introduit en premier lieu pour les notaires, par la loi n° 90-1259 du 31 décembre 1990, avant d'être étendu vingt ans plus tard aux autres professions : huissier de justice, greffier de tribunal de commerce, commissaire-priseur judiciaire. Sa mise en œuvre pour le notariat résulte du décret n° 93-82 du 15 janvier 1993.

Ce mode d'exercice de la profession est encadré par la règle dite du « 1 pour 1 », énoncée à l'article 1<sup>er</sup> de l'ordonnance n° 45-290 du 2 novembre 1945 relative au statut du notariat : « *Une personne physique titulaire d'un office notarial ne peut pas employer plus d'un notaire salarié. Une personne morale titulaire d'un office de notaire ne peut pas employer un nombre de notaires salariés supérieur à celui des notaires associés y exerçant la profession* ».

Cette règle a été introduite d'après la chancellerie « *pour conserver au salariat son objectif de promotion professionnelle des jeunes diplômés notaires* ».

Un notaire salarié est diplômé par le Garde des sceaux, mais n'est pas associé au capital d'une étude. Notaire de plein exercice, il a les mêmes prérogatives que les associés et titulaires de charge.

847 notaires sur 9 312 exerçaient ainsi leur métier sans participation au capital de l'office au 1<sup>er</sup> janvier 2012. D'après une étude menée par le Conseil Supérieur du Notariat en 2011, 37 % des 360 offices les plus dynamiques (chiffre d'affaires, implantation dans les grandes métropoles) accueillent au moins un notaire salarié contre 5,5 % des offices de taille modeste et implantés en milieu rural. Le recours au notaire salarié est donc plus fréquent dans les offices ayant les tailles les plus importantes et implantés en milieu urbain.

#### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Le pourcentage concernant les femmes est erroné.

A la demande de la profession, la barrière de « 1 pour 1 » a été alléguée en 2014, afin de permettre une augmentation du nombre de notaires salariés qui permet de répondre à certains besoins ou exigences des offices, des diplômés notaires et surtout de la clientèle. Il n'est pas surprenant que le nombre de notaires salariés ait beaucoup augmenté depuis dix ans, s'agissant d'un statut qui est récent et qui était novateur, lors de son introduction, au sein des professions d'officier public.

## Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 24)

**Le nombre de notaires salariés a été multiplié par trois entre 2005 et 2012**, tandis que le nombre total de notaires (salariés, titulaires et associés) augmentait de 14,4 %. (tableau 14, page 24)

D'après le centre national de l'enseignement professionnel notarial, 82,5 % des salariés étaient des femmes en 2010.

### 2.5. Modalités d'exercice particulières

#### 2.5.1. Contrôle de la profession et procédure disciplinaire

Le décret n° 74-737 du 12 août 1974 prévoit que des inspections sont organisées par les chambres, les conseils régionaux et le conseil supérieur du notariat, à la diligence de leur président. Chaque étude fait l'objet à des dates variables, d'au moins une inspection annuelle, organisée à l'initiative de la chambre des notaires. Toutefois, l'inspection des études des présidents et premiers syndics des chambres départementales est organisée à l'initiative du conseil régional dont elles relèvent et celle des études des présidents des conseils régionaux, à l'initiative du conseil supérieur du notariat.

Ces inspections, inopinées, concernent l'ensemble de l'activité professionnelle du notaire inspecté et portent notamment sur la comptabilité, l'organisation et le fonctionnement de son étude. Le contrôle annuel est normé selon les dispositions de l'arrêté du 7 mai 2010 fixant les modalités des contrôles devant être effectués lors des inspections annuelles des offices de notaires.

Outre les inspections annuelles, les études de notaire peuvent faire l'objet d'inspections occasionnelles prescrites par le président de la chambre, du conseil régional ou du conseil supérieur du notariat, soit par le procureur de la République, le procureur général ou la Garde des Sceaux, ministre de la justice.

## Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Le statut de notaire salarié, de fait notamment de la règle de « 1 pour 1 », est plus adapté aux offices urbains qu'aux offices de taille modeste.

Il n'est pas réservé aux femmes, contrairement à l'affirmation du rapport. Au sein de la Compagnie de Paris, les notaires salariés sont des femmes pour seulement 52 % de leur nombre.

Contrairement à ce qui est indiqué, les inspections sont effectuées sous le contrôle du Tribunal de Grande Instance. Les rapports sont systématiquement communiqués au Procureur de la République.

Loin de porter seulement sur la comptabilité ou les questions d'ordre matériel, les inspections portent aussi sur la légalité et l'efficacité des actes eux-mêmes. Elles sont donc réalisées en collaboration entre des notaires et des comptables, dont les membres sont agréés par le Président du Tribunal de Grande Instance et qui engagent directement leur responsabilité devant lui.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 25)

Les inspecteurs ont les droits de recherche, de communication et de vérification les plus étendus sur les minutes, répertoires, registres, titres, valeurs, espèces, comptes bancaires ou postaux, pièces comptables, documents de toute nature dont ils jugent la représentation utile à leur mission.

Au terme de chaque inspection, les inspecteurs en adressent le compte rendu simultanément selon le cas au procureur de la République et à la chambre, au procureur général et au conseil régional, au Garde des sceaux, ministre de la justice et au conseil supérieur, suivant que l'initiative de l'inspection a été prise au niveau départemental, régional ou national.

Suite à un contrôle, le notaire peut être poursuivi disciplinairement à l'initiative des chambres ou du procureur de la République soit devant la chambre de discipline, soit devant le tribunal de grande instance.

Aux termes de l'article 2 de l'ordonnance n° 45-1418 du 28 juin 1945 relative à la discipline des notaires et de certains officiers ministériels, *« toute contravention aux lois et règlements, toute infraction aux règles professionnelles, tout fait contraire à la probité, à l'honneur ou à la délicatesse commis par un officier public ou ministériel, même se rapportant à des faits extra-professionnels, donne lieu à des sanctions disciplinaires »*.

Les peines disciplinaires possibles sont, par ordre croissant de gravité :

- Le rappel à l'ordre ;
- La censure simple ;
- La censure devant la chambre assemblée ;
- La défense de récidiver ;
- L'interdiction temporaire ;
- La destitution.

La chambre régionale siégeant en chambre de discipline régionale (composée exclusivement de professionnels) peut prononcer un rappel à l'ordre, la censure simple ou la censure devant la chambre assemblée.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

La procédure disciplinaire est toujours réalisée sous le contrôle des Parquets et Parquets Généraux.

L'intervention des Conseils Régionaux siégeant en instance disciplinaire étant réalisée sous le contrôle des Parquets qui peuvent à tout moment évoquer le dossier ou contester la décision prise.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 25/26)

En revanche, les peines disciplinaires plus lourdes ne peuvent être prononcées que par un tribunal de grande instance. La chambre régionale de discipline a la possibilité de décider de charger son président de citer directement le professionnel poursuivi devant le tribunal de grande instance et de proposer l'une des sanctions.

La décision de la formation disciplinaire peut être déférée à la cour d'appel.

La mission n'a pu obtenir de données portant sur les manquements relevés lors des contrôles et sur les sanctions prononcées ni auprès de la chancellerie, ni auprès des représentants de la profession.

#### 2.5.2. Participation à la lutte contre le blanchiment d'argent

Les notaires effectuent chaque année plus de la moitié des déclarations relatives à un soupçon de blanchiment d'argent parmi les professions non financières.  
(tableau 15, page 25)

#### 2.5.3. Obligation de formation continue, bureaux annexes et règlement national

Les notaires sont tenus à une obligation de formation professionnelle continue, dont le contenu est déterminé par le décret n° 2011-1230 du 3 octobre 2011.

Un notaire peut créer un ou plusieurs bureaux annexes soit à l'intérieur du département dans lequel est établi leur office, soit dans l'environnement limitrophe (articles 10, 2-2 et 2-7 du décret n° 71-942 du 26 novembre 1971), après autorisation du procureur général près la cour d'appel dont il dépend.

Le règlement national des notaires contient des règles morales et professionnelles qui s'imposent à tous les notaires (article 10 du décret n° 71-942 du 26 novembre 1971).

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Les procédures disciplinaires se déroulent régulièrement, tant auprès des instances professionnelles pour les sanctions les plus légères qu'auprès des instances judiciaires. Elles sont souvent la conséquence des contrôles effectués dans le cadre des rapports d'inspection.

Il est à cet égard édifiant de comparer le nombre de déclarations de soupçon réalisées par les notaires et celui réalisé par les avocats. Cette distorsion est illustrative de la différence de positionnement des deux professions du droit.

Cette obligation professionnelle est de 30 heures par an. Son respect fait l'objet d'un contrôle permanent.

Le contrôle par tous les notaires du respect de ce règlement, approuvé par arrêté du Garde des sceaux, constitue un des aspects essentiels de l'activité des Chambres.

## 2.6. Éléments de comparaison internationale

En matière de transactions immobilières, seuls les systèmes anglo-saxon et scandinave sont radicalement différents du modèle notarial français.

Dans les pays de droit anglo-saxon (common law), les contrats de droit privé sont établis conjointement par des solicitors, avocats représentant chacune des parties et choisies librement par elles. Le rôle des notaires consiste à authentifier les actes. Bien que la plupart puissent également être des solicitors, le diplôme de notaire est sanctionné par des examens différents.

Les pays scandinaves ont recours à des agents immobiliers agréés. Le transfert de biens en Suède a lieu sous la forme d'un contrat relativement libre, établi par les parties ou par des experts selon la volonté des contractants. La majorité des vendeurs recourent, pour l'aspect juridique de la vente, à un agent immobilier qui a suivi une formation spécialisée dans ce domaine. L'agent se charge de la commercialisation ainsi que des recherches juridiques et l'élaboration des contrats (le « guichet unique »). La qualité des prestations repose sur le contrôle d'une association des agents immobiliers, qui accorde les agréments, émet des recommandations, traite les plaintes et exerce le pouvoir de sanction (retrait d'agrément).

Vingt pays européens possèdent un système proche du système notarial français : Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie, Espagne, Estonie, Grèce, Hongrie, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République Tchèque, Roumanie, Slovaquie, et Slovénie. C'est également le cas de la Suisse et du Liechtenstein.

Le rôle des « public notaires » dans la common law est totalement distinct de celui des notaires de droit continental. Il en est de même pour la fonction d'authentification. Etablir des correspondances aboutirait à des constats inexacts, le droit de la preuve n'étant le même.

Le « modèle scandinave » se rattache à cet égard à la common law.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 26/27)

Les différences sont néanmoins nombreuses :

- Sélection : au Portugal, l'accès à la profession de notaire passe par un concours consistant en une épreuve écrite et une épreuve orale. Le concours est ouvert aux titulaires d'un diplôme de droit reconnu en droit portugais, qui a accompli un stage d'un an et demi dans une étude. En Grèce, les candidats au notariat doivent avoir exercé pendant deux ans les fonctions d'avocat ou de juge. En Italie, les candidats aux concours doivent avoir entre 21 et 45 ans. Aux Pays-Bas, depuis une réforme intervenue en 1999, l'accès à la profession a été ouvert ;
- Portée de l'acte notarié : en Allemagne, seule l'inscription faite par un juge sur le « livre foncier » opère transfert ou constitution du droit de propriété (en France, la volonté des parties manifestée dans l'acte notarié suffit) ;
- Liens avec les autres professions réglementées : dans la plupart des Länder allemands, le notaire exerce sa charge à titre exclusif (office notarial indépendant). Dans d'autres Länder, le notaire exerce son activité parallèlement à la profession d'avocat (cabinet d'avocat-notaire). Dans les deux cas, la nomination et la supervision des notaires relèvent des Länder ;
- Statut : les notaires sont des fonctionnaires en Grèce et dans le Bade-Wutemberg ;
- Conditions de rémunération : au Royaume-Uni, aux Pays-Bas (depuis une réforme de 1999), en Grèce (depuis 2011) et en Italie (depuis 2012), les honoraires sont déterminés librement avec le client.

La Commission européenne s'est interrogée sur la pertinence des règles applicables au marché du transfert des biens immobiliers. Elle a confié une étude en ce sens à un institut indépendant (Centre de Politique juridique Européenne ou ZERP, situé à Brême).

Le rapport « *conveyancing services market* » ou « *Etude juridique et économique comparative sur le marché des services de transfert de biens au sein de l'UE* » contient une analyse juridique et économique qui s'appuie sur la comparaison entre les différents pays.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

L'étude réalisée par l'Institut ZERP, qui constitue un bureau d'étude de l'Université de Brême, a été contestée par le notariat. Son rapport, cité par l'Inspection des Finances, constitue une des multiples études effectuées dans le cadre de l'Union Européenne ou en dehors pour comparer l'efficacité des systèmes juridiques au sein de l'Union Européenne, ou au-delà au sein des pays de l'OCDE. L'étude ZERP a surtout été évoquée par le Conseil Notarial des Barreaux Français pour stigmatiser le notariat. Elle n'a pas été véritablement retenue comme base de travail par les instances communautaires.



### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 27)

La méthode et les résultats de ce rapport ont été contestés par le conseil supérieur des notaires de l'Union Européenne lors de sa parution à la fin de l'année 2007. Pour le CNUC « le rapport ZERP ne peut servir de base à des discussions politiques ».

La mission croit toutefois utile de rappeler les principales conclusions de ce rapport.

Le chiffre d'affaires des transactions immobilières UE27 pour 2005 a été estimé à près de 1.800 milliards d'euros (environ 16 % du PIB UE27), le chiffre d'affaires correspondant des services juridiques relatifs aux biens étant d'environ 16.7 milliards d'euros.

Quatre modèles de réglementation ont été identifiés : système notarial latin fortement réglementé, système notarial néerlandais déréglementé, système anglo-saxon d'avocats et système scandinave d'agents immobiliers agréés.

Le rapport étudie les émoluments des professionnels liés à différents montants de transaction (100 000 €, 250 000 €, montant moyen du logement dans le pays étudié). Les systèmes de droit latin sont associés aux frais les plus élevés.

Au regard de la fiabilité générale du système de transactions immobilières en France, la mission n'est pas en mesure de confirmer ou d'infirmer les conclusions du rapport portant sur la qualité du service rendu par les professionnels, qui résultent d'une enquête déclarative : *« l'évaluation empirique du service dans les pays de l'UE par des professionnels, associations et consommateurs n'étaye non seulement pas la théorie d'un « meilleur service » dans les systèmes plus réglementés, mais révèle que le contraire semble se produire – à savoir, qu'un meilleur service dans les pays moins réglementés représente la norme ».*

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Ses conclusions n'ont pas davantage été validées, au niveau national, par les multiples études réalisées dans le cadre des travaux de la Commission ATTALI ou de la Commission DARROIS.

Le rapport évoque globalement les transactions de biens immobiliers alors que le notaire intervient plus spécifiquement pour la vente immobilière. Les responsabilités confiées en France par l'Etat en notariat dans le cadre de la vente immobilière sont sans commune mesure avec celles confiées aux professionnels de la transaction dans d'autres Etats européens. Toute comparaison sur les coûts doit porter aussi sur les diligences accomplies. Quant à l'efficacité du système (le meilleur service dont parle le rapport ZERP), elle doit faire l'objet d'une appréciation politique sur l'opportunité de la maîtrise des risques, de la protection du consommateur, ou de la régulation des relations sociales. Ce choix politique a été récemment effectué par le législateur dans le cadre de la loi ALUR, qui a confié aux notaires une nouvelle mission de maîtrise des risques de la copropriété, ou de la loi du 28 mars 2011 qui a confié au notariat un service public de l'information immobilière.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 28/29)

En revanche, la comparaison des coûts des services de transaction peut être présentée, ainsi que la corrélation nette établie par ZERP entre le niveau de réglementation et le coût des transactions immobilières. Le prélèvement opéré sur les acheteurs de biens immobiliers est directement lié aux choix politiques d'organisation du système de transactions, dont le niveau de sécurisation doit faire l'objet d'une analyse approfondie qui n'entre pas dans le cadre de la présente mission.

(tableau 16, page 28)

### 3. Questions soulevées

#### 3.1. Le monopole des notaires, dont la pertinence a été souvent interrogée, n'a fait l'objet d'aucune évolution significative

La commission Darrois a souligné que :

*« Après un examen très attentif de l'ensemble des actes notariés à partir d'une typologie distinguant les actes pour lesquels la loi exige le caractère authentique, c'est-à-dire les actes solennels, de ceux pour lesquels la forme authentique n'est que facultative, la commission a estimé que l'intérêt du justiciable, seul déterminant, justifie le maintien de cette faculté de recourir à l'acte authentique. »*

*Toutefois, force est de constater que cette possibilité présente au regard des règles admises de libre concurrence, un atout essentiel pour le notariat par rapport à d'autres professions libérales, et plus particulièrement des avocats. L'évolution générale de nos sociétés mériterait que soit engagée une réflexion approfondie sur le recours obligatoire à l'acte authentique qui doit être strictement justifié par la gravité des effets de l'acte et la nécessité d'en confier l'élaboration pour des motifs d'intérêt général à un délégué d'une parcelle d'autorité publique ».*

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

L'efficacité du système français de transactions immobilières a été attestée par de nombreuses études, officielles ou indépendantes. Par exemple, dans le classement 2014 établi par l'institut JLL sur la transparence des marchés immobiliers, la France occupe la première place. Ainsi que l'ont montré les conditions de développement de la crise des SUBPRIMES en 2007-2008, ce critère de transparence est clef dans la compétition internationale sur l'attractivité des marchés immobiliers comme dans la confiance des consommateurs particuliers.

Il convient de conserver à l'esprit cette donnée essentielle.

Faux, sauf à considérer que la Commission DARROIS de 2008-2009 n'a pas exercé sa mission.

Les conclusions des travaux de la Commission DARROIS, composée de représentants de l'ensemble de la communauté juridique, ne sont qu'imparfaitement résumées par le rapport de l'IGF dans le cadre des deux paragraphes mentionnés.

Excluant au terme d'un long débat la profession unique du droit, la Commission concluait ainsi ses travaux :

**« C'est de façon unanime que la création d'une profession unique du droit a été rejetée. Il est en effet très vite apparu que la création d'une profession unique du droit répondrait aux attentes de représentants de la profession d'avocat, mais ne répondait pas à un besoin exprimé par les particuliers ou par les entreprises, quel que soit d'ailleurs le domaine d'activité examiné. L'autre raison essentielle vient de la très nette distinction entre les missions relevant de l'autorité publique et les autres activités juridiques ou judiciaires. »**

## Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 29)

Les notaires, officiers ministériels, disposent en comparaison des autres professions juridiques réglementées de deux avantages conséquents : le monopole de l'acte authentique (avec les juges et les officiers d'état civil) et l'accès au fichier des hypothèques, qui confèrent aux notaires le monopole des transactions immobilières.

Si l'intérêt du justiciable constitue le seul déterminant de réflexion des politiques publiques, deux voies doivent pouvoir être envisagées acte par acte, en fonction des besoins juridiques avérés des consommateurs :

- L'extension de l'acte authentique à d'autres professionnels du droit compétents, par exemple s'il est établi que des synergies existent avec d'autres activités desdits professionnels (assurant une continuité dans le service rendu) ;
- Le retrait de certains actes de la liste de ceux requérant un caractère authentique, et qui pourraient être pris en charge par un acte sous seing privé dont le coût et la procédure sont plus légers.

## Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

**Le contexte économique, a bien évidemment été un élément déterminant dans les orientations retenues par la commission. Or, certaines missions, telles l'activité d'authentification, sont apparues comme nécessaires et devant avoir pour corollaire des exigences particulières à l'égard de leurs auteurs.**

**Certes, l'aptitude professionnelle et les exigences déontologiques des nombreuses professions du droit auraient permis de confier un tel rôle à d'autres professionnels du droit, mais il n'est pas apparu opportun de s'affranchir du contrôle très strict de l'Etat sur les actes authentiques ».**

Les avantages dont il s'agit se sont conférés par l'Etat qu'en contrepartie d'obligations ou de sujétions de service public qui sont également contraignantes. Par exemple, le monopole de la vente immobilière dans le cadre d'un tarif public implique l'obligation d'instrumenter quelle que soit la rémunération du notaire face à la difficulté de l'acte, alors qu'il est astreint à une obligation de résultat et non pas seulement de moyen. Parler des « avantages » sans évoquer les contreparties est regrettable.

La Commission DARROIS a clairement tranché le débat sur l'attribution de l'acte authentique aux notaires, et à eux seuls parmi les professionnels du droit libéral parce que les actes authentiques sont des actes publics qui nécessitent un contrôle approfondi de l'Etat sur la réalisation de ces actes, qui est incompatible avec les principes qui gouvernent la profession d'avocat et qui sont fondés sur l'indépendance comme sur la stricte prise en compte des intérêts de leur clients.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 29/30)

La mission a relevé l'existence d'un acte retiré du périmètre des activités réservées des notaires depuis 1983 : la mainlevée d'inscription de privilège sur un fonds de commerce, de l'outillage ou du matériel d'équipement. La loi n° 2003-721 du 1er août 2003 a assoupli la procédure de radiation de l'inscription du nantissement de fonds de commerce en autorisant la mainlevée par acte sous seing privé, alors qu'auparavant un acte authentique était requis. En dehors de cette exception, la mission n'a pas identifié de réflexion ou de concrétisation d'évolution des actes réservés aux notaires.

### **3.2. L'augmentation des prix des sous-jacents s'est traduite depuis les années 1980 par une forte hausse de la rémunération des notaires, sans lien avec le coût du service rendu**

#### **3.2.1. La profession bénéficie d'une rentabilité et de revenus importants, dont la croissance depuis 1981 est fortement liée aux transactions immobilières**

Les données fiscales sur l'année 2010 révèlent un chiffre d'affaires moyen par structure (ou unité légale) de 1,34 M€ associé à une profitabilité moyenne de la profession de 37 %, une valeur cinq fois supérieure à la moyenne française tous secteurs confondus.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Depuis quinze ans, de nombreuses dispositions législatives sont venues renforcer la liste des actes solennels qui doivent obligatoirement être réalisés devant notaire, comme des actes authentiques tarifés, qui peuvent l'être au choix des particuliers concernés. Ces dispositions sont l'expression d'une volonté du législateur de protection des libertés et des droits de nos concitoyens, comme d'une réponse à la demande de sécurité et de confiance des justifiants et de protection de l'ordre public. Ces extensions sont intervenues dans des domaines pourtant emblématiques ou médiatiques (enregistrement des PACS, mandat de protection future).

Il est dommage, mais symptomatique, que la mission de l'IGF n'ait pas relevé ces extensions du champ de l'authenticité et ait seulement mis l'accent sur deux restrictions assez marginales du périmètre de l'acte notarié.

Ce rappel témoigne que la mission aurait pu, si elle avait approfondi sa réflexion, identifier la logique conduisant au choix de l'acte authentique. Sa réflexion désobligeante sur la politique menée par le Ministre de la Justice et par sa direction des affaires civiles et du Sceau manque de fondement et oublie les nombreuses décisions intervenues au Parlement après de longues réflexions.

Le lien établi par la mission entre l'augmentation des revenus des notaires et celle des prix de l'immobilier est beaucoup plus complexe que ne le fait imaginer ce titre.

Quant à la formule lapidaire sur l'absence de lien avec le service rendu, elle n'est en aucune manière justifiée, comme il sera démontré.

Une telle profitabilité, calculée sur un an seulement, est variable (elle n'a été que de 25 % en 2013, année de bas niveau de l'activité immobilière). Il est totalement incongru d'affirmer que la profitabilité de la branche professionnelle que constitue le notariat est cinq fois supérieur à la moyenne française, tous services confondus. La comparaison avec les entreprises de services montrent au contraire que la profitabilité de la profession se situe à un niveau comparable à celui de professions voisines.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 29/30)

En restreignant l'échantillon aux 1.615 unités légales unipersonnelles, la mission relève un revenu annuel moyen de 191 k€ par notaire (soit 15.900 € nets par mois), et une dispersion forte. Ainsi que présenté en partie 1.4 de la présente annexe, les revenus d'un associé de société sont en moyenne plus élevés (256 k€ en moyenne pour les sociétés imposées à l'impôt sur le revenu), en lien notamment avec le chiffre d'affaires supérieur réalisé par les structures à plusieurs associés.

L'absence de risque professionnel avéré (captivité de la clientèle assurée par le monopole immobilier et stabilité résultant des actes récurrents : mariage, donations, successions...) ne permet pas de justifier un tel niveau de bénéfices, quand bien même le niveau de formation des notaires est élevé (Bac+7) et leur compétence reconnue.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Les remarques de l'Inspection sur le manque de justification du niveau de revenu des notaires sont inopérantes :

. il s'agit d'un revenu d'entreprise et comme dans toute entreprise, il existe un risque fort lié notamment à l'évolution de l'activité et à la concurrence interne qui existe de fait au sein de la profession, notamment dans les secteurs urbains où la clientèle dispose du choix entre plusieurs études de proximité, et l'exerce en permanence ainsi qu'en atteste par exemple l'évolution très contrastée des performances des offices de la Compagnie de Paris.

Il n'existe donc plus, en France urbaine notamment, de clientèle rendue captive par la pénurie d'étude.

En secteur rural, le maintien de nombreux offices dans des petites villes depuis longtemps désertées par les services publics constitue une performance en termes de maillage territorial qui est unanimement saluée. Les clients mécontents peuvent le faire savoir aux instances professionnelles et ont toujours la possibilité de s'adresser à une autre étude, en règle générale peu lointaine.

Il n'existe de même pas de clientèle captive en raison de la « stabilité d'actes récurrents ». Les clients, qui peuvent toujours choisir leur notaire, ne s'y rendent que pour des actes exceptionnels dans leur vie, qu'ils peuvent choisir de différer. Le rapport cite les donations, dont le nombre s'est effondré depuis deux ans. Les mêmes fluctuations concernent le marché immobilier. Ces fluctuations nombreuses constituent un handicap pour la gestion de l'office public que constitue l'étude du notaire, en raison de la contrainte inhérente à la continuité du service public et à son corollaire, l'obligation d'instrumenter. Les offices maintiennent, comme actuellement, un outil de travail parfois surdimensionné au regard de l'activité conjoncturelle afin de pouvoir en toutes circonstances faire face à la demande de la clientèle.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 30)

En particulier, le revenu moyen des notaires exerçant sous forme unipersonnelle est 1.7 fois (et celui des notaires associés 2.3) plus élevé que celui de médecins spécialistes (110 k€ par an), dont la formation dure environ douze ans et dont les responsabilités apparaissent supérieures.

La rémunération par notaire liée aux transactions immobilières a crû entre 1981 et 2011 sous l'effet combiné de trois facteurs :

- L'augmentation du montant des transactions et transferts immobiliers (**effet-prix**) : neutre jusqu'en 1997, il a bénéficié de la forte hausse des prix de l'immobilier depuis 1998, et entraîne pour le même service la facturation d'émoluments proportionnels supérieurs de 84 % en 2011 à ceux de 1981 ;
- L'augmentation du nombre de transactions et transferts immobiliers (**effet-volume**) : après une baisse initiale jusqu'en 1985, le rapport entre le nombre de transactions immobilières et celui du nombre de notaires s'est avéré systématiquement supérieur à la situation de 1980, atteignant 46 % en 2002 avant de revenir à 24 % en 2011 ;

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Au-delà de son caractère inutilement vexatoire, la remarque de l'IGF sur la comparaison entre les revenus et les responsabilités des notaires exerçant à titre individuel et des médecins spécialistes oublie que beaucoup de notaires exercent à la tête de structures d'entreprise de moyenne dimension, contrairement aux médecins spécialistes. Le rapport reconnaît que la dispersion des revenus est forte au sein des praticiens spécialistes. Le revenu moyen gomme donc d'importantes disparités, qui sont liées à l'activité des offices.

Les deux années 1981 et 2011 sont des années exceptionnelles (1981, exceptionnellement bas ; 2011, exceptionnellement bas). Prendre 1984 et 2014, 1990 et 2010 donneraient des résultats contraires.

La rémunération du notariat dépend, comme cela a été indiqué, de plusieurs marchés dont la vente de logements est un élément important, mais pas aussi exclusif que le prétend le rapport.

La forte hausse des marchés immobiliers entre 1999 et 2008, puis entre 2010 et 2011 a suivi une période de baisse entre 1990 et 1998. L'immobilier est une activité à cycle rapide. Il est dans ces conditions très contestable de prendre comme référence 1981 (point bas absolu des marchés immobiliers depuis 50 ans) et 2011 (point haut). Depuis 2012 et pour longtemps d'après les experts, les prix sont orientés à la baisse.

Le nombre de ventes immobilières est très évolutif alors que le rapport parle d'une hausse systématique. Le rapport fonde son raisonnement sur une progression depuis 1980 (année de crise liée au rebondissement de ce nombre très fort).

Les travaux du Ministère en charge du logement (Conseil Général de l'Environnement et du Développement Durable – Jacques FRIGGIT Avril 2009) indiquent que le nombre de transactions de logements anciens ne peut être évalué qu'à compter de 1992. Il s'élevait aux environs de 500 000 en 1992 (année de crise), a culminé autour de 820 000 entre 2000 et 2007 (année de forte activité) pour redescendre autour de 600 000 en 2008-2009.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 30)

- Un **effet productivité** : la révision des barèmes des tarifs réglementés, qui a suivi l'inflation générale des prix, n'a pas pris en compte d'amélioration de la productivité de la profession (ni d'évolution de la valeur de l'assiette pour les émoluments proportionnels). Le statu quo des modalités de calcul observé sur les trente dernières années (en euros constants) indique que tout gain de productivité (et toute hausse de la valeur des sous-jacents) s'est traduit par une augmentation mécanique de la marge des études de notaire.

En écartant l'effet productivité (intégré en partie dans la hausse des volumes traités par notaire), l'augmentation en euros constants de la rémunération liée à l'immobilier s'élève ainsi à environ 108 % par notaire entre 1981 et 2011.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Quant aux transactions sur le neuf, les études du Ministère chargé du Logement (SOES, enquête sur la commercialisation des logements neufs) sur les logements réservés en cours d'année témoignent des mouvements erratiques du même ordre : 72 000 logements réservés en 1985, 63 000 en 1995, 107 000 en 1999, 127 000 en 2007, 88 000 en 2012 et 2013.

Il est rappelé que ce caractère erratique des ventes pose des difficultés d'organisation au notariat qui a néanmoins toujours su faire face aux accélérations ou décélérations du marché, en remplissant sa mission de service public et en répondant aux demandes des pouvoirs publics.

L'analyse de l'Inspection sur la productivité de la profession est erronée, ainsi que cela sera démontré. L'Inspection oublie notamment l'augmentation des missions confiées au notariat pendant cette période et effectue des extrapolations erronées sur l'incidence de l'augmentation des prix de l'immobilier.

Alors qu'à Paris l'augmentation des prix des logements a été encore plus élevée qu'ailleurs (doublement du prix du logement vendu entre 1999 et 2013), le chiffre d'affaires de la Compagnie a augmenté en moyenne de 4 % par an. Alors qu'en 1999, étaient comptabilisés 79 actes par salarié dans la Compagnie, ce ratio a été réduit à 58 actes en 2013.

**Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 30)**

**3.2.2. L'évolution des émoluments fixes a globalement suivi l'inflation devant la période 1981-2011, période qui a coïncidé avec l'informatisation des études notariées**

Le décret du 8 mars 1978, a été modifié régulièrement pour mettre à jour les modalités de calcul de la rémunération (réévaluation des seuils et taux des émoluments proportionnels, ainsi que du montant courant de l'unité de valeur des émoluments fixes), ou pour faire évoluer le tableau 1 recensant les actes soumis à tarif réglementé.

Le nombre de types d'actes au tarif fixe réglementé mentionnés dans le tableau 1 du décret est passé de 12 en 1978 à 96 en 2011 (soit une multiplication par huit). Cette évolution traduit une volonté d'approcher plus finement la structure de coûts des actes. Le tarif, transparent et ramifié, en devient toutefois plus complexe à appréhender pour le consommateur.

Les émoluments fixes sont établis sur la base d'unités de valeur, fixées par décret. Modifiée par cinq décrets depuis 1978 (en dates de 15 avril 1981, 25 juillet 1985, 25 février 1994, 16 mai 2006 et 17 février 2011), la rémunération d'une unité de valeur a connu une faible érosion en euros constants depuis le début des années 80 (-13 % entre 1981 et 2011), à mettre en relation avec les gains de productivité permis sur la même période grâce aux investissements consentis pour informatiser les études (rédaction et reproduction des actes, échanges dématérialisés).  
*(tableau 17, page 31)*

**Remarques de la Chambre des Notaires de Paris**

Ce titre est mensonger. L'évolution entre 1981 et 2011 n'a plus suivi l'inflation puisque l'IGF annonce une érosion de 13 %.

L'évolution calculée par l'Inspection des émoluments fixes a été arbitrairement calculée à partir de 1981 alors que la comparaison devrait partir de 1978, date à laquelle a été fixée la valeur originelle de l'UV. Si cela avait été réalisé, l'érosion constatée aurait été de 27 % en euros constants et ne pourrait donc pas être qualifiée de faible.

L'évolution du tarif pour le tableau 1 a été conçue pour se rapprocher du coût de réalisation de chaque acte. Un tarif plus transparent, dont la lecture peut être réalisée acte par acte, ne peut pas en même temps être qualifié de plus difficile à appréhender pour le consommateur.

Les gains de productivité dont parle l'Inspection ne sont jamais quantifiés, et encore moins précisés. Lorsqu'ils existent, ils ont servi à prendre en charge l'augmentation du nombre de diligences à réaliser et à permettre un meilleur suivi au client (durée de la prestation, qualité des informations données, amélioration de la qualité de la prestation juridique). Ces gains de productivité sont liés à des investissements permanents dont le coût est élevé.

Au-delà du consommateur, les gains de productivité ont aussi été réalisés pour le compte de l'Etat (exemple de l'opération TELEACTES, qui prend en charge une partie du travail des services de la publicité foncière et lui a permis de faire d'importantes économies).



### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 31)

#### **3.2.3. Les émoluments variables des notaires n'ont pas connu de réévaluation en fonction de l'évolution des prix qui en constituent l'assiette**

##### **3.2.3.1. L'évolution des barèmes variables a suivi l'inflation**

Les taux et plafonds des différentes tranches des émoluments variables ont évolué par le biais de quatre décrets (15 mars 1986, 27 avril 2001, 16 avril 2006, 17 février 2011). Les modifications se sont traduites par la préservation du barème en euros constants (à l'exception des actes de faible montant).

Afin d'illustrer cette tendance, la mission a établi le montant réel des émoluments variables perçus par un notaire à l'occasion de la mutation d'une propriété immobilière, pour cinq montants différents de transaction s'échelonnant de 20 000 € à 1 000 000 € (en euros constants de 2011). Ces émoluments ont été transcrits en pourcentage du montant de la transaction.

Depuis 1980, l'évolution du barème des évolutions variables a suivi, en euros constants, l'évolution de l'inflation. Chaque réévaluation a compensé l'érosion due à l'inflation et au maintien des seuils des barèmes entre deux décrets modificatifs. L'exemple récent de réévaluation par décret du 17 février 2011 du plafond de la deuxième tranche (de 30 000 € à 60 000 €) a entraîné le retour de la rémunération associée à une transaction de 50 000 € à son niveau du début des années 1980.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

L'évolution des taux et plafonds des différentes tranches des émoluments variables a été fixée par quatre décrets dont les dates réelles sont les suivantes :

- 14 avril 1981 (JO du 16 avril 1981)
- 11 mars 1986 (JO du 14 mars 1986)
- 16 mai 2006 (JO du 18 mai 2006)
- 17 février 2011 (JO du 19 février 2011)

Le décret du 27 avril 2001 (JO du 29 avril 2001) a seulement transposé en euros la valeur exprimée en francs des tarifs réglementaires.

L'analyse de l'Inspection porte uniquement sur les éléments du tarif concernant la vente immobilière, alors que l'évolution du tarif doit être analysée globalement, pour tous les domaines d'intervention du notaire.

Lors de chaque modification du tarif, la Chancellerie s'est attachée à compenser les hausses de tarif dans certains domaines comme la vente immobilière par des baisses de tarif qui ont concerné le droit de la famille. Par le décret du 21 mars 2007 (suppression de toute rémunération lors des ouvertures de testament, donation entre époux ou avantages matrimoniaux...) ou les suretés (baisse des émoluments de prêt et de mainlevée), la Chancellerie s'est attachée à respecter l'équilibre global du tarif.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 32/33)

De fait, seuls les actes d'un faible montant (20 000 € au moins) ont vu le taux réel d'émoluments baisser depuis 1980. A supposer que les prix moyens des transactions immobilières aient été constants depuis cette date, la rémunération des notaires n'aurait aucunement subi l'effet de l'inflation.

(graphique 7, page 32)

#### **3.2.3.2. Entre 1981 et 2011, le montant moyen et le nombre de transactions immobilières ont crû de respectivement 116 % et 69 %**

Sur la période 1981-2011, le montant des mutations immobilières opérées a été multiplié par 3,65 en euros constants (et par 8,52 en euros constants), pour atteindre en 2011 le niveau record de 288 milliards d'euros (dont 167 milliards pour les ventes de logements anciens). (graphique 8, page 33)

En tenant compte de l'augmentation des prix en euros constants entre 1981 et 2011 (+108 % pour un logement ancien, environ +116 % pour une transaction immobilière moyenne) et de l'évolution du barème dégressif entre ces deux dates, on peut établir que **pour le même service rendu (rédaction et publication de l'acte d'acquisition du même bien), la rémunération d'un notaire a augmenté de 68 % entre 1981 et 2011 en euros constants** pour une transaction moyenne (« effet prix » positif de 68 % sur la rémunération du notariat).

Le même exercice peut être effectué, à titre d'éclairage, sur les émoluments proportionnels facturés par un notaire en 2000 et 2012 pour l'acquisition du même bien (appartement de 60m<sup>2</sup> ou maison de 100m<sup>2</sup>) dans différentes villes de France : Rennes, Lille, Bourges, Clermont-Ferrand et Paris. Les augmentations des émoluments proportionnels sont comprises entre 54 % et 159 % en fonction de l'évolution des prix immobiliers pour chaque ville.

**Ces évolutions (+56 % à +159 %) peuvent être mises en relation avec celle de l'inflation (+22 %) et celle des salaires (+40 % pour le SMIC) sur la même période 2000-2012.** (tableau 18, graphique 9, page 34)

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

La réévaluation des plafonds des premières tranches du tarif a eu pour objectif de remédier aux difficultés rencontrées par les offices situés dans des zones géographiques où la grande majorité des ventes, en raison du montant des capitaux exprimés, n'atteignait pas (et n'atteint toujours pas) le seuil de rentabilité.

Les analyses de l'IGF sur le seuil de rentabilité apparaissent totalement erronées (voir ci-dessous).

Comme cela a été indiqué ci-dessus, le service rendu n'est absolument pas le même en 1978, 1981, 2011 ou 2014.

L'exercice auquel procède l'IGF par exemple, pour Paris est inexact. En effet, il ne prend pas en compte l'évolution de la structure des ventes au sein de la période (vente de logements plus petits au moins onéreux en m<sup>2</sup>), qui atténue sensiblement l'effet de la progression des prix au m<sup>2</sup>.

### **Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 35)**

La profession a également enregistré une augmentation du nombre d'actes d'acquisition immobilière effectués par notaire. La mission a calculé sur la même période 1981-2011 un « effet volume » qui repose sur la comparaison de l'évolution du nombre de transactions immobilières sur la période 1980-2011 (+ 69 %), avec l'évolution de nombre de notaires sur la même période (+ 37 % pour passer de 6.686 en 1980 à 9.132 en 2011). Le nombre de notaires a crû environ deux fois plus vite que la population française durant les trente dernières années. L'effet volume reste positif : le nombre d'actes par notaire a crû de 24 % entre 1980 et 2011. Cette croissance s'élève à 35 % (au lieu de 24 %) si l'on tient compte des seuls notaires titulaires et associés et pas des notaires salariés.

### **Remarques de la Chambre des Notaires de Paris**

L'effet volume calculé à partir des deux années que constituent 1981 et 2011 est contestable, dans la mesure où ces deux années constituent des périodes extrêmes en termes de ventes immobilières dans un marché très fluctuant.

## Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 35/36)

### 3.2.4. Les données du CSN portant sur les coûts et les émoluments associés à l'acte de vente d'un bien immobilier de 200 000 € révèlent l'écart entre les coûts engagés par les études et les prix facturés

Le conseil supérieur du notariat (CSN) a remis à la mission les éléments suivants, qui résultent d'une enquête auprès des offices des membres de la commission économique du CSN.

Les émoluments du notaire s'élèvent pour la vente d'un appartement ancien de 200 000 € à 2 484 € HT (1,24 % du prix de vente), répartis en :

- Emoluments proportionnels : 2 133 € HT
- Emoluments fixe (forfait de formalités, 90 unités de valeur) : 351 € HT

Les droits dus au Trésor Public s'élèvent à 10.180 €, les débours à 528 € HT (intervenants extérieurs et pièces administratives), la contribution de sécurité immobilière à 200 € et la TVA à 590 €, soit au total 13 982 € de frais de transaction (6,99 % du prix de vente), dont la part revenant au notaire ne représente qu'une fraction (18 %).

**Le coût de revient du même acte s'élève à 1 545 €** pour un peu moins de 15 heures de travail. Le coût horaire estimé pour chaque intervenant intègre les frais de structure. Il résulte d'une estimation établie par le CSN pour un office de taille moyenne comptant deux associés et 11 salariés.

La moitié du prix de revient (750 €) est imputable d'après les données du CSN à la rémunération du notaire au prorata du temps consacré à l'acte.

Le bénéfice réalisé par l'office sur l'acte est de 939 € (2 484 € - 1 545 €) soit une marge pour l'étude de 38 % indépendamment du montant qui revient in fine au notaire sur les 750 € de coûts qui lui sont affectés d'après les chiffres du CSN. L'ajout des 750 € à la rémunération d'un notaire qui serait également rédacteur de l'acte conduirait à une rémunération totale de 1 689 €. (tableau 19, page 35)

En retenant les coûts imputables uniquement aux salariés du notaire (795 €), et en conservant les durées de travail communiquées par la profession pour la vente du bien de 200 000 €, **la mission a calculé que l'équilibre financier est établi pour un acte de transaction immobilière d'une valeur d'environ 50 000 €, alors que le montant moyen d'une transaction immobilière est de 235 500 € en 2011.**

## Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Cette partie du rapport appelle quatre observations qui remettent en cause ses conclusions :

### 1) Le montant des émoluments proportionnels

Le montant des émoluments proportionnels pour une vente de 200 000 € s'élève à 2 061 € contre 2 133 € indiqué. De ce fait, le montant du bénéfice calculé dans cet exemple se trouve artificiellement augmenté de 8,3%, ce qui entraîne une majoration de 200 points de base du taux de marge calculé (36% contre 38%).

Plus significatif, **le rapport ne mentionne pas que l'émolument proportionnel et l'émolument forfaitaire de formalités sont partagés entre deux offices dans le cas de la participation. Or une part majoritaire des ventes de logements s'inscrit dans cette pratique notariale**, tandis qu'elle est la règle dans les grandes agglomérations (en Ile-de-France, il est estimé que plus de 9 ventes de logements sur 10 sont réalisées avec un notaire et un notaire en participation).

### 2) Le coût d'équilibre financier de l'acte est très largement sous-estimé à la suite d'une erreur de méthodologie

Dans cet exemple chiffré, la mission IGF tente d'isoler dans le coût de revient de l'acte la rémunération du notaire participant à sa rédaction et à son enregistrement pour obtenir ce qu'elle appelle un « prix d'équilibre financier » (l'utilisation de ce terme entraîne une confusion avec la notion de « point mort » correspondant au prix de vente pour lequel le chiffre d'affaires équilibre les charges liées à la production de l'acte).

Pour ce faire, les inspecteurs retranchent du prix de revient de l'acte les 750 € imputables selon eux au « montant de la rémunération du notaire » (soit, suivant leur calcul, un coût résiduel de 1 545 € - 750 € = 795 €). C'est de ce montant résiduel de 795 € qu'ils en déduisent un « prix d'équilibre » de 50 000 €. En procédant ainsi, ils font abstraction du fait que, s'agissant des chiffres du CSN, « **Le coût horaire estimé pour chaque intervenant intègre les frais de structure** ».

En retranchant donc la somme de 750 €, les inspecteurs défalquent non seulement la rémunération (théorique) du notaire, mais également la totalité des « frais de structure » qui sont affectées à son taux horaire (les frais dits « de structure » correspondent aux charges de fonctionnement de l'office, hors masse salariale, c'est-à-dire : les loyers, les primes d'assurances professionnelles RCP et de garantie collective, les frais de gestion et de fonctionnement des locaux, les honoraires et les achats de biens et de prestations extérieures, les dotations aux amortissements des équipements, des logiciels informatiques, des bureaux etc..).

Or, dans le notariat, ces charges représentent environ 65% de la masse salariale chargée, ce qui signifie que pour un coût salarial de 1€, un office doit affecter près de 0,65 € de frais de fonctionnement (en d'autres termes, la masse salariale chargée représente près des deux tiers des charges d'exploitation des offices).

En retenant ce coefficient de 0,65, le coût horaire du notaire, hors frais de structure, peut être estimé à 150 € sur la base des données communiquées par le CSN (contre 250 € pour le coût horaire chargé). Dans l'exemple retenu par l'IGF, les coûts imputables uniquement aux salariés du notaire et aux frais de structure s'élèvent par conséquent à 1 095 € (hors rémunération du notaire) et non à 795 €.

**La correction de cette erreur de méthode permet de conclure que le « point d'équilibre » calculé par l'IGF doit être réévalué de 66% : il n'est pas de 50 000 € comme annoncé dans le rapport mais de 83 000 €, toutes choses étant égales par ailleurs.**

**Ce point d'équilibre sera très supérieur dans le cas (le plus fréquent) de la vente en participation en raison d'un volume d'heures de travail supérieur (cf. point 4, page 88). Il convient de rappeler que le résultat réalisé au-delà de ce seuil d'équilibre « avec participation », omis dans le rapport, est à partager entre deux notaires.**

**3) une interrogation sur le montant moyen de la transaction immobilière en 2011 retenu par la mission IGF dans son rapport**

Le prix moyen de 235 500 € cité pour 2011 dans le rapport apparaît surprenant au regard des chiffres dont dispose la profession (prix médians des logements anciens) :

	<u>Appartement</u>	<u>Maison</u>
Province	125 000 €	166 000 €
Ile-de-France	217 000 €	290 000 €

**4) une sous-évaluation manifeste des temps passés pour le traitement d'un dossier de vente**

• La mission IGF reprend le calcul de prix de revient (près de 15 h de travail par dossier) communiqué par le Conseil supérieur du notariat sur la base « d'une enquête auprès des membres de la commission économique du CSN ». Cet échantillon, du fait de son caractère très restreint (moins de 10 offices), n'aurait pas dû être pris comme unique base de référence.

• De surcroît, la mission IGF fait référence à travers ces temps uniquement à l'hypothèse du dossier de vente traité par un seul office, alors que la pratique de la participation (intervention en concours de deux notaires à la demande des clients) est majoritaire dans la profession et en progression constante.

A Paris, comme dans les autres grandes agglomérations, les actes reçus en participation correspondent désormais à la pratique quotidienne. Les actes de vente pour lesquels un seul office intervient sont en effet l'exception ; leur incidence sur la situation économique globale de l'office est donc marginale.

Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

En ne prenant pas en compte la participation, l'IGF a manifestement sous-évalué les temps passés et donc le prix de revient des actes. Le CSN avait obtenu, dans ses enquêtes nationales réalisées en 2010, les résultats suivants :

<b>(avec participation)</b>	<b><u>Appartement</u></b>	<b><u>Maison</u></b>
<b>Dossier courant</b>	<b>20 heures 30'</b>	<b>19 heures 10'</b>
<b>Dossier complexe</b>	<b>22 heures 10'</b>	<b>22 heures 10'</b>
<i>(hors participation)</i>	<u>Appartement</u>	<u>Maison</u>
Dossier courant	15 heures 50'	14 heures 40'
Dossier complexe	17 heures 40'	17 heures 40'

*(L'actualisation de cette enquête CSN est en cours).*

Le travail en participation nécessite en effet naturellement un volume d'heures de travail additionnel par rapport à un acte de vente traité par un seul office :

- au doublonnement des temps passés par les notaires pour recevoir leur client respectif et pour assurer à deux le rendez-vous de signature,
- à la nécessité, pour des questions de déontologie et de responsabilité professionnelle, de procéder à des vérifications communes aux deux offices (identité des parties, certificat d'urbanisme..),
- au temps minimum de coordination des travaux réalisés dans chacun de ces deux offices (suivi du planning, échanges de pièces, gestion des rendez-vous clients etc..),
- au temps de déplacement (allers/retours) des professionnels pour signer la vente (et, au moins la moitié des cas, la signature de la promesse de vente) dans l'office du notaire rédacteur.

Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

• Par ailleurs, depuis plus de 10 ans, mais ce phénomène s'est accéléré depuis 2010, **les notaires sont confrontés à une inflation normative permanente**, tant en matière de droit de l'urbanisme et de la propriété (multiplication des règles et des normes environnementales, information toujours plus poussée du consommateur avec la loi ALUR..) que de fiscalité (fiscalité des plus-values immobilières mouvante et de plus en plus complexe,..) qui ont pour effet d'allonger le temps de traitement des dossiers, mais aussi la durée des rendez-vous de signature, le devoir de conseil incombant au notaire consistant en effet à éclairer les clients sur le contenu et les effets des engagements qu'ils souscrivent, mais aussi à les informer de la nature des diligences remplies.

• Les récents travaux analytiques, réalisés par la Chambre des notaires de Paris, et prenant en compte les dernières diligences, conduisent à retenir les volumes de travail suivants pour une vente immobilière courante :

<b>(avec participation)</b>	<b>Appartement</b>	<b>Maison</b>
<b>Dossier courant</b>	<b>26 heures</b>	<b>22 heures</b>

Ces travaux conduisent à estimer que le **seuil de rentabilité d'une vente immobilière à 269 000 €**, la médiane des prix de vente se situant à 239 000 € au sein de la Compagnie de Paris (Base BIEN - 2013).

Ces calculs de prix de revient tiennent compte d'un niveau de charges plus élevé à Paris et en Ile-de-France qu'en Province :

- en termes de salaires (jusqu'à 20% d'écart de rémunération selon l'INSEE)
- en termes de loyers professionnels (une étude menée par le cabinet DTZ sur 15 marchés, chiffre le coût d'occupation des locaux de bureaux : il oscille de 8 700 € par poste de travail par an à Paris intra-muros, à 5 300 € en petite Couronne, 3 000 € en grande Couronne et entre 2 200 et 2 600 € par poste sur l'ensemble des villes de province).



Ces prix de revient tiennent également compte d'une évaluation de la valorisation du coût de conservation des actes par les offices pendant une période obligatoire de 75 ans (110 € au total).

**En conséquence il est possible de conclure qu'une part très largement majoritaire des mutations traitées par les offices de la Compagnie des notaires de Paris se réalise avec une marge négative, justifiant la péréquation du tarif dans ses proportions actuelles.**

Ces actes réalisés à perte, auxquels il convient d'ajouter la plupart des actes du droit de la famille, sont en concordance avec les chiffres nationaux annoncés par Maître Jean TARRADE, Président du CSN, qui indiquait dans Le Nouvel Economiste (3 juin 2013) : « nous faisons entre 70 à 80 % de nos actes à perte ».

**3.3. La dégressivité du barème est deux fois moindre en 2011 qu'en 1981, et le barème notarié s'apparente à un taux uniforme dans les zones de prix élevés**

La mission ne s'est pas assignée l'objectif de reconstituer l'évolution de la distribution des prix immobiliers en France sur la période d'analyse et n'a eu connaissance d'aucune étude sur la distribution des émoluments par acte.

Une étude menée par l'université Paris-Dauphine sur la base des données notariales montre que la hausse des prix de l'immobilier a été encore plus forte pour les segments les moins chers du parc immobilier des douze principales agglomérations françaises, en ville comme en milieu périurbain.

La distribution des biens s'est a priori stabilisée, voire resserrée autour d'une moyenne en hausse. Dès lors, l'augmentation des prix constants de l'immobilier et la stabilité du barème réglementaire sur les trente dernières années (en euros constants) conduisent à une diminution de la proportion d'actes de faible valeur.

L'augmentation en euros constants de la valeur des sous-jacents (biens immobiliers en particulier), sans redéfinition du barème des taux des émoluments proportionnels (en valeurs constantes), signifie également **que la dégressivité autour du prix moyen d'une transaction a été significativement réduite.**

Ainsi, en 1981, le montant moyen d'une transaction immobilière s'élevait à 112 000 € (en équivalent 2011), et était associé à des émoluments de 1 432 € (soit un taux de 1,28 %). Une transaction d'un montant supérieur de 20 % à ce montant moyen se traduisait par un taux d'émoluments réduit de 6 % (respectivement augmenté de 9 % pour une transaction inférieure de 20 % à la moyenne).

Cette dégressivité, baisse ou augmente, en fonction de l'évolution du niveau des prix immobiliers au cours d'une période donnée.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 37)

En 2011, pour une transaction moyenne de 235.000 € les émoluments ont augmenté de 68 % en valeur constante pour atteindre 2 407 €, soit un taux d'émoluments de 1,00 %. Une transaction d'un montant supérieur de 20 % à ce montant moyen se traduit par un taux réduit de 3 % (respectivement augmenté de 4 % pour un montant inférieur de 20 % à la moyenne).

Autour de la valeur moyenne de transaction, la dégressivité est deux fois moindre en 2011 qu'en 1981. Le barème proportionnel réglementaire, censé refléter le coût du service effectué par les notaires, s'apparente en période de prix élevés à un taux uniforme sur les transactions au taux d'environ 1 %. C'est en particulier le cas à Paris et en région Ile-de-France, où la hausse des prix a été la plus forte.

*(graphique 10, page 37)*

#### **3.4. En l'absence de liberté d'installation, le prix des études de notaire croît et contribue à l'augmentation des tarifs**

Lorsque leur nombre est limité, la valeur des autorisations d'exercer (offices ou parts d'offices dans le cas des notaires) s'accroît dans le cas d'une demande croissante sans ajustement efficace du niveau de l'offre par le régulateur. La croissance de la population française et celle, plus forte encore, des volumes de transaction, se traduisent par une telle demande croissante en services notariés.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

La demande de services notariés n'est pas uniformément croissante, elle est mouvante et elle est instable.

Il est rappelé que la croissance des volumes de vente de logements n'est en aucune manière linéaire dans un marché immobilier qui est encore plus cyclique dans les grandes agglomérations où sont concentrées les augmentations du nombre d'offres et de notaires. Ce constat non discutable pèse sur l'appréciation de l'Inspection concernant la demande croissante de services notariés.

Cette demande de services notariés progresse en revanche de manière linéaire pour des actes de service public très faiblement rémunérés dans le cadre du tarif.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 37)

Réciproquement le niveau élevé du prix des études génère une pression à la hausse des prix (libres ou réglementés) en vue de leur remboursement. Le capital remboursé chaque année ne représente pas une dépense mais bien une épargne (même si elle est forcée) des professionnels, constituée au prix de tarifs maintenus artificiellement élevés par ce biais. Aux revenus parfois conséquents de ces professionnels s'ajoute ainsi une épargne progressive, voire une plus-value réalisée sur le montant de l'étude au moment de sa cession.

La valeur d'un office de notaire est déterminée par rapport au chiffre d'affaires annuel réalisé en moyenne durant les dernières années d'exercice, affecté d'un coefficient qui dépend de la localisation et fluctue autour de 1.

Ce coût d'entrée conséquent peut néanmoins être financé par des personnes ne disposant pas d'un patrimoine personnel important, du fait des revenus importants générés par les études. En sus du réseau bancaire classique, les notaires bénéficient de prêts d'installation de la part de la Caisse des dépôts et consignations. La caution de l'association notariale de caution (constituée auprès du Conseil Supérieur du Notariat) est requise pour obtenir un tel prêt.

Le tarif réglementaire des notaires prévoit une indexation des émoluments d'une transaction immobilière sur le montant des prix. Sur la période 2001-2011, les données de cession d'offices permettent de constater que la hausse combinée des prix et des volumes de l'immobilier s'est traduite par une augmentation des revenus et du prix des études cédées.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Comme indiqué à plusieurs reprises, l'acquisition de parts sociales constitue pour le notariat comme pour chaque entrepreneur un risque d'entreprise. Celui-ci n'est en aucune manière rendu artificiellement élevé par la pénurie d'études. Au contraire, la valorisation des parts sociales d'offices de notaires est inférieure à ce qui est constaté dans plusieurs secteurs d'entreprises de prestations de service.

La Chancellerie s'est par ailleurs attachée à éviter des progressions trop sensibles de la valeur des offices. Elle s'est attachée lors des nominations des nouveaux notaires associés à vérifier la capacité de remboursement de ceux-ci sur la base de critères prudentiels rendus d'autant plus nécessaires par la volatilité des marchés.

Cette valorisation s'effectue également par référence au revenu des offices, afin de tenir compte de la rentabilité inégale des offices. En milieu urbain comme à Paris, le coefficient de cession par rapport au chiffre d'affaires est de 0,7 ; par rapport au revenu, il s'établit autour de 2,5.

La caution de l'Association Notariale de Caution (ANC) permet de faciliter l'installation des jeunes notaires ne disposant pas de patrimoine personnel en garantissant à la CDC le remboursement par la profession des annuités dues si l'emprunteur est défaillant. L'intervention de l'ANC constitue donc un dispositif de solidarité collective particulièrement appréciable.

Le choix des deux années retenues limite, comme cela a été indiqué, la pertinence de l'analyse.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 37/38)

En particulier, le revenu moyen a augmenté de 60,8 % entre 2001 et 2010, après une baisse ponctuelle en 2008-2009 due au moindre volume de transactions immobilières. (tableau 20, page 38)

**Tableau 20 : Evolution 2001/2010 du bénéfice et du prix courants moyens d'une étude de notaire, rapportés à un professionnel**

Année	Bénéfice moyen par notaire (en €)	Nombre de professionnels de l'échantillon	Prix moyen d'acquisition de capital par notaire (en €)	Nombre de professionnels de l'échantillon
2001	203 416	2 321	-	-
2002	212 322	3 010	-	-
2003	230 621	3 482	-	-
2004	263 533	3 592	-	-
2005	292 506	3 714	574 806	816
2006	312 982	3 404	637 694	902
2007	317 518	2 767	683 052	989
2008	275 789	2 041	653 742	851
2009	225 661	1 289	621 620	878
<b>2010</b>	327 036	<b>402</b>	645 079	1 036
2011	-	-	652 831	875
<b>Evolution 2005-2010</b>	<b>11,8%</b>	-	<b>12,2%</b>	-
<b>Evolution 2001-2010</b>	<b>60,8%</b>	-	-	-

Source : Calculs de la mission à partir de données de la direction des affaires civiles et du sceau du ministère de la justice portant sur les cessions d'offices individuels et de parts de sociétés.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

**Le tableau 20 constitue un point central dans la démonstration de la mission de l'IGF** car c'est à partir de celui-ci que les inspecteurs concluent à une croissance des revenus des notaires de 60,8% entre 2001 et 2010.

**Or ce tableau comporte des biais statistiques majeurs liés à la méthode de travail retenue par la mission : les résultats annoncés par l'IGF et sur lesquels se fondent sa démonstration et ses propositions sont par conséquent erronés :**

L'estimation du bénéfice moyen par notaire sur la base d'une extrapolation réalisée à partir des dossiers de cession a en effet pour effet de surpondérer les rémunérations des associés partant à la retraite, qui disposent généralement des revenus les plus élevés (ils disposent d'une part plus importante dans le capital que les jeunes notaires).

Les échantillons retenus par l'IGF (pour le calcul du bénéfice moyen par notaire et pour le calcul du prix moyen d'acquisition des parts) sont par ailleurs partiels et non homogènes :

- les échantillons sont non homogènes d'une année sur l'autre :

L'échantillon pour le calcul du bénéfice moyen par notaire représente par exemple 30,1% de l'effectif national de notaires (hors notaires salariés) pour 2001, mais 46,5% pour 2005 et **seulement 4,8% pour 2010** (échantillon de 402 notaires sur un total de 8 372 notaires libéraux).

- les échantillons ne sont pas homogènes entre eux :

L'échantillon retenu pour le calcul du prix moyen d'acquisition des parts (calculé à compter de 2005 seulement) représente entre 22% et 42% de l'échantillon retenu pour le calcul du bénéfice moyen pour la période 2005/2009, mais **258 % de ce dernier échantillon pour 2010...**

La méthode retenue par l'IGF a également pour incidence d'exclure les notaires salariés pour la détermination des « revenus individuels des notaires » alors que ceux-ci représentent 10% de l'effectif national.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 37/38)

Le prix d'une étude connaît des évolutions moins marquées. Cette modération est imputable aux modalités de calcul (lissage de plusieurs exercices) et aux contrôles a priori effectués par les représentants de la profession puis par la chancellerie quant au niveau adéquat des prix convenus entre les parties.

Le montant moyen des cessions d'offices, estimé d'après les cessions intervenues sur la période 2005-2008 a atteint 560 000 € pour les offices individuels et 1 700 000 € pour les offices en société. Sur la période 2009-2011, ces valeurs s'élevaient à 577 000 € et 1 770.000 € respectivement. Ces évolutions (+3% et +4 %) sont à interpréter avec précaution, l'échantillon ayant fait l'objet de cessions pouvant différer sensiblement entre ces deux périodes.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

**Compte tenu des observations formulées ci-avant sur le tableau 20 (biais statistiques majeurs)**, cette observation de précaution est pour le moins nécessaire.

**Il est curieux que la mission n'ait pas jugé utile de rappeler cette mise en garde s'agissant du calcul de l'évolution du bénéfice net moyen du notaire (calculée à +60,8% : dernière ligne du tableau 20) alors qu'elle est issue des mêmes échantillons.**

**Au final, les chiffres de l'année 2010, qui servent de point de référence au calcul des variations présentées par l'IGF, sont surévalués :**

Du fait de la faiblesse de l'échantillon retenu par la mission IGF pour l'année 2010 (4,8% seulement de l'effectif des notaires libéraux), le bénéfice moyen par notaire calculé par l'IGF à 327 036 €, en augmentation faciale de 45% sur 2009 dans le tableau 13, n'est pas représentatif du bénéfice moyen.

La DGCIS (Ministère de l'économie), dans son observatoire sur les professions libérales, mentionne d'ailleurs un bénéfice moyen par notaire de 227 791 € pour 2010, soit une différence de 100 000 € par rapport au calcul de la mission de l'IGF.

**⇒ Ainsi, pour les offices, l'évolution du bénéfice net moyen par notaire (hors notaires salariés) au plan national est très nettement inférieure à celle calculée par la mission de l'IGF :**

**Période 2001-2010 : +43,9% en euros courants (+23,4% en euros constants) contre +60,8% annoncés...**

**Période 2001-2013 : -0,4% en euros courants (-18,5% en euros constants)**

Le lissage pluriannuel retenu par la profession pour l'évaluation du prix des offices est une mesure de sagesse qui aurait dû être retenue par l'Inspection dans ses analyses sur l'évolution des revenus des notaires.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 38/39)

En moyenne, l'accès à un office **en tant qu'associé ou titulaire unique supposait un investissement moyen du nouvel entrant de 652 831 € en 2011, contre 574 806 € en 2005 (soit une croissance de 12,2 %).**

*(graphique 11, page 39)*

La patrimonialité des offices, assise sur le droit de présentation, crée trois types de difficultés :

- Une difficulté de principe portant sur sa base réglementaire (avec des incertitudes plus marquées encore sur la légitimité de prendre en compte les activités hors monopole pour valoriser l'office) :
- L'augmentation des volumes et prix de l'immobilier se traduit pour un nombre d'offices limité par l'administration par celle des droits d'accès effectif à la profession ;
- Les barrières croissantes à l'entrée sont associées pour les nouveaux entrants par l'espoir de revenus suffisamment élevés pour rembourser les prêts consentis. Elles génèrent un effet à la hausse sur le tarif des notaires, au motif d'assurer l'équilibre de financement du rachat de la charge des derniers entrants (sur une durée de quinze ans en moyenne).

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Un tel montant n'a rien d'étonnant ni d'aberrant en termes économiques, si on prend en considération le chiffre d'affaires de l'office et les cessions de parts ou de fonds intervenant dans d'autres secteurs.

La progression en euros constants est donc très limitée, ce qui témoigne une fois de plus de la non pertinence des valeurs données par l'Inspection sur les bénéfices retirés par les notaires de la progression des valeurs immobilières.

Quelle que soit la base législative ou réglementaire, la valorisation d'un office constitue un droit indiscutable pour un notaire comme pour tout entrepreneur. Et ceci autant pour les activités à monopole que pour les activités hors monopole.

L'augmentation des valeurs des offices est modérée et la profession a pris les mesures (cautionnement collectif, aide à la décision d'installation, développement des formes d'association) pour permettre à chacun d'y faire face, quel que soit son patrimoine d'origine.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 39/40)

Afin d'étayer le premier point, la mission s'appuie sur la circulaire du 26 juin 2006 relative à la constitution des dossiers de cessions des offices publics et/ou ministériels. Elle exprime clairement l'incertitude réglementaire qui entoure le versement associé au droit de présentation : « *il a toujours été admis par la doctrine et la jurisprudence - encore que l'article 91 de la loi du 28 avril 1816 (qui en constitue le fondement supposé) ne l'ait pas expressément spécifié- que le droit de présentation comportait au profit du cédant ou de ses ayants droit une contrepartie financière, ou économique. C'est ce qu'on a coutume d'appeler la finance de l'office. Cette finance en réalité, ne représente pas la valeur du droit de présentation -qui est incessible par définition puisqu'il est un des attributs de la fonction d'officier public et/ou ministériel- mais celle de l'engagement, pris par le cédant d'user de son bon droit de présentation, en faveur du cessionnaire* ».

Suite à l'arrêt rendu par la première chambre civile de la Cour de cassation le 30 mars 2005 (arrêt de cassation partielle n° 623 FS-P+B), présenté au paragraphe 2.2.2 du présent rapport, la mission émet des réserves sur la possibilité de valoriser dans la « finance » de l'étude les activités exercées hors monopole. Sans données chiffrées portant sur leur part dans le chiffre d'affaires des charges vendues et sur les valorisations associées, il n'a cependant pas été possible de quantifier le poids des activités hors monopole dans la « finance ».

Les difficultés liées au troisième point illustrent une confusion entre charges et constitution d'une épargne, certes forcée, par remboursement d'un capital. Dans le système actuel, les notaires constituent durant la période de remboursement de l'emprunt une épargne conséquente correspondant au prix de l'étude en euros constants (avec d'éventuelles plus-values en fonction du cycle d'activité).

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Les critères prudentiels décidés par la Direction des Affaires Civiles et du Sceau suffisent largement pour prémunir la profession contre une telle tentation. Au-delà, le contrôle exercé par la profession sur les actes des notaires et le libre jeu du dispositif tarifaire constituent des barrières efficaces et suffisantes. Il appartient à chaque nouveau notaire individuel ou associé de prendre les initiatives pour développer le chiffre d'affaires de son office et valoriser ainsi son outil de travail, en dépit de l'incertitude majeure que constitue l'évolution de la situation des marchés immobiliers.

La profession a dans plusieurs rapports (exemple du Congrès de Lille de 2009) évoqué la possibilité de faire reposer sur la cession d'un fonds libéral la justification de la rémunération de la cession d'office ou de parts sociales d'offices afin de banaliser la situation du notaire dans cette question et d'éviter les stigmatisations.



### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 40/41)

#### **3.5. L'écart de rémunération entre les différents statuts de notaire diplômé n'est pas justifié par la différence de compétence ou de responsabilité**

En fonction de sa volonté ou de sa capacité à accéder au capital d'une structure, un diplômé candidat dans le notariat connaîtra des niveaux de rémunération variables. Trois principaux statuts d'exercice coexistent :

- Exercice limité de la profession en dépit des compétences acquises (diplôme et stage professionnalisant), dans l'attente d'une nomination officielle par l'administration de tutelle (cas d'un notaire assistant, souvent appelé cleric de notaire en dépit de l'obtention effective du diplôme) ;
- Exercice en pleine responsabilité de la profession, en tant que salarié (par choix ou par impossibilité d'accéder au capital d'une structure en raison de leur nombre limité) ;
- Exercice en tant que titulaire de l'autorisation ou en tant que titulaire d'un office.

Les trois statuts (assistant, salarié, titulaire) sont associés à la même formation et au même diplôme.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Le concept de statut de notaire diplômé est inexistant.

Il n'existe pas d'autres notaires que ceux nommés par le Ministère de la Justice, quel que soit leur niveau de diplôme.

Le notaire assistant qui diplômé notarié, il n'exerce donc pas la profession. Il convient de ne pas confondre sa situation avec le cleric de notaire (ou désormais cadre juriste) qui dispose souvent d'une bonne expérience professionnelle et de diplômes de juriste.

Le notariat dispose d'une convention collective qui est très volontariste en termes de protection des intérêts de ces collaborateurs, et a permis de confirmer un bon climat social et une bonne cohésion dans la profession, même si quelques exceptions regrettables peuvent subsister.

Le statut de notaire salarié existe depuis 1991. Le notaire salarié devient notaire associé dans un cas sur deux à Paris (principale Compagnie en termes d'emploi des notaires salariés) au terme de 5 ans de nomination. La carrière notariale est fluide.

Par rapport à l'avocat salarié ou collaborateur libéral, le notaire salarié dispose d'un statut protecteur. Le début de carrière dans le notariat est mieux organisé et mieux protégé qu'ailleurs, même si le notariat reste une profession d'entrepreneurs libéraux.

Il manque entre les trois situations mentionnées (qui ne sont pas des statuts) la nomination par le Ministre, l'expérience et la prise en charge de la responsabilité de la gestion d'entreprise.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 40/41)

La rémunération moyenne d'un notaire assistant est comprise entre 1 600 € et 2 200 € nets par mois (pour une formation de type bac+7), contre environ 4 000 € pour un notaire salarié (une fois nommé par le Garde des sceaux) et 16 000 € environ par mois pour le titulaire d'un office unipersonnel (21 000 € nets par mois pour un associé de société).

A diplôme égal et responsabilités égales à celles du titulaire, la rémunération d'un notaire salarié est quatre fois inférieure à celle d'un titulaire.

La prise de risque associée à l'exercice libéral justifie une différence de rémunération par rapport au salariat. Le remboursement du prix d'acquisition d'une étude ou d'une licence ne devrait pas en revanche rentrer en considération, à partir du moment où le reste à vivre est suffisant et où ce prix constitue une épargne personnelle forcée et non une dépense.

Enfin, la mission relève que les notaires assistants qui ne portent pas le titre de notaire, ne peuvent pas bénéficier de la passerelle qui leur permettrait de devenir avocat avec la dispense du certificat d'aptitude à la profession d'avocat. Ce point avait été soulevé par la commission Darrois dans son rapport : « *il est également anormal que des professionnels diplômés qui ne peuvent néanmoins être nommés dans des offices ministériels pour des raisons n'étant pas liées à leur aptitude professionnelle, se voient refuser le bénéfice de ces passerelles* ».

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Les chiffres concernant les notaires assistants constituent des minimaux, prévus par la convention collective. Il est rappelé que le vocable notaire assistant, qui n'est pas un statut, regroupe des catégories très différentes de collaborateurs, dont les plus performants bénéficient de rémunérations très supérieures.

Il n'y a pas de responsabilité égale puisque le titulaire assure la gestion de l'office. Par ailleurs, comme dans toute profession, les juniors sont moins rémunérés que les seniors. Enfin, le dynamisme et le talent peuvent justifier des écarts de rémunération.

Le remboursement du prix d'acquisition n'entre pas en considération, puisque le tarif est équivalent pour tout notaire. Ceux des notaires qui remboursent l'acquisition de leurs parts disposent d'un revenu final disponible moins élevé, comme tout entrepreneur qui doit financer l'acquisition des parts de son entreprise.

La question concerne le statut d'avocat et les conditions d'accès à cette profession. Les passerelles existent d'ailleurs, le cas de notaires diplômés devenant avocats s'étant présenté à plusieurs reprises.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 41)

#### **3.6. La croissance de la demande et du chiffre d'affaires du secteur n'est pas associée à une augmentation du nombre d'études et se traduit par des inégalités entre notaires établis et candidats à l'installation**

La mission relève que l'accroissement de l'activité des notaires sur la période 2002-2011 (+ 75 % de son chiffre d'affaires, + 97 % de capitaux traités) est assuré à nombre d'études constant (4 550 en 2011 contre 4 540 en 2002), à nombre de salariés et de notaires titulaires ou associés en faible croissance (+6 % et +9 % respectivement), tandis que le nombre de notaires salariés a été multiplié par quatre sur la même période. (tableau 22, page 41)

Les engagements successifs pris en 2000 puis en 2008 par les représentants de la profession en matière d'augmentation de l'offre n'ont pas été suivis des effets escomptés. Suite à la publication du rapport Attali en 2008, les notaires s'étaient engagés à une croissance de 20 % du nombre de professionnels à l'horizon 2012 (soit 10.500 notaires), en vue d'atteindre 12.000 notaires à l'horizon 2015. Entre 2008 et 2012, et malgré le diplôme accordé chaque année à 1.000 nouveaux étudiants, le nombre de notaires est passé de 8.741 à 9.231 (+ 5,6 %), en partie grâce au développement du notariat salarié. La baisse de l'activité immobilière en 2009 a été suivie par deux exercices pleins en 2010 et 2011 et par une hausse globale du montant des transactions qui ne permettent pas de justifier l'écart entre les engagements de la profession et ces constats.

La chancellerie et le CSN semblent s'inscrire conjointement dans l'esprit de poursuivre le développement du notariat salarié, plutôt que d'autoriser l'ouverture de nouvelles études dans les secteurs à forte activité.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

La difficulté est que l'accroissement de l'activité des notaires n'est pas réparti également sur le territoire national. De nombreux offices ruraux ont dû fermer ou se regrouper, même si la profession a pu s'attacher à conserver un maillage territorial satisfaisant. Les créations d'office ont été nombreuses dans les secteurs urbains (par exemple 40 créations d'office en 10 ans au sein de la Compagnie de Paris, soit près de 20% d'augmentation). Les nominations de notaires associés ont été nettement plus nombreuses que celles des notaires associés. (Au cours des 10 dernières années, sur 409 nouveaux notaires nommés, 228 notaires associés, 21 notaires individuels et 160 notaires salariés ont été comptabilisés). En dépit de nombreux départs, l'augmentation des effectifs a été réelle (+ 50 %). Ce mouvement est sans précédent dans le notariat parisien. Il montre le dynamisme et le renouvellement de la profession.

Les engagements pris en 2008 auraient pu être atteints si ne s'était développée une crise économique sans précédent la même année qui, en dépit de la parenthèse de croissance artificielle de 2010-2011, n'est toujours pas résolue. A la crise économique s'est rajoutée une crise politique avec le projet en 2008 de création d'une grande profession du droit, qui a créée malgré les conclusions contraires du rapport DARROIS, une incertitude pendant deux ans. Les prolongements de l'actuelle campagne de dénigrement du notariat ne pourront également qu'avoir des effets négatifs sur les installations.

Ainsi qu'il a été dit, le développement du notariat salarié n'est pas antinomique mais complémentaire avec la création de nouveaux offices, qui a également été poursuivi par la Chancellerie et acceptée par la Profession.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 41/42)

Ainsi la direction des affaires civiles et du sceau du ministère de la justice envisage-t-elle la révision du règlement du « 1 pour 1 » dans une note transmise à la mission :

*« Il est désormais souhaitable de substituer la règle du « 1 pour 2 » à celle du « 1 pour 1 ». Le salariat a en effet connu un plein succès dans le notariat. Il ne s'est pas accompagné d'une dévalorisation de la fonction. Généralement perçu comme un mode d'exercice temporaire avant l'accession à l'association, il est désormais bien connu et maîtrisé par la profession. Etendu dans sa portée, il permettra à la profession de se développer et aux études de pouvoir mieux s'organiser. Par ailleurs, un plus grand nombre de diplômés notaires pourront ainsi exercer pleinement la profession, sans les risques inhérents à l'association ».*

La chancellerie justifie le faible nombre de créations d'offices de notaire par la nécessité de maintenir un équilibre entre maillage territorial dense, qualité des prestations et le souci d'assurer un revenu minimal aux nouveaux arrivants, ainsi que le précise la note envoyée à la mission (...).

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Celle-ci a seulement émis sa préférence pour le développement d'offices structurés, en raison de l'évolution des conditions d'exercice de notre fonction, de la spécialisation du droit, de la nécessité de mettre en place des procédures de gestion de plus en plus complexes.

Pour cette raison, la profession a réfléchi au développement des formes d'exercice fondées sur les sociétés d'exercice libéral, afin de permettre un développement ordonné du nombre des associés, ce que ne facilitent pas les sociétés civiles professionnelles (modèle dominant actuellement de l'exercice professionnel).

Cette révision de la règle du 1 pour 1 vient d'entrer en vigueur dans la profession. Elle avait été depuis longtemps souhaitée par la Chambre afin de permettre plus facilement l'accès des diplômés notaires à la profession. Elle permettra, dès lors que la situation du notariat sera stabilisée, une nouvelle augmentation des effectifs.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 41/42)

La mission relève que ces objectifs pourraient être atteints de manière plus efficiente en autorisant les professionnels à s'installer librement, en assouplissant l'encadrement du tarif et en accordant éventuellement une subvention directe aux notaires qui s'établiraient dans les secteurs les moins attractifs.

En l'état actuel, les professionnels déjà établis bénéficient d'un avantage non justifié par rapport aux nouveaux entrants : la croissance de l'activité s'est traduite par un accroissement du prix d'accès au capital et le faible nombre de créations (17 par an depuis cinq ans, contre 1.000 nouveaux diplômés chaque année) suppose pour les candidats à l'installation de rechercher un notaire établi susceptible de céder tout ou partie de ses parts dans une étude.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Autoriser les diplômés notaires à s'installer librement sur le modèle des avocats n'est pas envisageable pour une profession d'officiers publics comme le notariat, dont les membres sont appelés à représenter les fonds de leurs clients et sont notamment pour cela soudés par une solidarité professionnelle étendue, et surtout doivent dans le cadre d'une discipline professionnelle en permanence contrôlée remplir des missions de service public étendues qui nécessitent une organisation performante de l'office. Il y a place dans le notariat pour des petits offices, des offices créés, mais chacun doit se structurer pour exercer au mieux une mission qui évolue rapidement, et de plus en plus vite. En raison des impératifs du service public, aucun office de France ne peut être exonéré de cet effort. Tous les offices de France devront, par exemple, exercer de manière dématérialisée leurs obligations en matière de publicité foncière avant le 31 décembre prochain.

Toutes les professions libérales dans le domaine du conseil sont confrontées à un problème de gestion des effectifs à l'entrée de la profession. Le notariat ne fait pas exception mais estime grâce à sa politique ambitieuse et autofinancée de formation initiale apporter une forte contribution à la formation de jeunes juristes et au développement de l'économie du droit. Le grand succès rencontré par les spécialisations notariales à la fin des études de droit en témoigne. Il n'y a pas place actuellement, dans l'état actuel des compétences de la profession notariale, pour 1000 installations de notaires chaque année. Tous les diplômés notaires ne deviendront pas notaires. Un grand nombre de le souhaitent d'ailleurs pas et trouveront dans l'entreprise ou le secteur financier matière à tirer parti de leur formation. Certains diplômés ne souhaitent pas davantage prendre en charge des responsabilités de direction d'entreprise (avec le risque associé) et préférant limiter leur engagement personnel à une fonction de juriste ou de notaire salarié.

En période économique normale, et si le statut de notaire n'est pas en permanence remis en cause, la structure démographique de la profession et la diversification de ses champs de compétence doivent permettre à tous ceux qui en ont le talent et la vocation d'entrer dans la profession.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 42/43)

Or, ainsi que le revendique le président du conseil supérieur du notariat, rencontré par la mission, les membres des générations du *baby-boom*, majoritaires dans le capital des études, sont attachés à l'image du professionnel établi en structure individuelle, qui recrute des collaborateurs pour répondre à des besoins croissants sans pour autant les associer.

Le flux annuel de nouveaux notaires diplômés (1.000 par an environ) mis en relation du nombre d'études (4.500, un nombre stable depuis dix ans en baisse marquée depuis les années 80) traduit une situation de demande de travail très importante de la part des nouveaux entrants, qui joue en faveur des titulaires de charge. L'espoir des notaires assistants d'accéder un jour au capital les conduit à accepter les conditions définies par les titulaires : salaires bas au regard des associés ou libéraux, durée du délai avant de pouvoir être nommé salarié (avec une revalorisation salariale possible) ou associé.

Selon les propos tenus par le président du conseil supérieur du notariat sur 1.000 nouveaux diplômés, seuls «500 environ aspirent à être associés au capital » des structures où ils travaillent, les autres se satisfaisant de *« conserver le statut de clerc durant toute leur carrière »*. Ces propos contrastent avec les motivations qui amènent des étudiants à s'engager dans des formations menant à une profession libérale.

L'accès à l'installation est dans les faits, du ressort non de l'administration mais des notaires établis : ces derniers peuvent choisir d'associer un notaire diplômé ou de le recruter en tant que notaire assistant ou que notaire salarié, avec des différences fortes en termes de partage des revenus.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Le développement des formes collectives d'exercice est désormais dominant dans le notariat. Il n'est pas surprenant pour une profession libérale d'observer chez certains de ses membres une tendance à l'individualisme, mais ce phénomène est très minoritaire.

La situation des jeunes diplômés est bien meilleure dans le notariat, grâce à l'existence d'une convention collective protectrice, à ce qui est observé dans les professions voisines.

Cette affirmation est fautive. La Chancellerie décide du nombre des créations qui est depuis de nombreuses années substantiel. Par ailleurs, tous les offices de France ont été conduits à souscrire un objectif d'augmentation du nombre de notaires dans le cadre de schémas d'adaptation structurels régionaux établis à partir de normes fixées par le Ministère de la Justice. Les difficultés rencontrées depuis 2008 ont rendu délicat le respect des objectifs pris en période de croissance. Mais le contrôle de l'application des schémas a été effectif jusqu'à la période actuelle.

**3.7. Les justifications de l'existence de la réglementation tarifaire des actes de négociation immobilière ne semblent pas réunies dans tous les cas**

La négociation immobilière effectuée par un notaire, activité hors monopole fait l'objet d'une rémunération réglementée. Cette activité est exercée en concurrence avec des agences immobilières, qui facturent, elles, des honoraires libres pour une prestation dont la qualité est appréciable par le client.

Dès lors, l'existence du tarif n'apparaît pas économiquement justifiée, sauf dans les cas d'une prestation de négociation liée à un acte sous monopole des notaires (par exemple, la mise en location suite à une acquisition ayant donné lieu à un acte chez le même notaire).

En effet, dans le cas de ces ventes liées, les notaires pourraient pratiquer un prix inférieur à celui des concurrents pour les activités de négociation immobilière et compter sur l'acte de vente associé pour assurer leur rémunération. Ceci conduirait à une concurrence potentiellement déloyale (pratique de prix prédateurs). De telles pratiques pourraient toutefois être évitées par un contrôle a posteriori.

La mission relève qu'en l'état actuel, le tarif est inférieur au coût généralement pratiqué par des agences immobilières. Par exemple, pour la vente d'un bien de 200 000 €, les honoraires notariaux liés à la transaction sont tarifés à 6 143 € (soit 3,1 % du prix du bien).

Les notaires en place n'ont pas hésité à augmenter le nombre des associés dans les offices. Ils y ont intérêt en termes de développement de l'activité, et donc en termes de valorisation de leur office. Dans une entreprise privée néanmoins, l'association n'est plus une obligation. Elle doit avoir une justification économique pour donner lieu à une contrepartie financière.

L'existence d'un tarif constitue comme toujours une protection pour le client, d'autant qu'en l'espèce le tarif constitue un plafond que le notaire peut librement réduire à la demande de son client.

Les pratiques imaginées par l'Inspection donneraient lieu à sanction, en l'état actuel du droit, si elles étaient constatées lors des contrôles annuels réalisés par les inspections.

L'activité de négociation immobilière suppose la création d'un service structuré qui, pour des raisons historiques, a été développée dans certaines régions et s'est maintenue en dépit de la croissance du nombre d'agences immobilières.

### **Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 43/46)**

Les prix pratiqués par les agences immobilières sont libres depuis 1986. Fin 2012, pour le même bien, ils peuvent être estimés à environ 5 % hors taxes, soit 10 000 €, un prix supérieur de 62 % à celui d'un notaire. Cette différence n'a, de façon paradoxale, pas empêché durant les dernières décennies l'accroissement de la part des agents immobiliers dans le marché des transactions immobilières, et la baisse de celle des notaires.

Une explication pourrait résider soit dans le manque d'attractivité financière pour les notaires de développer cette activité, soit dans l'interdiction qui est faite aux notaires de recourir à la publicité, et dans l'interdiction plus spécifique qui leur est imposée d'afficher à l'extérieur des études des biens qu'ils sont susceptibles de proposer à la vente ou à la location.

*(graphique 12, page 44)*

### **3.8. La Cour de justice de l'Union européenne a statué sur le fait que les activités des notaires ne participent pas à l'exercice de l'autorité publique au sens du traité de la Communauté Européenne**

(...)

Pour conclure que la condition de nationalité imposée par la France pour devenir notaire était irrégulière, la CJUE jugeait cependant dans son arrêt que la fonction exercée par le notaire relevait du champ de la libre concurrence défini à l'article 43 du traité CE, conformément à la position de la Commission Européenne (et non, comme le soutenait la France, du régime dérogatoire de l'article 45 du traité CE, nouvel article 51 du Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne).

Dès lors, l'exclusion des services fournis par les notaires du champ de la libre concurrence n'apparaît pas en adéquation avec la décision de la Cour de justice de l'Union européenne, qui n'a pas retenu de façon incidente le bénéfice de l'article 45 du TCE pour cette profession.

### **Remarques de la Chambre des Notaires de Paris**

L'introduction du recours à la publicité constitue un handicap au développement de la négociation immobilière notariale que la profession assume comme une nécessaire contrepartie du statut d'officier public.

L'Inspection fait une interprétation erronée de la portée, pourtant souvent commentée par les juristes, d'un arrêt traitant exclusivement de la question particulièrement sensible pour la Cour, de la Nationalité. L'Inspection, par une analyse plus soutenue des termes de l'arrêt, aurait évité d'en tirer les conséquences radicales qu'elle a exprimées dans le rapport et qui ont d'ailleurs d'ores et déjà été démenties par les récentes décisions des instances concernant l'exclusion du notariat de la directive Qualification professionnelle.



## Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 46)

La mission relève une des recommandations du conseil de l'Union européenne concernant le programme national de réforme de la France pour 2011 : «dans le secteur des services, des barrières à la concurrence subsistent pour plusieurs professions réglementées. Un réexamen des conditions d'accès à ces professions ou la suppression progressive de certains quotas (numerus clausus) et des droits exclusifs détenus par ces professions permettrait de remédier à cette situation».

### 4. Options de modernisation de la réglementation

#### 4.1. Options spécifiques à la profession

##### 4.1.1. Suppression du monopole de rédaction des actes soumis à publicité foncière

Pour les actes soumis à publicité foncière (vente de biens immobiliers, baux de plus de douze ans, titres d'occupation du domaine public de l'Etat), l'opposabilité aux tiers des actes provient de leur publication à la conservation des hypothèques et non directement de l'intervention du notaire.

Les textes actuels prévoient que les actes de mutation immobilière soient réalisés sous forme d'actes authentiques établis par un notaire. L'authentification des actes est légalement requise dans le but de garantir l'exactitude des informations contenues dans les documents relatifs à toute transaction immobilière. Seule cette authenticité confère à ces actes une force probante et exécutoire. L'article 1319 du code civil dispose en effet que « l'acte authentique fait foi de la convention qu'il renferme entre les parties contractantes et leurs héritiers et ayants cause » jusqu'à inscription de faux.

S'agissant de l'acte de mutation, il faut distinguer sa rédaction, réalisée aujourd'hui au sein des études par les clerks ou notaires-assistants, et sa relecture et validation, réalisée par le notaire titulaire.

## Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

La proposition de l'Inspection témoigne d'une incompréhension de la vente immobilière et de l'utilité de l'intervention de l'officier public, donc de l'Etat, dans ce dispositif.

L'Inspection propose de scinder les interventions dans la réalisation de la vente immobilière pour permettre à d'autres professionnels que les notaires d'intervenir.

Cette voie aurait pour effets de ralentir et d'insécuriser la transmission des biens immobiliers, et soit de supprimer le contrôle de la puissance publique dans la vente immobilière, soit d'augmenter substantiellement le coût de cette vente.

#### . Ralentir et insécuriser la transmission des biens immobiliers :

La rédaction du contrat de vente immobilière ne peut être séparée du processus de préparation et de conservation de la mutation de propriété immobilière.

### **Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 46)**

La force probante particulière n'est attachée qu'à ce que le notaire a en personne accompli et à ce qui s'est passé en sa présence. Elle porte donc sur la date de l'acte, la présence des parties, leur signature, le contenu de leur accord. La force exécutoire de l'acte permet dans certaines circonstances d'en assurer la réalisation sans nécessité préalable d'une décision de justice.

### **Remarques de la Chambre des Notaires de Paris**

La vente constitue en effet un processus de constitution d'un dossier de plus en plus complexe sur les origines et les droits de propriété, de vérification que les dispositions d'ordre public ont été respectées par les parties, de calcul et de perception des taxes publiques liées à la vente, de conservation de ces éléments, et de transmission aux services de la publicité foncière.

Le contrat de vente constitue un élément indissociable d'un tel processus. Le rédacteur de l'acte doit avoir intégré toutes les phases en amont de la constitution du dossier. La transmission à la publicité foncière ne peut intervenir qu'après un contrôle exhaustif que toutes les diligences ont été remplies. Substituer l'avocat au notaire pour la rédaction, c'est le substituer pour toutes les phases en amont de la signature de la vente immobilière elle-même. Sinon, le rédacteur ne peut remplir utilement sa mission.

Or, depuis longtemps, pour permettre aux offices de procéder aux différentes missions examinées ci-dessus, le notariat, qui constitue une profession organisée et disciplinée d'officiers publics, s'est organisé, en liaison avec la Direction Générale des Finances Publiques notamment, pour mettre en place une organisation performante de la vente. De nombreuses missions de service public ont été récemment confiées aux notaires, que ceux-ci ne remplissent que parce qu'ils disposent de systèmes d'information perfectionnés.

Il n'est pas question de mettre en cause la capacité de l'avocat à rédiger un contrat de vente, notamment dans le domaine commercial. Mais il est essentiel de rappeler que les avocats disposent de principes déontologiques d'action tout à fait différents des notaires fondés sur la défense des intérêts de leurs clients (le vendeur et l'acquéreur seraient donc chacun assistés de leur avocat pour une négociation qui aurait pour objectif d'optimiser les avantages de chacun), et sur l'indépendance vis-à-vis de l'Etat et du refus du contrôle public. Par ailleurs, l'organisation et la pérennité des cabinets d'avocat est, d'une manière générale, bien moindre que celle des offices publics de notaires. Le processus de rédaction des actes serait donc inévitablement ralenti, et rendu plus conflictuel dans un domaine où la confiance est essentielle.

. Transformer notre système juridique ou augmenter considérablement le coût de la vente :

Il a été apporté la démonstration que le tarif actuel des notaires ne permettait de couvrir les frais que d'une minorité des ventes, celles portant sur les capitaux exprimés les plus élevés.

Le caractère redistributif du tarif des notaires, et l'organisation du notariat, permettent par conséquent de réduire les coûts pour une grande majorité des accédants.

Dans ce contexte, la proposition de permettre l'accès à d'autres professionnels que les notaires pour la rédaction de l'acte immobilier déstabiliserait l'équilibre actuel.

Dans le système juridique de droit européen continental, l'authentification par le notaire et la transmission à la publicité foncière ne constituent pas seulement une formalité.

Le notaire devrait vérifier tout ce qui a été effectué par d'autres professionnels que lui, car il conserverait la responsabilité civile de la perfection de la vente immobilière et sa mission d'officier public lui imposerait de s'assurer de la légalité de la vente. Mais ce double travail ne manquerait pas d'avoir des conséquences financières en termes de renchérissement des coûts pour l'acquéreur.

L'alternative serait de transformer le système juridique français sur le modèle anglo-saxon, où le « public notary » est un intermédiaire dédié à une seule mission de formalité.

Chargée de réfléchir en 2008-2009 à cette alternative que pouvait être la création d'une « grande profession du droit », la Commission DARROIS, composée de représentants de toutes les familles juridiques (à l'exception des notaires) a exclu cette hypothèse, après une étude approfondie, à l'unanimité de ses membres en raison des vertus de l'authenticité pour la sécurité juridique.

Il est dommage que l'analyse de l'Inspection des Finances n'ait pas mieux tenu compte de tels travaux.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 46/47)

La mission n'a identifié aucun motif d'intérêt général justifiant que la rédaction des actes soumis à publicité foncière soit réservée aux seuls notaires. En effet, la rédaction d'un acte soumis à publicité foncière et l'authentification de cet acte en vue de sa publication par la conservation des hypothèques sont deux tâches différentes qui n'ont pas nécessairement à être accomplies par le même professionnel. Dans l'organisation des études, cette phase de préparation est d'ailleurs gérée par les collaborateurs de l'étude.

#### Conclusion :

Si la protection de l'ordre public juridique peut justifier que les notaires bénéficient d'un monopole sur l'authentification de l'acte, la mission considère en revanche qu'aucun motif d'intérêt général n'exige que la rédaction de l'acte soit couverte par ce monopole, et qu'il serait plus efficace d'un point de vue économique que cette tâche ne soit pas réservée aux seuls notaires.

La rédaction de l'acte soumis à publicité foncière pourrait toujours être assurée par un notaire si les parties le souhaitent, mais il s'agirait alors d'un choix et non d'une obligation.

#### **4.1.2. Suppression du tarif réglementé sur les négociations immobilières**

Le service de négociation immobilière par les notaires représente entre 1 % et 15 % du chiffre d'affaires des offices.

Il fait l'objet d'un tarif réglementé dont le taux national s'établit à 5 % jusqu'à 45.735 € et 2,5 % au-delà.

#### Conclusion :

Cette activité d'intermédiation, exercée hors monopole et en concurrence notamment avec les agents immobiliers, devrait être facturée selon des honoraires libres, c'est-à-dire dépendants de la performance économique de chaque étude.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

La pétition de principe sur l'absence de motif d'intérêt général et d'utilité économique du maintien du monopole notarial sur la vente immobilière manque donc totalement de fondement et cette option susciterait une augmentation des coûts pour un service détérioré, avec un risque de perte de confiance et de développement du contentieux.

En matière de négociation immobilière comme ailleurs, le tarif (qui présente par ailleurs la caractéristique d'être un plafond de rémunération toujours négociable) constitue une protection du consommateur. Supprimer cette protection serait regrettable.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 47)

(...)

L'argument tiré de l'existence de risques de pratique de prix prédateurs du fait de l'existence d'un monopole sur la rédaction des actes n'a pas été retenu par la mission, d'une part eu égard à la qualité des intéressés, d'autre part compte tenu de la capacité de l'autorité de la concurrence à réprimer les pratiques anticoncurrentielles de cette nature si elles étaient constatées.

#### **4.1.3. Les actes des notaires au tarif proportionnel à la valeur énoncée dans l'acte (transactions immobilières, hypothèques, successions...)**

Certains actes donnent lieu à un tarif proportionnel à la valeur mentionnée dans l'acte, sans lien direct avec la complexité du dossier ou avec le temps effectivement passé. Cette construction tarifaire serait motivée par l'objectif de compenser par les recettes sur grosses transactions deux sources de manque à gagner : les petites transactions dont le coût n'est pas couvert par le tarif et le conseil du notaire de proximité qui est supposé gratuit.

La mission ne considère pas qu'il y ait lieu de remettre en cause le principe de compensation lui-même, dans la mesure où il est assumé, quantifié et contrôlé par le régulateur.

Toutefois, la proportionnalité des émoluments proportionnels à des valeurs dont l'évolution n'est pas corrélée avec les charges (à travers une indexation sur l'inflation, par exemple) signifie que le principe d'adéquation du tarif avec les coûts n'est pas assuré dans le temps.

Dans le cas des actes notariés indexés sur l'immobilier, cette situation s'est traduite par une nette augmentation du coût d'intervention du notaire supporté par les parties à la transaction, comme le montrent par exemple le tableau et le graphique ci-dessous.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Les justifications d'un tarif en partie proportionnel à la valeur des actes ne manquent pas, au-delà de l'objectif de redistribution mentionné. La responsabilité des notaires et le risque encouru notamment sont fonction des capitaux traités.

Le maintien du principe de compensation suppose un niveau de tarif qui permette cette compensation, ce qui serait impossible – sauf augmentation sensible des coûts pour la très grande majorité des ventes – si d'autres professionnels pouvaient intervenir.

Il a été démontré que l'analyse de l'IGF reposait sur des fondements et une méthodologie inappropriés. Les conclusions de ce rapport nous apparaissent inexactes tant pour ce qui concerne le coût de la prestation que le revenu tiré par le notaire de la vente immobilière. Conclure que le seuil de rentabilité de la vente immobilière est atteint dès un niveau de 50 000 € se situe en dehors de toute réalité.

### Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 47/48)

(...)

La mission relève trois facteurs combinés d'augmentation des revenus des notaires : l'absence de prise en compte de l'inflation globale des prix immobiliers (sous-jacents importants des actes tarifés de façon proportionnelle), l'augmentation du nombre des transactions supérieure à l'accroissement de l'offre, et les gains de productivité réalisés par les études.

Ainsi, les émoluments forfaitaires (ex. contrat de mariage sans apport) et les émoluments proportionnels (ex. acte de mutation de propriété immobilière) ont été systématiquement revalorisés pour suivre l'inflation depuis les années 1980, alors que : i) l'informatisation générait dans le même temps des gains de productivité très supérieurs aux coûts d'investissement informatique et ii) les montants moyens des assiettes servant de base au calcul des tarifs proportionnels (immobilier principalement) augmentaient parallèlement de plus de 100 % en euros constants, ce qui a au surplus réduit la dégressivité du tarif.

La profession de notaire est caractérisée par des niveaux de marge très homogènes : de 30 % à 40 % du chiffre d'affaires, avec une moyenne de 35,2 % et une médiane de 34,9 %.

La rémunération annuelle moyenne nette d'un notaire titulaire ou associé s'établissait en 2010 à 327 036 € d'après les données de cession du ministère de la justice.

#### Conclusion :

Des tarifs inférieurs de 20 % se traduiraient toutes choses égales par ailleurs, par des marges comprises entre 12,5 % et 25 % autour d'une moyenne à 19 % environ. La rémunération nette moyenne d'un professionnel s'établirait autour de 141 000 € par an, soit 11 800 € nets par mois.

### Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

L'analyse décrite dans les commentaires de la partie synthèse du rapport précise que des incidences d'une baisse de 20 % du tarif auraient une conséquence catastrophique pour la profession qui ne serait pas en situation de fonctionner.

## 4.2. Options communes à d'autres professions

### 4.2.1. Suppression des restrictions à la libre installation, sauf exception motivée

Parmi les professions réglementées examinées, certaines disposent d'une liberté entière d'installation sous réserve que la personne dispose des qualifications requises et s'inscrive, selon les cas, à l'ordre ou aux chambres des métiers (ex. les médecins généralistes et spécialistes, les professions artisanales hormis les taxis, les professions du chiffre).

En théorie, l'octroi d'une autorisation explicite vise à assurer un contrôle de la puissance publique sur les professionnels, notamment quand ils sont investis de la qualité d'officiers publics ou ministériels.

La mission constate que le contrôle administratif exercé s'apparente souvent à une limitation de l'offre de services. L'effet de rareté des autorisations que ceci engendre crée un effet patrimonial pour les détenteurs des autorisations administratives. Il en résulte un coût élevé d'installation pour les nouveaux entrants et une allocation sous-optimale des compétences des professionnels qualifiés désirant s'installer.

Par exemple, la mission a relevé que le nombre de notaires (titulaires ou salariés) nommés par le Garde des sceaux a augmenté de 30 % depuis 1980, alors que, depuis, le nombre annuel de transactions immobilières a doublé (passant de 0,6 million à 1,2 millions). Les charges de notaire titulaire se cèdent pour des montants représentant 2,2 années de bénéfices ; leur financement par la Caisse des dépôts et consignations est conditionné à l'octroi d'une garantie accordée par la profession au nouveau venu.

Toutes les professions réglementées n'ont pas la qualification d'officiers publics. Ceux-ci disposent de prérogatives de puissance publique et ont des responsabilités éminentes déléguées par l'Etat (maniement des fonds) qui doivent faire l'objet d'un contrôle permanent et rapproché. La nomination par le Ministre de la Justice après une procédure d'instruction par la Cour d'Appel n'a pas seulement une fonction théorique, mais bien réelle de contrôler des conditions de nomination. Il est particulièrement désobligeant de déconsidérer ainsi l'action de l'autorité judiciaire.

Ces chiffres sur le nombre de ventes sont erronés et très fluctuants d'une année sur l'autre. Le notariat ne réserve pas ses interventions à la vente immobilière.

L'acquisition de parts sociales n'est pas une particularité notariale. Le coût que représente cette acquisition est inférieur à ce celui de plusieurs autres professions de service.

La garantie accordée par la Profession aux nouveaux notaires a pour but unique de faciliter son installation en permettant à la CDC d'accorder des conditions financières favorables d'emprunt. Elle ne vise en aucune manière à filtrer l'accès au notariat par l'intervention de membres de la Profession.

### **Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 48/49)**

En remplacement d'une plus grande liberté d'installation, plusieurs administrations de tutelle ont encouragé le développement du salariat, à qualification constante. Il a été institutionnalisé chez les notaires.

Contrairement aux avocats salariés, les professionnels concernés au sein du notariat n'ont pas la liberté de s'installer. La mission estime que le salariat ne constitue pas réellement, pour ces professions, le préalable à l'installation car le nombre d'autorisations ou de charges évolue moins vite que le nombre de diplômés.

#### Conclusion :

La mission relève que l'objectif poursuivi par le dispositif d'autorisation actuel serait rempli si l'intervention de la puissance publique se limitait, à un pouvoir d'opposition à l'installation, justifiée par des motifs précis définis par la loi.

### **Remarques de la Chambre des Notaires de Paris**

La fonction de notaire salarié n'a pas pour but de se substituer à une ouverture de la profession, mais d'élargir les modes d'accès au notariat, notamment à destination des jeunes diplômés qui ne se destinent pas tous à la direction d'une entreprise avec les risques que cela comporte.

Le procès d'intention effectué par l'Inspection sur le statut de notaire salarié est infondé. La fonction de salariat se retrouve aussi depuis longtemps chez les avocats (qui disposent en outre de la possibilité de recruter ces collaborateurs libéraux).

Ce n'est donc pas le notariat qui a ouvert cette possibilité.

Les notaires salariés peuvent concourir à un office créé, ou devenir associé (la moitié d'entre eux le deviennent dans un délai rapide à l'intérieur ou à l'extérieur de leur étude).

Le salariat ne constitue évidemment pas un préalable à l'installation. Des diplômés peuvent devenir directement associés. Ce n'est pas une alternative. Il continue à y avoir beaucoup plus de nomination d'associés que de salariés parmi les notaires.

La nomination par le Ministre de la Justice après instruction du dossier par l'autorité judiciaire reste un préalable nécessaire pour le notariat. Ce pouvoir de nomination n'est aujourd'hui pas discrétionnaire. Tout diplômé notaire a droit à être nommé notaire dès lors que sa nomination n'apporte pas de risque pour l'office notarial, pour des motifs personnels ou économiques qui doivent être avérés. Ce pouvoir de nomination s'effectue sous le contrôle des tribunaux administratifs. L'intervention d'une loi sur cette question n'aurait pas d'effet.



#### 4.2.2. Avis obligatoire de l'Autorité de la concurrence sur les révisions des tarifs réglementés

La méthode d'élaboration des tarifs des notaires ne fait pas l'objet d'une organisation particulière qui permettrait de vérifier la cohérence entre le niveau du tarif et les coûts engagés.

La situation est donc dégradée par rapport à des secteurs comme l'énergie ou les télécommunications où le régulateur sectoriel, dans l'exercice de sa mission, vérifie de façon ordonnée la pertinence économique de la décision prise.

**Certains tarifs, ont, au regard de l'évolution réelle des coûts, connu des réévaluations plus favorables aux professionnels qu'aux consommateurs.** Les révisions se traduisent par une réévaluation : cette pratique reflète l'existence d'un « effet cliquet » dans la conception des tarifs réglementés, les révisions ne tenant pas clairement compte des gains de productivité réalisés par certaines professions (du fait, par exemple, de l'informatisation, de la dématérialisation des échanges, des simplifications administratives mises au regard des nouvelles diligences requises par la réglementation).

Lors de chaque révision du tarif, le Ministère de la Justice vérifie au contraire à partir d'une étude précise la cohérence entre le niveau du tarif et les charges engagées par la Profession.

Les allégations de l'Inspection, qui n'a pour l'essentiel, examiné que les modifications tarifaires intervenues pour la vente immobilière sans les relier aux autres domaines d'intervention du notaire sont sans fondement et d'ailleurs ne sont étayées par aucun argument précis.

**Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 49)**

(...)

Conclusion :

La mission recommande, vu l'importance économique du sujet, de prévoir de **rendre l'Autorité de la concurrence compétente (pouvoir d'évocation) pour des règles tarifaires quand une situation inefficace apparaît**. L'autorité a été parfois saisie pour avis dans ce type de situations. Ainsi les professionnels pourraient justifier du niveau des coûts engagés de façon systématique et transparente. Cette méthodologie pourrait être consacrée par la loi.

Appliquée aux révisions tarifaires des notaires, une telle méthode présenterait des avantages économiques :

- L'Autorité de la concurrence dispose d'une expertise et de prérogatives d'investigation lui permettant d'analyser de façon plus approfondie que des administrations publiques généralistes la structure de coût des activités relevant du tarif réglementé et leurs facteurs d'évolution ;
- Confier à une autorité administrative indépendante le soin de se prononcer publiquement sur la construction économique des tarifs rendrait transparente la négociation entre les professions et leurs ministères de tutelle ;
- La jurisprudence de l'Autorité de la concurrence sur la marge à retenir tiendrait mieux compte du niveau général d'expertise des professionnels, de leur durée de formation, de la prise de risque associée à l'activité et de l'évolution générale des prix et des coûts dans l'économie.

**Remarques de la Chambre des Notaires de Paris**

La compétence du Ministère de la Justice pour la fixation du tarif des notaires constitue une garantie essentielle pour les justiciables comme pour l'Etat de droit.

#### 4.2.3. Prévoir une révision au moins quinquennale des tarifs

Les textes ne prévoient pas en général de périodicité de révision des tarifs réglementés. La pratique est hétérogène. Dans le cas des notaires, le barème défini en 1978 a été réévalué en 1981, 1985, 1994, 2006 et 2011 (soit une fois tous les cinq ans en moyenne).

##### Conclusion :

Une révision périodique des tarifs servant de référence au calcul des tarifs réglementés à barème permettrait de prévenir les croissances mécaniques de tarifs due à l'inflation générale des prix.

Elle éviterait la simple indexation et permettrait de tenir compte des gains de productivité réalisés par les professionnels.

#### 4.2.4. Certains tarifs réglementés, conçus pour remplir des objectifs d'aménagement du territoire et d'accès de proximité, devraient explicitement distinguer ce qui relève des coûts du «service universel»

Pouvoirs publics et professionnels ont fait le constat, que la mission ne remet pas en cause, que, dans certains territoires, le nombre de clients des professions étudiées est inférieur au seuil de rentabilité ou de revenu acceptables par les professionnels.

Pour qu'un service de proximité soit, malgré cela, proposé certains tarifs réglementés sont spécifiquement aménagés.

Il s'agit d'assurer un minimum d'attractivité pour des territoires où un tarif au prix de revient rendrait l'activité peu rentable.

Cet objectif est au cœur des considérations de la Chancellerie dans la définition des tarifs des notaires, comme celle des huissiers et des commissaires-priseurs judiciaires.

Cette révision périodique des tarifs existe dans les faits, ainsi que l'a remarqué l'Inspection.

L'intervention des instances de la profession et les dispositifs de solidarité collective déjà mis en œuvre (assurance au prorata du chiffre d'affaires, cotisations professionnelles sur le fondement des résultats par exemple) assurent une vraie garantie pour les offices situés dans des secteurs difficiles. La possibilité récente de créer des sociétés de financement professionnel de notaires constitue un nouvel outil intéressant à ce titre.

Comme cela a été indiqué, certaines révisions tarifaires récentes ont eu pour effet d'accroître les ressources de notaires.

## Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (pages 50/51)

### Conclusion :

Il serait préférable d'expliciter le coût réel de cette politique d'aménagement du territoire et de la faire financer par l'impôt, local ou national, ou par une cotisation de péréquation explicite.

Quelques professions examinées utilisent déjà un tel mécanisme d'allocation des moyens : certaines communes peu peuplées font le choix de financer l'ouverture d'un cabinet médical ou infirmer de proximité.

Dans d'autres secteurs que ceux examinés par la mission, cette approche d'explicitation des coûts est systématique : les tarifs d'électricité sont décomposés en un tarif de distribution et un tarif de péréquation (la « *contribution au service public d'électricité* »), La Poste reçoit une subvention au titre de la distribution de courrier en zone rurale.

### **4.2.5. Ouverture à la concurrence des ventes aux enchères**

Les activités de vente aux enchères judiciaires sont segmentées selon la nature des biens vendus et la localisation de la vente en monopoles spécifiques réservés ou partagés entre 9 professions différentes.  
(tableau 23, page 51)

La maîtrise de la complexité des ventes et le besoin de sécurité juridique des vendeurs et des acheteurs peuvent être satisfaits de façon équivalente par plusieurs professions.

### Conclusion :

La mission n'identifie aucun motif autre qu'historique à la persistance du monopole des commissaires-priseurs judiciaires et des notaires en particulier.

## Remarques de la Chambre des Notaires de Paris

Les notaires sont des professionnels libéraux exerçant d'une manière globale une fonction d'accès au droit sans autre contrepartie financière de l'Etat ou des collectivités publiques, en raison de leur statut d'officier public.

Le dispositif prévu par l'Inspection n'est en aucune manière adapté au notariat.

Contrairement à ce que pense l'Inspection, il n'existe pas de monopole notarial pour l'organisation des ventes aux enchères volontaires de biens immobiliers. Des ventes aux enchères sont organisées en dehors du notariat, de manière d'ailleurs peu fréquentes.

**Rapport de l'IGF – Annexe 1 Notariat (page 51)**

(...)

Une simple validation de qualification, sur la base d'un diplôme ou d'une formation continue qualifiante, pourrait être envisagée, en particulier à destination de toutes les professions du droit.

Il s'agirait d'aligner l'ensemble du dispositif sur celui en vigueur depuis 2001 pour les ventes volontaires : un professionnel pourrait être autorisé à effectuer un type de vente donné (volontaire ou judiciaire) dès lors qu'il réunit des conditions d'honorabilité et de qualification, issues de sa formation initiale ou continue.



**Remarques de la Chambre des Notaires de Paris**

La situation de droit actuel correspond donc à ce que voudrait instaurer l'Inspection pour ce qui concerne les ventes volontaires.