



NOTAIRES DE FRANCE

## **SYNDICAT NATIONAL DES NOTAIRES**

*73, boulevard Malesherbes, 75008 PARIS*

### **CELLULE DE DEBLOCAGE DES CESSIONS**

*20 juin 2015*

Composé de 4 notaires, membres du Syndicat National des Notaires, ce groupe a pour ambition de mettre fin à la situation de blocage actuel des cessions d'Office en réfléchissant sur les causes et en proposant une ou plusieurs solutions.

Il a été demandé à 4 jeunes diplômés notaires (plus exactement titulaires du diplôme d'accès à la profession de notaire) leur perception de la situation actuelle.

Voici la synthèse de ces réflexions.

Des contributions extérieures sont mentionnées en annexe.

#### **PREMIEREMENT LE CONSTAT**

##### **I - la situation**

Le blocage des cessions est sur toutes les lèvres et dans toutes les têtes ; pourtant aucune statistique officielle n'est diffusée.

Depuis le 1er janvier jusqu'au 31 mai 2015, il est paru au journal officiel 47 arrêtés de nomination des notaires titulaires d'un Office ou cessionnaires de parts sociales ; pendant la même période des années 2014 et 2013 ce nombre s'élevait à respectivement 155 et 136 arrêtés.

Les inscriptions de cotisants à la caisse de retraite des notaires, pendant la même période, ont baissé dans des proportions comparables.

Il s'avère donc que les nominations sont en **baisse de près des deux tiers**; des centaines de dossiers sont immobilisés depuis plus d'un an !

##### **II - les décideurs**

Les acteurs de ce blocage sont les institutions, à savoir **le ministère de la justice**, la commission d'accès à la profession, les chambres, conseils régionaux, parquets de cour d'appel et **aussi l'association notariale de caution** qui est l'émanation du conseil supérieur du notariat.

Pourquoi l'association notariale de caution a-t-elle ce droit de véto sur les cessions, même si la caution ne lui est pas demandée ?

Les cessionnaires potentiels subissent la situation.

*Téléphone : 01 43 87 96 70 - télécopie: 01 43 87 12 37*

*e-mail : secretariatsnn@orange.fr – site internet : www.syndicat-notaires.fr*

*Syndicat créé en 1949 - immatriculé à Paris sous le n° 10.951 - N° SIRET : 7848551810029*

### **III - les motivations explicites ou implicites**

Les **motivations invoquées** sont les suivantes :

**Les institutions** évoquent la nécessité de protéger les juniors d'acquisitions trop coûteuses (surendettement) pour pouvoir y faire face à l'avenir ; le projet de réforme Macron s'ajoutant à une conjoncture morose dans le secteur immobilier- selon Ernst and Young - nécessiterait d'attendre ; ainsi, au printemps 2014, il convenait d'attendre le projet définitif à paraître au mois d'août 2014 ; en septembre, il convenait d'attendre le résultat du vote par l'Assemblée nationale ; en janvier 2015 il est apparu nécessaire d'attendre le résultat de la commission mixte sénatoriale ; maintenant que l'article 49.3 va être utilisé vraisemblablement, il convient d'attendre les décrets d'application prévus pour fin 2015 et lorsque ces décrets seront parus, il conviendra d'attendre de pouvoir constater leur effet sur trois mois ou de préférence six mois pour pouvoir bâtir un nouveau canevas de cession sécurisé.

Tout ceci nous conduirait à l'été 2016...

Les **motivations implicites** ne sont pas mises en avant directement :

- pour les notaires en place et leurs représentants, la constatation d'une baisse des prix de cession, motivée par la nouvelle loi, aboutirait à priver les notaires actuels d'une partie de l'indemnisation de l'atteinte importante apportée à leur droit de présentation, voire même de sa suppression ;

- pour la Chancellerie, les présentations de cessions avec des clauses de retour à meilleure fortune ou de variation du prix en fonction des circonstances ultérieures (earn out disent les Anglo-Saxons) apporterait la preuve que la loi a fait baisser les prix et motiverait donc une demande d'indemnisation des notaires en place de la part de l'État ; cela serait insupportable pour les finances publiques !

**En résumé**, les véritables motivations visent à protéger les intérêts financiers étroits de l'État, des notaires en place, et des institutions elles-mêmes ; les intérêts des jeunes diplômés notaires sont invoqués comme un prétexte, sans être analysés véritablement.

#### **N'y a-t-il plus d'acquéreurs ?**

La discussion avec les jeunes diplômés notaires et l'appréciation d'un partenaire extérieur figurant en annexe trois démontrent qu'il n'en est rien et qu'il existe bien des jeunes diplômés prêts à s'investir et à investir, si c'est à des conditions raisonnables.

*Téléphone : 01 43 87 96 70 - télécopie: 01 43 87 12 37*

*e-mail : [secretariatsnn@orange.fr](mailto:secretariatsnn@orange.fr) – site internet : [www.syndicat-notaires.fr](http://www.syndicat-notaires.fr)*

*Syndicat créé en 1949 - immatriculé à Paris sous le n° 10.951 - N° SIRET : 7848551810029*

## **DEUXIEMEMENT : LE SUICIDE COLLECTIF, EN ATTENDANT GODOT**

Quelle est la profession qui peut empêcher avec bonne conscience l'accès à son exercice par les jeunes ?

N'est-il pas du devoir de toutes les instances de mettre l'intérêt du renouvellement des compétences et des savoirs des anciens par les nouveaux avant leurs propres intérêts ?

Ne relève-t-il pas du suicide collectif le fait de vouloir maintenir en place pendant plusieurs années des notaires ayant atteint ou dépassé l'âge de 70 ans et en tout cas étant en position psychologique de prise de retraite depuis très longtemps ?

N'est-il pas déjà perturbant pour la fonction notariale que les dossiers de cession aient un parcours tel qu'ils n'aboutissent que très rarement en moins de 15 mois ?

Faut-il y ajouter un blocage des cessions pour lequel tout le monde se renvoie la balle ?

Pourtant, la certitude de bons résultats à venir n'est jamais garantie en matière d'acquisitions d'entreprises ; en achetant un restaurant, une entreprise industrielle ou des actions Carrefour, Lafarge ou Apple, l'investisseur fait une analyse et un pari sans avoir aucune certitude sur l'évolution du chiffre d'affaires et du bénéfice de l'entreprise concernée.

Pour les cessions classiques d'entreprise il est appliqué un coefficient en fonction de l'EBITDA (excédent brut d'exploitation sans déduire les amortissements) qui se situe le plus souvent entre cinq fois et sept fois (hors TPE); le demi-net notarial est comparable à cet excédent brut et les cessions se font en général aux environs de deux fois le demi-net ; le risque est donc déjà pris en considération, étant observé que la rémunération du travail est incluse également dans cette appréciation et explique en partie le faible coefficient.

Alors quelles sont les solutions ?

## **TROISIEMEMENT : LES PROPOSITIONS**

Ne plus tergiverser : aucun prétexte ne justifie de continuer à attendre Godot.

Reconnaître un **«marché»** des cessions d'Offices ; les entreprises notariales doivent être valorisées, comme cela a toujours été le cas, en fonction des espérances de résultats futurs au bénéfice de l'acquéreur.

Ces espérances sont bien entendu fondées sur l'analyse du passé et de la conjoncture actuelle, au sein de laquelle figure la loi Macron ; le risque est le plus souvent survalorisé par les acquéreurs, ce qui est normal.

---

*Téléphone : 01 43 87 96 70 - télécopie: 01 43 87 12 37*

*e-mail : [secretariatsnn@orange.fr](mailto:secretariatsnn@orange.fr) – site internet : [www.syndicat-notaires.fr](http://www.syndicat-notaires.fr)*

*Syndicat créé en 1949 - immatriculé à Paris sous le n° 10.951 - N° SIRET : 7848551810029*

Voir étude en annexe 3.

Les solutions suivantes ont déjà été explorées sans succès :

- calcul d'un prix selon les critères anciens, avec des coefficients d'environ 0.9 fois (rarement 1,2 fois) le chiffre d'affaires et trois fois les bénéfices des 5 dernières années (rarement 2 fois et demie), le tout assorti d'une réduction provisoire de 30 % soumise à paiement ultérieur en fonction de l'évolution de la loi, de la conjoncture, d'un indice etc.
- des pistes encore plus farfelues ont été évoquées telles que la prise en considération des mauvaises années dans les coefficients, en remontant dans le temps, ou encore, de manière totalement "déjantée", une donation par le cédant d'une partie du prix de vente (sans égard pour la fiscalité ni la réserve héréditaire).

Alors ?

- une nouvelle solution pourrait consister à effectuer le même calcul de départ assorti d'une **réduction du prix forfaitaire et définitive** pour tenir compte du risque statutaire et législatif actuel et des prévisions conjoncturelles immobilières de stagnation ; c'est le marché qui déterminera l'équilibre, étude par étude.

## Actions judiciaires

Il sera d'abord tenté de convaincre les institutions "bloquantes" de revoir leur position, aux vues d'un dossier transmis par cédant et cessionnaire ; le syndicat demandera à chaque institution concernée les motifs de blocage du dossier, en documentant sa réponse.

Il est en effet inadmissible de bloquer les cessions lorsque cédants et cessionnaires apportent la démonstration de la prise en considération de tous les aléas actuels dans la détermination du prix .

En conséquence, si la motivation du blocage est fondée sur le refus de la prise en compte faite par les cédant et cessionnaire de l'ajustement du prix tenant compte de la conjoncture législative et économique actuelle, le Syndicat National des Notaires est prêt à **se joindre à toute action judiciaire** de la part des cédants et cessionnaires à l'encontre de l'État pour **motif d'empêchement à exercice professionnel** ou à l'encontre de toute instance s'opposant de manière irrationnelle à la prise de fonction de nos futurs jeunes confrères.

---

*Téléphone : 01 43 87 96 70 - télécopie: 01 43 87 12 37*

*e-mail : [secretariatsnn@orange.fr](mailto:secretariatsnn@orange.fr) – site internet : [www.syndicat-notaires.fr](http://www.syndicat-notaires.fr)*

*Syndicat créé en 1949 - immatriculé à Paris sous le n° 10.951 - N° SIRET : 7848551810029*

Il sera donné à cette action toute l'ampleur médiatique susceptible de débloquent encore plus vite les cessions : **communication à tous les notaires de France, à tous les diplômés par l'intermédiaire de l'association ACSEN, au ministère de la justice, à l'association notariale de caution et bien entendu à la presse.**

Si vous êtes notaire en exercice ou diplômé notaire en cours d'acquisition et que vous subissez une situation de blocage, n'hésitez pas à transmettre ensemble au Syndicat l'exposé conjoint de votre situation ; nous vous soutiendrons jusqu'à la parution au J.O.

## ANNEXE 1

En ultra résumé :

Doctrines et jurisprudence, française et internationale confirment qu'il faut distinguer les administrateurs et les représentants.

Les administrateurs décident à la place des gens qu'ils administrent en vertu d'une attribution régulière de ce pouvoir qui définit leur compétence et les personnes soumises. (on ne choisit pas d'être membre et on n'adhère pas à cet état. Tout au plus on l'accepte).

Les représentants représentent des gens qui leur ont volontairement transféré ce pouvoir après avoir volontairement adhéré à un groupe *autour d'un statut contractuel*.

Toute la différence entre l'ordinal et le syndical est dans cette distinction du voulu et du subi (équivalent du *Wolien* et du *Salien* de la philosophie allemande)

Le CSN n'a jamais eu un pouvoir de représentation, en aucun cas. Il décide pour les notaires, à la place des notaires dans le cadre de la définition de son objet (voir décret qui ne vise que la profession et pas les professionnels). Il ne faut donc pas prendre pour base une pratique permanente mais irrégulière d'outrepasser ces pouvoirs.

Ni confondre soumission et adhésion.

Élément nouveau l'arrivée des notaires salariés.

Comme les notaires titulaires ils sont soumis à la discipline ordinale et on vocation à en faire partie. Ce concept crée un conflit d'intérêt permanent entre titulaires et salariés pour toutes les réflexions et révisions qui portent sur des thèmes où les intérêts ne sont pas ostensiblement communs.

Les débordements de mission auxquels le CSN s'était habitué et auxquels le syndicat ne s'était pas opposé doivent impérativement cesser à peine de nullité et donc d'insécurité.

Une alliance intelligente devrait amener le CSN à aider le SNN pour les cas où il s'agit de représenter les notaires titulaires.

Le SNN doit veiller à ne pas polluer son profil en acceptant des notaires salariés, des non notaires. Sinon sa représentativité est fichue ! Question identique pour les "bébés Macron" si le SNN veut pouvoir agir pour porter des actions au nom de ses membres.

Voilà quelques mots en instantané. Il y a beaucoup à développer, de la jurisprudence et de la doctrine pour montrer à ceux qui ont une opinion contraire qu'il ne faut pas répondre à une démonstration par une opinion, et les mettre au défi de démontrer le contraire.

## ANNEXE 2

Je suis interrogé par Régis HUBER sur «mon avis sur la question des créations après la loi Macron».

Sur cette question, je formulerai cinq observations :

1°) Le terme de «création» m'a toujours paru impropre. Aucune activité, aucun système tarifaire ne sont créés ou inventés : l'activité repose sur des moyens collectifs (CDC, Clé Real, ADSN, assurance), le lieu d'implantation est prédéfini... Je parle plutôt «d'ouverture d'une nouvelle étude».

2°) Dans le système actuel du concours, je qualifie les créations de «bouche-trou». Il s'agit de pourvoir un territoire carencé. Le lauréat s'installe toujours seul et souvent dans une région qu'il ne connaît pas : en un mot, sauf exception, sans clientèle personnelle. Les études existantes ne sont affectées qu'à la marge.

3°) Dans le système actuel, la moitié des créations sont fragiles particulièrement en province. Le titulaire a un ou deux salariés et guère de perspectives de développement. Il me semble qu'une création dans de bonnes conditions suppose une ville dépourvue d'office de 15 000 habitants au moins avec une population relativement mobile.

4°) Une création ambitieuse, sur la base du tarif actuel, suppose un investissement de l'ordre de 150 000 à 200 000 euros ; j'ajoute que le développement de l'office me paraît très lié aux moyens financiers employés.

5°) Dans le «système Macron», j'imagine trois types de création :

- a) Les «créations économiques» : des diplômés notaires se regrouperont ab initio et s'installeront là où ils pensent disposer d'une clientèle (agences immobilières, relations personnelles, institutionnels «qui suivraient»...). Les «créations économiques» opéreront un transfert de clientèle.
- b) Des « créations à la fois bouche-trou et économiques », notamment en région parisienne carencée à l'initiative de diplômés notaires locaux qui disposeront d'une clientèle.

De manière générale, ces deux types de créations pourront tout à fait s'organiser avec des offices existants. Par contre, les créations individuelles seront rares : elles ne correspondent plus aux aspirations de la jeune génération de plus en plus féminine.

- c) Des « créations illusoires », ni « bouche-trou » ni « économiques », mais menées par des diplômés qui se trouveront professionnellement « sur la touche » et verront dans l'exercice indépendant une échappatoire.

En conclusion, j'estime qu'une création réussie dans le futur système supposera de disposer en amont d'une clientèle ce qui n'était pas le cas jusqu'à présent. Une telle création sera davantage ressentie par les offices existants.

A défaut de clientèle, une création sera hasardeuse et augmentera le nombre de micro-structures difficiles à gérer pour la profession (inspections, assurances...).

Je précise qu'il s'agit d'un avis strictement personnel qui repose sur mon parcours personnel et sur ma vision de la future réforme Macron.

## ANNEXE 3

A la question de savoir s'il y a toujours des candidats à l'acquisition d'un Office ou de parts d'un Office, et ce malgré le projet de réforme Macron, la réponse est OUI.

En effet, il ressort des différents entretiens avec de potentiels candidats les motivations suivantes :

La création en elle-même continue à faire peur. L'investissement de départ est conséquent, l'on part d'une feuille blanche. C'est un double investissement puisque financier et temporel ! Il existe un risque qui fait peur ainsi qu'un retour sur investissement financier potentiellement long (couplé à un investissement temporel personnel très important). La peur d'être seul est aussi un facteur à prendre en compte.

La volonté d'association (ou même de rachat d'un office individuel) est motivée, outre par son côté rassurant, mais aussi par le « *rachat* » d'une clientèle déjà existante.

Le cédant favorise la transmission, présente sa clientèle. Le cédant et le cessionnaire travaillent « main dans la main ». De plus le cessionnaire en cas d'interrogations peut rester en contact avec le cédant.

Aujourd'hui, il est important d'être spécialisé dans un ou plusieurs domaines du droit et cela est rendu plus aisé par le biais de l'association. La notion de complémentarité entre associés est très présente.

Le rachat favorise la cohésion de la profession, et la cession établit un lien entre les générations.

Bien entendu, si les candidats sont toujours très motivés, la notion de « prix juste » eu égard au marché actuel est très importante. Mais malgré ce contexte incertain, le désir d'association est bien réel et les demandes persistantes pour les raisons évoquées ci-dessus ; ainsi que la conscience qu'il s'agit d'un investissement et qu'il subsiste toujours un aléa mais qu'il peut être maîtrisé par sa volonté de conquête et de réussite surtout lorsque l'on part avec le sentiment d'être porté par son association.

De plus la loi dite « Macron » risque de créer une fracture dans la profession au niveau de la confraternité, se pose aussi la question de la garantie collective...ce qui n'encourage pas à aller dans le sens de la libre installation.

Un partenaire du Notariat



## ANNEXE 4

### «LE PARCOURS DU COMBATTANT» 12 juin 2015

Voici livrée mon expérience plus que récente d'un véritable parcours «du combattant»... Mon arrêté de nomination vient d'être signé !!! (il n'est pas encore paru au JO... demain ???)

Replaçons le contexte :

- 8 ans (1990-1998) Notaire stagiaire puis assistant.
- 15 ans (1998-2013) Notaire associée.

7 juin 2013 : je cède mes parts....mais sans savoir si je me réinstallerais un jour, c'était voulu...

Trois propositions d'association me sont faites en juillet 2013... dont l'une impossible» à refuser...

Il m'aura néanmoins fallu attendre 2 ans... sans aucune certitude quant à ma réinstallation après des «hauts et des bas», des «chauds et froids» et cela jusqu'à la dernière minute... !!

Je ne tiens pas, compte tenu que cette expérience est encore en cours - je n'ai pas encore prêté serment — à m'étendre sur des détails qui n'ont pas grande importance... même s'ils sont symptomatiques de la lourdeur administrative et de la masse d'énergie qu'il a fallu déployer...

Je citerai seulement :

- Demande de pièces à de multiples reprises (les mêmes mais pour diverses instances)...
- «perte » de documents...
- mise en place de l'Audit du Conseil Régional qui ne devait pas s'appliquer à l'étude de mon dossier puisqu'antérieur à son entrée en application mais que... réflexion faite - il m'a néanmoins été imposé au dernier moment (tout le dossier comptable à refaire... mais comment ??? personne ne savait puisque c'était le premier - ni au Conseil régional ni évidemment l'expert-comptable ??? + audit sur place par un confrère)
- et surtout l'interminable négociation avec l'ANC qui a refusé de me cautionner dans un premier temps... et a fini par accepter après que le projet ait été notablement modifié...

A mon humble avis : il faudrait :

- harmoniser le traitement des dossiers de cession. Il n'est pas le même entre toutes les Chambres et Conseils Régionaux.

Ce n'est pas le contrôle poussé des dossiers (sur le plan comptable, sur le plan de l'expérience requise du candidat ou de ses qualités éthiques et déontologiques) qu'il faut remettre en cause.

Il est normal et s'impose pour qu'il soit acceptable que nous demeurions solidaires les uns des autres (danger de la libre-installation justement).

- L'ANC fait un énorme travail d'analyse comptable et économique qui est « rassurant » pour le candidat... et normal (la CDC donne son accord de principe quant au financement extrêmement rapidement... normal — elle se retranche totalement derrière l'ANC). Rien à dire quand « elle » (en réalité « NOUS » !!) cautionne...

Mais quid de son avis quand le financement est assuré par une banque extérieure ?

La banque n'est-elle pas capable d'apprécier la viabilité de l'entreprise ?

L'avis de nos instances (Chambre, Commission localisation des Offices, Conseil Régional...) ne suffit-il pas ??