Séquence pédagogique
Problématique étudiée :
Legaltech et interprofessionnalité : menaces ou opportunités ?

Place dans la progression :

Il semble opportun de proposer cette problématique dans la deuxième moitié de l'année, avant ou après le stage. Le professeur reste bien évidemment libre dans le choix et l'organisation des différentes problématiques traitées.

Les problématiques liées au facteur travail et au facteur capital telles que « *Les investissements sont-ils nécessaires à la pérennité de l'outil de production d'un office notarial ?* » et « *La gestion des ressources humaines augmente-t-elle la création de valeur dans les offices notariaux ?* » ont été précédemment traitées.
La problématique « *Tous les offices notariaux ont-ils la même structure organisationnelle ?* » a également été déjà étudiée, les notions associées de réseaux d'entreprises et groupes de sociétés sont donc connues.

Le professeur peut aussi choisir d'étudier en amont la problématique portant sur la démarche stratégique « *Les notaires doivent-ils forcément adopter une démarche stratégique ?* » ; les notions de diagnostics interne et externe seraient ainsi réactivées. Ce n'est le choix retenu pour cette proposition de séquence. La problématique « *LegalTech et interprofessionnalité* » permet alors de découvrir et d'illustrer ces notions.

Prérequis :

Notions économiques :
- Facteur travail et capital,
- Investissement,
- Productivité,
- Activités de service,
- Marché.

Notions managériales :
- Réseaux d'entreprises,
- Groupe de sociétés.

Déroulement de la séquence :

Les deux concepts clés de la problématique, legalTech et interprofessionnalité sont étudiés séparément, avant d'identifier ce qui les rapproche.

Séance dédiée à la legaltech

En amont de cette séance, afin de se familiariser avec le concept de legaltech, les étudiants sont invités à consulter trois documents synthétiques (1 texte, 2 graphiques) qui le présentent et à répondre aux questions 1 et 2 (les questions suivantes seront traitées ultérieurement).
Il a été fait le choix de travailler des ressources présentées dans leur intégralité, libre à chaque enseignant de se les approprier pour les utiliser différemment ou d'en utiliser d'autres.

La première séance débute par la vérification de la bonne compréhension du concept de legaltech. Puis tout au long de la séance, en s'appuyant sur la restitution du travail effectué en amont individuellement par les étudiants, on réalise en co-construction une synthèse qu´ils conserveront à l'issue de la séquence. Cette synthèse peut être réalisée sous la forme d'un schéma, d'une carte heuristique, de notes prises sur un TNI.

Les documents 1 à 3 sont repris pour un nouveau questionnement (questions 3 et 4), en classe, afin de relever les menaces et opportunités découlant de l'existence de legaltech. L'apport notionnel des concepts de "menaces" et "opportunités" d'un environnement (diagnostic externe) sera complètement étudié lors d'une problématique ultérieure (« *Les notaires doivent-ils forcément adopter une démarche stratégique ?* »). Nous nous limiterons donc ici à une présentation orale, rapide, simplifiée, de ces concepts par le professeur, au travers de l'idée de conséquences négatives / positives, avant la mise au travail des étudiants.

Un quatrième document est ensuite utilisé, permettant de dégager ses menaces et opportunités spécialement pour le notariat. Les notions de capital, travail, substitution capital / travail sont alors reprises ou découvertes au travers de cette analyse.

La legaltech étant un concept large, il parait opportun de poursuivre son étude en constituant des groupes d'étudiants travaillant sur des thèmes définis (question 5).
L'enseignant prendra la précaution, en amont de la séquence, de tester les différentes legaltech citées dans les documents afin de vérifier qu'elles existent toujours, d'en rechercher de nouvelles. Cela souligne la nécessité d'une activité de veille permanente des enseignants.
Pour chacune des thématiques proposées, les groupes exposeront à l'oral leurs travaux et partageront un résumé clair et synthétique à l'intention de leurs camarades sur un espace collaboratif. Cette mise en commun peut prendre des formes variées : diaporamas, vignettes sur un padlet, enregistrements vidéo ou radio, etc…

La construction de la synthèse se poursuit, collectivement, en reprenant les éléments essentiels des réponses développées par chacun des groupes.

Séance dédiée à l'interprofessionnalité

L'interprofessionnalité a été formalisée en 2015, par la loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, dite "loi Macron". La découverte de ce concept s'effectue en classe entière à partir de divers documents (textes, vidéos) courts et variés permettant aux étudiants d'appréhender les freins de certains professionnels à la mise en place de ce rapprochement et à partir d'exemples concrets de comprendre l'intérêt pour les professions du droit et du chiffre de s'unir.

En début de séance, l'ensemble des ressources nécessaires est remis aux étudiants, ou bien elles leur sont distribuées au fur et à mesure de l'avancement du travail.
Les documents sont étudiés successivement, les étudiants préparent les réponses aux questions 1 et 2, avant une mise en commun de leur réflexion personnelle. Les points essentiels à relever sur le thème de l'interprofessionnalité sont inscrits au tableau par l'enseignant.

Les étudiants vont donc enrichir progressivement la synthèse collective, suite aux propositions de réponses faites oralement.

Ensuite (question 3), chaque étudiant construit une argumentation lui permettant de déterminer en quoi l'interprofessionnalité constitue une opportunité pour les notaires et quels en sont les freins. Les éléments de réponses sont repris collectivement pour s'assurer de la pertinence de l'analyse des étudiants.

Un guide de l'interprofessionnalité est proposé en ressource. Ce guide est mis à jour très régulièrement. L'enseignant peut choisir quelques exemples parmi la liste proposée, mais il est nécessaire de vérifier préalablement si les exemples sont toujours d'actualité.
Pour gagner du temps, il peut être envisagé de répartir l'étude des documents entre plusieurs groupes d'étudiants constitués en début de séance. Ainsi chaque groupe enrichira la partie de synthèse correspondant aux documents attribués.

Enfin, le lien entre les concepts de legaltech et interprofessionnalité n'étant pas évident à première vue, le professeur guide les étudiants pour établir ce rapprochement.
Deux ressources documentaires supplémentaires, traitant de la création de legaltech interprofessionnelle, sont à la disposition des enseignants pour les aider à trouver des pistes de réflexion :

- https://www.agefiactifs.com/hommes-et-metiers/article/legaltech-syk-compte-creer-une-large-communaute-75877
- https://www.village-justice.com/articles/interprofessionnalite-lier-pour-renouveler,33730.html

Les extraits de ces ressources peuvent être projetés en classe ou mis à disposition individuellement et donner lieu à des échanges.

Résumé de la démarche pédagogique :

La legaltech			L'interprofessionnalité		Conclusion	Epreuve
Etude préalable de documents	Notion de legalTech + liens avec le notariat	Travail collaboratif pour approfondir les différents aspects de la legaltech	Analyse documentaire sur l'interprof. = Comment ? Pourquoi ?	Sujet d'argumentation : interprof. et notariat	Liens entre legalTech et interprof.	Réflexion pour un sujet possible pour le rapport

<u>Remarque :</u> il est important de rappeler qu'une veille informationnelle est indispensable pour actualiser les documents.

1ère séance : La legaltech

Document 1 : Présentation de la legaltech

Une legaltech peut se définir comme une start-up de droit en ligne qui propose aux entreprises et aux particuliers une offre 100% numérique avec une utilisation accrue des technologies digitales d'automatisation et de dématérialisation. L'avènement de ces nouveaux acteurs dans le domaine juridique constitue une véritable révolution. Ces nouveaux venus qui misent sur l'innovation technologique sont à l'origine de nombreux bouleversements dans les pratiques traditionnelles de professionnels tels que les avocats, les notaires et bien plus encore. Si leur arrivée peut être perçue comme une réelle menace pour les services juridiques classiques, la legaltech n'en demeure pas moins une valeur ajoutée pour l'ensemble des professions du secteur. Et pour cause, nombreuses sont celles qui ont pour clients des cabinets d'avocats.

Nouveaux acteurs dans le domaine juridique, les objectifs des legaltech sont assez clairs. Il s'agit pour cette nouvelle génération de starts-ups de proposer des solutions 100% numériques en vue de la démocratisation des procédures administratives et judiciaires au profit des petites entreprises et des particuliers. Pour se positionner, ces acteurs misent sur les technologies digitales de dématérialisation et d'automatisation.

Grâce aux outils dématérialisés utilisés, elles mettent en avant un élément crucial comme le prix. En clair, les legaltechs jouent à fond la carte de la transparence pour ce qui est des tarifs.

D'autres valeurs permettent cependant à ces start-ups de droit en ligne de se démarquer des acteurs traditionnels : la sécurité, la disponibilité, l'accessibilité ou encore la simplicité d'utilisation. Ces nouveaux venus disposent d'une expertise reconnue pour proposer des offres de génération automatique de documents juridiques à des coûts relativement faibles. Ces plateformes utilisent des algorithmes pour produire des documents juridiques se caractérisant par leur grande fiabilité en vue de la réalisation d'autres opérations simples. Ces portails spécialisés dans le service en ligne liés au droit permettent en outre à leurs clients (particuliers et PME/TPE) de bénéficier d'un accompagnement et souvent même d'une prise en charge intégrale des formalités à accomplir.

En règle générale, les documents concernent certains domaines spécifiques du droit la consommation, les relations individuelles en droit du travail, l'entrepreneuriat, le droit de l'internet et bien plus encore. Les legaltechs ont également pour objectif d'assurer une veille juridique intelligente et surtout personnalisée.

La mise en relation des professionnels du droit et des justiciables est aussi leur raison d'être.

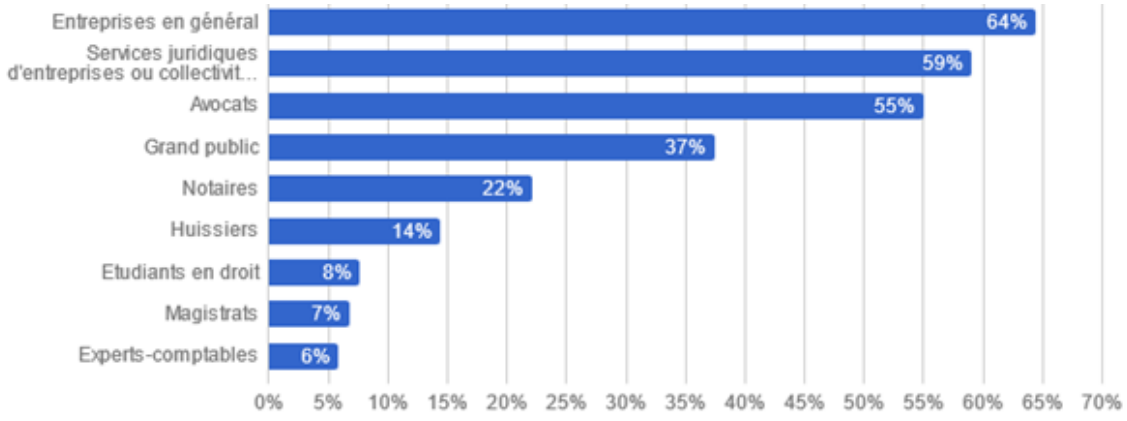
L'avènement des legaltechs est assez récent en France. Ce qui signifie que la réglementation adaptée à ces nouveaux acteurs des services juridiques n'a pas encore être envisagée. Les initiatives visant à un meilleur encadrement de ce marché ne manquent pas. Des réflexions sont menées sur les règles de déontologie que doivent respecter ces start-ups.

On peut par conséquent s'attendre à ce que d'ici quelques années, des textes tenant compte des pratiques de ces nouveaux acteurs soient votés afin d'éviter la concurrence déloyale à des professions traditionnelles du secteur telles que les avocats ou les notaires.

En attendant, ces nouveaux acteurs doivent respecter les réglementations en vigueur, notamment en matière de concurrence des professions réglementées telles que les avocats, les notaires ou encore les experts-comptables.

Source : Site internet Legal-tech.fr (Qu'est ce qu'une legaltech ? Définition, exemples, … – Legal-tech.fr)

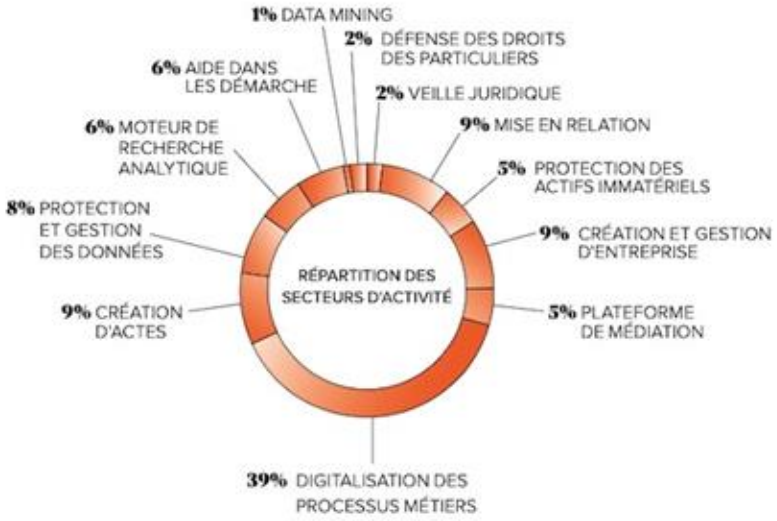
Document 2 : Les acteurs visés par la legaltech



Source : Village de la justice
[Exclusif] Guide et observatoire permanent de la Legaltech et des start-up du droit. (village-justice.com)

Document 3 : Les services proposés par la legaltech

L'étude indique que « les services de digitalisation des processus métiers » constituent toujours l'écrasante majorité des Legaltechs. Mais ils ont perdu du terrain par rapport à la précédente édition (42%), alors qu'ils étaient en constante progression ces trois dernières années. Grands perdants de cette édition, « les services de défense des droits des particuliers » qui s'effondrent à 2,2% (-75%), devenant anecdotiques dans le paysage des Legaltechs. Au contraire, « les services de protection et gestion des données » sont toujours plus nombreux (7,9%, soit +64%) et ont essaimé à la faveur de la crise.



Source : Village de la justice Où en est la Legaltech en France ? (village-justice.com)

Document 4 : La legaltech : au service des notaires ?

Depuis quelques années, les études notariales sont engagées dans un processus de digitalisation de leurs activités. Alors que les solutions LegalTech à destination des notaires se multiplient, nombreuses sont les études à voir dans les nouvelles technologies l'opportunité de repenser leurs méthodes de travail. Comment ces nouveaux outils leur permettent-ils d'améliorer la relation avec leurs clients ? Explications avec des notaires qui ont fait le choix d'enclencher leur transition numérique.
Les notaires, des professionnels très appréciés des Français

Achat immobilier, contrat de mariage, succession, conseil patrimonial... Chaque année, 20 millions de Français font appel à un notaire. Ce professionnel du droit est présent pour les accompagner dans les moments importants ou difficiles qu'il s'agisse par exemple d'une union ou d'un décès. Toutes les étapes importantes de la vie sont consignées chez le notaire. Soumis au secret professionnel et juriste aguerri, le notaire est le premier interlocuteur des particuliers lorsqu'ils ont besoin d'une aide juridique ou d'un renseignement. Neuf Français sur dix le voient comme un acteur indispensable qui garantit le respect de la loi à tous ses clients, selon un sondage réalisé en 2018 par Harris Interactive.

Les notaires accompagnent également les dirigeants d'entreprise ou les futurs entrepreneurs dans leurs démarches et leur assurent des recommandations juridiques ou des conseils fiscaux. Ces professionnels du droit ont la cote auprès des Français et sont donc extrêmement sollicités.

La première difficulté à laquelle les Français sont confrontés est souvent celle de l'accessibilité des notaires : il n'est pas toujours facile de trouver un professionnel disponible et encore moins d'obtenir un rendez-vous rapidement. La startup NotaStart [et Neonotario] s'est donnée pour mission de rendre les disponibilités des notaires beaucoup plus transparentes. La LegalTech qui fonctionne sur le modèle de Doctolib et est accessible en ligne 24h/24 permet aux utilisateurs de savoir quel notaire est disponible et de trouver un rendez-vous à proximité de chez eux. Elle contribue ainsi à raccourcir les délais d'attente et à la satisfaction du client.

Des outils pour gagner du temps

Très occupés par la production d'actes juridiques et la multiplicité des tâches administratives qui leur incombent, les notaires sont parfois contraints, malgré eux et par manque de temps, de délaisser la relation client. En 2019, une enquête réalisée par le Conseil supérieur du notariat avec le cabinet spécialisé en transformation digitale Smart Lane révélait que les notaires étaient trop peu focalisés sur cette question pourtant majeure.

En effet, la confiance qu'un client porte à son notaire est une des clés du succès qui va permettre d'établir une relation dans la durée.

De nombreuses solutions numériques ont vu le jour pour aider les notaires dans leurs tâches quotidiennes et leur permettre de se consacrer pleinement à leur clientèle. Certaines LegalTech proposent des solutions permettant d'automatiser la rédaction de contrats. En pratique, le logiciel permet une complétion automatique des documents. L'intelligence artificielle de l'outil détecte les informations essentielles (nom, prénom, informations bancaires, etc.) et rédige automatiquement le contrat. Pour les notaires qui établissent en moyenne un millier d'actes par an selon le mensuel Que Choisir, les LegalTech peuvent donc représenter un gain de temps considérable.

Grâce à un moteur intelligent de lecture et d'analyse des documents, la plateforme Quai des notaires permet également de soulager les professionnels du droit d'un bon nombre de formalités. Il leur suffit de déposer un avant-contrat au format numérique sur le site pour que le document soit analysé. La plateforme génère alors automatiquement les demandes de formalités administratives nécessaires à la constitution du dossier. L'automatisation du processus notarial permet de réaliser en quelques secondes un travail habituellement laborieux.

Co-construire les dossiers avec les clients

L'écosystème numérique permet également de faciliter les relations entre les notaires et leurs clients en leur offrant la possibilité de constituer eux-mêmes leur dossier numérique. Grâce aux plateformes, les particuliers et les professionnels peuvent transmettre en ligne les documents demandés via un système totalement sécurisé et crypté. Créée par des notaires pour des notaires, la startup FoxNot permet la numérisation de documents mais aussi des échanges d'informations sécurisés pour des opérations telles que des successions, des transactions ou des achats immobiliers. Les utilisateurs sont invités à constituer leur dossier en toute autonomie mais peuvent aussi prendre rendez-vous avec leur notaire sur internet et échanger avec lui directement sur la plateforme. Cette numérisation de l'activité permet un gain de temps considérable et évite les déplacements parfois longs et coûteux.

L'étude Cheuvreux a amorcé son virage digital en 2015 pour faciliter les échanges entre le notaire et ses clients. En interne, neuf développeurs ont mis en place un portail numérique, point d'entrée unique concernant le suivi et le dépôt des informations utiles à la constitution des dossiers. Maître Xavier Boutiron, notaire associé au sein de cet office estime que cette solution numérique peut faire « gagner jusqu'à 30% du temps passé sur un dossier, depuis le premier contact jusqu'à la signature ».

Une mutation numérique accélérée par la crise

La transformation numérique des études n'est pas nouvelle. En début d'année, 40% d'entre elles étaient équipées d'un système de visioconférence et 95% des actes authentiques étaient déjà établis sur support électronique, selon les chiffres communiqués par le président du Conseil supérieur du notariat Jean-François Humbert à BFMTV. Depuis le confinement, le nombre d'études qui sont en mesure de proposer à leurs clients des rendez-vous en visioconférence est passé à 80%.

Au sein de l'étude 14 Pyramides, tous les actes sont désormais signés de manière électronique. Depuis peu, cet office peut même recevoir des procurations authentiques à distance. Il suffit pour cela que le client soit équipé d'un PC ou d'un smartphone. Il permet ainsi à « un notaire de recevoir la procuration authentique d'une personne se trouvant par exemple en Australie ! », selon Maître Frédéric Jouvion, notaire associé. Cette transformation numérique est largement plébiscitée par les clients.

Maître Jouvion note que « si les professionnels ont été séduits, les particuliers apprécient beaucoup les services dématérialisés. Ils sont dans leur grande majorité très à l'aise avec les outils informatiques - même les moins jeunes - et ont très vite compris les gains de temps que cela peut apporter ».

Les bienfaits de la transformation digitale sont donc nombreux et bénéficient largement à la relation client. Une évolution des pratiques avec l'aide des nouvelles solutions technologiques permettra aux notaires de mieux répondre aux besoins de leur clientèle et de la fidéliser durablement.

Source : La Banque des territoires, 10 décembre 2020.
https://www.banquedesterritoires.fr/comment-les-notaires-ameliorent-leur-relation-client-grace-aux-legaltech

Questions :

À partir des documents 1 à 3, répondez aux 2 premières questions. Les questions 3 et 4 seront traitées en classe avec, en complément, l'analyse du document 4.

1. **Que désigne la legaltech ? Justifiez cette appellation.**
2. **Repérez les caractéristiques principales de la legaltech.**
3. **Relevez en quoi la legaltech constitue des menaces et / ou des opportunités pour les offices notariaux.** Vos réponses pourront être organisées dans le tableau ci-dessous.

Offices notariaux	
opportunités	menaces

4. **Quelles peuvent être les conséquences de la legaltech sur le facteur travail des études notariales ?**

Complément : rappels notionnels

Une **combinaison productive** correspond au choix d'une certaine quantité de facteur travail et d'une certaine quantité de facteur capital pour produire des biens et services.

Parfois les facteurs de production sont complémentaires (1 chauffeur + 1 taxi), parfois ils sont substituables (1 machine remplace 1 salarié).

La **productivité** est la quantité ou la valeur des biens ou services fabriqués rapportée à la quantité ou la valeur des facteurs de productions utilisés.

La productivité mesure ainsi l'efficacité de la combinaison productive choisie.

5. **Afin d'approfondir vos connaissances à propos de la legaltech, constituez des groupes et préparez une présentation claire et synthétique sur un des thèmes suivants :**

- **Les outils de la legaltech pour le secteur notarial**
- **Legaldesign : une ressource pour les notaires ?**
- **La blockchain notariale**
- **Intelligence artificielle et notariat**

Chaque groupe présentera son sujet lors d'un exposé de 5 minutes maximum (vous pouvez désigner un rapporteur ou partager la prise de parole). La projection d'un diaporama succinct (pour les éléments clés) est recommandée.
La maîtrise des contenus est primordiale pour réagir aux questions possibles de vos camarades.
Enfin, votre présentation finale fera l'objet d'une synthèse écrite et sera déposée dans un espace collaboratif dédiée à cette problématique.

Des conseils et ressources sont à votre disposition ci-dessous pour cerner chaque sujet. Vous pouvez également collecter des informations auprès des notaires auprès desquels vous avez effectué votre stage :

- **Les outils de la legaltech pour le secteur notarial** :
  - La Banque des territoires propose des infographies pour recenser les outils en lien avec le secteur notarial : https://www.banquedesterritoires.fr/la-legaltech-linnovation-au-service-du-droit/les-solutions).
  - Autre exemple : Quai des Notaires - RDV des Transformations du droit (transformations-droit.com)
  - Prenez en charge la présentation de plusieurs outils de la legaltech en lien avec le notariat. La variété des outils testés sera un atout pour votre présentation. Puis interrogez-vous : ces outils sont-ils tous accessibles ? Ont-ils un intérêt évident, des limites ? Constituent-ils des menaces, des opportunités pour les notaires ?

- **Legaldesign : une ressource pour les notaires ?**
  - Lectures utiles :
    - ✓ Le legal design, repenser la pratique du droit : Le Legal Design : repenser la pratique du droit (banquedesterritoires.fr)
    - ✓ Vente d'un bien immobilier : infographie concours.pdf (notairesdugrandparis.fr)
  - Pistes de réflexion possibles : que désigne le legal design ? Quelles sont les productions concrètes pour le notariat ? Des interrogations préalables sont-elles nécessaires pour les professionnels du droit ? Le legal design comporte-t-il certains inconvénients ?

La blockchain notariale

- Des ressources pour comprendre :
  - ✓ Présentation de la blockchain notariale : 2020-07-07 - DP - Présentation de la Blockchain Notariale VF2.pdf (notairesdugrandparis.fr)
  - ✓ La blockchain, un notaire 2.0 (vidéo de 9min49 disponible sur France24) : https://www.france24.com/fr/20190401-gros-mot-eco-blockchain-bitcoin-cryptage-corruption-chaine-notaire-virtuel-monnaie
  - ✓ Qu'est-ce que la blockchain (vidéo 1 min) : https://www.economie.gouv.fr/entreprises/blockchain-definition-avantage-utilisation-application
  - ✓ Un exemple concret (vidéo de 2 min) : Accueil - Authentic Blockchain (authentic-blockchain.com)
- Comment définir la blockchain ? Quels sont les principaux enjeux pour les notaires ? Quelles sont les utilisations concrètes ?

Intelligence artificielle et notariat

- Propositions de lecture :
  - ✓ Présentation du projet d'intelligence artificielle : 2020-02-11 - dp - presentation du projet victoria vf.pdf (paris.notaires.fr)
  - ✓ Enquête : l'Intelligence Artificielle, au service des notaires ? – Notariat 2000
  - ✓ Notariat et IA : Le notaire, l'intelligence artificielle et le management (notarianne.fr)
- Que désigne l'intelligence artificielle ? Le secteur du notariat est-il concerné par l'IA ? Pouvez-vous exposer des applications concrètes ? Repérez-vous des risques possibles ?

2ème séance : L'interprofessionnalité

Document 1 : La société pluri-professionnelle d'exercice

La loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques a inséré dans la loi n° 90-1258 du 31 décembre 1990 relative à l'exercice sous forme de sociétés des professions libérales soumises à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé et aux sociétés de participations financières de professions libérales, un titre IV bis intitulé : « Dispositions relatives aux sociétés constituées pour l'exercice en commun de certaines professions libérales ». De cette modification législative est née la société pluri-professionnelle d'exercice (SPE) qui a pour objet l'exercice en commun de plusieurs des professions d'avocat, d'avocat au Conseil d'État et à la Cour de cassation, de commissaire-priseur judiciaire, d'huissier de justice, de notaire, d'administrateur judiciaire, de mandataire judiciaire, de conseil en propriété industrielle, de commissaire aux comptes et d'expert-comptable.

En vertu de la loi, les règles de constitution et de fonctionnement de la SPE doivent préserver les principes déontologiques applicables à chaque profession, ainsi que l'intégrité des missions des professionnels liées au statut d'officier public et ministériel dans l'accomplissement de leurs fonctions.

Source : Guide la société pluri-professionnelle d'exercice - 8 juillet 2020

Document 2 : Interview de Didier-Yves RECAPE du groupe Volentis

Vidéo (5 mn), Le Monde Du Chiffre TV, 4 février 2019

Source : https://www.lemondeduchiffre.fr/interviews/66253-didier-yves-racape-groupe-volentis-interprofessionnalite-est-necessite-pour-expert-comptable.html

Document 3 : Observatoire de l'interprofessionnalité

Page web répertoriant et décrivant des structures ayant choisi l'interprofessionnalité

Source : https://www.village-justice.com/articles/observatoire-interprofessionnalite

Document 4 : Interview de Marc Delassus, managing partner, membre de Lacourte groupe

Vidéo (6 mn), Le Monde Du Droit,
DECIDEURSTV, 10 mars 2021



Source : https://www.lemondedudroit.fr/tv/74281-interprofessionnalite-quelles-perspectives-spe-interprofessionnalite-quelles-perspectives-spe.html

Document 5 : Le groupe Monassier s'associe au cabinet d'avocats BH & Associés

Les notaires du Groupe Monassier franchissent une nouvelle étape de leur développement en s'associant au cabinet d'avocats parisien BH & Associés. Les deux entités associées entendent ainsi renforcer leur ancrage historique dans l'accompagnement des entreprises et des entrepreneurs.

L'élaboration de stratégies patrimoniales privées à forte valeur ajoutée comme la structuration juridique et fiscale des entreprises requière plus que jamais un haut niveau d'expertise et de technicité. C'est pourquoi le Groupe Monassier et le cabinet BH & Associés unissent aujourd'hui leurs

forces pour proposer à leurs clientèles d'affaires et patrimoniales une solution globale alliant le meilleur des deux mondes du droit.
Les notaires du Groupe Monassier indiquent partager avec les avocats du cabinet BH & Associés des valeurs d'excellence, d'innovation, de discrétion, et de fidélité. Ils se fixent un même niveau d'exigence dans l'accompagnement quotidien de leurs clients. « Nous avons un fort ADN commun ! » constate Bruno HICKE, associé fondateur du cabinet BH & Associés.
« Écouter ensemble, réfléchir ensemble, construire ensemble, croiser les points de vue, faire converger les expertises, maitriser toute la chaine du droit et de la fiscalité... La plus-value de notre association est évidente. Nous la pratiquions déjà. Nous voulons désormais aller beaucoup plus loin pour le plus grand bénéfice de nos clients respectifs » se félicite Maître Arlette DARMON, Présidente du Groupe Monassier.
« Au-delà d'un engagement réaffirmé auprès de nos clients, cette association est porteuse d'un développement prometteur tant les complémentarités sont fortes avec les notaires du Groupe Monassier. C'est tout un écosystème qui est porté vers l'avant avec ce projet enthousiasmant qui respecte par ailleurs l'indépendance des deux professions » poursuit Maître Bruno HICKE.
En ce début 2021, le Groupe Monassier et le cabinet d'avocats BH & Associés franchissent donc une nouvelle étape, tournée vers une interprofessionnalité plus structurée. « Après la création de notre holding et les premières prises de participation dans des sociétés d'exercice de la profession notariale, la voie de l'interprofessionnalité s'est naturellement imposée comme une étape indispensable de notre stratégie de croissance » conclut Maître DARMON.

Le Monde Du Droit, 3 février 2021

Document 6 : Interprofessionnalité : se lier pour se renouveler

Résumer l'interprofessionnalité aux ordonnances Macron de 2016 serait simpliste. "L'interpro" n'est pas récente, puisque dans les faits les professionnels du droit travaillent depuis longtemps ensemble, certes de façon souvent informelle. La nouveauté est donc là : depuis 2016, les professionnels ont à leur disposition une structure juridique dédiée à cela, la SPE pour Société Pluriprofessionnelle d'Exercice. Un cadre juridique assez flou cependant, même s'il a le mérite de les laisser libres dans la mise en place de leurs ententes. Sans doute ce flou explique-t-il en partie le succès tout relatif de la réforme. Aussi, l'ensemble des professions concernées par cette structure a œuvré à l'élaboration d'un guide de l'interprofessionnalité. *Le Village de la Justice* a interrogé trois des membres du comité qui ont élaboré ce guide.
Voici l'interview croisé placé sous le signe de l'interprofessionnalité de :
- Audrey Chemouli, avocate au Barreau de Paris, Présidente de la commission Statut professionnel de l'avocat au CNB, et de la commission Structure d'exercices à l'ACE.
- Frédéric Roussel, notaire honoraire et Directeur Général de l'Association Notariale de Conseil (ANC)
- Rémy Seguin, expert-comptable et Vice-Président du Conseil supérieur de l'Ordre des Experts-comptables.

De votre point de vue, pourquoi œuvrer pour l'interprofessionalité ? Quel avantage en particulier y voyez-vous ?
D'après Audrey Chemouli, une SPE ne "permet pas uniquement de travailler ensemble" ; cette structure va permettre "de proposer une offre commune, donc c'est carrément un changement de façon de travailler, un changement d'offre. C'est essentiel de comprendre ça. Le principal intérêt de la SPE, c'est la nouvelle offre qui sera proposée aux clients par ce biais. La nouveauté c'est que cette structure doit être réfléchie autour des besoins des clients puisque c'est autour de ce projet que la société va se constituer : du choix des professionnels, aux règles de fonctionnement."
Pour Frédéric Roussel, "L'interprofessionnalité a toujours existé de façon informelle entre les professionnels concernés par le dispositif issu de l'ordonnance du 31 mars 2016. Mais le monde change, et certains clients peuvent voir comme un avantage de trouver au sein d'une seule et même entité juridique les professionnels susceptibles de l'accompagner dans son projet. Ceci est sans doute plus particulièrement vrai pour les entrepreneurs."

Rémy Seguin confirme cette vision : "Il n'existe pas un seul cabinet d'expert-comptable qui ne collabore pas régulièrement avec au moins un cabinet d'avocat. L'interprofessionnalité répond également à une demande des clients, souvent pluridisciplinaire, qui ont besoin d'une réponse globale et coordonnée en un seul endroit.
Beaucoup de situations poussent les professions libérales – du droit, comme du chiffre - à travailler chaque jour main dans la main. Un état de fait qui incite naturellement, côté clientèle, comme côté professionnels, à un rapprochement structurel pour simplifier cette coopération au quotidien. Les différentes professions réglementées ont un intérêt direct à la création de structures communes. Il s'agit d'une opportunité de développement des cabinets avec l'identification d'une clientèle « commune »."
L'expert-comptable souligne enfin un autre aspect : "Pour être plus performant, mieux vaut se regrouper et se doter de moyens mutualisés. Des moyens peuvent être mis en commun que ce soit au niveau immobilier, des services supports et enfin sur le plan de la communication, la marque etc."

Les SPE sont-elles le bon outil pour développer l'interprofessionnalité ? En verriez-vous d'autres ?

Audrey Chemouli nous le rappelle en préambule : "La SPE n'est pas synonyme de l'interprofessionnalité : cette dernière va du réseau "informel" évoqué précédemment, à la SPE qui est la forme la plus avancée, celle dite d'interprofessionnalité "d'exercice", en passant par l'interprofessionnalité "capitalistique", qui se traduit sous forme par exemple de holding avec une dynamique commune certes, mais qui ne se traduit pas nécessairement sous la forme d'une offre commune au client."
Mais Rémy Seguin précise : "la création de société regroupant plusieurs professionnels est un moyen beaucoup plus efficace et sûr, d'organiser cette coopération entre professionnels". En outre, "la France était à la traine sur ce sujet. L'interprofessionnalité d'exercice au sein de structures juridiques dédiées est une réalité dans les autres pays européens depuis longtemps".
Pourtant "les instances professionnelles n'ont pas demandé la création de ces SPE. Les pouvoirs publics eux voulaient initialement réaliser une sorte de charte commune, mais ils n'ont pas réussi à mettre d'accord toutes les professions. Finalement, ils ont pensé cette réforme en "silo", où chacun appliquera notamment sa propre déontologie. Pour moi, ce cadre législatif est souple, c'est un point positif. Mais le pendant, et le point négatif, c'est qu'il est flou.", selon Audrey Chemouli, ce que confirme Frédéric Roussel : "ce dispositif laisse le champ libre à ces professionnels pour mettre en place les outils indispensables au bon fonctionnement de cette nouvelle forme d'exercice".

Quels obstacles devront-être levés ?

Pour Frédéric Roussel s'ajoute un obstacle d'ordre "certainement psychologique : c'est un outil nouveau, qui n'a pas encore fait la démonstration avérée de son utilité pour le professionnel comme pour le client."
Mais pour l'avocate "le frein tient plutôt au fait que les professionnels se demandent quel est leur intérêt à s'associer avec une seule autre structure, et donc de perdre ainsi la clientèle des autres professionnels de leur réseau."
Quant aux problèmes de déontologie, de secret professionnel et de conflit d'intérêt souvent évoqués, il faut, d'après elle "mettre en place des règles assez claires dans la structure, et travailler à l'identité de l'entreprise".
Sur le point précis du secret professionnel, être en SPE ne permet pas aux professionnels de la structure de le partager. Mais il peut l'être si le client donne son accord dans la lettre de mission, obligatoire pour que ce dernier puisse entrer en relation avec la SPE ou un professionnel exerçant au sein de la SPE.
De même pour le conflit d'intérêt : les avocats comme les experts-comptables n'ont pas l'obligation d'instrumenter, contrairement aux notaires et aux huissiers qui ne peuvent refuser un client. Comme on peut donc imaginer qu'un notaire se retrouve à devoir traiter un dossier "contre" son associé avocat au sein d'une SPE, il faudra que l'avocat se départisse. Il faut donc une nouvelle fois prévoir ces choses-là en amont en créant la structure. En outre, ce type de situation ne sera pas si fréquent."
Pour elle finalement "Ces obstacles n'en sont donc pas en réalité ! Une nouvelle fois, ce n'est pas le fond du sujet." ; elle le martèle : "Le fond du sujet, c'est ce qu'apporte, comme évoqué plus haut, la SPE."
Même son de cloche du côté des experts-comptables. Rémy Seguin ne voit pas d'obstacle réel : "Les experts-comptables n'ont jamais exprimé de réticence à l'égard de l'interprofessionnalité. Ils ont

montré qu'ils étaient prêts à accepter des règles de constitution et de fonctionnement dérogatoires à celles applicables habituellement à leurs sociétés d'exercice. Ils sont convaincus de l'opportunité de ces sociétés pluriprofessionnelles d'exercice pour les professionnels et pour les clients. J'en veux pour preuve, le nombre de sociétés pluriprofessionnelles d'exercice inscrites à l'Ordre des experts-comptables : 28."

Source : https://www.village-justice.com/articles/interprofessionnalite-lier-pour-renouveler,33730.html

Questions :

À partir des documents 1 à 6, répondez aux questions suivantes.

1. **Qu'est-ce que l'interprofessionnalité ? Quelles sont les sources de droit ayant contribué à sa mise en œuvre ? Repérez la structure juridique proposée.**
2. **Quelles sont précisément les professions concernées ? Quels sont les rapprochements les plus fréquents ? Illustrez votre réponse.**
3. **L'interprofessionnalité constitue-t-elle des opportunités pour les professionnels du droit et du chiffre ? Quels en sont les freins ? Vous présenterez votre réponse sous forme d'une argumentation.**

Lien entre legaltech et interprofessionnalité

1 - Legaltech : SYK compte créer une large communauté d'experts du droit

Récemment lancé, la société Share Your Knowledge (SYK) propose un outil permettant d'échanger des informations en temps réel entre notaires, avocats et huissiers de justice. Une ouverture vers les métiers du chiffre et de la finance sera étudiée.

[...] Il s'agit d'un réseau dédié à l'échange d'informations entre experts du droit, disponible sur ordinateur et mobile. Rémi Laurent, fondateur et CIO de la société, Augustin Douclet, avocat au barreau de Paris et consultant pour SYK, et Bérénice Doulcet, en charge de la communication et du marketing, en sont les fondateurs et actionnaires.[...]

Source : https://www.agefiactifs.com/hommes-et-metiers/article/legaltech-syk-compte-creer-une-large-communaute-75877

2- Interprofessionnalité : se lier pour se renouveler (suite du document 6)

Quelle amélioration pourrait « booster » la mise en place notamment de SPE ?

"Pour booster l'interprofessionnalité, il faut que les exerçants se rendent compte que face aux legaltech notamment, il est trop dommage de ne pas profiter de ce que les SPE permettent !" plaide Audrey Chemouli. Pour elle, "La SPE n'est pas la seule solution, certes, mais encore une fois c'est un des moyens forts de créer une "expérience client" différente."

Sur un plan pratique, Frédéric Roussel explique que le notariat a décidé de s'investir pour "promouvoir" les SPE, et qu'il "prend une part active à un travail de mise au point d'un véritable Guide de la SPE, instrument de référence pour celles et ceux qui seraient tentés par l'aventure, en lien avec presque toutes les professions concernées".

Audrey Chemouli conclut : "L'interprofessionnalité est un moyen de se développer, c'est d'ailleurs ce qui a été fait dans de nombreux domaines tels que la banque par exemple : cela ne choque personne que les établissements bancaires proposent des services allant du compte bancaire à l'offre de téléphonie en passant par l'assurance ! Le législateur n'a pas été jusque-là, mais il aurait très bien pu permettre à un avocat spécialisé en droit des personnes de s'associer avec un thérapeute par exemple…".

Source : https://www.village-justice.com/articles/interprofessionnalite-lier-pour-renouveler,33730.html

Corrigé :

1ère séance : La legaltech

À partir des documents 1 à 3, répondez aux 2 premières questions. Les questions 3 et 4 seront traitées en classe.

1. **Que désigne la legaltech ? Justifiez cette appellation.**

La legaltech désigne une start-up qui propose des services numériques aux entreprises et aux particuliers. Cette offre est spécialisée dans le domaine juridique, d'où l'appellation « legal » et s'appuie essentiellement sur les technologies de digitalisation qui favorisent l'automatisation et la dématérialisation.

2. **Repérez les caractéristiques principales de la legaltech.**

Tout d'abord, la legaltech s'adresse à une demande très large, sa cible recouvre :

- Les entreprises : 64% du public visé,
- Les collectivités territoriales,
- Le grand public : 37%.

Nous pouvons remarquer qu'au regard de sa spécificité, la legaltech se focalise essentiellement sur les professionnels du droit : avocats (55% du public visé), les notaires (22%), les huissiers de justice (14%).
Ensuite, les services sont diversifiés mais nous pouvons repérer une nette dominance pour les services de digitalisation des processus métiers avec 39% de l'offre réalisée sur le marché. Cela signifie que la demande porte principalement sur le processus de production des clients.
Cependant, cette part diminue au profit de la protection et la gestion des données, 8% de l'offre des legaltechs, qui connaît une forte progression avec + 64%.
La création et la gestion d'entreprises, la création d'actes et la mise en relation sont des services au poids comparable (environ 9% de l'offre) de la protection et la gestion des données.

Que retenir ?

La **legaltech** désigne une start-up qui propose, sur le marché des biens et services, des services juridiques numériques aux entreprises et aux ménages.
Une start-up est une entreprise nouvelle qui porte un projet d'innovation selon l'INSEE.
Tous les agents économiques sont visés par les legaltechs : entreprises principalement, et notamment les entreprises juridiques mais aussi les ménages et les administrations publiques.

L'offre des services numériques est très diversifiée concerne aussi bien la protection des données et des actifs, que la production de services précis (actes, éléments du processus de fabrication, …), la veille informationnelle et le data mining (collecte et archivage de données en vue de leur traitement), la recherche d'informations et la mise en relation avec des clients potentiels, ...

3. **Relevez en quoi la legaltech constitue des menaces et / ou des opportunités pour les offices notariaux.** Vos réponses pourront être organisées dans le tableau ci-dessous.

Offices notariaux	
Opportunités (+)	Menaces (-)
Les legaltechs proposent des outils très pertinents pour les offices notariaux en termes : - De veille juridique, - De mise en relation avec des clients potentiels = élargir la clientèle tout en respectant les règles déontologiques = les legaltechs facilitent la prise de rendez-vous avec un(e) notaire. Exemple Neonotario. - De solutions pour optimiser la production des actes = ce gain de temps dans le processus de production permet de se concentrer sur la relation avec le client et de gagner en productivité, - D'efficacité dans le traitement des dossiers avec la prise en charge automatique des formalités lors de la constitution des dossiers. Exemple : Quai des notaires. - De facilitateur d'échanges numériques entre le client et l'office pour déposer des pièces notamment, mais aussi préciser des informations. Exemple Foxnot. - De protection des données pour éviter les cyberattaques. Les notaires bénéficient d'une image positive dans l'esprit des clients = c'est un avantage concurrentiel par rapport à cette nouvelle offre. Les services des legaltechs répondent à l'évolution des besoins des clients et la transition numérique des notaires.	- Nouvelle offre de services juridiques sur le marché = intensification de la concurrence. - L'offre des legaltechs se distingue des offices notariaux par une accessibilité forte via les plateformes numériques avec des prestations comparables comme la génération de documents juridiques. - Les legaltechs ne sont pas soumises, pour le moment, aux mêmes règles déontologiques que les professions règlementées = situation de concurrence déloyale possible.

4. **Quelles peuvent être les conséquences de la legaltech sur le facteur travail des études notariales ?**

La legaltech a des conséquences positives et négatives sur le facteur travail des offices.

Conséquences positives :

- Suppression de certaines tâches fastidieuses et répétitives, exemples : numérisation des documents, demande de formalités préalables auprès des administrations.
- Automatisation d'une partie du processus de production : report automatique des informations clients pour créer un projet d'acte.
- Ce gain de temps sur la constitution du dossier et la préparation de l'acte permet de se rendre disponible pour échanger avec le client sur des questions spécifiques et ainsi mieux individualiser la relation.

- Les plateformes numériques partagées avec le client rendent ce dernier acteur de ses démarches, il participe activement à la réalisation du service demandé et en connaît la progression.

Cette nouvelle organisation du travail favorise l'aspect qualitatif du facteur travail : les tâches répétitives et sans apport intellectuel étant prises en charge par les outils des legaltechs, les salariés et notaires associés peuvent développer et approfondir leurs compétences juridiques et relationnelles au service des clients.

Conséquences négatives :

- Les services des legaltechs prennent en charge une partie du travail des salariés ou bien décentralisent certaines tâches vers le client ; certes, cela génère des gains de productivité mais cela peut nuire à la quantité de facteur travail nécessaire dans l'office et détruire des emplois.
- Cette évolution dans le traitement des dossiers et la relation avec les clients impose une montée en compétences des salariés et une exigence plus forte des profils recherchés par les notaires.
- Les legaltechs nécessitent de développer le facteur capital afin d'utiliser de façon optimale les services numériques : le choix de la combinaison productive peut évoluer vers une combinaison capitalistique avec une part plus importante pour le facteur capital au détriment du facteur travail.

Que retenir ?

Les legaltechs sont une **source d'opportunités mais aussi de menaces** pour les offices notariaux.

Opportunités car elles permettent aux notaires de s'adapter à la transition numérique de la profession et de s'adapter ainsi à la demande des clients en termes d'accessibilité et de rapidité dans le traitement de leurs dossiers. Les services des legaltechs optimisent le processus de production pour réaliser des gains de productivité et se concentrer sur la relation clientèle.

Menaces car ces startups sont de nouveaux offreurs sur le marché des prestations juridiques, elles accroissent la pression concurrentielle avec des caractéristiques qui les distinguent des études notariales : grande accessibilité et transparence du prix.

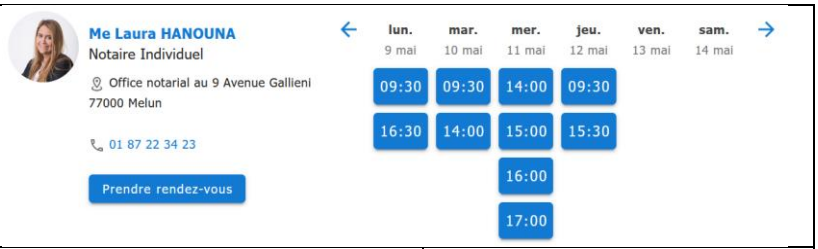
Ces entreprises innovantes vont sans doute **bouleverser le facteur travail** dans ces deux aspects. Tout d'abord, la quantité car certaines tâches sont automatisées ou décentralisées : le facteur capital acquis grâce à des investissements matériels et immatériels pourra remplacer partiellement le facteur travail, c'est la **substitution du capital au travail**. Puis par la qualité car l'augmentation des compétences juridiques est nécessaire pour se distinguer des solutions numériques des legaltechs.

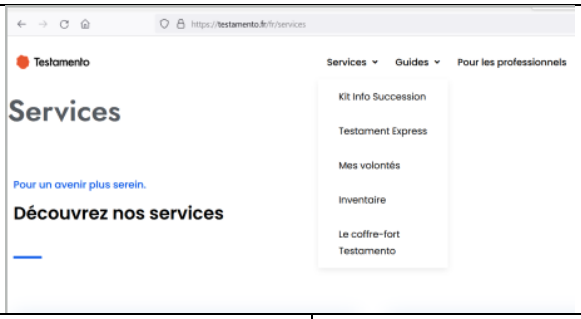
5. **Afin d'approfondir vos connaissances à propos de la legaltech, constituez des groupes et préparez une présentation claire et synthétique sur un des thèmes suivants :**

Les informations attendues sont synthétisées dans des tableaux ou paragraphes. Les éléments importants sont résumés dans les cadres « Que retenir ? » pour compléter et enrichir les notions essentielles liées au concept de legaltech.

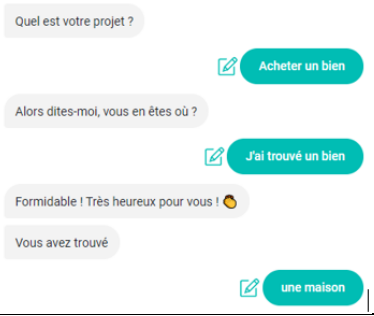
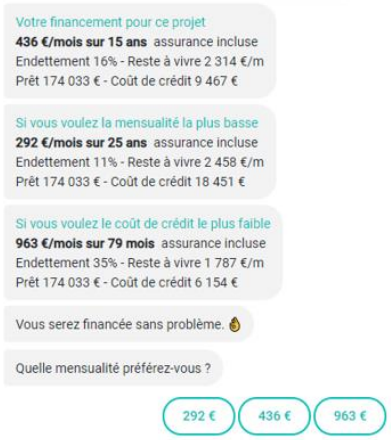
- **Les outils de la legaltech pour le secteur notarial :**

Outils sélectionnés dans les cartographies disponibles sur le site de la Banque des territoires :

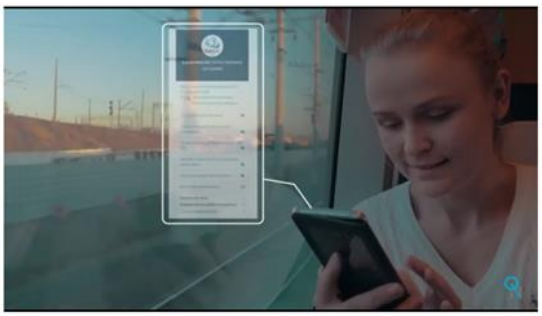
<table>
<tr><td>Neonotariao :</td><td colspan="2">
</td></tr>
<tr><td>Intérêts ?
- Plus de flexibilité et de simplicité pour la prise de rendez-vous des clients qui évitent les contraintes horaires de l'accueil téléphonique de l'office.
- Une visibilité accrue de l'office et / ou du notaire pour une clientèle plus large.
- Gain de temps car les clients déposent eux-mêmes les pièces nécessaires à la constitution de leur dossier.</td><td>Limites ?
- Coût financier lié à l'abonnement
- Supprime la phase du 1er contact avec l'office pour cerner la demande du client.</td><td>Menace et / ou opportunité ?
Opportunité pour sa différenciation par rapport aux confrères dans les supports de communication et notamment la prise de rendez-vous.</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td>Testamento :</td><td colspan="2">
</td></tr>
<tr><td>Intérêts ?
- L'onglet « Guides » diffuse des informations juridiques au grand public sur la transmission du patrimoine : les clients de l'office ont donc un support d'informations supplémentaire.</td><td>Limites ?
- Concurrence car propose un service de rédaction de testament sous signatures privées aux clients = peut diminuer les demandes de testaments authentiques en office.</td><td>Menace et / ou opportunité ?
Menace car concurrent supplémentaire sur le marché des prestations notariales.</td></tr>
</table>

- Testamento précise les missions du notaire et donc la nécessité de se rendre dans un office pour certains actes (une donation entre époux par exemple).		

Hypo :	**Menace et / ou opportunité ?** Opportunité : les clients accèdent plus facilement à des informations pour financer leur projet immobilier, cela peut dynamiser les conclusions de contrats préparatoires pour l'office et d'actes de vente sur des biens immobiliers.	
Intérêt ? Chabot (=agent conversationnel) qui détaille toutes les questions pour prévoir le financement d'un projet immobilier : les ressources financières, les charges, l'assurance avec une réponse précise à la fin = intéressant pour conforter la décision d'une acquisition immobilière pour certains ménages.	**Limite ?** Le client ne pourra concrétiser son achat immobilier qu'à partir d'une offre de crédit proposée par un établissement financier. 	

Ressource vidéo Quai des notaires :

Quai des notaires :		
Intérêts ? - Communication rapide et sûre avec les partenaires de l'office : clients, banques, … - Réduit le processus de production de l'acte notamment lors de la réalisation des formalités préalables	**Limites ?** - Coût supplémentaire pour financer cet outil digital - Outil supplémentaire qui s'ajoute au logiciel professionnel.	**Menace et / ou opportunité ?** Opportunité : répondre aux exigences des clients qui réclament plus de rapidité dans le traitement de leur dossier.

= gain de temps. - Plateforme labellisée par le CSN (label Etik).		

Ces outils doivent être vérifiés et renouvelés si besoin car l'offre évolue très vite : une veille informationnelle est indispensable.

Que retenir ?

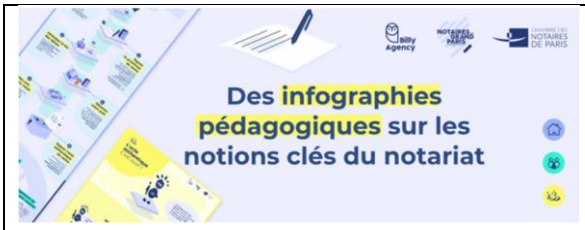
Les **services proposés par les legaltechs** sont nombreux et variés : gestion de l'office, relation clientèle, droit immobilier, droit de la famille, …

Ils sont source d'opportunités pour les offices notariaux en termes de rapidité et de flexibilité pour le client mais ils peuvent constituer aussi une menace car l'intensité concurrentielle est plus forte pour la réalisation de certains actes et / ou pour les conseils personnalisés aux clients.

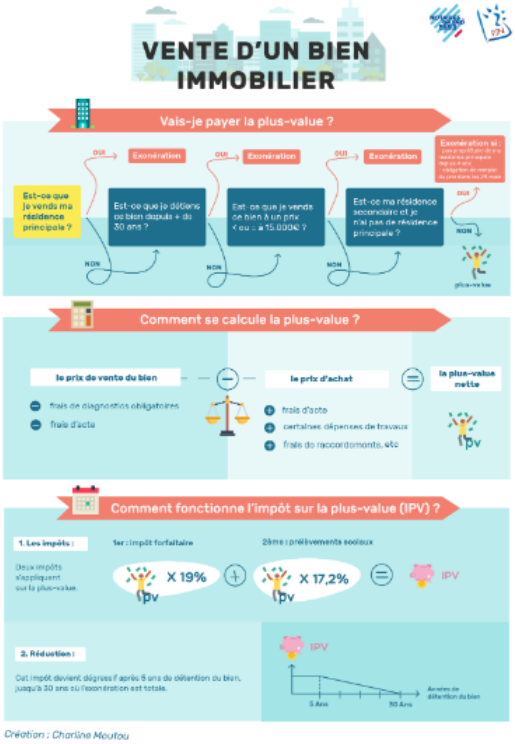
Legaldesign : une ressource pour les notaires ?

- Le **legal design** regroupe des processus permettant de créer des documents et des services juridiques intelligibles et engageants. C'est un ensemble de compétences techniques et créatives qui apportent des solutions dans le domaine juridique.
- Il a pour objectif d'adapter les explications juridiques à destination du grand public = c'est donc un outil pédagogique.

- Des **productions concrètes** dans le notariat :



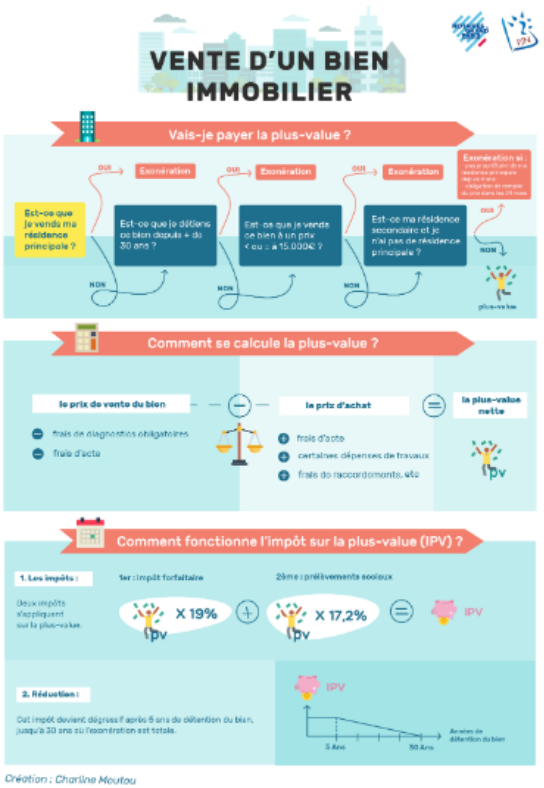
https://notairesdugrandparis.fr/fr/infographies/comprendre-le-notariat-toutes-les-etapes-de-la-vie



Des bandes dessinées et livrets :	Des vidéos :
	

- L'utilisation du legal design impose au professionnel du droit de s'interroger sur la place de l'usager, du client par rapport aux savoirs juridiques. Dans cette réflexion, il est nécessaire de positionner le client au cœur de la démarche puis de rechercher et définir son identité, ses besoins, ses attentes, ses contraintes. Ce sont ces questions préalables qui permettront une transmission des savoirs juridiques accessible et efficace.
  Ainsi, l'expertise d'un(e) notaire, par exemple, est mieux perçue et assimilée par ses clients = image plus positive des professionnels du droit.

- Le legal design a certains inconvénients : son coût tout d'abord, comme beaucoup de services des legaltechs, ce sont des prestations marchandes. Ensuite, il est effectivement nécessaire de vulgariser les savoirs juridiques mais une infographie, une bande dessinée, un livret ludique ne pourront décrire l'intégralité de la complexité des règles de droit. Exemple ci-dessous avec l'infographie et l'extrait d'article qui présentent l'impôt sur la plus-value immobilière, l'infographie est facile d'accès mais le contenu reste plus simple et donc moins complet que l'article :

infographie_concours.pdf (notairesdugrandparis.fr)	Fiscalité (plus-values immobilières) | Notaires du Grand Paris
 Création : Charline Moutou	La plus-value réalisée lors du transfert de propriété à titre onéreux d'un bien immobilier est en principe passible de l'impôt sur les plus-values. 1. Quelles sont les personnes imposables ? Le régime des plus-values immobilières s'applique aux personnes physiques qui réalisent une plus-value : • soit directement ; • soit par l'intermédiaire de sociétés relevant de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (exemple : société civile immobilière) ; • soit au travers de parts de FCPI ou FPI (fonds de placement dans l'immobilier). Les plus-values réalisées par des professionnels dans le cadre de leur activité relèvent du régime des BIC (bénéfices industriels ou commerciaux) ou des BNC (bénéfices non commerciaux). 2. Quelles sont les opérations imposables ? Seules sont imposables les plus-values réalisées lors de transmissions à titre onéreux, c'est à dire : • les ventes ; • les échanges ; • les apports en société ; • les partages ou licitations de biens indivis autres que ceux résultant d'une succession, ou d'une acquisition par des époux ou partenaires de PACS avant ou pendant le mariage ou le pacte (ou par des concubins pendant le concubinage).

	3. Quels sont les biens imposables ? • les immeubles (bâtis ou non bâtis), les droits relatifs à des immeubles (usufruit, nue-propriété, servitudes, bail emphytéotique…) ; • les parts de sociétés à prépondérance immobilière (lorsqu'elles sont réalisées à titre occasionnel par des personnes physiques ou par des sociétés qui relèvent des articles 8 du CGI à 8 ter du CGI.) Les biens faisant partie du patrimoine professionnel d'une personne et qui engendrent une plus-value lors de leur cession sont soumis au régime des plus-values professionnelles. 4. Quelles sont les cessions exonérées ? Par exception, au principe d'imposition de la plus-value, un certain nombre de cessions sont exonérées. Il s'agit de celles qui concernent : • les immeubles constituant l'habitation principale du cédant au jour de la cession ainsi que leurs dépendances immédiates et nécessaires cédées simultanément avec l'immeuble concerné ; • les résidences secondaires de contribuables acquérant une résidence principale : il est possible pour un vendeur d'être exonéré totalement lors de la première cession d'une résidence secondaire dès lors :……..

Que retenir ?

Le **legal design** est un outil proposé par les legaltechs. Il désigne un ensemble de compétences techniques et créatives pour faciliter la transmission d'informations juridiques entre les professionnels du droit et les clients, les usagers. C'est un outil pédagogique.

C'est une ressource très utile pour les notaires. Elle facilite la communication avec les clients potentiels et les clients de l'office = la relation client gagne en efficacité et en qualité.
Ces supports sont aussi un bon moyen de faire connaître les missions des notaires à un très large public.

Cependant, les solutions apportées par le legaldesign imposent une réelle réflexion : qui est le destinataire du message ? Quel est le message à transmettre ? Quelles sont les attentes et les contraintes du destinataire ?
D'autre part, toutes les règles de droit ne pourront être expliquées par le legal design.

La blockchain notariale



- La **blockchain** est une technologie qui permet de stocker et de transférer des informations infalsifiables entre plusieurs personnes sans intermédiaire. Pour cela, la blockchain trace un

registre d'évènements réparti simultanément sur un ensemble de serveurs informatiques. Le registre concerne des informations très variées : une valeur, une date, un évènement, une position dans une chaîne de traitement, …
La blockchain permet de certifier qu'une transaction est fiable et certaine, qu'un document est conforme et non modifié.

- Les enjeux résident dans le fait que la blockchain apporte les mêmes garanties, en tant qu'intermédiaire dans le cadre d'une transaction, que les notaires, il faut donc veiller à ce que cette innovation ne se substitue pas à certaines missions du notaire. Notons que la vidéo de France 24 compare la blockchain au notaire.
- De plus, ce dispositif fait partie d'une évolution plus globale de l'environnement technologique avec le développement de la digitalisation pour toutes les entreprises et notamment les offices notariaux. La blockchain réduit les coûts de transaction puisque certains intermédiaires ne sont plus nécessaires et elle propose une sécurité quant aux données utilisées.
- Par conséquent, les notaires se sont emparés de cette technologie pour mieux la comprendre, se l'approprier, repérer les usages adaptés à la profession et mieux répondre aux besoins des clients.

- La blockchain a vocation a constitué des preuves, les conserver puis les restituer.
- Elle facilite la dématérialisation des dossiers et les échanges avec les clients de façon sécurisée. Les actes et pièces sont garantis conformes et certifiés par le dispositif de la blockchain (un exemple avec l'outil Authentic BlockChain). Très concrètement, les notaires peuvent :
    - Transférer des fichiers très volumineux avec des confrères ou leurs clients,
    - Tracer les documents des datarooms, ces espaces qui permettent le stockage sécurisé d'informations et le partage avec des personnes désignées. L'Espace notarial est le service de dataroom privé et sécurisé pour les notaires (http://espacenotarial.info/)
    - Tracer les mouvements des actions des sociétés non cotées : c'est le registre SNC.

Que retenir ?

La **blockchain** est une technologie qui permet le stockage et le transfert d'informations infalsifiables entre plusieurs utilisateurs par le biais d'un réseau informatique et sans intermédiaire.

Enjeux pour le notariat : C'est une évolution du macro-environnement qui accompagne la digitalisation de l'activité et la dématérialisation des échanges = les notaires doivent s'adapter à ces changements technologiques.

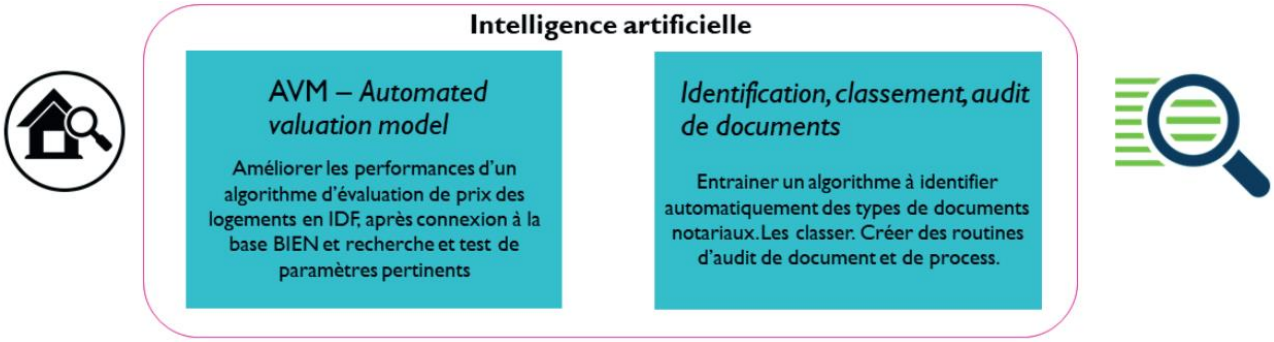
La blockchain pourrait être une menace pour la profession en remplaçant sa fonction « d'intermédiaire » entre les personnes.

Cette innovation propose de réelles opportunités pour moderniser les missions des notaires. En effet, la blockchain garantit la sécurité des données, la rapidité des échanges, elle permet l'efficacité dans le traitement des dossiers et des gains de productivité.

Intelligence artificielle et notariat

- **L'intelligence artificielle (IA)** consiste à mettre en œuvre un certain nombre de techniques visant à permettre aux machines d'imiter une forme d'intelligence réelle (définition Futura-sciences)
  L'intelligence artificielle : le terme désigne un certain type de programmes informatiques qui permettent de simuler des capacités humaines comme la perception et la reconnaissance de formes, d'images, de sons, la traduction automatique, le dialogue homme/ machine…. Ils peuvent être implémentés sur différents appareils : des serveurs, des téléphones, des enceintes, des moteurs de recherche ou encore des robots. […] La technique d'IA la plus répandue aujourd'hui est le *machine learning*. Il consiste à traiter des masses des données grâce à des algorithmes. Un algorithme n'est rien d'autre qu'une "recette", c'est-à-dire une suite d'instructions bien précises destinées à transformer des "ingrédients" (les données brutes) en un "plat" déterminé (le résultat). (définition : Science et Avenir).
- Le secteur notarial est concerné par cette technologie. La Chambre des notaires du Grand Paris, avec le concours de la Banque des Territoires, a créé un fonds d'innovation de plus de 6 millions d'euros pour développer les outils numériques et notamment l'IA avec le projet Victoria.
  Les objectifs sont d'enrichir les services proposés aux notaires et aux clients, d'améliorer la qualité des services et de réaliser des gains de productivité.

- Des applications concrètes :



Autre application concrète : le fichier VIDOC qui répertorie l'affectation des biens immobiliers à Paris
Le projet d'intelligence artificielle portait sur la consultation de ce fichier pour connaître l'usage des biens immobiliers au 1er janvier 1970. En effet, les notaires doivent effectuer cette vérification lorsqu'ils ont en charge l'établissement d'un acte authentique sur un bien affecté à un autre usage que celui de l'habitation.
En mars 2016, la Direction Régionale des Finances Publiques de Paris a annoncé qu'elle ne délivrerait plus de copies pour cette information et une convention est signée avec la Chambre des notaires de Paris pour transférer près de 2.500.000 fichiers. Cependant, pour faciliter la consultation de cette base, l'intelligence artificielle est utilisée pour :

// **Supprimer toutes les pages indésirables** correspondant à des documents propres à l'administration fiscale (fiches de calcul, courriers…)
// **Référencer les types de déclarations** présents dans chaque fichier
// **Améliorer l'indexation de la base de données** (*reconnaissance automatique des adresses – écriture manuscrite – dans les documents*)

Les résultats sont les suivants :

- **Nettoyage des fichiers**
  // Un total de **10 052 533 pages** pour **2 444 477 fichiers**
  // Suppression de **4 235 395 pages** dans **2 246 84 fichiers**

  → Le taux de classification correct mesuré est supérieur à **99,5%.**

- **Durée du traitement par la machine : 20 heures**
  // 140 pages analysées par seconde
  // 34 fichiers traités par seconde

- **Si le traitement avait été réalisé par un humain : 25 années… minimum**
  // À raison d'un fichier traité par minute durant 7h par jour et 220 jours ouvrés par an
  // Ou d'une page traitée toutes les 14 secondes

- En 2018, le site Notariat 2000 avait effectué une enquête dans laquelle 84% des notaires affirmaient que l'IA permettrait d'améliorer la productivité grâce à l'automatisation des tâches répétitives : récupération automatique de pièces nécessaires à la rédaction d'actes, pré-remplissage de documents, regroupement de données et leur analyse, … Cependant près de 73% des notaires interrogés se sentaient menacés par l'IA, ils craignent principalement l'appauvrissement des relations humaines.
  Le cabinet de conseils Notarianne souligne que l'IA ne peut remplacer toutes les activités humaines. La transition numérique est certes primordiale pour l'activité notariale mais elle doit s'accompagner d'un management avisé pour s'adapter aux évolutions technologiques. L'IA reste un outil, les notaires, en tant que manager, conserve leur libre arbitre, leur capacité de réflexion et d'interprétation des données pour prendre des décisions en fonction des objectifs à atteindre.

Que retenir ?

L'intelligence artificielle consiste à mettre en œuvre un certain nombre de techniques visant à permettre aux machines d'imiter une forme d'intelligence humaine.

L'IA est une technologie utilisée par l'activité notariale, notamment par la Chambre des notaires du Grand Paris qui finance la réalisation de différents projets : nettoyer, trier, optimiser la consultation d'une base de données sur l'usage des biens immobiliers.

Les objectifs de l'utilisation de l'IA sont nombreux : gains de productivité, amélioration de la qualité du service, diversification et enrichissement des services proposés aux notaires et aux clients.

L'IA est parfois ressentie comme une menace car elle se charge d'une partie du travail accompli en office. Cependant, les relations personnalisées avec le client, l'accompagnement des salariés, la prise de décisions pour un management efficace de l'étude notariale demeurent les attributs des notaires.

2ème séance : L'interprofessionnalité

À partir des documents 1 à 6, répondez aux questions suivantes.

1. **Qu'est-ce que l'interprofessionnalité ? Quelles sont les sources de droit ayant contribué à sa mise en œuvre ? Repérez la structure juridique proposée.**

L'interprofessionnalité consiste en un rapprochement de professionnels du droit et du chiffre, afin de travailler ensemble sur des dossiers communs.
Même si elle pouvait déjà exister dans les faits, c'est la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques et l'ordonnance du 31 mars 2016 qui institutionnalisent l'interprofessionnalité, en proposant une structure juridique spécifique : la société pluri-professionnelle d'exercice (SPE). Cette loi a permis de créer un cadre juridique pour officialiser des partenariats qui pouvaient déjà se pratiquer.

2. **Quelles sont précisément les professions concernées ? Quels sont les rapprochements les plus fréquents ? Illustrez votre réponse.**

Plus précisément, cette opportunité est offerte aux professions d'avocat, d'avocat au Conseil d'État et à la Cour de cassation, de commissaire-priseur judiciaire, d'huissier de justice, de notaire, d'administrateur judiciaire, de mandataire judiciaire, de conseil en propriété industrielle, de commissaire aux comptes et d'expert-comptable.
Les rapprochements les plus fréquents concernent des notaires et des avocats (ex : Lacourte et associés, Parthema, Thésée).
Ils sont souvent limités à 2 professions (avocat/notaire, avocat/EC, avocat/CPI, avocat/huissier), mais peuvent en rassembler davantage, 4 voire 5 (avocat/notaire/huissier/EC/juriste chez Implid).

3. **L'interprofessionnalité constitue-t-elle des opportunités pour les professionnels du droit et du chiffre ? Quels en sont les freins ? Vous présenterez votre réponse sous forme d'une argumentation.**

Le choix de développer l'activité en ayant recours à l'interprofessionnalité offre des opportunités, mais rencontre aussi des limites.
Ainsi, l'interprofessionnalité va permettre :

- De renforcer la spécialisation des entreprises dans un domaine d'activité commun ;
- De bénéficier des compétences spécifiques de différents professionnels pour offrir un service plus large aux clients, disposer de ressources internes supplémentaires pour accompagner le client ;
- D'intensifier une interprofessionnalité pratiquée auparavant mais non officiellement structurée en SPE, en conduisant, matériellement à partager des locaux, ce qui favorisera encore les échanges, la coopération au quotidien ;
- De mutualiser les moyens pour rationaliser les coûts.

Les freins à l'interprofessionnalité sont multiples :

- Pour des structures déjà créées, qui vont faire le choix de cette évolution de leurs activités respectives, il peut être délicat de parvenir à développer une vision partagée, une culture et des pratiques communes à la nouvelle entité, de se détacher des individualités que constituait chacune des structures ;
- Des professionnels peuvent penser a priori que n'exerçant pas la même profession, ils n'ont pas d'intérêt à se rapprocher (frein psychologique) ;

- Crainte de perdre une partie de la clientèle adressée par des professionnels du réseau précédemment existant qui ne seraient plus sollicités du fait du recours à l'interprofessionnalité ;
- Chaque profession est encadrée par des règles qui lui sont propres (déontologie) ; se pose alors le problème d'une harmonisation entre professions regroupées au sein d'une même structure ;
- Risque de conflit d'intérêt au sein de la structure et non-respect du secret professionnel ; ces risques sont accentués dans une structure réunissant plusieurs types de professionnels.

Que retenir ?

L'interprofessionnalité est désormais officialisée par la création en 2015 d'une structure juridique spécifique, la SPE : société pluriprofessionnelle d'exercice.

Celle-ci donne l'opportunité à des professions du droit et du chiffre limitativement énumérées de constituer une société commune.
L'intérêt majeur sera d'améliorer la qualité du service rendu aux clients, en apportant une réponse globale à leurs problématiques, bénéficiant de compétences de spécialistes de multiples domaines.

L'obstacle principal à surmonter sera celui de créer une identité commune à l'ensemble de la SPE, au sein de la structure mais aussi aux yeux des consommateurs.

Lien entre legaltech et interprofessionnalité

Les professionnels faisant le choix de l'interprofessionnalité peuvent recourir aux services de legaltechs pour accroitre encore l'efficacité de leur rapprochement, l'interprofessionnalité va être renforcée par le recours à des solutions numériques permettent de faciliter les échanges d'information entre professions.
Par ailleurs, le recours à l'interprofessionnalité peut être un moyen de développer son activité, d'accroitre la taille de l'entreprise, sa visibilité, d'élargir la gamme de services proposés et ainsi de faire face à la pression concurrentielle que peuvent représentées les legaltechs.