

Autorité
de la concurrence

AVIS N° 16-A-13

ANNEXE 1

« SYNTHÈSE DE LA CONSULTATION PUBLIQUE RELATIVE AUX NOTAIRES »

Conformément aux dispositions de l'article L. 462-4-1 du Code de commerce (issues de l'article 52 de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité de chances économiques), l'Autorité de la concurrence a lancé une consultation publique le 29 février 2016 en vue de l'élaboration d'une proposition de carte répertoriant les zones où l'implantation d'offices de notaires pourrait être utile pour renforcer la proximité ou l'offre de services.

Les associations de défense des consommateurs agréées, les instances ordinales des professions concernées, ainsi que les personnes remplissant les conditions requises pour être nommées en qualité de notaire ont été invitées à présenter leurs observations et à répondre aux questions suivantes :

- Quel dimensionnement géographique des zones faudrait-il retenir (communes, agglomérations, bassins de vie, départements, ressorts des tribunaux de grande instance, des cours d'appel etc.)?
- Quelle est la localisation géographique de la clientèle actuelle des offices et celle attendue par les nouveaux installés ?
- Comment devrait être appréciée la situation des zones actuellement sans office mais couvertes par des bureaux annexes (devraient-elles plutôt être considérées comme des zones d'installation libre ou d'installation limitée) ?
- Comment et au regard de quels critères les zones d'installation libre et les zones d'installation limitée devraient-elles être identifiées ?
- En vue de l'identification des deux types de zones précitées, comment devrait être prise en compte l'offre de professionnels existante [faudrait-il tenir compte des seuls professionnels titulaires non salariés, des professionnels salariés et/ou des autres salariés des offices susceptibles de bénéficier de la liberté d'installation tels que les notaires assistants et les clercs] ?
- Comment devrait être évalué l'impact de la création d'offices dans une zone, pour les professionnels en place (notamment au regard de la continuité de l'exploitation des offices existants), d'une part, et pour les clients, d'autre part (notamment en terme de qualité de service ?
- Quels seraient les données et les critères pertinents pour identifier le rythme adéquat de création d'offices dans une zone ?
- Quels seraient les moyens envisageables pour permettre un meilleur accès des femmes et des jeunes aux offices ministériels ?

1. Généralités

S'agissant de l'élaboration de la carte relative aux offices notariaux, 364 contributeurs ont fait parvenir leurs observations à l'Autorité de la concurrence :

Qualité des contributeurs	Nombre	%
Instances professionnelles (CSN, conseils et chambres) et syndicats ou associations de notaires installés	35	9,6 %
Notaires associés	31	8,5 %
Notaires individuels	13	3,6 %
Total "Notaires installés"	79	21,7 %
Notaires salariés	25	6,9 %
Notaires assistants	83	22,8 %
Diplômés notaires en recherche d'emploi ou exerçant dans un secteur d'activité autre que le notariat	18	4,9 %
Diplômés notaires (sans autre précision)	104	28,6 %
Association de potentiels candidats à l'installation	3	0,8 %
Total "Candidats potentiels à l'installation"	233	64 %
Futurs notaires individuels (notamment lauréats concours d'offices créés 2015)	20	5,5 %
Autres (étudiants, élus locaux, notaires honoraires, syndicats de salariés...)	32	8,8 %
Total "Autres"	52	14,3 %
Total général	364	100 %

L'analyse des contributions révèle l'existence d'une réelle attente de la part des candidats potentiels à l'installation (notaires salariés et assistants, diplômés notaires...) vis-à-vis de la réforme en cours. Ainsi, 173 contributions font explicitement état d'un projet de création d'office. Les hommes et les femmes sont également représentés parmi les candidats « déclarés » à l'installation. L'âge moyen des candidats est de 39 ans.

Au-delà des réponses aux questions posées par le communiqué de presse, de nombreuses contributions présentent un projet précis de création d'office, souvent accompagné d'une étude des potentialités de la zone d'installation envisagée et parfois même d'un véritable plan d'affaires (« *business plan* »).

S'ils revendiquent une liberté d'installation, les contributeurs semblent avoir conscience et se disent prêts à assumer les risques d'échec d'une création d'office. Selon eux, il appartiendrait au « marché » de sélectionner les professionnels les plus efficaces.

Par ailleurs, de nombreuses contributions sont révélatrices d'un climat de tensions au sein de la profession. Elles font état de stratégies de « verrouillage » de l'accès à l'exercice libéral par les notaires en place. Certaines dénoncent les conditions de travail des notaires salariés et assistants : charge de travail importante, salaires faibles, absence de perspective d'évolution professionnelle, promesses d'association non-tenues...

Enfin, quasiment tous les répondants se présentant comme candidats à l'installation disent craindre des pressions de la part des notaires en place, et plus particulièrement de leurs employeurs actuels, qui seraient en grande majorité hostiles à la réforme. Ils demandent donc à ce que la confidentialité de leurs contributions soit garantie.

2. Dimensionnement géographique des zones

Les 175 contributeurs y ayant répondu sont très partagés sur cette question. Ont été proposés :

- un dimensionnement infra-communal (4 contributions) ;
- la commune (43 contributions) ;
- un groupement de communes, de type communauté de communes ou d'agglomération (18 contributions) ;
- un dimensionnement « *supra-communal* » (3 contributions) ;
- le bassin de vie (26 contributions) ;
- le bassin d'emploi (1 contribution) ;
- le canton (9 contributions) ;
- l'arrondissement, subdivision du département (2 contributions) ;
- le ressort du TGI (1 contribution) ;
- le département (13 contributions) ;
- le ressort de la Cour d'Appel (1 contribution) ;
- un dimensionnement variable en fonction du milieu, par exemple : la commune en zone urbaine et le bassin de vie en zone rurale (36 contributions)¹.

Il se dégage de l'ensemble des contributions l'idée selon laquelle le dimensionnement devrait être relativement fin (94 % plaident pour un niveau inférieur ou égal au département), de façon à ce que la dimension géographique retenue permette de garantir la proximité de l'offre de services, le maillage territorial et la prise en compte des spécificités locales.

3. Localisation géographique de la clientèle

3.1. Clientèle actuelle des offices

Sur ce point, 79 % des contributeurs font état d'une « zone de chalandise » assez petite : environ 80 % de la clientèle proviendrait de la commune dans laquelle l'étude est implantée ou des communes limitrophes ou encore d'un rayon de 10 à 15 kilomètres autour de ladite

¹ Les autres contributions évoquent plusieurs dimensionnements possibles sans indiquer de préférence, proposent un dimensionnement ad hoc ou critiquent le principe même d'un découpage géographique.

commune, sauf situation géographique particulière (zones montagneuses ou insulaires notamment).

L'existence de clients géographiquement plus éloignés de l'office s'expliquerait, dans la plupart des cas, par l'attachement à tel ou tel notaire (le « notaire de famille » ou celui ayant rédigé l'acte concernant le bien qu'il s'agit de vendre) ou par une compétence spécifique de l'office dans un domaine particulier.

Les contributeurs expliquent la concentration géographique de la clientèle essentiellement par la recherche de proximité et la faible incitation des clients à faire jouer la concurrence liée à l'unicité des tarifs réglementés sur l'ensemble du territoire.

Enfin, certaines contributions soulignent le rôle de prescripteur des agences immobilières dans le choix du notaire. Elles relèvent aussi une tendance récente à une plus grande volatilité de la clientèle, surtout dans les grandes villes.

3.2. Clientèle potentielle des nouveaux installés

Les contributeurs qui se sont prononcés sur ce point sont surtout des candidats potentiels à l'installation. Ils pensent majoritairement que de nouveaux leviers permettraient de conquérir une clientèle nouvelle, parfois géographiquement éloignée :

- La spécialisation (gestion de patrimoine, droit des affaires...),
- Les remises tarifaires,
- Le travail en réseau, notamment dans le cadre de l'inter-professionnalité,
- Le développement de nouvelles technologies (pour fournir un service notarial à distance),
- La pratique d'une langue étrangère.

Certains comptent également sur leur réseau actuel, personnel ou professionnel, pour développer leur activité.

4. Zones actuellement sans office mais couvertes par des bureaux annexes

Sur cette question, l'analyse des contributions met en évidence deux positions opposées :

- 82 % des candidats à l'installation se prononcent pour un classement des zones dotées uniquement d'un bureau annexe en zones de libre installation. Ils soutiennent que le maintien d'un bureau secondaire ne viserait souvent qu'à empêcher l'ouverture d'une étude concurrente en périphérie de l'office principal. Selon eux, les bureaux annexes fonctionneraient souvent en « sous régime » (plages d'ouverture peu nombreuses, présence du notaire par intermittence...) de sorte qu'il ne serait pas possible de les assimiler à un office de plein exercice. Les conséquences de la fermeture d'un bureau annexe pour son office principal, résultant de l'accroissement de la concurrence causé par l'implantation d'un nouvel office, seraient peu dommageables. Enfin, les candidats à l'installation soulignent que l'existence d'un bureau secondaire, si elle offre un avantage aux clients en termes d'accessibilité, ne générerait pas d'offre de services supplémentaire.
- À l'inverse, les notaires installés considèrent en majorité (59 %) qu'une zone couverte uniquement par un bureau annexe doit être classée en zone d'installation contrôlée. Selon eux, les bureaux annexes ont souvent été, à l'origine, des études principales dont l'activité et les résultats se sont révélés insuffisants ; leur transformation en bureau

annexe avait pour objectif de garantir le maillage territorial et la proximité de l'offre de services notariaux pour les clients de la zone. Toute création d'office dans la même zone serait donc inutile. Elle pourrait en outre mettre en péril la viabilité de l'office existant (annexe et bureau principal).

Une position intermédiaire est proposée par 5 contributions, qui invitent à analyser au cas par cas la situation de chacun des bureaux annexes : évaluer son activité réelle (en termes de nombre d'actes, de chiffre d'affaires...), l'assimiler, ou non, à un bureau principal et en tirer les conséquences en terme de classement dans une zone d'installation contrôlée ou d'installation libre.

5. Critères d'identification des zones d'installation libre et d'installation contrôlée

S'agissant de l'analyse de l'offre, les 280 contributeurs ayant répondu à cette question ont proposé les critères suivants (par fréquence de citation) :

- Le nombre d'offices existants et/ou de notaires titulaires (131 contributions) ;
- Les résultats économiques des études existantes : chiffre d'affaires, résultat, rémunération des notaires installés, etc. (100 contributions). De nombreuses contributions invitent d'ailleurs l'Autorité de la concurrence à tenir compte de l'application des nouvelles règles tarifaires dans la prise en compte des résultats des études, surtout pour celles implantées en zone rurale ;
- Le nombre de notaires par habitant (66 contributions), le seuil préconisé étant généralement d'un notaire pour 4000 à 6000 habitants ;
- Le nombre d'actes traités par notaire (32 contributions) ;
- Le nombre de notaires salariés, de notaires assistants (26 contributions) ;
- L'âge des notaires associés ou individuels en exercice (13 contributions) ;
- Le délai de traitement des actes ou d'obtention d'un rendez-vous (10 contributions) ;
- Le capital restant dû sur le prêt professionnel (9 contributions).

Concernant l'analyse de la demande, les contributeurs suggèrent l'utilisation de divers critères relevant des catégories suivantes (par fréquence de citation) :

- Des critères démographiques : nombre d'habitants, croissance démographique, densité de population, âge moyen, nombre de mariages, de décès, etc. (179 contributions) ;
- Des critères économiques : PIB par habitant, nombre d'entreprises, intensité de l'activité touristique etc. (123 contributions) ; état du marché immobilier, lui-même analysé à l'aune des indicateurs suivants : volume des transactions, prix moyens, programmes immobiliers en cours ou à venir, nombre de résidences principales/secondaires, etc. (119 contributions) ;
- Des critères sociologiques : structure sociale et niveau de vie, revenu médian, pourcentage de cadres, répartition par catégories socioprofessionnelles, composition des ménages, etc. (55 contributions) ; proportion de logements HLM dans la zone, pourcentage de propriétaires, etc. (12 contributions).

D'autres critères ont parfois été proposés :

- la prise en compte de la date de création des études, avec l'idée sous-jacente qu'un office récemment créé serait plus vulnérable à la concurrence qu'un office établi de longue date,

- le nombre d'agences immobilières dans la zone,
- l'accessibilité des études existantes : prise en compte d'éventuels obstacles topographiques (montagnes, fleuves), des infrastructures de transport, etc.

Enfin, certaines contributions s'interrogent sur la pertinence d'une partie des critères retenus par le décret n° 2016-216 du 26 février 2016 relatif à l'établissement de la carte instituée 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. Il en va ainsi du recours au nombre de mariages et au nombre de décès, critiqué en raison de la faiblesse de leur impact sur l'activité notariale, de leur caractère incomplet (pourquoi ne pas retenir également le nombre de PACS ?) et de la difficulté de les rattacher à une zone géographique pertinente (le notaire qui établit un contrat de mariage ou un acte de notoriété après décès n'est pas nécessairement installé dans la zone de survenance du mariage ou du décès).

6. Prise en compte de l'offre existante de professionnels

6.1. Prise en compte du nombre d'offices ou du nombre de notaires installés ?

Les rares contributions qui ont abordé ce sujet proposent majoritairement de raisonner en termes de nombres d'offices afin de stimuler la concurrence (8 contributions sur 9).

Le fort taux d'abstention limite toutefois la représentativité de cette opinion majoritaire.

6.2. Prise en compte des seuls notaires installés ou également des notaires salariés et des autres collaborateurs ?

Sur ce point encore, les approches sont radicalement différentes, selon que les contributeurs sont des notaires en place ou des candidats à l'installation.

89 % des candidats potentiels à l'installation (diplômés notaires, notaires assistants et salariés) considèrent qu'il ne faut tenir compte que du nombre de notaires libéraux pour évaluer l'offre de services existante, en avançant les arguments suivants :

- De très nombreuses nominations de notaires salariés auraient eu lieu ces derniers mois, pour pallier la disparition du statut de clerc habilité (mais sans nécessairement qu'elles se traduisent par une augmentation de la rémunération des intéressés) et/ou pour augmenter artificiellement le nombre de notaires, tenir les promesses du CSN (12 000 notaires en 2015), voire « saturer » les zones.
- Le notariat salarié serait plus souvent « subi » que « choisi » : en effet, si le notaire salarié voit ses responsabilités s'accroître, il reste soumis à un lien de subordination, ne participe ni à la direction de l'office, ni aux bénéfices (sauf intéressement, situation en pratique plutôt rare) et n'a pas de clientèle propre.
- L'objectif de la loi du 6 août 2015 susmentionnée serait de favoriser *l'installation* des diplômés notaires. Loin de « saturer » la zone, un nombre important de notaires salariés, et plus généralement de collaborateurs, traduirait un niveau d'activité élevé, et donc un besoin important de nouveaux notaires titulaires.

À l'inverse, 77 % des notaires installés indiquent que l'offre de services devrait nécessairement prendre en compte l'effectif des notaires salariés. Officiers publics et ministériels nommés par le ministre de justice pour recevoir les actes et les authentifier, ces notaires « de plein exercice » contribueraient ainsi à l'offre de services de la même façon que les notaires installés. Le même raisonnement est parfois étendu à l'ensemble des collaborateurs travaillant dans les offices notariaux, que ces contributeurs invitent donc à comptabiliser également.

7. Impact de la création d'offices dans une zone

7.1. Pour les professionnels en place

Les contributeurs sont partagés sur cette question.

Les candidats à l'installation sont les plus optimistes : ils espèrent attirer une large clientèle nouvelle (cf. point 3.2). La concurrence serait source d'émulation pour tous les offices et les inciterait à gagner en efficacité. Même si des ajustements organisationnels sont à prévoir dans les études existantes (ex : départ de certains notaires salariés actuels souhaitant s'installer et montée en compétences de notaires assistants pour les remplacer), l'impact net sur l'emploi du secteur pourrait s'avérer positif : les licenciements ne seraient en rien inéluctables et seraient de toute façon compensés par les créations d'emplois dans les nouveaux offices.

Pour les titulaires ou associés actuels, le développement de l'offre de services notariaux ne générerait au contraire aucune demande supplémentaire, mais donnerait lieu à un déplacement de la clientèle actuelle des offices existants vers les offices créés dans la même zone. Cela se traduirait par une diminution de l'activité, du chiffre d'affaires et des résultats des professionnels en place, et conduirait à des licenciements. Les offices récemment créés seraient les plus affectés par cette nouvelle concurrence.

Plusieurs contributeurs invitent l'Autorité de la concurrence à mesurer précisément ces impacts après un certain délai (variable selon les contributions : de 2 à 5 ans).

7.2. Pour les clients

Les candidats à l'installation sont, dans leur grande majorité, persuadés que les clients seront les premiers à bénéficier des créations d'offices. Pour 86 % d'entre eux, la qualité de service devrait s'améliorer : réduction des délais d'attente avant un rendez-vous ou de traitement des dossiers, contacts plus fréquents avec le notaire (et pas seulement avec l'un de ses collaborateurs), développement de nouveaux services, etc. Les clients pourraient également bénéficier d'une baisse des tarifs puisque la possibilité d'accorder des remises est désormais prévue par le décret n° 2016-230 du 26 février 2016 relatif aux tarifs de certains professionnels du droit et au fonds interprofessionnel de l'accès au droit et à la justice.

Les instances professionnelles du notariat et les notaires installés se montrent plus sceptiques sur les bénéfices attendus de cette nouvelle concurrence. 70 % d'entre eux considèrent qu'elle pourrait fragiliser les offices existants et nuire à la qualité du service rendu selon le mécanisme suivant : la nécessité de diminuer les charges (à proportion de la baisse d'activité) se traduirait par de moindres investissements et par la disparition des conseils gratuits aux clients.

8. Données et critères pertinents pour identifier le rythme adéquat de création d'offices dans une zone

Cette question a amené les contributeurs à envisager différentes problématiques.

8.1. Nombre pertinent d'offices à créer dans les zones de libre installation

Pour répondre à cette question, certains contributeurs suggèrent d'utiliser les mêmes critères que pour identifier les zones (cf. point 5) en ciblant des objectifs en termes de chiffre d'affaires ou de nombre d'actes par notaire par exemple. D'autres proposent de recourir à des critères plus prospectifs (par ex : données issues du secteur de la construction, étude des

plans locaux d'urbanisme, etc.).

8.2. Rythme de création des offices

Pour plusieurs contributeurs, un délai compris entre 3 à 5 ans serait nécessaire pour qu'un office créé atteigne un rythme d'activité normal. Aussi considèrent-ils que tout bilan tiré avant ce délai serait prématuré. Il en irait de même de toute révision de la carte

D'autres estiment que, pour répondre aux attentes créées par la loi du 6 août 2015 susmentionnée, il faudrait autoriser un grand nombre d'installations dès 2016, puis en réduire le nombre les années suivantes.

8.3. Modalités de sélection des candidatures à l'installation

Plusieurs contributeurs se sont interrogés sur les critères à retenir dans l'hypothèse où un départage serait nécessaire entre plusieurs candidats à l'installation dans une même zone. Certains critiquent le système de l'horodatage, envisagé par le ministère de la justice, en ce qu'il présenterait un caractère arbitraire. Ils proposent de se fonder plutôt sur des critères qualitatifs, permettant d'évaluer les compétences professionnelles des candidats à l'installation (expérience minimale, qualité du projet d'installation proposé...).

Les contributeurs qui se présentent comme favorables au système de l'horodatage insistent parfois sur la nécessité de mettre à jour la carte en temps réel, afin que chaque candidat puisse savoir à tout moment si d'autres installations sont en cours dans la zone qui l'intéresse.

9. Améliorer l'accès des femmes et des jeunes aux offices ministériels

9.1. Accès des femmes aux offices ministériels

Pour 32 % des contributeurs, le problème de l'accès des femmes aux offices n'en serait pas un : la féminisation de la profession serait déjà en cours (les nouveaux diplômés notaires étant majoritairement des femmes). Par ailleurs, les larges possibilités d'installation attendues de l'application de la loi du 6 août 2015 susmentionnée devraient suffire à parvenir à la parité (25 % des contributions).

Il est parfois également suggéré :

- De mettre en place des quotas ou encore de donner la priorité aux femmes dans les zones d'installation libre (13 % des contributeurs) ;
- De privilégier les primo-accédants, au détriment des notaires déjà installés (10 % des contributeurs) ;
- De favoriser les projets d'installation sous forme sociétaire (8 % des contributeurs).

9.2. Accès des jeunes aux offices ministériels

Comme sur le point précédent, plusieurs contributeurs soulignent qu'un rajeunissement de la profession serait déjà en cours (10 % des contributions) et/ou que la liberté d'installation, tout comme la fin de l'institution à vie des notaires, devrait accentuer ce phénomène (24 % des contributions).

Afin d'améliorer l'accès des jeunes aux offices, certaines contributions proposent également :

- De privilégier les primo-accédants, au détriment des notaires déjà installés (15 % des contributeurs) ;

- D'exclure les instances professionnelles de la procédure de nomination (11 % des contributeurs) ;
- De mettre en place des aides financières à l'installation : prêts à taux zéro, prêts de trésorerie spécifiques à la création etc. (10 % des contributeurs) ;

Ont également été évoquées, de façon plus marginale (moins de 5 % de contributeurs) : la possibilité de s'installer sous forme sociétaire, la mise en place de tutorat ou de parrainage, par exemple par des notaires installés ou honoraires, ou encore l'institution de quotas en faveur des jeunes.

Quelques contributeurs s'interrogent toutefois sur la raison d'être de cet objectif : pourquoi favoriser l'accès des jeunes aux offices plutôt que celui des chômeurs ou même des quadragénaires ou quinquagénaires n'ayant pas réussi à s'installer jusqu'alors ? Certains invitent également à relativiser la notion de « jeunesse » s'agissant d'une profession pour laquelle 7 ans d'études et plusieurs années d'expérience sont nécessaires pour être opérationnel. Les réflexions des contributeurs sur ce point les conduisent parfois à évoquer la question d'une éventuelle condition d'ancienneté pour pouvoir prétendre à l'installation (durée généralement préconisée : 3 à 5 ans).

10. Autres points abordés dans les contributions

10.1. Possibilité pour les notaires déjà en place de se réinstaller

Ce point a été évoqué spontanément par plusieurs contributeurs. Certains notaires installés souhaitent bénéficier de la liberté d'installation afin de déterminer eux-mêmes leurs conditions d'exercice (lieu d'implantation et choix de la structure juridique : à titre individuel ou dans une société). Ils soulignent que, jusqu'ici, ils n'ont pas pu réellement exercer ce choix, les possibilités d'association, de cessions de parts ou les places au concours d'offices créés étant rares sous l'empire de la réglementation précédente.

Inversement, les candidats à l'installation sont généralement peu favorables à ces « réinstallations » de notaires titulaires ou associés. Selon eux, la loi du 6 août 2015 susmentionnée devrait leur bénéficier en priorité. Permettre à des notaires titulaires ou associés d'user de la liberté d'installation conduirait à « fausser » la concurrence, puisque ceux-ci bénéficient déjà d'une expérience, d'un réseau et de moyens financiers plus importants que les primo-accédants. Certains préconisent donc l'interdiction pure et simple des réinstallations, tandis que d'autres proposent d'accorder une priorité d'installation aux notaires n'ayant jamais été titulaires d'un office.

10.2. Possibilité de s'installer sous forme sociétaire

Certains contributeurs ont émis le souhait de pouvoir s'installer d'emblée sous forme sociétaire afin de mutualiser les coûts, les moyens et les compétences. Cette possibilité pourrait faciliter l'accès des jeunes et des femmes aux offices.

10.3. Potentiels freins à l'installation

De nombreux contributeurs s'inquiètent de la réaction des notaires en place et des instances professionnelles face à la réforme en cours. Ils ont identifié un certain nombre d'éléments susceptibles de freiner les nouvelles installations, notamment :

- L'accès au stage « futur notaire » organisé par l'INAFON (Institut notarial de formation) : certains contributeurs auraient éprouvé des difficultés pour s'y inscrire ;
- L'assurance professionnelle : l'article 52 de la 6 août 2015 susmentionnée prévoit une

condition d'assurance parmi celles requises pour être nommé titulaire d'un office créé dans une zone de libre installation. Plusieurs contributeurs ont fait remarquer qu'il serait très difficile de satisfaire cette condition au moment du dépôt de candidature. Par ailleurs, le contrat d'assurance de responsabilité civile professionnelle étant négocié par le CSN, ils craignent de se voir refuser la faculté d'y adhérer ;

- La garantie accordée par l'Association Notariale de Caution (ANC) : l'ANC étant constituée de notaires installés, les candidats à l'installation se demandent si elle acceptera de les garantir pour l'obtention d'un prêt professionnel ;
- Les conditions d'accès aux services fournis par l'Association pour le Développement du Service Notarial (ADSN) : cette association « loi 1901 », composée de notaires, contrôle plusieurs filiales commerciales, parmi lesquelles Real.not. Cette dernière propose, pour le compte du CSN, des services liés au fonctionnement d'un office notarial². Les candidats à l'installation redoutent de se voir imposer des conditions discriminatoires d'accès à ces services, qu'ils estiment essentiels ;
- L'intervention des instances de la profession dans le processus de nomination : selon plusieurs contributeurs, pour que la liberté d'installation soit effective, toute consultation des chambres départementales, interdépartementales ou des conseils régionaux dans le cadre de l'instruction des dossiers de candidature devrait être exclue. La représentativité de ces instances est par ailleurs mise en doute (les notaires salariés y étant actuellement sous-représentés et les notaires assistants n'en étant pas membres) ;
- Les risques de stratégies de « contournement » de la loi : certains contributeurs citent l'exemple d'une installation, à titre individuel, de notaires associés ou salariés, qui fusionneraient ensuite ce nouvel office avec leur ancienne étude, de manière à saturer artificiellement les zones de libre installation.

² Par exemple, Real.not gère les fichiers centraux de la professions (Fichier Central des Dispositions de Dernières Volontés, Minutier Central Electronique...), le réseau informatique privé du notariat français (réseau Réal), les certificats de signature électronique (clés REAL) et met en œuvre les échanges dématérialisés avec les partenaires de la profession (services de la publicité foncière notamment, via le service Télé@ctes).