



**MINISTÈRE
DE LA JUSTICE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

**Direction des affaires civiles
et du sceau**

Travaux de révision biennale de la carte des notaires Période 2020-2022

**Enquête-bilan du parcours des candidats nommés
à la libre installation dans le cadre de la première carte
(septembre 2016 à septembre 2018)**

*Avec le concours de la sous-direction de la statistique et des études
du secrétariat général du ministère de la justice*

Introduction

Dans le cadre des travaux de révision biennale de la carte relative à la liberté d'installation des notaires arrêtée en décembre 2018, et ce dans le contexte particulier de la pandémie de COVID-19, le ministère de la justice a tenu à lancer une vaste enquête-bilan du parcours des candidats nommés à l'occasion de la première carte (septembre 2016 à septembre 2018).

En effet, la loi du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité de chances économiques (« loi Macron ») prévoit que, dans les deux ans suivant son adoption, la carte rendue publique par l'arrêté conjoint des ministres de la justice et de l'économie doit faire l'objet d'une révision fondée sur les recommandations de l'Autorité de la concurrence (AdIC).

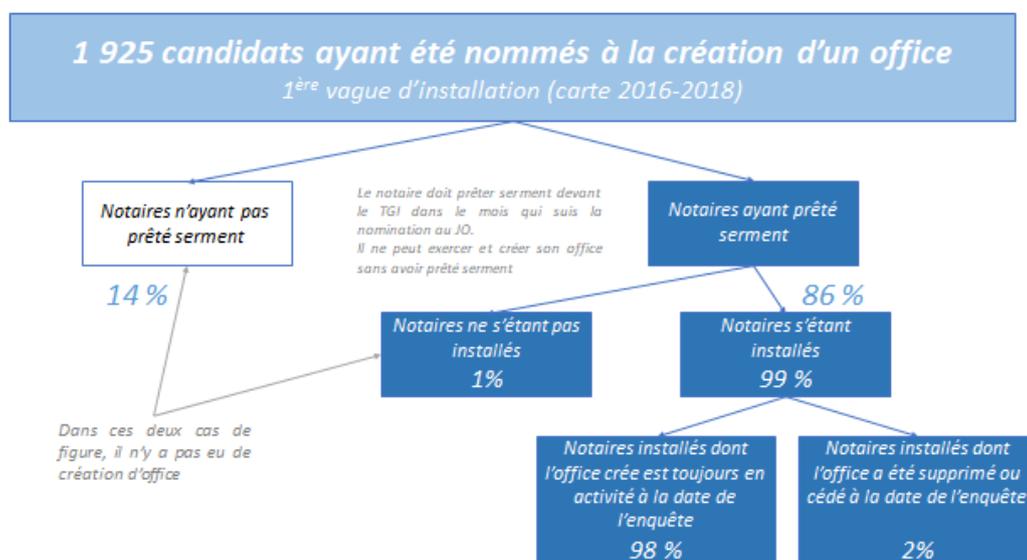
Ainsi, concomitamment aux travaux d'instruction de l'avis menés par les services de l'AdIC, le ministère de la justice a donc souhaité interroger spécifiquement les notaires de la première carte en les invitant à répondre à un questionnaire très complet permettant de retracer l'ensemble de leur parcours ; de leur cursus de formation à leur situation actuelle. Cet exercice constitue, pour la direction des affaires civiles et du sceau, un véritable retour d'expérience d'officiers public et ministériels nouvellement installés et disposant du recul suffisant pour en témoigner.

L'objectif est de disposer d'un état des lieux le plus précis possible de la situation économique de ces notaires intégrant par la même l'impact de la crise sanitaire liée à la Covid-19 mais aussi d'apprécier leurs perspectives d'évolution dans les mois et les années à venir.

Dès lors, 1 925 candidats nommés dans le cadre de la 1^{ère} carte 2016-2018 ont été enquêtés et 772 (soit 40 % de l'échantillon global) ont répondu intégralement à l'enquête. En tenant compte des questionnaires incomplets, c'est 1 111 enquêtés qui ont manifesté un intérêt à cette consultation (soit 58 % de l'échantillon global).

Principaux enseignements

Parcours des 1 925 candidats nommés dans le cadre de la première carte 2016-2018



Enquête notaires 1^{ère} carte (du 5 au 25 mars 2020)

- ✓ Au total, 58 % (soit 1 111 enquêtés) des 1 925 enquêtés ont montré un intérêt à l'enquête ;
- ✓ 40 % (soit 772 enquêtés) ont répondu de façon complète à l'enquête ;
- ✓ 91 % des répondants à l'enquête ont prêté serment dans le mois suivant la nomination au Journal officiel conformément au texte en vigueur ;
- ✓ Pour l'ensemble des candidats nommés, le parcours moyen de la nomination à l'installation est de 6 mois ;
- ✓ 55 % des candidats déclarent avoir été informés, en premier lieu, de la décision de nomination par un courriel du ministère de la justice ou d'OPM (portail du ministère de la justice dédié aux officiers publics ou ministériels). Les autres sources d'informations à la nomination sont pour 25 % des candidats nommés le journal officiel, 11,5 % l'entourage professionnel et 3,6 % les instances professionnelles et associations ;
- ✓ 67 % des candidats nommés ont déclaré être disposés à s'installer dans n'importe quelle zone où ils ont déposé un dossier de candidature ;
- ✓ 72 % des candidats nommés ont déclaré avoir été nommés dans la commune où ils souhaitaient s'installer ;
- ✓ 51 % des candidats nommés n'ayant pas prêté serment n'ont pas été nommés dans la commune souhaitée ;
- ✓ 65 % des candidats non satisfaits ont sollicité une demande de transfert de l'office ;
- ✓ 73 % des offices sont détenus par une personne physique ;
- ✓ Seuls 13 % des offices nouvellement créés et en activité à la date de l'enquête sont détenus par des "société titulaire d'offices notariaux", STON ;
- ✓ 74 % des candidats qui se sont installés, estiment que la formation au rôle d'entrepreneur est très insuffisante ;
- ✓ 84 % des candidats installés ont déclaré avoir réalisé un plan d'affaires (business plan)
- ✓ Parmi ceux qui ont réalisé un plan d'affaires, 56 % ont déclaré avoir dû le revoir (35 % à la hausse et 21 % à la baisse) ;
- ✓ Contrairement aux attentes et aux idées reçues, l'Île-de-France et la région PACA incluant la Corse ne semblent pas être les régions présentant un niveau d'activité le plus satisfaisant ;
- ✓ En 2017, 89 % des notaires installés après avoir prêté serment n'avaient pas encore démarré leur activité ;
- ✓ Un chiffre d'affaires qui dépend très fortement de l'activité en monopole (90 %) liées principalement à l'immobilier (70 %) et à la famille (20 %) ;
- ✓ Une clientèle composée essentiellement de clients n'ayant pas de notaire habituel (40 %) et concentrée dans la zone d'installation (77 % dans les 6 derniers mois d'activité) ;
- ✓ Une pratique des remises peu fréquente chez les nouveaux notaires ; elle ne représente que 17 % au global ;
- ✓ 87 % des notaires nouvellement installés ont déclaré avoir utilisé l'emprunt bancaire pour la création de leur office ;
- ✓ Ils n'ont, pour la grande majorité d'entre eux (70 %), utilisé qu'un seul moyen de financement ;
- ✓ Parmi les candidats ayant utilisé l'emprunt bancaire, 60 % d'entre eux ont contracté leur emprunt auprès de la Caisse des dépôts et consignations (ci-après, CDC) ;
- ✓ Parmi les notaires ayant contracté un emprunt, 88 % ont obtenu un différé de remboursement de l'emprunt ;
- ✓ Le démarrage pour un notaire via une création d'office n'est, *a priori*, pas des plus aisés. Les banques ont tenu compte de ces spécificités en accordant à ces nouveaux notaires certaines facilités comme le différé de paiement en grande majorité à 24 mois ;
- ✓ Près de 36 % des notaires ayant bénéficié d'un différé ont dû rembourser leurs premières échéances pendant la période de confinement induite par la Covid-19 ;
- ✓ Des montants empruntés compris principalement entre 100 000 € et 200 000 € sur une

durée moyenne globale de 13 ans et un taux moyen global de 1,17 % et des mensualités associées estimées à 1 100 € ;

- ✓ Seuls 40 % des notaires s'étant installés ont été reçus personnellement par le procureur de la République ou son représentant ;
- ✓ 95 % des notaires nouvellement installés se sont présentés à la chambre des notaires locale, chambres qui ont été présentes à la prestation de serment de 77 % d'entre eux ;
- ✓ 99 % des notaires nouvellement installés ont été invités à la première assemblée générale locale suivant leur prestation ;
- ✓ 60 % des notaires nouvellement installés ont déclaré avoir bénéficié d'accompagnement ou de soutien de la part du CSN ;
- ✓ Seuls 46 % des notaires nouvellement installés ont déclaré avoir bénéficié d'accompagnement et ou de soutien de la part de la chambre de notaires locale ou régionale ;
- ✓ Seulement 22 % des notaires nouvellement installés ont fait appel à d'autres types d'aides obtenus pour l'essentiel auprès de confrères notaires (33 %), d'experts-comptables et conseils financiers (33 %) et des banques (19 %) ;
- ✓ Des locaux plutôt difficiles à trouver pour la moitié des notaires nouvellement installés ;
- ✓ L'ensemble du matériel requis pour l'exercice de la profession relativement facile d'accès à l'exception de l'accès au réseau Réal pour lequel 38% des notaires installés ont déclaré avoir rencontré des difficultés pour y accéder ;
- ✓ Le développement de la clientèle fait pour le l'essentiel par le biais d'entretien de courtoisie (22 %), de sites internet (15 %), de la géolocalisation sur les moteurs de recherche (18 %) et d'annonces dans la presse (10 %), le décret relatif à la sollicitation personnalisée ayant été publié bien après (mars 2019) ;
- ✓ Une inspection annuelle réalisée auprès de 89 % des notaires nouvellement installés et perçue comme étant une démarche positive et constructive pour 82 % d'entre eux ;
- ✓ 61 % des notaires installés estiment avoir rencontré des difficultés dans le développement de leur activité ;
- ✓ La baisse des tarifs, la diminution des actes, les règles déontologiques trop strictes, le marché saturé ou encore des manœuvres déloyales seraient les principales raisons évoquées pour justifier les difficultés de développement ;
- ✓ Toutefois, 84 % de ceux ayant évoqué avoir rencontré des difficultés ne se sentent pas contraints de devoir cesser leur activité ;
- ✓ 61 % des notaires installés estiment relativement bonnes les perspectives de développement de leur activité ;
- ✓ Un développement essentiellement fondé sur le développement de la visibilité sur le plan local, l'embauche de salariés pour répondre à la demande, l'association avec des confrères et le développement d'activités de conseil ;
- ✓ Parmi les notaires installés ayant déclaré rencontrer des difficultés dans le développement de leur activité, 58 % estiment leurs perspectives d'évolution bonnes ;
- ✓ 67 % des candidats ayant été nommés font un bilan positif à très positif de la première vague d'installation ; en précisant que le niveau de satisfaction est plus prononcé pour ceux qui ont prêté serment ;
- ✓ 87 % des notaires installés estiment que la périodicité biennale de révision des cartes est trop courte au regard de leur expérience sur le terrain ;
- ✓ 81 % des candidats nommés ne se sont pas portés à nouveau candidat ou n'ont pas projeté de se porter à nouveau candidat à un office créé à court ou moyen terme ; un pourcentage qui varie selon que le candidat ait prêté serment ou non et/ou se soit installé ou non ;
- ✓ Seuls 46 % des candidats conseilleraient à un diplômé notaire de se porter candidat à un office créé à court ou moyen terme ;
- ✓ 84 % des candidats nommés ne regrettent pas de s'être portés candidats à un office créé dans le cadre de la première carte.

Enquête notaires impact du confinement lié à la Covid-19 (16 juin 2020 au 1^{er} juillet 2020)

- ✓ Au total, 27 % (soit 521 enquêtés) des 1925 enquêtés ont montré un intérêt à l'enquête ;
- ✓ 23 % (soit 448 enquêtés) ont répondu de façon complète à l'enquête ;
- ✓ Pour 96 % des notaires installés ayant répondu à l'enquête complémentaire ; la Covid-19 et la période de confinement, du 17 mars au 11 mai 2020, ont eu un impact sur leur activité ;
- ✓ 62 % des notaires installés estiment le degré d'impact fort sur leur activité dont 10 % estiment même un risque de faillite ;
- ✓ 59 % des notaires nouvellement installés estiment une perte de leur chiffre d'affaires moyen mensuel de 60 % à 100 % ;
- ✓ 88 % des notaires nouvellement installés estiment que leur résultat fera l'objet d'une révision à la baisse dont 46 % s'attendant même à réaliser des pertes ;
- ✓ L'activité « immobilière » qui représente en moyenne 90 % de l'activité des offices est la plus touchée par cette période de confinement ;
- ✓ Les aides octroyées par les banques ont été bien perçues. Le degré de satisfaction étant de 41 % en regroupant les satisfaits et les très satisfaits ;
- ✓ Pour les autres aides octroyées (Etat, Instances représentatives et assurances), difficultés à donner un niveau de satisfaction ;
- ✓ Un décret n° 2020-395 du 3 avril 2020 pris par le gouvernement permettant l'expérimentation de l'acte authentique établi par comparution à distance perçu comme peu utile pour 74 % des répondants ;
- ✓ Des mesures adoptées qui semblent avoir été bénéfiques à l'ensemble des dossiers qu'ils soient en cours ou non ;
- ✓ Une clientèle et un portefeuille de dossiers jugés suffisants pour maintenir l'activité par 74 % des notaires installés avec quelques variantes selon les régions ;
- ✓ Paradoxalement, 66 % des notaires installés ayant estimé un impact négatif du confinement sur leur activité estiment quand même avoir une clientèle et un portefeuille de dossiers suffisants pour maintenir leur activité ;
- ✓ 85 % des notaires installés se sont retrouvés dans l'impossibilité de développer leur activité pendant la période du confinement ;
- ✓ La grande majorité des notaires semble avoir du mal à se prononcer sur la reprise à la normale de leur activité ;
- ✓ Au global sur l'année 2020, seuls 6 % estiment un retour à la normale ; 42 % estiment un reprise d'activité correcte mais en dessous de la normale ; 28 % sont neutres et/ou ne peuvent se prononcer et 24 % envisagent une reprise d'activité trop faible.

AVERTISSEMENTS

Les deux enquêtes successives - l'enquête notaires Bilan 1^{ère} carte et l'enquête complémentaire Covid-19 - ont été réalisées dans l'objectif d'effectuer un premier bilan objectif des nouveaux notaires installés dans le cadre de la « loi Macron » et d'apprécier au mieux l'impact d'une crise induite par la Covid-19 sur l'activité de ces structures naissantes et pouvant présenter des fragilités.

✓ **Cible des questionnaires aux seuls candidats nommés dans le cadre de la première carte**

Pour chacun des questionnaires, les candidats nommés dans le cadre de la 1^{ère} carte **ont reçu un lien unique par courriel** les invitant à y répondre. Toutefois, une partie des candidats nommés, 111 sur les 1925, n'a pas reçu l'invitation aux enquêtes, leur adresse mail n'étant plus valide ou n'étant pas renseignée correctement.

✓ **Des enquêtes basées sur du déclaratif**

La démarche suivie par la sous-direction de la statistique et des études, avec l'appui et l'expérience de l'institut IPSOS Observer, est aussi scientifique et objective que possible. Toutefois, le lecteur doit être averti du **caractère déclaratif des réponses obtenues aux enquêtes**. Par conséquent, **l'interprétation des résultats, fondés sur les déclarations des enquêtés ayant répondu, doit se faire avec prudence**.

Les comparaisons avec la population globale de notaires installés dans le cadre de la première carte, les redressements et analyses de cohérence associées ne peuvent pallier ces éventuels biais d'interprétation.

✓ **Exploitation des deux enquêtes conformes aux règles de protection des données et de préservation de l'anonymat**

Conformément aux règles de protection des données et de préservation de l'anonymat des participants aux deux enquêtes, les analyses des réponses ont été réalisées :

- Sous forme de pourcentages ;
- A des niveaux agrégés par, notamment, l'utilisation :
 - o des régions plutôt que les départements ou encore les zones d'installation ;
 - o de classes d'âges voulues spécifiquement large pour conserver l'anonymat ;
 - o de tranches de chiffres d'affaires.

✓ **Quelques mises en garde de biais identifiés dans le cadre de l'exploitation des réponses aux deux enquêtes**

1. **L'exploitation des données à l'échelle des régions peut générer des biais d'interprétation compte tenu :**
 - o de la taille des zones d'installation (correspondance avec les zones d'emploi) qui est très nettement plus petite. Toutefois, compte tenu des règles de protection des données et de préservation de l'anonymat, une analyse à une échelle « micro » n'est pas faisable ;
 - o du fait que certaines rares zones d'installation se situent à cheval sur deux régions. En effet, certaines communes situées dans une même zone d'installation peuvent se retrouver dans des régions différentes. Pour exemple, la zone d'installation de Mâcon qui comprend des communes à la fois en Auvergne-Rhône-Alpes et en Bourgogne-Franche-Comté.

2. **Conformément aux règles relatives à la protection des données à caractère personnel (Règlement général sur la protection des données – RGPD), les données relatives aux Outre-mer ne seront pas présentées de façon détaillée** dans certaines rubriques du rapport en raison du faible nombre des enquêtés (7 enquêtés installés pour l'enquête IPSOS et 4 enquêtés installés pour l'enquête Covid-19). Elles sont toutefois prises en compte dans les analyses globales.
3. Le questionnaire ayant été adressé à chaque candidat nommé et non à chaque office créé, il est possible que deux (voir plusieurs) associés d'un même office aient répondu à des questions spécifiques à l'office. Ceci peut **augmenter artificiellement les réponses pour certaines sociétés à associés multiples. Ce biais est toutefois très limité compte tenu du fait que les notaires nouvellement installés ont, dans la très grande majorité, opté pour l'office individuel.** Par ailleurs, il y a une surreprésentation des notaires individuels dans l'enquête Bilan 1^{ère} carte.
4. **Les taux de réponses sont plus ou moins satisfaisants selon les enquêtes. Seuls les résultats de l'enquête Bilan 1^{ère} carte peuvent être extrapolés à l'ensemble de la population. Les résultats de l'enquête Covid-19 servent d'indicateurs essentiellement.**

	Enquête Bilan 1^{ère} carte	Enquête complémentaire Covid-19
	772 répondants dont 677 notaires installés	448 répondants dont 423 notaires installés
Taux de réponses	40 % vs candidats nommés 41 % vs notaires installés	23 % vs candidats nommés 26 % vs notaires installés

5. **Quelques biais d'interprétation peuvent émaner des sur et/ou sous-représentations des répondants pour chacune des deux enquêtes** comme :
 - la faible sous-représentation des moins de 40 ans (deux enquêtes);
 - de faibles sur ou sur représentation de certaines régions (deux enquêtes);
 - la faible surreprésentation des offices individuels (enquête Bilan 1^{ère} Carte uniquement) (se référer au Tableau 1 ci-après)

Tableau 1 : Représentativité des répondants aux deux enquêtes

	Population globale		Enquête Bilan 1 ^{ère} carte		Enquête complémentaire Covid-19	
	1 925 candidats nommés dont 1650 notaires installés	772 répondants dont 677 notaires installés	écart en points	448 répondants dont 423 notaires installés	écart en points	
	(1)	(2)	(2)-(1)	(3)	(3)-(1)	
	en %	en %		en %		
Population globale						
Femmes-Hommes						
Femmes	58 %	60 %	2	59 %	1	
Hommes	42 %	40 %	-2	41 %	-1	
Total	100 %	100 %		100 %		
Classes d'âges (à la date des questionnaires soit 2020)						
Inférieur à 40 ans	63 %	56 %	-7	51 %	-12	
Entre 41 à 50 ans	28 %	35 %	7	37 %	9	
Plus de 51 ans	9 %	9 %	0	12 %	3	
Total	100 %	100 %		100 %		
Prestation de serment						
Non	14 %	9 %	-4	5 %	-9	
Oui	86 %	91 %	4	95 %	9	
Total	100 %	100 %		100 %		
Notaires installés						
Régions						
AUVERGNE-RHONE-ALPES	14 %	16 %	2	12 %	-3	
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE	4 %	3 %	0	4 %	1	
BRETAGNE	7 %	8 %	0	8 %	1	
CENTRE-VAL DE LOIRE	3 %	4 %	1	6 %	2	
DOM	1 %	1 %	0	1 %	0	
GRAND EST	3 %	3 %	0	3 %	0	
HAUTS DE FRANCE	7 %	8 %	1	9 %	1	
ILE-DE-FRANCE	17 %	14 %	-3	17 %	0	
NORMANDIE	4 %	5 %	0	5 %	0	
NOUVELLE AQUITAINE	10 %	9 %	-1	9 %	0	
OCCITANIE	10 %	10 %	0	12 %	2	
PACA-CORSE	12 %	12 %	-1	8 %	-4	
PAYS DE LA LOIRE	6 %	7 %	1	7 %	0	
Total	100 %	100 %		100 %		
Structures						
Office individuel	73 %	84 %	11	s.o.		
SEL, SARL, SAS	19 %	13 %	-6	s.o.		
SCP	8 %	4 %	-4	s.o.		
Total	100 %	100 %				

s.o. : sans objet

Sources : DACS-M2-PEJC ; enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19) et enquête complémentaire notaires et Covid-19

Sommaire

I. Une enquête qui se veut reflet des personnes ayant été nommées en tant que nouveaux notaires dans le cadre de la première carte (septembre 2016 à septembre 2018)	14
1. Une première carte assortie de l'installation de 1 650 nouveaux notaires ayant un impact significatif sur la profession (augmentation de + 20 % de notaires titulaires et associés)	15
2. Une première carte marquée par un engouement fort de la part des candidats et nécessitant une mobilisation et des moyens exceptionnels avec près de 30 000 candidatures enregistrées	16
3. Une enquête initiée par la DACS visant à apprécier au mieux le parcours des 1 925 candidats nommés à l'installation et la création d'offices ??	17
II. Un échantillon de répondants à l'enquête représentatif de l'échantillon global avec une faible sous-représentation des moins de 40 ans et une faible surreprésentation des offices individuels	17
1. Comparaison de l'échantillon global des candidats nommés au JO dans le cadre de la première carte et l'ensemble des répondants à l'enquête notaires 1 ^{ère} carte pré-Covid 19 : représentation satisfaisante des proportions « femmes-hommes » et « candidats ayant prêté serment ou non » et faible sous-représentation des moins de 40 ans	19
2. Comparaison de l'échantillon global de notaires installés dans le cadre de la première carte et les notaires installés ayant répondu à l'enquête notaires 1 ^{ère} carte pré-covid-19 : faibles surreprésentation des offices individuels dans l'enquête et sous-représentation des moins de 40 ans et de la région Ile-de-France	20
3. Une analyse par office relativement fiable	22
III. Des nominations à la création d'un office qui respectent les objectifs de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 visant à promouvoir l'accès aux jeunes et aux femmes	27
IV. De la nomination à l'installation : un parcours relativement court et des profils retenus de candidats jeunes et expérimentés	30
1. Des candidats au profil expérimenté qui ont privilégié le statut de notaire individuel pour la création de l'office	30
2. Un parcours relativement court compte tenu du contexte inédit de la première carte : une durée de 6 mois en moyenne entre la nomination et l'installation	31
3. Un taux de suppression ou cession d'office faible (3 %)	35
V. Une procédure de candidature sur le portail OPM globalement appréciée par les candidats nommés tout en soulignant quelques axes d'amélioration	35
1. Un portail OPM perçu positivement et permettant d'obtenir les informations et renseignements nécessaires même si d'autres sources complémentaires furent également utilisées	35
2. Quatre principaux axes d'améliorations soulignés : disponibilité des agents (1), renseignements (2) et visualisation (3) relatifs à l'avancement des dossiers et délais de notifications (4)	38
3. Une majorité des candidats déclarent avoir été informés, en premier lieu, de la décision de nomination par un courriel du ministère de la justice ou d'OPM	39

VI. Des candidatures à la création d'un office marquées par la volonté de créer un office et devenir notaire individuel ou associé titulaire _____ **39**

1. 72 % des candidats nommés estiment le dépôt de candidature facile ou peu complexe. _____ 39
2. 95 % des candidats nommés ont fait une demande de création d'office en individuel pour la majorité dans 1 à 3 zones _____ 39
3. Les candidatures sont concentrées dans les zones d'installation libres appartenant aux régions : Ile-de-France, Auvergne Rhône Alpes, PACA, Occitanie et Nouvelle Aquitaine. _ 42
4. Une volonté affirmée de s'installer quelle que soit la zone où le dossier a été déposé et le nombre de zones dans lesquelles les candidats ont postulé _____ 44

VII. Des nominations majoritairement prononcées dans les communes souhaitées par les candidats nommés et des demandes de transfert de l'office effectuées si la commune n'était pas initialement souhaitée _____ **45**

1. Des nominations effectuées majoritairement dans la commune souhaitée par le candidat ; souhait dépendant des relations professionnelles _____ 45
2. Des candidats qui ont généralement préféré ne pas prêter serment lorsqu'ils n'ont pas été nommés dans la commune souhaitée _____ 46
3. Parmi ceux qui ont prêté serment, une forte proportion a fait une demande de transfert de l'office lorsque la commune de nomination était non souhaitée _____ 47

VIII. Les structures d'offices de la demande de création à la date de la présente enquête restent traditionnelles, « l'office individuel » demeure le modèle par excellence _____ **48**

1. L'office individuel représente la forme privilégiée des nouveaux notaires installés alors que cette forme a tendance à disparaître pour l'ensemble de la profession _____ 52
2. Les offices sont composés majoritairement d'un seul notaire titulaire avec très peu de salariés _____ 54
3. Une évolution des équipes depuis la création de l'office plus importante dans les petites structures pour assurer le développement de l'activité _____ 55
4. Des offices majoritairement détenus par des personnes physiques et pour les quelques offices détenus par une personne morale via une STON (société titulaire d'offices notariaux), la détention par une SPFPL (société de participation financière de professions libérales) semble être privilégiée à l'intégration dans une SPE (société pluri-professionnelle d'exercice) _____ 60

IX. Des performances économiques et financières encourageantes mais fragiles trois ans et demi après les premières créations d'offices _____ **64**

1. Les candidats semblent avoir bien préparé la création de leur office en réalisant un plan d'affaires « business plan » mais avouent pour la grande majorité avoir été insuffisamment formés au rôle d'entrepreneur dans le cadre de leur formation _____ 64
2. Un niveau d'activité perçu comme (1) relativement satisfaisant au démarrage de l'activité (dans les six premiers mois), (2) amélioré à la date de l'enquête (pré-Covid-19) et (3) moins optimiste selon les prévisions envisagées à 2022 avec une légère baisse du niveau de satisfaction et un degré d'incertitude pour certains _____ 66
3. Avec un recul de seulement 2 à 3 ans d'installation effective, une majorité des offices est encore fragile ; les chiffres d'affaires restent largement inférieurs à 300 000 € et les résultats présentent des bénéfices après un premier exercice plutôt mitigé _____ 70
4. Un chiffre d'affaires qui dépend très fortement de l'activité en monopole (90 %) liées principalement à l'immobilier (70 %) et la famille (20 %) _____ 76
5. Une clientèle composée de clients n'ayant pas de notaire habituel (40 %) et concentrée dans la zone d'installation (77 % dans les 6 derniers mois d'activité) _____ 77
6. Une pratique des remises peu fréquente chez les nouveaux notaires ; elle ne représente que 17 % au global _____ 80
7. L'emprunt bancaire largement privilégié pour financer la création de l'office pour des montants compris entre 100 000 € et 200 000 € _____ 81
 - a. L'emprunt bancaire largement utilisé pour financer les créations d'offices et ce quel

que soit l'âge des notaires nouvellement installés (87 %)	81
b. Un emprunt bancaire contracté en majorité auprès de la Caisse des dépôts et consignations (60 % des notaires installés ayant contracté un emprunt bancaire)	82
c. Des différés de remboursement obtenus pour la très grande majorité des notaires ayant emprunté (88 %) et plus particulièrement pour les petites structures (offices individuels et sociétés à associé unique)	82
d. Près de 36 % des notaires ayant bénéficié d'un différé ont dû rembourser leurs premières échéances pendant la période de confinement induite par la Covid-19	84
e. Le montant emprunté est compris principalement entre 100 000 € et 200 000 € sur une durée moyenne globale de 13 ans et avec un taux moyen global de 1,17 % et des mensualités associées estimées à 1 100 € hors assurance	84
X. Installation et démarches associées	86
1. Des prestations de serment qui se sont faites dans la très grande majorité avec la présence des chambres de notaires locales	86
a. 40 % des notaires installés ont été reçus personnellement par le procureur de la République ou son représentant	86
b. 95 % des notaires nouvellement installés se sont présentés à la chambre des notaires locale, chambres qui ont été présentes à la prestation de serment de 77 % d'entre eux	88
c. 99 % des notaires nouvellement installés ont été invités à la première assemblée générale locale suivant leur prestation	88
2. Au total, 71 % des notaires nouvellement installés ont bénéficié d'un accompagnement du Conseil supérieur du notariat (ci-après, « CSN ») et/ou des chambres de notaires locales	89
a. 60 % des notaires nouvellement installés ont déclaré avoir bénéficié d'accompagnement ou soutien de la part du CSN	90
b. Seuls 46 % des notaires nouvellement installés ont déclaré avoir bénéficié d'accompagnement et ou de soutien de la part de la chambre des notaires locale ou régionale	91
c. Seulement 22 % des notaires nouvellement installés ont fait appel à d'autres types d'aides obtenus pour l'essentiel auprès de confrères notaires (33 %), d'experts-comptables et conseils financiers (33 %) et des banques (19 %)	93
3. Une installation globalement satisfaisante avec quelques difficultés à trouver des locaux adéquats et à accéder au réseau Réal	93
a. Des locaux plutôt difficiles à trouver pour la moitié des notaires nouvellement installés	94
b. L'ensemble du matériel requis pour l'exercice de la profession relativement facile d'accès à l'exception de l'accès au réseau Réal où 38% des notaires installés ont déclaré avoir rencontré des difficultés pour y accéder	97
c. Le développement de la clientèle se fait pour l'essentiel par le biais d'entretiens de courtoisie (22 %), les sites internet (15 %), la géolocalisation sur les moteurs de recherche (18 %) et les annonces dans la presse (10 %) ; le décret relatif à la sollicitation personnalisée ayant été publié bien après (mars 2019)	97
4. Une inspection annuelle a été réalisée auprès de 89 % des notaires nouvellement installés. Elle est perçue comme étant une démarche positive et constructive pour 82 % d'entre eux	98
XI. Des difficultés dans le développement de l'activité ressenties pour 61 % des notaires installés qui, toutefois, ne remet pas en cause l'activité et la viabilité de l'office	100
1. 61% des notaires installés estiment avoir rencontré des difficultés dans le développement de leur activité	100
2. La baisse des tarifs, la diminution des actes, les règles déontologiques trop strictes, le marché saturé ou encore des manoeuvres déloyales sont les principales raisons évoquées pour justifier les difficultés de développement	102
3. Toutefois, 84 % de ceux ayant évoqué avoir rencontré des difficultés ne se sentent pas contraints à cesser leur activité	103

XII. Des perspectives d'évolution globalement bonnes envisagées par 61 % des notaires installés avec principalement le concours d'une bonne visibilité sur le plan local, l'embauche de salariés et l'association avec des confrères _____ 104

1. 61 % des notaires installés estiment relativement bonnes les perspectives de développement de leur activité _____ 104
2. Un office deviendrait bénéficiaire après deux à cinq ans d'activité _____ 107
3. Un développement essentiellement basé sur le développement de la visibilité sur le plan local, l'embauche de salariés pour répondre à la demande, l'association avec des confrères et le développement d'activités de conseil _____ 107

XIII. Croisements entre difficultés dans le développement et perspectives de développement _____ 108

1. Parmi les notaires installés ayant déclaré rencontrer des difficultés dans le développement de leur activité, 58 % estiment leurs perspectives d'évolution bonnes _ 108
2. Parmi les notaires installés ayant exprimé de mauvaises perspectives d'évolution, 81 % estimaient des difficultés dans le développement de leur activité _____ 109

XIV. Ressenti global enquête notaire 1^{ère} carte _____ 109

1. 67 % des candidats ayant été nommés dressent un bilan positif à très positif de la première vague d'installation ; en précisant que le niveau de satisfaction est plus prononcé pour ceux qui ont prêté serment _____ 109
 - a. 71 % des candidats ayant prêté serment dressent un bilan positif à très positif ; 51 % des candidats n'ayant pas prêté serment dressent un bilan négatif à très négatif ____ 109
 - b. Parmi ceux qui ont prêté serment, 72 % de ceux qui se sont installés dressent un bilan positif à très positif, pour ceux qui ne se sont pas installés le taux de satisfaction est de 50 % _____ 109
 - c. Les femmes dressent un bilan globalement plus positif que les hommes (le pourcentage de candidats ayant fait un bilan positif à très positif est de 71 % pour les femmes et 62 % pour les hommes) _____ 110
 - d. Les plus de 51 ans dressent un bilan moins positif que les moins de 40 ans et les 41 à 50 ans (le pourcentage de candidats ayant fait un bilan positif à très positif est de 54 % pour les plus de 51 ans, 69 % pour les 41 ans à 50 ans et 68 % pour les moins de 40 ans) _ _____ 110
 - e. Le bilan est globalement positif dans toutes les régions (le pourcentage de candidats ayant fait un bilan positif à très positif est supérieur à 60 % dans l'ensemble des régions sauf pour la Bourgogne-Franche-Comté et le Grand-Est) _____ 110
2. 87 % des notaires installés estiment que la périodicité biennale de révision des cartes est trop courte au regard de leur expérience sur le terrain _____ 112
3. 81 % des candidats nommés ne se sont pas portés à nouveau candidats ou n'ont pas projeté de se porter à nouveau candidats à un office créé à court ou moyen terme ; un pourcentage qui varie selon que le candidat a prêté serment ou non et/ou se soit installé ou non _____ 113
4. Seuls 46 % des candidats conseilleraient à un diplômé notaire de se porter candidat à un office créé à court ou moyen terme _____ 113
5. 84 % des candidats nommés ne regrettent pas de s'être porté candidat à un office créé dans le cadre de la première carte _____ 113

XV. Enquête complémentaire COVID-19 _____ 114

1. Une enquête complémentaire visant à apprécier l'impact du confinement lié à la Covid-19 pour les notaires nouvellement installés _____ 114
 - a. Comparaison de l'échantillon global des candidats nommés au JO dans le cadre de la première carte et de l'ensemble des répondants à l'enquête notaires complémentaire Covid- 19 : représentation satisfaisante des proportions « femmes-hommes », et faible sous-représentation des « tranches d'âges » de moins de 40 ans _____ 115
 - b. Comparaison de l'échantillon global de notaires installés dans le cadre de la première carte et de l'ensemble des répondants - notaires installés - à l'enquête notaires complémentaire Covid- 19 : représentation relativement satisfaisante des proportions es notaires installés par région _____ 116

2. Un impact du confinement lié à la Covid-19 perçu comme néfaste pour l'activité des offices nouvellement créés _____	118
a. Un impact de la Covid-19 pour 96 % des répondants à l'enquête complémentaire, cet impact étant qualifié de fort pour 62 % des notaires nouvellement installés _____	118
b. Une activité fortement dégradée avec une perte de chiffre d'affaires mensuel moyen estimée entre 60 % et 100 % pour 59 % des notaires nouvellement installés et des résultats revus à la baisse pour 88 % des notaires nouvellement installés dont 46 % déclarant risquer des pertes à la fin de l'année 2020 _____	119
c. L'activité « immobilière » qui représente en moyenne 90 % de l'activité des offices est la plus touchée par cette période de confinement _____	122
3. Des difficultés à se prononcer sur les aides octroyées _____	122
a. Des difficultés à se prononcer sur les aides reçues et la qualité de ces dernières ; les aides octroyées par les banques ont globalement eu bon accueil _____	122
b. Un décret n° 2020-395 du 3 avril 2020 pris par le gouvernement permettant l'expérimentation de l'acte authentique établi par comparution à distance perçu comme peu utile pour 74 % des répondants _____	123
c. Des mesures adoptées qui semblent avoir été bénéfiques à l'ensemble des dossiers qu'ils soient en cours ou non _____	124
4. Un niveau de clientèle jugé suffisant pour maintenir l'activité pour 74 % des répondants mais aucune perspective de développement de l'activité pour 85 % des répondants pendant la phase du confinement _____	124
a. Une clientèle et un portefeuille de dossiers jugés suffisants pour maintenir l'activité par 74 % des notaires installés avec quelques variantes selon les régions _____	124
b. Paradoxalement, 66 % des notaires installés ayant estimé un impact négatif du confinement sur leur activité estiment quand même avoir une clientèle et un portefeuille de dossiers suffisants pour maintenir leur activité _____	125
c. 85 % des notaires installés se sont retrouvés dans l'impossibilité de développer leur activité pendant la période du confinement _____	125
5. Une année 2020 globalement révisée et mitigée _____	125

XVI. Annexe 1 : Questionnaire destiné au 1 925 candidats nommés au JO à la 1^{ère} carte notaires (2016-2018) _____ 127

1. PARTIE A : IDENTITE DE LA PERSONNE _____	127
2. PARTIE B : CURSUS DE FORMATION ET DATE D'ENTREE DANS LA PROFESSION _____	127
3. PARTIE C : APPRECIATION DE VOTRE PARCOURS DANS LA PROCEDURE DE NOMINATION _____	128
4. PARTIE D : CANDIDATURE A LA CREATION D'UN OFFICE _____	130
5. PARTIE E : NOMINATION A LA CREATION D'UN OFFICE _____	131
6. PARTIE F : FORME JURIDIQUE ET ASSOCIATION _____	132
7. PARTIE G : PRINCIPAUX ELEMENTS ECONOMIQUES ET FINANCIERS _____	133
8. PARTIE H : INSTALLATION ET DEMARCHES ASSOCIEES _____	137
9. PARTIE I : PRINCIPALES DIFFICULTES RENCONTREES _____	139
10. PARTIE J : PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT _____	140
11. PARTIE K : RESENTI GLOBAL _____	140

XVII. Annexe 2 : Calendrier de l'enquête notaires 1^{ère} carte (Ministère de la justice – DACS- SDSE- IPSOS) (Octobre 2019 à septembre 2020) _____ 143

1. Phase 1 : De la commande au lancement de l'enquête IPSOS – Octobre 2019 à mars 2020 _____	143
2. Phase 2 : De l'exploitation des réponses, à la rédaction du rapport et la restitution au DACS – Avril 2020 à Septembre 2020 _____	143

XVIII. Annexe 3 : Questionnaire enquête complémentaire Covid-19 _____ 144

1. PARTIE A : Introduction : appréciation de la période de confinement (Covid-19) sur l'activité notariale _____	144
2. PARTIE B : IDENTITE DE LA PERSONNE _____	144
3. PARTIE C : INSTALLATION DE VOTRE OFFICE _____	144
4. PARTIE D : IMPACT DU COVID-19 SUR L'ACTIVITE DE VOTRE OFFICE _____	145

5.	PARTIE E : AIDES ET MESURES ADOPTEES POUR LES NOTAIRES	145
6.	PARTIE F : « DECONFINEMENT » ET PERSPECTIVES FUTURES	146
XIX.	Annexe 4 : Calendrier de l'enquête complémentaire Covid-19 (mai à juillet 2020)	147
XX.	Annexe 5 : Listes des encadrés, figures et tableaux	148
1.	Liste des encadrés	148
2.	Liste des figures	148
3.	Liste des tableaux	151

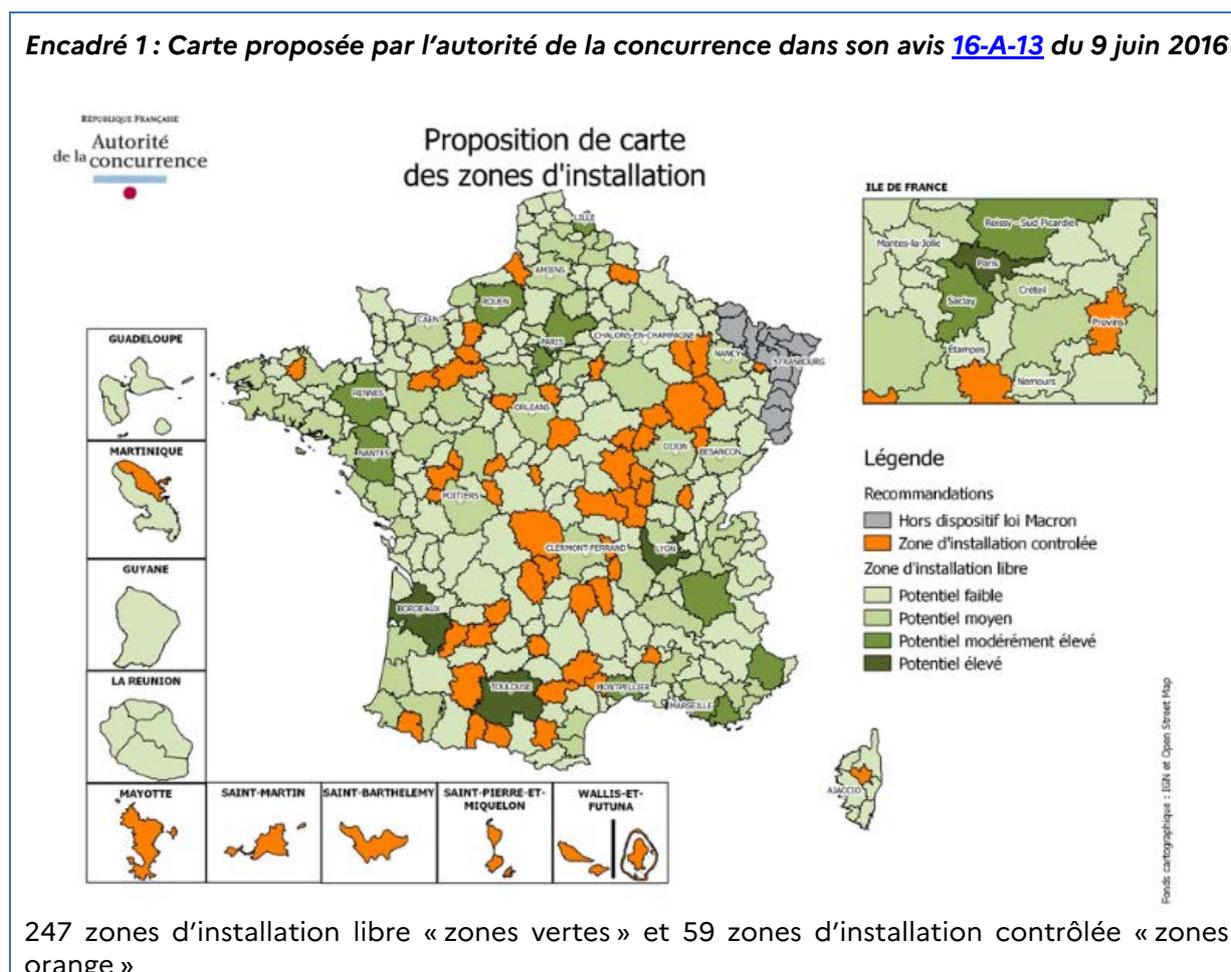
I. Une enquête qui se veut reflet des personnes ayant été nommées en tant que nouveaux notaires dans le cadre de la première carte (septembre 2016 à septembre 2018)

En application de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques (« loi Macron »), la première carte a été adoptée par arrêté conjoint des ministres de l'économie et de la justice du 16 septembre 2016 ([arrêté du 16 septembre 2016](#)), sur proposition de l'Autorité par avis du 9 juin 2016 ([avis n° 16-A-13](#))

« (L') arrêté établit la carte déterminant deux cent quarante-sept zones du territoire, dites « d'installation libre », où l'implantation d'offices de notaires apparaît utile pour renforcer la proximité ou l'offre de services. Pour chacune de ces zones, il fixe des recommandations sur le nombre de créations d'offices pour deux années à compter de sa publication au Journal officiel. Il détermine aussi soixante autres zones du territoire, dites « d'installation contrôlée », dans lesquelles les demandes de créations d'offices feront l'objet d'un contrôle a priori du garde des sceaux, ministre de la justice, après avis de l'Autorité de la concurrence. »¹

Sur une période de deux ans correspondant à la validité de la première carte (septembre 2016 à septembre 2018), l'installation de **1 650 nouveaux notaires était recommandée dans les 247 zones « d'installation libre »**

Encadré 1 : Carte proposée par l'autorité de la concurrence dans son avis [16-A-13](#) du 9 juin 2016



¹ Arrêté du 16 septembre 2016 pris en application de l'article 52 de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques ([arrêté du 16 septembre 2016](#))

1. Une première carte assortie de l'installation de 1 650 nouveaux notaires ayant un impact significatif sur la profession (augmentation de + 20 % de notaires titulaires et associés)

L'accession à la profession de **1 650 nouveaux notaires titulaires ou associés** a eu un impact fort sur la profession, les instances représentatives et la tutelle. Cette **augmentation représente près de 20 % par rapport au nombre de notaires titulaires et associés comptabilisés 1^{er} janvier 2017**.

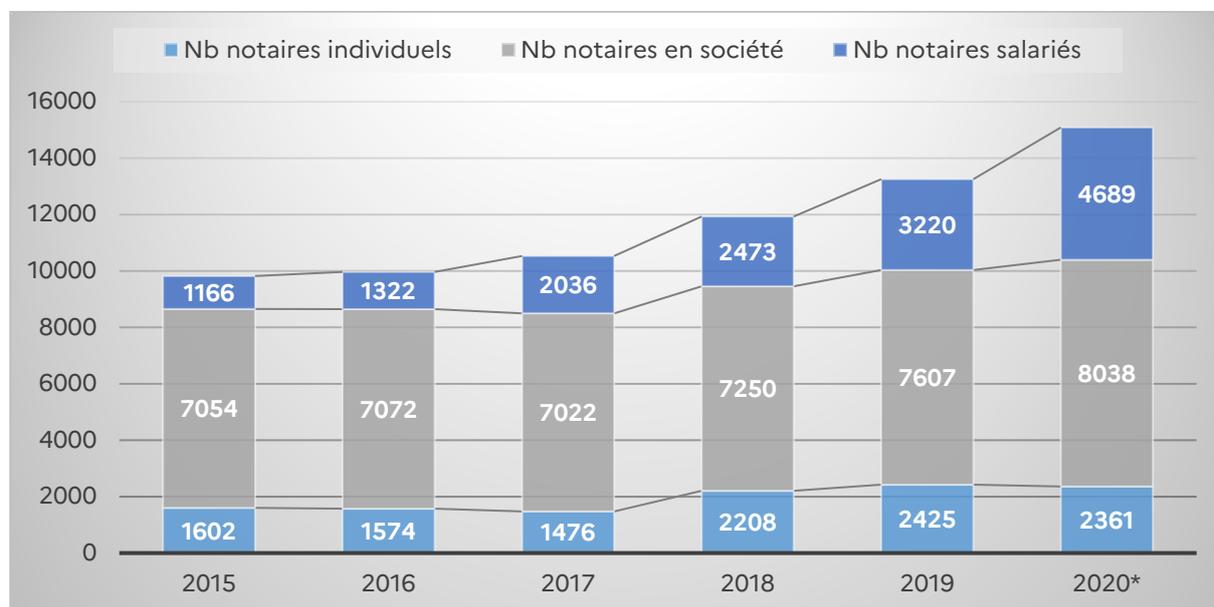
Tableau 2 : Evolution des offices et notaires en valeur absolue et variation en nombre et pourcentage d'une année sur l'autre

	2015	2016	2017	2018	2019	2020*	2016 vs 2015		2017 vs 2016		2018 vs 2017		2019 vs 2018		2020 vs 2019	
							en nb	en %	en nb	en %	en nb	en %	en nb	en %	en nb	en %
Total Offices	4561	4562	4569	5506	6174	6230	1	0%	7	0%	937	21%	668	12%	56	1%
Nb notaires individuels	1602	1574	1476	2208	2425	2361	-28	-2%	-98	-6%	732	50%	217	10%	-64	-3%
Nb notaires en société	7054	7072	7022	7250	7607	8038	18	0%	-50	-1%	228	3%	357	5%	431	6%
Nb notaires salariés	1166	1322	2036	2473	3220	4689	156	13%	714	54%	437	21%	748	30%	1469	46%
Total Notaires	9822	9968	10534	11931	13253	15088	146	1%	566	6%	1397	13%	1322	11%	1835	14%

*2020 : données provisoires

Source : DACS-M2-PEJC (Bilans démographiques des officiers publics et ministériels) (Données au 1er janvier de chaque année)

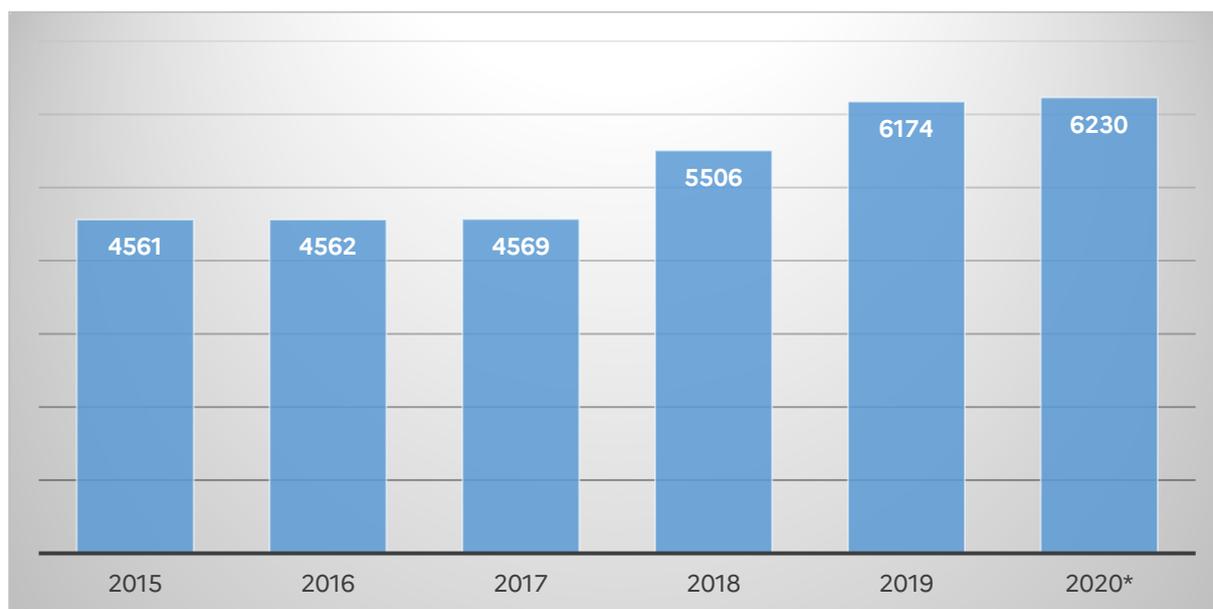
Figure 1 : Evolution du nombre de notaires entre le 1er janvier 2015 et le 1er janvier 2020 (en valeur absolue)



*2020 : données provisoires

Source : DACS-M2-PEJC (Bilans démographiques des officiers publics et ministériels)

Figure 2 : Evolution du nombre d'offices entre le 1er janvier 2015 et le 1er janvier 2020 (en valeur absolue)



*2020 : données provisoires

Source : DACS-M2-PEJC (Bilans démographiques des officiers publics et ministériels)

2. Une première carte marquée par un engouement fort de la part des candidats et nécessitant une mobilisation et des moyens exceptionnels avec près de 30 000 candidatures enregistrées

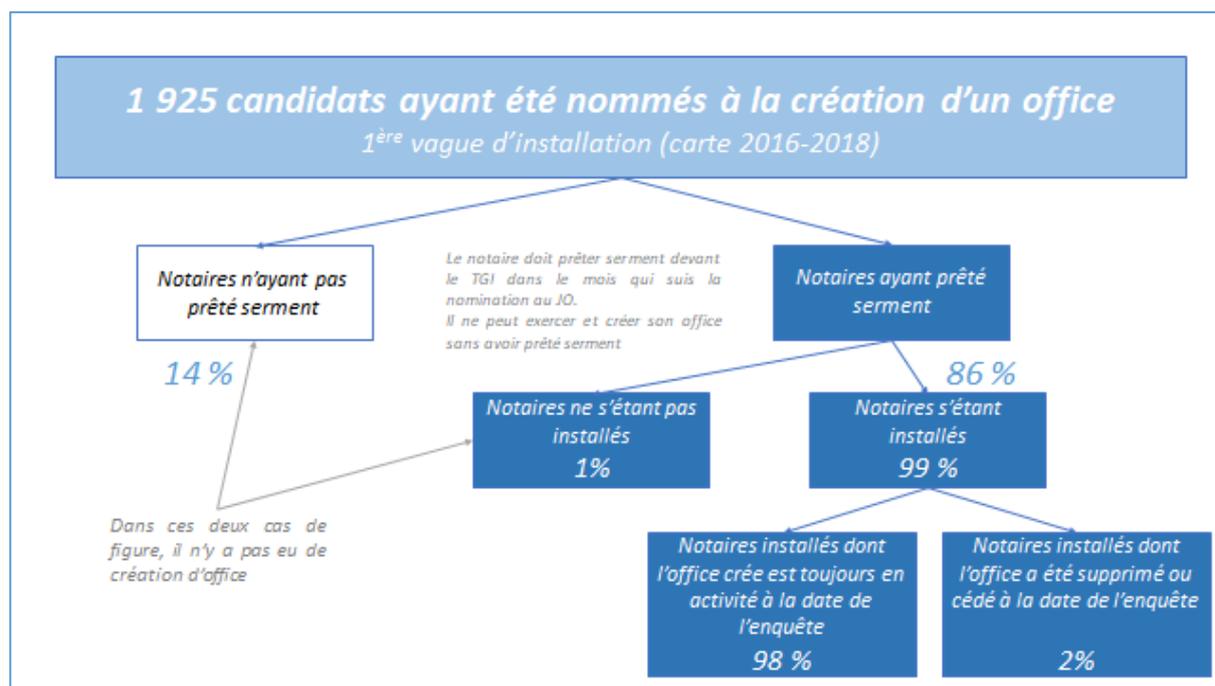
Plus de 30 000 candidatures ont été enregistrées sur le site internet dédié [OPM](#). Ce fort engouement aux proportions inattendues a nécessité une mobilisation exceptionnelle des services de la DACS.

Après le tirage au sort et l'instruction des nombreux dossiers, pour atteindre l'objectif des 1 650 nouveaux notaires, **1 925 candidats ont été retenus et ont fait l'objet d'une nomination au journal officiel (ci-après, « JO »). Les nominations se sont étendues et succédées à un rythme soutenu du mois de mars 2017 au mois de septembre 2018.** Tous les candidats nommés ne sont pas allés jusqu'au bout de la procédure. En effet, certains ont refusé de prêter de serment (cf. Encadré 2) et d'autres ont prêté serment mais ne se sont finalement pas installés. La Figure 3, ci-après, illustre les différents comportements des candidats nommés.

Encadré 2 : La prestation de serment du notaire

« Les notaires prêtent serment devant le tribunal judiciaire (TJ) dans le mois qui suit la publication au Journal Officiel de leur arrêté de nomination. C'est à compter de ce jour qu'ils peuvent exercer, de manière exclusive, leurs fonctions. » extrait de [La prestation de serment du notaire](#) sur le site www.justice.gouv.fr

Figure 3 : Comportements des candidats après nomination au Journal Officiel



Source : DACS - PEJC – SDSE

3. Une enquête initiée par la DACS visant à apprécier au mieux le parcours des 1 925 candidats nommés à l'installation et la création d'offices ??

L'objectif de la présente enquête est de pouvoir apprécier le parcours, dans cette première phase inédite de libre installation, **des candidats nommés au JO composés pour l'essentiel de notaires nouvellement installés** ; les candidats ayant refusé de prêter serment ou ne s'étant pas installés demeurent marginaux (14 % pour les refus de prêter serment et 1 % pour la non installation de l'échantillon total de la population enquêtée).

Ainsi, **les candidats nommés à cette première carte ont été invités à répondre à un questionnaire permettant de retracer l'ensemble de leur parcours ; de leur cursus de formation à leur situation actuelle** (cf. Annexe 1 : Questionnaire destiné au 1 925 candidats nommés au JO à la 1^{ère} carte notaires (2016-2018))

- II. Un échantillon de répondants à l'enquête représentatif de l'échantillon global avec une faible sous-représentation des moins de 40 ans et une faible surreprésentation des offices individuels

Encadré 3 : Représentativité de l'ensemble des candidats nommés

1 925 candidats nommés dans le cadre de la 1^{ère} carte 2016-2018 ont été enquêtés et 772 (soit 40 % de l'échantillon global) ont répondu avec complétude à l'enquête. En tenant compte des questionnaires incomplets, ce sont 1 111 enquêtés qui ont témoigné un intérêt au questionnaire (soit 58 % de l'échantillon global).

Tableau 3 : Nombre de réponses et taux de réponses obtenus à l'enquête notaire 1^{ère} carte

	Enquête notaires 1 ^{ère} carte	en % échantillon global	en % mails délivrés
Base retenue	1925	100%	
Base de mails effectivement délivrés	1814		100%
Questionnaires complétés	772	40%	43%
Questionnaires incomplets	339	18%	19%
Questionnaires complets et incomplets	1111	58%	61%

Une partie des candidats nommés, 111 sur les 1925, n'a pas reçu l'invitation à l'enquête, leur adresse mail n'étant plus valide ou n'étant pas renseignée correctement. Compte tenu de ces éléments, le taux de réponse est de 43 % (soit 772 réponses complètes sur 1 814 candidats ayant reçu l'invitation à l'enquête). En outre, ces éléments expliqueraient en grande partie les surreprésentation et sous-représentation faibles relevées sur la population de notaires installés (ayant créé et ouvert leur office).

Il ressort de l'analyse et comparaisons entre la population globale et la population de répondants à l'enquête les éléments suivants :

- Une représentativité satisfaisante pour la répartition femmes-hommes entre les 1925 candidats nommés et les 772 enquêtés ayant répondu
- Une faible sous-représentation des moins de 40 ans et une faible surreprésentation des 41 à 50 ans selon la répartition par tranches d'âges entre les 1925 candidats nommés et les 772 enquêtés ayant répondu
- Une représentativité satisfaisante pour la répartition « prestation de serment/non prestation de serment » entre les 1925 candidats nommés et les 772 enquêtés ayant répondu

Il ressort de l'analyse et de la comparaison entre la population globale de notaires installés et la population de répondants à l'enquête s'étant installés les éléments suivants:

- Une surreprésentation faible des offices individuels des notaires installés ayant répondu à l'enquête par rapport à la population globale de notaires installés
- Une sous-représentation faible des notaires installés de moins de 40 ans ayant répondu à l'enquête par rapport à la population globale de notaires installés de moins de 40 ans que ce soit à l'échelle globale ou par région
- Une sous-représentation des notaires installés dans la région Ile-de-France

Par office, les rapprochements entre les résultats obtenus de l'enquête et la population globale de notaires de la 1^{ère} vague font état de nombreuses similitudes et cohérences. L'analyse par office serait donc relativement fiable.

Encadré 4 : Mise en garde sur le caractère déclaratif des réponses obtenues

Le lecteur doit être averti du caractère déclaratif des réponses obtenues à l'enquête.

Par conséquent, l'interprétation des résultats, fondés sur les déclarations des enquêtés ayant répondu, doit se faire avec prudence.

Les comparaisons avec la population globale de notaires installés dans le cadre de la première carte, les redressements et analyses de cohérence associées ne peuvent pallier ces éventuels biais d'interprétation.

1. Comparaison de l'échantillon global des **candidats nommés au JO** dans le cadre de la première carte et l'ensemble des répondants à l'enquête notaires 1^{ère} carte pré-Covid 19 : **représentation satisfaisante des proportions « femmes-hommes » et « candidats ayant prêté serment ou non » et faible sous-représentation des moins de 40 ans**

La comparaison et les similitudes entre les deux populations (échantillon global et échantillon de répondants) sont mises en évidence ci-après.

1925 nommés au JO

Source : DACS-M2-PEJC

772 réponses exploitables

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Répartition femmes/hommes et pyramide des âges

En 2018, parmi les 1925 candidats nommés au JO, 58 % étaient des femmes et 56 % d'entre eux avaient moins de 40 ans. Les proportions des 772 enquêtés ayant répondu de façon exhaustive et complète à la présente enquête sont relativement similaires. Les moins de 40 ans sont toutefois faiblement sous-représentés par rapport à la population globale des candidats nommés. Les graphiques et tableaux, ci-après, illustrent ces propos.

Figure 4 : Pyramide des âges des 1925 candidats nommés

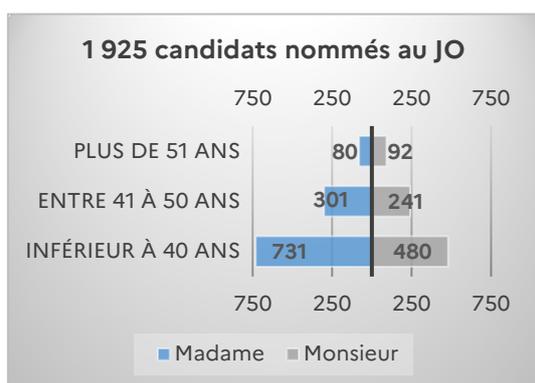


Figure 5 : Pyramide des âges des 772 enquêtés ayant répondu avec complétude

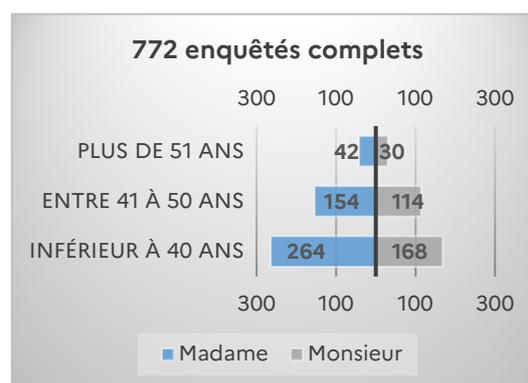


Tableau 4 : Répartition hommes femmes

	Mme.	M.	Total
inférieur à 40 ans	66 %	59 %	63 %
entre 41 à 50 ans	27 %	30 %	28 %
plus de 51 ans	7 %	11 %	9 %
Total général	100 %	100 %	100 %

Tableau 5 : Répartition hommes femmes

	Mme.	M.	Total
inférieur à 40 ans	54 %	51 %	53 %
entre 41 à 50 ans	36 %	34 %	35 %
plus de 51 ans	10 %	16 %	13 %
Total général	100 %	100 %	100 %

1925 nommés au JO

Source : DACS-M2-PEJC

	Mme.	M.	Total
Total général	58%	42%	100%

772 réponses exploitables

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

	Mme.	M.	Total
Total général	60 %	40 %	100 %

Prestation de serment

86 % des 1 925 candidats nommés au JO ont prêté serment (cf. **Figure 6**). La population retenue des répondants à l'enquête surreprésente sensiblement ceux qui ont prêté serment avec un taux de 91 % (cf. **Figure 7**). Ce constat ne semble pas particulièrement incohérent dans la mesure où il s'agit de personnes qui se sentent certainement plus concernées par le sujet. Etant entendu que ceux qui ont refusés de prêter serment auraient préféré tourner la page et ne pas répondre à cette enquête.

Figure 6 : Prestation de serment ou non parmi les 1 925 candidats nommés

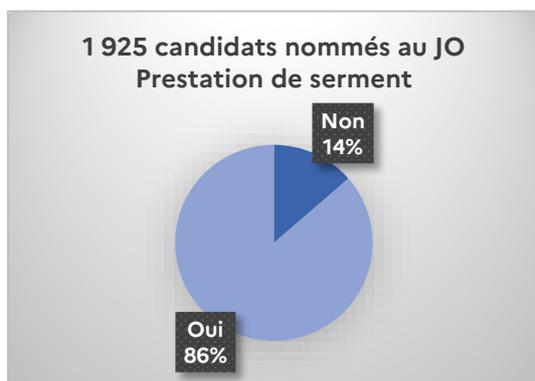
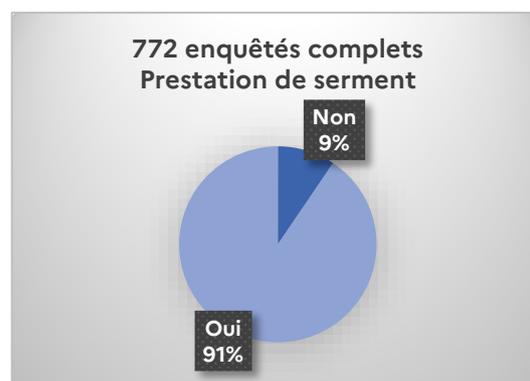


Figure 7 : Prestation de serment ou non parmi les 772 enquêtés ayant répondu avec complétude



2. Comparaison de l'échantillon global de **notaires installés** dans le cadre de la première carte et les notaires installés ayant répondu à l'enquête notaires 1^{ère} carte pré-covid-19 : **faibles surreprésentation des offices individuels dans l'enquête et sous-représentation des moins de 40 ans et de la région Ile-de-France**

La comparaison et les similitudes entre les deux populations (échantillon global et échantillon de répondants) sont mises en évidence ci-après.

1925 nommés au JO dont 1650 installés

Source : DACS-M2-PEJC

772 réponses exploitables dont 677 installés

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Structure des offices des notaires nouvellement installés

Sur l'ensemble des notaires s'étant installés dans le cadre de la 1^{ère} carte, au 31 décembre 2018, 73 % ont opté pour l'office individuel, 19 % pour une structure de type SEL ou SARL ou SAS et 8 % pour une structure de type SCP (cf. **Figure 8**).

A la date de l'enquête, les proportions de structures des notaires installés ayant répondu à l'enquête sont sensiblement les mêmes (cf. **Figure 9**)

1925 nommés au JO dont 1650 installés

Source : DACS-M2-PEJC

772 réponses exploitables dont 677 installés

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

En revanche, à la date de création de l'office, les proportions de structures des notaires installés ayant répondu à l'enquête diffèrent sensiblement de la population globale. En effet, **les offices individuels sont sensiblement surreprésentés avec un taux de 84 %, soit 10 points de plus que le taux de la population globale de notaires installés au 31 décembre 2018** (cf. Figure 10).

L'analyse de la présente enquête se base sur les structures d'offices à la date de création.

Figure 8 : Structure des offices des 1 650 notaires installés au 31.12.2018 (répartition des notaires titulaires et/ou associés par structure)

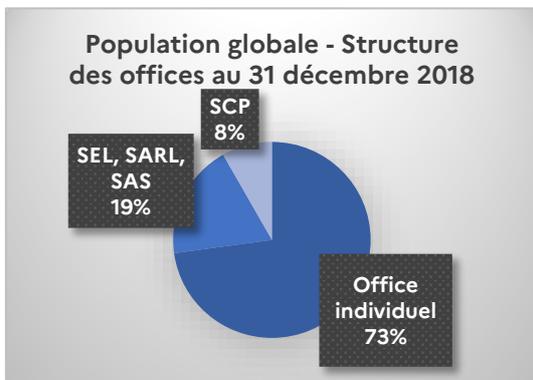


Figure 9 : Structure des offices des enquêtés installés à la date de l'enquête (répartition des notaires ayant répondu à l'enquête par structure)

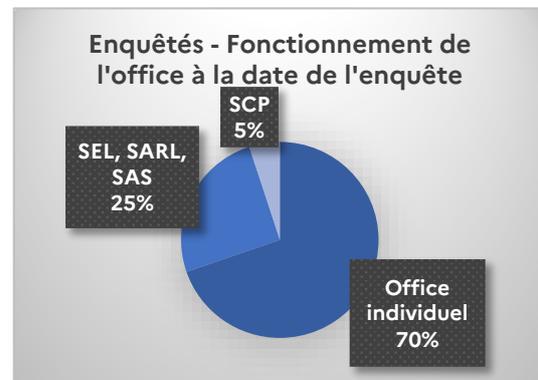
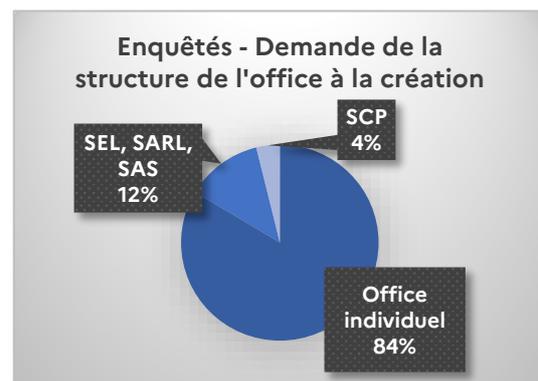


Figure 10 : Structure des offices des enquêtés installés à la date création (répartition des notaires ayant répondu à l'enquête par structure)



Notaires installés par tranches d'âges

Les notaires installés de moins de 40 ans représentent 62 %, ceux entre 41 et 50 ans 29 % et ceux de plus de 51 ans 9 %.

Les moins de 40 ans qui se sont installés ayant répondu à l'enquête sont sensiblement sous-représentés (56 % des installés enquêtés ; soit - 6 points par rapport à la population globale de notaires installés) et ceux entre 41 et 50 ans sont surreprésentés (35 % des installés enquêtés) (cf. Figure 11 et Figure 12)

1925 nommés au JO dont 1650 installés

Source : DACS-M2-PEJC

772 réponses exploitables dont 677 installés

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Figure 11 : % de notaires installés (population globale) par tranches d'âges

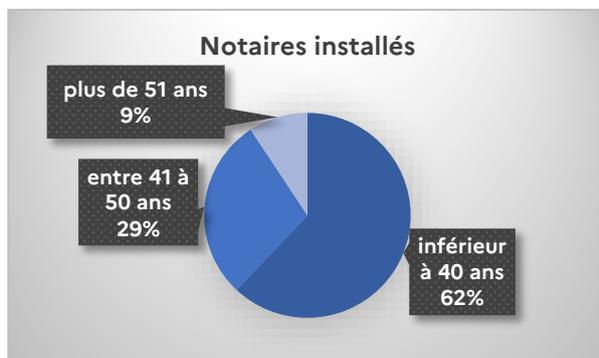
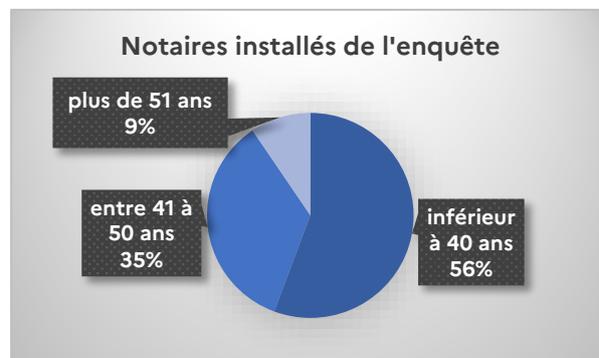


Figure 12 : % de notaires installés (population de l'enquête) par tranches d'âges



Notaires installés par tranches d'âges et par région

Les notaires installés de moins de 40 ans représentent plus de 60 % dans la majorité des régions et même plus de 65 % en Normandie et dans les Hauts-de-France. Dans le Centre-Val de Loire, ils n'atteignent que 53 % et en Ile-de-France 59 %.

Au sein des notaires installés ayant répondu à l'enquête, la sous-représentation des moins de 40 ans est également observable par région. Les régions les plus sous-représentées sont la Bourgogne-Franche-Comté, la Bretagne, PACA-Corse et l'Occitanie.

L'Ile-de-France, les Hauts-de-France et le Grand Est sont relativement bien représentés. (cf. Figure 13 et Figure 14 ; Tableau 8 et Tableau 9)

3. Une analyse par office relativement fiable

Conformément aux règles en vigueur, pour respecter l'anonymat et la confidentialité, les données individuelles des répondants à l'enquête sont protégées. Il est, dès lors, impossible de croiser les réponses de contributeurs différents. **Si l'analyse par notaire nouvellement installé est relativement fiable, l'analyse par office est plus ardue dans la mesure où deux contributeurs différents à l'enquête sont peut-être associés dans un même office.**

Le questionnaire comprend toute **une série de questions relatives aux offices qui portent sur leurs structures, leurs performances économique et financières et leurs évolutions entre la date de création et la date de la présente enquête.**

Toutefois, en comparant les données de la population globale des notaires nouvellement installés de la 1^{ère} vague et les notaires ayant répondu à l'enquête et s'étant installé, des similitudes sont visibles (cf. Tableau 6 et Tableau 7).

A la date de l'enquête, la répartition, par structure d'office, du nombre d'enquêtés reflète bien la répartition des offices créés de 2016 (lors de la 1^{ère} vague) au 31 décembre 2019. Il en va de même des répartitions du nombre de notaires titulaires et/ou associés, des nombres moyens de notaires titulaires et/ou associés et quartiles par structure d'office.

Par ailleurs, **comme la grande majorité des offices sont des offices individuels et que le nombre moyen de notaires titulaires et/ou associés dans un office est proche de 1,** il semblerait que les réponses par offices soient exploitables en l'état.

Conformément aux constats et éléments évoqués, les résultats de l'enquête par office seraient relativement fiables et exploitables.

1925 nommés au JO dont 1650 installés

Source : DACS-M2-PEJC

Tableau 6 : Répartition des nouveaux notaires et des offices (population globale de la 1ère vague) au 31/12/2018 et au 31/12/2019

Au 31/12/2018

	Individuel	SCP	SEL
Répartition des nouveaux notaires *	73%	8%	19%
Répartition des offices nouveaux	76%	7%	17%
Nombre moyen de notaires par office	1,0	1,2	1,2
1er quartile	1,0	1,0	1,0
2ème quartile	1,0	1,0	1,0
3ème quartile	1,0	1,0	1,0
4ème quartile	1,0	5,0	8,0

Au 31/12/2019

	Individuel	SCP	SEL
Répartition des nouveaux notaires *	63%	8%	29%
Répartition des offices nouveaux	70%	7%	23%
Nombre moyen de notaires ** par office	1,0	1,2	1,4
1er quartile	1,0	1,0	1,0
2ème quartile	1,0	1,0	1,0
3ème quartile	1,0	1,0	2,0
4ème quartile	1,0	5,0	8,0

* nombre total de nouveaux notaires titulaires et/ou associés exerçants

** notaires titulaires et/ou associés exerçants

772 réponses exploitables dont 677 installés

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Tableau 7 : Répartition des nouveaux notaires et des offices (population de l'enquête) à la date de création de l'office et à la date de l'enquête (mars 2020)

A la date de création

	Individuel	SCP	SEL
Répartition des nouveaux notaires *	80%	5%	15%
Répartition des enquêtés	84%	4%	13%
Répartition des offices nouveaux	n.d.	n.d.	n.d.
Nombre moyen de notaires par office	1,0	1,3	1,3
1er quartile	1,0	1,0	1,0
2ème quartile	1,0	1,0	1,0
3ème quartile	1,0	1,0	1,0
4ème quartile	1,0	3,0	7,0

A la date de l'enquête

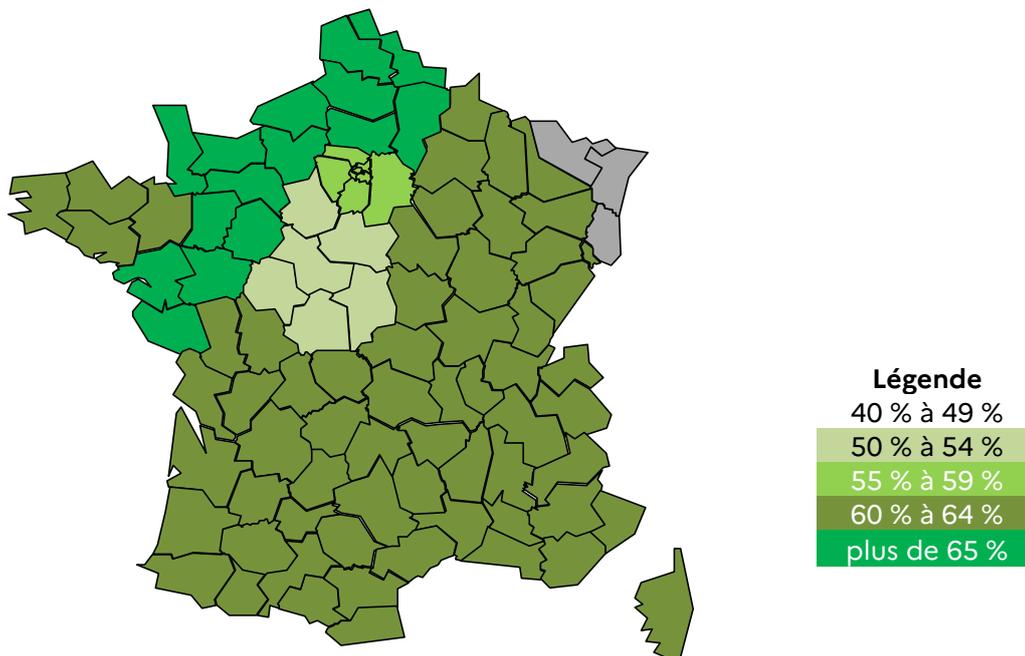
	Individuel	SCP	SEL
Répartition des nouveaux notaires *	61%	6%	33%
Répartition des enquêtés	70%	5%	25%
Répartition des offices nouveaux	n.d.	n.d.	n.d.
Nombre moyen de notaires par office	1,0	1,3	1,5
1er quartile	1,0	1,0	1,0
2ème quartile	1,0	1,0	1,0
3ème quartile	1,0	1,0	2,0
4ème quartile	1,0	3,0	7,0

n.d. : donnée non disponible compte tenu du respect de l'anonymat des contributeurs à l'enquête

* nombre total de nouveaux notaires titulaires et/ou associés exerçants

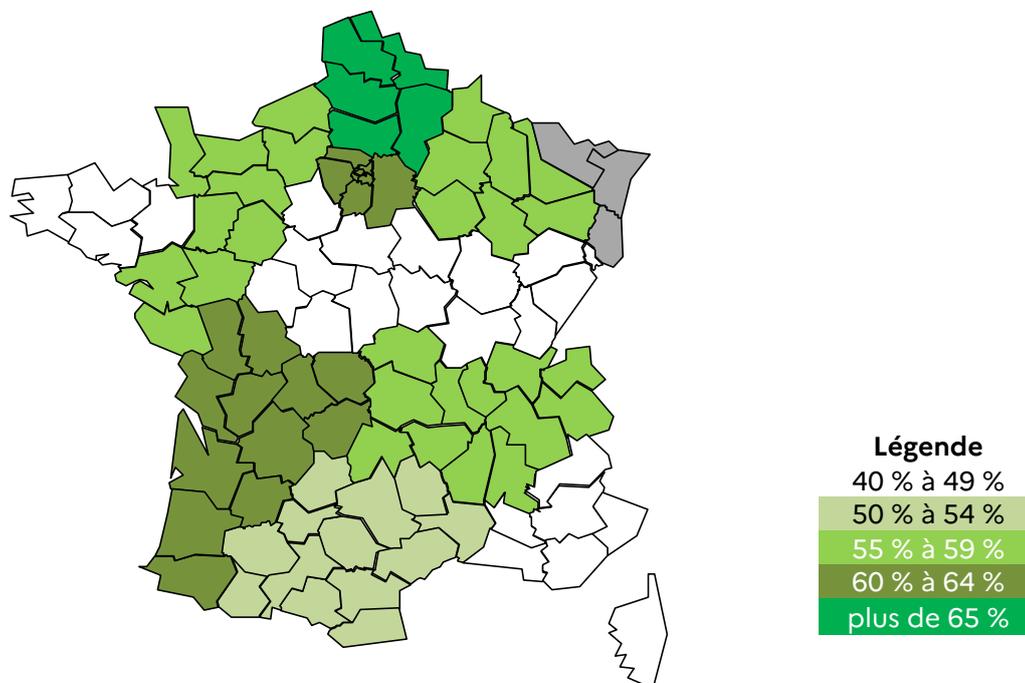
** notaires titulaires et/ou associés exerçants

Figure 13 : % des notaires installés de moins de 40 ans par région (hors DOM) (population globale)



Source : DACS-M2-PEJC

Figure 14 : % des notaires installés de moins de 40 ans par région (hors DOM) (population de l'enquête notaires)



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Tableau 8 : % des notaires installés par tranches d'âges et par régions (population globale)

	inférieur à 40 ans	entre 41 à 50 ans	plus de 51 ans	Total général
AUVERGNE-RHONE-ALPES	64%	29%	7%	100%
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE	64%	24%	12%	100%
BRETAGNE	61%	29%	10%	100%
CENTRE-VAL DE LOIRE	53%	42%	5%	100%
DOM*	71%	24%	5%	100%
GRAND EST	60%	33%	7%	100%
HAUTS DE FRANCE	67%	28%	5%	100%
ILE-DE-FRANCE	59%	31%	10%	100%
NORMANDIE	66%	28%	5%	100%
NOUVELLE AQUITAINE	61%	27%	12%	100%
OCCITANIE	61%	26%	14%	100%
PACA-CORSE	61%	29%	11%	100%
PAYS DE LA LOIRE	66%	26%	8%	100%
Total général*	62%	29%	9%	100%

*Considérant qu'il s'agit de la population globale de notaires installés, les données de l'ensemble des régions sont présentées et notamment celles relatives aux Outre-mer.

Source : DACS-M2-PEJC

Tableau 9 : % des notaires installés par tranches d'âges et par régions (population enquête) (hors DOM*)

	inférieur à 40 ans	entre 41 à 50 ans	plus de 51 ans	Total général
AUVERGNE-RHONE-ALPES	59%	32%	8%	100%
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE	48%	39%	13%	100%
BRETAGNE	46%	44%	10%	100%
CENTRE-VAL DE LOIRE	43%	47%	10%	100%
GRAND EST	57%	35%	9%	100%
HAUTS DE FRANCE	65%	29%	6%	100%
ILE-DE-FRANCE	60%	30%	11%	100%
NORMANDIE	59%	34%	6%	100%
NOUVELLE AQUITAINE	63%	32%	5%	100%
OCCITANIE	51%	35%	14%	100%
PACA-CORSE	47%	42%	10%	100%
PAYS DE LA LOIRE	55%	32%	13%	100%
Total général*	56%	35%	9%	100%

*Conformément aux règles relatives à la protection des données à caractère personnel, les données relatives aux Outre-mer ne sont pas présentées de façon détaillée mais sont incluses dans le total général.

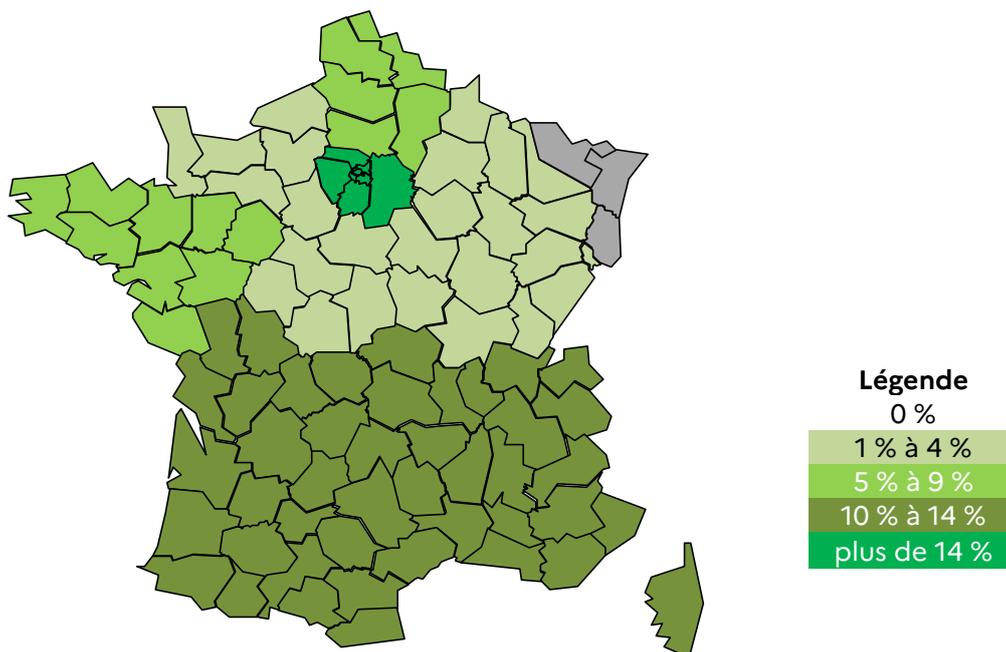
Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Notaires installés par région

Des comparaisons entre les proportions de notaires installés des deux populations (globale et enquête notaires) il en ressort :

- une faible sous-représentation des régions Ile-de-France, Nouvelle-Aquitaine et PACA-Corse ;
- une faible surreprésentation des régions Centre-Val de Loire, Auvergne-Rhône-Alpes et Pays de la Loire (cf. Figure 15 et Figure 16 ; Tableau 10)

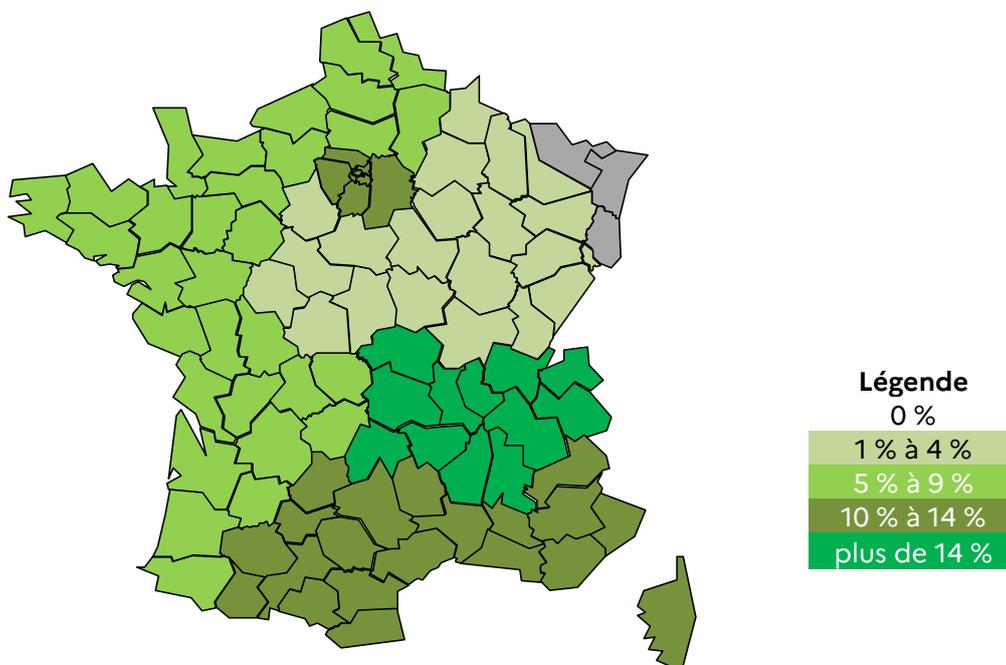
Figure 15 : Répartition des notaires installés par région en % (hors DOM) (population globale)



Source : DACS-M2-PEJC (DOM : Proportion des notaires installés dans les DOM comprise entre 1 % et 4 %)

Interprétation : Sur l'ensemble des 1 650 nouveaux notaires installés, la région Ile-de-France concerne plus de 14 % d'entre eux, la région Bretagne entre 5 % et 9 %, etc.

Figure 16 : Répartition des notaires installés par région en % (hors DOM) (population de l'enquête notaires)



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19) (DOM : Proportion des notaires installés dans les DOM comprise entre 1 % et 4 %)

Interprétation : Sur l'ensemble des 677 nouveaux notaires installés ayant répondu à l'enquête, la région Ile-de-France concerne plus 10 à 14 % d'entre eux, la région Bretagne entre 5 % et 9 %, etc.

Tableau 10 : comparaison de la répartition des notaires installés par région en % entre la population globale et la population de l'enquête notaires

	Enquête Bilan 1 ^{ère} carte 677 notaires installés	Population totale 1650 notaires installés	Ecart en points
AUVERGNE-RHONE-ALPES	16,4%	14,4%	2,0
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE	3,4%	3,5%	-0,1
BRETAGNE	7,7%	7,3%	0,4
CENTRE-VAL DE LOIRE	4,4%	3,5%	1,0
DOM	1,0%	1,3%	-0,2
GRAND EST	3,4%	3,3%	0,1
HAUTS DE FRANCE	7,5%	7,0%	0,5
ILE-DE-FRANCE	13,9%	17,0%	-3,1
NORMANDIE	4,7%	4,5%	0,2
NOUVELLE AQUITAINE	8,9%	9,7%	-0,8
OCCITANIE	10,2%	10,2%	0,0
PACA-CORSE	11,5%	12,1%	-0,6
PAYS DE LA LOIRE	6,9%	6,3%	0,6
Total général	100,0%	100,0%	

Sources : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19) et DACS-M2-PEJC

III. Des nominations à la création d'un office qui respectent les objectifs de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 visant à promouvoir l'accès aux jeunes et aux femmes

Comme mis en évidence *supra*, les candidats ayant été nommés lors de la première vague sont majoritairement composés de femmes (58 %) et ont majoritairement moins de 41 ans (56 %). **Un constat qui remplit l'objectif de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques visant à promouvoir l'accès aux jeunes et aux femmes².**

Pour accéder à la profession de notaires et avoir la possibilité de devenir notaire titulaire ou associé, le parcours est long (cf. **Encadré 5**). C'est notamment pour cela que l'âge moyen des primo-accédants est relativement élevé. En 2018, les personnes avaient, en moyenne, un peu plus de 39 ans, les hommes étant à peine plus âgés que les femmes (0,25 année en plus).

² [V de l'article 52 de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015](#) : « V. - Après l'article L. 462-4 du code de commerce, il est inséré un article L. 462-4-1 ainsi rédigé :

« Art. L. 462-4-1. - L'Autorité de la concurrence rend au ministre de la justice, qui en est le garant, un avis sur la liberté d'installation des notaires, des huissiers de justice et des commissaires-priseurs judiciaires.

« Elle fait toutes recommandations en vue d'améliorer l'accès aux offices publics ou ministériels dans la perspective de renforcer la cohésion territoriale des prestations et d'augmenter de façon progressive le nombre d'offices sur le territoire. Elle établit également un bilan en matière d'accès des femmes et des hommes aux offices publics ou ministériels, sur la base de données présentées par sexe et d'une analyse de l'évolution démographique des femmes et des jeunes au sein des professions concernées. Ces recommandations sont rendues publiques au moins tous les deux ans. Elles sont assorties de la carte mentionnée au I de l'article 52 de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques. (...) »

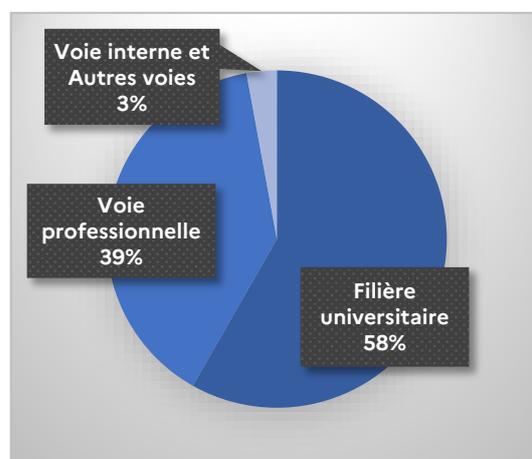
Encadré 5 : Les principales voies permettant de devenir notaire sont les suivantes :

- la filière universitaire (master 1 en droit ou équivalent (ex. maîtrise) et diplôme supérieur de notariat (DSN));
- la voie professionnelle (master 2 en droit ou équivalent (ex. DESS, DEA); diplôme d'aptitude à la fonction de notaire (DAFN) et titre de notaire stagiaire et stage de 2 ans et rapport pour devenir notaire assistant);
- la voie interne (certificat d'aptitude aux fonctions de notaire (CAFN) et examen de contrôle des connaissances techniques (ECCT));
- la dispense de diplôme et de stage;
- ou encore, les équivalences ou passerelles.

Figure 17 : Voies d'entrée dans la profession

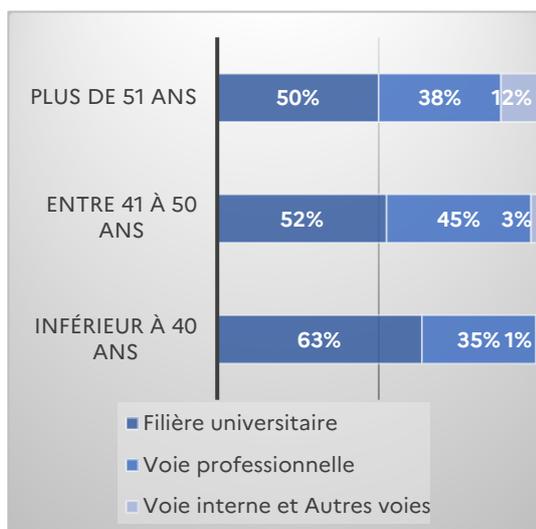
Suivant les résultats obtenus de l'enquête, **58 % des enquêtés sont passés par la voie universitaire pour accéder au diplôme de notaire**; 39 % sont passés par la voie professionnelle et seuls 3 % sont passés par la voie interne et/ou les autres voies permettant les équivalences (cf. Figure 17)

La répartition est quasi-similaire pour les femmes et les hommes pris séparément.



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Figure 18 : Voies d'entrée dans la profession et catégorie d'âge des candidats nommés



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

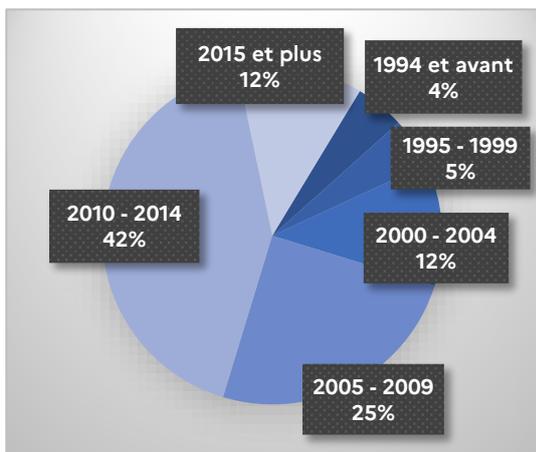
La voie privilégiée d'entrée dans la profession est l'obtention des diplômes universitaires quel que soit l'âge du candidat nommé.

Elle représente respectivement 63 % pour les candidats dont l'âge est inférieur à 40 ans, 52 % pour les candidats dont l'âge est compris entre 41 et 50 ans et 50 % pour les candidats ayant plus de 51 ans.

La voie interne est inversement proportionnelle à l'âge des candidats, cette voie d'entrée restant très marginale parmi les candidats nommés (1 % pour les candidats dont l'âge est inférieur à 40 ans, 3 % pour les candidats dont l'âge est compris entre 41 et 50 ans et 12 % pour les candidats ayant plus de 51 ans.

La voie professionnelle est plus privilégiée parmi les candidats dont l'âge est compris entre 41 et 50 ans (45 %). (cf. Figure 18)

Figure 19 : Périodes d'obtention des diplômes pour devenir notaire



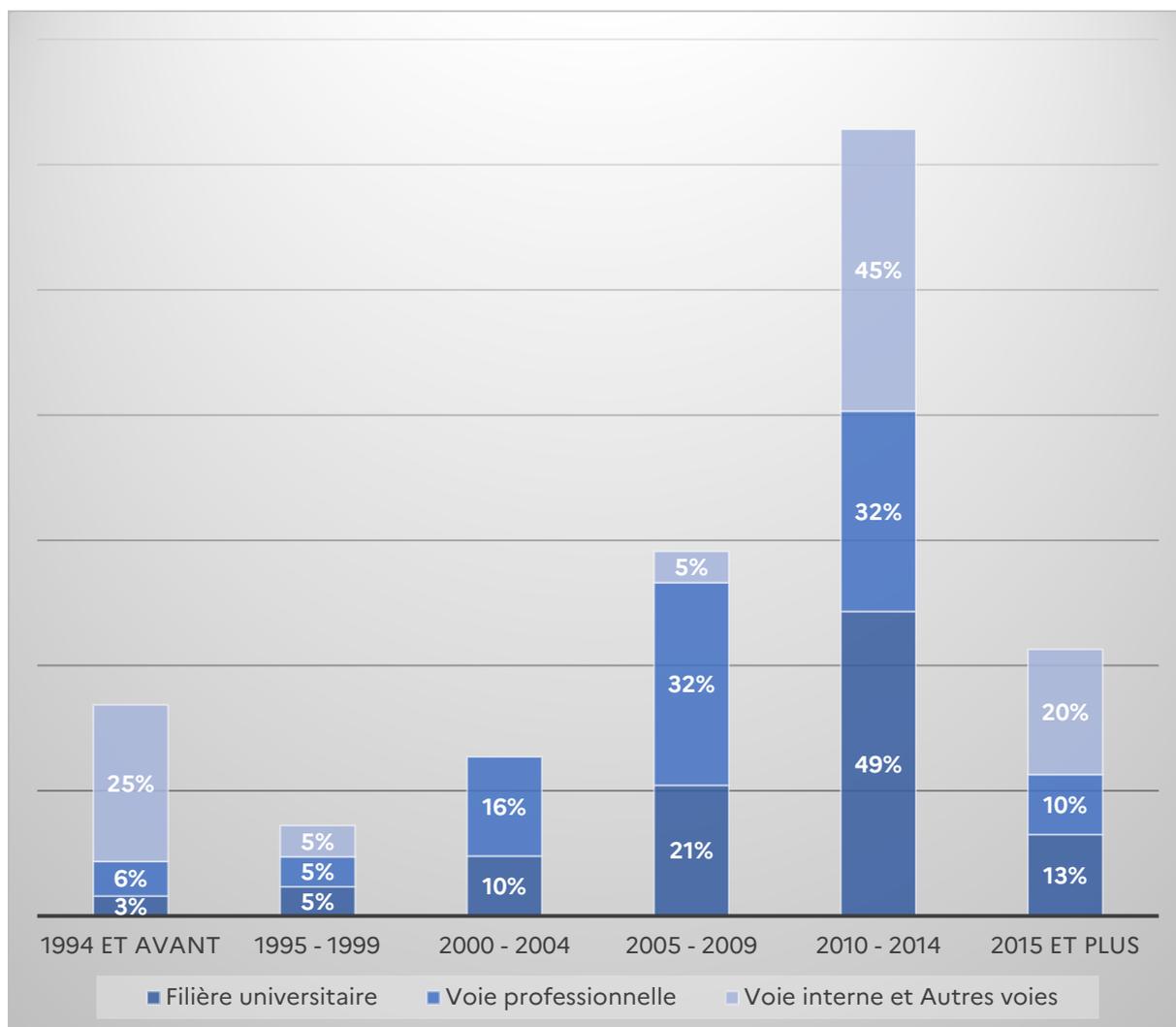
Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

La majorité des répondants a été diplômée après 2010 (54 %).

Quelle que soit la voie d'entrée dans la profession, la plupart des candidats nommés a été diplômée entre 2010 et 2014.

Comme le montre la Figure 20, ci-après, 49 % des candidats qui sont passés par la filière universitaire, 32 % de ceux qui sont passés par la voie professionnelle et enfin 45 % de ceux passés par les passerelles ont été diplômés entre 2010 et 2014.

Figure 20 : Voies d'accès à la profession de notaire et périodes d'obtention des diplômes



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

IV. De la nomination à l'installation : un parcours relativement court et des profils retenus de candidats jeunes et expérimentés

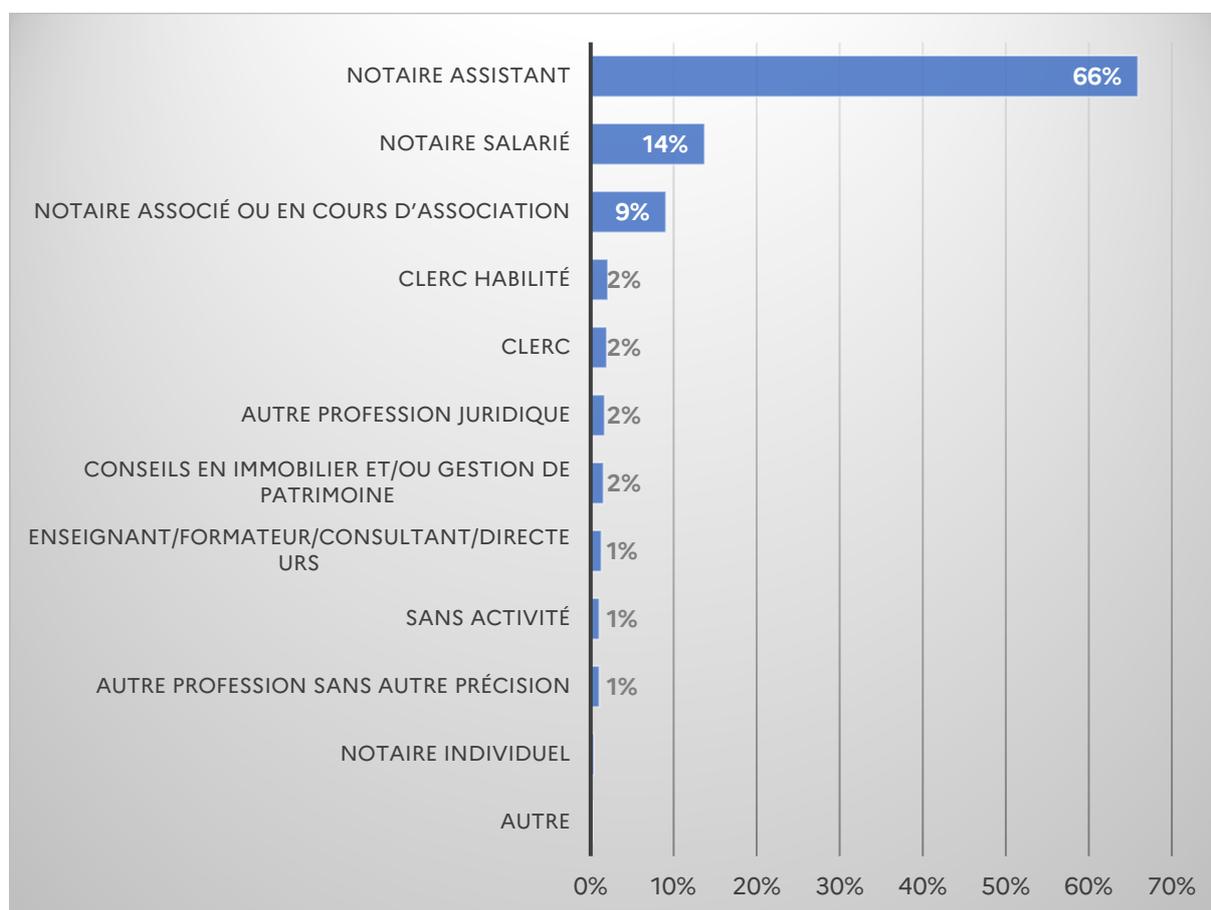
1. Des candidats au profil expérimenté qui ont privilégié le statut de notaire individuel pour la création de l'office

La réforme était particulièrement attendue par les notaires assistants et notaires salariés ; l'accession au titre de notaire individuel ou associé jusqu'alors était, en effet, rare et nécessitait souvent des moyens conséquents pour racheter l'office.

80 % des candidats nommés sont des notaires assistants et notaires salariés et ce pourcentage passe à 89 % avec l'ajout de notaires associés ou en cours d'association (cf. Figure 21). Ce qui expliquerait en partie les faibles taux de renonciation à prêter serment et de non installation.

Ils étaient, pour la grande majorité d'entre eux, mus par la volonté de vivre une aventure entrepreneuriale, en construisant eux-mêmes leur activité (46% des candidats nommés) ou de trouver une solution face à l'absence de toute offre d'association ou de reprise d'office individuel (42 %).

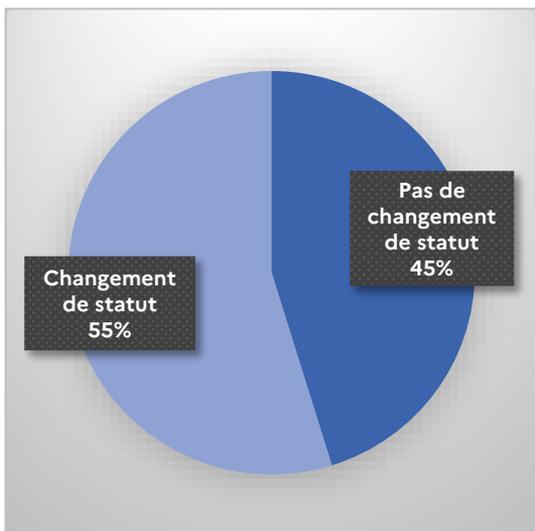
Figure 21 : Le profil des candidats nommés avant leur nomination



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

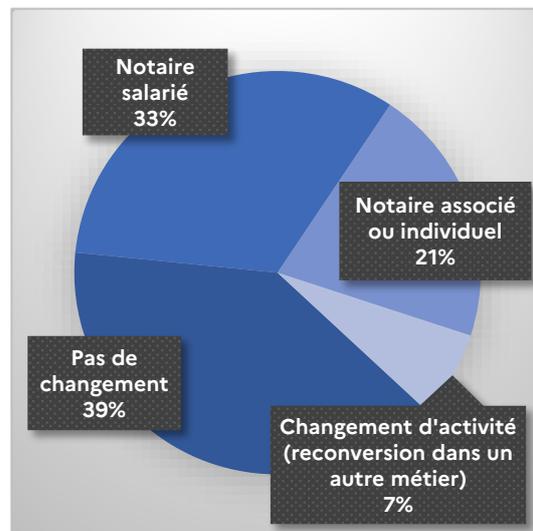
Sur l'ensemble des candidats nommés n'ayant pas prêté serment, **55 % ont changé de statut généralement à la suite à de nouvelles opportunités de carrière** comme, pour les notaires assistants qui représentent près de 80 % des refus de prêter serment (cf. Figure 23).

Figure 22 : Statut actuel par rapport à celui avant la nomination pour les candidats ayant refusé de prêter serment.



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

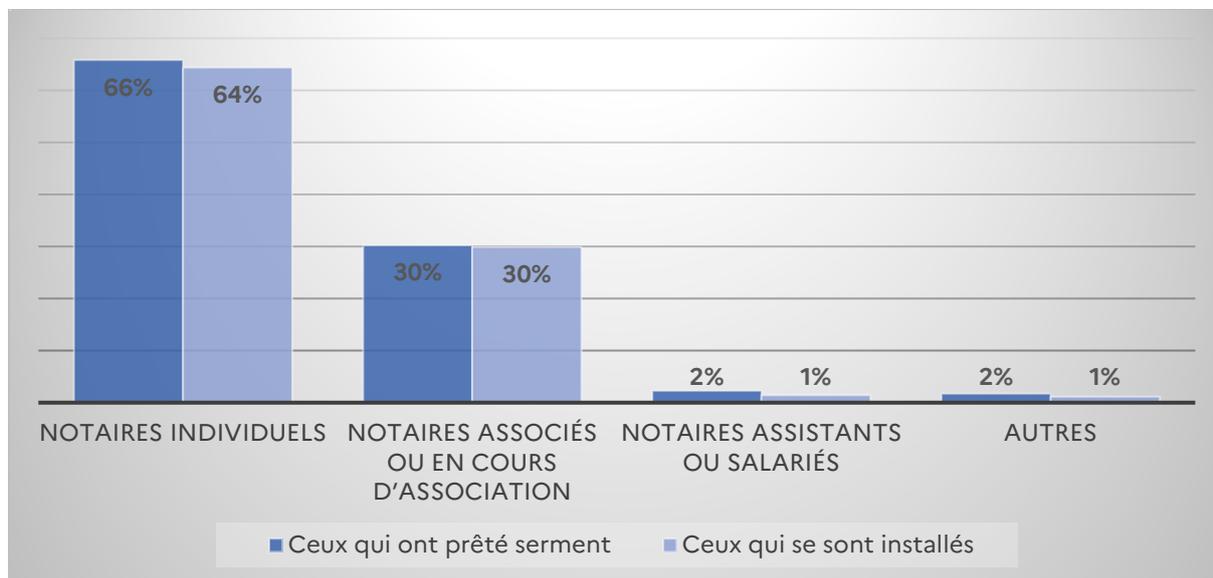
Figure 23 : Statut actuel par rapport à celui avant la nomination pour les notaires assistants ayant refusé de prêter serment.



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Le statut de notaire individuel représente le statut majoritaire à la date de l'enquête (février - mars 2020) pour ceux qui ont prêté serment et ceux qui se sont installés (cf. Figure 24).

Figure 24 : Statut des notaires ayant prêté serment et s'étant installés à la date de l'enquête (février-mars 2020)



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

- Un parcours relativement court compte tenu du contexte inédit de la première carte : une durée de 6 mois en moyenne entre la nomination et l'installation

L'engouement inattendu à l'installation (30 000 demandes enregistrées) et la complexité de la procédure (la constitution des listes sans doublons, les renoncations des suites des tirages au sort, etc.) ont provoqué des retards et lenteurs dans la procédure de nomination des 1 650 nouveaux notaires. A cet égard, le délai imparti de 2 ans de validité de la carte apparaît relativement court.

Toutefois, les délais ont été respectés pour la grande majorité et le temps d'installation moyen entre la nomination et l'installation est de l'ordre de 6 mois.

Les premières nominations ont démarré en mars 2017 à la suite des premiers tirages au sort de décembre 2016 et se sont étendues jusqu'en décembre 2018 avec un pic de nominations au cours des mois d'octobre à décembre 2017. Sur l'échantillon de l'enquête, 37 % des nominations ont été réalisées au cours de cette période (octobre à décembre 2017) étant précisé que 85 % des nominations ont été réalisées entre les mois de juillet 2017 et juin 2018.

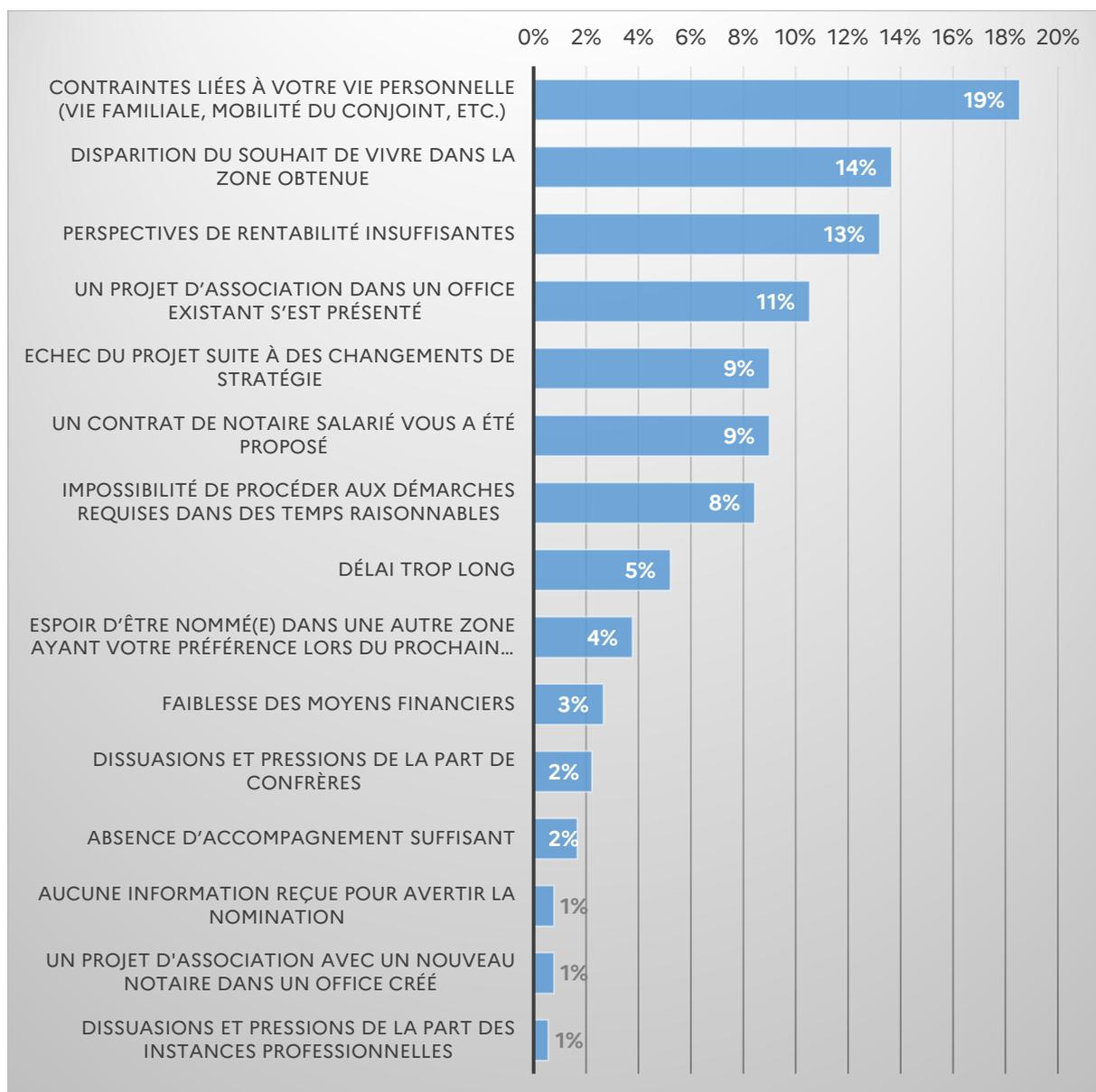
Encadré 6 : La prestation de serment du notaire

« Les notaires prêtent serment devant le tribunal judiciaire (TJ) dans le mois qui suit la publication au Journal Officiel de leur arrêté de nomination. C'est à compter de ce jour qu'ils peuvent exercer, de manière exclusive, leurs fonctions.

Présidée par le président du TJ, cette cérémonie est l'occasion pour le procureur de la République de rappeler « les exigences déontologiques inhérentes à la fonction de notaire, son devoir d'information à l'égard du parquet, mais aussi les sanctions éventuelles en cas de manquement aux obligations ». La prestation de serment s'accompagne du dépôt au greffe du TJ d'un exemplaire du sceau, de la signature et du paraphe du nouveau notaire. » (Extrait du [site justice.gouv.fr](http://site.justice.gouv.fr))

91 % des répondants à l'enquête ont prêté serment dans le mois suivant la nomination au JO conformément au texte en vigueur (cf. Encadré 6). En distinguant les femmes et les hommes, il s'avère que le taux de renonciation à prêter serment est plus élevé chez les femmes qui est de 11 % contre 8 % chez les hommes. Parmi les motifs évoqués pour justifier le choix de ne pas avoir prêté serment, les contraintes liées à la vie personnelle arrivent en tête ; un sujet qui touche plus particulièrement les femmes. Les évolutions et opportunités de carrières sont également des motifs avancés (cf. Figure 25 et Tableau 11).

Figure 25 : Raisons évoquées pour justifier le choix de ne pas avoir prêté serment (en moyenne quel que soit le nombre de raisons évoquées)



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Tableau 11 : Nombre de raisons et raisons évoquées pour justifier le refus de prêter serment

	1 raison	2 raisons	3 raisons	Total	
Nombre de raison(s) évoquée(s) par les candidats ayant refusé de prêter serment en %	59%	14%	27%	100%	
Raison(s) évoquée(s) en % pour les candidats ayant donné :	1 raison	2 raisons	3 raisons	en moyenne	au cumul
Contraintes liées à votre vie personnelle (vie familiale, mobilité du conjoint, etc.)	14%	25%	17%	19%	17%
Disparition du souhait de vivre dans la zone obtenue	9%	20%	12%	14%	12%
Perspectives de rentabilité insuffisantes	16%	10%	13%	13%	14%
Un projet d'association dans un office existant s'est présenté	23%	5%	3%	11%	11%

Raison(s) évoquée(s) en % pour les candidats ayant donné :	1 raison	2 raisons	3 raisons	en moyenne	au cumul
Echec du projet suite à des changements de stratégie	7%	15%	5%	9%	7%
Un contrat de notaire salarié vous a été proposé	7%	10%	10%	9%	9%
Impossibilité de procéder aux démarches requises dans des temps raisonnables	7%	10%	8%	8%	8%
Délai trop long	2%	5%	8%	5%	6%
Espoir d'être nommé(e) dans une autre zone ayant votre préférence lors du prochain cycle de nomination	5%		7%	4%	5%
Faiblesse des moyens financiers	5%		3%	3%	3%
Dissuasions et pressions de la part de confrères			7%	2%	3%
Absence d'accompagnement suffisant			5%	2%	2%
Aucune information reçue pour avertir la nomination	2%			1%	1%
Un projet d'association avec un nouveau notaire dans un office créé	2%			1%	1%
Dissuasions et pressions de la part des instances professionnelles			2%	1%	1%
Total des raisons	100%	100%	100%	100%	100%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Interprétation du tableau : Parmi les candidats ayant refusé de prêter serment, 59 % des candidats n'ont évoqué qu'une raison au refus, 14 % ont évoqué 2 raisons et 27 % ont évoqué 3 raisons.

Parmi les 59 % de candidats ayant évoqué une seule raison pour justifier leur refus de prêter serment, 23 % d'entre eux ont évoqué « un projet d'association dans un office existant [qui] s'est présenté » ; 16 % ont évoqué des « perspectives de rentabilité insuffisantes ».

Sur l'ensemble des candidats ayant refusé de prêter serment, les raisons évoquées, en moyenne quel que soit le nombre de raisons évoquées, sont à 19 % les contraintes liées à la vie personnelle, 14 % la disparition du souhait de vivre dans la zone obtenue, etc.

En cumulant les réponses aux différentes raisons évoquées, les contraintes professionnelles représentent 17 %, la disparition du souhait de vivre dans une zone obtenue 12 %, les perspectives de rentabilité insuffisantes 14 %, etc.

Parmi ceux qui ont prêté serment, **97 % des répondants à l'enquête se sont installés effectivement dans un local ouvert à la clientèle.**

Pour l'ensemble des candidats nommés, le parcours moyen de la nomination à l'installation est de 6 mois. (cf. Tableau 12). Les parcours sont sensiblement identiques quelle que soit la catégorie d'âge des répondants. 72 % des candidats qui se sont installés se sont installés dans les 6 mois après avoir prêté serment et 95 % dans l'année (cf. Tableau 13).

Tableau 12 : Durées moyennes entre nomination au JO et prestation de serment et prestation de serment et installation par catégorie d'âges

Catégorie d'âges	Durée moyenne entre nomination et prestation de serment (en mois)	Durée moyenne entre prestation de serment et installation (en mois)
inférieur à 40 ans	1	5,2
entre 41 à 50 ans	1	5,3
plus de 51 ans	1	5,7
Total général	1	5,3

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Tableau 13 : Durée entre prestation de serment et installation par catégorie d'âges.

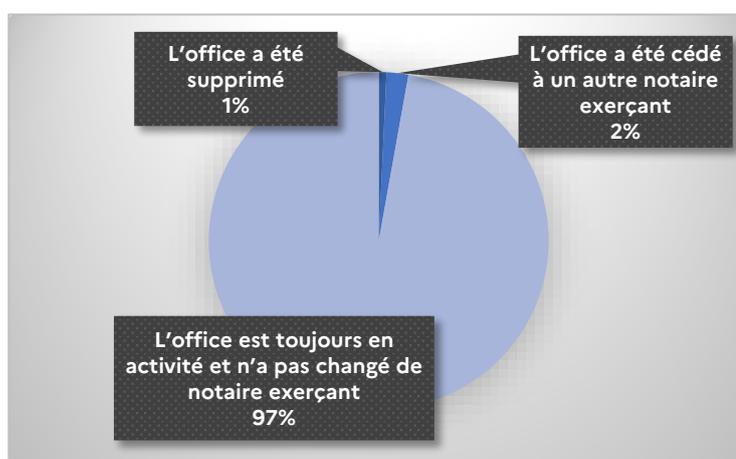
Catégorie d'âges	entre 1 et 3 mois	entre 4 et 6 mois	entre 7 et 9 mois	entre 10 et 12 mois	plus de 12 mois
inférieur à 40 ans	39%	32%	17%	9%	4%
entre 41 à 50 ans	39%	35%	14%	5%	7%
plus de 51 ans	30%	42%	14%	8%	6%
Total général	38%	34%	16%	8%	5%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

3. Un taux de suppression ou cession d'office faible (3 %)

Figure 26 : statut actuel de l'office créé

Depuis leur installation, seuls 3 % des notaires ayant répondu ont déclaré avoir supprimé ou revendu leur office, 4 % parmi les hommes et 2 % parmi les femmes.



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

V. Une procédure de candidature sur le portail OPM globalement appréciée par les candidats nommés tout en soulignant quelques axes d'amélioration

1. Un portail OPM perçu positivement et permettant d'obtenir les informations et renseignements nécessaires même si d'autres sources complémentaires furent également utilisées

Pour répondre aux objectifs de la « loi Macron », le ministère de la justice a fait appel à un prestataire informatique visant à créer un outil et portail facile d'accès et répondant à toutes les prérogatives requises. Il s'agit du portail OPM (Officiers publics ou ministériels) accessible au lien suivant : <https://opm.justice.gouv.fr/>.

Encadré 7 : Le portail OPM

« Ce portail permet d'accéder aux téléprocédures obligatoires pour former les demandes relevant du garde des sceaux, ministre de la justice, concernant certaines professions réglementées, et notamment certains officiers publics ou ministériels :

- les demandes de nomination dans un office à créer de notaire, d'huissier de justice ou de commissaire-priseur judiciaire,

- les demandes et déclarations relatives à un office existant de notaire, d'huissier de justice, de commissaire-priseur judiciaire ou de greffier de tribunal de commerce,

- les autres demandes et déclarations concernant ces professionnels, telles que les demandes de dispense, d'autorisation de prolongation d'activité ou d'inscription à un examen, ainsi que les déclarations de reprise ou de rupture d'activité salariée,

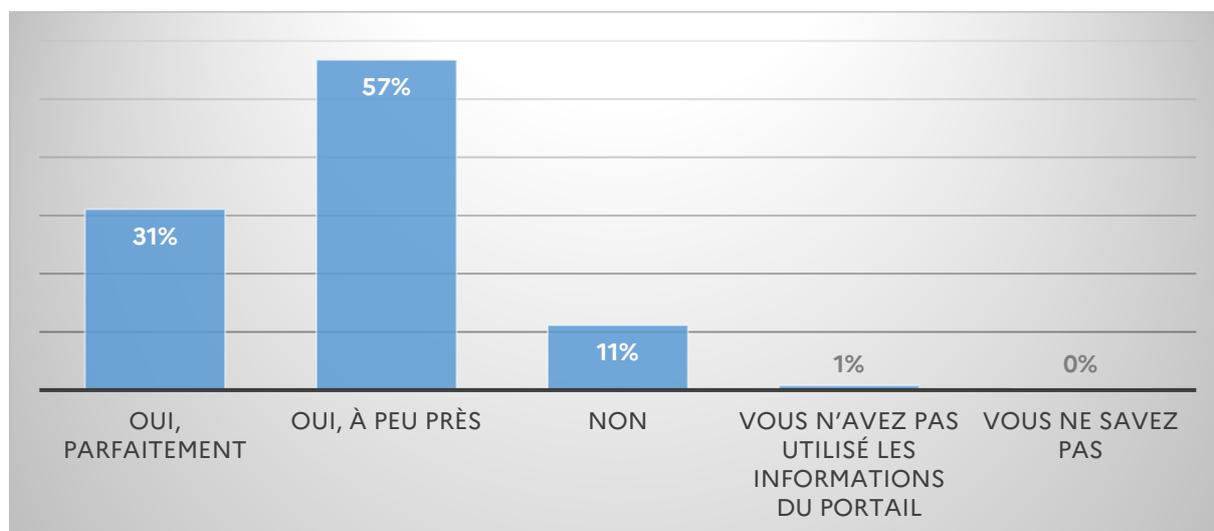
- les demandes d'accès partiel à la profession d'avocat pour les ressortissants des États membres de l'Union européenne ayant acquis leur qualification dans un autre État membre que la France.

Un accusé de réception électronique confirme le bon enregistrement de chaque demande et de chaque document associé déposé ultérieurement à la demande». (extrait <https://opm.justice.gouv.fr/>.)

Ce portail a été créé pour renseigner les candidats et permettre à ces derniers de créer un compte pour postuler (cf. Encadré 7).

Les objectifs de ce portail semblent avoir été remplis. En effet, à la question posée, dans le cadre de l'enquête, « **Avez-vous globalement trouvé les informations nécessaires sur le portail OPM pour le dépôt de candidature ?** » ; **88 %** des candidats nommés ont répondu oui, « parfaitement » et « à peu près » confondu.

Figure 27 : Avez-vous globalement trouvé les informations nécessaires sur le portail OPM pour le dépôt de candidature ?



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Si OPM a globalement permis de trouver les informations nécessaires, **60 %** des candidats nommés ont tout de même déclaré avoir recherché et trouvé ailleurs des informations utiles pour le dépôt de leur candidature.

Tableau 14 : Recherche de renseignements et informations sur OPM et/ou ailleurs

Avez-vous recherché et trouvé ailleurs des informations utiles pour le dépôt de candidature ?	Avez-vous globalement trouvé les informations nécessaires sur le portail OPM pour le dépôt de candidature ?					Total général
	Oui, parfaitement	Oui, à peu près	Non	Vous n'avez pas utilisé les informations du portail	Vous ne savez pas	
Oui	40%	68%	73%	67%	100%	60%
Non, vous n'avez pas cherché	51%	20%	0%	33%	0%	28%
Non, vous avez cherché mais n'avez pas utilisé d'autres sources	6%	8%	21%	0%	0%	9%
Vous ne savez pas	2%	4%	6%	0%	0%	4%
Total général	100%	100%	100%	100%	100%	100%

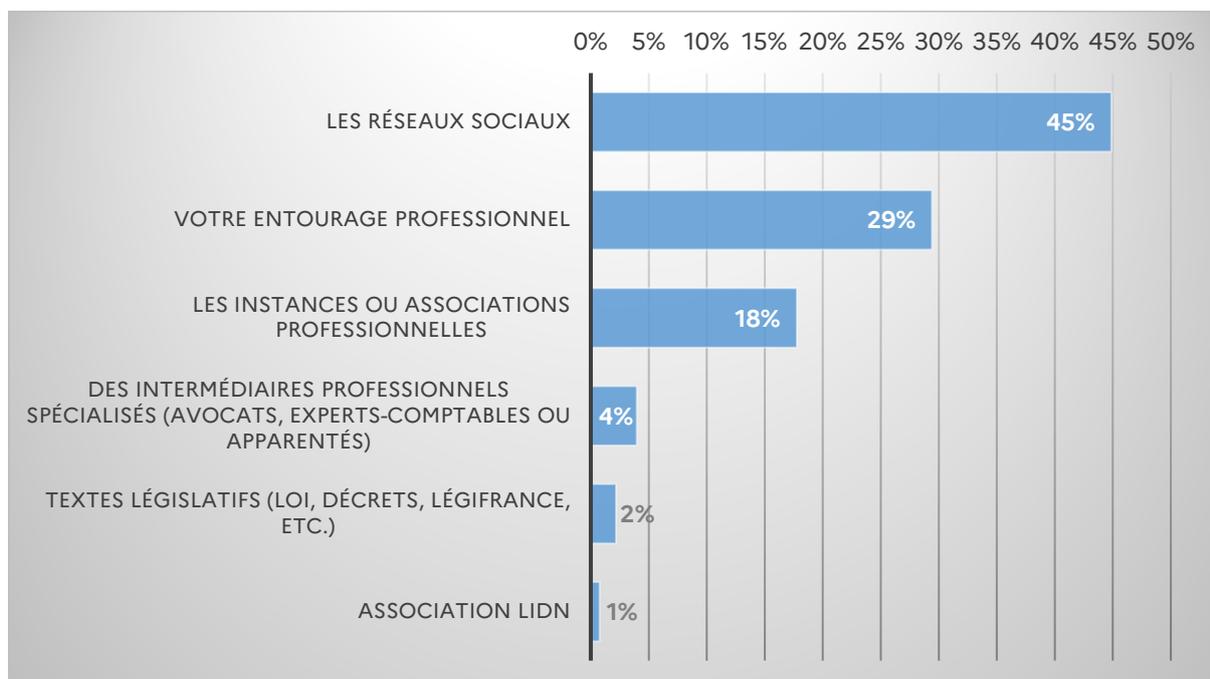
Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Interprétation du tableau : 40 % des candidats nommés qui ont répondu avoir « oui, parfaitement » trouvé les informations nécessaires sur le portail OPM ont aussi cherché et trouvé des informations ailleurs.

60 % des candidats ayant été nommés ont déclaré avoir effectué des recherches sur d'autres sources.

Les autres sources évoquées sont principalement les réseaux sociaux (45 %) ; l'entourage professionnel (29 %) et les instances ou associations professionnelles (20 % = 18 % + 2 % de l'association LIDN).

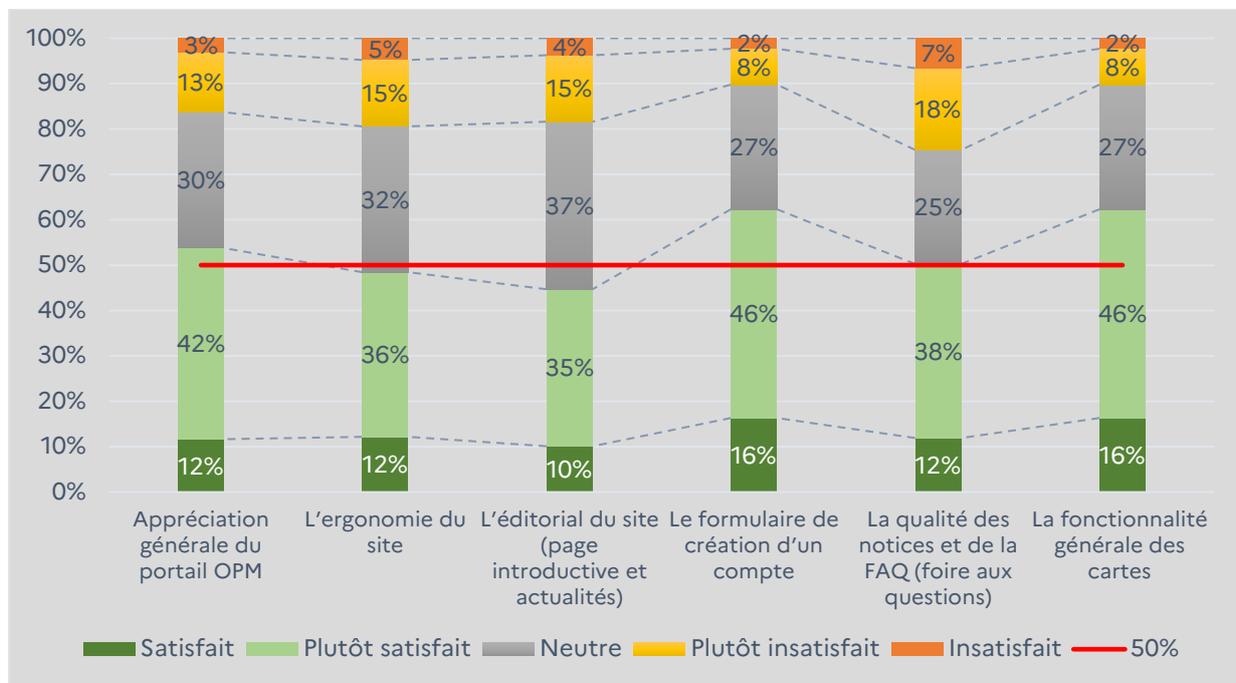
Figure 28 : Autres sources de renseignement évoquées par les candidats nommés



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Même si la part de réponses neutres n'est pas négligeable (entre 27 % et 37 %), le portail OPM est majoritairement apprécié par les candidats nommés que ce soit pour son ergonomie, son éditorial, sa formule de création d'un compte, sa qualité des notices et de la foire aux questions ou encore de la fonctionnalité générale des cartes (cf. Figure 29).

Figure 29 : Appréciation du portail OPM par les candidats nommés



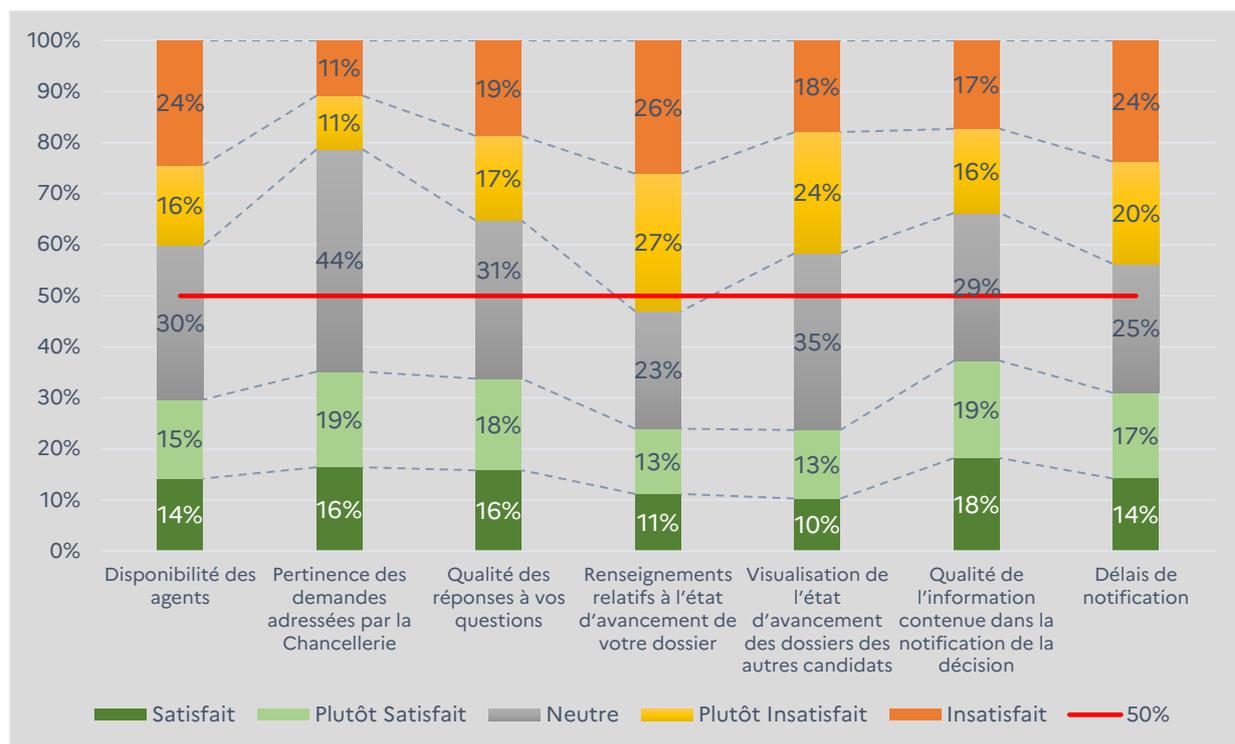
Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

2. Quatre principaux axes d'améliorations soulignés : disponibilité des agents (1), renseignements (2) et visualisation (3) relatifs à l'avancement des dossiers et délais de notifications (4)

Les personnes interrogées ont librement pu exposer dans le cadre de questions ouvertes leurs propositions d'amélioration. Ainsi il a été fait mention de leur souhait de :

- « voir le site disposer d'une meilleure ergonomie, d'un chat en ligne où les utilisateurs pourraient poser leurs questions et avoir des réponses en temps réel, d'être plus intuitif, d'être adapté aux smartphones et tablettes » ;
- « créer une alerte mail lorsqu'on est nommé en rang utile, de connaître plus précisément le délai d'instruction pour anticiper la location ou l'achat puis les travaux nécessaires et les commandes de logiciels nécessaires à l'exercice de notre métier » ;
- « connaître le stade d'avancement du dossier : l'arrêté de nomination arrive par mail sans autre procédure en amont. »

Figure 30 : Les axes d'amélioration du portail OPM



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

3. Une majorité des candidats déclarent avoir été informés, en premier lieu, de la décision de nomination par un courriel du ministère de la justice ou d'OPM

55 % des candidats déclarent avoir été informés, en premier lieu, de la décision de nomination par un courriel du ministère de la justice ou d'OPM. Les autres sources d'informations à la nomination sont pour 25 % des candidats nommés le journal officiel, 11,5 % l'entourage professionnel et 3,6 % les instances professionnelles et associations.

VI. Des candidatures à la création d'un office marquées par la volonté de créer un office et devenir notaire individuel ou associé titulaire

1. 72 % des candidats nommés estiment le dépôt de candidature facile ou peu complexe.
2. 95 % des candidats nommés ont fait une demande de création d'office en individuel pour la majorité dans 1 à 3 zones

Encadré 8 : La procédure de nomination dans un office créé et [décret n° 2018-971 du 9 novembre 2018](#) modifiant la procédure de nomination dans un office créé

Des comportements abusifs de la part de certains candidats avaient été soulevés dans le cadre de procédure de nomination de la première carte notaires (2016-2018).

En effet, pour respecter le principe de liberté d'installation, la DACS n'avait pas limité le nombre de candidatures par zone et les notaires pouvaient postuler dans autant de zones qu'ils le souhaitaient en individuel et/ou avec associés.

Les principales conséquences relevées sont les suivantes :

- Afflux massif de candidatures (plus de 30 000 candidatures ont été enregistrées sur le site OPM à l'ouverture de la première carte notaires 2016-2018) ;
- Multiplication des candidatures dans un nombre important de zones ;
- Nombre important de dossiers incomplets et peu sérieux ;
- Phénomène de renoncations tardives à prêter serment ;
- Ralentissement et allongement des délais d'instruction pour la DACS.

Pour remédier à ces difficultés, le [décret n° 2018-971 du 9 novembre 2018](#) modifiant la procédure de nomination dans un office créé de notaire, d'huissier de justice et de commissaire-priseur judiciaire a été publié.

Désormais, le nombre de candidatures est plus encadré dans l'objectif d'éviter la multiplication des dépôts de candidatures et d'objectiver les choix de zones d'installation libre des candidats.

Ainsi, les ajouts et spécifications apportés par le décret n°2018-971 du 9 novembre 2018 à l'article 52 de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 sont :

- *« Une personne physique ne peut demander sa nomination, que ce soit à titre individuel ou en qualité d'associé, qu'une seule fois par zone. »*
- *« Les candidats peuvent librement renoncer à une ou plusieurs de leurs demandes de création d'office portant sur les zones mentionnées au I de l'article 52 de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 susmentionnée dans un délai de deux mois suivant la date d'ouverture du dépôt des candidatures prévue au premier alinéa de l'article 50. Passé ce délai, toute renonciation à une ou plusieurs demandes de création d'office portant sur l'une de ces zones entraîne la caducité de l'ensemble des demandes de création d'office déposées par l'intéressé dans lesdites zones.*

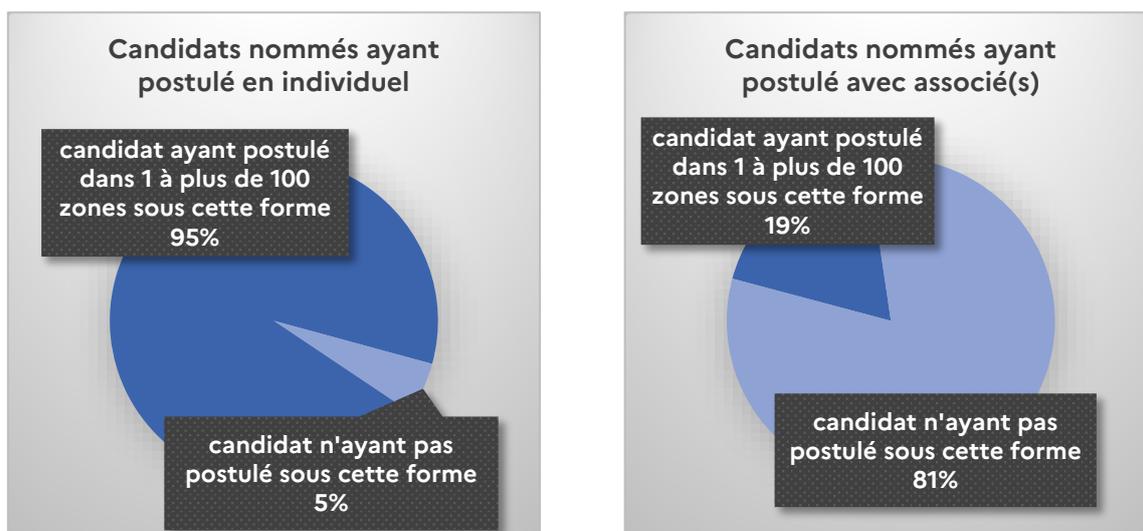
« De la même façon, les candidats peuvent librement renoncer à une ou plusieurs de leurs demandes de création d'office portant sur les zones mentionnées au III de l'article 52 de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 susmentionnée dans un délai de deux mois suivant la date d'ouverture du dépôt des candidatures prévue au second alinéa de l'article 50. Passé ce délai, toute renonciation à une ou plusieurs demandes de création d'office portant sur l'une de ces zones entraîne la caducité de l'ensemble des demandes de création d'office déposées par l'intéressé dans lesdites zones. » ;

Avant l'entrée en vigueur du décret n° 2018-971 du 9 novembre 2018 modifiant la procédure de nomination dans un office créé, les candidats à la création d'un office avait la possibilité de postuler en individuel et/ou avec associé(s) dans autant de zones souhaitées.

Il ressort de l'enquête que 95 % des candidats nommés au JO ont postulé en individuel contre 19 % avec associés. Par ailleurs, 13 % des candidats nommés au JO ayant postulé en individuel ont également postulé avec associé(s) (cf. Figure 32).

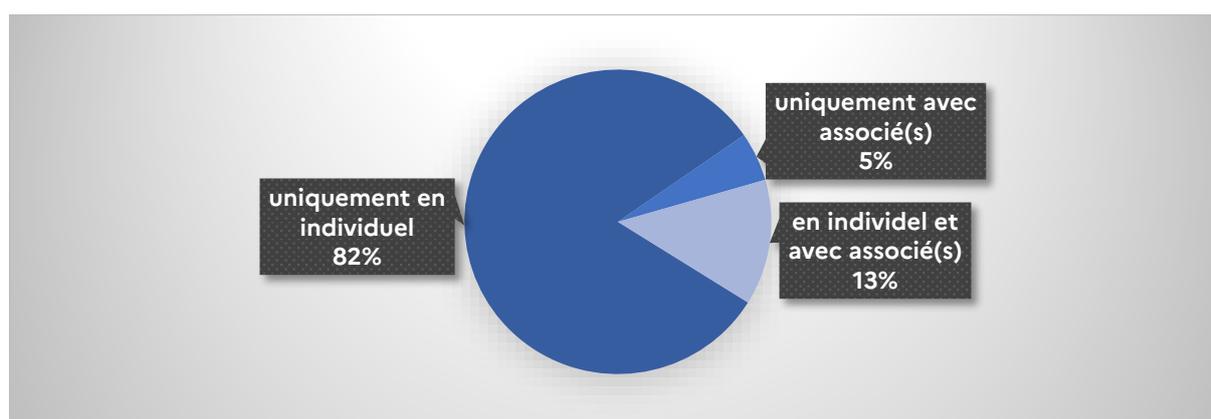
La majorité des candidats nommés a ciblé ses choix sur 1 à 3 zones. Les choix des candidats restent limités et ne dépassent pas, pour la grande majorité, 10 zones d'installation (cf. Tableau 15).

Figure 31 : Candidatures en fonction du nombre de zones d'installation libre et de la demande de création de l'office en individuel ou avec associé(s)



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Figure 32 : Candidatures et demandes de création de l'office en individuel uniquement, avec associé(s) uniquement et sous les deux formes



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Tableau 15 : Candidatures en fonction du nombre de zones d'installation libre et de la demande de création de l'office en individuel ou avec associé(s)

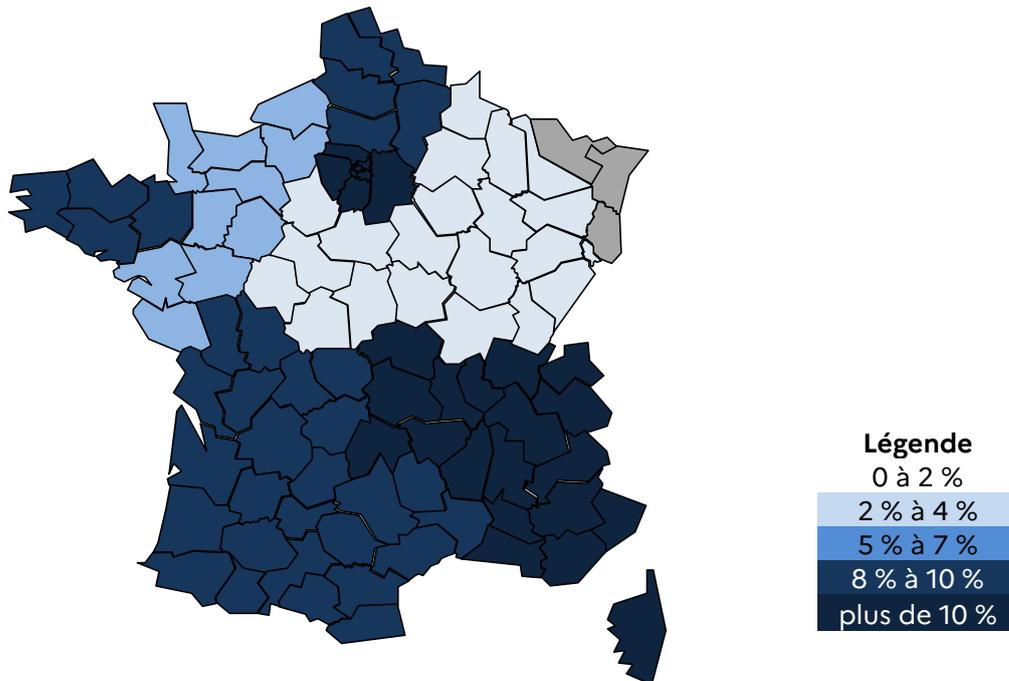
	en individuel	avec associé(s)
Dans 1 à 3 zones	57%	72%
Dans 4 à 5	16%	11%
Dans 6 à 10	11%	8%
Dans 11 à 20	8%	3%
Dans 21 à 50	6%	3%
Dans 51 à 100	2%	1%
Dans plus de 100 zones	1%	1%
Total	100%	100%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

3. Les candidatures sont concentrées dans les zones d'installation libres appartenant aux régions : Ile-de-France, Auvergne Rhône Alpes, PACA, Occitanie et Nouvelle Aquitaine.

Les régions où les demandes sont les plus fortes sont l'Ile-de-France, l'Auvergne-Rhône-Alpes, PACA (avec la Corse incluse), l'Occitanie et la Nouvelle-Aquitaine (cf. Figure 33, figure 34 et Tableau 16 ci-après).

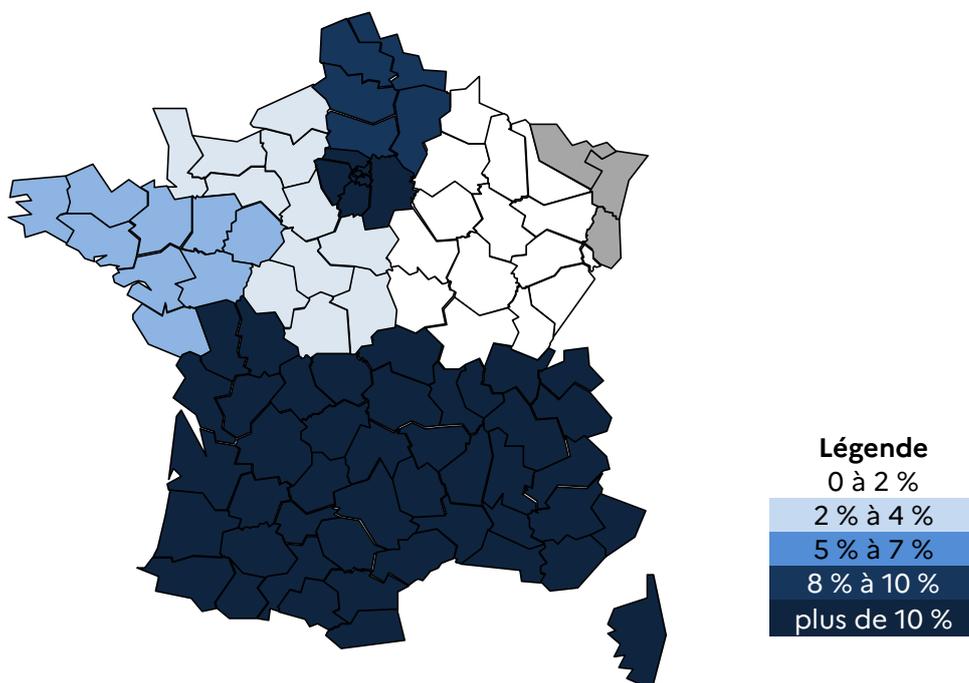
Figure 33 : Carte des régions – Répartition des candidatures en individuel hors DOM



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Interprétation : Parmi les 95 % de candidats nommés ayant postulé en individuel (cf. Figure 31), 8 à 10 % ont postulé en régions Bretagne, Nouvelle-Aquitaine, Occitanie et Hauts-de-France ; plus de 10 % ont postulé en régions PACA-Corse et en Ile-de-France, etc.

Figure 34 : Carte des régions – Répartition des candidatures avec associés hors DOM



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Interprétation : Parmi les 19 % de candidats nommés ayant postulé en individuel (cf. Figure 31), 5 à 7 % ont postulé en région Bretagne, plus de 10 % ont postulé en régions PACA-Corse, Occitanie, Nouvelle-Aquitaine, Auvergne-Rhône-Alpes et Ile-de-France, etc.

Tableau 16 : % des candidatures par région (échelle plus large que la zone d’installation) en individuel et avec associés (hors DOM*)

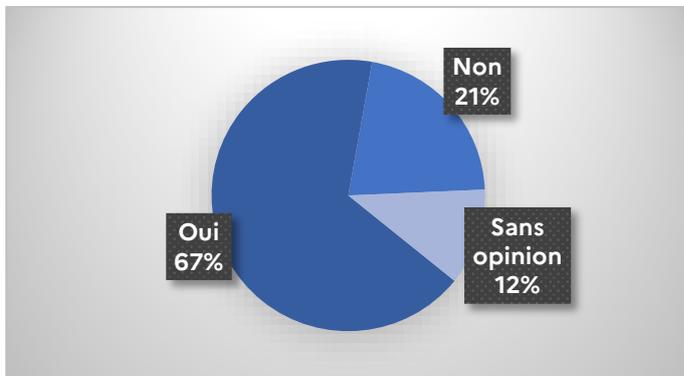
	en individuel	avec associé(s)
AUVERGNE RHONE ALPES	16 %	14 %
ILE-DE-FRANCE	13 %	19 %
PACA-CORSE	12 %	12 %
OCCITANIE	10 %	12 %
NOUVELLE AQUITAINE	9 %	11 %
BRETAGNE	8 %	5 %
HAUTS DE FRANCE	8 %	8 %
PAYS DE LA LOIRE	7 %	7 %
NORMANDIE	5 %	4 %
BOURGOGNE FRANCHE COMTE	4 %	2 %
CENTRE VAL DE LOIRE	4 %	4 %
GRAND EST	3 %	2 %
TOTAL	100 %	100 %

* Conformément aux règles relatives à la protection des données à caractère personnel, les données relatives aux Outre-mer ne sont pas présentées de façon détaillée

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

4. Une volonté affirmée de s'installer quelle que soit la zone où le dossier a été déposé et le nombre de zones dans lesquelles les candidats ont postulé

Figure 35 : Étiez-vous réellement disposé(e) à vous installer dans n'importe laquelle des zones où vous avez déposé un dossier de candidature ?



67 % des candidats nommés ont déclaré être disposés à s'installer dans n'importe quelle zone où ils ont déposé un dossier de candidature, 21 % ont déclaré ne pas l'être et 12 % sont sans opinion.

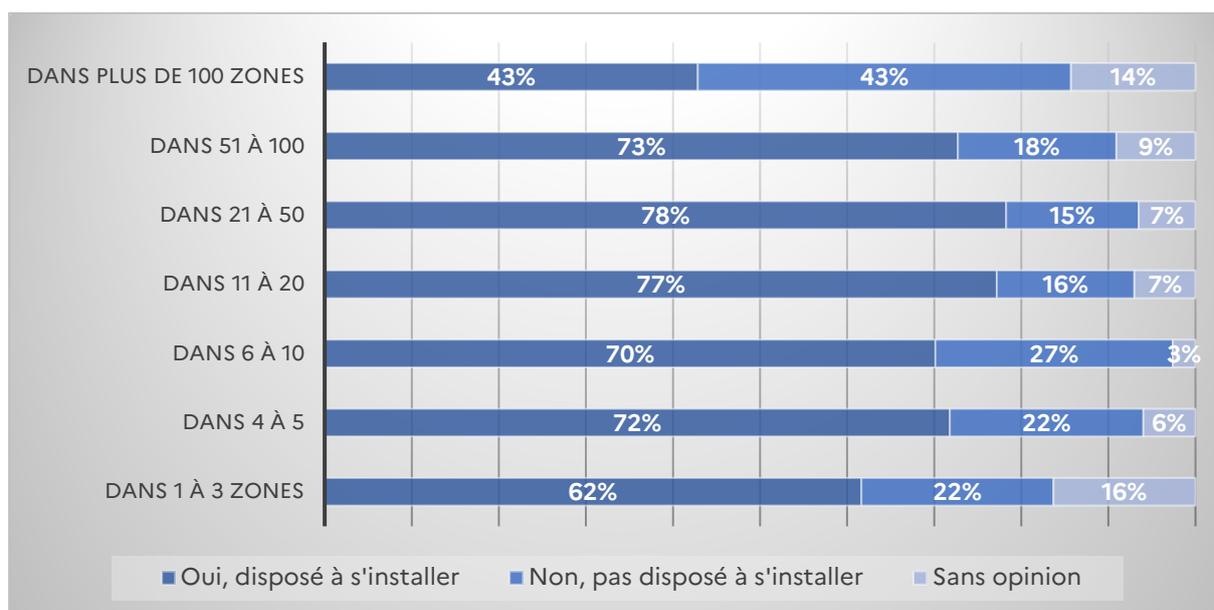
Ces proportions sont sensiblement identiques quelque que soit la civilité ou l'âge.

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

En outre, il ressort que cette volonté de s'installer et de créer un office est particulièrement marquée chez tous les candidats nommés et ce quel que soit le nombre de zones dans lesquelles ils ont déposé un dossier. Cette volonté de s'implanter dans n'importe quelle zone où un dossier a été déposé est inversement proportionnelle au nombre de zones dans lesquelles les candidats nommés ont postulé.

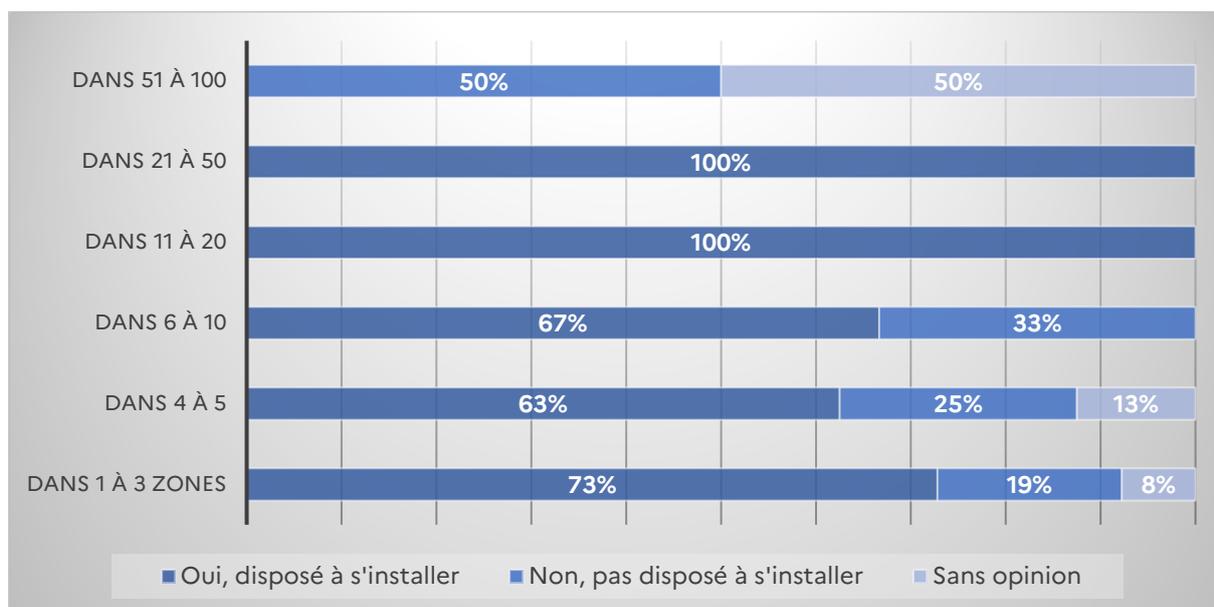
Ainsi, 43 % des candidats ayant postulé en individuel dans plus de 100 zones d'installation libre ont déclaré être prêts à s'installer dans n'importe laquelle des zones. 50 % des candidats ayant postulé avec associés entre 51 et 100 zones d'installation libre ont déclaré être prêts à s'installer dans n'importe laquelle des zones (cf. Figure 36 et Figure 37).

Figure 36 : Volonté de s'installer en individuel et en fonction du nombre de zones dans lesquelles un dossier de candidature a été déposé



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Figure 37 : Volonté de s'installer avec associés et en fonction du nombre de zones dans lesquelles un dossier de candidature a été déposé



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

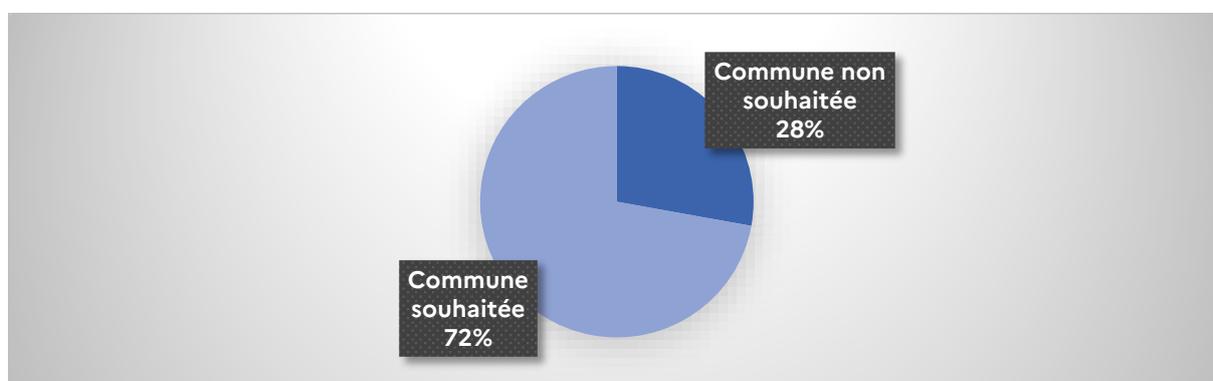
Pour mémoire, la proportion de candidats nommés ayant postulé dans plus de 10 zones est faible. Cette proportion est de 17 % pour les candidats nommés ayant postulé en individuel et de 8 % pour ceux ayant postulé avec associé(s) (cf. Tableau 15). Par ailleurs, l'application du décret n° 2018-971 du 9 novembre 2018 modifiant la procédure de nomination dans un office créé a depuis limité encore le nombre de zones pour les candidats (cf. Encadré 8).

VII. Des nominations majoritairement prononcées dans les communes souhaitées par les candidats nommés et des demandes de transfert de l'office effectuées si la commune n'était pas initialement souhaitée

1. Des nominations effectuées majoritairement dans la commune souhaitée par le candidat ; souhait dépendant des relations professionnelles

72 % des candidats nommés ont déclaré avoir été nommés dans la commune où ils souhaitaient s'installer.

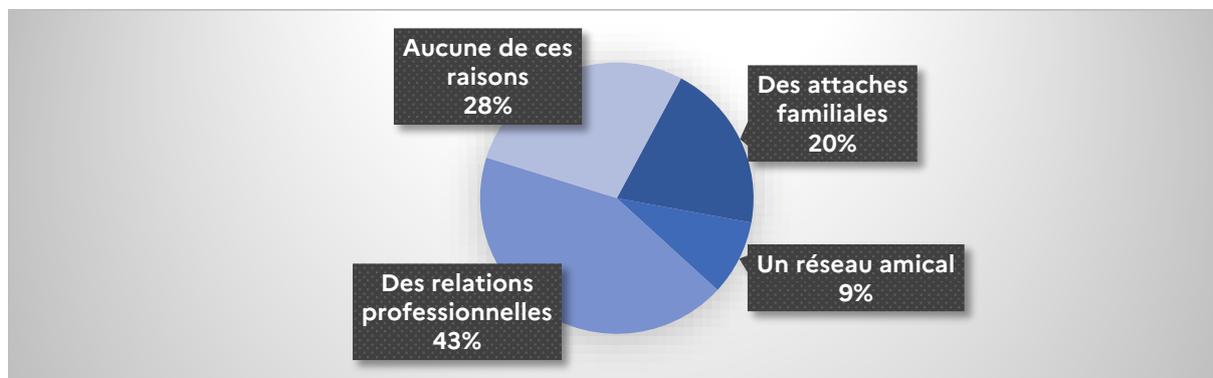
Figure 38 : Nominations dans la commune souhaitée



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Pour ces 72 %, les indicateurs d'attractivité des communes souhaitées reposent à 43 % sur les relations professionnelles, 20% sur des attaches familiales, 9 % sur un réseau amical et 28 % sur d'autres raisons non spécifiquement évoquées.

Figure 39 : La commune appartient à une zone dans laquelle les candidats ont :

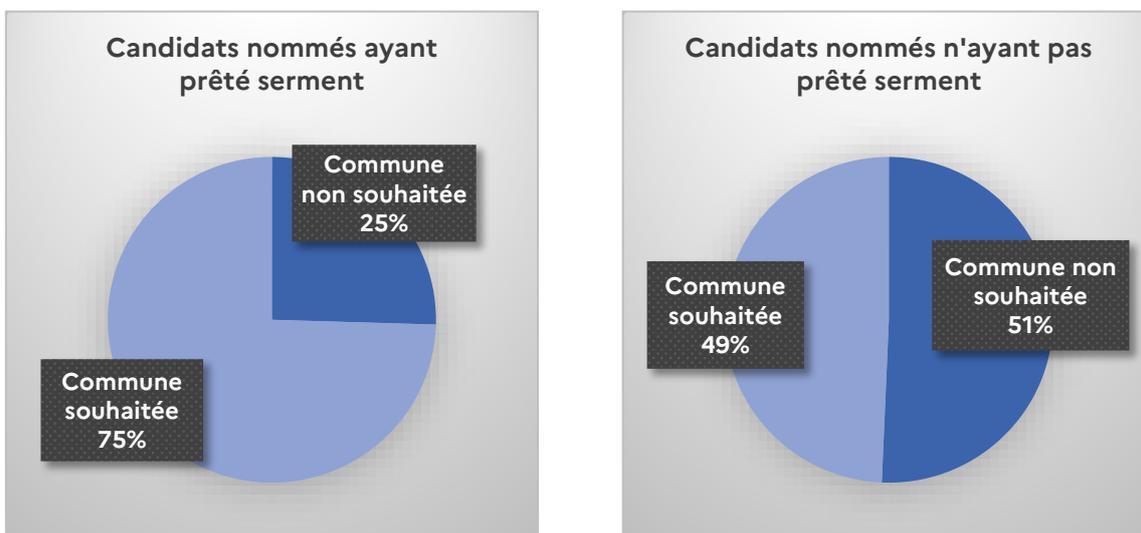


Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

- Des candidats qui ont généralement préféré ne pas prêter serment lorsqu'ils n'ont pas été nommés dans la commune souhaitée

51 % des candidats nommés n'ayant pas prêté serment n'ont pas été nommés dans la commune souhaitée. A contrario, 75 % des candidats nommés ayant prêté serment ont été nommés dans la commune souhaitée.

Figure 40 : Nomination dans la commune souhaitée et prestation de serment ou non



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Rappel : parmi les 1 925 candidats nommés au JO (population globale); 86 % ont prêté serment et 14 % n'ont pas prêté serment (cf. Figure 6 : Prestation de serment ou non parmi les 1 925 candidats nommés)

3. Parmi ceux qui ont prêté serment, une forte proportion a fait une demande de transfert de l'office lorsque la commune de nomination était non souhaitée

Encadré 9 : Le transfert d'office

Extrait de [l'article 2-6 modifié par Décret n°2016-880 du 29 juin 2016 - art. 9](#) [décret n°71-942 du 26 novembre 1971](#) relatif aux créations, transferts et suppressions d'office de notaire, à la compétence d'instrumentation et à la résidence des notaires, à la garde et à la transmission des minutes et registres professionnels des notaires.

« I. - Le transfert d'un office est le déplacement du siège de cet office au sein d'une même zone, parmi celles mentionnées au I ou au III de l'article 52 de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques.

Le déplacement du siège d'un office à l'intérieur d'une même commune et dans les limites d'une même zone ne constitue pas un transfert. Le titulaire doit toutefois en informer le garde des sceaux, ministre de la justice, le procureur général et la chambre des notaires dans un délai de dix jours.

II. - Le transfert d'un office au sein de l'une des zones mentionnées au I de l'article 52 de la loi du 6 août 2015 susmentionnée fait l'objet d'une déclaration, au plus tard dans un délai de dix jours à compter de ce transfert, auprès de la chambre des notaires et du procureur général près la cour d'appel dans le ressort de laquelle l'office a été transféré ainsi que, le cas échéant, de la chambre des notaires et du procureur général près la cour d'appel dans le ressort de laquelle était initialement établi l'office.

La déclaration est également adressée, dans le même délai, au garde des sceaux, ministre de la justice, qui constate le transfert par arrêté.

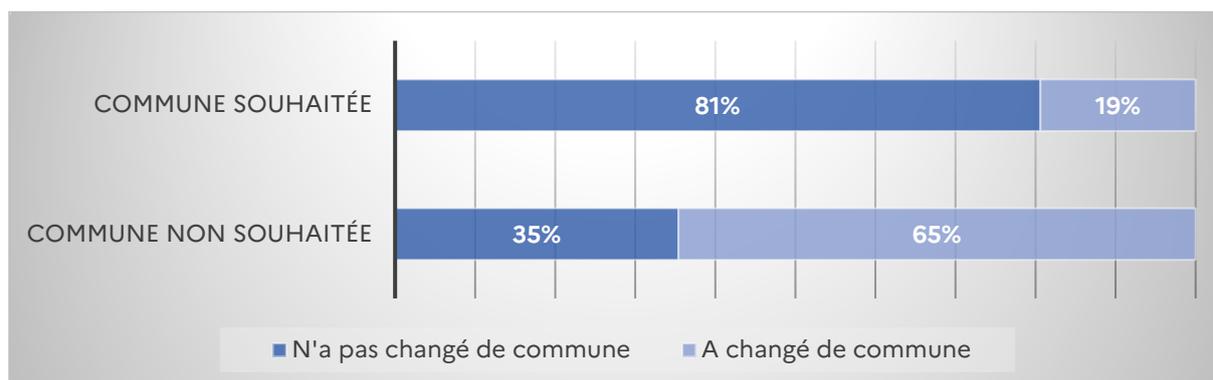
III. - Le transfert d'un office au sein de l'une des zones mentionnées au III de l'article 52 de la loi du 6 août 2015 susmentionnée est autorisé par arrêté du garde des sceaux, ministre de la justice.

IV. - Dans les départements du Bas-Rhin, du Haut-Rhin et de la Moselle, le transfert d'un office au sein du même département ou entre ces départements est autorisé par arrêté du garde des sceaux, ministre de la justice.

V. - Les demandes et déclarations prévues aux I, II et III sont transmises au garde des sceaux, ministre de la justice, par téléprocédure sur le site internet du ministère de la justice. Les demandes prévues au IV sont transmises par lettre recommandée avec accusé de réception.

NOTA : Conformément au II de l'article 10 du décret n° 2016-880 du 29 juin 2016, ces dispositions, telles que modifiées par ledit décret, entrent en vigueur, en ce qu'elles prévoient la présentation des demandes et la remise des déclarations par voie de téléprocédure sur le site internet du ministère de la justice, à une date fixée par arrêté du garde des sceaux, ministre de la justice, et au plus tard le 31 mars 2017. Avant cette date, les demandes et déclarations sont transmises au garde des sceaux, ministre de la justice, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception. »

Figure 41 : Nomination dans la commune souhaitée et transfert de l'office pour ceux qui ont prêté serment



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

65 % des candidats non satisfaits ont sollicité une demande de transfert de l'office. Parmi ceux qui ont prêté serment, **81 % des candidats** qui ont été nommés dans la commune souhaitée n'ont pas fait de demande de transfert de leur office dans une autre commune. **A contrario**, les candidats non satisfaits de la commune dans laquelle ils ont été nommés ont majoritairement préféré faire une demande de transfert de leur office (**65 %**) (cf. Figure 41).

VIII. Les structures d'offices de la demande de création à la date de la présente enquête restent traditionnelles, « l'office individuel » demeure le modèle par excellence

Encadré 10 : Les modes d'exercice de la profession de notaire

- ✓ Bien que sa compétence soit nationale, le notaire doit exercer son activité principalement en son office, dans la commune à la résidence de laquelle il a été nommé.
- ✓ Le notaire peut exercer comme notaire salarié ou notaire libéral, c'est-à-dire notaire individuel ou notaire associé d'une société ne donnant pas la qualité de commerçant ([article 1 bis de l'ordonnance 45-2590 du 2 novembre 1945](#)).
- ✓ Très souvent le notaire exerce au sein d'une société dont il est l'unique associé. Cela lui est autorisé dès lors que la société n'est pas une société civile professionnelle. Ce mode d'exercice est à rapprocher de celui du notaire individuel, bien plus que de celui du notaire en association.
- ✓ Depuis les réformes issues de la loi du 6 août 2015, les sociétés peuvent à présent être titulaires de plusieurs offices. Cependant, tout office est placé sous la responsabilité d'au moins un notaire associé y exerçant et chaque notaire associé ne peut exercer que dans un seul office. La comptabilité est réalisée au niveau de chaque office. La comptabilité d'une société multi-titulaires ne résulte que de l'agrégation des comptabilités des offices.
- ✓ Sauf lorsqu'elle est une société civile professionnelle (SCP), une société titulaire d'un ou plusieurs offices de notaire peut être pour partie détenue, directement ou indirectement, par des notaires n'exerçant dans aucun des offices dont la société est titulaire, mais exerçant ailleurs, voire par des professionnels du droit qui ne sont pas notaires.
- ✓ Sauf lorsqu'elle est une société civile professionnelle, la société peut être détenue pour partie par une ou plusieurs sociétés, qui ont le statut d'associées non exerçantes et qui peuvent être des sociétés titulaires d'un ou plusieurs autres offices de notaire (y compris des SCP) ou des sociétés de participations financières de professions libérales de notaires (holdings détenues majoritairement par des notaires), constituées sous forme de SARL ou de société par actions, en général une SAS ([article 6 loi 90-1258 du 31 décembre 1990](#) modifié par [l'article 67 de la loi du 6 août 2015](#) et [l'article 31-1 et 31-2 de la même loi](#)).

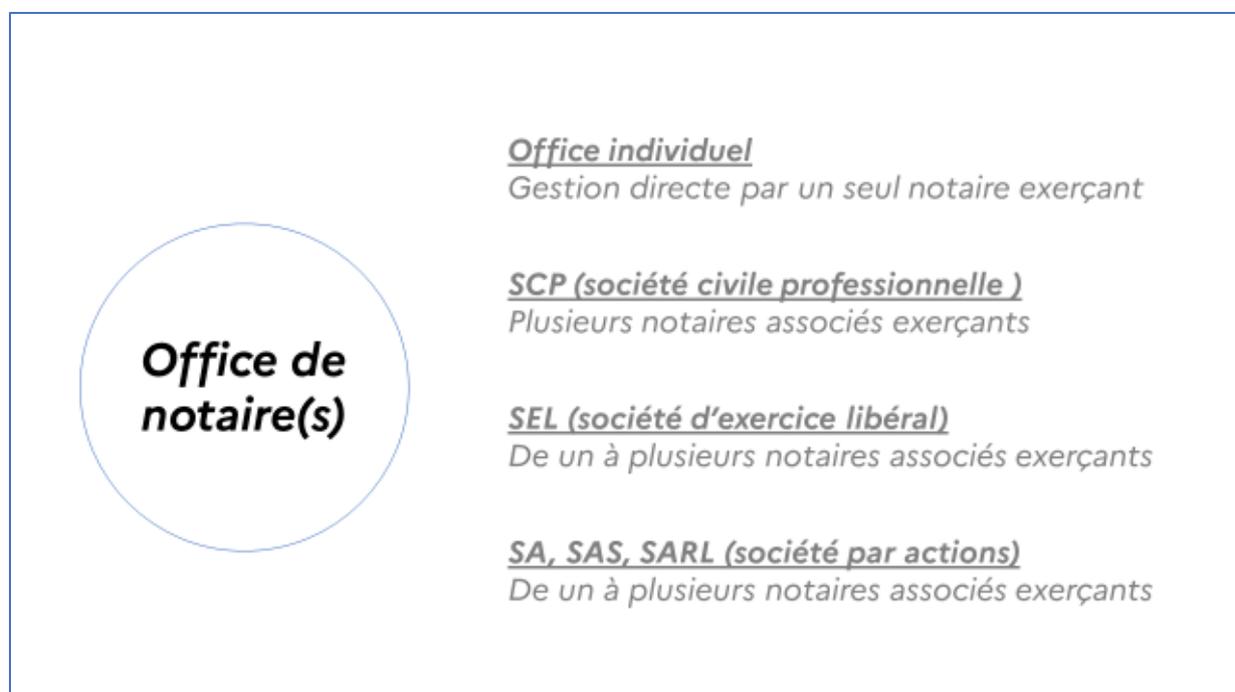
- ✓ La société pluri-professionnelle d'exercice (SPE) permet aux notaires, également sous la forme de SARL ou de société par actions, d'exercer leur activité en commun avec d'autres professionnels du droit et du chiffre, non notaires (par exemple, des avocats ou des experts-comptables), plus directement que par la voie des associés non exerçants décrite ci-dessus ([décret n° 2017-794 du 5 mai 2017](#)).
- ✓ Toute société titulaire d'un ou plusieurs offices de notaire comporte nécessairement, parmi ses associés, au moins autant de notaires exerçants que d'offices.
- ✓ Sauf dans le cas d'une société civile professionnelle, les notaires associés exerçants dans les sociétés titulaires d'un office de notaire peuvent être minoritaires au capital.
- ✓ Il est très aisé de passer d'un mode d'exercice à un autre, par simple transformation de la structure existante, soit par démission ou dissolution et remplacement par un exercice individuel ou une nouvelle société.

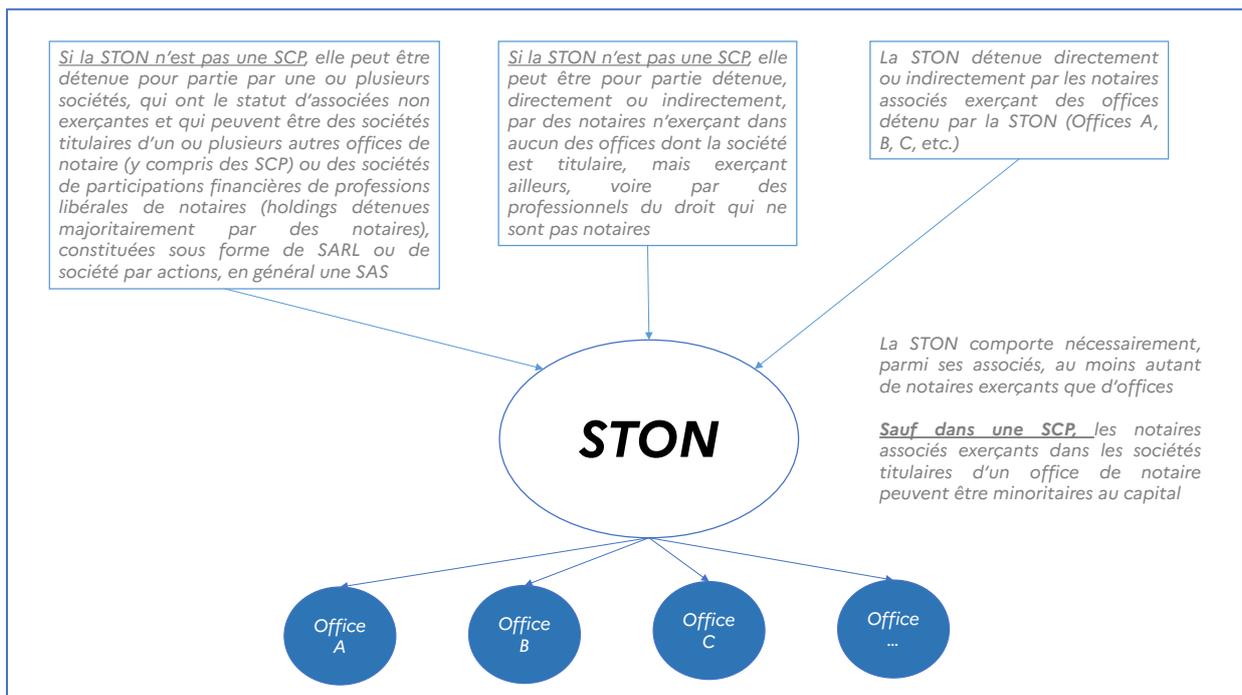
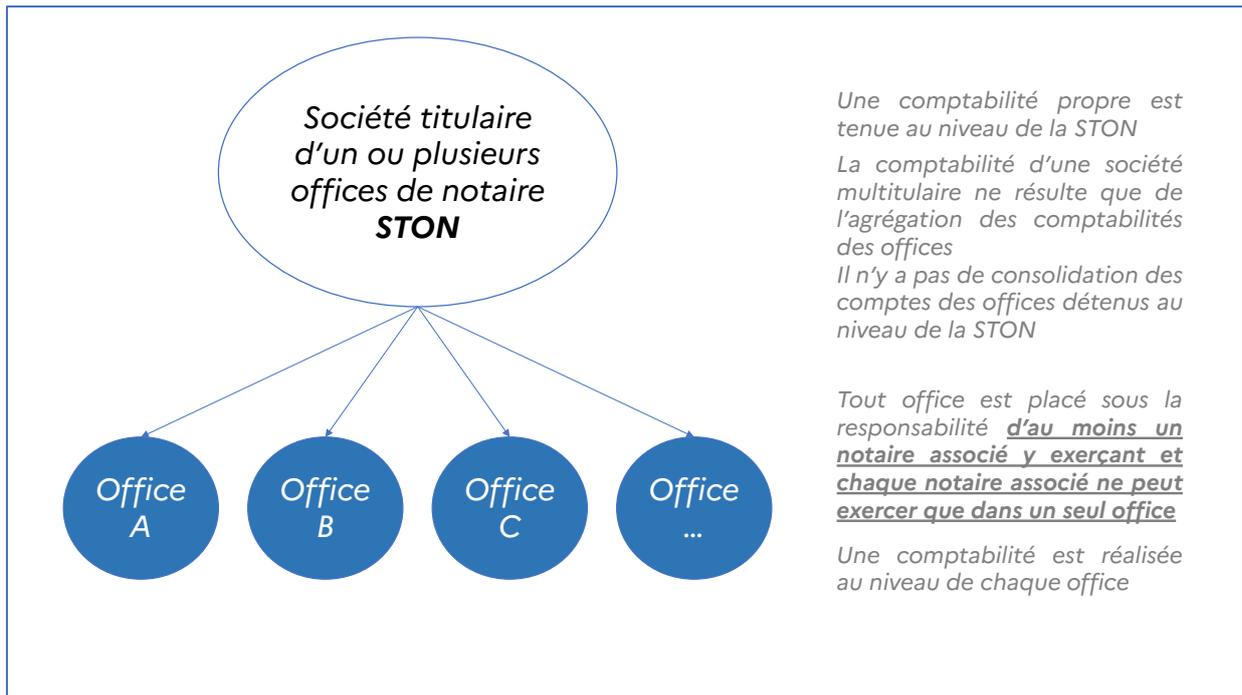
Tableau des formes d'exercice des notaires exerçant à titre libéral

Forme juridique	Description sommaire	Régime fiscal	Nombre d'actionnaire(s)
Office individuel Gestion directe	Exercice libéral traditionnel ayant connu un regain d'intérêt, depuis 2017, parmi les notaires nommés dans un office créé	IR L'imposition des bénéfices de l'office est personnelle au titre des BNC (bénéfices non commerciaux)	Sans objet
SCP Forme d'association marquée par une forte solidarité des associés	La société civile professionnelle permet à des personnes physiques d'exercer en commun une profession libérale réglementée. Forme la plus répandue mais peu de nouvelles SCP créées ces dernières années Décret n° 2016-883 du 29 juin 2016 pour les notaires	IR Les bénéfices sont imposés chez l'associé, à l'impôt sur le revenu au titre des BNC, sur la quote-part des bénéfices qui lui revient. L'option pour l'impôt sur les sociétés (IS) est possible, mais cette option est irrévocable et assez rarement mise en œuvre	Au moins 2
SEL Forme d'association souple limitant diverses contraintes propres à la SCP et minorant les problèmes en cas de mésentente entre associés	Les SEL (sociétés d'exercice libéral) présentent des particularités juridiques et fiscales susceptibles d'intéresser le notaire exerçant seul (SEL avec un seul associé exerçant) Les SEL permettant de s'associer avec des professionnels n'exerçant pas nécessairement dans le ou les offices dont la	IS L'option pour l'impôt sur le revenu (IR) est possible pour les SELARL (SEL à responsabilité limitée), mais cette option est assez rarement mise en œuvre	Au moins 1

Forme juridique	Description sommaire	Régime fiscal	Nombre d'actionnaire(s)
	société est titulaire Décret n° 2016-883 du 29 juin 2016 pour les notaires		
Société par actions (SARL et SAS, notamment) Forme d'association particulièrement souple, autorisée par la loi du 6 août 2015, dite loi Macron	Les sociétés par actions offrent la plus grande liberté dans la détermination des détenteurs du capital et dans la répartition des parts parmi ces détenteurs Décret n° 2016-883 du 29 juin 2016 relatif à l'exercice des professions d'huissier de justice, de notaire et de commissaire-priseur judiciaire sous forme de société autre qu'une société civile professionnelle ou qu'une société d'exercice libéral	IS	Au moins 1

Figure 42 : Schémas relatifs aux structures d'office de notaire(s) et modes de détention possibles



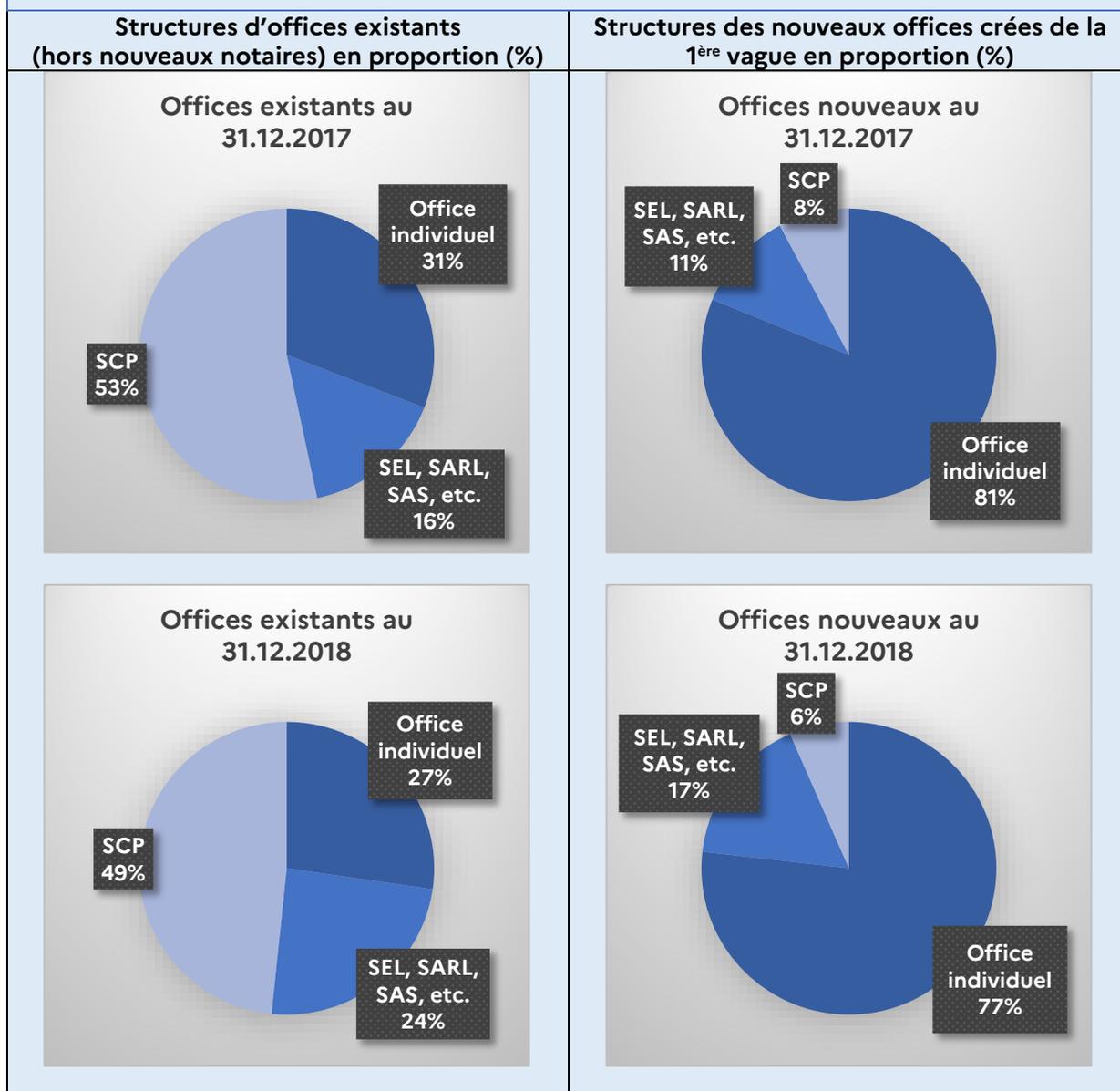


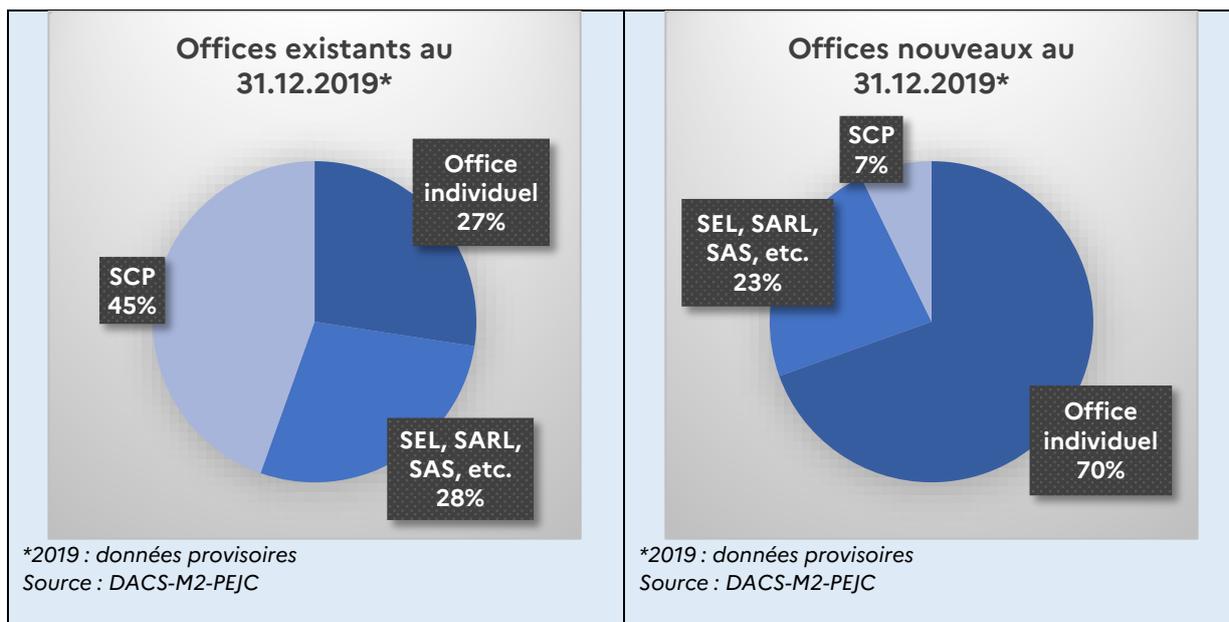
Source : Schémas construits / établis par la DACS à partir des textes en vigueur en novembre 2020

1. L'office individuel représente la forme privilégiée des nouveaux notaires installés alors que cette forme a tendance à disparaître pour l'ensemble de la profession

Encadré 11 : Comparaison des structures des offices existants à celles des offices nouvellement créés

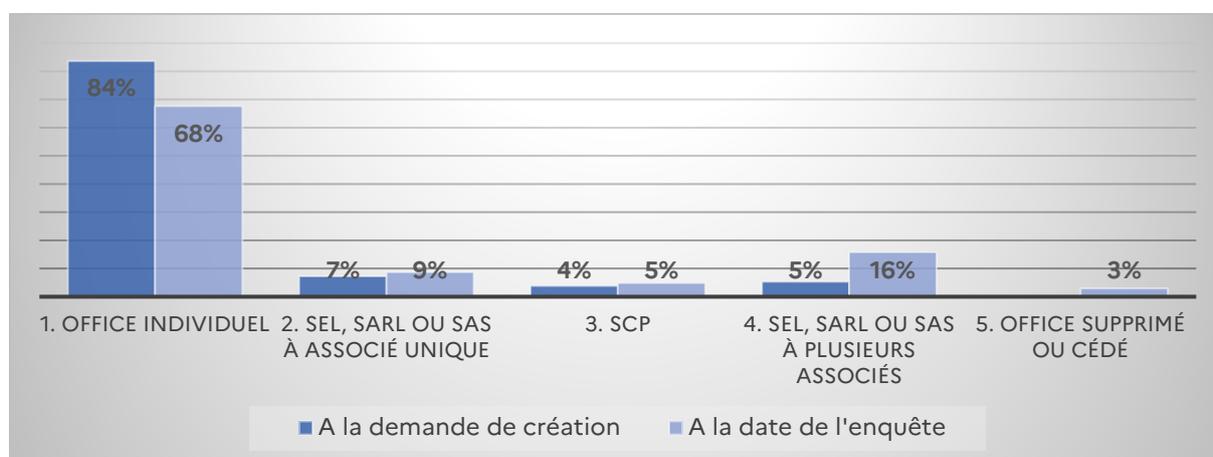
Les structures des offices existants (hors offices nouvellement créés) sont différentes de celles des offices nouvellement créés. Alors que les offices existants privilégient les sociétés (SEL et SCP), les offices nouvellement créés restent majoritairement des offices individuels.





Les candidats nommés ayant suivi le processus jusqu'à son terme, c'est-à-dire ayant prêté serment dans le mois suivant leur nomination et s'étant installés physiquement dans un local ouvert à la clientèle, ont choisi, dans la très grande majorité, une structure d'office individuel (84 %) (cf. Figure 43).

Figure 43 : Les structures d'offices à la demande de création à la date de la présente enquête



Offices créés par structure (installés) : il s'agit de la répartition par répondants à l'enquête (cf. 3. Une analyse par office relativement fiable)

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Rappel : 99 % des notaires ayant prêté serment se sont installés physiquement dans un local ouvert à la clientèle (cf. Figure 3 : Comportements des candidats après nomination au Journal Officiel)

Par ailleurs, sur la période comprise entre l'ouverture des offices et la date de la présente enquête ; soit une période comprise entre moins d'1 an et 3 ans (les premières installations ayant eu lieu en mai 2017 et les dernières en décembre 2019) ; les structures sont restées identiques en moyenne pour 84 % des notaires installés. A la lecture du Tableau 17, il est aisé de voir que 19 % des notaires installés initialement en office individuel ont fait des demandes de transformation de structure de leur office. **D'après ce même tableau, les changements se font plus particulièrement au profit des structures à plusieurs associés.**

Tableau 17 : Evolution des structures d'office entre la date de la demande de création à la date de la présente enquête

		A la date de la présente enquête					Total	
		1. Office individuel	2. SEL, SARL ou SAS à associé unique	3. SCP	4. SEL, SARL ou SAS à plusieurs associés	Office supprimé ou cédé		
A la demande de création	84%	1. Office individuel	81%	3%	2%	12%	3%	100%
	7%	2. SEL, SARL ou SAS à associé unique	2%	82%		16%		100%
	4%	3. SCP		8%	85%	4%	4%	100%
	5%	4. SEL, SARL ou SAS à plusieurs associés				89%	11%	100%
	s.o.	5. Office supprimé ou cédé*	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
		Part de chaque type d'office à la date de la présente enquête	68%	9%	5%	16%	3%	100%

s.o. : sans objet

*Offices créés par structure (installés) : il s'agit de la répartition par répondants à l'enquête (cf. 3. Une analyse par office relativement fiable)

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Interprétation : Ligne 1. Office individuel : Parmi les 84 % offices individuels créés initialement, 81% sont restés des offices individuels, 3 % ont été transformés en SEL, SARL ou SAS à associé unique, 2 % ont été transformés en SCP ; 12 % ont été transformés en SEL, SARL ou SAS à plusieurs associés et 3 % ont été supprimés ou cédés.

Ligne 2. SEL, SARL ou SAS à associé unique : Parmi les 7 % de SEL, SARL ou SAS à associé unique créés initialement, 82 % ont conservé la même structure juridique, 2 % ont été transformées en office individuel et 16 % ont été transformées en SEL, SARL ou SAS à plusieurs associés.

2. Les offices sont composés majoritairement d'un seul notaire titulaire avec très peu de salariés

Comme le démontre le Tableau 18, ci-après, plus la structure est élaborée et plus le nombre de notaires exerçants et autres professionnels est important. Ainsi, à la création, les sociétés à plusieurs associés présentaient un nombre moyen de 1,5 notaires libéraux exerçants, 0,6 notaires libéraux non exerçant, 0,8 clerks, 0,47 assistants, etc.

Tableau 18 : Effectifs moyens par type de structure à la création de l'office

En nombre (moyen)	1. Office individuel	2. SEL, SARL ou SAS à associé unique	3. SCP	4. SEL, SARL ou SAS à plusieurs associés	Ensemble des structures
Offices créés par structure (installés) *	84%	7%	4%	5%	100%
Notaires libéraux exerçants (dont vous-même)	1,01	1,08	1,31	1,53	1,05
Notaires libéraux associés non exerçants	0,01		0,31	0,64	0,05
Notaire(s) salarié(s)	0,02	0,04		0,17	0,03

<i>En nombre (moyen)</i>	1. Office individuel	2. SEL, SARL ou SAS à associé unique	3. SCP	4. SEL, SARL ou SAS à plusieurs associés	Ensemble des structures
Offices créés par structure (installés) *	84%	7%	4%	5%	100%
Clerc(s) de notaire	0,08	0,16	0,77	0,81	0,15
Notaire(s) stagiaires et/ou assistants	0,08	0,08	0,12	0,28	0,09
Comptable(s) – formaliste(s)	0,06	0,08	0,15	0,28	0,08
Autre(s) professionnel(s)				0,03	0,00
Assistant(s)/(es)	0,04	0,18	0,19	0,47	0,08
Prestataire comptable	0,01				0,01
Avocats				0,03	0,00
Négociateur	0,00		0,04		0,00

*Offices créés par structure (installés) : il s'agit de la répartition par répondants à l'enquête (cf. 3. Une analyse par office relativement fiable)

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Interprétation : A la création de l'office, les structures se répartissent de la manière suivante : les offices individuels représentent 84 %, les SEL, SARL ou SAS à associé unique 7 %, les SCP 4 % et les SEL, SARL et SAS à plusieurs associés 5 %. (cf. Figure 43 : les structures d'offices à la demande de création à la date de la présente enquête)

A la création, les offices individuels étaient composés en moyenne de 1,01 notaires exerçant, 0,01 notaire libéral associé non exerçant ; 0,02 notaire salarié, etc.

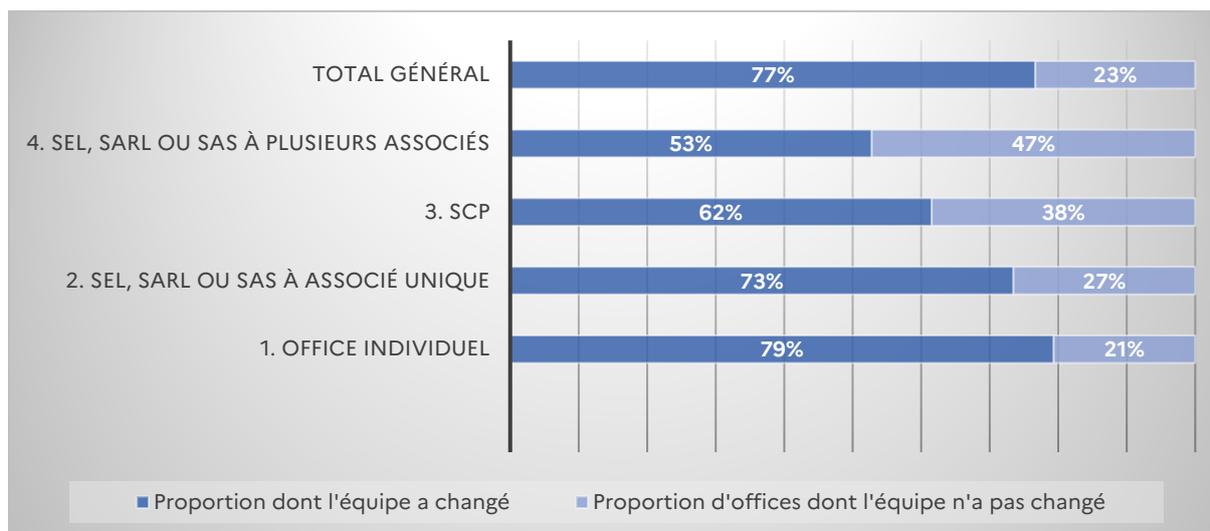
3. Une évolution des équipes depuis la création de l'office plus importante dans les petites structures pour assurer le développement de l'activité

S'il semble établi que le démarrage devait se faire seul pour une grande majorité de nouveaux notaires, le développement de l'activité de l'office au cours des mois suivant la création ne semble pas être soutenable seul. Pour mener à bien ses missions, un notaire a besoin d'être entouré de collaborateurs et professionnels spécialisés.

Ce sont donc les plus petites structures qui ont vu la composition de l'équipe évoluer le plus. Ainsi, 79 % des offices individuels ont une équipe qui a évolué. Ces pourcentages sont respectivement de 73 % pour les sociétés à associé unique, 62 % pour les SCP et 53 % pour les sociétés à plusieurs associés (cf. Figure 44)

Ainsi, les Clercs de notaires, les notaires assistants et notaires stagiaires, les formalistes et comptables et, dans une moindre mesure, les notaires salariés sont venus étoffer les effectifs des petites structures (cf. Tableau 19, Tableau 20, Tableau 21 et Figure 45).

Figure 44 : Evolution des équipes en proportion par type de structure des offices



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Tableau 19 : Effectifs moyens par type de structure à la date de la présente enquête

En nombre (moyen)	1. Office individuel	2. SEL, SARL ou SAS à associé unique	3. SCP	4. SEL, SARL ou SAS à plusieurs associés	Ensemble des structures
Offices créés par structure (installés) *	70%	9%	5%	16%	100%
Notaires libéraux exerçants (dont vous-même)	1,0	1,2	1,3	1,6	1,1
Notaires libéraux associés non exerçants	0,0		0,3	0,4	0,1
Notaire(s) salarié(s)	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1
Clerc(s) de notaire	0,6	0,7	1,2	1,1	0,7
Notaire(s) stagiaires et/ou assistants	0,3	0,3	0,3	0,6	0,3
Comptable(s) – formaliste(s)	0,3	0,4	0,4	0,6	0,4
Autre(s) professionnel(s)		0,0			0,0
Assistant(s)/(es)	0,2	0,3	0,2	0,4	0,3
Prestataire comptable	0,0				0,0
Avocats					
Négociateur					
Clercs assistants/stagiaires	0,0			0,0	0,0
Services supports **	0,0			0,0	0,0

*Offices créés par structure (installés) : il s'agit de la répartition par répondants à l'enquête (cf. 3. Une analyse par office relativement fiable)

** Assistant /secrétaire/standardiste/ aide-ménagère

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Interprétation : A la date de l'enquête, les structures se répartissent de la manière suivante : les offices individuels représentent 70 %, les SEL, SARL ou SAS à associé unique 9 %, les SCP 5 % et les SEL, SARL et SAS à plusieurs associés 16 %. (cf. Figure 43 : les structures d'offices à la demande de création à la date de la présente enquête ; les pourcentages du présent tableau ne tiennent pas compte des offices cédés et/ou supprimés indiqués dans le fFigure 43 ; c'est pourquoi les pourcentages diffèrent légèrement de ceux de la Figure 42)

A la date de l'enquête, les offices individuels étaient composés en moyenne de 1,0 notaire exerçant, 0,0 notaire libéral associé non exerçant ; 0,1 notaire salarié, etc.

Tableau 20 : Mise en évidence du coefficient multiplicateur des principaux effectifs (fonctions les plus importantes dans un office de notaires) entre la date de création et la date de l'enquête

En nb	Date de création	Date de l'enquête	Coef. multiplicateur
Notaires libéraux exerçants (dont vous-même)	1,05	1,14	1,1
Notaires libéraux associés non exerçants	0,05	0,08	1,5
Notaire(s) salarié(s)	0,03	0,14	4,3
Clerc(s) de notaire	0,15	0,72	4,7
Notaire(s) stagiaires et/ou assistants	0,09	0,33	3,7
Comptable(s) – formaliste(s)	0,08	0,37	4,7
Assistant(s)/(es)	0,08	0,27	3,3
Prestataire comptable	0,01	0,01	0,8

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Tableau 21 : Composition des effectifs à la date de création et à la date de l'enquête et évolution en pourcentage des offices et des effectifs entre la date de création et la date de l'enquête

	Composition des effectifs à la date de création	Composition des effectifs à la date de l'enquête	Evolution en pourcentage des offices et des effectifs entre la date de création et la date de l'enquête
Offices	n.a.	n.a.	-3%
Effectifs	100%	100%	92%
<i>Dont notaires libéraux exerçants (dont vous-même)</i>	68%	37%	5%
<i>Dont notaires libéraux associés non exerçants</i>	3%	3%	50%
<i>Dont notaire(s) salarié(s)</i>	2%	5%	314%
<i>Dont clerc(s) de notaire</i>	10%	23%	358%
<i>Dont notaire(s) stagiaires et/ou assistants</i>	6%	11%	263%
<i>Dont comptable(s) – formaliste(s)</i>	5%	12%	358%
<i>Dont assistant(s)/(es)</i>	5%	9%	220%
<i>Dont autre(s) professionnel(s) (avocats, négociateurs, prestataires comptables, services supports, clerks assistants)</i>	1%	1%	33%

n.a. non applicable

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Interprétation : A la date de création, les effectifs des offices toutes structures confondues étaient composés à 68 % de notaires libéraux exerçants, 3 % de notaires libéraux associés, 2 % de salariés, etc.

A la date de l'enquête, les effectifs des offices toutes structures confondues sont composés à 37 % de notaires libéraux exerçants, 3 % de notaires libéraux associés, 5 % de salariés, etc.

Par ailleurs entre la date de création et la date de l'enquête, les effectifs des offices toutes structures confondues ont augmenté de 92 % au global.

A la date de création, les effectifs étaient concentrés dans les offices individuels qui comprenaient 71 % des effectifs. A la date de l'enquête cette proportion s'est réduite (59 % des effectifs) au profit des sociétés de type SEL, SARL et SAS. Cette évolution semble cohérente avec l'évolution des structures des offices (cf. Tableau 22, ci-après et le point 1. du VIII, *supra*)

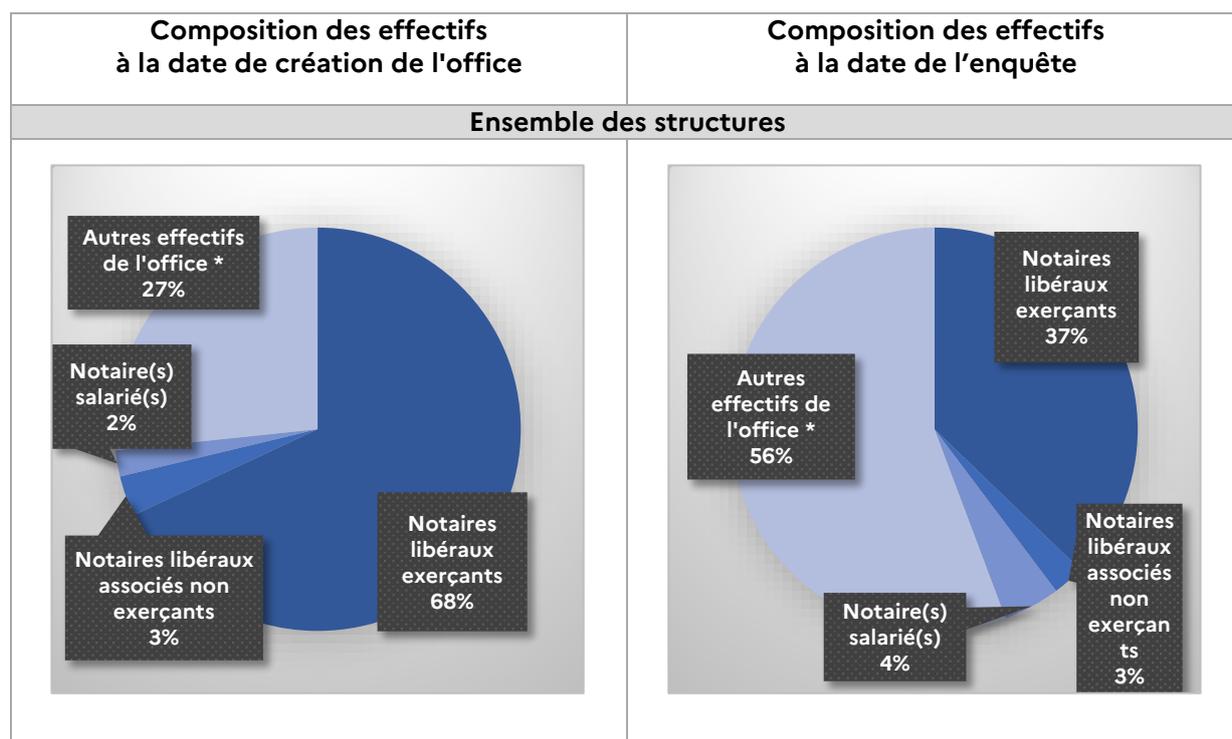
Tableau 22 : Répartition des offices et des effectifs par type de structure de l'office

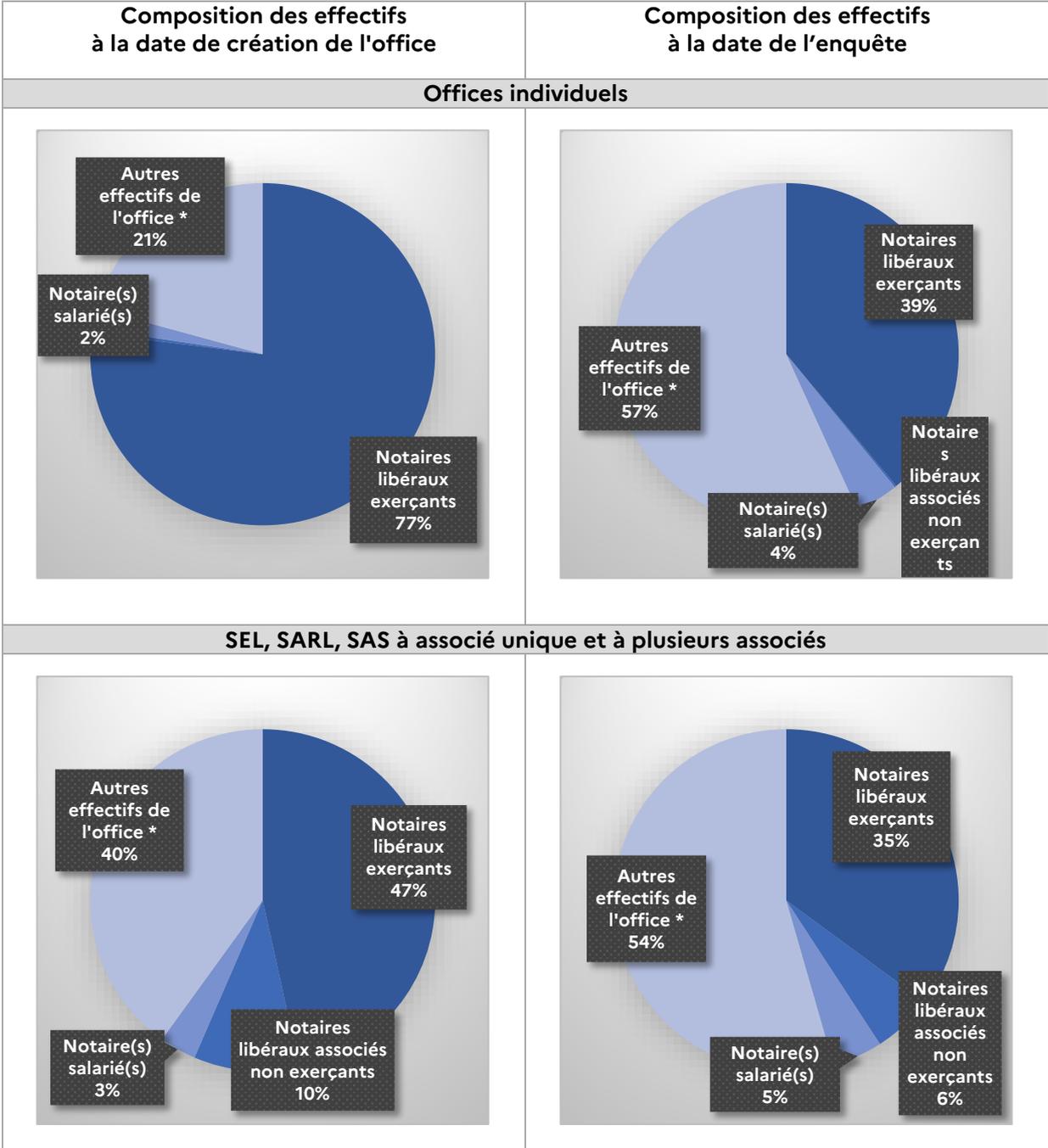
	A la date de création		A la date de l'enquête	
	en proportion de l'ensemble des offices	en proportion de l'ensemble des effectifs*	en proportion de l'ensemble des offices	en proportion de l'ensemble des effectifs*
Office individuel	84%	71%	70%	59%
SEL, SARL, SAS	13%	22%	25%	35%
SCP	4%	7%	5%	7%
Total	100%	100%	100%	100%

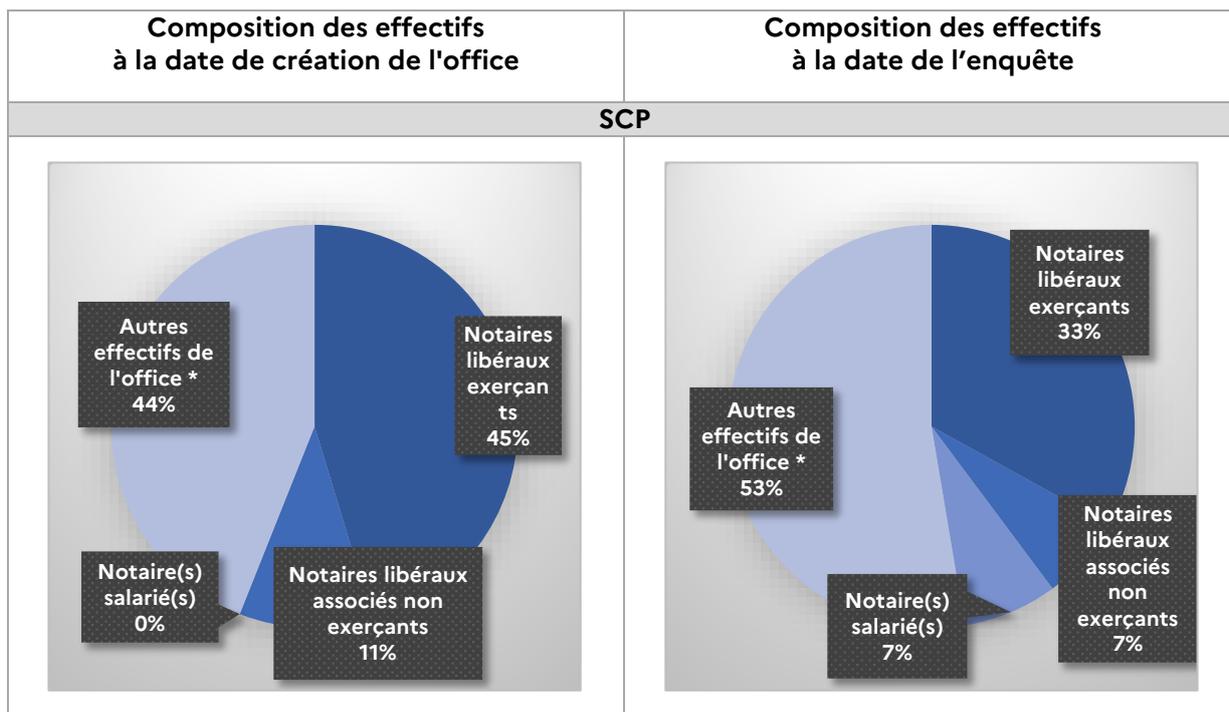
*l'ensemble des effectifs correspond à la somme des notaires libéraux exerçants, notaires libéraux associés non exerçants, notaire(s) salarié(s) et les autres effectifs de l'office (Clercs de notaire, notaires stagiaires ou assistants, comptables, formalistes, assistants, autres (avocats, négociateurs, prestataires comptables, etc.) déclarés par les contributeurs notaires installés de l'enquête.

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Figure 45 : Composition des effectifs par structure à la date de création de l'office et à la date de l'enquête





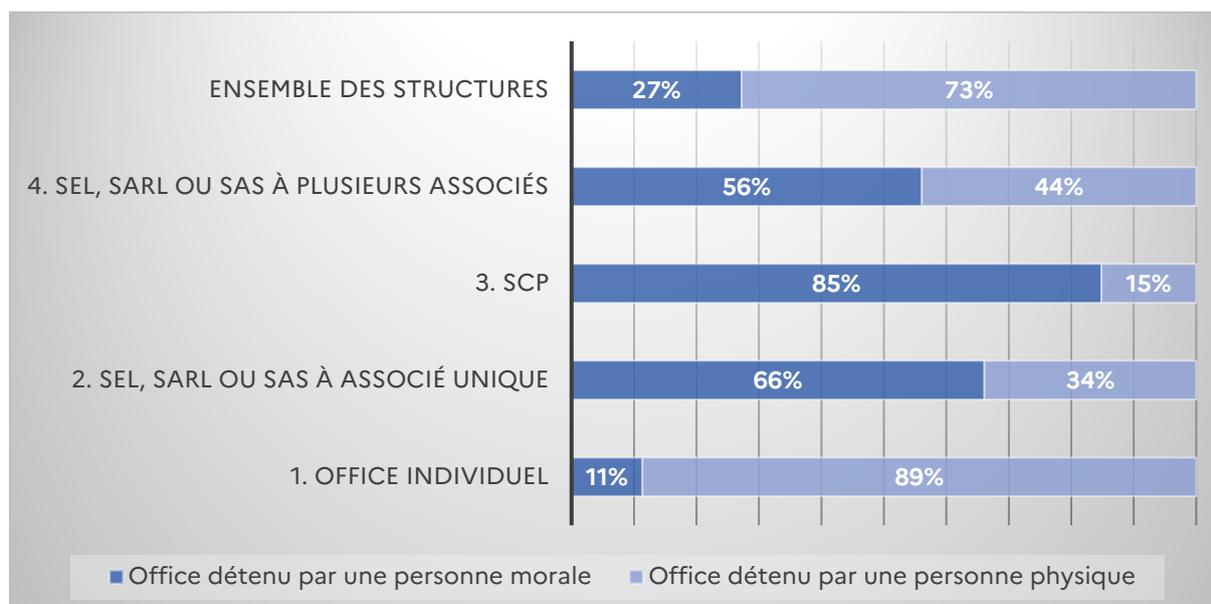


*Autres effectifs de l'office : Clercs de notaire, notaires stagiaires ou assistants, comptables, formalistes, assistants, autres professions (avocats, négociateurs, prestataires comptables, etc).

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

- Des offices majoritairement détenus par des personnes physiques et pour les quelques offices détenus par une personne morale via une STON (société titulaire d'offices notariaux), la détention par une SPFPL (société de participation financière de professions libérales) semble être privilégiée à l'intégration dans une SPE (société pluri-professionnelle d'exercice)

Figure 46 : A la date de l'enquête, proportion déclarée des offices en activité détenus par une personne physique



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

73 % des offices sont détenus par une personne physique. Toutefois, suivant le type de structure de l'office, cette proportion n'est pas la même (cf. Figure 46). En effet, comme détaillé dans l'**Encadré 10 : Les modes d'exercice de la profession de notaire**, les structures sont plus ou moins disposées à être détenues par une personne physique ou une personne morale. Ainsi, les sociétés de type SEL ou SAS et SARL, sont en raison de leur nature, plus généralement détenues par des personnes morales. Cela permet des montages juridiques et fiscaux qui présentent plus de souplesse et d'avantages.

Encadré 12 : Avantages et inconvénients des SEL

Avantages

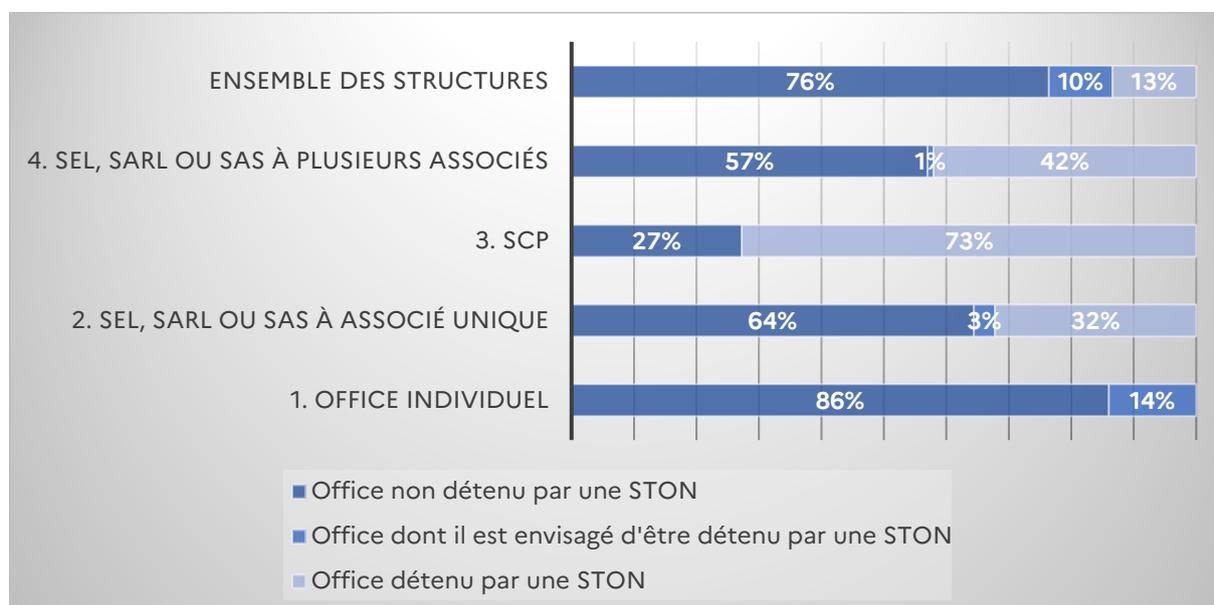
- ✓ L'indépendance des professionnels libéraux est préservée puisque ces derniers doivent contrôler le capital et être les dirigeants de la société,
- ✓ Les cessions de parts sociales (ou actions) sont réglementées,
- ✓ La responsabilité financière des associés est limitée à leur apport (contrairement aux SCP), même si leur responsabilité civile est totale personnellement et solidairement avec les autres associés de la SEL,
- ✓ Le régime d'imposition est plus avantageux qu'en SCP,
- ✓ La SEL permet d'ouvrir le capital aux investisseurs externes, tout en gardant le contrôle.

Inconvénients

- ✓ Les SEL nécessitent un certain formalisme de constitution et de fonctionnement.

Se référer à l'**Encadré 10** pour des informations plus précises sur les structures juridiques.

Figure 47 : A la date de l'enquête, proportion déclarée des offices en activité détenus par une personne morale ("société titulaire d'offices notariaux" STON)



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Seuls 13 % des offices nouvellement créés et en activité à la date de l'enquête sont détenus par des "sociétés titulaires d'offices notariaux", STON. A nouveau, en zoomant dans le détail par type de structure, ces proportions ne sont pas les mêmes. Les SCP et dans une moindre mesure les SEL, SAS et SARL sont détenues par des STON.

Encadré 13 : Avantages et inconvénients des SCP

Avantages

- ✓ La SCP permet à des professionnels libéraux de se regrouper afin de partager certains frais qu'ils peuvent avoir en commun (secrétaire, frais généraux, locaux...),
- ✓ Ce qui permet de proposer un meilleur accueil et de meilleurs services aux clients ou patients,
- ✓ Ce qui permet aussi une meilleure rentabilité.

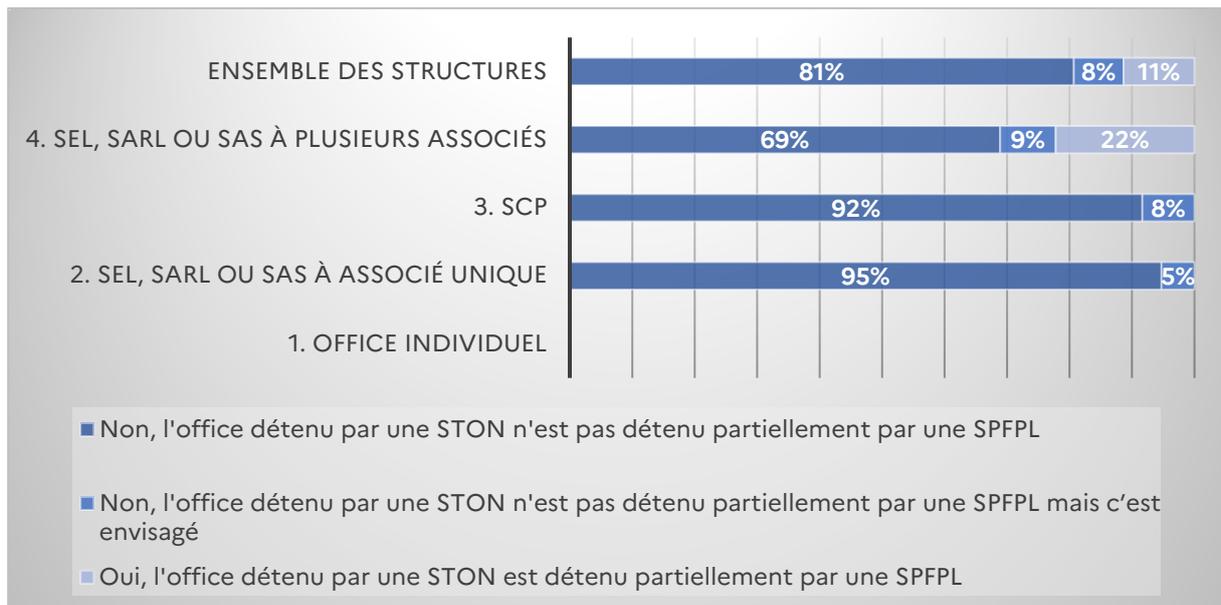
Inconvénients

- ✓ Formalisme plus contraignant que pour une activité individuelle,
- ✓ Les associés sont responsables solidairement et indéfiniment,
- ✓ La majorité absolue est obligatoire pour toute décision collective,
- ✓ Le fonctionnement à l'impôt sur le revenu pénalise les investissements.

Se référer à l'**Encadré 10** pour des informations plus précises sur les structures juridiques.

Parmi les 13 % d'offices détenus par une STON, 11 % sont partiellement détenus par une SPFPL et seulement 2 % sont intégrés dans une SPE. Les montages via une SPFPL semblent présenter une issue ou solution plus intéressante que la SPE.

Figure 48 : Proportion déclarée de sociétés détenues partiellement par une SPFPL



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Encadré 14 : La SPFPL

La société de participations financières de professions libérales (SPFPL) a été créée par la loi MURCEF du 31 décembre 1990. Ce nouveau type de société commerciale a pour principal intérêt de faciliter l'exercer en groupe des professions libérales. **La SPFPL devait être contrôlée par des professionnels exerçant la même profession que celle exercée par les filiales.**

La SPFPL n'est pas une sociétés d'exercices, mais seulement une société de contrôle (holding) permettant de détenir plusieurs sociétés d'exercice. Elle représente plusieurs avantages comme l'optimisation fiscale d'un groupe, la mise en commun de moyen matériel et humains ou encore la consolidation de la dette.

La loi du 28 mars 2011 de modernisation des professions juridiques et judiciaires a modifié le régime des sociétés de participations financières de professions libérales (SPFPL) afin de **permettre une inter-professionnalité capitalistique** entre professions règlementées.

L'article 31-2 introduit par la loi du 28 mars 2011 permet aux SPFPL de détenir des parts ou actions de sociétés ayant pour objet l'exercice de deux ou plusieurs des professions d'avocat, de notaire, d'huissier de justice, de commissaire-priseur judiciaire, d'expert-comptable, de commissaire aux comptes ou de conseil en propriété industrielle.

Il est toutefois nécessaire que plus de la moitié du capital et des droits de vote soit détenue par les personnes exerçant leur profession au sein des sociétés objet des prises de participation.

La loi du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, dite « loi Macron » (article 67), a encore assouplit les règles de détention du capital et des droits de vote des SEL et SPFPL.

« (...) Pour les sociétés ayant pour objet l'exercice d'une profession juridique ou judiciaire, plus de la moitié du capital et des droits de vote peut aussi être détenue par des personnes, établies en France ou mentionnées au 6° du B du I de l'article 5, exerçant l'une quelconque des professions juridiques ou judiciaires.

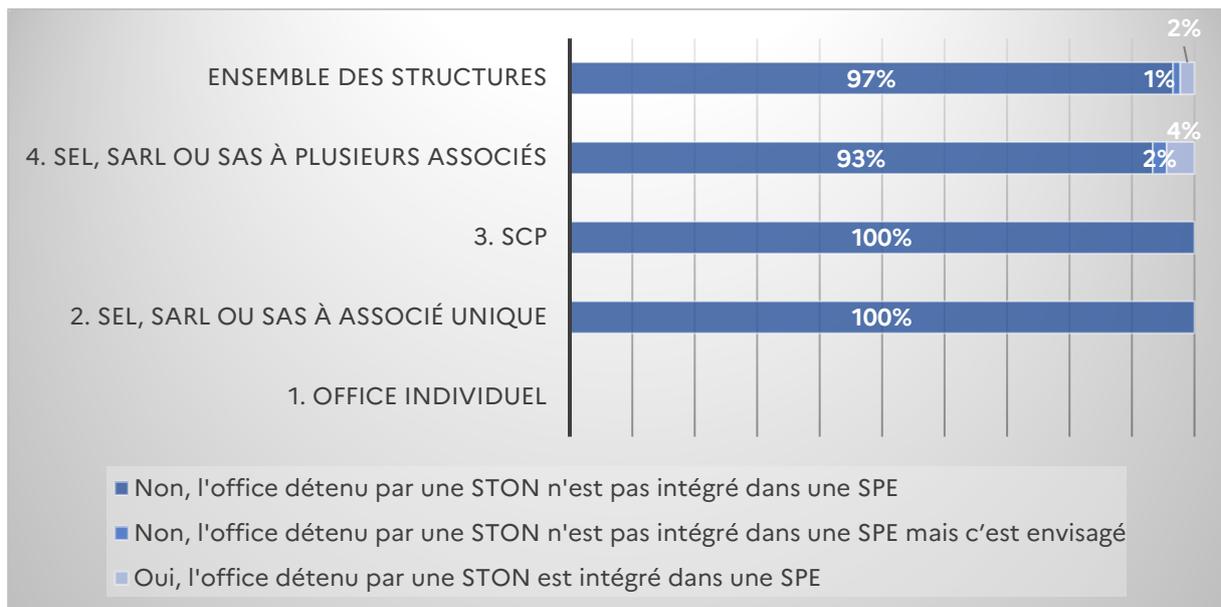
« Cette société doit au moins comprendre, parmi ses associés, une personne exerçant la profession constituant l'objet social de la société.

« II.-La majorité du capital ou des droits de vote de la société d'exercice libéral ne peut être détenue :

« 1° Sous réserve du III de l'article 31-1, par une société de participations financières régie par ce même article qu'à la condition que la majorité du capital et des droits de vote de cette société soit détenue par des personnes exerçant la même profession que celle exercée par les sociétés faisant l'objet de la détention des parts ou actions ;

« 2° Sous réserve du III de l'article 31-2, par une société de participations financières régie par ce même article qu'à la condition que la majorité du capital et des droits de vote de la société de participations financières soit détenue par des professionnels exerçant la même profession que celle constituant l'objet social de la société d'exercice libéral. » (Extrait de l'[article 67 de la loi du 6 août 2015](#))

Figure 49 : Proportion déclarée de sociétés intégrées dans une SPE



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Encadré 15 : La SPE

Les sociétés pluri-professionnelles d'exercice (SPE) désignent les structures « **ayant 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 priorité intellectuelle et d'expert-comptable** » (article 65 de la loi du 6 août 2015).

Alors que les SPFPL favorisent l'inter-professionnalité de façon capitalistique, les SPE permettent l'inter-professionnalité d'exercice.

L'ordonnance du 31 mars 2016 est venue poser un premier cadre législatif et a été complétée par le [décret n° 2017-794 du 5 mai 2017](#) relatif à la constitution, au fonctionnement et au contrôle des sociétés pluri-professionnelles d'exercice de professions libérales juridiques, judiciaires et d'expertise comptable prévues au titre IV bis de la loi n° 90-1258 du 31 décembre 1990.

Ces sociétés sont encore peu utilisées.

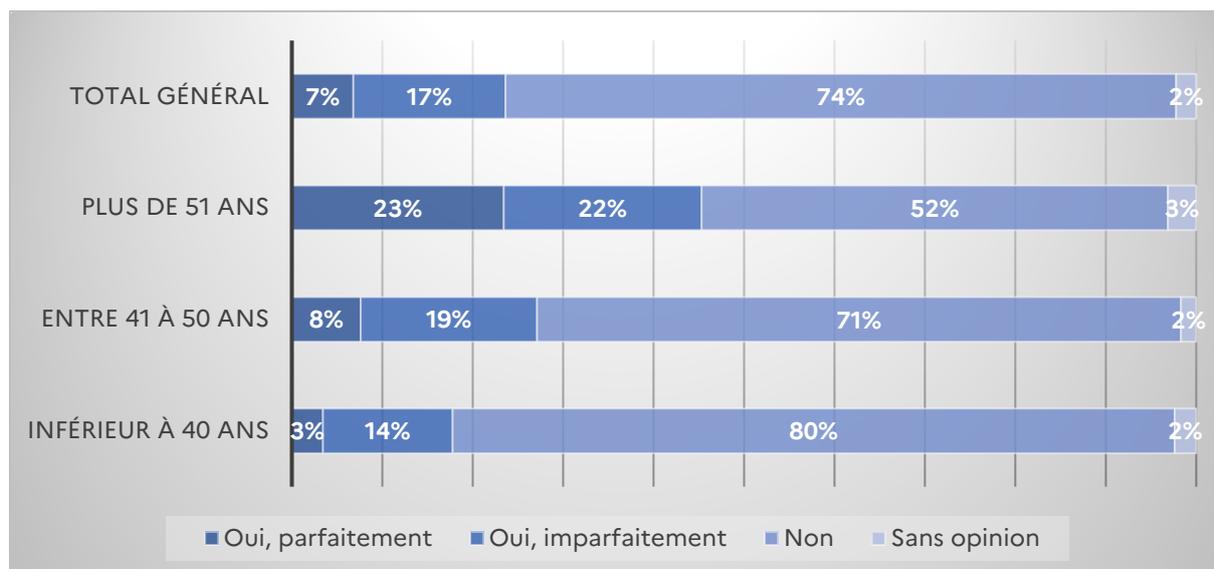
IX. Des performances économiques et financières encourageantes mais fragiles trois ans et demi après les premières créations d'offices

1. Les candidats semblent avoir bien préparé la création de leur office en réalisant un plan d'affaires « business plan » mais avouent pour la grande majorité avoir été insuffisamment formés au rôle d'entrepreneur dans le cadre de leur formation

74 % des candidats qui se sont installés estiment que la formation au rôle d'entrepreneur est très insuffisante. Ce constat est plus marqué chez les plus jeunes (moins de 40 ans) (80 %) et moins marqué chez les plus de 51 ans (52 %). **Une plus longue expérience professionnelle semble avoir mieux préparé les candidats au rôle d'entrepreneur.**

Les personnes interrogées ont librement pu exposer dans le cadre de questions ouvertes leur sentiment sur le sujet. Extraits : « Quel que soit le poste occupé dans les précédents offices, même au plus haut niveau de notaire salarié, nous n'avons jamais accès aux données et au fonctionnement de l'office. C'est une découverte totale et sans compte, cela me semble "impossible" ; Une formation comptable réelle (par voie de stage dans un office existant) et une formation sur l'ensemble des démarches administratives liées à la création (d'une entreprise en général et d'un office notarial plus particulièrement) me paraissent indispensables ; ni la faculté de droit ni la profession ne forme au rôle d'entrepreneur. Les quelques heures de comptabilité du DSN sont plus un prétexte qu'une vraie formation »

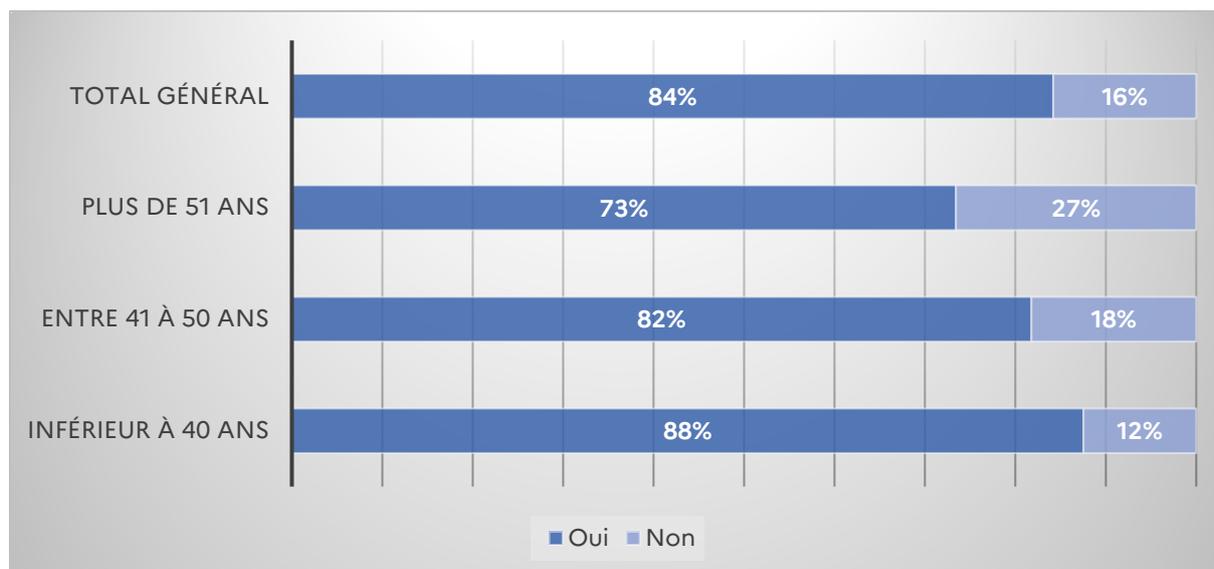
Figure 50 : Dans le cadre de votre formation estimez-vous avoir été formé au rôle d'entrepreneur lié à la fonction de gestion de l'office ?



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

84 % des candidats installés ont déclaré avoir réalisé un plan d'affaires (business plan). Les plus jeunes semblent avoir été les plus scrupuleux sur cet aspect.

Figure 51 : Un plan d'affaires (business plan) a été réalisé pour le projet de création



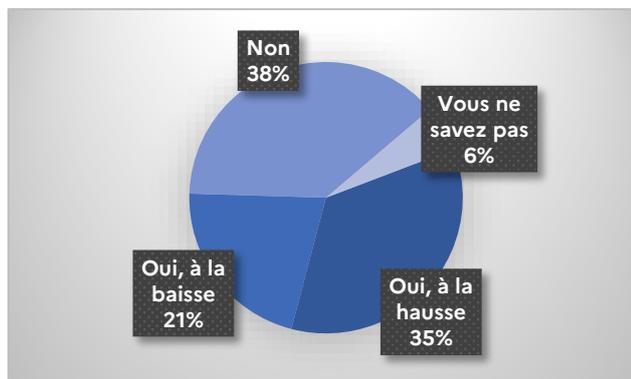
Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Parmi ceux qui ont réalisé un plan d'affaires 56 % ont déclaré avoir dû le revoir (35 % à la hausse et 21 % à la baisse) ; 38 % ont déclaré qu'il n'a pas nécessité de révision et 6 % ne se sont pas prononcés.

Ces proportions sont sensiblement identiques quel que soit l'âge ou la structure de l'office.

Le fait que 35 % des candidats ayant réalisé un plan d'affaires ont dû le revoir à la hausse donne le sentiment d'une approche particulièrement prudente.

Figure 52 : Le plan d'affaires (business plan) qui a été réalisé pour le projet de création a fait l'objet d'une révision :



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

2. Un niveau d'activité perçu comme (1) relativement satisfaisant au démarrage de l'activité (dans les six premiers mois), (2) amélioré à la date de l'enquête (pré-Covid-19) et (3) moins optimiste selon les prévisions envisagées à 2022 avec une légère baisse du niveau de satisfaction et un degré d'incertitude pour certains

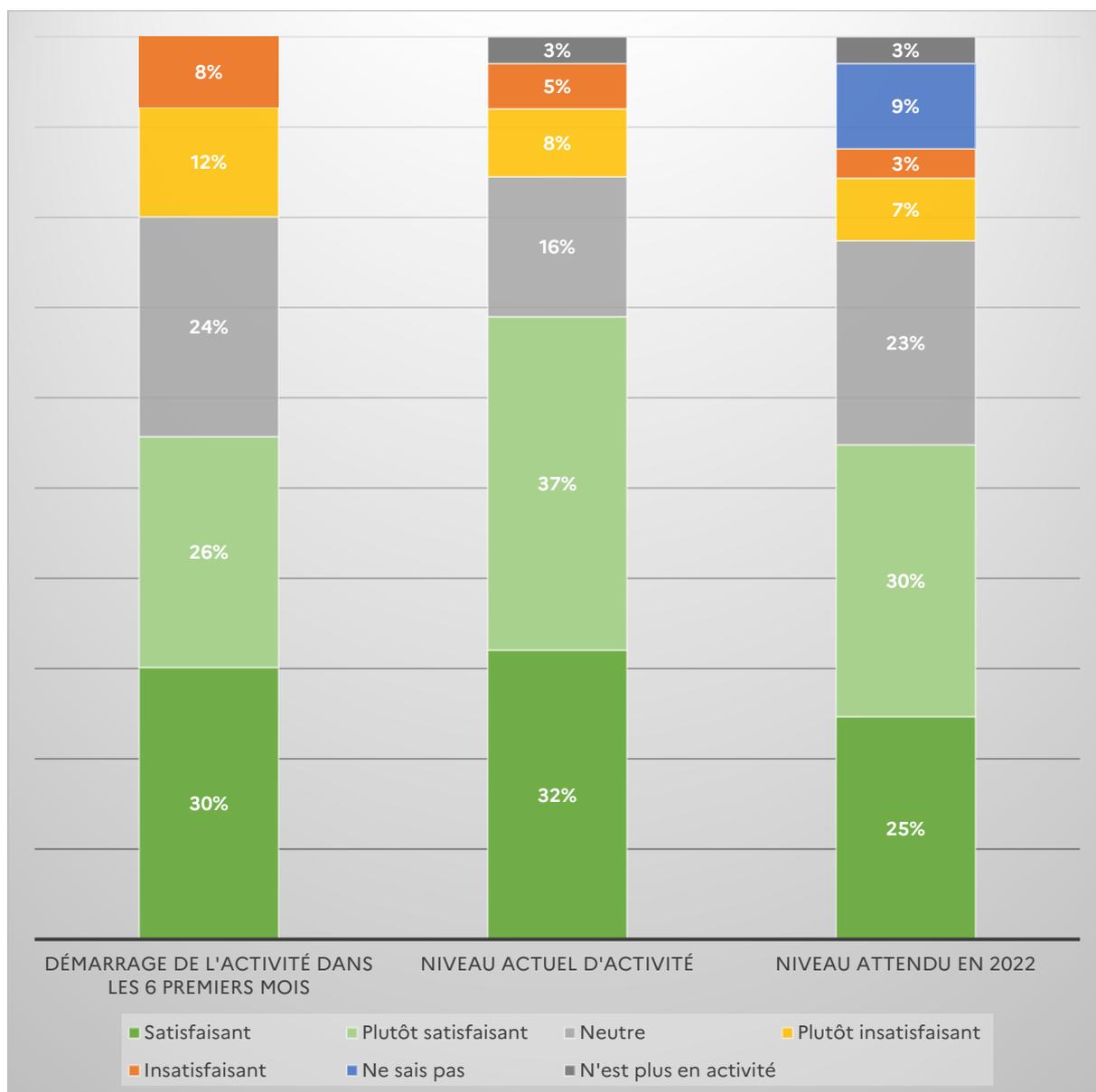
Sur l'ensemble des candidats qui se sont installés après avoir prêté serment, 56 % estimaient le niveau d'activité satisfaisant à plutôt satisfaisant dans les six premiers mois d'activité et ce taux s'est amélioré en passant à 69 % à la date de la présente enquête qui s'est déroulée pré-covid-19. Toutefois, les notaires installés sont légèrement moins optimistes à l'horizon 2022. Ce taux de satisfaction chute à 55 %.

Ceux qui n'arrivaient pas à se prononcer (24 % de neutres) au démarrage de l'activité sont moins nombreux à la date de l'enquête (16 % de neutres). A échéance 2022, la neutralité et l'incertitude des notaires installés sont plus marquées ; le taux des neutres et incertains confondus s'élèvent à 31 %.

Les insatisfaits et plutôt insatisfaits qui représentaient au total 20 % au démarrage, ne représentent plus de 13 % à la date de l'enquête et 10 % à horizon 2022.

Ces premiers résultats agrégés laissent supposer que les nouveaux notaires ont eu une demande d'activité dès l'ouverture de leur office et que cette dernière est croissante et bénéficiaire. Les perspectives à horizon 2022 sont moins optimistes.

Figure 53 : Appréciation du niveau d'activité aux dates de création, d'enquête (février mars 2020) et prévisions à 2022



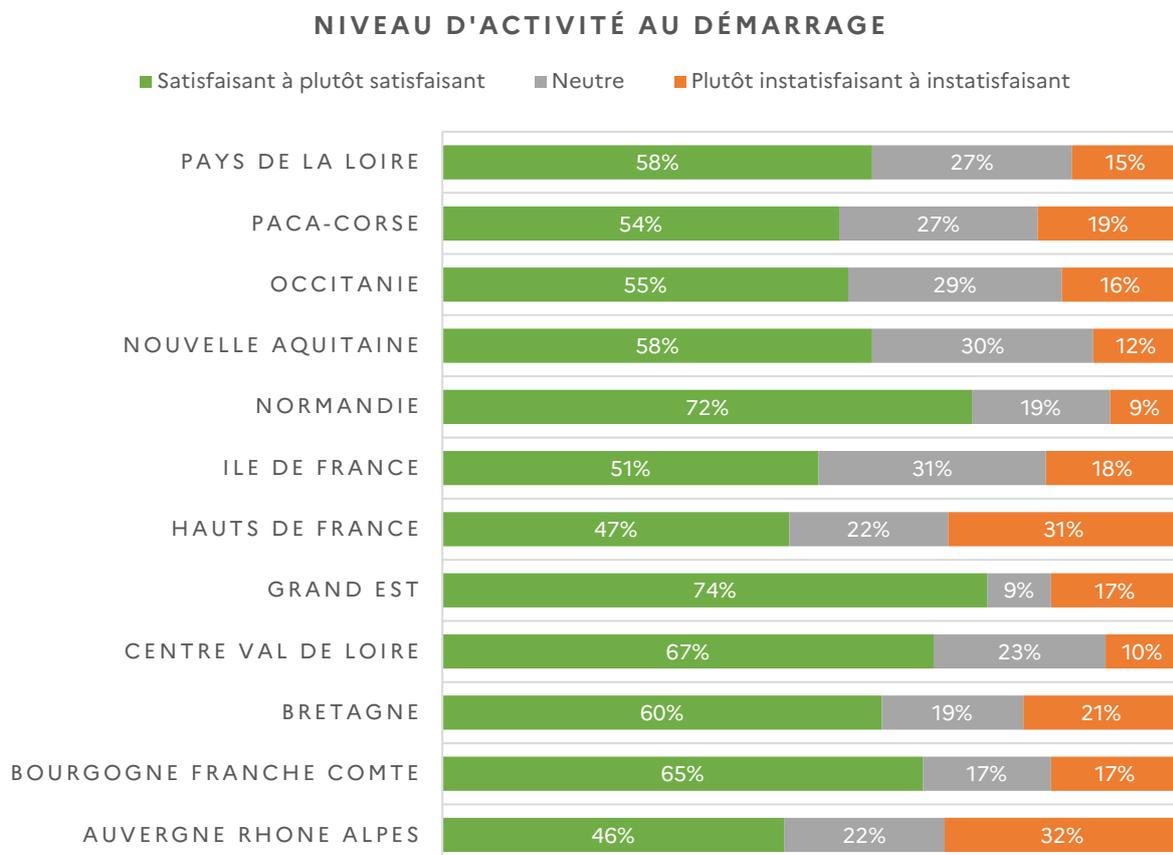
Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Ces degrés de satisfaction ne sont pas appréciés de la même manière selon les régions. Il ressort plus de difficultés dans les Hauts-de-France et beaucoup moins en Normandie.

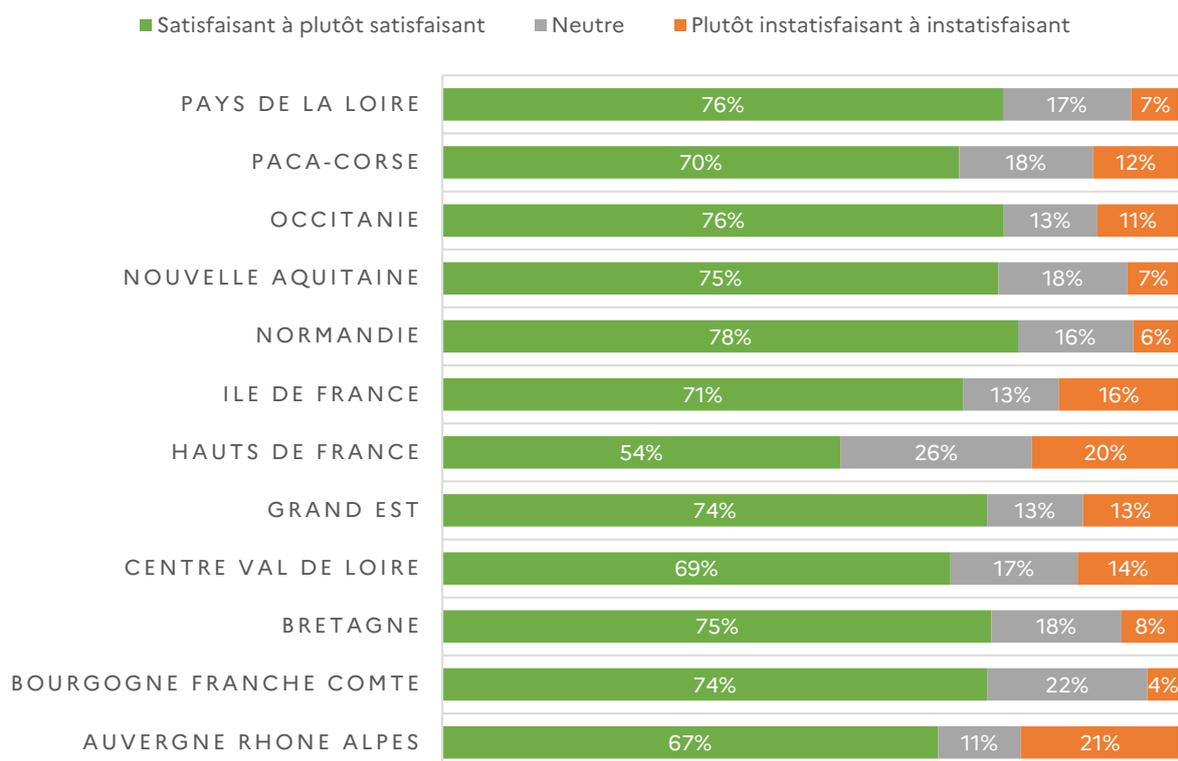
Contrairement aux attentes et aux idées reçues, l'Île-de-France et la région PACA incluant la Corse ne semblent pas être les régions présentant un niveau d'activité le plus satisfaisant.

Le niveau d'activité s'il est certes satisfaisant à plutôt satisfaisant pour la majorité de ceux qui se sont installés dans les zones d'installation libre de ces dernières régions, il ne fait pas partie des taux les plus élevés au démarrage et dans les perspectives à 2022 (respectivement taux de satisfaction au démarrage, de 51 % pour l'Île-de-France et 54 % pour la région PACA incluant la Corse et attendu en 2022, de 58 % pour l'Île-de-France et 52 % pour la région PACA incluant la Corse).

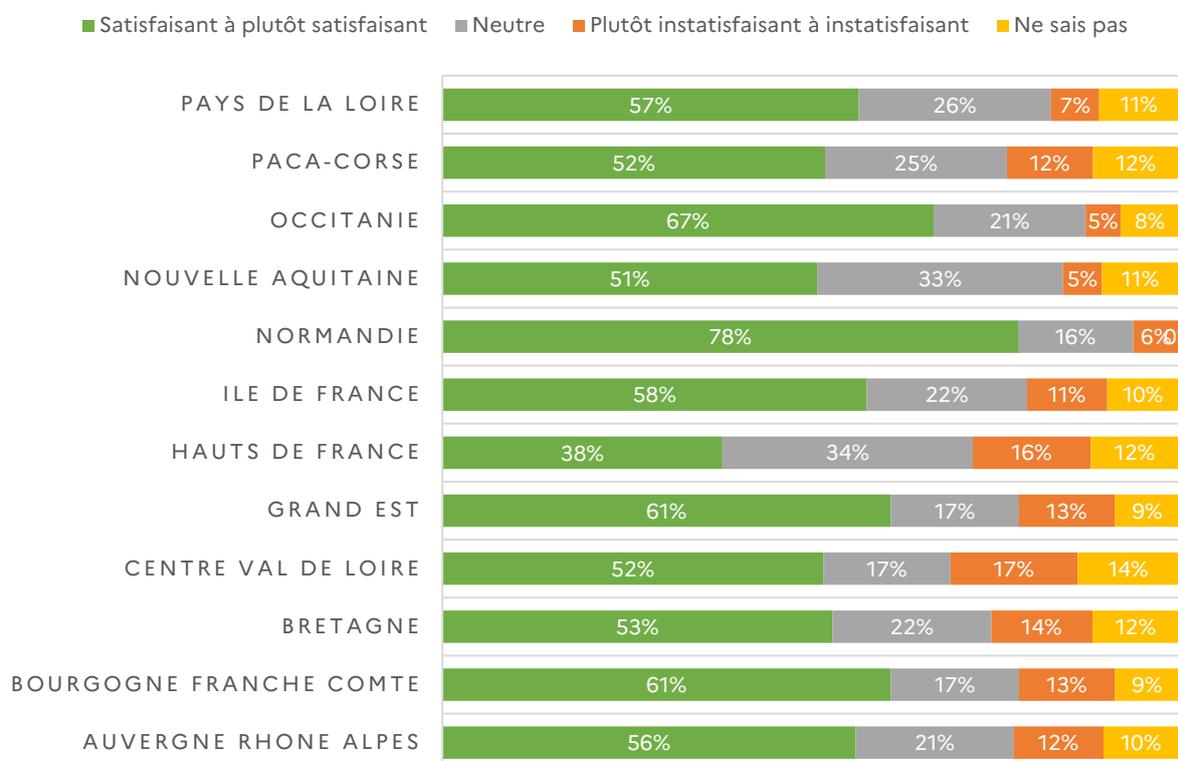
Figure 54 : Appréciation du niveau d'activité des notaires installés après avoir prêté serment au démarrage (6 premiers mois d'activité), à la date de l'enquête (février – mars 2020) et attendu à échéance 2022 (hors DOM et ceux n'étant plus en activité *)



NIVEAU D'ACTIVITÉ À LA DATE DE L'ENQUÊTE



NIVEAU D'ACTIVITÉ ATTENDU À 2022



* Conformément aux règles relatives à la protection des données à caractère personnel, les données relatives aux Outre-mer et aux enquêtés ayant cédé ou supprimé leur office ne sont pas présentées de façon détaillée
Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

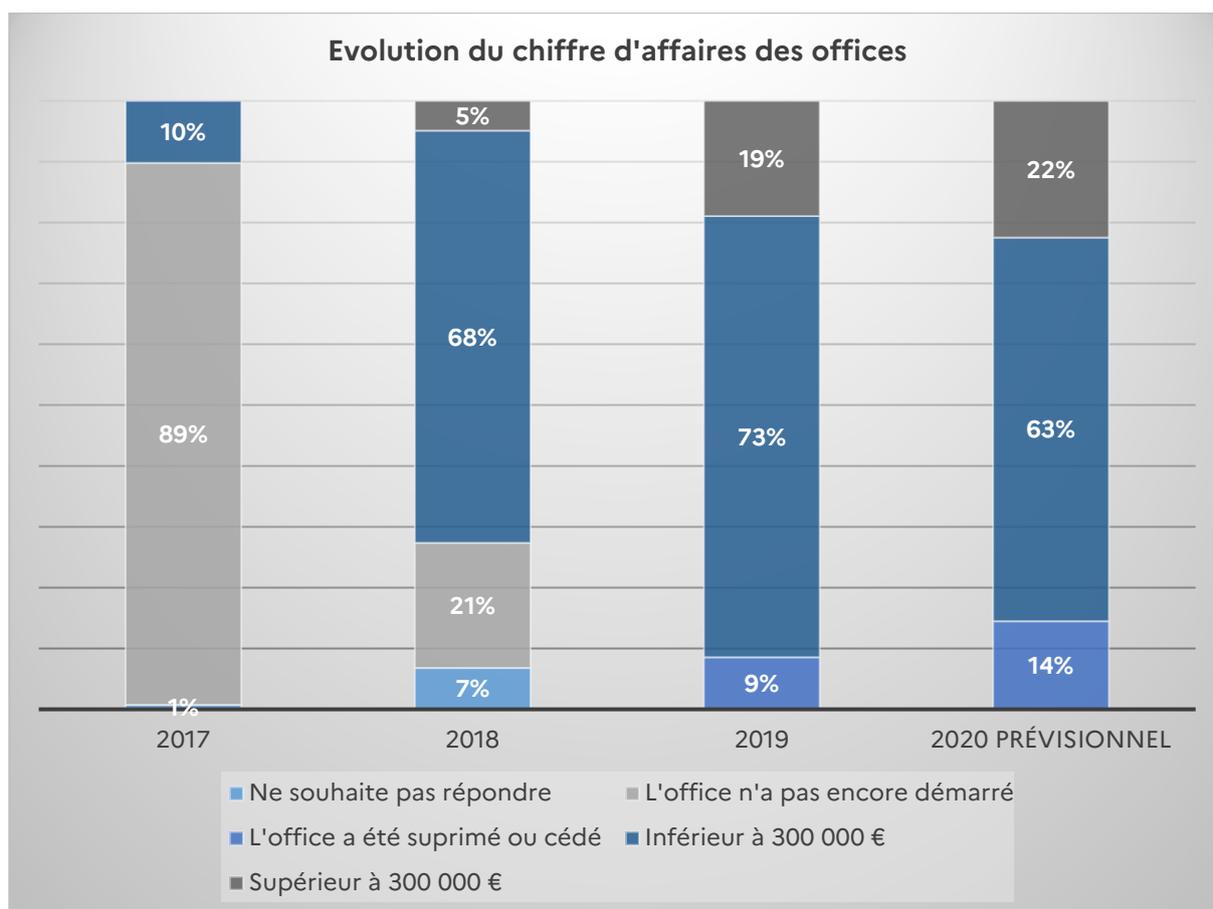
3. Avec un recul de seulement 2 à 3 ans d'installation effective, une majorité des offices est encore fragile ; les chiffres d'affaires restent largement inférieurs à 300 000 € et les résultats présentent des bénéfices après un premier exercice plutôt mitigé

En 2017, 89 % des notaires installés après avoir prêté serment n'avaient pas encore démarré leur activité. Le démarrage de l'activité des nouveaux notaires issus de la première vague notaires s'est donc amorcé en 2018. Au cours de ce premier exercice (2018), 68 % des notaires installés ont déclaré que leur office avait enregistré un chiffre d'affaires inférieur à 300 000 € et les résultats réalisés ont été pour le moins mitigés (36 % ont déclaré avoir été déficitaires, 10 % à l'équilibre et 28 % bénéficiaires).

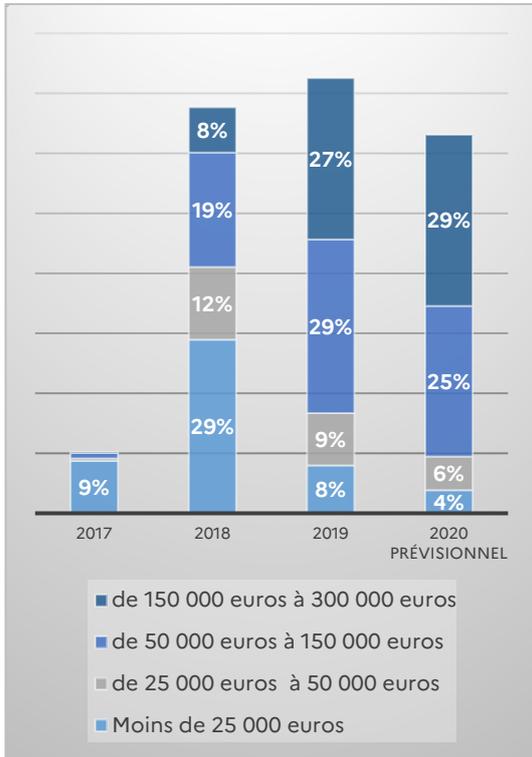
Dès le deuxième exercice d'activité (2019), la situation s'améliore, les offices sont plus largement bénéficiaires (69 % en 2019 et 61 % prévu en 2020) mais le chiffre d'affaires semble avoir du mal à dépasser les 300 000 € pour la grande majorité d'entre eux (cf. Figure 55).

Ces premiers résultats agrégés et pris dans leur ensemble montrent que les offices après 2 à 3 ans d'activité restent fragiles. En effet, selon Encadré 16, ci-après, le chiffre d'affaires retenu pour identifier un office « en difficulté » se situe autour de 300 000 €.

Figure 55 : Evolutions des chiffre d'affaires et résultats des offices des notaires installés pour 2017, 2018, 2019 et le prévisionnel 2020 pré-Covid 19 sur la base des déclarations des enquêtés



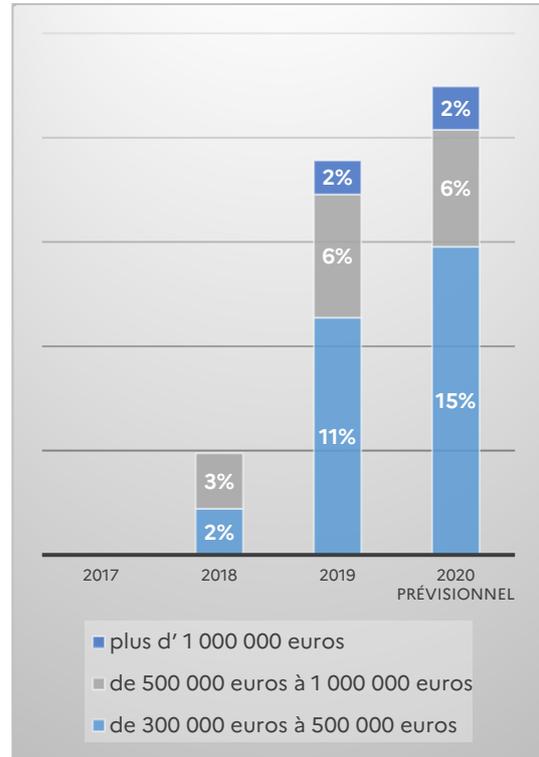
Focus sur les offices ayant enregistré un chiffre d'affaires inférieur à 300 000 €



Interprétation : En 2019, les 73 % d'offices ayant enregistré un chiffre d'affaires inférieur à 300 000 € sont composés de la manière suivante :

- 27 % dont le chiffre d'affaires est compris entre 150 000 € et 300 000 €,
- 29 % dont le chiffre d'affaires est compris entre 50 000 € et 150 000 €,
- 9 % dont le chiffre d'affaires est compris entre 25 000 € et 50 000 €,
- Et 8 % dont le chiffre d'affaires est inférieur à 25 000 €.

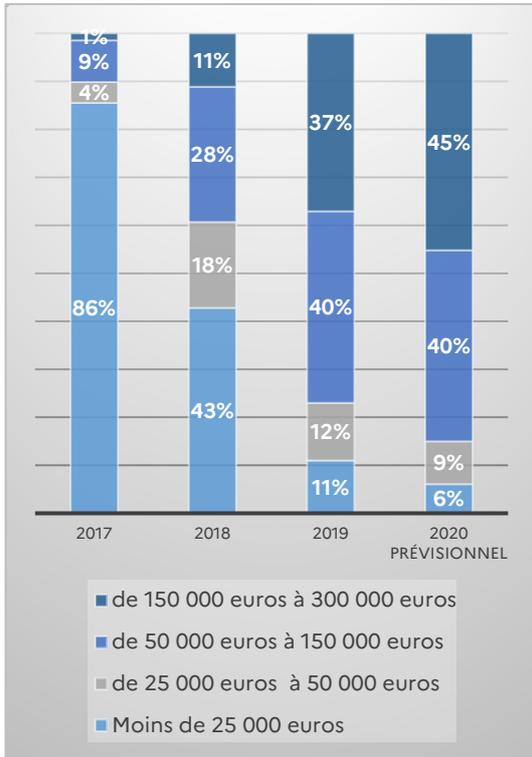
Focus sur les offices ayant enregistré un chiffre d'affaires supérieur à 300 000 €



Interprétation : En 2019, les 19 % d'offices ayant enregistré un chiffre d'affaires supérieur à 300 000 € sont composés de la manière suivante :

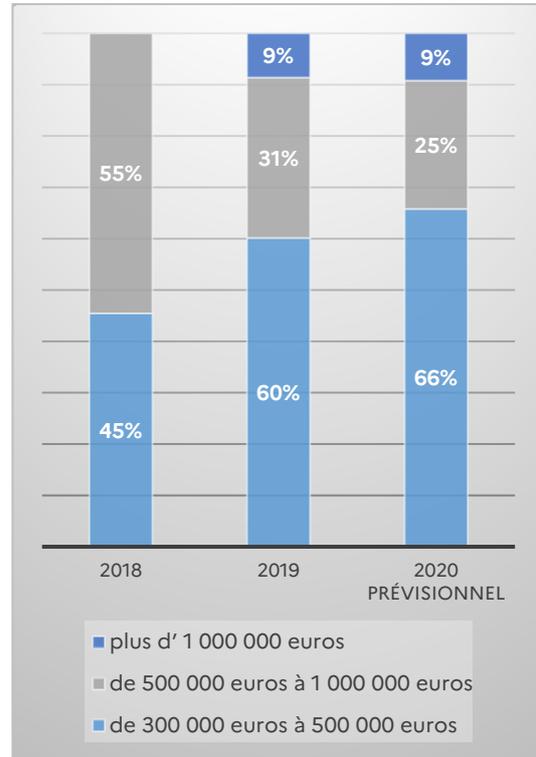
- 2 % dont le chiffre d'affaires est supérieur à 1 000 000 €,
- 6 % dont le chiffre d'affaires est compris entre 500 000 € et 1 000 000 €,
- Et 11 % dont le chiffre d'affaires est compris entre 300 000 € et 500 000 €.

Focus sur les offices ayant enregistré un chiffre d'affaires inférieur à 300 000 €

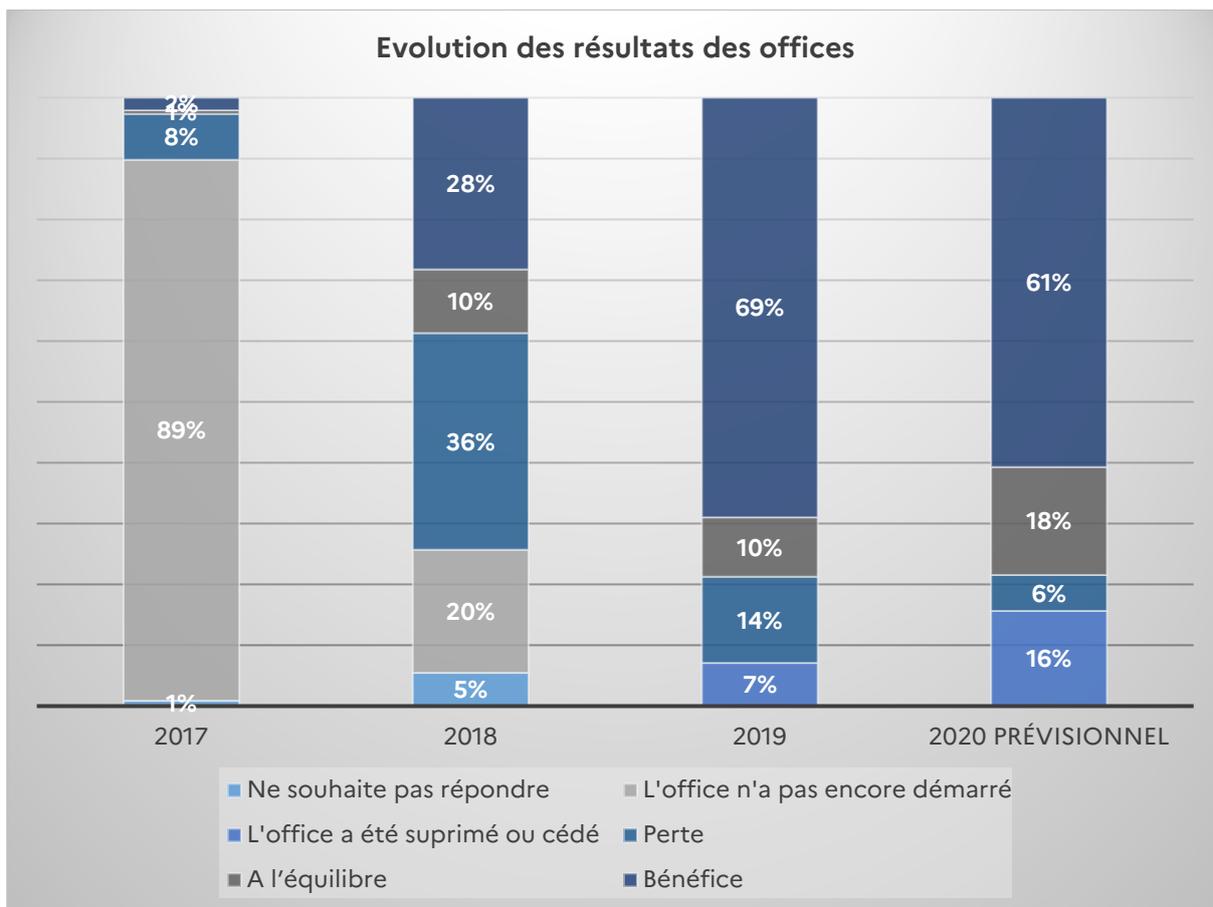


Interprétation : En 2019, 37 % des 73 % d'offices ayant enregistré un chiffre d'affaires inférieur à 300 000 € ont un chiffre d'affaires compris entre 150 000 € et 300 000 € ; 40 % ont un chiffre d'affaires compris entre 50 000 € et 150 000 €, 12 % ont un chiffre d'affaires est compris entre 25 000 € et 50 000 € et 11 % ont un chiffre d'affaires est inférieur à 25 000 €.

Focus sur les offices ayant enregistré un chiffre d'affaires supérieur à 300 000 €



Interprétation : En 2019, 9 % des 19 % d'offices ayant enregistré un chiffre d'affaires supérieur à 300 000 € ont un chiffre d'affaires supérieur à 1 000 000 € ; 31 % ont un chiffre d'affaires compris entre 500 000 € et 300 000 € et 11 % ont un chiffre d'affaires est compris entre 300 000 € et 500 000 €.



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19) pré-Covid 19

Encadré 16 : Le chiffre d'affaire retenu pour recommander le nombre d'installations

Dans son avis [16-A-13](#) du 9 juin 2016 relatif à la liberté d'installation des notaires et à une proposition de carte des zones d'implantation, assortie de recommandations sur le rythme de création de nouveaux offices notariaux, l'Autorité de la concurrence a exposé sa méthode pour déterminer le chiffre d'affaires à retenir pour préconiser des créations d'offices.

Elle a préalablement exposé ces trois seuils :

- ✓ **Un seuil haut** : le chiffre d'affaires retenu par la profession pour préconiser une association ou une création (**500 000 à 600 000 euros**)
- ✓ **Un seuil bas** : le chiffre d'affaires retenu pour identifier un office « en difficulté » (**autour de 300 000 euros**)
- ✓ **Un seuil intermédiaire** : la plupart des contributions évoquent un seuil de chiffre d'affaires pour déterminer les zones d'installation libre **compris entre 350 000 et 500 000 euros**

Puis, elle précise, qu'avec une approche prudente, le nombre d'installations recommandées résulterait de l'application de la formule suivante, arrondie à l'entier inférieur avec un chiffre d'affaires retenu correspondant à celui constaté entre 2010 et 2014 et corrigé des évolutions prévisibles.

$$\text{Recommandations Seuil 2} = \frac{\text{CA prévisionnel total de la zone}}{65\% \text{ du CA par notaire de la zone}} - \text{Nb actuel}$$

Aux paragraphes 315 à 321 de son avis 16-A-13, elle indique que, pour déterminer les zones d'installation libres, le seuil de chiffre d'affaires devrait être compris entre 350 000 € et 500 000 €.

Au final, l'Autorité de la concurrence retient un chiffre d'affaires de **450 000 € par notaire** ; « § 321. Le seuil de 450 000 euros de chiffre d'affaires (en euros constants 2016) par notaire titulaire ou installé, repose donc sur une hypothèse prudente et protectrice des offices en place comme des candidats à l'installation. »

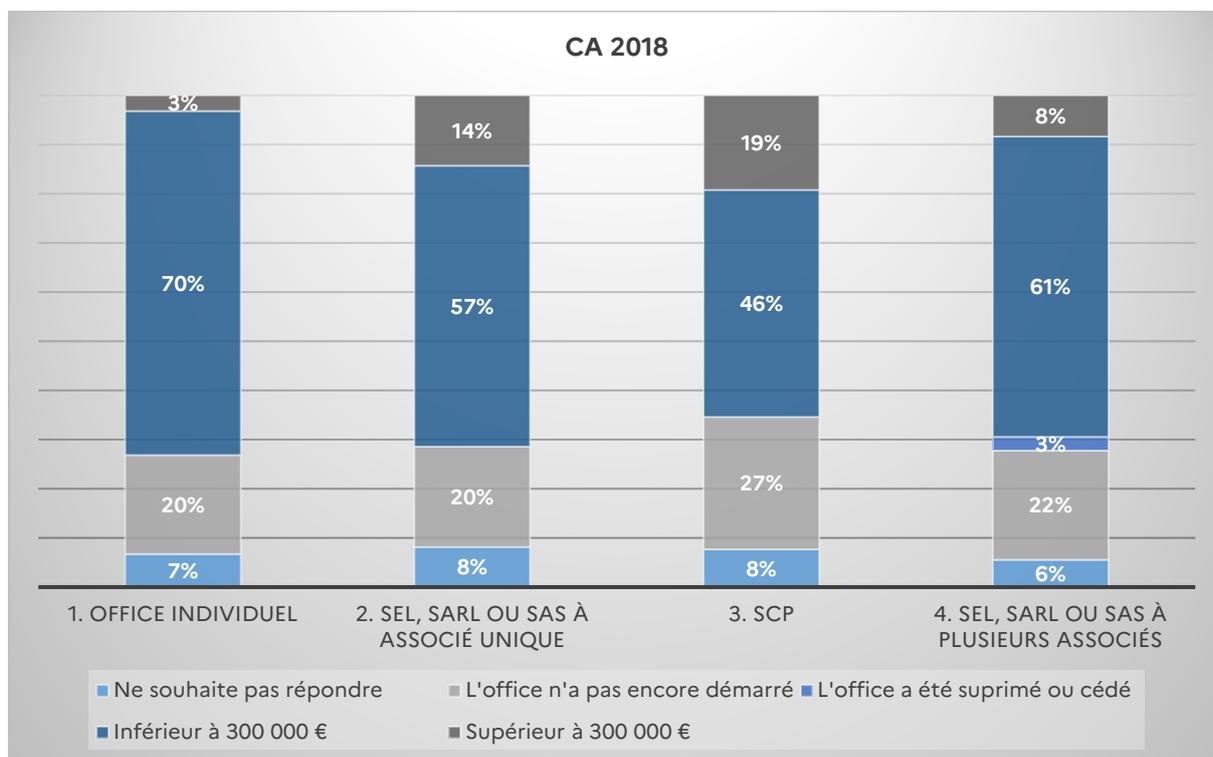
L'analyse des fourchettes de chiffre d'affaires par type de structure montre que les SCP et les sociétés à plusieurs associés sont plus performantes et génèrent des chiffres d'affaires plus importants que les sociétés individuelles mais surtout que les offices individuels.

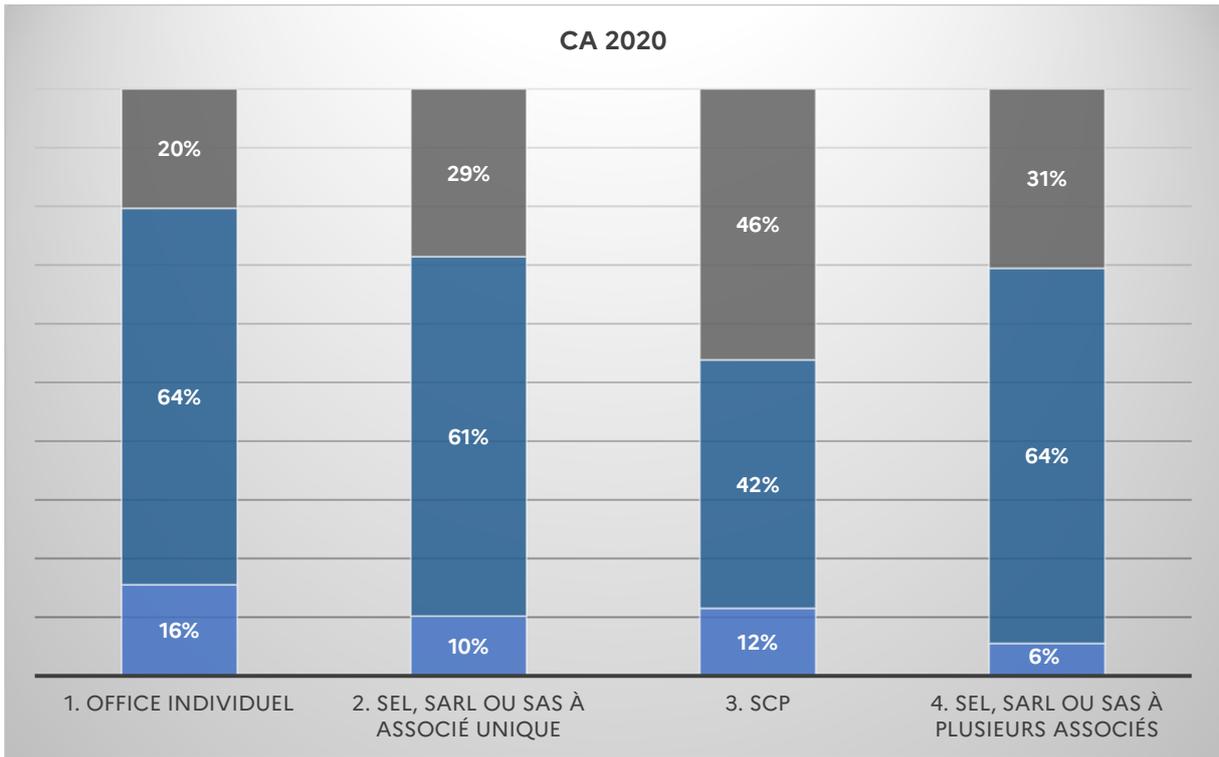
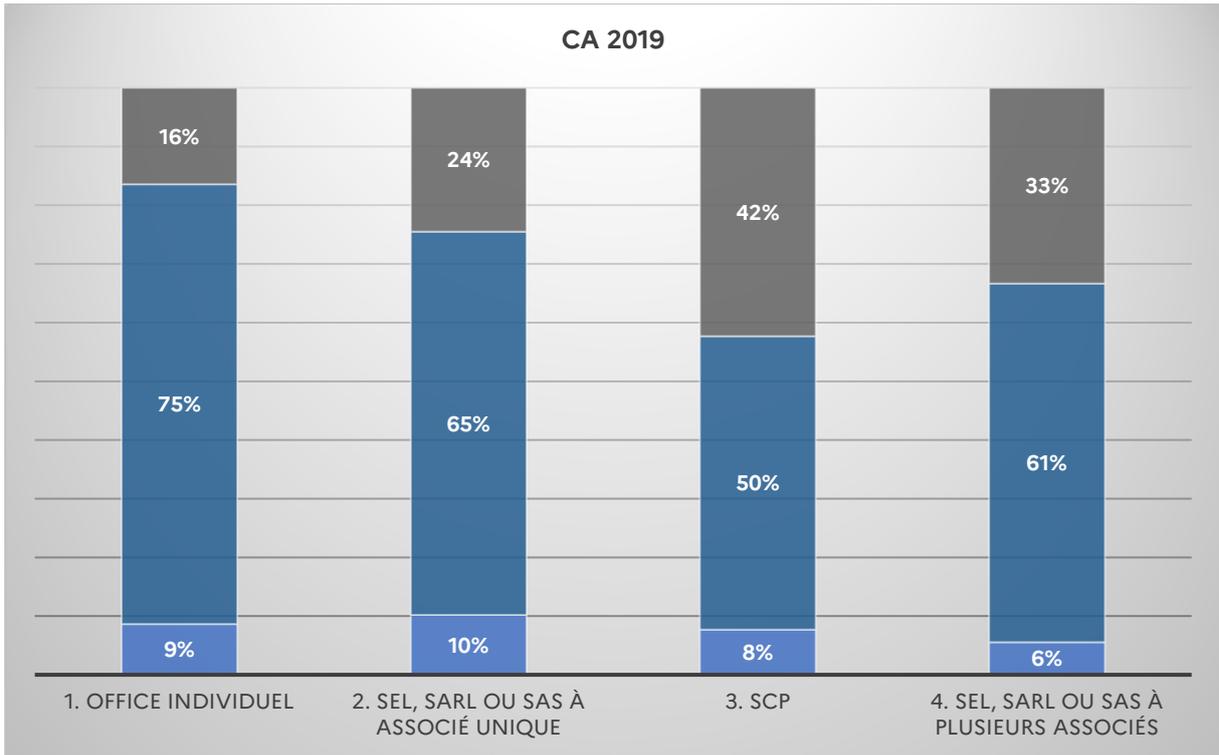
En 2019, toute proportion gardée, 42 % des SCP et 33 % des sociétés à plusieurs associés ont enregistrés des chiffres d'affaires supérieurs à 300 000 € contre 24 % pour les sociétés à associé unique et 16 % pour les offices individuels (cf. Figure 56).

Pour mémoire les structures individuelles restent largement majoritaires (cf. Figure 43 : les structures d'offices dans la VIII *supra*). Ainsi, les offices individuels représentent 84 %, les sociétés à associé unique 7 %, les SCP 4 % et les sociétés à plusieurs associés 5 %.

Entre 2017 et les prévisions 2020 (pré-covid 19), les chiffres d'affaires ont globalement évolué quelles que soient les structures d'office.

Figure 56 : Evolution du chiffre d'affaires (CA) de l'office par type de structure d'office sur la base des déclarations des enquêtés





Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

En effectuant une analyse un peu plus fine au sein des offices individuels (84 % des structures), il s'avère qu'à l'issue de deux à trois ans d'activité, si le chiffre d'affaires tend à progresser, il reste concentré sur les tranches de chiffres d'affaires assez faibles (cf. Tableau 23).

Tableau 23 : Détail de l'évolution du chiffre d'affaires pour les offices individuels qui représentent 84 % des notaires installés ayant répondu à l'enquête (sur la base des déclarations des enquêtés)

	2017	2018	2019	2020 prévisionnel
Moins de 25 000 euros	8%	31%	8%	4%
de 25 000 euros à 50 000 euros	1%	13%	9%	6%
de 50 000 euros à 150 000 euros	1%	20%	30%	25%
de 150 000 euros à 300 000 euros	0%	6%	27%	28%
CA inférieur à 300 000 €	9%	70%	75%	64%
de 300 000 euros à 500 000 euros		1%	11%	15%
de 500 000 euros à 1 000 000 euros		2%	5%	4%
plus d' 1 000 000 euros			1%	1%
CA supérieur à 300 000 €	0%	3%	16%	20%
L'office a été supprimé ou cédé			9%	16%
L'office n'a pas été encore créé/n'était pas encore créé	90%	20%		
Vous ne souhaitez pas répondre	1%	7%		
Total	100%	100%	100%	100%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

4. Un chiffre d'affaires qui dépend très fortement de l'activité en monopole (90 %) liées principalement à l'immobilier (70 %) et la famille (20 %)

Que ce soit dans les premiers mois d'activité ou les 6 derniers mois, les activités en monopole constituent quasiment la totalité du chiffre d'affaires des offices. Elles représentent, en moyenne pondérée 90 % dans les 6 premiers mois et 88 % dans les 6 derniers mois d'activité. Le constat réalisé ne diffère pas des données connues à l'échelle nationale³.

A la lecture du Tableau 24, ci-après, il semblerait que les structures de type SCP développent un peu plus les activités en concurrence.

Les principales activités sont l'immobilier à hauteur de 70 % et la famille à hauteur de 20 % (cf. Tableau 25).

Tableau 24 : Part des activités en monopole et en concurrence par structure d'offices (en moyennes pondérées)

Dans les 6 premiers mois d'activité					
	Office individuel	SEL, SARL ou SAS à associé unique	SCP	SEL, SARL ou SAS à plusieurs associés	Total
Activités en monopole (émoluments)	90%	89%	84%	94%	90%
Activités en concurrence (honoraires libres)	10%	11%	16%	6%	10%

³ Avis 16-A-18, Autorité de la concurrence : « §161. Au-delà de ces légères différences, la part des émoluments reste homogène sur l'ensemble du territoire, et surtout, très majoritaire dans le chiffre d'affaires. Globalement, les émoluments représentent plus de 74 % du chiffre d'affaires des offices ; dans 90 % des zones d'emploi, cette part est supérieure à 82 %, et dans 60 % des zones, cette part est supérieure à 90 %. »

Dans les 6 derniers mois d'activité					
	Office individuel	SEL, SARL ou SAS à associé unique	SCP	SEL, SARL ou SAS à plusieurs associés	Total
Activités en monopole (émoluments)	88%	89%	82%	91%	88%
Activités en concurrence (honoraires libres)	12%	11%	18%	9%	12%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Tableau 25 : Répartition approximative des activités dans les offices (en moyennes pondérées)

Dans les 6 premiers mois d'activité					
	Office individuel	SEL, SARL ou SAS à associé unique	SCP	SEL, SARL ou SAS à plusieurs associés	Total
Famille	18%	21%	19%	20%	19%
Immobilier	75%	69%	72%	75%	74%
Entreprise	5%	7%	4%	4%	5%
Droit rural et environnement	1%	1%	2%	1%	1%
Collectivités territoriales	1%	1%	1%	0%	1%
Autre(s)	1%	2%	1%	0%	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

dans les 6 derniers mois d'activité					
	Office individuel	SEL, SARL ou SAS à associé unique	SCP	SEL, SARL ou SAS à plusieurs associés	Total
Famille	21%	23%	21%	25%	21%
Immobilier	71%	68%	70%	69%	70%
Entreprise	5%	6%	5%	5%	5%
Droit rural et environnement	1%	1%	2%	1%	1%
Collectivités territoriales	1%	1%	1%	1%	1%
Autre(s)	1%	1%	2%	0%	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

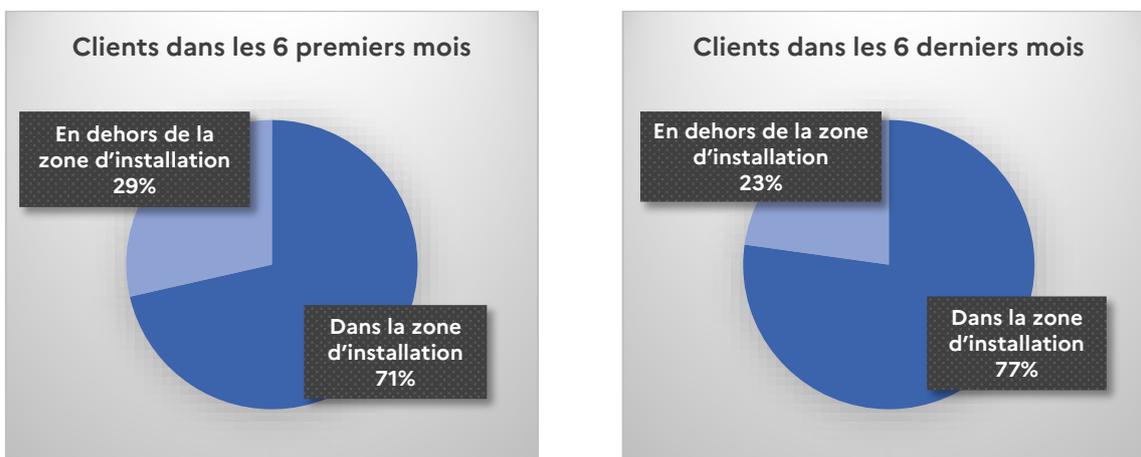
Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

5. Une clientèle composée de clients n'ayant pas de notaire habituel (40 %) et concentrée dans la zone d'installation (77 % dans les 6 derniers mois d'activité)

La clientèle des nouveaux offices est concentrée à 77 % dans la zone d'installation. Ce pourcentage est passé de 71 % dans les 6 premiers mois d'activité à 77 % dans les 6 derniers mois de l'année d'installation ? / de l'année 2019 ? (cf. Figure 57). A leur installation, certains clients auraient suivi les nouveaux notaires. Après quelques mois d'activité, les nouveaux notaires ont bénéficié progressivement de clientèle dans la zone d'installation. Ceci semble vérifié dans toutes les régions.

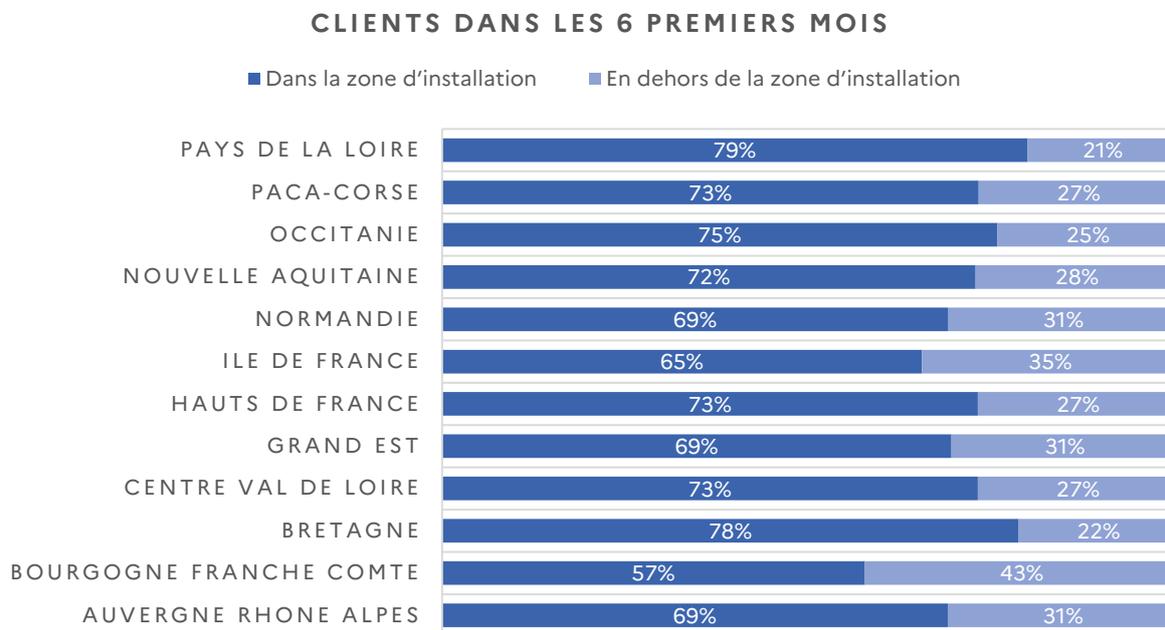
Les régions présentant des pourcentages les plus élevés de clients en dehors de la zone sont la Bourgogne–Franche-Comté, L’Île-de-France et le Grand-Est dont les taux atteignaient respectivement dans les 6 premiers mois d’activité 43 %, 35 % et 31 %. Ces taux dans les 6 derniers mois d’activité ont diminué. Quoi qu’il en soit, ces proportions sont cohérentes avec l’ensemble de la profession de notaires⁴ (cf. Figure 58).

Figure 57 : Répartition de la clientèle dans la zone ou en dehors de la zone d’installation



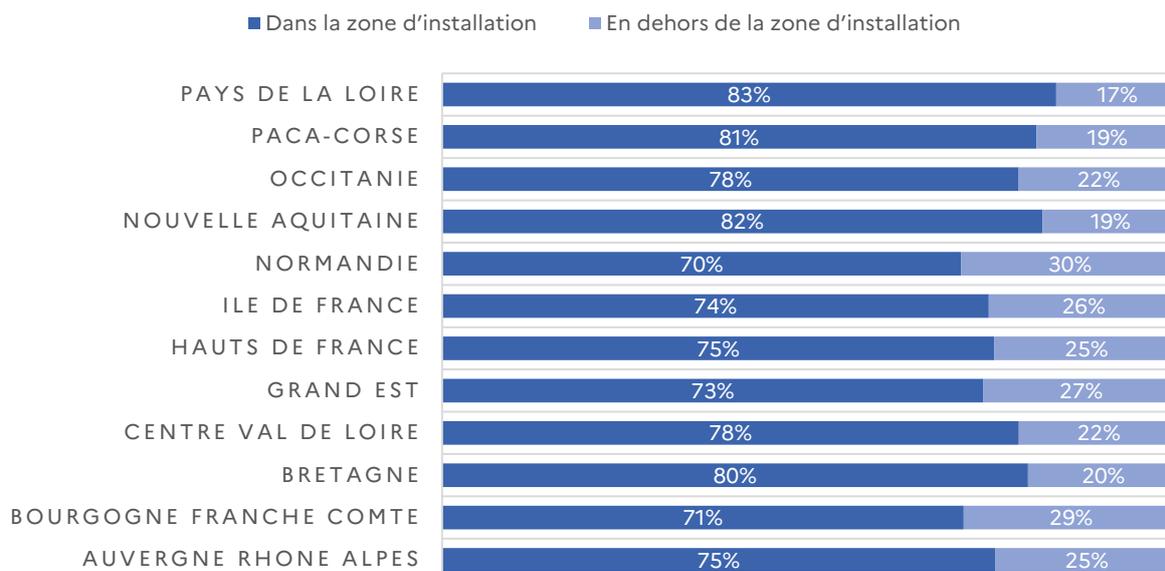
Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Figure 58 : Répartition de la clientèle dans la zone ou en dehors de la zone d’installation dans chaque région (sur la base des déclarations des enquêtés) (hors DOM*)



⁴ Avis [18-A-09](#) du 31 juillet 2018 relatif à la liberté d’installation des notaires et à une proposition de carte révisée des zones d’implantation, assortie de recommandations sur le rythme de création de nouveaux offices notariaux §72.

CLIENTS DANS LES 6 DERNIERS MOIS

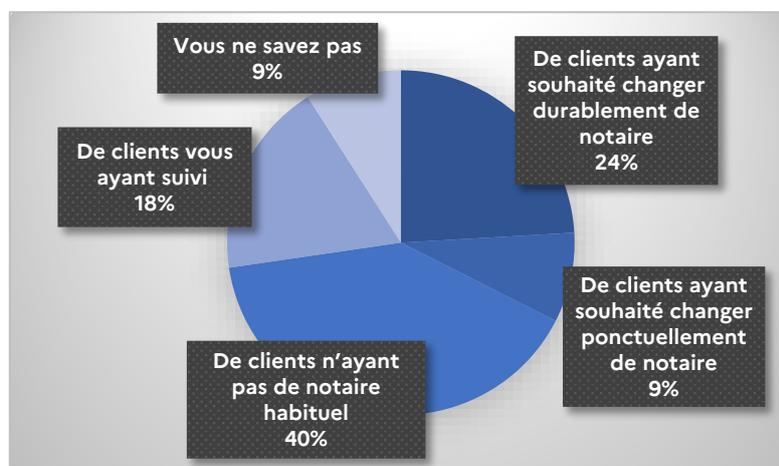


* Conformément aux règles relatives à la protection des données à caractère personnel, les données relatives aux Outre-mer ne sont pas présentées de façon détaillée

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Figure 59 : Répartition de la clientèle par type selon les déclarations des enquêtés

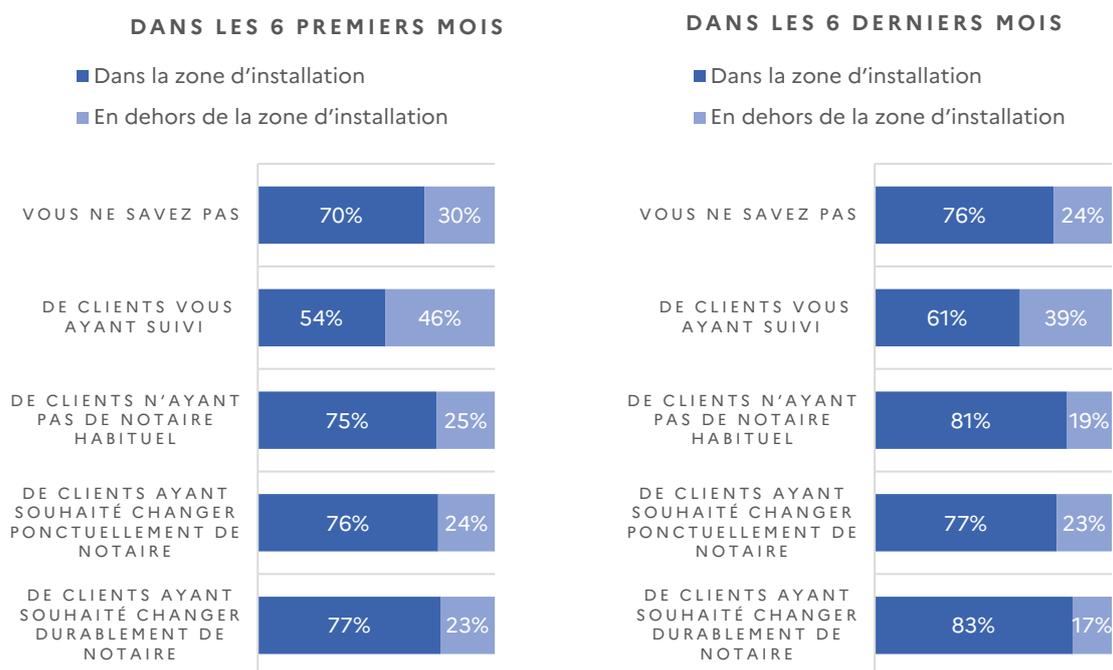
La clientèle des nouveaux notaires est principalement composée de clients n'ayant pas de notaire habituel (40 %), de clients ayant souhaité changer durablement de notaire (24 %) et de clients les ayant suivis (18 %).



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

En croisant les informations relatives au lieu d'implantation des clients et à la typologie des clients, il ressort que les clients ayant suivi les notaires sont, dans une plus grande proportion, situés en dehors de la zone d'installation (taux de 46 % dans les 6 premiers mois de l'activité et 39 % dans les 6 derniers mois d'activité ; cf. Figure 60).

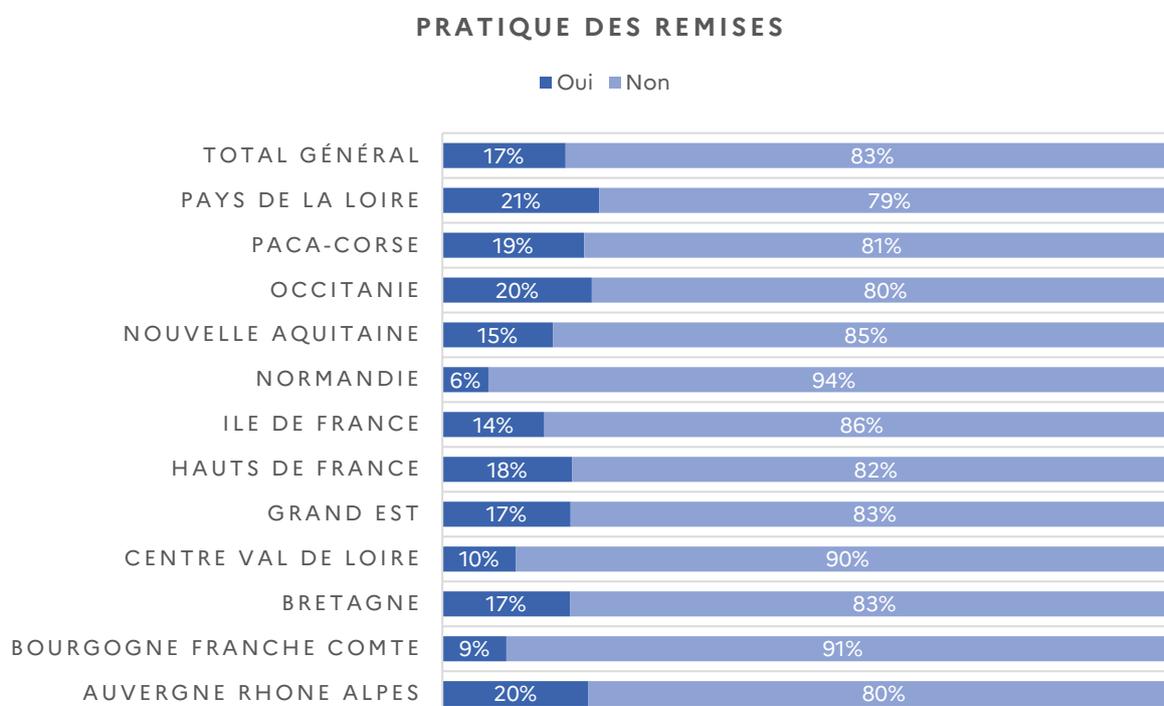
Figure 60 : Répartition de la clientèle par type et par situation géographique selon les déclarations des enquêtés



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

6. Une pratique des remises peu fréquente chez les nouveaux notaires ; elle ne représente que 17 % au global

Figure 61 : Pratique des remises selon les déclarations des enquêtés (hors DOM*)



*Conformément aux règles relatives à la protection des données à caractère personnel, les données relatives aux Outre-mer ne sont pas présentées de façon détaillée mais sont incluses dans le total général.

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

7. L'emprunt bancaire largement privilégié pour financer la création de l'office pour des montants compris entre 100 000 € et 200 000 €

a. *L'emprunt bancaire largement utilisé pour financer les créations d'offices et ce quel que soit l'âge des notaires nouvellement installés (87 %)*

87 % des notaires nouvellement installés ont déclaré avoir utilisé l'emprunt bancaire pour la création de leur office, 34 % ont déclaré utiliser en plus ou uniquement leur apport personnel, 7 % ont déclaré utiliser en plus ou uniquement l'apport de la famille ou amis et 3 % ont déclaré utiliser l'apport de capitaux d'autres notaires et offices (cf. Tableau 26).

Ils n'ont, pour la grande majorité d'entre eux (70 %), utilisé qu'un seul moyen de financement. 28 % ont déclaré avoir utilisé un deuxième moyen de financement et 2 % trois moyens de financement.

Lorsqu'ils ont déclaré n'avoir utilisé qu'un seul moyen de financement, ce dernier est à 84 % l'emprunt bancaire. Toutefois, 13% d'entre eux ont pu financer la création avec leur seul apport personnel.

Lorsqu'ils ont déclaré avoir utilisé 2 moyens de financement, il s'agit bien souvent de la combinaison de l'emprunt bancaire avec l'apport personnel et lorsque, plus rare, ils ont déclaré avoir utilisé 3 moyens de financement, c'est l'apport de la famille ou des amis qui vient se greffer aux deux autres moyens de financement précités (cf. Tableau 27).

Tableau 26 : Moyens de financement utilisés croisés avec l'âge des candidats installés selon les déclarations des enquêtés

Nombre de moyens de financement utilisés	inférieur à 40 ans	entre 41 à 50 ans	plus de 51 ans	Total
% de la population qui s'est installée	56%	35%	9%	100%
Apport personnel	32%	36%	34%	34%
Apport de la famille ou des amis	7%	9%	3%	7%
Apport de capitaux provenant exclusivement d'autres notaires ou d'une société de notaires	2%	6%	3%	3%
Emprunt(s) via un établissement bancaire	89%	83%	91%	87%
Apports liés à l'activité antérieure	0%	1%	0%	0%
Aides d'Etat (Programme de subvention, ACCRE)	0%	0%	0%	0%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Tableau 27 : Moyens de financement utilisés selon les déclarations des enquêtés

Nombre de moyens de financement utilisés	1 moyen de financement	2 moyens de financement	3 moyens de financement
% de la population qui s'est installée	70%	28%	2%
Apport personnel	13%	41%	31%
Apport de la famille ou des amis	1%	7%	29%
Apport de capitaux provenant exclusivement d'autres notaires ou d'une société de notaires	2%	3%	2%
Emprunt(s) via un établissement bancaire	84%	47%	33%
Apports liés à l'activité antérieure	0%	1%	2%
Aides d'Etat (Programme de subvention, ACCRE)	0%	0%	0%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

b. Un emprunt bancaire contracté en majorité auprès de la Caisse des dépôts et consignations (60 % des notaires installés ayant contracté un emprunt bancaire)

Parmi les candidats ayant utilisé l'emprunt bancaire, 60 % d'entre eux ont contracté leur emprunt auprès de la Caisse des dépôts et consignations (ci-après, CDC) et 42 % ont contracté seulement ou en plus un emprunt auprès d'une banque commerciale physique⁵. Si la CDC reste la référence et le tiers de confiance pour les notaires (cf. Encadré 17), les autres banques commerciales ont également été sollicitées.

Encadré 17 : La Caisse des dépôts et consignations et son rôle auprès des notaires et nouveaux notaires

« La Caisse des Dépôts et ses filiales constituent un groupe public au service de l'intérêt général et du développement économique des territoires. La Caisse des Dépôts est un établissement public spécial créé par la loi du 28 avril 1816. Elle est notamment chargée par la loi d'administrer les dépôts et d'investir sur le long terme dans les entreprises afin de contribuer à leur développement. Sa mission a été réaffirmée par la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008. » ([Extrait du site de la Caisse des dépôts et consignations](#))

Elle joue un rôle de tiers de confiance dans le cadre des missions des notaires et s'est particulièrement engagée dans l'accompagnement des créations des nouveaux offices en établissant même un [livret d'accueil des notaires](#).

Tableau 28 : Etablissements auprès desquels les nouveaux notaires installés ont contracté un emprunt selon les déclarations des enquêtés

	Appel à une banque	Appel à deux banques	Total général
% de notaires ayant utilisé l'emprunt(s) via un établissement bancaire ou l'institution financière publique (CDC)	97%	3%	100%
Caisse des dépôts et consignations (CDC)	60%	50%	60%
Banque en ligne	0%	0%	0%
Banque commerciale physique	40%	50%	42%

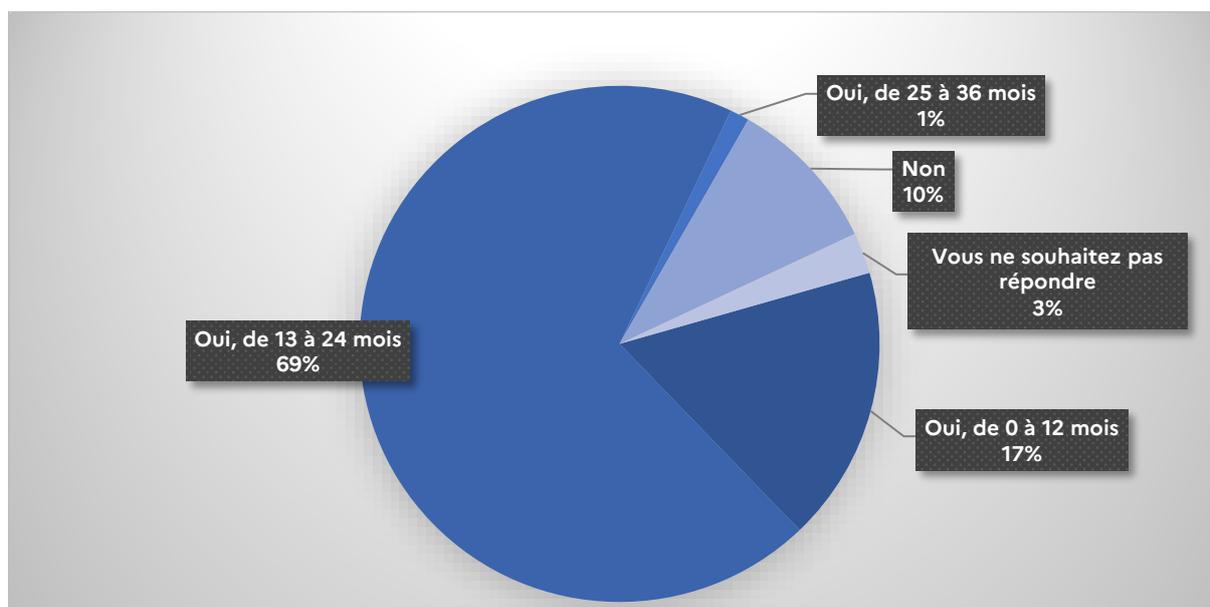
Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

c. Des différés de remboursement obtenus pour la très grande majorité des notaires ayant emprunté (88 %) et plus particulièrement pour les petites structures (offices individuels et sociétés à associé unique)

Parmi les notaires ayant contracté un emprunt, 88 % ont obtenu un différé de remboursement de l'emprunt.

⁵ Il existe deux types de banques : les banques physiques et les banques en ligne

Figure 62 : Obtention d'un différé de remboursement de l'emprunt contracté selon les déclarations des enquêtés



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

En observant dans le détail, ce sont les plus petites structures qui ont bénéficié de différés de remboursement (cf. Tableau 29).

En raison de ses missions de service public, une étude notariale ne peut être assimilée à une entreprise commerciale. Le démarchage et la publicité sont interdites ; seule la sollicitation personnalisée encadrée est autorisée ([décret n° 2019-257 du 29 mars 2019 relatif aux officiers publics ou ministériels](#)).

Suivant ces principes, le démarrage de son activité pour un notaire via une création d'office n'est, *a priori*, pas des plus aisés. Les banques ont tenu compte de ces spécificités en accordant à ces nouveaux notaires certaines facilités comme le différé de paiement en grande majorité à 24 mois.

Tableau 29 : Différé de remboursement accordé selon les structures suivant les déclarations des enquêtés

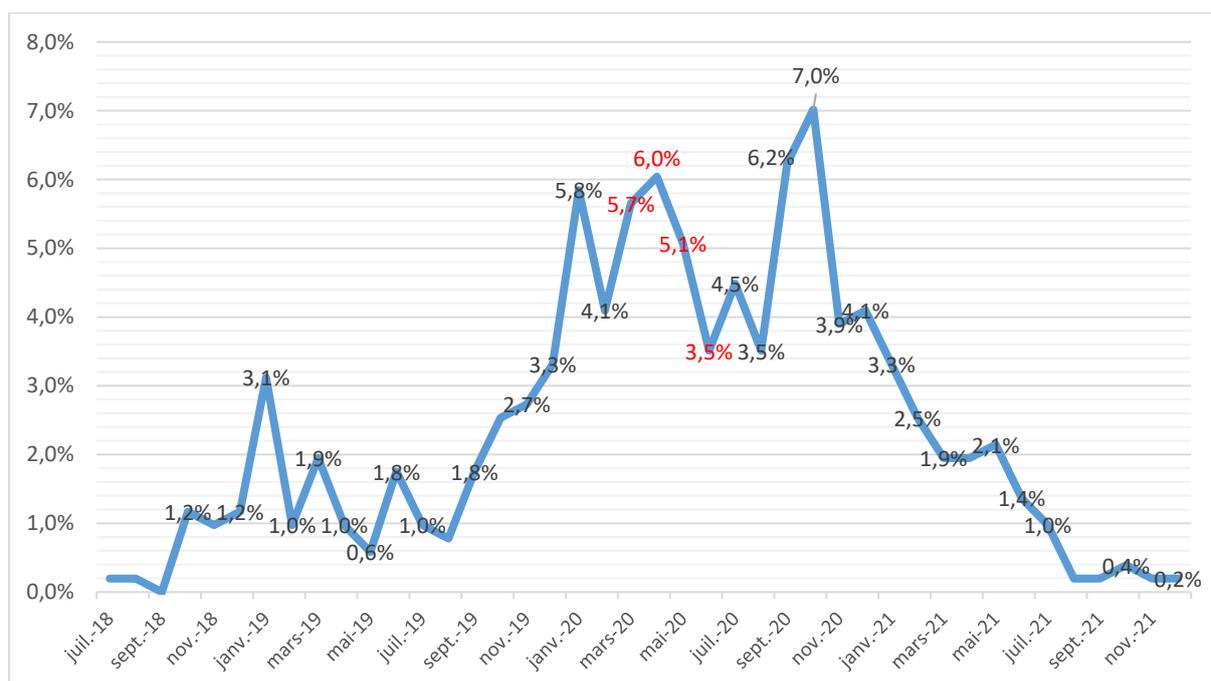
	1. Office individuel	2. SEL, SARL ou SAS à associé unique	3. SCP	4. SEL, SARL ou SAS à plusieurs associés	Total
% des notaires ayant emprunté	84%	8%	3%	5%	100%
Oui, de 0 à 12 mois	17%	18%	26%	17%	17%
Oui, de 13 à 24 mois	73%	67%	5%	59%	69%
Oui, de 25 à 36 mois	1%	0%	0%	3%	1%
Non	7%	13%	63%	21%	10%
Vous ne souhaitez pas répondre	3%	2%	5%	0%	3%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

d. Près de 36 % des notaires ayant bénéficié d'un différé ont dû rembourser leurs premières échéances pendant la période de confinement induite par la Covid-19

En croisant les données de date d'installation avec les différés de remboursement d'emprunts (calcul globaux visant à donner une approximation); il s'avère que près de 20 % des notaires installés ayant bénéficié d'un différé de remboursement à 12 mois ou 24 mois ont dû rembourser leurs premières échéances entre mars et juin 2020; soit pendant la période de confinement liée à la Covid-19 au cours de laquelle l'activité était réduite.

Figure 63 : Estimation des dates de premiers remboursements d'emprunt induits par des différés accordés de 12 mois, 24 mois et 36 mois (en % de notaires installés ayant bénéficié d'un différé de remboursement par date)



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

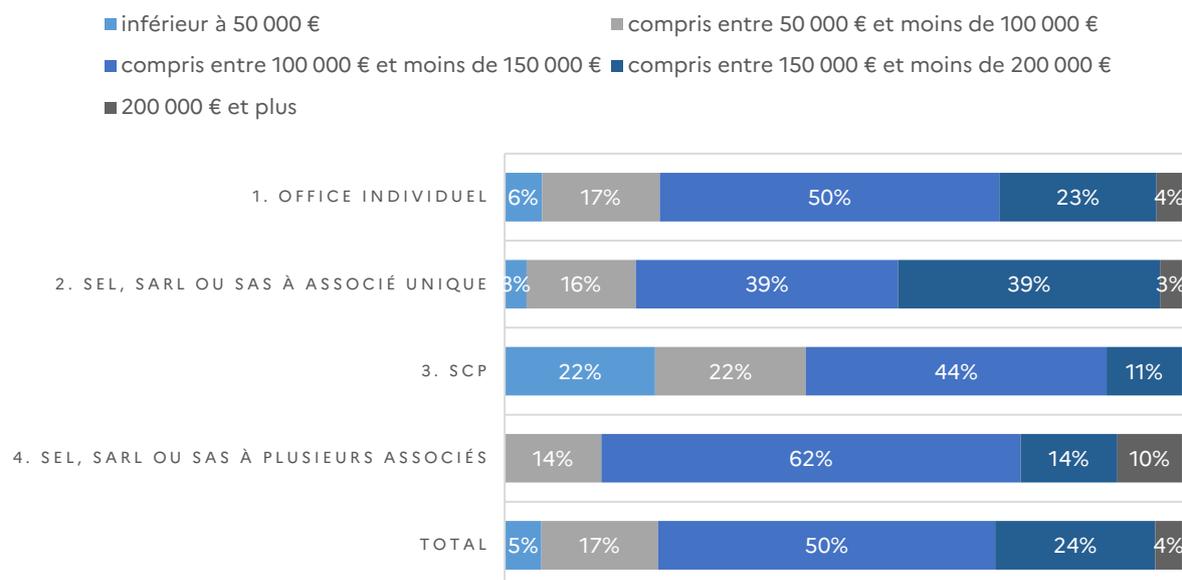
Interprétation : 6 % de l'ensemble des notaires enquêtés ayant obtenu un différé de remboursement de l'emprunt contracté doivent commencer le remboursement en avril 2020. Les chiffres indiqués en rouge, sont les % d'enquêtés devant rembourser leur première échéance d'emprunt pendant la période de confinement (mars à juin 2020 inclus)

e. Le montant emprunté est compris principalement entre 100 000 € et 200 000 € sur une durée moyenne globale de 13 ans et avec un taux moyen global de 1,17 % et des mensualités associées estimées à 1 100 € hors assurance

69 % des notaires nouvellement installés ayant emprunté ont bien voulu répondre aux questions plus détaillées relatives aux montants, taux et durées de l'emprunt contracté.

Il ressort de ces réponses que pour 74 % d'entre eux, l'emprunt réalisé est de l'ordre de 100 000 € à 200 000 € (50 % des notaires ont emprunté entre 100 000 € et 150 000 € et 24 % des notaires ont empruntés entre 150 000 € et 200 000 €) (cf. Figure 64) .

Figure 64 : Fourchettes de montants empruntés par type de structures selon les déclarations des enquêtés



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Les taux d'intérêts moyens (moyennes pondérées) associés aux différentes fourchettes de montants empruntés proposés oscillent entre 1,12 % et 1,19 %, correspondant à des périodes moyennes comprises entre 11 à 15 ans.

En effectuant un calcul synthétique, les mensualités de remboursement sont comprises entre 370 € et 1 600 € hors assurance. Pour la grande majorité des emprunteurs (74 % cités *supra*), les mensualités s'élèveraient autour de 1 100 € hors assurance (cf. Tableau 30 et Tableau 31).

Tableau 30 : Taux d'intérêts moyens, mensualités moyennes, années en moyennes pondérées

	Inférieur à 50 000 €	Compris entre 50 000 € et moins de 100 000 €	Compris entre 100 000 € et moins de 150 000 €	Compris entre 150 000 € et moins de 200 000 €	200 000 € et plus	Total
% de la population ayant répondu aux questions détaillées de financement (69 %)	5%	17%	50%	24%	4%	100%
Taux moyen pondéré	1,12	1,14	1,19	1,15	1,18	1,17
Mensualité moyenne pondérée	145	133	155	175	170	156
En années	12	11	13	15	14	13

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Tableau 31 : Estimation des mensualités dues par fourchettes de montants empruntés

	Inférieur à 50 000 €	Compris entre 50 000 € et moins de 100 000 €	Compris entre 100 000 € et moins de 150 000 €	Compris entre 150 000 € et moins de 200 000 €	200 000 € et plus	Total
% de la population ayant répondu aux questions détaillées de financement (69 %)	5%	17%	50%	24%	4%	100%
Montant emprunté	50 000 €	100 000 €	150 000 €	200 000 €	250 000 €	
Intérêt	3 466 €	6 492 €	11 807 €	17 237 €	21 583 €	
Total	53 466 €	106 492 €	161 807 €	217 237 €	271 583 €	
Mensualité	368 €	800 €	1 045 €	1 241 €	1 595 €	

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

X. Installation et démarches associées

1. Des prestations de serment qui se sont faites dans la très grande majorité avec la présence des chambres de notaires locales
 - a. **40 % des notaires installés ont été reçus personnellement par le procureur de la République ou son représentant**

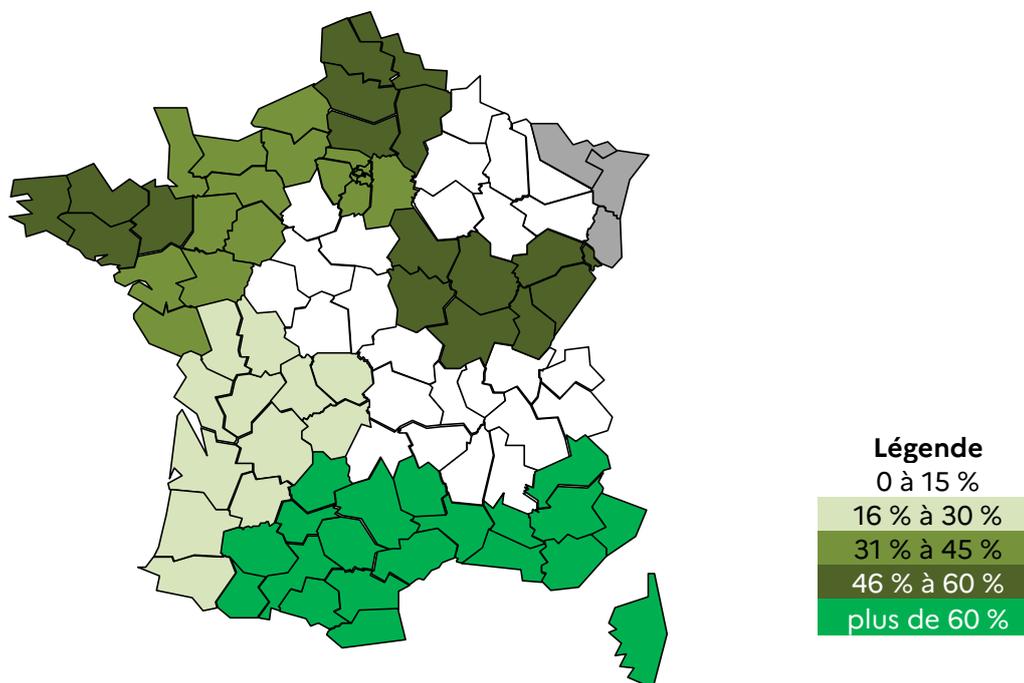
Seuls 40 % des notaires s'étant installés ont été reçus personnellement par le procureur de la République ou son représentant. Ce constat est identique quel que soit l'âge du notaire. Les régions dont les procureurs ont le plus reçu les nouveaux notaires sont PACA-Corse (81 % de reçus) ; Occitanie (62 % de reçus) ; Hauts-de-France (59 % de reçus) et Bourgogne-Franche-Comté (52 % de reçus) (cf. Tableau 32, Tableau 33 et Figure 65).

Tableau 32 : Notaires nouvellement installés ayant été reçus ou non personnellement par le procureur de la République ou son représentant selon les déclarations des enquêtés

	Inférieur à 40 ans	Entre 41 à 50 ans	Plus de 51 ans	Total général
% de notaires s'étant installés	56%	35%	9%	100%
Avez-vous été reçu personnellement par le procureur de la République ou son représentant ?				
Non	57%	64%	59%	60%
Oui	43%	36%	41%	40%
Total général	100%	100%	100%	100%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Figure 65 : Carte des régions où les notaires nouvellement installés ont été reçus personnellement par le procureur de la République ou son représentant (hors DOM)



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Interprétation : 46 à 60 % des notaires nouvellement installés ont déclaré avoir été reçus personnellement par le procureur de la République dans les régions Bourgogne-Franche-Comté, Bretagne et Hauts-de-France.

Tableau 33 : Notaires nouvellement installés ayant été reçus ou non personnellement par le procureur de la République ou son représentant par région (hors DOM*)

	Non	Oui
AUVERGNE RHONE ALPES	87%	13%
BOURGOGNE FRANCHE COMTE	48%	52%
BRETAGNE	52%	48%
CENTRE VAL DE LOIRE	87%	13%
GRAND EST	87%	13%
HAUTS DE FRANCE	41%	59%
ILE-DE-FRANCE	65%	35%
NORMANDIE	66%	34%
NOUVELLE AQUITAINE	77%	23%
OCCITANIE	38%	62%
PACA-CORSE	19%	81%
PAYS DE LA LOIRE	62%	38%
Total général	60%	40%

* Conformément aux règles relatives à la protection des données à caractère personnel, les données relatives aux Outre-mer ne sont pas présentées de façon détaillée mais sont incluses dans le total général.

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

b. 95 % des notaires nouvellement installés se sont présentés à la chambre des notaires locale, chambres qui ont été présentes à la prestation de serment de 77 % d'entre eux

Quasiment tous les notaires nouvellement installés se sont présentés à la chambre notariale locale, ces dernières ont globalement assisté à la prestation de 77 % d'entre eux.

Tableau 34 : Notaires nouvellement installés et les chambres notariales locales selon les déclarations des enquêtés

	Inférieur à 40 ans	Entre 41 à 50 ans	Plus de 51 ans	Total général
% de notaires s'étant installés	56%	35%	9%	100%
Vous êtes-vous présenté(e) à la chambre des notaires locale ?				
Non	5%	6%	8%	5%
Oui	95%	94%	92%	95%
Total général	100%	100%	100%	100%
La chambre des notaires locale était-elle représentée lors de la prestation de serment ?				
Non	25%	24%	14%	23%
Oui	75%	76%	86%	77%
Total général	100%	100%	100%	100%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

c. 99 % des notaires nouvellement installés ont été invités à la première assemblée générale locale suivant leur prestation

Même si toutes les chambres notariales locales n'étaient pas présentes lors de la prestation de serment, toutes ont invité les notaires nouvellement installés à l'assemblée générale suivant leur prestation de serment.

99 % des notaires nouvellement installés s'y sont rendus et 92 % d'entre eux y ont prêté un second serment, dit le « petit serment ».

Tableau 35 : Notaires nouvellement installés et première assemblée générale locale selon les déclarations des enquêtés

	Inférieur à 40 ans	Entre 41 à 50 ans	Plus de 51 ans	Total général
% notaires s'étant installés	56%	35%	9%	100%
Avez-vous été invité(e) à la première assemblée générale locale suivant votre prestation de serment ?				
Non	1%	2%	2%	1%
Oui	99%	98%	98%	99%
Total général	100%	100%	100%	100%
Avez-vous assisté à cette première assemblée générale locale ?				
Non	1%	0%	3%	1%
Oui	99%	100%	97%	99%
Total général	100%	100%	100%	100%
Avez-vous prêté un second serment, dit le « petit serment » ?				
Non	6%	9%	10%	8%
Oui	94%	91%	90%	92%
Total général	100%	100%	100%	100%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Encadré 18 : Le Petit Serment – Engagement du nouveau notaire

La réunion périodique ou exceptionnelle des notaires en exercice au sein d'un ou plusieurs départements constitue l'Assemblée Générale de la compagnie / chambre départementale ou, le cas échéant, interdépartementale des notaires.

Lorsqu'un notaire est nouvellement nommé il doit, lors de la première assemblée de sa compagnie suivant sa nomination, et à la demande du Président de la chambre, affirmer qu'il a connaissance de la déontologie de la profession et s'engager solennellement à la respecter, conformément au serment qu'il a déjà prêté devant le Tribunal.

L'accueil des nouveaux notaires tant lors de leur prestation de serment qu'à l'occasion de la première assemblée générale suivant leur nomination relève du rôle du Président de chambre départementale ou interdépartementale. (Règlement national et règlement intercourts des notaires art. 1.1 et art. 44.).

Dans les faits, l'assemblée générale de la compagnie / chambre, se tient une fois par an. A cette occasion, les notaires nommés dans la période comprise entre la précédente assemblée générale et celle de l'année en cours et qui ont déjà prêté serment devant le Tribunal Judiciaire sont amenés à prononcer cet engagement. Pour mémoire, le notaire nouvellement nommé ne peut exercer ses fonctions qu'après sa prestation de serment qui doit intervenir impérativement dans le mois de sa nomination.

2. Au total, 71 % des notaires nouvellement installés ont bénéficié d'un accompagnement du Conseil supérieur du notariat (ci-après, « CSN ») et/ou des chambres de notaires locales

Encadré 19 : Présentation du Conseil supérieur du notariat (ci-après, « CSN »)

[Extraits du site du CSN](#)

« Les missions du Conseil supérieur du notariat »

Seul organe de la profession habilité à s'exprimer au nom de tous les notaires de France, le Conseil supérieur du notariat est un établissement d'utilité publique. Il repose sur un schéma défini par l'Ordonnance du 2 novembre 1945 et le décret du 19 décembre 1945.

Il représente la profession auprès des pouvoirs publics, Il détermine sa politique générale, Il contribue à l'évolution du notariat, Il fournit des services collectifs aux notaires.

Dans ses relations avec les pouvoirs publics, le Conseil supérieur du notariat contribue à la réflexion sur les évolutions du droit, donne son avis sur les projets de loi ou les textes réglementaires en préparation.

Le notariat : organisation de la profession notariale

- ✓ *Le Conseil supérieur du notariat dont la compétence est nationale. C'est la plus haute autorité de l'organisation professionnelle.*
- ✓ *33 conseils régionaux de notaires dont la compétence est régionale ; accéder à l'annuaire des conseils régionaux des notaires*
- ✓ *72 chambres départementales de notaires dont la compétence est départementale voire interdépartementale ; accéder à l'annuaire des chambres départementales des notaires*

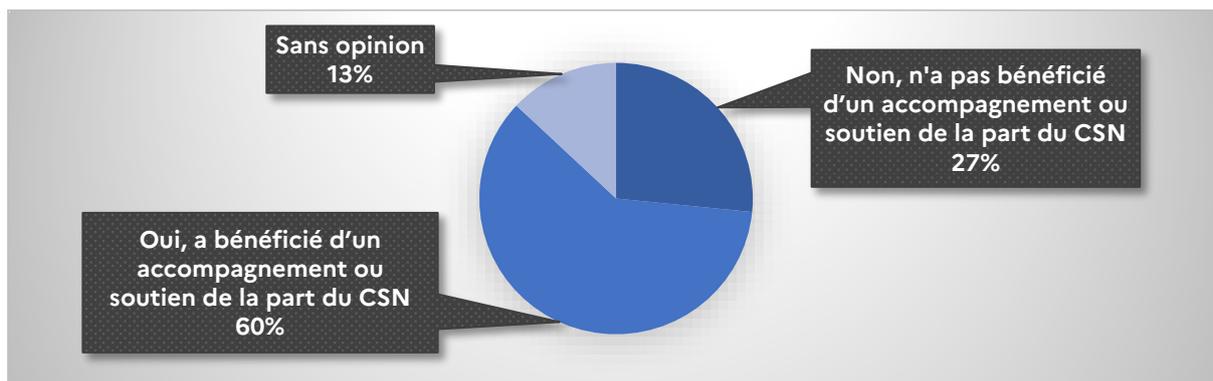
Les organismes qui concourent au développement et à la vie du notariat

- ✓ L'Assemblée de Liaison des notaires de France
- ✓ L'Association pour le Développement du Service Notarial (A.D.S.N.)
- ✓ La Caisse de prévoyance et de retraite des notaires (C.P.R.N.)
- ✓ La Caisse de retraite des clercs et employés de notaires (C.R.P.C.E.N.)
- ✓ Les Centres de Recherche, d'Information et de Documentation Notariales (C.R.I.D.O.N.). Il existe 5 en France : Cridon de Paris, Cridon Nord-Est, Cridon Lyon, Cridon Sud-Ouest, et Cridon Ouest ;
- ✓ Les organismes de formation des notaires et des collaborateurs ;
- ✓ Les organismes sociaux, etc. »

a. 60 % des notaires nouvellement installés ont déclaré avoir bénéficié d'accompagnement ou soutien de la part du CSN

60 % des notaires nouvellement installés ont déclaré avoir bénéficié d'accompagnement ou soutien de la part du CSN (cf. Figure 66).

Figure 66 : Appréciation de l'accompagnement ou du soutien obtenu de la part du Conseil supérieur du notariat



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Encadré 20 : Outils d'aide mis en place par le Conseil supérieur du notariat

Le CSN a mis en place toute une série d'outils d'aide aux notaires qu'ils soient nouvellement installés ou non ([Voir lien sur le site du CSN](#))

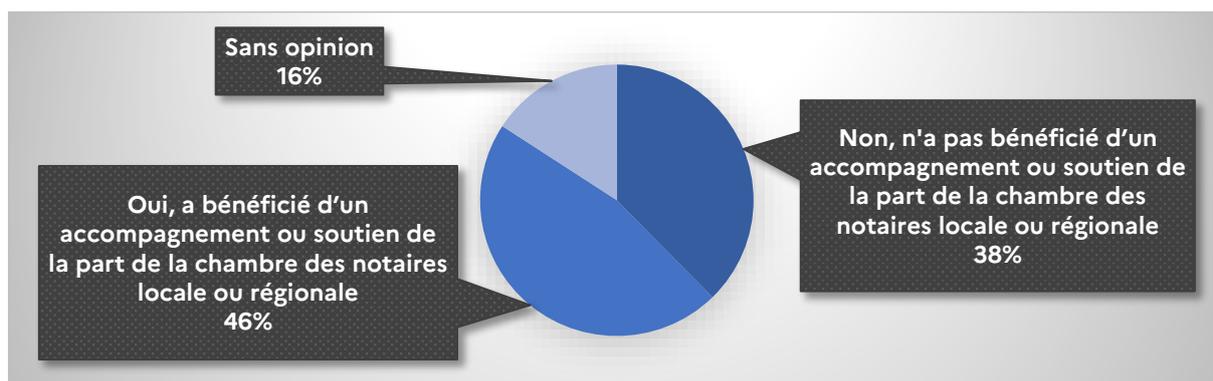
- ODEON (Outil de diagnostic et d'étude des offices notariaux)
- Mastructure est un outil en ligne d'aide à la décision qui permet au notaire, en fonction de son projet d'entreprise, de retenir la ou les structure(s) juridique(s) la ou les mieux adaptée(s) à son activité et à ses priorités
- Guide des structures d'exercice
- Lien vers la foire aux questions (FAQ) du PORTAIL OPM
- Kit d'installation nouveaux notaires
- Site Management
- Cœur de métier
- Le guide de l'authenticité
- FAQ Droit social
- FAQ Juridique et métier

b. Seuls 46 % des notaires nouvellement installés ont déclaré avoir bénéficié d'accompagnement et ou de soutien de la part de la chambre des notaires locale ou régionale

Seuls 46 % des notaires nouvellement installés ont déclaré avoir bénéficié d'accompagnement et ou soutien de la part de la chambre des notaires locale ou régionale (cf. Figure 67). Les régions présentant, *a priori*, le moins d'accompagnement et de soutien sont : Grand-Est (22 %), Centre-Val de Loire (27 %) et Normandie (28 %) (cf. Tableau 36 et Figure 68).

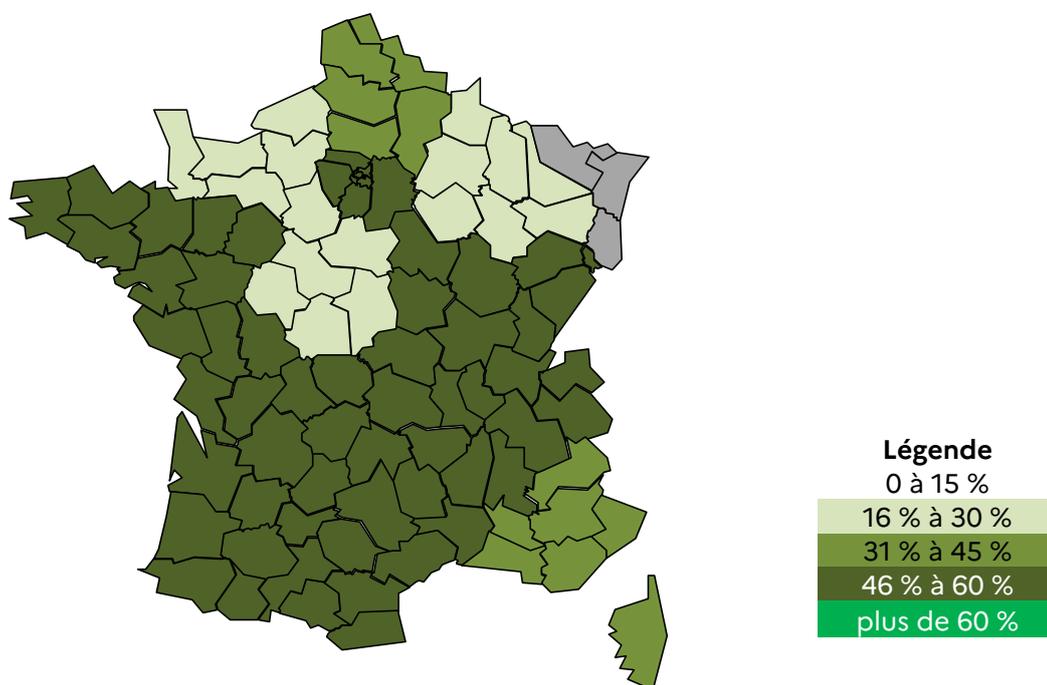
Les personnes interrogées ont librement pu exposer dans le cadre de questions ouvertes leurs points de vue. Ainsi il a été fait mention : « Les "premiers" installés, comme moi, n'ont eu droit qu'au kit d'accueil (réduit à l'époque) et à la journée du 15 mars 2018 à la Maison de la Mutualité à PARIS. Nous étions complètement perdus ! Je garde un souvenir désagréable des premières semaines d'installation, des cauchemars la nuit car les renseignements étaient quasi impossibles à trouver. Toutes les premières semaines de l'installation étaient consacrées à la "pêche" aux informations, aux formalités administratives etc... Heureusement le Président de notre Chambre régionale (aussi perdu que nous !) a vite organisé des réunions et j'ai pu rencontrer d'autres créateurs. Ensemble nous avons partagé le peu d'information que nous avons, nous nous sommes soutenus, chacun faisait part aux autres des renseignements qu'il avait pu trouver. Il en est ressorti une grande solidarité entre nous, qui continue toujours. »

Figure 67 : Appréciation de l'accompagnement ou du soutien obtenu de la part de la chambre des notaires locale ou régionale



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Figure 68 : Carte des régions où les notaires nouvellement installés ont déclaré avoir bénéficié d'un accompagnement ou du soutien de la part de la chambre des notaires locale ou régionale (hors DOM) (% d'accompagnement ou soutien reçu par région)



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Tableau 36 : Notaires nouvellement installés ayant déclaré avoir bénéficié ou non d'un accompagnement ou du soutien de la part de la chambre des notaires locale ou régionale (hors DOM*)

	Non	Oui	Sans opinion	Total général
AUVERGNE RHONE ALPES	40%	47%	14%	100%
BOURGOGNE FRANCHE COMTE	35%	52%	13%	100%
BRETAGNE	42%	46%	12%	100%
CENTRE VAL DE LOIRE	57%	27%	17%	100%
GRAND EST	65%	22%	13%	100%
HAUTS DE FRANCE	37%	43%	20%	100%
ILE-DE-FRANCE	31%	56%	13%	100%
NORMANDIE	56%	28%	16%	100%
NOUVELLE AQUITAINE	28%	57%	15%	100%
OCCITANIE	32%	52%	16%	100%
PACA-CORSE	38%	44%	18%	100%
PAYS DE LA LOIRE	19%	53%	28%	100%
Total général	38%	47%	16%	100%

* Conformément aux règles relatives à la protection des données à caractère personnel, les données relatives aux Outre-mer ne sont pas présentées de façon détaillée mais sont incluses dans le total général

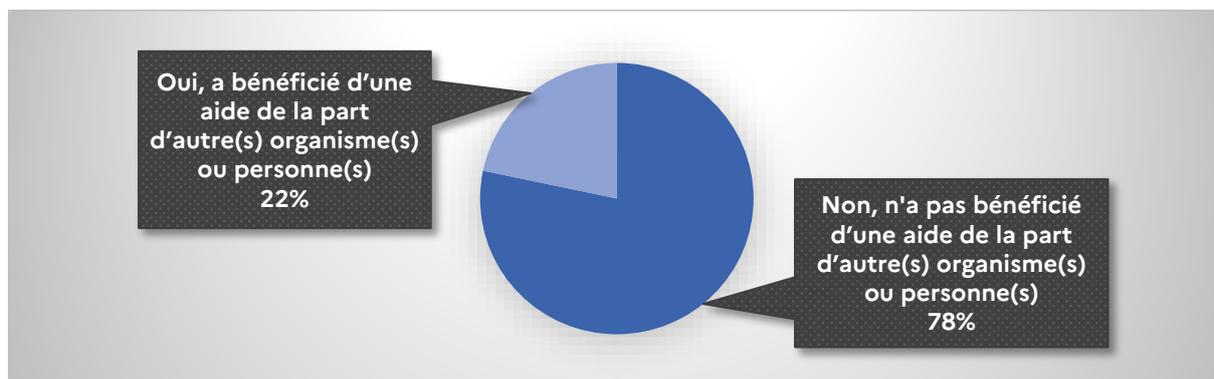
Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Au global, 71 % des notaires nouvellement installés ont bénéficié d'un accompagnement ou d'une aide de la part du CSN ou de la chambre locale ou régionale dont ils dépendent.

- c. **Seulement 22 % des notaires nouvellement installés ont fait appel à d'autres types d'aides obtenus pour l'essentiel auprès de confrères notaires (33 %), d'experts-comptables et conseils financiers (33 %) et des banques (19 %)**

En plus de l'accompagnement et du soutien reçu par les instances représentatives notariales, 22 % ont bénéficié d'aides d'autres organismes ou personnes.

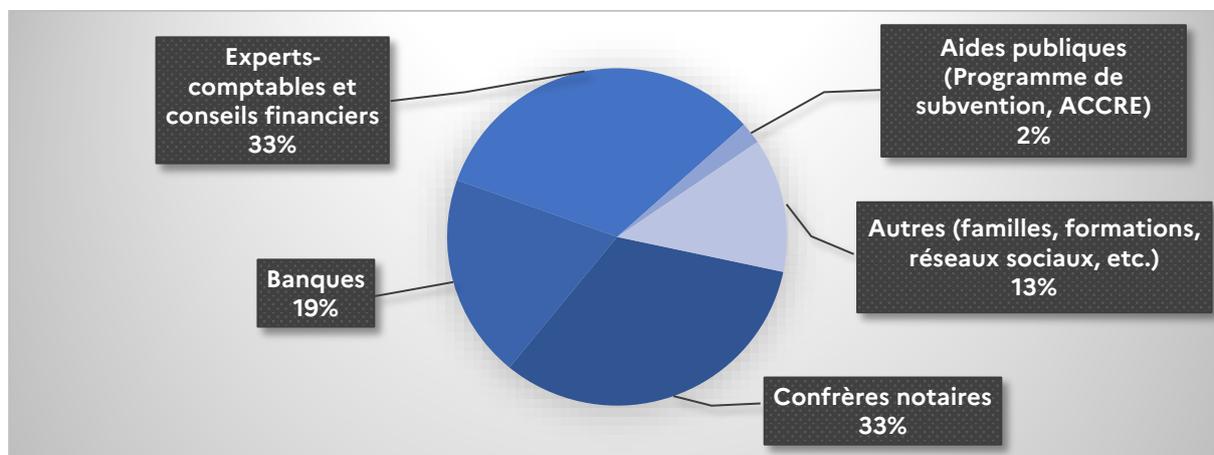
Figure 69 : Appréciation de l'accompagnement ou du soutien obtenu de la part d'autres organismes ou personnes



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Les aides complémentaires proviennent pour l'essentiel d'autres confrères notaires (33 %) ; d'experts-comptables et de conseils financiers (33 %) et des banques (19 %) (cf. Figure 70).

Figure 70 : Aides complémentaires reçues auprès :



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

3. Une installation globalement satisfaisante avec quelques difficultés à trouver des locaux adéquats et à accéder au réseau Réal

Encadré 21 : Les prérequis à l'installation d'un notaire titulaire individuel ou associé

Pour pouvoir exercer, les notaires ont besoin de locaux correspondant aux standards requis par la profession, à l'activation d'une Clé Réal et l'accès au réseau Réal et de logiciels de rédaction d'actes et de comptabilité (notamment pour la gestion des comptes tiers). Une fois installés, pour développer leurs activités et clientèle, les notaires nouvellement installés

disposent de plusieurs moyens plus ou moins encadrés dans le respect du code de déontologie de la profession.

✓ **Locaux**

Les locaux doivent respecter certains standards correspondant au code de déontologie de la profession. Bien souvent un office notarial est identifié par le sceau en devanture commandé à la suite de la prestation de serment et du dépôt de signature auprès du procureur de la République.

Un office peut se trouver en rez-de-chaussée ou à l'étage d'un immeuble. Il est généralement conseillé aux notaires de trouver un emplacement où il y a du passage pour pouvoir optimiser leur visibilité.

✓ **Clé Réal**

« Le Conseil Supérieur du Notariat (CSN) propose aux notaires et à leurs collaborateurs, une Clé Real dans laquelle sont importés des Certificats permettant d'assurer des fonctions d'authentification, de signature électronique et de chiffrement pour les services proposés dans le cadre de leurs relations entre notaires ainsi qu'avec leurs partenaires privilégiés. » ([Extrait des conditions générales d'utilisation de la clé Réal et des certificats associés](#))

Cette Clé Réal et l'accès à son réseau sont les conditions nécessaires pour exercer en tant que notaire titulaire ou associé.

✓ **Logiciels de rédaction d'actes et de comptabilité**

Les notaires ont le choix entre les trois principales catégories de logiciels suivantes :

Prestataire	Logiciels de rédaction d'actes et de comptabilité
Fichorga	Authentic et Jurisweb
Fiducial	Signature et Fiducial notaires comptabilité
Genapi	Inot Acte et Inot Comptabilité

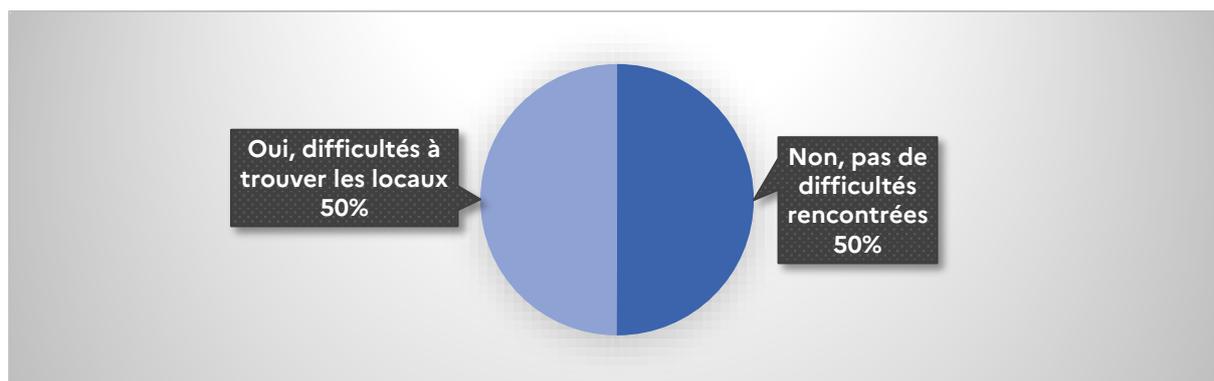
✓ **Le développement de la clientèle**

Le développement de la clientèle peut se faire par plusieurs moyens dont les principaux sont les entretiens de courtoisie, les annonces dans presse, les sites internet proposés par les instances, la participation à des événements locaux et la sollicitation personnalisée encadrée est autorisée avec le [décret n° 2019-257 du 29 mars 2019 relatif aux officiers publics ou ministériels](#).

a. Des locaux plutôt difficiles à trouver pour la moitié des notaires nouvellement installés

50 % des notaires installés ont déclaré avoir rencontré des difficultés à trouver un local. Cela serait principalement dû au fait que le marché immobilier ou de la location ne présente pas de biens adéquats (31%), est saturé dans la zone recherchée (29%) ou encore trop onéreux (20%) (cf. Figure 71 et Tableau 37). Toutes les régions sont concernées. Toutefois les difficultés ont, semble-t-il, été moins grandes en Normandie (31 %), Bourgogne-Franche-Comté (39 %) et Occitanie (39 %) (cf. Tableau 38).

Figure 71 : Difficultés à trouver des locaux selon les déclarations des enquêtés



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Tableau 37 : Principaux motifs de ces difficultés à trouver vos locaux

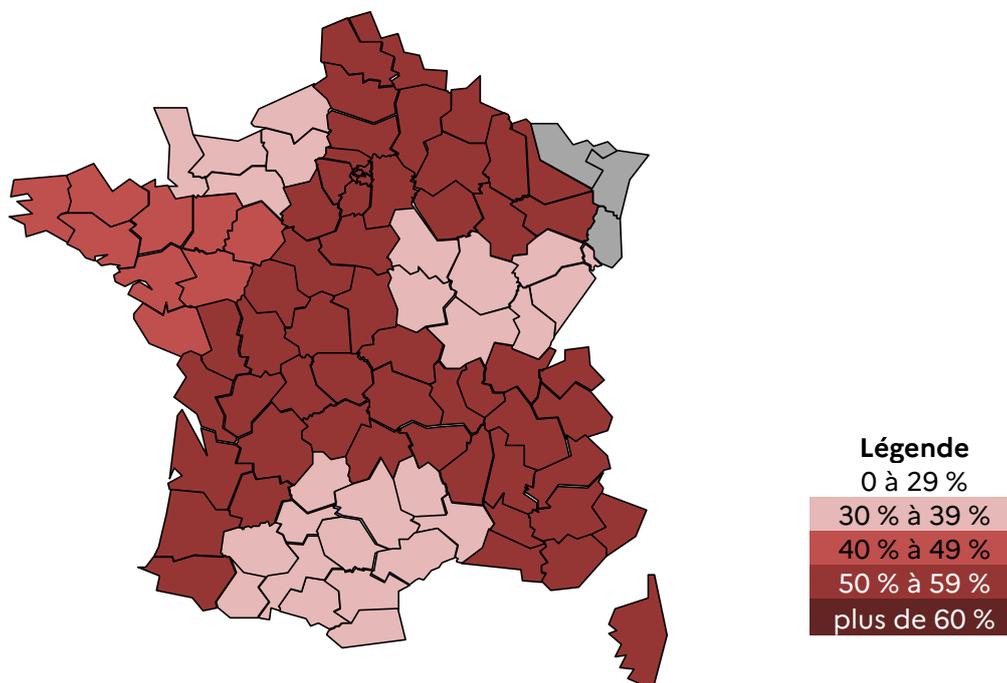
	1 motif	2 motifs	3 motifs	Total *
% des notaires ayant eu des difficultés à trouver un local	63%	25%	12%	100%
Marché immobilier ou de la location de bureaux ne présentant aucun bien adéquat	43%	28%	21%	31%
Marché immobilier ou de la location de bureaux saturé dans la zone recherchée	29%	30%	28%	29%
Marché immobilier ou de la location de bureaux trop onéreux	13%	21%	26%	20%
Marché immobilier ou de la location de bureaux trop contraignant, d'un point de vue réglementaire, dans les conditions à remplir	10%	16%	23%	16%
Préemption de la part de confrères déjà en place	6%	5%	2%	4%
Total général	100%	100%	100%	100%

*moyenne pondérée des motifs de difficultés rencontrées par l'ensemble des notaires enquêtés.

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Interprétation : 63% des notaires ayant déclaré avoir rencontré des difficultés ont évoqué 1 motif, 25% ont évoqué 2 motifs et 12%, 3 motifs. Pour les 63% de notaires ayant évoqué un seul motif, la difficulté repose à 43 % sur le fait que le marché immobilier ou de la location de bureaux ne présentait aucun bien adéquat, 29% sur le fait que le marché immobilier ou de la location de bureaux est saturé dans la zone recherchée, 13% sur le fait que le marché immobilier ou de la location de bureaux est trop onéreux, 10% sur le fait que le marché immobilier ou de la location de bureaux est trop contraignant, d'un point de vue réglementaire, dans les conditions à remplir et 6% sur la préemption de la part de confrères déjà en place.

Figure 72 : Pourcentage de difficultés à trouver un local par région selon les déclarations des enquêtés



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Interprétation : Seuls 30 % à 39 % des notaires installés dans les régions Bourgogne, Normandie et Occitanie ont déclaré avoir rencontré des difficultés à trouver un local

Tableau 38 : Difficultés rencontrés pour trouver un local par région selon les déclarations des enquêtés (hors DOM*)

Nom Région	Non	Oui	Total général
AUVERGNE RHONE ALPES	48%	52%	100%
BOURGOGNE FRANCHE COMTE	61%	39%	100%
BRETAGNE	58%	42%	100%
CENTRE VAL DE LOIRE	50%	50%	100%
GRAND EST	48%	52%	100%
HAUTS DE FRANCE	43%	57%	100%
ILE-DE-FRANCE	43%	57%	100%
NORMANDIE	69%	31%	100%
NOUVELLE AQUITAINE	45%	55%	100%
OCCITANIE	61%	39%	100%
PACA-CORSE	45%	55%	100%
PAYS DE LA LOIRE	53%	47%	100%
Total général	50%	50%	100%

* Conformément aux règles relatives à la protection des données à caractère personnel, les données relatives aux Outre-mer ne sont pas présentées de façon détaillée mais sont incluses dans le total général

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

b. L'ensemble du matériel requis pour l'exercice de la profession relativement facile d'accès à l'exception de l'accès au réseau Réal où 38% des notaires installés ont déclaré avoir rencontré des difficultés pour y accéder

Pour plus de 80 % des notaires nouvellement installés, et ce quel que soit leur âge, l'accès au matériel requis pour l'exercice de la profession regroupant le logiciel de rédaction d'actes, la Clé Réal, les comptes tiers n'a pas présenté de difficulté.

Toutefois, 38 % des notaires nouvellement installés déclarent avoir rencontré des difficultés d'accès au réseau Réal (cf. Tableau 39).

Tableau 39 : Facilités d'accès au matériel requis à l'exercice de la profession de notaire selon les déclarations des enquêtés

	Inférieur à 40 ans	Entre 41 à 50 ans	Plus de 51 ans	Total général
% de notaires installés	56%	35%	9%	100%
Au logiciel de rédaction d'actes				
Non	14%	19%	22%	16%
Oui	86%	81%	78%	84%
A la Clé Réal				
Non	11%	16%	27%	14%
Oui	89%	84%	73%	86%
Au réseau Réal				
Non	37%	39%	36%	38%
Oui	63%	61%	64%	62%
Aux comptes de tiers				
Non	18%	20%	16%	18%
Oui	82%	80%	84%	82%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

c. Le développement de la clientèle se fait pour l'essentiel par le biais d'entretiens de courtoisie (22 %), les sites internet (15 %), la géolocalisation sur les moteurs de recherche (18 %) et les annonces dans la presse (10 %) ; le décret relatif à la sollicitation personnalisée ayant été publié bien après (mars 2019)

Les notaires nouvellement installés ont utilisé un à trois moyens pour se faire connaître auprès de leur clientèle. Les moyens les plus utilisés sont l'entretien de courtoisie (22 %), la géolocalisation par les moteurs de recherche (18 %), la participation à des événements locaux (10 %), le site internet (15 %) et les annonces presse (10%). La sollicitation personnalisée n'a été que très peu utilisée par les nouveaux notaires de la première carte (2016-2018). En effet, le décret se rapportant à la sollicitations personnalisée a été publié en mars 2019. La sollicitation personnalisée devrait être davantage utilisée par les nouveaux notaires de la seconde carte (2018 – 2020).

A noter toutefois que 16% des nouveaux notaires déclarent n'avoir utilisé aucun moyen pour se faire connaître (cf. Tableau 40).

Tableau 40 : Les moyens utilisés pour se faire connaître auprès de la clientèle

	1 moyen	2 moyens	3 moyens	Total*
% de notaires nouvellement installés	47%	24%	30%	100%
Entretiens de courtoisie (présentation aux acteurs locaux)	16%	25%	24%	22%
Géolocalisation sur les moteurs de recherche (Google, Qwant, Yahoo...)	7%	24%	23%	18%
Participation à des événements locaux de tout type	7%	13%	17%	12%
Site internet proposé par les instances professionnelles	6%	13%	12%	10%
Annonces dans la presse	8%	11%	12%	10%
Site internet conçu de façon personnelle et spécifique	3%	6%	6%	5%
Sollicitation personnalisée	3%	3%	3%	3%
"Bouche à Oreille"	1%	3%	1%	1%
Emplacement du local (bonne visibilité, lieu de passage, etc.)	1%			0%
Réseau	1%			0%
Faire-part de nomination et de prestation de serment		1%		0%
Inauguration des locaux				0%
Aucun moyen	48%	1%		16%
Total général	100%	100%	100%	100%

*moyenne pondérée des moyens utilisés par l'ensemble des notaires enquêtés installés.

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Interprétation : 47% des notaires installés ont déclaré n'avoir utilisé qu'un moyen pour se faire connaître auprès de la clientèle, 24% ont déclaré avoir utilisé deux moyens, et 30% ont déclaré avoir utilisé 3 moyens. Pour ceux n'ayant déclaré qu'un seul moyen figurent : les entretiens de courtoisie (présentation aux acteurs locaux) pour 16%, la géolocalisation sur les moteurs de recherche (Google, Qwant, Yahoo...) pour 7%, la participation à des événements locaux de tout type pour 7%, le site internet proposé par les instances professionnelles pour 6%, les annonces dans la presse pour 8%, etc. 48% déclarent n'avoir utilisé aucun moyen.

4. Une inspection annuelle a été réalisée auprès de 89 % des notaires nouvellement installés. Elle est perçue comme étant une démarche positive et constructive pour 82 % d'entre eux

Encadré 22 : L'inspection

Le [décret n° 74-737 du 12 août 1974 relatif aux inspections des études de notaires](#) édicte les règles des inspections.

Les études ou offices de notaires sont placés sous la surveillance du procureur de la République (Art. 2 du décret précité) et font l'objet de deux types d'inspections :

- L'inspection annuelle (articles 19 à 23)
- L'inspection occasionnelle (articles 24 à 29)

Conformément à l'article 3 du décret précité, « des inspections sont organisées par les chambres, les conseils régionaux et le conseil supérieur du notariat, à la diligence de leur président et dans les conditions prévues par le présent décret.

Ces inspections concernent l'ensemble de l'activité professionnelle du notaire inspecté et portent notamment sur la comptabilité, l'organisation et le fonctionnement de son étude.

Lorsqu'elles sont diligentées par les chambres départementales ou interdépartementales, elles portent également sur le respect par le notaire des obligations prévues par le chapitre 1er du titre VI du livre V du code monétaire et financier. »

89 % des notaires nouvellement installés ont fait l'objet d'une inspection annuelle organisée par les instances professionnelles et cette démarche a été ressentie comme positive par 82 % des notaires ayant fait l'objet de cette inspection.

Les personnes interrogées ont librement pu exposer dans le cadre de questions ouvertes leurs points de vue, ainsi il a été fait mention :

- « J'ai eu deux inspections depuis mon installation qui se sont passées dans une bonne ambiance et avec une approche positive et constructive, sans condescendance ou remarque liées à un éventuel statut de notaire "MACRON" ;
- « La création est une aventure et nous ne sommes pas forcément préparé à exercer tous les métiers de l'office. L'inspection m'a beaucoup aidé à me mettre en conformité avec les obligations liées à la profession mais également dans l'organisation de l'étude. »
- « Première inspection dite "de courtoisie" à dimension très pédagogique et destinée à préparer la véritable inspection. La véritable inspection semble être effectuée plutôt dans une démarche constructive, même si l'on ressent une certaine volonté de "cadrer" les créateurs »
- « Les inspecteurs m'ont aidé dans la mise en place des obligations comptables. Ils m'ont toujours accompagné dans l'évolution de l'étude et organisent régulièrement des formations gratuites pour aider ma jeune comptable à appréhender les obligations de la comptabilité notariale. »
- « Inspection menée par un créateur "ancienne formule" (sur concours) qui semblait ne pas aimer la nouvelle formule de création. J'ai eu l'impression de passer un examen oral pendant plusieurs heures. L'inspection de la seconde année fut beaucoup plus constructive. »

Figure 73 : Depuis votre création, avez-vous fait l'objet d'une inspection annuelle organisée par les instances professionnelles ?

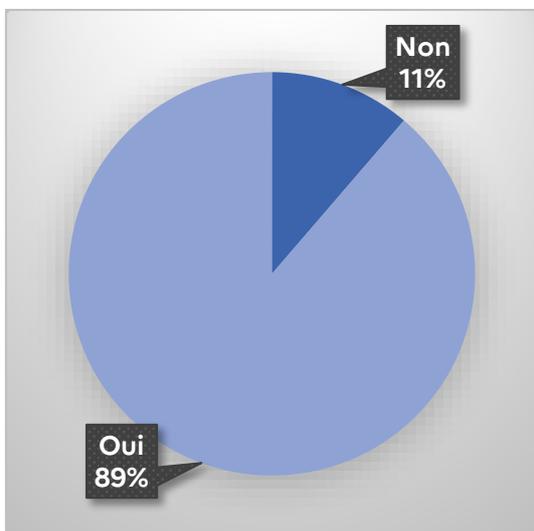
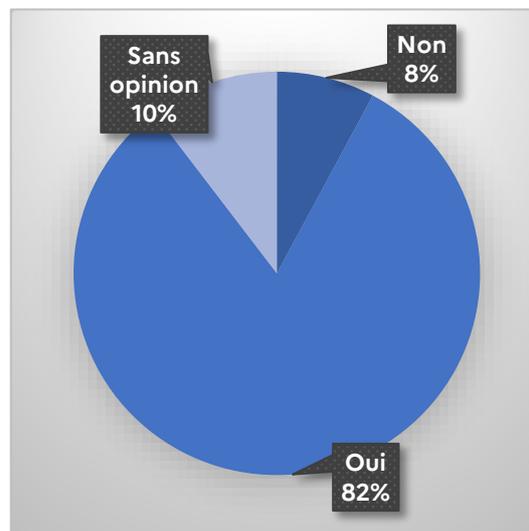


Figure 74 : Cette inspection vous a-t-elle semblé être effectuée dans une démarche positive et constructive ?



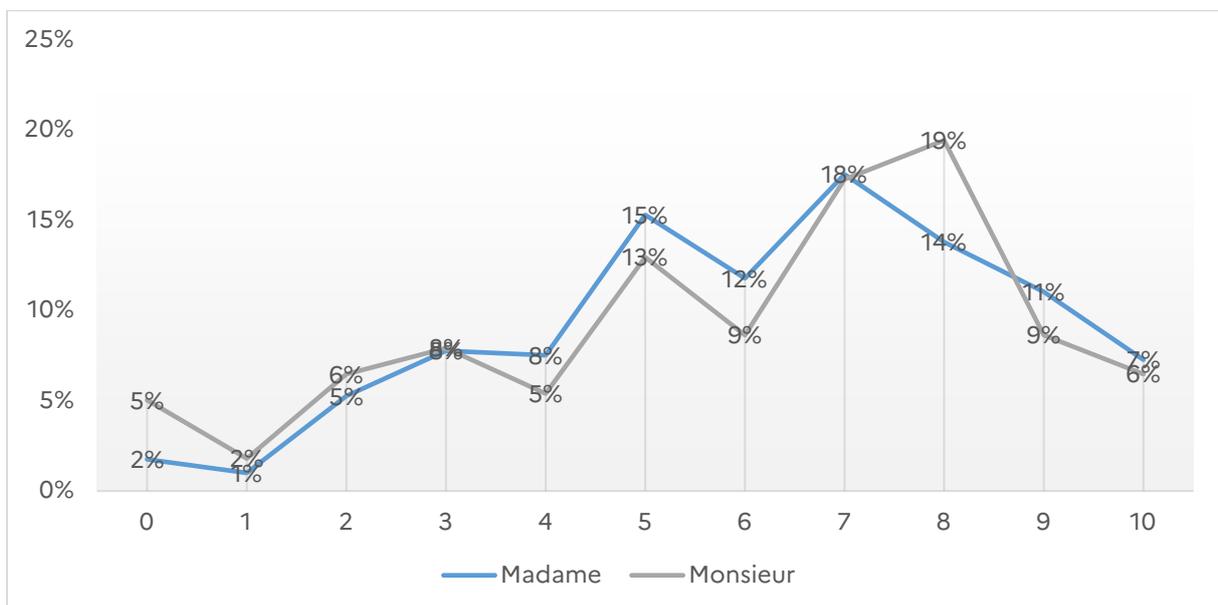
Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

XI. Des difficultés dans le développement de l'activité ressenties pour 61 % des notaires installés qui, toutefois, ne remet pas en cause l'activité et la viabilité de l'office

1. 61% des notaires installés estiment avoir rencontré des difficultés dans le développement de leur activité

61 % des notaires installés ayant répondu à l'enquête estiment avoir rencontré des difficultés dans le développement de leur activité (note de 6 à 10). Ce taux est identique quels que soient la civilité ou l'âge. Les hommes et les plus de 51 ans semblent légèrement moins optimistes (cf. Figure 75 et Figure 76).

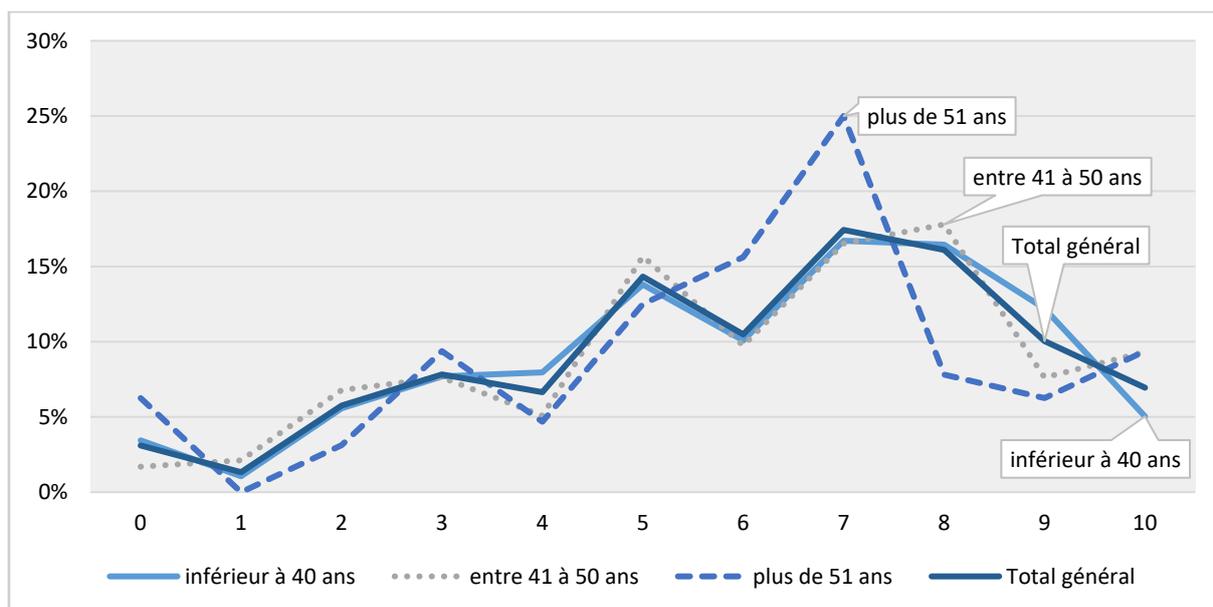
Figure 75 : degré de difficultés rencontrées dans le développement de l'activité – répartition femmes-hommes



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

(La note 0 exprime l'absence de difficulté, la note 10 exprime un degré de difficultés élevé, les notes intermédiaires servent à nuancer votre réponse)

Figure 76 : Degré de difficultés rencontrées dans le développement de l'activité – répartition par tranches d'âges

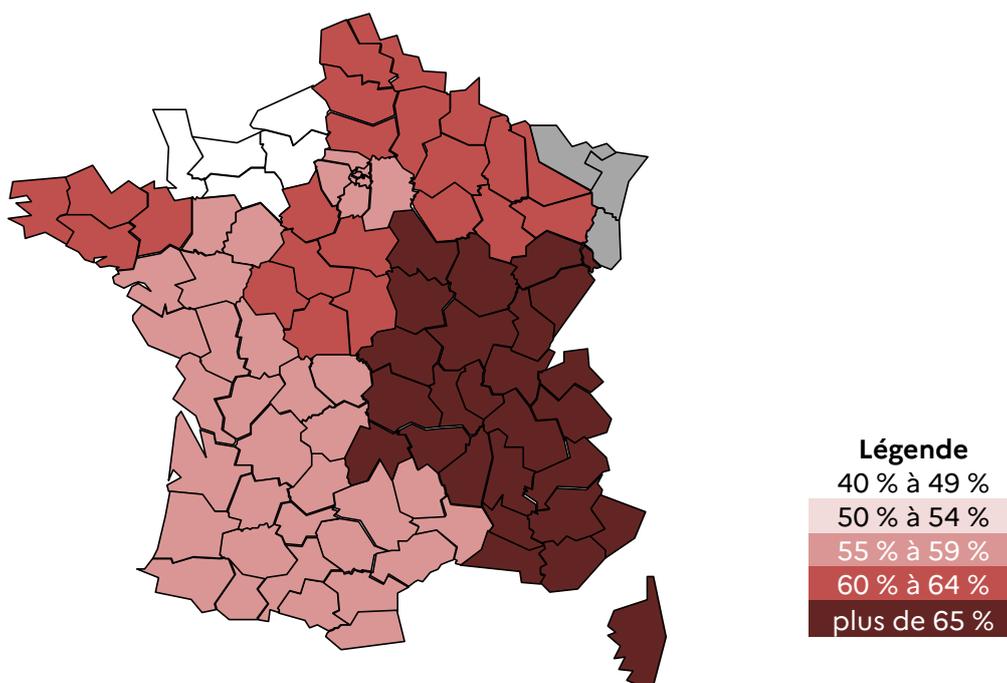


Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

(La note 0 exprime l'absence de difficulté, la note 10 exprime un degré de difficultés élevé, les notes intermédiaires servent à nuancer votre réponse)

Un degré de difficultés ressenti différemment selon les régions. Ce degré de difficultés ressenti est le plus fort dans les régions Bourgogne-Franche-Comté (78 %), Auvergne-Rhône-Alpes et PACA-Corse (68 %).

Figure 77 : Degré de difficultés rencontrées dans le développement de l'activité par région (hors DOM)



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Tableau 41 : Degré déclaré de difficultés rencontrées dans le développement de l'activité par région (hors DOM*)

note	Peu de difficultés entre 0 et 4	Difficultés moyennes 5	Difficultés entre 6 et 10	Total
AUVERGNE RHONE ALPES	19%	14%	68%	100%
BOURGOGNE FRANCHE COMTE	17%	4%	78%	100%
BRETAGNE	27%	13%	60%	100%
CENTRE VAL DE LOIRE	20%	20%	60%	100%
GRAND EST	26%	13%	61%	100%
HAUTS DE FRANCE	14%	24%	63%	100%
ILE-DE-FRANCE	28%	15%	57%	100%
NORMANDIE	41%	16%	44%	100%
NOUVELLE AQUITAINE	27%	17%	57%	100%
OCCITANIE	29%	14%	57%	100%
PACA-CORSE	21%	12%	68%	100%
PAYS DE LA LOIRE	36%	9%	55%	100%
Total général	25%	14%	61%	100%

* Conformément aux règles relatives à la protection des données à caractère personnel, les données relatives aux Outre-mer ne sont pas présentées de façon détaillée mais sont incluses dans le total général

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

2. La baisse des tarifs, la diminution des actes, les règles déontologiques trop strictes, le marché saturé ou encore des manœuvres déloyales sont les principales raisons évoquées pour justifier les difficultés de développement

Les principales raisons évoquées pour justifier les difficultés du développement de l'activité sont :

- la baisse des tarifs (15 %) ;
- les règles déontologiques trop strictes (par exemple, en matière de publicité) (12 %) ;
- les manœuvres déloyales de certains confrères (12 %) ;
- le marché saturé (9 %) ;
- les frais de personnel trop élevés (7 %) ;
- le manque de formation en gestion (7 %) ;
- la stagnation ou diminution des actes et prestations réalisés (6 %).

Encadré 23 : Les tarifs

L'arrêté du 28 avril 2020, publié au Journal officiel du 29 avril 2020, précise qu'en raison des circonstances exceptionnelles provoquées par l'épidémie de coronavirus sur le territoire national, et de ses conséquences sur l'activité économique et notamment celle des professions réglementées du droit, la date du 1er mai, à compter de laquelle les nouveaux tarifs, issus des arrêtés du 28 février 2020 fixant les tarifs réglementés des professions réglementées du droit, s'appliquent aux prestations effectuées par ces professions, est reportée au 1er janvier 2021.

Tableau 42 : Principales raisons qui expliqueraient les difficultés de développement de l'activité

	1 raison	2 raisons	3 raisons	4 raisons	5 raisons	Total *
% de notaires installés ayant répondu	25%	17%	23%	14%	21%	100%
Défaillances du marché et baisse de la demande au plan local :						
Projets de développement de la zone non réalisés	1%	2%	1%	1%	1%	1%
Surestimation de la bonne conjoncture économique	1%	1%	5%	4%	6%	3%
Effondrement de l'immobilier dans la zone d'installation	1%	2%	2%	2%	3%	2%
Marché saturé	7%	10%	9%	11%	8%	9%
Stagnation ou diminution des actes et prestations réalisés	4%	4%	7%	7%	7%	6%
Difficultés financières :						
Problèmes de trésorerie	0%	2%	2%	1%	2%	1%
Insuffisance des ressources propres	0%	1%	1%	1%	3%	1%
Sous-estimation des investissements à réaliser	2%	2%	4%	3%	5%	3%
Endettement trop élevé				1%	2%	1%
Frais de personnel trop élevés	2%	7%	7%	8%	9%	7%
Baisse des tarifs	4%	22%	17%	19%	12%	15%
Difficultés de gestion :						
Choix de localisation inadapté		1%	1%	1%	1%	1%
Manque de formation en gestion	6%	10%	8%	5%	5%	7%
Sous-investissement	1%	0%	0%	1%	1%	1%
Surinvestissement	1%	2%	2%	2%	2%	2%
Mauvaise estimation des marges	1%	1%	2%	3%	3%	2%
Utilisation d'une forme d'exercice inadaptée			2%	2%	2%	1%
Mésentente entres associés	1%			1%		0%
Autres types de difficultés :						
Manœuvres déloyales de certains confrères	10%	16%	13%	12%	11%	12%
Hostilité des instances professionnelles	2%	3%	5%	5%	4%	4%
Règles déontologiques trop strictes (par exemple, en matière de publicité)	11%	13%	14%	11%	11%	12%
Vous ne savez pas	47%					9%

*moyenne pondérée des principales raisons de difficultés évoquées par l'ensemble des notaires enquêtés installés.

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Interprétation : 25 % des notaires installés ont évoqué 1 motif expliquant les difficultés de développement de l'activité, 17 % ont évoqué 2 motifs, 23 % ont évoqué 3 motifs, 14% ont évoqué 4 motifs et 21 % 5 motifs. Pour les 17 % de notaires ayant évoqué un seul motif, les principales raisons qui expliqueraient les difficultés de développement reposent sur la baisse des tarifs pour 22 % d'entre eux, le marché saturé pour 10 % d'entre eux, les frais de personnel trop élevés pour 7 % d'entre eux, etc.

3. Toutefois, 84 % de ceux ayant évoqué avoir rencontré des difficultés ne se sentent pas contraints à cesser leur activité

Toutefois, à la date du présent questionnaire et compte tenu des premiers indicateurs financiers et perspectives de développement internes et externes, **84 % de ceux ayant évoqué avoir rencontré des difficultés ne sentent pas devoir cesser leur activité** ; 4 % estiment devoir cesser leur activité et 12 % n'ont pas exprimé d'opinion sur ce sujet.

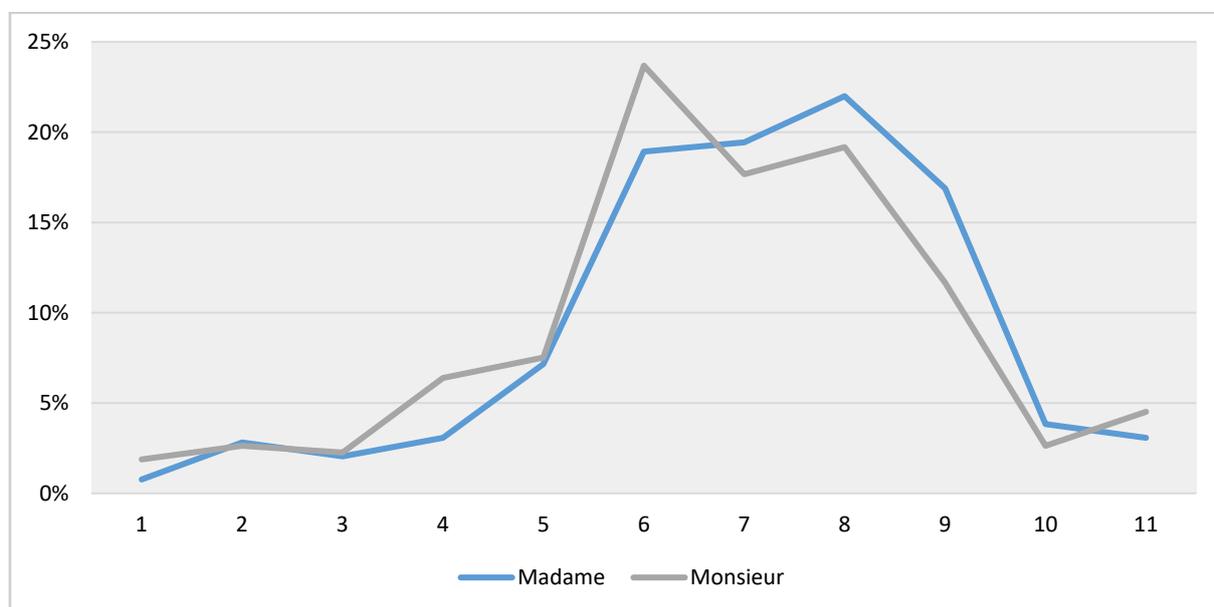
XII. Des perspectives d'évolution globalement bonnes envisagées par 61 % des notaires installés avec principalement le concours d'une bonne visibilité sur le plan local, l'embauche de salariés et l'association avec des confrères

1. 61 % des notaires installés estiment relativement bonnes les perspectives de développement de leur activité

Pour 61 % des notaires installés les perspectives de développement sont estimées bonnes (note de 6 à 10). Ce taux est identique quels que soient la civilité ou l'âge.

A noter que **les femmes et les notaires hommes installés entre 41 et 50 ans sont un peu plus optimistes**. Les pourcentages des notes données aux indices 7 et 8, correspondant à un développement escompté très satisfaisant pour ces deux catégories de notaire, sont plus élevés : 39 % pour les femmes contre 31 % pour les hommes et 38 % pour les 41 à 50 ans contre 35 % pour les moins de 40 ans et 29 % pour les plus de 51 ans.

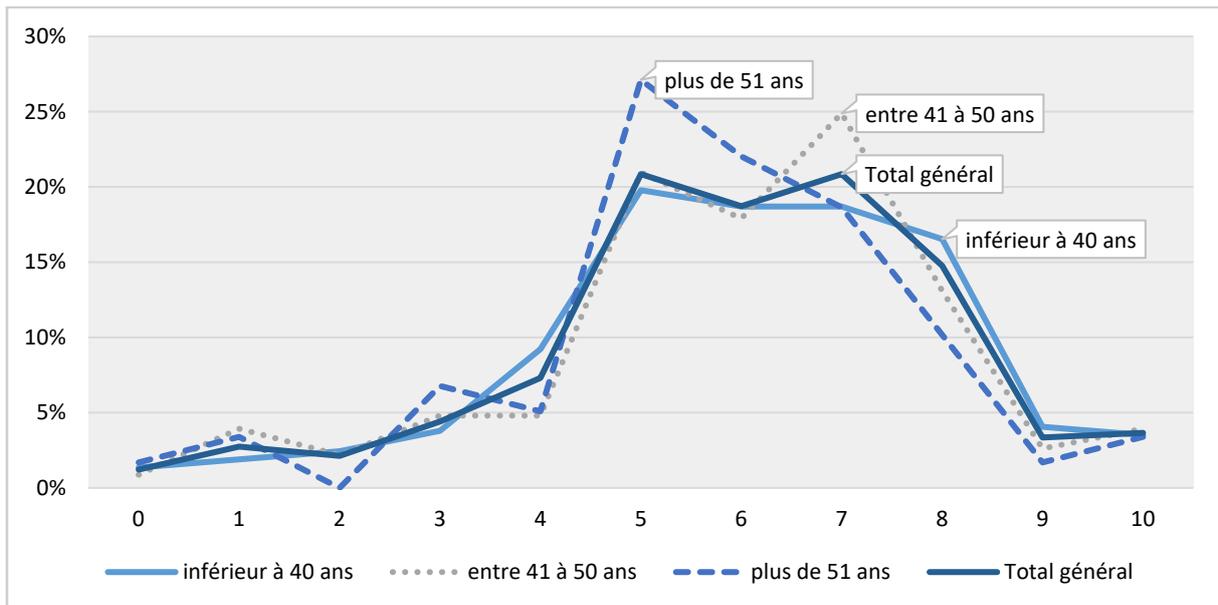
Figure 78 : perspectives de développement de l'activité – répartition femmes-hommes



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

(la note 0 exprime de très mauvaises perspectives, la note 10 exprime des perspectives très favorables, les notes intermédiaires servent à nuancer votre réponse)

Figure 79 : Perspectives de développement de l'activité – répartition par tranches d'âges



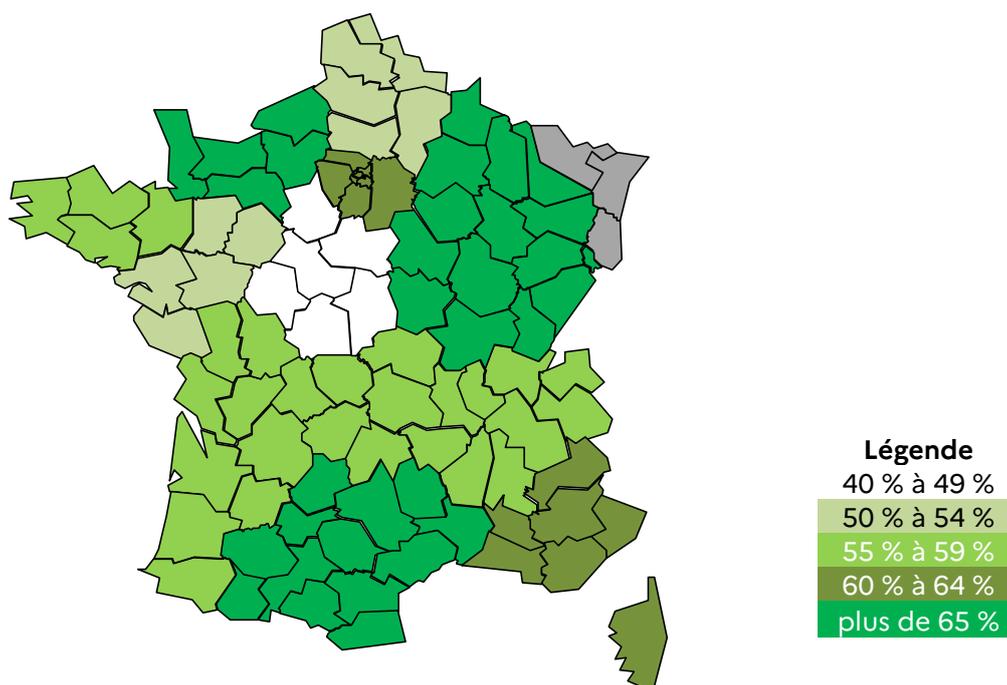
Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

(la note 0 exprime de très mauvaises perspectives, la note 10 exprime des perspectives très favorables, les notes intermédiaires servent à nuancer votre réponse)

Dans toutes les régions, à l'exception de la région Centre-Val de Loire, plus de 50 % des notaires installés estiment les perspectives de développement bonnes. Les régions présentant les taux de perspectives de développement les plus importants sont la Normandie avec 84 % de notaires estimant les perspectives bonnes à très bonnes et l'Occitanie avec un taux 70 %.

Paradoxalement, certaines régions qui présentent le plus de difficultés sont aussi celles qui présentent le plus de perspectives de développement. Il s'agit notamment de la région Bourgogne-Franche-Comté et de la région PACA – Corse. Pour exemple, en Bourgogne-Franche-Comté, 78% des notaires installés ont estimé des difficultés plus ou moins importantes mais 65 % de ces mêmes notaires installés entrevoient tout de même des perspectives de développement de leur activité.

**Figure 80 : Degré de perspectives de développement de l'activité par région (note de 6 à 10)
(hors DOM)**



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19) (DOM : dans la catégorie des plus de 65 %)

Tableau 43 : Degré déclaré de difficultés rencontrées dans le développement de l'activité par région (hors DOM*)

note	Peu de perspectives entre 0 et 4	Perspectives moyennes 5	Perspectives bonnes entre 6 et 10	Total
AUVERGNE RHONE ALPES	20%	21%	58%	100%
BOURGOGNE FRANCHE COMTE	22%	13%	65%	100%
BRETAGNE	20%	24%	57%	100%
CENTRE VAL DE LOIRE	24%	28%	48%	100%
GRAND EST	13%	22%	65%	100%
HAUTS DE FRANCE	22%	24%	54%	100%
ILE-DE-FRANCE	25%	14%	61%	100%
NORMANDIE	6%	9%	84%	100%
NOUVELLE AQUITAINE	14%	28%	58%	100%
OCCITANIE	6%	24%	70%	100%
PACA-CORSE	18%	18%	64%	100%
PAYS DE LA LOIRE	18%	29%	53%	100%
Total général	18%	21%	61%	100%

* Conformément aux règles relatives à la protection des données à caractère personnel, les données relatives aux Outre-mer ne sont pas présentées de façon détaillée mais sont incluses dans le total général
Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

2. Un office deviendrait bénéficiaire après deux à cinq ans d'activité

A la date de l'enquête, 55 % des premiers offices ayant ouverts dans le cadre de la 1ère carte sont déjà bénéficiaires. Pour les ouvertures plus récentes ce pourcentage est moindre et il faudrait globalement attendre encore un à deux ans avant que les offices concernés soient en état de faire le même constat.

Selon ce constat, un office deviendrait durablement bénéficiaire après 2 à 4 ans d'activité (cf. Tableau 44).

Tableau 44 : Echéance estimée à laquelle l'office sera durablement bénéficiaire

Ouverture de l'office entre	Mai et décembre 2017	Janvier et juin 2018	Juillet et décembre 2018	Janvier et juin 2019	Juin et décembre 2019	Au global
Soit à la date de l'enquête, après	3 ans et 3 ans et demi d'ouverture de l'office	2 ans et demi et 3 ans d'ouverture de l'office	2 ans et 2 ans et demi d'ouverture de l'office	1 an et demi et 2 ans d'ouverture de l'office	1 an et 1 an et demi d'ouverture de l'office	
Il est déjà durablement bénéficiaire	55%	43%	35%	15%	21%	37%
Il sera bénéficiaire dans un an	0%	7%	16%	28%	32%	13%
Il sera bénéficiaire dans deux ans	14%	13%	16%	17%	11%	15%
Il sera bénéficiaire dans trois ans	12%	9%	7%	15%	5%	9%
Il sera bénéficiaire dans quatre ans	0%	4%	7%	1%	5%	4%
Il sera bénéficiaire dans cinq ans ou plus	4%	6%	4%	9%	11%	6%
Sans opinion	15%	17%	16%	14%	16%	16%
Total général	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

3. Un développement essentiellement basé sur le développement de la visibilité sur le plan local, l'embauche de salariés pour répondre à la demande, l'association avec des confrères et le développement d'activités de conseil

Les principales perspectives de développement évoquées par les notaires installés sont :

- Mieux se faire connaître sur le plan local (25 %) ;
- Embaucher des salariés pour répondre à la demande (28 %) ;
- Développer des activités de conseil (11 %) ;
- S'associer avec d'autres notaires (14 %) ;
- S'associer avec d'autres professions (3 %).

Tableau 45 : Principales perspectives de développement de l'activité

	1 motif	2 motifs	3 motifs	Total *
% de notaires installés ayant répondu	34%	27%	39%	100%
Mieux se faire connaître au plan local	20%	31%	23%	25%
Embauches de salariés pour répondre à la demande	31%	31%	23%	28%
Développer les activités de conseil en plus des activités réglementées	3%	13%	16%	11%
Association avec une ou plusieurs sociétés titulaires d'un office notarial ou d'offices notariaux via une SPFPL	6%	3%	4%	4%
Association avec un notaire d'un office existant avant 2016	7%	6%	5%	6%
Association avec un notaire d'un office récemment créé	3%	2%	4%	3%
Association avec un notaires (actuellement salarié, assistant, futur créateur, etc.)	1%	1%	0%	1%
Association avec un ou plusieurs autres professionnels du droit au sein d'un réseau informel	1%	1%	2%	1%
Association avec un ou plusieurs autres professionnels du droit via une SPE (société pluri-professionnelle d'exercice)	2%	1%	2%	2%
Développer une clientèle hors de la zone, grâce aux nouveaux moyens numériques (site internet, visioconférence, etc.)	2%	6%	11%	6%
Trouver un local mieux placé	1%	4%	8%	5%
Effectuer un transfert de l'office dans une ville plus attractive de la zone d'installation	0%	0%	1%	1%
Vous ne savez pas	22%	0%	0%	8%

* moyenne pondérée des principales perspectives de développement évoquées par l'ensemble des notaires enquêtés installés.

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Interprétation : 34 % des notaires installés ont évoqué 1 motif de développement de l'activité, 27 % ont évoqué 2 motifs et 39 %, 3 motifs. Pour les 34 % de notaires ayant évoqué un seul motif, les principales perspectives de développement reposent sur le fait de « mieux se faire connaître au plan local » pour 20% d'entre eux et les « embauches de salariés pour répondre à la demande » pour 31% d'entre-eux, etc.

XIII. Croisements entre difficultés dans le développement et perspectives de développement

1. Parmi les notaires installés ayant déclaré rencontrer des difficultés dans le développement de leur activité, 58 % estiment leurs perspectives d'évolution bonnes

Tableau 46 : Croisements difficultés- perspectives

	Perspectives mauvaises	Perspectives moyennes	Perspectives bonnes	Total
Peu de difficultés	8%	11%	82%	100%
Difficultés moyenne	11%	27%	62%	100%
Difficultés	24%	23%	53%	100%
Total	18%	21%	61%	100%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Parmi les notaires installés ayant déclaré rencontrer des difficultés dans le développement de leur activité, 53 % estiment leurs perspectives d'évolution bonnes, 23% les estiment neutres (ou moyennes) et 24 % mauvaises. Ces résultats sont positifs : alors même que le développement de l'activité a pu être difficile, cela n'a pas impliqué forcément une cessation d'activité.

2. Parmi les notaires installés ayant exprimé de mauvaises perspectives d'évolution, 81 % estimaient des difficultés dans le développement de leur activité

Tableau 47 : Croisements perspectives-difficultés

	Perspectives mauvaises	Perspectives moyennes	Perspectives bonnes	Total
Peu de difficultés	10%	12%	33%	24%
Difficultés moyenne	9%	19%	15%	14%
Difficultés	81%	69%	53%	61%
Total	100%	100%	100%	100%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Parmi les notaires installés ayant exprimé de mauvaises perspectives d'évolution, 81 % estimaient des difficultés dans le développement de leur activité, 9 % estimaient ces difficultés moyennes et 10 % les estimaient faibles.

XIV. Ressenti global enquête notaire 1^{ère} carte

1. 67 % des candidats ayant été nommés dressent un bilan positif à très positif de la première vague d'installation; en précisant que le niveau de satisfaction est plus prononcé pour ceux qui ont prêté serment
 - a. 71 % des candidats ayant prêté serment dressent un bilan positif à très positif; 51 % des candidats n'ayant pas prêté serment dressent un bilan négatif à très négatif

Tableau 48 : Bilan global ayant prêté serment – n'ayant pas prêté serment

% des candidats nommés	Prestation de serment	Très négatif	Négatif	Sans opinion	Positif	Très positif	Total général
9%	Non	11%	40%	23%	23%	3%	100%
91%	Oui	3%	12%	14%	53%	18%	100%
100%	Total général	4%	14%	15%	50%	17%	100%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

- b. Parmi ceux qui ont prêté serment, 72 % de ceux qui se sont installés dressent un bilan positif à très positif, pour ceux qui ne se sont pas installés le taux de satisfaction est de 50 %

Tableau 49 : Bilan global installés-non installés

% des candidats ayant prêté serment	Installé :	Très négatif	Négatif	Sans opinion	Positif	Très positif	Total général
3%	Non	9%	18%	23%	36%	14%	100%
97%	Oui	3%	11%	14%	54%	18%	100%
100%	Total général	3%	12%	14%	53%	18%	100%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

- c. *Les femmes dressent un bilan globalement plus positif que les hommes (le pourcentage de candidats ayant fait un bilan positif à très positif est de 71 % pour les femmes et 62 % pour les hommes)*

Tableau 50 : Bilan global femmes-hommes

% des candidats nommés	Femme-Homme	Très négatif	Négatif	Sans opinion	Positif	Très positif	Total général
60%	Madame	2%	13%	14%	56%	15%	100%
40%	Monsieur	5%	17%	16%	42%	19%	100%
100%	Total général	4%	14%	15%	50%	17%	100%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

- d. *Les plus de 51 ans dressent un bilan moins positif que les moins de 40 ans et les 41 à 50 ans (le pourcentage de candidats ayant fait un bilan positif à très positif est de 54 % pour les plus de 51 ans, 69 % pour les 41 ans à 50 ans et 68 % pour les moins de 40 ans)*

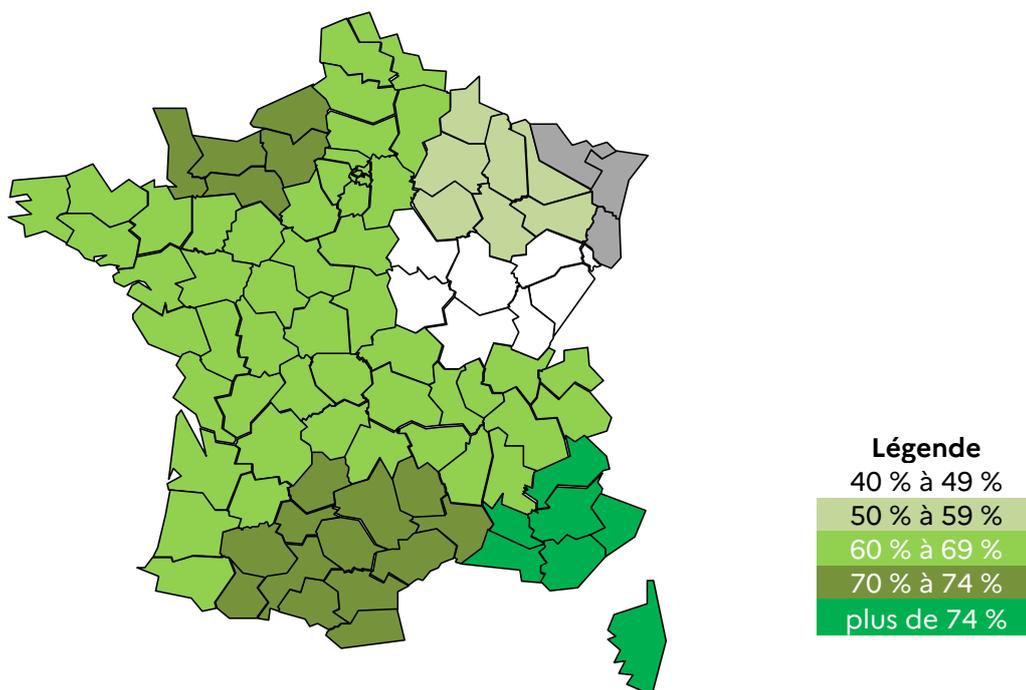
Tableau 51 : Bilan global par tranches d'âges

% des candidats nommés	Tranches d'âges	Très négatif	Négatif	Sans opinion	Positif	Très positif	Total général
56%	inférieur à 40 ans	3%	15%	14%	54%	15%	100%
35%	entre 41 à 50 ans	3%	13%	15%	48%	21%	100%
9%	plus de 51 ans	6%	15%	25%	39%	15%	100%
100%	Total général	4%	14%	15%	50%	17%	100%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

- e. *Le bilan est globalement positif dans toutes les régions (le pourcentage de candidats ayant fait un bilan positif à très positif est supérieur à 60 % dans l'ensemble des régions sauf pour la Bourgogne-Franche-Comté et le Grand-Est)*

Figure 81 : Pourcentage de candidats ayant fait un bilan positif à très positif par région (hors DOM)



Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19) (DOM : dans la catégorie des plus de 74 %)

Tableau 52 : Bilan global des candidats (hors DOM*)

	Très négatif à négatif	Sans opinion	Positif à très positif	Total
AUVERGNE RHONE ALPES	21%	13%	66%	100%
BOURGOGNE FRANCHE COMTE	29%	26%	45%	100%
BRETAGNE	22%	11%	67%	100%
CENTRE VAL DE LOIRE	21%	10%	69%	100%
GRAND EST	17%	29%	54%	100%
HAUTS DE FRANCE	17%	20%	63%	100%
ILE-DE-FRANCE	18%	13%	69%	100%
NORMANDIE	5%	22%	73%	100%
NOUVELLE AQUITAINE	18%	13%	69%	100%
OCCITANIE	17%	13%	70%	100%
PACA-CORSE	9%	13%	78%	100%
PAYS DE LA LOIRE	20%	18%	62%	100%
Total général	18%	15%	67%	100%

* Conformément aux règles relatives à la protection des données à caractère personnel, les données relatives aux Outre-mer ne sont pas présentées de façon détaillée mais sont incluses dans le total général

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

2. 87 % des notaires installés estiment que la périodicité biennale de révision des cartes est trop courte au regard de leur expérience sur le terrain

Les raisons principales pour justifier la périodicité de révision trop courte sont :

- Un besoin de protection de l'office récemment créé, qui présente des risques et fragilités en raison d'un marché très concurrentiel (21 %)
- La procédure de nomination est longue et les premières nominations n'ont été réalisées qu'en milieu de période (13 %)
- L'impossibilité d'établir un bilan objectif sur deux ans compte tenu du fait qu'une entreprise est jugée viable ou non au bout de 3 ans voire 5 ans (19 %) et que les premiers chiffres connus ne sont pas le reflet d'une activité régulière et normale (14 %).

Tableau 53 : Raisons principales évoquées pour justifier la périodicité de révision trop courte

	1	2	3	Total*
% des notaires installés ayant répondu	3%	7%	90%	100%
Procédure de nomination et d'installation concrète relativement longues :				
La procédure de nomination est longue et les premières nominations n'ont été réalisées qu'en milieu de période	15%	14%	11%	13%
L'installation après avoir prêté serment prend du temps	5%	8%	13%	9%
Besoin de protection de l'office récemment créé, qui présente des risques et fragilités en raison :				
D'un marché très concurrentiel	25%	24%	13%	21%
D'une absence d'activité sur les premiers mois liée à des problèmes de logistique (locaux, outils requis non activés, etc.)	10%	8%	8%	9%
D'une faible activité sur les premiers mois liée à un défaut de clientèle (il s'agit d'un office créé)	5%	5%	18%	9%
De risques financiers importants notamment si des emprunts ont dû être contractés	0%	2%	5%	3%
Des adaptations nécessaires des plans d'affaires (souvent à la baisse)	0%	0%	1%	0%
Impossibilité d'établir un bilan objectif sur deux ans compte tenu du fait :				
Qu'une entreprise est jugée viable ou non au bout de 3 ans voire 5 ans	10%	26%	23%	19%
Que les premiers chiffres remontés ne sont pas le reflet d'une activité régulière et normale	20%	13%	9%	14%
Baisse des tarifs	0%	0%	0%	0%
Autre(s) raison(s)	5%	0%	0%	2%
Toutes les propositions	5%	0%	0%	2%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

Interprétation : 3 % des notaires installés ont évoqué 1 motif pour justifier la périodicité de révision trop courte, 7 % ont évoqué 2 motifs et 90 %, 3 motifs. Pour les 90 % de notaires ayant évoqué 3 motifs, la périodicité de révision est jugée trop courte en raison « d'une faible activité sur les premiers mois liée à un défaut de clientèle (il s'agit d'un office créé) » pour 18 % d'entre eux, « d'un marché très concurrentiel » pour 13% d'entre eux, etc.

*moyenne pondérée des principales perspectives de développement évoquées par l'ensemble des notaires enquêtés installés.

3. 81 % des candidats nommés ne se sont pas portés à nouveau candidats ou n'ont pas projeté de se porter à nouveau candidats à un office créé à court ou moyen terme ; un pourcentage qui varie selon que le candidat a prêté serment ou non et/ou se soit installé ou non

Tableau 54 : Vous êtes-vous porté(e) à nouveau candidat(e) ou projetez-vous de vous porter à nouveau candidat à un office créé à court ou moyen terme ?

% des candidats nommés	Statut	Non	Oui	Sans opinion	Total général
9%	N'ayant pas prêté serment	53%	42%	4%	100%
3%	Ayant prêté serment et ne s'étant pas installé	64%	27%	9%	100%
88%	Ayant prêté serment et s'étant installé	85%	10%	5%	100%
100%	Total général	81%	13%	5%	100%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

4. Seuls 46 % des candidats conseilleraient à un diplômé notaire de se porter candidat à un office créé à court ou moyen terme

Tableau 55 : Conseillerez-vous à un diplômé notaire de se porter candidat à un office créé à court ou moyen terme ?

% des candidats nommés	Statut	Non	Oui	Sans opinion	Total général
9%	N'ayant pas prêté serment	33%	47%	19%	100%
3%	Ayant prêté serment et ne s'étant pas installé	27%	41%	32%	100%
88%	Ayant prêté serment et s'étant installé	30%	46%	24%	100%
100%	Total général	31%	46%	24%	100%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

5. 84 % des candidats nommés ne regrettent pas de s'être porté candidat à un office créé dans le cadre de la première carte

Tableau 56 : Regrettez-vous de vous être porté(e) candidat(e) à un office créé ?

% des candidats nommés	statut	Non	Oui	Sans opinion	Total général
9%	N'ayant pas prêté serment	78%	15%	7%	100%
3%	Ayant prêté serment et ne s'étant pas installé	68%	27%	5%	100%
88%	Ayant prêté serment et s'étant installé	85%	5%	10%	100%
100%	Total général	84%	6%	9%	100%

Source : enquête bilan de la première carte notaire (pré-Covid-19)

XV. Enquête complémentaire COVID-19

Encadré 24 : Etat d'urgence lié à la Covid-19 et notaires nouvellement installés

L'état d'urgence au cours de la période de confinement liée à la Covid-19, entre le 16 mars et le 11 mai 2020, a fortement impacté l'ensemble de l'activité de la justice. Pour maintenir la justice, des mesures exceptionnelles ont été adoptées et notamment, le [décret n° 2020-395 du 3 avril 2020](#) autorisant l'acte notarié à distance pendant la période d'urgence sanitaire.

Le ministère de la justice et la DACS a souhaité obtenir le retour d'expérience des notaires nouvellement installés de cette période de confinement et leur perception du post-confinement pour apprécier le degré de difficultés et les déploiements et adaptations dont ils ont dû faire preuve.

Un questionnaire complémentaire réalisé avec le support interne au ministère de la justice, SPHINX, a été diffusé entre le 16 juin 2020 et le 1^{er} juillet 2020.

1. Une enquête complémentaire visant à apprécier l'impact du confinement lié à la Covid-19 pour les notaires nouvellement installés

Pour mémoire, l'enquête visant à effectuer un premier bilan des notaires installés dans le cadre de la première carte a été diffusée en février 2020 pour 101 « testeurs du questionnaire » et mars 2020 pour le reste de la population visée, plus précisément du 4 au 25 mars 2020.

Au 16 mars 2020, date du début du confinement lié à la Covid-19, 604 candidats nommés sur les 772 retenus (cf. II ci-dessus) avaient déjà répondu au questionnaire IPSOS (soit 78 % de l'échantillon retenu). La phase de confinement liée à la Covid-19 et l'Etat d'urgence associé n'ont donc pas pu transparaître dans les réponses apportées par les notaires installés de la première carte.

Compte tenu du caractère inédit induit par la Covid-19, le ministère de la justice et plus particulièrement la DACS a souhaité interroger à nouveau les notaires installés de la première carte et, dans la mesure du possible, obtenir un retour d'une poignée de notaires installés de la seconde carte. Pour se faire, un questionnaire complémentaire réalisé avec le support SPHINX a été adressé au 1 925 candidats nommés à la première carte.

448 réponses complètes ont été obtenues dont 423 notaires installés. **Environ 23 % des candidats nommés ayant reçu une invitation à participer au questionnaire complémentaire Covid-19 ont répondu.** Compte tenu de ce taux de réponses, l'indice de confiance relatif à la représentativité de l'échantillon n'est pas des plus satisfaisant. **Les réponses apportées à ce second questionnaire diffusé dans l'urgence ont essentiellement vocation à donner un ressenti global de cette période de confinement ; les résultats ne pouvant, dans ce contexte, être extrapolés à l'ensemble de la population visée (candidats nommés à la première carte et à la seconde carte).**

Tableau 57 : Nombre de réponses et taux de réponses obtenus à l'enquête Covid-19

	Enquête Covid-19	en %	en %
Base retenue	1925	100%	
Base de mails effectivement délivrés	1814		100%
Questionnaires complétés	448	23%	25%
Questionnaires incomplets	73	4%	4%
Questionnaires complets et incomplets	521	27%	29%

Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

Toutefois, les proportions femmes-hommes et la répartition des classes d'âges des 448 répondants demeurent cohérentes avec l'échantillon global. Il en va de même pour la répartition des notaires installés par région.

Encadré 25 : Mise en garde sur le caractère déclaratif des réponses obtenues

Le lecteur doit être averti du caractère déclaratif des réponses obtenues à l'enquête.

Par conséquent, l'interprétation des résultats fondés sur les déclarations des enquêtés ayant répondu, doit se faire avec prudence.

Les comparaisons avec la population globale de notaires installés dans le cadre de la première carte, les redressements et analyses de cohérence associées ne peuvent pallier ces éventuels biais d'interprétation.

- a. **Comparaison de l'échantillon global des candidats nommés au JO dans le cadre de la première carte et de l'ensemble des répondants à l'enquête notaires complémentaire Covid-19 : représentation satisfaisante des proportions « femmes-hommes », et faible sous-représentation des « tranches d'âges » de moins de 40 ans**

La comparaison et les similitudes entre les deux populations (échantillon global et échantillon de répondants) sont mises en évidence ci-après.

1925 nommés au JO

Source : DACS-M2-PEJC

448 réponses exploitables

Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

Répartition femmes/hommes et pyramide des âges

En 2018, parmi les 1925 candidats nommés au JO, 58 % étaient des femmes et 56 % d'entre eux avaient moins de 40 ans. Les proportions des 448 enquêtés ayant répondu de façon exhaustive et complète à la présente enquête sont relativement similaires. Les graphiques et tableaux, ci-après, illustrent ces propos.

1925 nommés au JO

Source : DACS-M2-PEJC

448 réponses exploitables

Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

Figure 82 : Pyramide des âges des 1925 candidats nommés

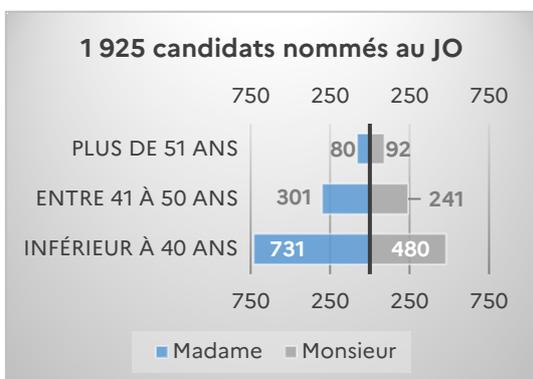


Figure 83 : Pyramide des âges des 448 enquêtés ayant répondu avec complétude

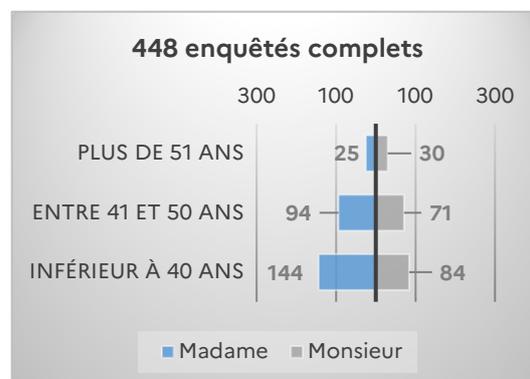


Tableau 58 : Répartition hommes femmes

	Mme.	M.	Total
inférieur à 40 ans	66 %	59 %	63 %
entre 41 à 50 ans	27 %	30 %	28 %
plus de 51 ans	7 %	11 %	9 %
Total général	100 %	100 %	100 %

Tableau 59 : Répartition hommes femmes

	Mme.	M.	Total
inférieur à 40 ans	55%	45%	51%
entre 41 à 50 ans	36%	38%	37%
plus de 51 ans	10%	16%	12%
Total général	100 %	100 %	100 %

	Mme.	M.	Total
Total général	58%	42%	100%

	Mme.	M.	Total
Total général	59 %	41 %	100 %

- b. Comparaison de l'échantillon global de notaires installés dans le cadre de la première carte et de l'ensemble des répondants - notaires installés - à l'enquête notaires complémentaire Covid-19 : représentation relativement satisfaisante des proportions des notaires installés par région

1925 nommés au JO dont 1650 installés

Source : DACS-M2-PEJC

448 réponses exploitables dont 423 installés

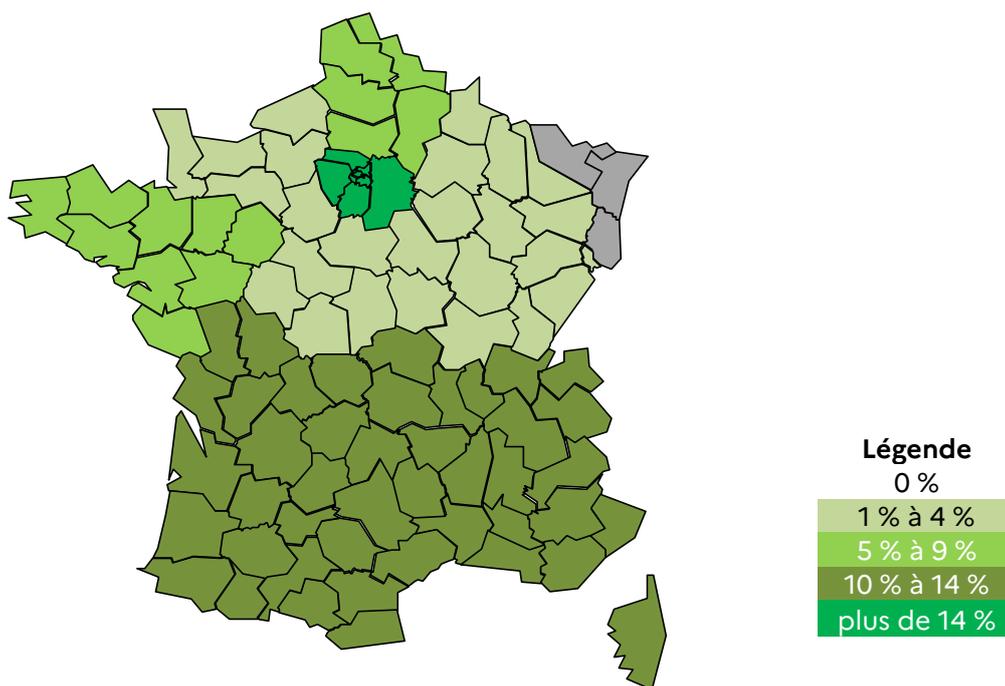
Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

Répartition des notaires installés par région

Des comparaisons entre les proportions de notaires installés des deux populations (globale et enquête Covid-19) il ressort :

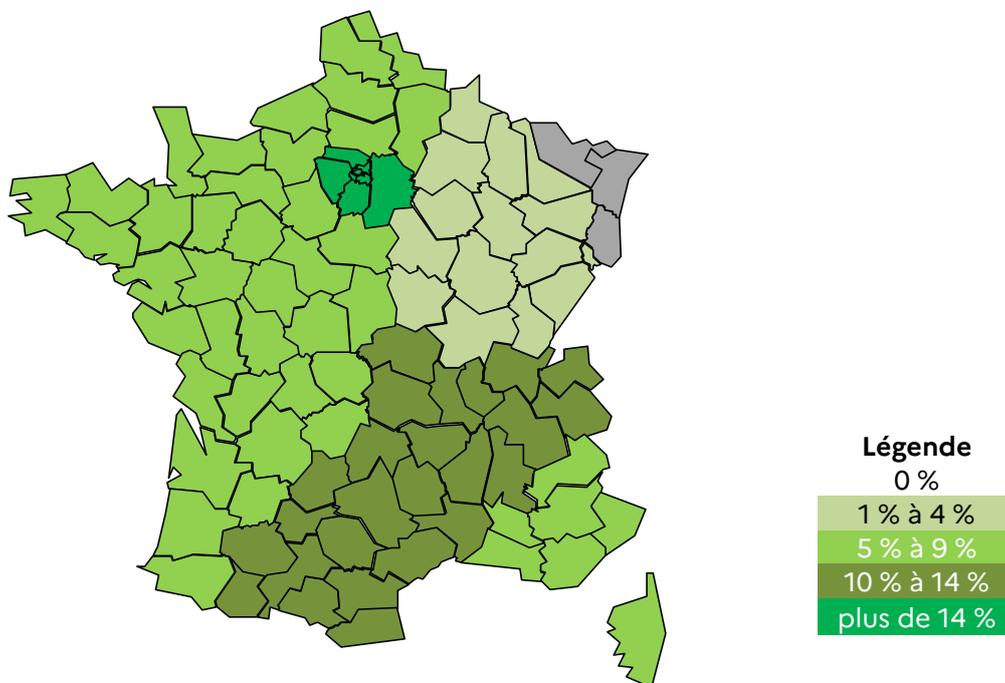
- une faible sous-représentation des régions PACA-Corse et Auvergne-Rhône-Alpes ;
- une faible surreprésentation des régions Centre-Val de Loire, Hauts-de-France, Occitanie et Bourgogne-Franche-Comté

Figure 84 : Pourcentage de notaires installés par région (hors DOM) (population globale)



Source : DACS-M2-PEJC (DOM : Proportion des notaires installés dans les DOM comprise entre 1 % et 4 %)

Figure 85 : Pourcentage de notaires installés par région (hors DOM) (population enquête Covid-19)



Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19 (DOM : Proportion des notaires installés dans les DOM comprise entre 1 % et 4 %)

Tableau 60 : comparaison des % des notaires installés par régions (population globale et population enquête Covid-19)

	Enquête Covid-19 423 notaires installés	Population totale 1650 notaires installés	Ecart en points
AUVERGNE-RHONE-ALPES	11,6%	14,4%	-2,8
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE	4,5%	3,5%	1,0
BRETAGNE	8,0%	7,3%	0,8
CENTRE-VAL DE LOIRE	5,7%	3,5%	2,2
DOM	0,9%	1,3%	-0,3
GRAND EST	3,3%	3,3%	0,0
HAUTS DE FRANCE	8,5%	7,0%	1,5
ILE-DE-FRANCE	16,5%	17,0%	-0,5
NORMANDIE	5,0%	4,5%	0,5
NOUVELLE AQUITAINE	9,5%	9,7%	-0,2
OCCITANIE	12,1%	10,2%	1,9
PACA-CORSE	7,8%	12,1%	-4,3
PAYS DE LA LOIRE	6,6%	6,3%	0,3
Total général	100,0%	100,0%	

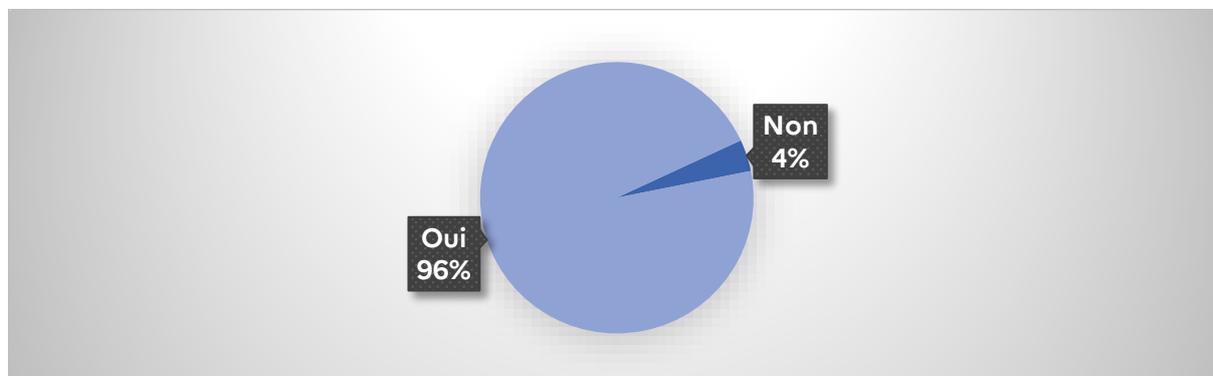
Sources : enquête complémentaire notaires et Covid-19 et DACS-M2-PEJC

2. Un impact du confinement lié à la Covid-19 perçu comme néfaste pour l'activité des offices nouvellement créés

a. Un impact de la Covid-19 pour 96 % des répondants à l'enquête complémentaire, cet impact étant qualifié de fort pour 62 % des notaires nouvellement installés

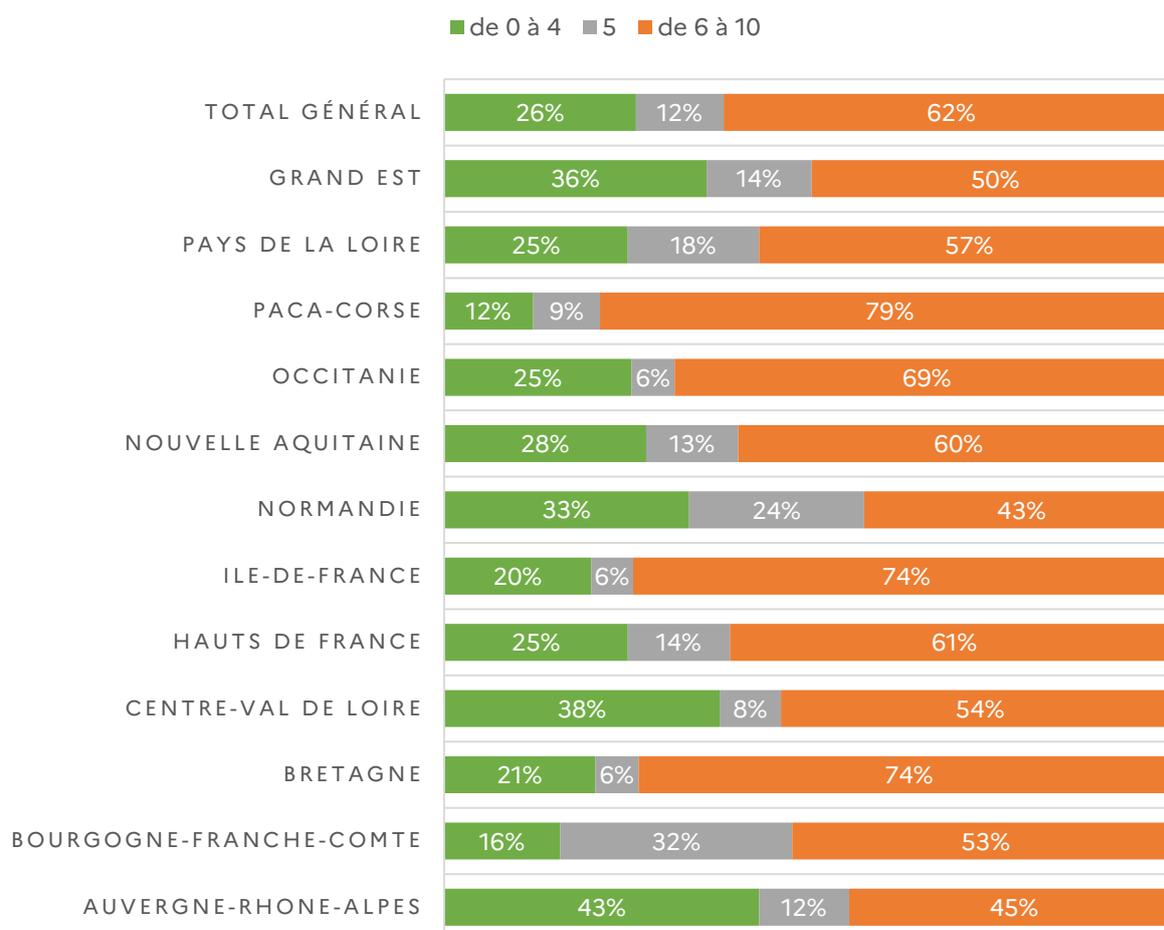
Pour 96 % des notaires installés ayant répondu à l'enquête complémentaire ; la Covid-19 et la période de confinement, du 17 mars au 11 mai 2020, ont eu un impact sur leur activité. 62 % des notaires installés estiment le degré d'impact fort sur leur activité dont 10 % estiment même un risque de faillite et ce plus particulièrement en région Ile-de-France, Centre-Val de Loire et Nouvelle-Aquitaine.

Figure 86 : La Covid-19 et la période de confinement, du 17 mars au 11 mai 2020, ont-ils eu un impact sur votre activité ?



Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

Figure 87 : Degré estimé de l'impact sur l'activité (hors DOM*)



* Conformément aux règles relatives à la protection des données à caractère personnel, les données relatives aux Outre-mer ne sont pas présentées de façon détaillée mais sont incluses dans le total général

Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

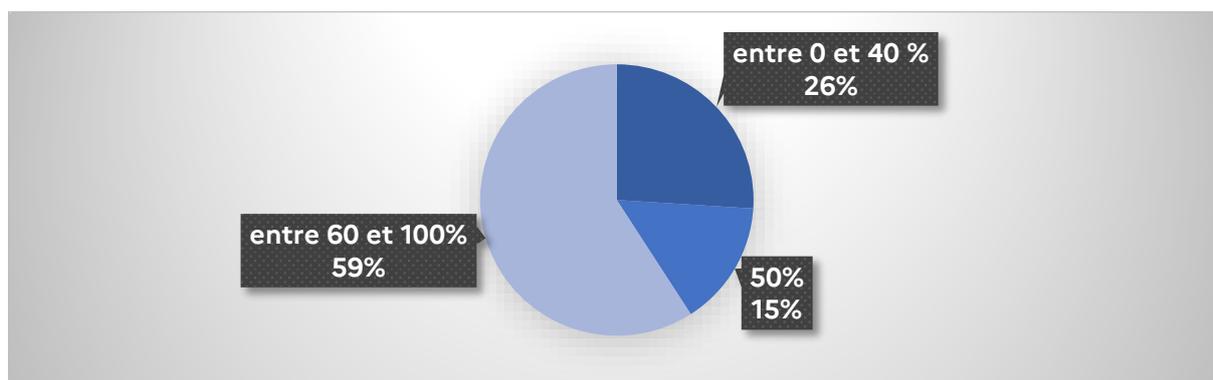
(0 indique un impact faible ne remettant pas en cause votre activité et 10 indique une perte d'activité trop importante avec un risque de faillite)

- b. Une activité fortement dégradée avec une perte de chiffre d'affaires mensuel moyen estimée entre 60 % et 100 % pour 59 % des notaires nouvellement installés et des résultats revus à la baisse pour 88 % des notaires nouvellement installés dont 46 % déclarant risquer des pertes à la fin de l'année 2020**

59 % des notaires nouvellement installés estiment une perte de leur chiffre d'affaires moyen mensuel de 60 % à 100 %

Une situation pour le moins préoccupante. Par rapport à un chiffre d'affaires moyen mensuel atteint juste avant le confinement, 59 % des répondants estiment une baisse de leur chiffre d'affaires comprise entre 60 % et 100 %.

Figure 88 : Baisse estimée du chiffre d'affaires par rapport à un chiffre d'affaires moyen mensuel atteint juste avant le confinement



Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

Les notaires estimant les pertes les plus importantes de chiffres d'affaires, se situent dans les régions PACA-Corse (84 % des notaires estiment une perte comprise entre 60 % et 100 %), les DOM (74 %), l'Ile-de-France, Pays de Loire et Grand Est (64 % pour chacun des trois régions).

Tableau 61 : Baisse estimée du chiffre d'affaires par rapport à un chiffre d'affaires moyen mensuel atteint juste avant le confinement par région (hors DOM*)

région	entre 0 et 40 %	50%	entre 60 et 100%	Total
AUVERGNE-RHONE-ALPES	41%	12%	47%	100%
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE	37%	21%	42%	100%
BRETAGNE	26%	15%	59%	100%
CENTRE-VAL DE LOIRE	42%	8%	50%	100%
GRAND EST	29%	7%	64%	100%
HAUTS DE FRANCE	25%	22%	53%	100%
ILE-DE-FRANCE	16%	20%	64%	100%
NORMANDIE	48%	5%	48%	100%
NOUVELLE AQUITAINE	23%	15%	63%	100%
OCCITANIE	27%	12%	61%	100%
PACA-CORSE	3%	15%	82%	100%
PAYS DE LA LOIRE	21%	14%	64%	100%
Total	26%	15%	59%	100%

* Conformément aux règles relatives à la protection des données à caractère personnel, les données relatives aux Outre-mer ne sont pas présentées de façon détaillée mais sont incluses dans le total général

Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

88 % des notaires nouvellement installés estiment que leur résultat fera l'objet d'une révision à la baisse dont 46 % s'attendant même à réaliser des pertes

88 % des notaires nouvellement installés estiment devoir réviser leur résultat attendu en 2020 à la baisse et 46 % d'entre eux s'attendent même à réaliser des pertes.

Des prévisions de pertes qui sont particulièrement marquées dans les régions Ile-de-France (56 %), Hauts-de-France (53 %), Bretagne (53 %) et Grand-Est (50 %).

Toutefois, 8 % des notaires installés pensent ne pas devoir réviser leur résultat à la baisse. La Normandie semble être une région plus épargnée.

Tableau 62 : Le résultat de votre office attendu en 2020 a-t-il fait l'objet d'une révision ? (sur la base des déclarations des enquêtés) (hors DOM*)

Région	Non	Oui, à la baisse avec un impact important pouvant même générer des pertes	Oui, mais avec peu d'impact	Sans réponse	Total général
AUVERGNE-RHONE-ALPES	12%	41%	37%	10%	100%
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE		32%	68%		100%
BRETAGNE	3%	53%	44%		100%
CENTRE-VAL DE LOIRE	8%	33%	50%	8%	100%
GRAND EST		50%	36%	14%	100%
HAUTS DE FRANCE	8%	53%	33%	6%	100%
ILE-DE-FRANCE	4%	56%	39%	1%	100%
NORMANDIE	24%	24%	48%	5%	100%
NOUVELLE AQUITAINE	15%	48%	35%	3%	100%
OCCITANIE	14%	47%	37%	2%	100%
PACA-CORSE	3%	48%	45%	3%	100%
PAYS DE LA LOIRE		39%	61%		100%
Total général	8%	46%	42%	4%	100%

* Conformément aux règles relatives à la protection des données à caractère personnel, les données relatives aux Outre-mer ne sont pas présentées de façon détaillée mais sont incluses dans le total général

Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

En effectuant les croisements entre les pertes de chiffre d'affaires et de résultat, 78 % de ceux ayant indiqué risquer des pertes ont signalé des pertes de chiffre d'affaires comprises entre 60 % et 100 %

Tableau 63 : Croisement entre les pertes de chiffre d'affaires et de résultat

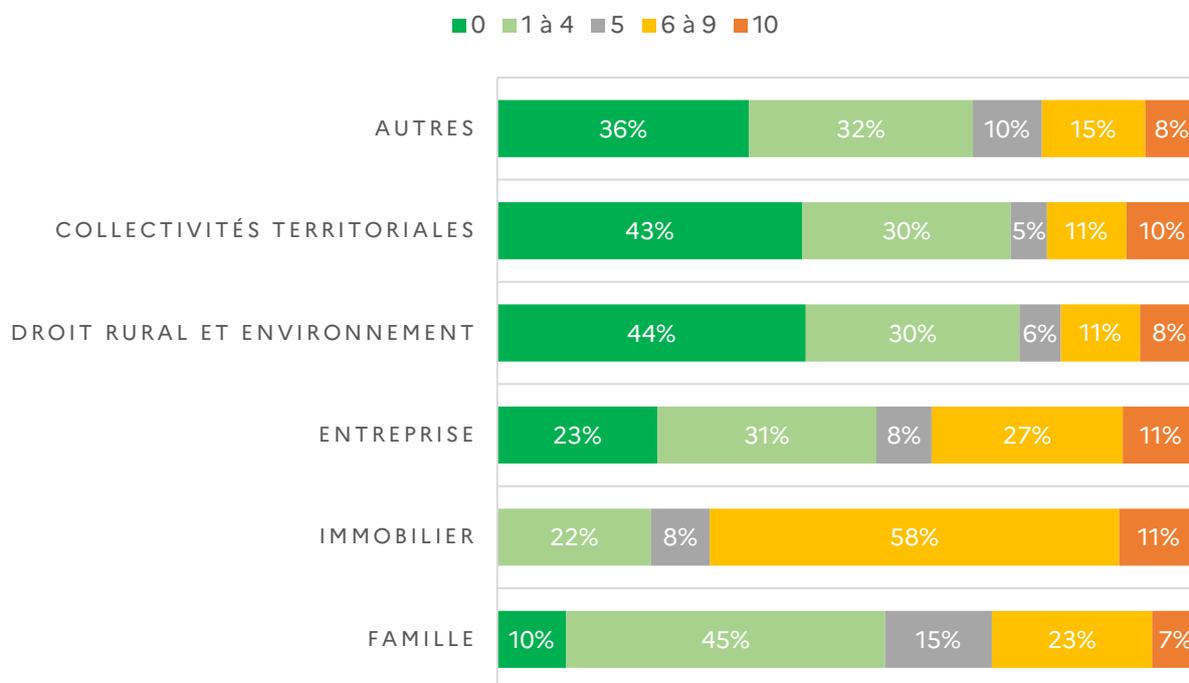
		Le résultat de votre office attendu en 2020 a-t-il fait l'objet d'une révision ?			Total
		Non	Oui, à la baisse avec un impact important pouvant même générer des pertes	Oui, mais avec peu d'impact	
Par rapport à un chiffre d'affaires moyen mensuel atteint juste avant le confinement, à combien estimez-vous la baisse de chiffre d'affaires ?	0%	9%		2%	1%
	10%	11%	1%	5%	3%
	20%	14%	1%	12%	7%
	30%	17%	4%	11%	8%
	40%		3%	4%	3%
	50%	11%	15%	17%	15%
	60%	3%	11%	7%	8%
	70%		12%	12%	11%
	80%	14%	17%	15%	16%
	90%	11%	19%	10%	14%
100%	9%	19%	5%	12%	
Total	100%	100%	100%	100%	

Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

c. L'activité « immobilière » qui représente en moyenne 90 % de l'activité des offices est la plus touchée par cette période de confinement

L'immobilier, l'activité phare des offices de notaires, est l'activité la plus impactée avec 69 % (cf. IX. 4. Ci-dessus).

Figure 89 : Degré d'impact estimé pour chaque activité



Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

(0 indique un impact faible ne remettant pas en cause votre activité et 10 indique une perte d'activité trop importante avec un risque de faillite)

3. Des difficultés à se prononcer sur les aides octroyées

a. Des difficultés à se prononcer sur les aides reçues et la qualité de ces dernières ; les aides octroyées par les banques ont globalement eu bon accueil

Une partie des notaires installés ayant répondu à l'enquête complémentaire s'est montrée dans l'incapacité de se prononcer clairement sur les aides octroyées par les différentes parties que sont l'Etat, les instances représentatives, les banques et les assurances.

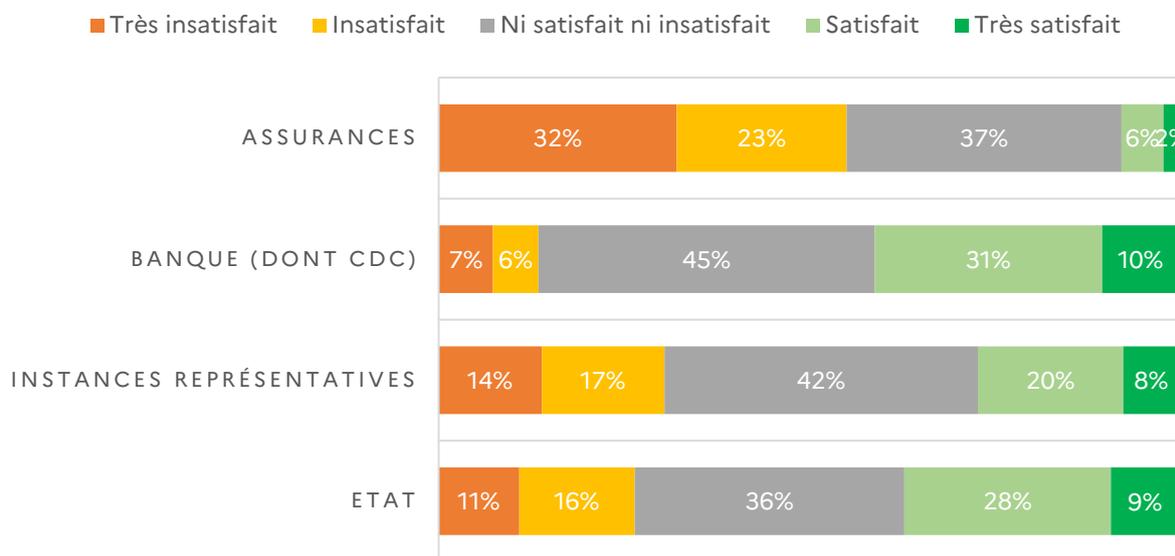
Toutefois, il ressort que les aides octroyées par les banques ont été bien perçues. Le degré de satisfaction étant de 41 % en regroupant les satisfaits et les très satisfaits.

Pour mémoire, 87 % des notaires nouvellement installés ont eu recours à l'emprunt pour financer leur création d'office (cf. IX. 7. Ci-dessus). Au cours de la période de confinement les banques ont fait preuve de souplesse pour la plupart de leurs clients et mis en œuvre des mesures exceptionnelles de soutien aux sociétés (report jusqu'à six mois des remboursements de crédits pour les entreprises, suppression des pénalités et des coûts additionnels dus aux reports d'échéances et de crédits des sociétés, etc.). Les notaires en auraient bénéficié et semblent pour une bonne part d'entre eux (41 %), satisfaits.

A contrario, les assurances n'ont pas eu bonne presse auprès des notaires nouvellement installés ; 55 % estiment les aides octroyées par ces dernières insuffisantes à très insuffisantes.

Les satisfactions sont plutôt mitigées concernant les aides octroyées par l'Etat et les instances représentatives mais restent dans l'ensemble plutôt neutres à satisfaisantes.

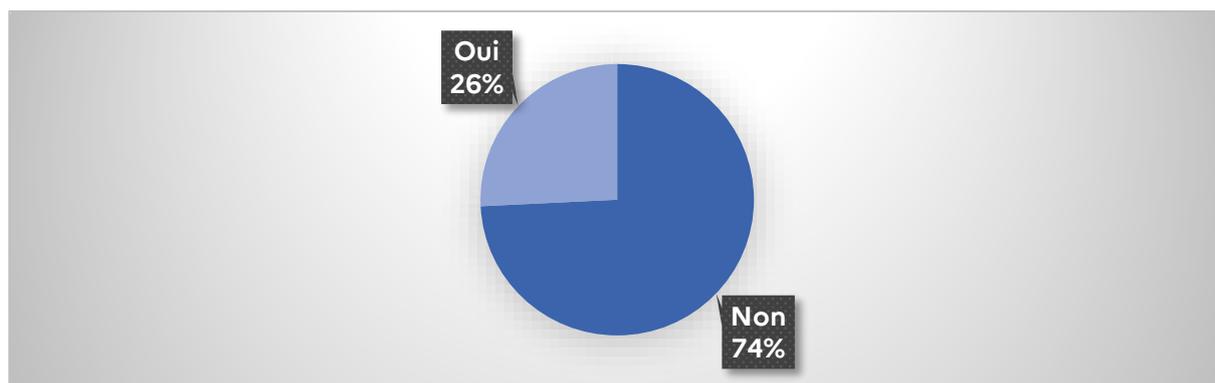
Figure 90 : Niveau de satisfaction des aides octroyées



Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

b. Un décret n° 2020-395 du 3 avril 2020 pris par le gouvernement permettant l'expérimentation de l'acte authentique établi par comparution à distance perçu comme peu utile pour 74 % des répondants

Figure 91 : Le décret n° 2020-395 du 3 avril 2020 pris par le gouvernement permettant l'expérimentation de l'acte authentique établi par comparution à distance vous a-t-il été utile ?

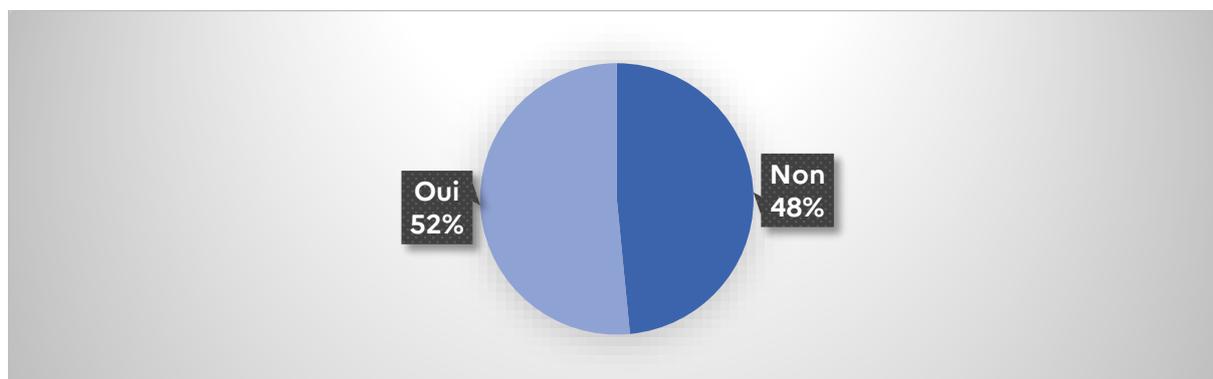


Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

Les personnes interrogées ont fait mention de difficultés dans la mise en œuvre de leur équipement de visioconférence et de la dématérialisation des actes authentiques. (DocuSign a représenté pour nombre d'entre eux un frein tout comme l'acquisition d'équipement onéreux pour des offices récemment créés).

- c. **Des mesures adoptées qui semblent avoir été bénéfiques à l'ensemble des dossiers qu'ils soient en cours ou non**

Figure 92 : Les mesures adoptées s'appliquaient-elles pour vos dossiers en cours uniquement ?

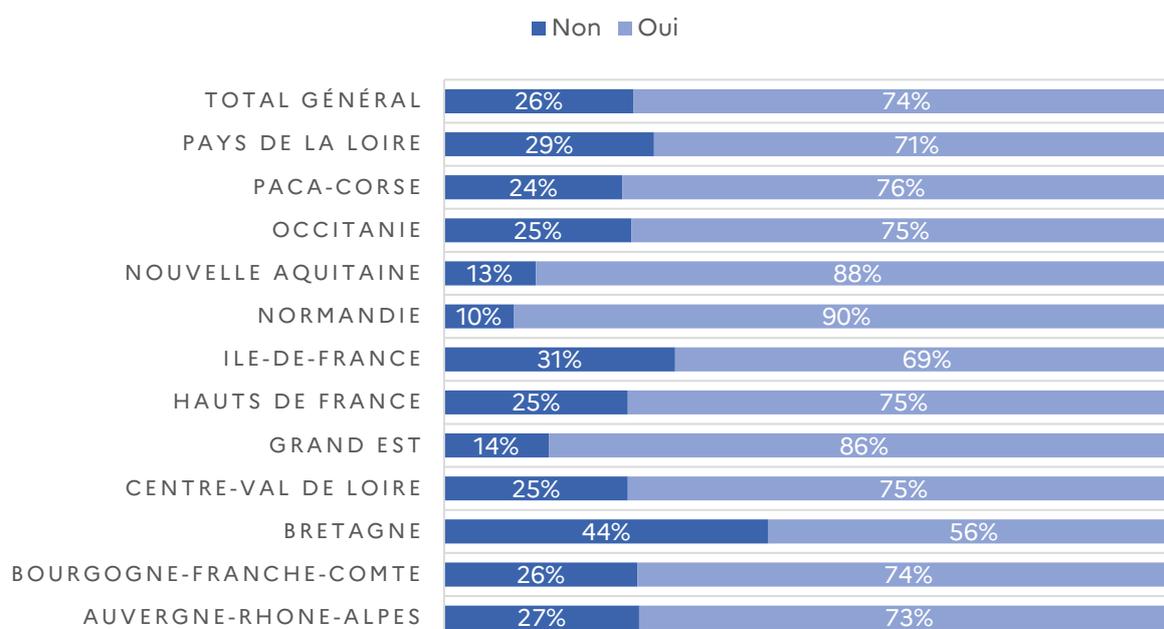


Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

4. Un niveau de clientèle jugé suffisant pour maintenir l'activité pour 74 % des répondants mais aucune perspective de développement de l'activité pour 85 % des répondants pendant la phase du confinement
- a. **Une clientèle et un portefeuille de dossiers jugés suffisants pour maintenir l'activité par 74 % des notaires installés avec quelques variantes selon les régions**

74 % des notaires installés ont déclaré avoir une clientèle et un portefeuille de dossiers suffisants pour maintenir leur activité. Toutefois, ce pourcentage n'est pas le même selon les régions, il est inférieur en Ile-de-France (69 %), en Bretagne (56 %) et dans les Pays de la Loire (71 %).

Figure 93 : En tant que notaires nouvellement installés, estimez-vous votre clientèle et votre portefeuille de dossiers suffisants pour maintenir l'activité ? (Hors DOM*)



* Conformément aux règles relatives à la protection des données à caractère personnel, les données relatives aux Outre-mer ne sont pas présentées de façon détaillée mais sont incluses dans le total général

Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

- b. **Paradoxalement, 66 % des notaires installés ayant estimé un impact négatif du confinement sur leur activité estiment quand même avoir une clientèle et un portefeuille de dossiers suffisants pour maintenir leur activité**

Tableau 64 : Croisement entre degré d'impact de la Covid-19 sur l'activité et la clientèle et le portefeuille de dossiers de l'office jugés suffisants ou non

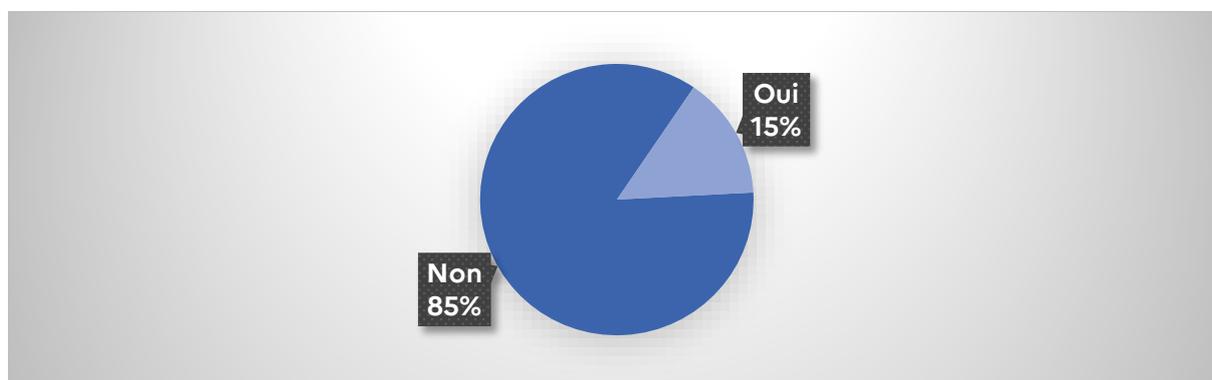
Degré estimé de l'impact du Covid-19 sur l'activité	En % des répondants	Degré d'impact	En tant que notaire nouvellement installé, estimez-vous votre clientèle et votre portefeuille de dossiers suffisants pour maintenir l'activité ?		Total
			Non	Oui	
	26%	0 à 4	10%	90%	100%
	12%	5	18%	82%	100%
	62%	6 à 10	34%	66%	100%
	100%	Total	26%	74%	100%

Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

(0 indique un impact faible ne remettant pas en cause votre activité et 10 indique une perte d'activité trop importante avec un risque de faillite)

- c. **85 % des notaires installés se sont retrouvés dans l'impossibilité de développer leur activité pendant la période du confinement**

Figure 94 : Avez-vous tout de même pu développer votre activité durant cette période ?



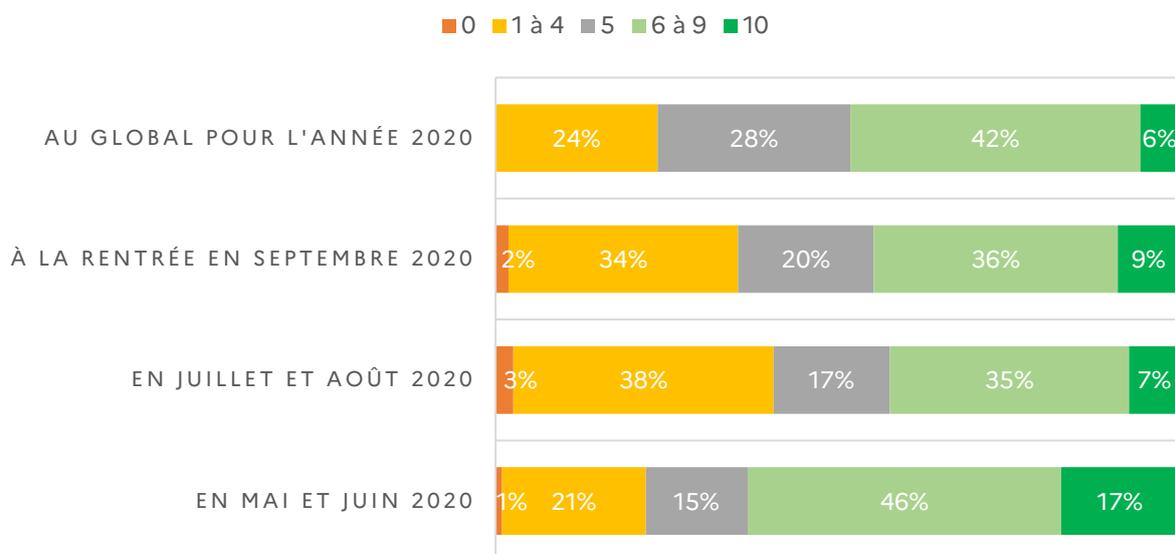
Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19

5. Une année 2020 globalement révisée et mitigée

La grande majorité des notaires semble avoir du mal à se prononcer sur la reprise à la normale de leur activité. Au global sur l'année 2020, seuls 6 % estiment un retour à la normal ; 42 % estiment un reprise d'activité correcte mais en dessous de la normal ; 28 % sont neutres et/ou ne peuvent se prononcer et 24 % envisagent une reprise d'activité trop faible.

Les personnes interrogées nous ont fait part de leur constat, qu'au moment du déconfinement, le surcroît d'activité était l'addition de deux phénomènes. D'une part, le rattrapage des dossiers en souffrance n'ayant pu être traités de manière dématérialisée et, d'autre part, la mise en œuvre concrète des projets immobiliers mis en attente par les clients.

Figure 95 : Comment envisagez-vous la phase de "déconfinement" pour votre activité pour chaque période indiquée ?



Source : enquête complémentaire notaires et Covid-19
 (0 indique aucune reprise de votre activité et 10 indique une reprise d'activité normale)

XVI. Annexe 1 : Questionnaire destiné au 1 925 candidats nommés au JO à la 1^{ère} carte notaires (2016-2018)

1. PARTIE A : IDENTITE DE LA PERSONNE

Nous allons tout d'abord nous intéresser à votre identité.

Q1. Pouvez-vous décliner votre civilité ?

- Madame
- Monsieur

Q2. Quelle est votre année de naissance ?

2. PARTIE B : CURSUS DE FORMATION ET DATE D'ENTREE DANS LA PROFESSION

Nous allons évoquer votre cursus de formation et votre date d'entrée dans la profession.

Q3. Quelle voie vous a conduit à devenir notaire ?

- Filière universitaire (master 1 en droit ou équivalent (ex. maîtrise) et diplôme supérieur de notariat (DSN))
- Voie professionnelle (master 2 en droit ou équivalent (ex. DESS, DEA); diplôme d'aptitude à la fonction de notaire (DAFN) et titre de notaire stagiaire et stage de 2 ans et rapport pour devenir notaire assistant)
- Voie interne (certificat d'aptitude aux fonctions de notaire (CAFN) et examen de contrôle des connaissances techniques (ECCT))
- Dispense de diplôme et de stage
- Autre (veuillez préciser)

Q4. En quelle année avez-vous obtenu les titres ou les dispenses permettant de devenir notaire ?

Q5. Quelle est la date de votre l'arrêté de nomination au Journal Officiel (JO) dans un office créé entre mars 2017 et septembre 2018 ?

Q6. Avez-vous prêté serment ?

- Oui
- Non

Q7. Vous n'avez pas prêté serment, quel(s) étai(en)t le(s) motif(s) ?

Plusieurs réponses possibles – 3 réponses maximum

- Un projet d'association dans un office existant s'est présenté
- Un contrat de notaire salarié vous a été proposé
- Absence d'accompagnement suffisant
- Faiblesse des moyens financiers
- Perspectives de rentabilité insuffisantes
- Disparition du souhait de vivre dans la zone obtenue
- Espoir d'être nommé(e) dans une autre zone ayant votre préférence lors du prochain cycle de nomination
- Impossibilité de procéder aux démarches requises dans des temps raisonnables
- Contraintes liées à votre vie personnelle (vie familiale, mobilité du conjoint, etc.)
- Dissuasions et pressions de la part de confrères
- Dissuasions et pressions de la part des instances professionnelles
- Délai trop long
- Autre(s) (veuillez préciser)

Q8. Quelle était la date de la prestation de serment ?

Notez le mois et l'année.
MM/AAAA

Q9. Vous êtes-vous installé dans « un local ouvert à la clientèle » (autrement dit, le local où vous avez posé votre panneau) ?

- Oui
- Non

Q10. A quelle date vous êtes-vous installé dans « un local ouvert à la clientèle » ?

Notez le mois et l'année.
MM/AAAA

Q11. Quel était votre statut avant votre nomination dans un office créé ?

- Clerc
- Clerc habilité
- Notaire assistant
- Notaire salarié
- Notaire individuel
- Notaire associé ou en cours d'association
- Autre (préciser)

Q12. Vous avez été nommé(e) mais vous n'avez pas prêté serment. Quel est votre statut actuel ?

- Clerc
- Clerc habilité
- Notaire assistant
- Notaire salarié
- Notaire individuel
- Notaire associé ou en cours d'association
- Autre (préciser)

Q13. Vous avez prêté serment. Quel est votre statut actuel ?

- Clerc
- Clerc habilité
- Notaire assistant
- Notaire salarié
- Notaire individuel
- Notaire associé ou en cours d'association
- Autre (préciser)

Q14. Q13- Qu'est devenu l'office créé ?

- L'office a été supprimé
- L'office a été cédé à un autre notaire exerçant
- L'office est toujours en activité et n'a pas changé de notaire exerçant (vous y exercez toujours comme notaire libéral exerçant)

Q15. A quelle date ce changement (suppression ou cession de l'office) a-t-il été effectué ?

Notez le mois et l'année.
MM/AAAA

3. PARTIE C : APPRECIATION DE VOTRE PARCOURS DANS LA PROCEDURE DE NOMINATION

Q16. Quelle était votre motivation principale pour devenir notaire titulaire d'un office créé ?

- Vivre une aventure entrepreneuriale, en construisant vous-même votre activité
- Développer le service public notarial dans un territoire défavorisé
- Trouver une solution face à l'absence de toute offre d'association ou de reprise d'office individuel

- Eviter un emprunt pour acquérir des parts d'un notaire exerçant son droit de présentation d'un successeur ou cédant une partie de ses parts
- Autre(s) (Veuillez préciser)

Q17. Avez-vous globalement trouvé les informations nécessaires sur le portail OPM pour le dépôt de candidature ?

- Oui, parfaitement
- Oui, à peu près
- Non
- Vous n'avez pas utilisé les informations du portail
- Vous ne savez pas

Q18. Avez-vous recherché et trouvé ailleurs des informations utiles pour le dépôt de candidature ?

- Oui
- Non, vous n'avez pas cherché
- Non, vous avez cherché mais n'avez pas utilisé d'autres sources
- Vous ne savez pas

Q19. Quelle(s) ont été les deux autre(s) principale(s) source(s) d'informations qui vous ont semblé pertinentes pour le dépôt des candidatures ?

Plusieurs réponses possibles (maximum 2 réponses).

- Les instances ou associations professionnelles
- Les réseaux sociaux
- Votre entourage professionnel
- Des intermédiaires professionnels spécialisés (avocats, experts-comptables ou apparentés)
- Autre(s) (veuillez préciser)

Q20. Quelle est votre appréciation du portail OPM ?

	Insatisfait	Plutôt insatisfait	Neutre	Plutôt satisfait	Satisfait
Appréciation générale du portail OPM	<input type="checkbox"/>				
Et notamment :					
L'ergonomie du site	<input type="checkbox"/>				
L'éditorial du site (page introductive et actualités)	<input type="checkbox"/>				
Le formulaire de création d'un compte	<input type="checkbox"/>				
La qualité des notices et de la FAQ (foire aux questions)	<input type="checkbox"/>				
La fonctionnalité générale des cartes	<input type="checkbox"/>				

Q21. Selon vous, quels seraient les axes d'amélioration du portail OPM ?

Q22. Quelle est votre appréciation des relations avec les services du ministère de la justice lors du traitement de votre dossier ?

	Insatisfait	Plutôt insatisfait	Neutre	Plutôt satisfait	Satisfait	Pas de relation sur ce point
Disponibilité des agents	<input type="checkbox"/>					
Instruction de la candidature						
Pertinence des demandes adressées par la Chancellerie	<input type="checkbox"/>					
Qualité des réponses à vos	<input type="checkbox"/>					

	Insatisfait	Plutôt insatisfait	Neutre	Plutôt satisfait	Satisfait	Pas de relation sur ce point
questions						
Renseignements relatifs à l'état d'avancement de votre dossier	<input type="checkbox"/>					
Visualisation de l'état d'avancement des dossiers des autres candidats	<input type="checkbox"/>					
Processus de décision et notification de cette décision						
Qualité de l'information contenue dans la notification de la décision	<input type="checkbox"/>					
Délais de notification	<input type="checkbox"/>					

Q23. Par quel moyen avez-vous été informé(e), en premier lieu, de la décision de nomination ?

- Courriel du ministère de la justice ou d'OPM
- L'instance professionnelle locale
- Le Conseil supérieur du notariat
- Votre entourage professionnel
- Le parquet du tribunal de grande instance
- Le Journal officiel
- Autre(s) (Veuillez préciser)
- Vous ne savez pas

4. PARTIE D : CANDIDATURE A LA CREATION D'UN OFFICE

Q24. Dans combien de zones d'installation vous êtes-vous porté(e) candidat(e) via un projet individuel et/ou via un projet avec un ou plusieurs associés ?

Une réponse par colonne

	En individuel	Avec associé(s)
Dans aucune zone	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dans 1 à 3 zones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dans 4 à 5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dans 6 à 10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dans 11 à 20	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dans 21 à 50	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dans 51 à 100	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dans plus de 100 zones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Q25. Nous souhaitons recueillir dans la limite des cinq premières communes, celles ayant eu votre préférence et sur lesquelles vous avez postulé(e)s dans OPM.

Pouvez-vous nous préciser la 1ère commune?

Veuillez saisir les premières lettres de la commune, en majuscule.

Avez-vous postulé sur une seconde commune dans OPM ?

- Oui
- Non

Pouvez-vous nous préciser la 2ème commune ?

Veuillez saisir les premières lettres de la commune, en majuscule.

Avez-vous postulé sur une troisième commune dans OPM ?

- Oui
- Non

*Pouvez-vous nous préciser la 3ème commune ?
Veuillez saisir les premières lettres de la commune, en majuscule.*

- Avez-vous postulé sur une quatrième commune dans OPM ?*
- Oui
 - Non

*Pouvez-vous nous préciser la 4ème commune ?
Veuillez saisir les premières lettres de la commune, en majuscule.*

- Avez-vous postulé sur une cinquième commune dans OPM ?*
- Oui
 - Non

*Pouvez-vous nous préciser la 5ème commune ?
Veuillez saisir les premières lettres de la commune, en majuscule.*

- Q26. *Pouvez-vous indiquer le degré de complexité ressenti pour le dépôt de la candidature ?*
- Facile
 - Peu complexe
 - Complexe
 - Très complexe
 - Sans opinion

- Q27. *Étiez-vous réellement disposé(e) à vous installer dans n'importe laquelle des zones où vous avez déposé un dossier de candidature ?*
- Oui
 - Non
 - Sans opinion

- Q28. *En quelques mots, Pouvez-vous préciser votre réponse relative à vos dispositions à vous installer dans n'importe laquelle des zones ?
Veuillez saisir votre réponse en clair.*

5. PARTIE E : NOMINATION A LA CREATION D'UN OFFICE

C'est maintenant à la nomination à la création d'un office que nous nous intéressons.

- Q29. *Dans quelle commune avez-vous été nommé(e) ?
Veuillez saisir les premières lettres de la commune en majuscule.*

- Q30. *Est-ce la commune dans laquelle vous avez souhaité vous installer ?*
- Oui
 - Non

- Q31. *La commune appartient-elle à une zone dans laquelle vous avez :*
Plusieurs réponses possibles.
- Des attaches familiales
 - Un réseau amical
 - Des relations professionnelles
 - Aucune de ces raisons (exclusive)

- Q32. *Avez-vous changé la commune de résidence via une déclaration de transfert ?*
- Oui

- Non

6. PARTIE F : FORME JURIDIQUE ET ASSOCIATION

Nous souhaitons connaître maintenant la forme juridique de l'office créé.

Q33. Sous quelle forme juridique avez-vous demandé que l'office créé fonctionne ?

- Office individuel (personne physique et/ou EIRL)
- SELARL ou SELAS à associé unique
- SARL à associé unique
- SAS à associé unique
- SCP (société civile professionnelle)
- SELARL ou SELAS
- SARL
- SAS
- Autre (veuillez préciser)

Q34. La société est-elle titulaire d'un ou plusieurs autres offices de notaire ?

- Oui, elle est titulaire d'au moins deux offices
- Non, elle est uniquement titulaire de l'office créé

Q35. Sous quelle forme juridique l'office créé fonctionne-t-il actuellement ?

- Office individuel (personne physique et/ou EIRL)
- SELARL ou SELAS à associé unique
- SARL à associé unique
- SAS à associé unique
- SCP (société civile professionnelle)
- SELARL ou SELAS
- SARL
- SAS
- Autre (veuillez préciser)

Q36. A la date d'ouverture de l'office à la clientèle, combien de personnes comptait l'office créé ?
Il s'agit des informations relatives à l'office créée et non pas à la société (en cas de société multi-offices).

Pour chaque catégorie de professionnel, veuillez noter le nombre. Si aucun, veuillez remplir 0.
Vous devez vous compter parmi les notaires libéraux exerçants.

	A la date d'installation	Actuellement
Nombre de notaires libéraux exerçants (dont vous-même)		
Nombre de notaires libéraux associés non exerçants		
Nombre de notaire(s) salarié(s)		
Nombre de clerc(s) de notaire		
Nombre de notaire(s) stagiaires et/ou assistants		
Nombre de comptable(s) – formaliste(s)		
Nombre d'assistant(s)/(es)		
Autre(s) professionnel(s) (Veuillez préciser)		

Si Autre(s), de quel(s) professionnel(s) s'agit-il ?

Q37. Détention de l'office et/ou de la société

Une réponse par ligne.

SPFPL : société de participation financière des professions libérales.

SPE : sociétés pluri-professionnelles d'exercice.

- Votre office est-il ou était-il détenu par une personne physique ou par une STON (société titulaire d'un office notarial ou d'offices notariaux) ?

	Oui	Non mais c'est envisagé	Non
Office détenu par une personne physique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Office détenu par une STON	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- La société est-elle détenue partiellement par une SPFPL et/ou est-elle intégrée dans une SPE?

	Oui	Non mais c'est envisagé	Non
Société détenue partiellement par une SPFPL	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Société intégrée dans une SPE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- La société était-elle détenue partiellement par une SPFPL et/ou était-elle intégrée dans une SPE?

	Oui	Non
Société détenue partiellement par une SPFPL	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Société intégrée dans une SPE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7. PARTIE G : PRINCIPAUX ELEMENTS ECONOMIQUES ET FINANCIERS

Intéressons-nous maintenant à votre formation d'entrepreneur au cours de votre cursus universitaire ou professionnel.

Q38. Dans le cadre de votre formation estimez-vous avoir été formé au rôle d'entrepreneur lié à la fonction de gestion de l'office ?

- Oui, parfaitement
- Oui, imparfaitement
- Non
- Sans opinion

Q39. En quelques mots, pouvez-vous préciser votre réponse relative à votre degré de formation au rôle d'entrepreneur ?

Veuillez saisir votre réponse en clair.

Q40. Pour votre projet de création, avez-vous réalisé un plan d'affaires (business plan) ?

- Oui
- Non

Intéressons-nous maintenant aux principaux éléments économiques et financiers de votre office.

Q41. Après quelques mois d'activité, avez-vous dû réviser votre plan d'affaires (business plan) ?

- Oui, à la hausse
- Oui, à la baisse
- Non
- Vous ne savez pas

Q42. Comment jugez-vous votre démarrage d'activité au cours des 6 premiers mois après votre installation ?

- Satisfaisant
- Plutôt satisfaisant
- Neutre

- Plutôt insatisfaisant
- Insatisfaisant

Q43. En quelques mots, pouvez-vous illustrer votre démarrage d'activité au cours des 6 premiers mois ?

Veuillez saisir votre réponse en clair.

Q44. Comment jugez-vous votre niveau d'activité actuel ?

- Satisfaisant
- Plutôt satisfaisant
- Neutre
- Plutôt insatisfaisant
- Insatisfaisant

Q45. En quelques mots, pouvez-vous préciser votre réponse sur l'estimation de votre niveau d'activité actuel ?

Veuillez saisir votre réponse en clair.

Q46. Comment estimez-vous le niveau d'activité que vous prévoyez d'atteindre en 2020 ?

- Satisfaisant
- Plutôt satisfaisant
- Neutre
- Plutôt insatisfaisant
- Insatisfaisant
- Je ne sais pas

Q47. En quelques mots, pouvez-vous préciser votre réponse sur l'estimation du niveau d'activité que vous prévoyez d'atteindre en 2020 ?

Veuillez saisir votre réponse en clair.

Q48. Dans quelle fourchette se situe le chiffre d'affaires réalisé ou estimé au cours des exercices suivants (soit les comptes clos au 31 décembre N) de l'office?

Merci de donner une réponse par année, en colonne.

	2017	2018	2019 Estimation	2020 Prévisionnel
Moins de 25 000 euros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
de 25 000 euros à 50 000 euros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
de 50 000 euros à 150 000 euros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
de 150 000 euros à 325 000 euros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
de 325 000 euros à 500 000 euros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
de 500 000 euros à 1 000 000 euros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
plus d' 1 000 000 euros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L'office n'a pas été encore créé/n'était pas encore créé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L'office a été supprimé ou cédé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vous ne souhaitez pas répondre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Q49. Le résultat réalisé ou estimé des exercices suivants (soit les comptes clos au 31 décembre N) correspond-t-il à un bénéfice ou une perte de l'office?

Merci de donner une réponse par année, en colonne.

	2017	2018	2019 Estimation	2020 Prévisionnel
Bénéfice	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	2017	2018	2019 Estimation	2020 Prévisionnel
A l'équilibre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Perte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L'office n'a pas été encore créé/n'était pas encore créé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L'office a été supprimé ou cédé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vous ne souhaitez pas répondre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Q50. Quelles est la répartition approximative des activités dites « en monopole » (émoluments) et celles dites « en concurrence » (honoraires libres) dans votre office (estimée en %) ?

Veillez saisir le pourcentage de chaque type d'activités, afin que le total par colonne soit égal à 100. S'il n'y a aucune activité dans un secteur mentionné, saisir 0.

En %	Dans les 6 premiers mois suite à la création de l'office	Dans les 6 derniers mois de votre activité
Activités en monopole (émoluments)		
Activités en concurrence (honoraires libres)		
Total		

Q51. Quelle est la répartition approximative des activités dans votre office (répartition estimée en %) ?

Veillez saisir le pourcentage de chaque type d'activités, afin que le total par colonne soit égal à 100.

S'il n'y a aucune activité dans un secteur mentionné, saisir 0.

En %	Dans les 6 premiers mois suite à la création de l'office	Dans les 6 derniers mois de votre activité
Famille		
Immobilier		
Entreprise		
Droit rural et environnement		
Collectivités territoriales		
Autre(s)		
Total*		

Veillez préciser l'(les) autre(s) activité(s) dans votre office.

Q52. Où se situe votre clientèle (répartition estimée en %) ?

Veillez saisir le pourcentage de chaque zone, afin que le total par colonne soit égal à 100.

S'il n'y a aucune activité dans la zone mentionnée, saisir 0.

En %	Dans les 6 premiers mois suite à la création de l'office	Dans les 6 derniers mois de votre activité
Dans la zone d'installation		
En dehors de la zone d'installation		
Total*		

Q53. Votre clientèle est ou était-elle plutôt constituée ?

- De clients vous ayant suivi
- De clients ayant souhaité changer ponctuellement de notaire
- De clients ayant souhaité changer durablement de notaire
- De clients n'ayant pas de notaire habituel
- Vous ne savez pas

Q54. Pratiquez-vous ou avez-vous pratiqué des remises tarifaires ?

- Oui
- Non

Q55. Quels sont les moyens de financements auxquels vous avez eu recours pour la création de votre office ?

Plusieurs réponses possibles.

- Apport personnel
- Apport de la famille ou des amis
- Apport de capitaux provenant exclusivement d'autres notaires ou d'une société de notaires
- Emprunt(s) via un établissement bancaire
- Autre(s) (Veuillez préciser)

Q56. Vous avez déclaré avoir eu recours à l'emprunt, auprès de quel(s) type(s) de prêteur ?

Plusieurs réponses possibles.

- Caisse des dépôts et consignations (CDC)
- Banque en ligne
- Banque commerciale physique

Q57. Merci de préciser les éléments suivants.

En cas de plusieurs emprunts bancaires, veuillez répondre pour l'emprunt le plus élevé. Pour le taux d'emprunt merci d'écrire le chiffre avec une virgule (et non un point).

Le Montant emprunté en euros	
inférieur à 50 000 €	<input type="checkbox"/>
compris entre 50 000 € et moins de 100 000 €	<input type="checkbox"/>
compris entre 100 000 € et moins de 150 000 €	<input type="checkbox"/>
compris entre 150 000 € et moins de 200 000 €	<input type="checkbox"/>
200 000 € et plus	<input type="checkbox"/>
Vous ne souhaitez pas répondre	<input type="checkbox"/>
Le taux d'emprunt	
Merci de préciser le taux appliqué (en %)	<input type="checkbox"/>
Vous ne souhaitez pas répondre	<input type="checkbox"/>
La durée du prêt	
Merci d'indiquer le nombre de mensualités	<input type="checkbox"/>
Vous ne souhaitez pas répondre	<input type="checkbox"/>

Q58. Avez-vous bénéficié d'un différé de remboursement ?

- Oui, de 0 à 12 mois
- Oui, de 13 à 24 mois
- Oui, de 25 à 36 mois
- Non
- Vous ne souhaitez pas répondre

8. PARTIE H : INSTALLATION ET DEMARCHES ASSOCIEES

Nous allons évoquer votre installation et les démarches associées.

- Q59. Avez-vous été reçu personnellement par le procureur de la République ou son représentant ?
- Oui
 - Non
- Q60. Vous êtes-vous présenté(e) à la chambre des notaires locale ?
- Oui
 - Non
- Q61. La chambre des notaires locale était-elle représentée lors de la prestation de serment ?
- Oui
 - Non
- Q62. Avez-vous été invité(e) à la première assemblée générale locale suivant votre prestation de serment ?
- Oui
 - Non
- Q63. Avez-vous assisté à cette première assemblée générale locale ?
- Oui
 - Non
- Q64. Y avez-vous prêté un second serment, dit le « petit serment » ?
- Oui
 - Non
- Q65. Avez-vous bénéficié d'un accompagnement ou soutien de la part du Conseil supérieur du notariat (cellule installation de l'ANC, Kit d'accueil, réunion et forum nouveaux notaires, outils informatiques d'analyse économique, invitation au congrès) ?
- Oui
 - Non
 - Sans opinion
- Q66. En quelques mots, pouvez-vous préciser votre réponse relative à l'accompagnement ou le soutien de la part du Conseil supérieur du notariat ?
Veuillez saisir vos réponses en clair
- Q67. Avez-vous bénéficié d'un accompagnement ou soutien de la part de la chambre des notaires locale ou régionale ?
- Oui
 - Non
 - Sans opinion
- Q68. En quelques mots, pouvez-vous préciser votre réponse relative à l'accompagnement ou le soutien de la part de la chambre des notaires locale ou régionale ?
Veuillez saisir vos réponses en clair
- Q69. Avez-vous bénéficié d'une aide de la part d'autre(s) organisme(s) ou personne(s) ?
- Oui
 - Non
- Q70. De quel(s) type(s) d'aide avez-vous principalement bénéficié ?
Plusieurs réponses possibles – 3 réponses maximum
- Confrère notaire

- Caisse des dépôts (CDC)
- Autre(s) banque(s)
- Expert-comptable
- Conseils financiers spécialisés (ex. Fiducial, Francis Lefebvre, etc.)
- Autre(s) (veuillez préciser)

Q71. Avez-vous rencontré de grandes difficultés à trouver vos locaux ?

- Oui
- Non

Q72. Quel(s) étai(en)t le(s) principal(s) motif(s) de ces difficultés à trouver vos locaux ?

3 réponses maximum

- Marché immobilier ou de la location de bureaux saturé dans la zone recherchée
- Marché immobilier ou de la location de bureaux trop onéreux
- Marché immobilier ou de la location de bureaux trop contraignant, d'un point de vue réglementaire, dans les conditions à remplir
- Marché immobilier ou de la location de bureaux ne présentant aucun bien adéquat
- Prémption de la part de confrères déjà en place
- Autre(s) (veuillez préciser)

Q73. Avez-vous rencontré des difficultés pour vous munir du matériel requis à l'exercice de la profession ?

- Oui
- Non

Q74. Avez-vous facilement eu accès....

Une réponse par ligne

	Oui	Non
1. Au logiciel de rédaction d'actes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. A la Clé Réal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Au réseau Réal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Aux comptes de tiers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Au logiciel de comptabilité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Q75. Quels sont vos logiciels métiers (rédaction d'actes et comptabilité) ?

Q76. Quel(s) moyen(s) avez-vous utilisés pour vous faire connaître auprès de votre clientèle ?

3 réponses maximum

- Annonces dans la presse
- Sollicitation personnalisée
- Site internet proposé par les instances professionnelles
- Site internet conçu de façon personnelle et spécifique
- Géolocalisation sur les moteurs de recherche (google, qwant, yahoo...)
- Participation à des événements locaux de tout type
- Entretiens de courtoisie (présentation aux acteurs locaux)
- Autre(s) (veuillez préciser)
- Aucun (exclusive)

Q77. Depuis votre création, avez-vous fait l'objet d'une inspection annuelle organisée par les instances professionnelles ?

- Oui
- Non

Q78. Cette inspection vous a-t-elle semblé être effectuée dans une démarche positive et constructive ?

- Oui
- Non
- Sans opinion

Q79. En quelques mots, pouvez-vous illustrer votre ressenti concernant l'inspection annuelle dont vous avez fait l'objet ?

9. PARTIE I : PRINCIPALES DIFFICULTES RENCONTREES

Nous souhaitons connaître les principales difficultés rencontrées dans le développement de votre activité.

Q80. Comment évaluez-vous le degré de difficultés rencontrées dans le développement de votre activité ?

la note 0 exprime l'absence de difficulté, la note 10 exprime un degré de difficultés élevé, les notes intermédiaires servent à nuancer votre réponse

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Q81. Quelles sont les principales raisons qui expliqueraient les difficultés de développement de votre activité ?

Plusieurs réponses possibles – 5 réponses maximum

Défaillances du marché et baisse de la demande au plan local :

- Projets de développement de la zone non réalisés
- Surestimation de la bonne conjoncture économique
- Effondrement de l'immobilier dans la zone d'installation
- Marché saturé
- Stagnation ou diminution des actes et prestations réalisés

Difficultés financières :

- Problèmes de trésorerie
- Insuffisance des ressources propres
- Sous-estimation des investissements à réaliser
- Endettement trop élevé
- Frais de personnel trop élevés
- Baisse des tarifs

Difficultés de gestion

- Choix de localisation inadapté
- Manque de formation en gestion
- Sous-investissement
- Surinvestissement
- Mauvaise estimation des marges
- Utilisation d'une forme d'exercice inadaptée
- Mécontentement entre associés
- Manœuvres déloyales de certains confrères
- Hostilité des instances professionnelles
- Règles déontologiques trop strictes (par exemple, en matière de publicité)
- Vous ne savez pas

Q82. A la date du présent questionnaire et compte tenu des premiers indicateurs financiers et perspectives de développement internes et externes, pensez-vous être contraint(e) de devoir cesser votre activité ?

- Oui
- Non
- Sans opinion

Q83. Pouvez-vous nous exposer brièvement les difficultés rencontrées qui vous semblent ou vous ont semblé les plus insurmontables ?
Veuillez saisir vos réponses en clair

10. PARTIE J : PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

Evoquons maintenant vos perspectives de développement.

Q84. Comment évaluez-vous vos perspectives de développement sur une échelle de 0 à 10 ?
la note 0 exprime de très mauvaises perspectives, la note 10 exprime des perspectives très favorables, les notes intermédiaires servent à nuancer votre réponse

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Q85. A quelle échéance estimez-vous que votre office sera durablement bénéficiaire ?

- Il est déjà durablement bénéficiaire
- Il sera bénéficiaire dans un an
- Il sera bénéficiaire dans deux ans
- Il sera bénéficiaire dans trois ans
- Il sera bénéficiaire dans quatre ans
- Il sera bénéficiaire dans cinq ans ou plus
- Sans opinion

Q86. Quelles sont les principales perspectives de développement de votre activité ?

Plusieurs réponses possibles – 3 réponses maximum

- Association avec un notaire d'un office récemment créé
- Association avec un notaire d'un office existant avant 2016
- Association avec un ou plusieurs autres professionnels du droit via une SPE (société pluri-professionnelle d'exercice)
- Association avec une ou plusieurs sociétés titulaire d'un office notarial ou d'offices notariaux via une SPFPL
- Association avec un ou plusieurs autres professionnels du droit au sein d'un réseau informel
- Embauches de salariés pour répondre à la demande
- Développer une clientèle hors de la zone, grâce aux nouveaux moyens numériques (site internet, visioconférence, etc.)
- Mieux se faire connaître au plan local
- Trouver un local mieux placé
- Effectuer un transfert de l'office dans une ville plus attractive de la zone d'installation
- Développer les activités de conseil en plus des activités réglementées
- Autres (veuillez préciser)
- Vous ne savez pas

Q87. Si vous le souhaitez, vous pouvez nous décrire brièvement les principales perspectives de développement de votre activité
Noter vos réponses en clair

11. PARTIE K : RESENTI GLOBAL

Pour terminer, nous souhaitons recueillir votre ressenti global concernant cette 1ère vague d'installation des notaires suite à l'application de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance et l'égalité des chances économiques.

Q88. Globalement quel bilan faites-vous de la 1ère vague d'installation 2016-2018 ?

- Très positif
- Positif
- Sans opinion
- Négatif

Très négatif

Q89. Pouvez-vous nous expliquer votre ressenti global ?
Veuillez noter en clair les raisons de ce ressenti

Q90. Sur quels points souhaitez-vous appeler l'attention du ministère de la justice pour les prochaines vagues de création d'offices ?
Veuillez noter en clair votre réponse

Q91. Pensez-vous que la périodicité biennale de révision des cartes soit trop courte au regard de votre expérience sur le terrain ?
 Oui
 Non
 Sans opinion

Q92. Si vous estimez la périodicité trop courte, parmi les suggestions suivantes quelles sont les trois plus pertinentes qui justifieraient le mieux le fait que la périodicité de révision retenue vous semble trop courte ?
Plusieurs réponses possibles – 3 réponses maximum

Procédure de nomination et d'installation concrète relativement longues :

La procédure de nomination est longue et les premières nominations n'ont été réalisées qu'en milieu de période
 L'installation après avoir prêté serment prend du temps

Besoin de protection de l'office récemment créé, qui présente des risques et fragilités en raison :

d'un marché très concurrentiel
 d'une absence d'activité sur les premiers mois liée à des problèmes de logistique (locaux, outils requis non activés, etc.)
 d'une faible activité sur les premiers mois liée à un défaut de clientèle (il s'agit d'un office créé)
 de risques financiers importants notamment si des emprunts ont dû être contractés
 des adaptations nécessaires des plans d'affaires (souvent à la baisse)

Impossibilité d'établir un bilan objectif sur deux ans compte tenu du fait :

qu'une entreprise est jugée viable ou non au bout de 3 ans voire 5 ans
 que les premiers chiffres remontés ne sont pas le reflet d'une activité régulière et normale
 Autre(s) raison(s) (veuillez préciser)

Q93. Vous êtes-vous porté(e) à nouveau candidat(e) ou projetez-vous de vous porter à nouveau candidat à un office créé à court ou moyen terme ?
 Oui
 Non
 Sans opinion

Q94. Pouvez-vous nous expliquer votre réponse en quelques mots?
Veuillez noter en clair votre réponse

Q95. Conseillerez-vous à un diplômé notaire de se porter candidat à un office créé à court ou moyen terme ?
 Oui
 Non
 Sans opinion

Q96. En quelques mots, pouvez-vous expliquer votre réponse relative à encourager ou non un diplômé notaire de se porter candidat à un office créé ?
Veuillez noter en clair votre réponse

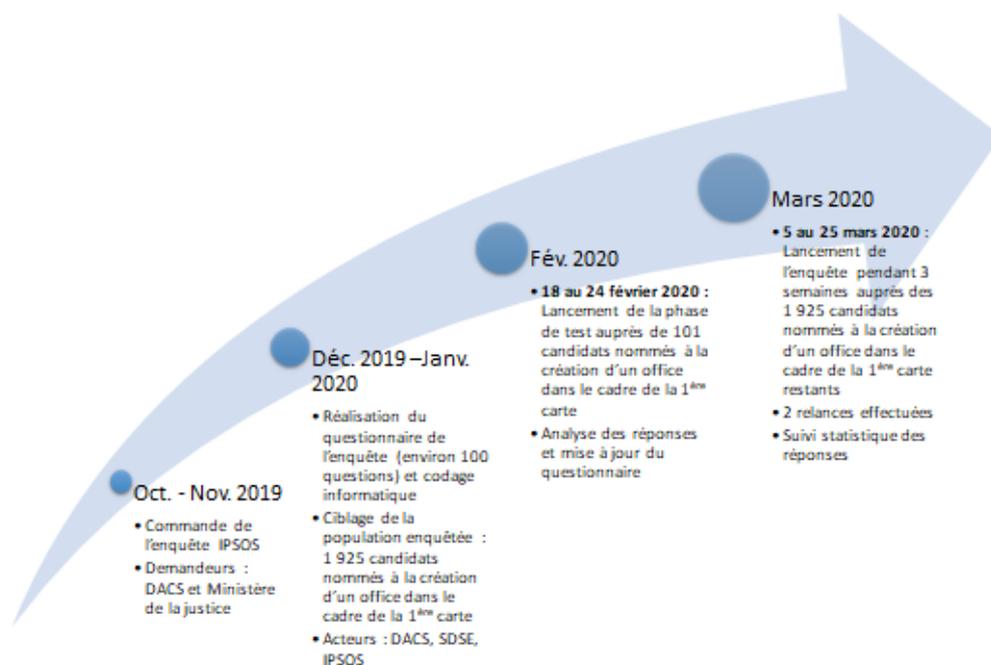
Q97. *Regrettez-vous de vous être porté(e) candidat(e) à un office créé ?*

- Oui*
- Non*
- Sans opinion*

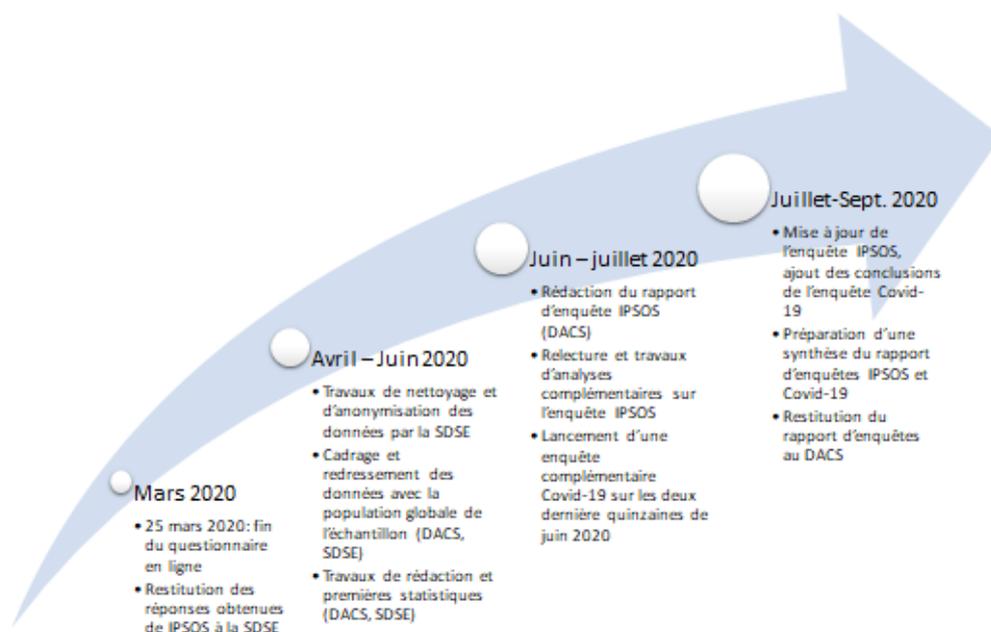
Q98. *Nous vous remercions de nous faire part de toute(s) remarque(s) que vous jugerez utile(s)
Veuillez noter en clair votre réponse*

XVII. Annexe 2 : Calendrier de l'enquête notaires 1^{ère} carte (Ministère de la justice – DACS- SDSE- IPSOS) (Octobre 2019 à septembre 2020)

1. Phase 1 : De la commande au lancement de l'enquête IPSOS – Octobre 2019 à mars 2020



2. Phase 2 : De l'exploitation des réponses, à la rédaction du rapport et la restitution au DACS – Avril 2020 à Septembre 2020



XVIII. Annexe 3 : Questionnaire enquête complémentaire Covid-19

1. PARTIE A : Introduction : appréciation de la période de confinement (Covid-19) sur l'activité notariale

L'état d'urgence au cours de la période de confinement liée à la Covid-19, entre le 16 mars et le 11 mai 2020, a fortement impacté l'ensemble de l'activité de la justice. Pour maintenir la justice, des mesures exceptionnelles ont été adoptées et notamment, le décret n° 2020-395 du 3 avril 2020 autorisant l'acte notarié à distance pendant la période d'urgence sanitaire. Le ministère de la justice et la DACS souhaiteraient obtenir votre retour d'expérience de cette période de confinement et votre perception du post-confinement pour apprécier le degré de difficultés et les déploiements et adaptations dont vous avez dû/devez faire preuve. Nous vous remercions de bien vouloir contribuer à ce court questionnaire en ligne. (Temps de réponse estimé à 15 minutes)

Les réponses à ce questionnaire sont protégées, strictement confidentielles et feront l'objet d'une exploitation anonyme.

2. PARTIE B : IDENTITE DE LA PERSONNE

Q1. Civilité

Madame

Monsieur

Q2. Quels sont vos mois et années de naissance ?

Merci d'indiquer directement la date au format suivant MM/AAAA ou d'utiliser le calendrier.

3. PARTIE C : INSTALLATION DE VOTRE OFFICE

Q3. Avez-vous créé votre office dans le cadre de la première carte ?

Oui

Non

Q4. A quelle date vous êtes-vous installé(e) (ouverture de l'office) ?

Merci de saisir le mois et l'année de l'ouverture de votre office (directement sous ce format MM/AAAA ou en utilisant le calendrier mis à disposition)

Q5. Merci d'indiquer le code postal de la ville dans laquelle est implanté votre office

Code postal à 5 chiffres (ex. 75001)

Q6. Avez-vous créé votre office dans le cadre de la deuxième carte ?

Oui

Non

Q7. A quelle date vous êtes-vous installé(e) (ouverture de l'office) ?

Merci de saisir le mois et l'année de l'ouverture de votre office (directement sous ce format MM/AAAA ou en utilisant le calendrier mis à disposition).

Q8. Merci d'indiquer le code postal de la ville dans laquelle est implanté votre office

Code postal à 5 chiffres (ex. 75001)

Q9. Si vous ne vous êtes pas installé(e), quelle est la raison parmi les choix proposés :

Vous avez prêté serment mais vous n'avez pas pu vous installer (ouvrir votre office) avant la période de confinement

Vous n'avez pas prêté serment et ne vous êtes pas installé(e)

4. PARTIE D : IMPACT DU COVID-19 SUR L'ACTIVITE DE VOTRE OFFICE

Q10. La Covid-19 et la période de confinement, du 17 mars au 11 mai 2020, ont-ils eu un impact sur votre activité ?

- Oui
- Non

Q11. Pouvez-vous indiquer le degré estimé de cet impact ?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

(0 indique un impact faible ne remettant pas en cause votre activité et 10 indique une perte d'activité trop importante avec un risque de faillite)

Q12. Vous estimez que votre activité a été impactée par la période de confinement induite par la Covid-19. Par rapport à un chiffre d'affaires moyen mensuel atteint juste avant le confinement, à combien estimez-vous la baisse de chiffre d'affaires ?

0 %	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	60 %	70 %	80 %	90 %	100 %
-----	------	------	------	------	------	------	------	------	------	-------

(0% indique aucune perte de chiffre d'affaires ; 100% indique une perte totale du chiffre d'affaires)

Q13. Le résultat de votre office attendu en 2020 a-t-il fait l'objet d'une révision ?

- Oui, à la baisse avec un impact important pouvant même générer des pertes
- Oui, mais avec peu d'impact
- Non

Q14. Merci d'indiquer le degré d'impact estimé pour chaque activité :

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Famille											
Immobilier											
Entreprise											
Droit rural et environnement											
Collectivités territoriales											
Autres											

(0 indique un impact faible ne remettant pas en cause votre activité et 10 indique une perte d'activité trop importante avec un risque de faillite)

5. PARTIE E : AIDES ET MESURES ADOPTEES POUR LES NOTAIRES

Q15. Les aides octroyées vous semblent-elles satisfaisantes ?

	Très satisfait	Satisfait	Ni satisfait ni insatisfait	Insatisfait	Très insatisfait
Etat					
Instances représentatives					
Banque (dont CDC)					
Assurances					

Q16. Le décret n° 2020-395 du 3 avril 2020 pris par le gouvernement permettant l'expérimentation de l'acte authentique établi par comparution à distance vous a-t-il été utile ?

- Oui
- Non

Q17. Les mesures adoptées s'appliquaient-elles pour vos dossiers en cours uniquement ?

- Oui
- Non

Q18. En tant que notaires nouvellement installés, estimez-vous votre clientèle et votre portefeuille de dossiers suffisants pour maintenir l'activité ?

- Oui
- Non

Q19. Avez-vous tout de même pu développer votre activité durant cette période ?

- Oui
- Non

6. PARTIE F : « DECONFINEMENT » ET PERSPECTIVES FUTURES

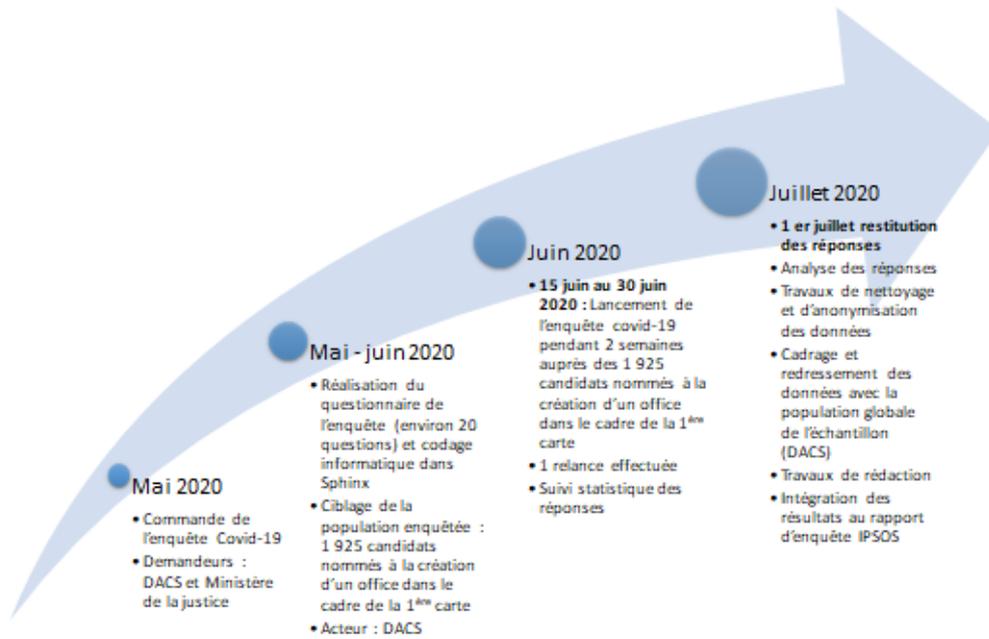
Q20. Comment envisagez-vous la phase de "déconfinement" pour votre activité pour chaque période indiquée ?

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
en mai et juin 2020											
en juillet et août 2020											
à la rentrée en septembre 2020											
au global pour l'année 2020											

(0 indique aucune reprise de votre activité et 10 indique une reprise d'activité normale)

Q21. Nous vous remercions de nous faire part de toute(s) remarque(s) que vous jugerez utile(s)

XIX. Annexe 4 : Calendrier de l'enquête complémentaire Covid-19 (mai à juillet 2020)



XX. Annexe 5 : Listes des encadrés, figures et tableaux

1. Liste des encadrés

Encadré 1 : Carte proposée par l'autorité de la concurrence dans son avis 16-A-13 du 9 juin 2016	14
Encadré 2 : La prestation de serment du notaire	16
Encadré 3 : Représentativité de l'ensemble des candidats nommés.....	17
Encadré 4 : Mise en garde sur le caractère déclaratif des réponses obtenues.....	19
Encadré 5 : Les principales voies permettant de devenir notaire sont les suivantes :	28
Encadré 6 : La prestation de serment du notaire	32
Encadré 7 : Le portail OPM	35
Encadré 8 : La procédure de nomination dans un office créé et décret n° 2018-971 du 9 novembre 2018 modifiant la procédure de nomination dans un office créé.....	39
Encadré 9 : Le transfert d'office.....	47
Encadré 10 : <i>Les modes d'exercice de la profession de notaire</i>	48
Encadré 11 : Comparaison des structures des offices existants à celles des offices nouvellement créés.....	52
Encadré 12 : Avantages et inconvénients des SEL.....	61
Encadré 13 : Avantages et inconvénients des SCP	62
Encadré 14 : La SPFPL	63
Encadré 15 : La SPE	64
Encadré 16 : Le chiffre d'affaire retenu pour recommander le nombre d'installations.....	73
Encadré 17 : La caisse des dépôts et consignations et son rôle auprès des notaires et nouveaux notaires.....	82
Encadré 18 : Le Petit Serment – Engagement du nouveau notaire	89
Encadré 19 : Présentation du Conseil supérieur du notariat (ci-après, « CSN »)	89
Encadré 20 : Outils d'aide mis en place par le Conseil supérieur du notariat (ci-après, « CSN »).....	90
Encadré 21 : Les prérequis à l'installation d'un notaire titulaire individuel ou associé	93
Encadré 22 : L'inspection.....	98
Encadré 23 : Les tarifs	102
Encadré 24 : Etat d'urgence lié à la Covid-19 et notaires nouvellement installés	114
Encadré 25 : Mise en garde sur le caractère déclaratif des réponses obtenues.....	115

2. Liste des figures

Figure 1 : Evolution du nombre de notaires entre le 1er janvier 2015 et le 1er janvier 2020 (en valeur absolue).....	15
Figure 2 : Evolution du nombre d'offices entre le 1er janvier 2015 et le 1er janvier 2020 (en valeur absolue).....	16
Figure 3 : Comportements des candidats après nomination au Journal Officiel	17
Figure 4 : Pyramide des âges des 1 925 candidats nommés.....	19
Figure 5 : Pyramide des âges des 772 enquêtés ayant répondu avec complétude	19
Figure 6 : Prestation de serment ou non parmi les 1 925 candidats nommés.....	20
Figure 7 : Prestation de serment ou non parmi les 772 enquêtés ayant répondu avec complétude	20
Figure 8 : Structure des offices des 1 650 notaires installés au 31.12.2018 (répartition des notaires titulaires et/ou associés par structure).....	21
Figure 9 : Structure des offices des enquêtés installés à la date de l'enquête (répartition des notaires ayant répondu à l'enquête par structure).....	21
Figure 10 : Structure des offices des enquêtés installés à la date création (répartition des notaires ayant répondu à l'enquête par structure)	21
Figure 11 : % de notaires installés (population globale) par tranches d'âges	22
Figure 12 : % de notaires installés (population de l'enquête) par tranches d'âges	22

Figure 13 : % des notaires installés de moins de 40 ans par région (hors DOM) (population globale)	24
Figure 14 : % des notaires installés de moins de 40 ans par région (hors DOM) (population de l'enquête notaires)	24
Figure 15 : Répartition des notaires installés par région en % (hors DOM) (population globale)	26
Figure 16 : Répartition des notaires installés par région en % (hors DOM) (population de l'enquête notaires)	26
Figure 17 : Voies d'entrée dans la profession	28
Figure 18 : Voies d'entrée dans la profession et catégorie d'âge des candidats nommés	28
Figure 19 : Périodes d'obtention des diplômes pour devenir notaire	29
Figure 20 : Voies d'accès à la profession de notaire et périodes d'obtention des diplômes	29
Figure 21 : Le profil des candidats nommés avant leur nomination	30
Figure 22 : Statut actuel par rapport à celui avant la nomination pour les candidats ayant refusé de prêter serment	31
Figure 23 : Statut actuel par rapport à celui avant la nomination pour les notaires assistants ayant refusé de prêter serment	31
Figure 24 : Statut des notaires ayant prêté serment et s'étant installés à la date de l'enquête (février-mars 2020)	31
Figure 25 : Raisons évoquées pour justifier le choix de ne pas avoir prêté serment (en moyenne quel que soit le nombre de raisons évoquées)	33
Figure 26 : statut actuel de l'office créé	35
Figure 27 : Avez-vous globalement trouvé les informations nécessaires sur le portail OPM pour le dépôt de candidature ?	36
Figure 28 : Autres sources de renseignement évoquées par les candidats nommés	37
Figure 29 : Appréciation du portail OPM par les candidats nommés	38
Figure 30 : Les axes d'amélioration du portail OPM	39
Figure 31 : Candidatures en fonction du nombre de zones d'installation libre et de la demande de création de l'office en individuel ou avec associés	41
Figure 32 : Candidatures et demandes de création de l'office en individuel uniquement, avec associé(s) uniquement et sous les deux formes	41
Figure 33 : Carte des régions – Répartition des candidatures en individuel hors DOM	42
Figure 34 : Carte des régions – Répartition des candidatures avec associés hors DOM	43
Figure 35 : Étiez-vous réellement disposé(e) à vous installer dans n'importe laquelle des zones où vous avez déposé un dossier de candidature ?	44
Figure 36 : Volonté de s'installer en individuel et en fonction du nombre de zones dans lesquelles un dossier de candidature a été déposé	44
Figure 37 : Volonté de s'installer avec associés et en fonction du nombre de zones dans lesquelles un dossier de candidature a été déposé	45
Figure 38 : Nomination dans la commune souhaitée	45
Figure 39 : La commune appartient à une zone dans laquelle les candidats ont	46
Figure 40 : Nomination dans la commune souhaitée et prestation de serment ou non	46
Figure 41 : Nomination dans la commune souhaitée et transfert de l'office pour ceux qui ont prêté serment	48
Figure 42 : Schémas relatifs aux structures d'office de notaire(s) et modes de détention possibles	50
Figure 43 : les structures d'offices à la demande de création à la date de la présente enquête	53
Figure 44 : Evolution des équipes en proportion par type de structure des offices	56
Figure 45 : Composition des effectifs par structure à la date de création de l'office et à la date de l'enquête	58
Figure 46 : A la date de l'enquête, proportion déclarée des offices en activité détenus par une personne physique	60
Figure 47 : A la date de l'enquête, proportion déclarée des offices en activité détenus par une personne morale ("société titulaire d'offices notariaux" STON)	61
Figure 48 : Proportion déclarée de sociétés détenues partiellement par une SPFPL	62
Figure 49 : Proportion déclarée de sociétés intégrées dans une SPE	64
Figure 50 : Dans le cadre de votre formation estimez-vous avoir été formé au rôle d'entrepreneur	

lié à la fonction de gestion de l'office ?	65
Figure 51 : Un plan d'affaires (business plan) a été réalisé pour le projet de création	65
Figure 52 : Le plan d'affaires (business plan) qui a été réalisé pour le projet de création à fait l'objet d'une révision :	66
Figure 53 : Appréciation du niveau d'activité aux dates de création, d'enquête (février mars 2020) et prévisions à 2022.....	67
Figure 54 : Appréciation du niveau d'activité des notaires installés après avoir prêté serment au démarrage (6 premiers mois d'activité), à la date de l'enquête (février – mars 2020) et attendu à échéance 2022 (hors DOM et ceux n'étant plus en activité *).....	68
Figure 55 : Evolutions des chiffre d'affaires et résultats des offices des notaires installés pour 2017, 2018, 2019 et le prévisionnel 2020 pré-Covid 19 sur la base des déclarations des enquêtés	70
Figure 56 : Evolution du chiffre d'affaires (CA) de l'office par type de structure d'office sur la base des déclarations des enquêtés.....	74
Figure 57 : Répartition de la clientèle dans la zone ou en dehors de la zone d'installation.....	78
Figure 58 : Répartition de la clientèle dans la zone ou en dehors de la zone d'installation dans chaque région (sur la base des déclarations des enquêtés)	78
Figure 59 : Répartition de la clientèle par type selon les déclarations des enquêtés.....	79
Figure 60 : Répartition de la clientèle par type et par situation géographique selon les déclarations des enquêtés	80
Figure 61 : Pratique des remises selon les déclarations des enquêtés.....	80
Figure 62 : Obtention d'un différé de remboursement de l'emprunt contracté selon les déclarations des enquêtés	83
Figure 63 : Estimation des dates de premiers remboursements d'emprunt induits par des différés accordés de 12 mois, 24 mois et 36 mois (en % de notaires installés ayant bénéficié d'un différé de remboursement par date)	84
Figure 64 : fourchettes de montants empruntés par type de structures selon les déclarations des enquêtés.....	85
Figure 65 : Carte des régions où les notaires nouvellement installés ont été reçus personnellement par le procureur de la République ou son représentant (hors DOM)	87
Figure 66 : Appréciation de l'accompagnement ou du soutien obtenu de la de la part du Conseil supérieur du notarial.....	90
Figure 67 : Appréciation de l'accompagnement ou du soutien obtenu de la part du chambre de notaires locale ou régionale	91
Figure 68 : Carte des régions où les notaires nouvellement installés ont déclaré avoir bénéficié d'un accompagnement ou du soutien de la part de la chambre de notaires locale ou régionale (hors DOM) (% d'accompagnement ou soutien reçu par région)	92
Figure 69 : Appréciation de l'accompagnement ou du soutien obtenu de la de la part d'autres organismes ou personnes.....	93
Figure 70 : Aides complémentaires reçues auprès :	93
Figure 71 : Difficultés à trouver des locaux selon les déclarations des enquêtés.....	95
Figure 72 : Pourcentage de difficultés à trouver un local par région selon les déclarations des enquêtés.....	96
Figure 73 : Depuis votre création, avez-vous fait l'objet d'une inspection annuelle organisée par les instances professionnelles ?	99
Figure 74 : Cette inspection vous a-t-elle semblé être effectuée dans une démarche positive et constructive ?.....	99
Figure 75 : degré de difficultés rencontrées dans le développement de l'activité – répartition femmes-hommes	100
Figure 76 : degré de difficultés rencontrées dans le développement de l'activité – répartition par tranches d'âges	101
Figure 77 : Degré de difficultés rencontrées dans le développement de l'activité par région (hors DOM).....	101
Figure 78 : perspectives de développement de l'activité – répartition femmes-hommes.....	104
Figure 79 : perspectives de développement de l'activité – répartition par tranches d'âges.....	105
Figure 80 : Degré de perspectives de développement de l'activité par région (note de 6 à 10) (hors DOM).....	106

Figure 81 : Pourcentage de candidats ayant fait un bilan positif à très positif par région (hors DOM).....	111
Figure 82 : Pyramide des âges des 1 925 candidats nommés.....	116
Figure 83 : Pyramide des âges des 448 enquêtés ayant répondu avec complétude.....	116
Figure 84 : Pourcentage de notaires installés par région (hors DOM) (population globale).....	117
Figure 85 : Pourcentage de notaires installés par région (hors DOM) (population enquête Covid-19).....	117
Figure 86 : La Covid-19 et la période de confinement, du 17 mars au 11 mai 2020, ont-ils eu un impact sur votre activité ?.....	118
Figure 87 : Degré estimé de l'impact sur l'activité (hors DOM*).....	119
Figure 88 : Baisse estimée du chiffre d'affaires par rapport à un chiffre d'affaires moyen mensuel atteint juste avant le confinement.....	120
Figure 89 : Degré d'impact estimé pour chaque activité.....	122
Figure 90 : Niveau de satisfaction des aides octroyées.....	123
Figure 91 : Le décret n° 2020-395 du 3 avril 2020 pris par le gouvernement permettant l'expérimentation de l'acte authentique établi par comparution à distance vous a-t-il été utile ?.....	123
Figure 92 : Les mesures adoptées s'appliquaient-elles pour vos dossiers en cours uniquement ?.....	124
Figure 93 : En tant que notaires nouvellement installés, estimez-vous votre clientèle et votre portefeuille de dossiers suffisants pour maintenir l'activité ? (hors DOM*).....	124
Figure 94 : Avez-vous tout de même pu développer votre activité durant cette période ?.....	125
Figure 95 : Comment envisagez-vous la phase de "déconfinement" pour votre activité pour chaque période indiquée ?.....	126

3. Liste des tableaux

Tableau 1 : Représentativité des répondants aux deux enquêtes.....	7
Tableau 2 : Evolution des offices et notaires en valeur absolue et variation en nombre et pourcentage d'une année sur l'autre.....	15
Tableau 3 : Nombre de réponses et taux de réponses obtenus à l'enquête notaire 1 ^{ère} carte....	18
Tableau 4 : Répartition hommes femmes.....	19
Tableau 5 : Répartition hommes femmes.....	19
Tableau 6 : Répartition des nouveaux notaires et des offices (population globale de la 1 ^{ère} vague) au 31/12/2018 et au 31/12/2019.....	23
Tableau 7 : Répartition des nouveaux notaires et des offices (population de l'enquête) à la date de création de l'office et à la date de l'enquête (mars 2020).....	23
Tableau 8 : % des notaires installés par tranches d'âges et par régions (population globale)....	25
Tableau 9 : % des notaires installés par tranches d'âges et par régions (population enquête)...	25
Tableau 10 : comparaison de la répartition des notaires installés par région en % entre la population globale et la population de l'enquête notaires.....	27
Tableau 11 : Nombre de raisons et raisons évoquées pour justifier le refus de prêter serment..	33
Tableau 12 : Durées moyennes entre nomination au JO et prestation de serment et prestation de de serment et installation par catégorie d'âges.....	34
Tableau 13 : Durée entre prestation de serment et installation par catégorie d'âges.....	35
Tableau 14 : recherche de renseignements et informations sur OPM et/ou ailleurs.....	37
Tableau 15 : Candidatures en fonction du nombre de zones d'installation libre et de la demande de création de l'office en individuel ou avec associé(s).....	41
Tableau 16 : % des candidatures par région (échelle plus large que la zone d'installation) en individuel et avec associés (hors DOM*).....	43
Tableau 17 : Evolution des structures d'office entre la date de la demande de création à la date de la présente enquête.....	54
Tableau 18 : Effectifs moyens par type de structure à la création de l'office.....	54
Tableau 19 : Effectifs moyens par type de structure à la date de la présente enquête.....	56

Tableau 20 : Mise en évidence du coefficient multiplicateur des principaux effectifs (fonctions les plus importantes dans un office de notaires) entre la date de création et la date de l'enquête	57
Tableau 21 : Composition des effectifs à la date de création et à la date de l'enquête et évolution en pourcentage des offices et des effectifs entre la date de création et la date de l'enquête..	57
Tableau 22 : Répartition des offices et des effectifs par type de structure de l'office	58
Tableau 23 : Détail de l'évolution du chiffre d'affaires pour les offices individuels qui représentent 84 % des notaires installés ayant répondu à l'enquête (sur la base des déclarations des enquêtés)	76
Tableau 24 : Part des activités en monopole et en concurrence par structure d'offices (en moyennes pondérées).....	76
Tableau 25 : Répartition approximative des activités dans les offices (en moyennes pondérées)	77
Tableau 26 : Moyens de financement utilisés croisés avec l'âge des candidats installés selon les déclarations des enquêtés	81
Tableau 27 : Moyens de financement utilisés selon les déclarations des enquêtés	81
Tableau 28 : Etablissement auprès desquels les nouveaux notaires installés ont contracté un emprunt selon les déclarations des enquêtés	82
Tableau 29 : Différé de remboursement accordé selon les structures selon les déclarations des enquêtés.....	83
Tableau 30 : Taux d'intérêts moyens, mensualités moyennes, années en moyennes pondérées	85
Tableau 31 : Estimation des mensualités dues par fourchettes de montants empruntés.....	86
Tableau 32 : Notaires nouvellement installés ayant été reçus ou non personnellement par le procureur de la République ou son représentant selon les déclarations des enquêtés.....	86
Tableau 33 : Notaires nouvellement installés ayant été reçus ou non personnellement par le procureur de la République ou son représentant par région (hors DOM*).....	87
Tableau 34 : Notaires nouvellement installés et les chambres notariales locales selon les déclarations des enquêtés	88
Tableau 35 : Notaires nouvellement installés et première assemblée générale locale selon les déclarations des enquêtés	88
Tableau 36 : Notaires nouvellement installés ayant déclaré avoir bénéficié ou non d'un accompagnement ou du soutien de la part de la chambre de notaires locale ou régionale (hors DOM*)	92
Tableau 37 : Principaux motifs de ces difficultés à trouver vos locaux	95
Tableau 38 : Difficultés rencontrés pour trouver un local par région selon les déclarations des enquêtés (hors DOM*).....	96
Tableau 39 : Facilités d'accès au matériel requis à l'exercice de la profession de notaire selon les déclarations des enquêtés	97
Tableau 40 : Les moyens utilisés pour se faire connaître auprès de la clientèle	98
Tableau 41 : Degré déclaré de difficultés rencontrées dans le développement de l'activité par région (hors DOM*).....	102
Tableau 42 : Principales raisons qui expliqueraient les difficultés de développement de l'activité	103
Tableau 44 : Degré déclaré de difficultés rencontrées dans le développement de l'activité par région (hors DOM*).....	106
Tableau 44 : Echéance estimée à laquelle l'office sera durablement bénéficiaire	107
Tableau 45 : Principales perspectives de développement de l'activité.....	108
Tableau 46 : Croisements difficultés- perspectives	108
Tableau 47 : Croisements perspectives-difficultés	109
Tableau 48 : Bilan global ayant prêté serment – n'ayant pas prêté serment.....	109
Tableau 49 : Bilan global installés-non installés	109
Tableau 50 : Bilan global femmes-hommes	110
Tableau 51 : Bilan global par tranches d'âges.....	110
Tableau 52 : Bilan global des candidats (hors DOM*)	111
Tableau 53 : Raisons principales évoquées pour justifier la périodicité de révision trop courte	

.....	112
Tableau 54 : Vous êtes-vous porté(e) à nouveau candidat(e) ou projetez-vous de vous porter à nouveau candidat à un office créé à court ou moyen terme ?.....	113
Tableau 55 : Conseillerez-vous à un diplômé notaire de se porter candidat à un office créé à court ou moyen terme ?.....	113
Tableau 56 : Regrettez-vous de vous être porté(e) candidat(e) à un office créé ?.....	113
Tableau 57 : Nombre de réponses et taux de réponses obtenus à l'enquête Covid-19	115
Tableau 58 : Répartition hommes femmes.....	116
Tableau 59 : Répartition hommes femmes.....	116
Tableau 60 : comparaison des % des notaires installés par régions (population globale et population enquête Covid-19).....	118
Tableau 61 : Baisse estimée du chiffre d'affaires par rapport à un chiffre d'affaires moyen mensuel atteint juste avant le confinement par région (hors DOM*).....	120
Tableau 62 : Le résultat de votre office attendu en 2020 a-t-il fait l'objet d'une révision ? (sur la base des déclarations des enquêtés) (hors DOM*).....	121
Tableau 63 : croisement entre les pertes de chiffre d'affaires et de résultat.....	121
Tableau 64 : croisement entre degré d'impact du Covid-19 sur l'activité et la clientèle et le portefeuille de dossiers de l'office jugés suffisants ou non.....	125