

Entretien

NOTAIRE

372

URN Paris-Île-de-France : « Envisager de nouveaux domaines où l'acte authentique a toute sa place »

Entretien avec Jérôme Cauro et Ludovic Froment

Le 10 mars prochain se tiendra la 14^e édition de l'URN - l'Université régionale du notariat - traditionnel rendez-vous des notaires de Paris-Île-de-France au Palais des Congrès à la Porte Maillot. Le programme de formation de la journée va concerner, outre l'actualité juridique, les dettes dans les successions, la protection du survivant dans un couple, la prévention des accidents de l'avant-contrat, et les nouveaux instruments au service du notariat.

Jérôme Cauro, vice-président de la Chambre des notaires de Paris et Ludovic Froment, vice-président de la Chambre des notaires des Hauts-de-Seine, nous dévoilent un peu plus le programme de la rencontre...

La Semaine Juridique : Quel sera l'axe majeur de cette URN 2014 ?

Ludovic Froment : Le côté pratique de cette université sera notre ligne directrice. Le point d'orgue sera d'ailleurs la présentation des nouveaux instruments au service du notariat. Nous nous adresserons aux notaires comme aux collaborateurs de toute l'Île-de-France.

Jérôme Cauro : Notre but est en effet que chacun tire de cette journée des éléments pratiques et apprenne quelque chose qui lui sera utile dans son activité quotidienne à l'étude.

Ludovic Froment : L'Espace notarial « divorce » sera notamment présenté : c'est un nouvel outil, issu de l'Espace notarial, développé par la Commission « famille » de la Chambre des notaires des Hauts-de-Seine en partenariat avec la Direction des systèmes d'information de la Chambre des notaires de Paris, et utilisé sur tout le territoire francilien. Nous présenterons également les nouveautés en matière d'alimentation et d'utilisation par chacun de la base immobilière Bien, et ferons œuvre de pédagogie en matière d'adjudications immobilières avec une nouvelle modalité de ventes aux enchères.

Jérôme Cauro : En matière de divorce, les notaires peuvent désormais gérer le dossier de manière totalement dématérialisée sur l'Espace notarial divorce. L'Espace notarial fonctionne depuis sept

ans, 150 études s'en servent, soit 25 000 utilisateurs : avocats, clients... Au départ, l'utilisation de cet outil concernait principalement les gros dossiers immobiliers et les *data-room*. Depuis les nouveaux développements, son utilisation pour les dossiers de divorce en est facilitée, avec la création d'arborescences prédéfinies, de dossiers clé en main, la possibilité d'ajout en nombre de pièces scannées... Les informations sont ainsi partagées en toute transparence entre tous les intervenants au dossier de divorce (parties, avocats, magistrats, notaires).

Ludovic Froment : Les magistrats plébiscitent cet outil ! Ils peuvent, de cette façon, suivre le dossier, s'assurer du respect du contradictoire, et suivre en temps réel l'avancée du traitement du dossier ! Cela permet également de pacifier les relations entre les parties, grâce à la transparence ainsi assurée : les informations fournies sont diffusées de manière identique à tous en même temps !

Jérôme Cauro : Précisons qu'aujourd'hui tous les notaires de France peuvent ouvrir et gérer un Espace notarial divorce, grâce à une convention passée avec le Conseil supérieur du notariat. La contribution demandée au notaire comprend un coût fixe et un paiement selon l'espace occupé. Au final, c'est un outil bon marché, on peut compter en moyenne quelques dizaines d'euros par mois pour l'étude qui l'utilise.



L'étape suivante consistera à développer, sur le même modèle, un Espace notarial dédié aux successions, l'an prochain.

Ludovic Froment : Nous souhaitons montrer qu'il y a un réel dynamisme à travers ces nouveaux outils !

La Semaine Juridique : Cette démarche se concrétise dans une nouvelle forme de vente aux enchères, que vous souhaitez promouvoir ?

Jérôme Cauro : Nous allons présenter la vente aux enchères avec « prix de réserve ». En effet, les enchères immobilières « classiques » marchent bien, avec, par exemple, les ventes des biens saisis par l'État, celles des propriétés de la Ville de Paris, des associations, ou des successions gérées par des généalogistes, etc. Les acheteurs plébiscitent ce mode de vente, qu'ils soient particuliers ou professionnels. Mais nous avons constaté sa faible utilisation par les vendeurs particuliers. Nous l'expliquons par une mise à prix nécessairement inférieure à la valeur du bien, avec le risque de ne pas atteindre cette valeur. D'où l'idée d'un nouveau système de « prix de réserve » : si la dernière enchère n'atteint pas le prix de réserve fixé à l'avance, le vendeur peut décider de ne pas vendre, ou, au contraire, décider de donner son feu vert pour la vente, ce qui suppose d'être, bien entendu, physiquement présent dans la salle... Cela devrait intéresser tous les vendeurs particuliers, qui pourront maintenant vendre sans prendre aucun risque. Rappelons que la vente aux enchères est rapide, qu'elle exclut la rétractation, ainsi que la condition suspensive de l'obtention du prêt...

Ludovic Froment : Nous souhaitons relayer cette information auprès des notaires... Notre idée est de désacraliser la vente aux enchères et d'en faire un mode de vente comme un autre.

Jérôme Cauro : Nous voulons faire comprendre que tout le travail du notaire est vraiment facilité : les équipes de Paris Notaires Services sont là pour guider les praticiens dans la préparation de la vente, ef-