

« Les notaires ont été parmi les premiers interlocuteurs des dirigeants d'entreprise durant la pandémie »

Un peu plus d'un an après le début de la pandémie en France, Hubert Fabre, président de NCE, l'association des Notaires conseil d'entreprise, retrace les principaux défis auxquels la profession a dû faire face durant les derniers mois et les projets qu'elle aura à relever dans le futur.

Dans un contexte économique fortement perturbé par la pandémie liée au Covid-19, quels ont été les grands sujets que vous avez eu à traiter durant les douze derniers mois ?

Nous conseillons avant tout des personnes physiques, des entrepreneurs, des chefs d'entreprise sur leurs questions patrimoniales et celles liées à leur activité : création d'entreprise, pacte d'associés, protection du dirigeant, protection des noms de domaine et du capital immatériel, cession d'un fonds de commerce ou d'une entreprise, place de la famille... Durant l'année 2020, le contexte de travail des chefs d'entreprise a été particulièrement agité. Les notaires ont été parmi les premiers interlocuteurs à avoir été appelés dès le début du premier confinement, pour des conseils sur leur avenir personnel et sur celui de leur entreprise. Nombre d'entre eux nous ont interrogés sur l'organisation de leur entreprise et sa gouvernance dans l'hypothèse où ils viendraient à décéder, mais aussi sur leurs dispositions testamentaires, les mandats de protection, etc. Ce sont d'habitude des questions que les dirigeants se posent plus tard dans leur carrière, mais l'ambiance terrifiante et inédite de ce début de pandémie les a conduits à prendre les devants, au cas où. Plus tard, ce sont beaucoup de questions portant sur le traitement des baux commerciaux que nous avons été amenés à gérer, notamment s'agissant de la suspension du paiement des loyers, mais aussi des questions sur le chômage partiel, le PGE, etc.

Selon une étude récente publiée par le cabinet PwC (1), les dirigeants se disent confiants sur la croissance de leur entreprise dans les prochains

mois. Constatez-vous cet optimisme chez vos clients ?

Tout dépend du secteur dont on parle. Chez les artisans par exemple, la situation est encore très tendue. Les chaînes de production ont été fortement perturbées par les divers confinements et les délais de livraison n'ont pas du tout retrouvé leur rythme pré-Covid-19. Pour certains matériaux, il faut parfois attendre plusieurs mois avant de recevoir une pièce. Cette situation engendre de lourdes difficultés de trésorerie, mais aussi des tensions avec les sous-traitants et les clients. Même si l'on peut raisonnablement s'attendre à un rebond économique lorsque la pandémie aura disparu, des incertitudes subsistent sur l'ampleur de la reprise et sur les nouvelles habitudes de consommation. Les commerces qui ont été obligés de fermer leurs portes pendant des mois demeurent donc dans l'expectative, malgré les aides publiques reçues.

Qu'en est-il de la transmission d'entreprise ? La pandémie a-t-elle permis de créer des opportunités ?

La pandémie a conduit certains dirigeants à s'interroger sur une éventuelle transmission de leur entreprise, qu'elle soit familiale ou externe. Subsistent néanmoins des questions importantes de valorisation. Les performances des entreprises ont été moins bonnes en 2020, ce qui se traduit directement sur leur chiffre d'affaires et leur valorisation. Mais les difficultés peuvent également créer des opportunités pour transmettre à sa famille dans de bonnes conditions, pour anticiper et sauter le pas. En tant que notaires conseils de chefs d'entreprise, notre valeur ajoutée est d'être à la fois

capable d'intervenir sur le volet corporate des transactions, mais aussi sur leur dimension patrimoniale.

Quels ont été les leviers des notaires pour accompagner les chefs d'entreprise durant la pandémie ?

Les confinements ont permis d'accélérer des tendances latentes dans l'exercice de notre métier. Je pense notamment aux visioconférences qui sont désormais acceptées et même souvent demandées, par nos clients. L'objectif est bien sûr sanitaire, mais c'est également un gain de temps



pour les clients, particulièrement ceux qui sont encore actifs. La signature d'un acte à distance a également démontré son efficacité, notamment l'acte sans comparution. La profession notariale y était préparée et a su s'adapter, dans un laps de temps très court. Elle a ouvert de nouveaux horizons et a fait évoluer les mentalités : les dirigeants se sont rendu compte que tous les actes n'imposaient pas une présence physique. La vraie valeur ajoutée du notaire se situe bien souvent avant la signature de l'acte, au moment du conseil préalable qu'il apporte. Le lien de confiance et la relation avec le client ne sont donc pas impactés par les échanges numériques. Il est d'ailleurs toujours possible d'accueillir les clients dans nos études, dans le respect des gestes barrières. Ces échanges numériques ont également conduit les études à accélérer leur transformation vers le zéro papier, ce dont il faut se réjouir.

Quel rôle peuvent jouer les notaires dans le secret des affaires des entreprises ?

Les notaires disposent de divers outils comme le coffre-fort numérique et l'acte de dépôt qui permet de donner date certaine à des documents. Je pense particulièrement aux problématiques touchant au droit de la propriété industrielle ou au droit des nouvelles technologies. Le chef d'entreprise peut ainsi déposer un dessin, un logiciel ou tout simplement une idée, dans l'étude qui l'accompagne. Le notaire lui fournira alors un acte de dépôt à date à laquelle il a déposé, ce qui peut avoir une utilité dans le cadre d'une discussion sur l'antériorité, le tout dans la plus stricte confidentialité, car les actes restent au sein de l'office notarial.

Quels sont les grands défis à venir de la profession ?

Les notaires doivent préserver le lien de confiance avec le public. Et pour ce faire, ils doivent continuer à offrir des solutions sécurisées. La profession a très bien géré le tournant numérique, il faut continuer sur cette lancée. Rappelons que la Cour de cassation impose aux notaires une obligation de résultat, c'est-à-dire que nous

n'avons pas le droit à l'erreur. Plus que d'autres professionnels du droit, nous ne prenons donc en principe aucun risque. Nous sécurisons les transactions, nous vérifions les informations, nous sommes les garants de la sécurité juridique de l'acte. Notre profession doit également faire face à une augmentation importante de ses effectifs. Nous devons veiller à ce que tous les jeunes professionnels remplissent les critères de sécurité et de confiance que nous nous imposons. Tous les jeunes notaires doivent trouver leur place dans cet écosystème exigeant.

Comment votre association accompagne les jeunes ?

Notre association a une bonne visibilité auprès des jeunes du fait, entre autres, de notre positionnement différenciant de conseil des dirigeants d'entreprises. Avant la réforme Macron, nous comptions 150 membres. Nous venons d'atteindre les 235 études membres. Nous leur apportons des outils collaboratifs de travail, mais aussi de la formation. Dès le premier confinement, en mars 2020, nous avons proposé des webinaires aux notaires avec une dimension très pratique. Nous les avons ouverts à tous les professionnels des études et ils ont rencontré un très large succès avec plus de 1600 inscrits. Et alors que le CSN a récemment lancé une opération *pro bono* baptisée « Un étudiant, un notaire » pour permettre aux étudiants en droit d'échanger avec un professionnel sur leur orientation, l'association NCE a également choisi d'apporter sa pierre à l'édifice en lançant Campus Digital NCE. Entre le 12 mai et la fin du mois de juin, nos webinaires hebdomadaires seront ainsi accessibles aux étudiants qui se seront manifestés auprès de nos services (envoyer un mail à l'adresse suivante : contact@notaires-nce.fr). Ils pourront suivre la formation en ligne, puis échanger par tchat avec les formateurs.

Encouragez-vous à la création des sociétés pluriprofessionnelles d'exercice ?

Ces dernières semaines, plusieurs études ont annoncé leur rapprochement avec des cabinets d'avocats ou des experts-comptables. Notre association a vocation à développer le goût pour le droit des affaires, à accompagner nos membres dans leur mission d'assistance aux chefs d'entreprise. Charge à chacun d'eux de juger de l'opportunité, ou non, de se rapprocher d'autres professions réglementées exerçant sur des problématiques de droit des affaires. Mais gardons bien en tête l'importance de préserver notre ADN d'excellence et de sécurité juridique.

Propos recueillis par Ondine Delaunay

(1) 24^e édition de l'étude annuelle Global CEO Survey