



## AVERTISSEMENT

Ce document est le fruit d'un long travail approuvé par le jury de soutenance et mis à disposition de l'ensemble de la communauté universitaire élargie.

Il est soumis à la propriété intellectuelle de l'auteur. Ceci implique une obligation de citation et de référencement lors de l'utilisation de ce document.

D'autre part, toute contrefaçon, plagiat, reproduction illicite encourt une poursuite pénale.

Contact : [ddoc-theses-contact@univ-lorraine.fr](mailto:ddoc-theses-contact@univ-lorraine.fr)

## LIENS

Code de la Propriété Intellectuelle. articles L 122. 4

Code de la Propriété Intellectuelle. articles L 335.2- L 335.10

[http://www.cfcopies.com/V2/leg/leg\\_droi.php](http://www.cfcopies.com/V2/leg/leg_droi.php)

<http://www.culture.gouv.fr/culture/infos-pratiques/droits/protection.htm>

**Université de Metz**

<b>UNIVERSITÉ DE METZ S.C.D.</b>	
N° Inv.	2003 063L
Cote	L / 917 03 / 13
Loc.	

**Evolution et dynamique  
de la profession d'huissier de justice  
des années 1970 à nos jours**

**Thèse pour le Doctorat « Nouveau régime », mention Sociologie,  
soutenue publiquement le 16 - 12 - 2003  
par Alexandre Mathieu-Fritz**

**ANNEXES**

**Directeur de recherche :**

**Monsieur Jean-Yves Trépos, Professeur à l'Université de Metz.**

**Jury :**

**Madame Régine Bercot, Professeur à l'Université de Paris VIII**

**Monsieur Jacques Commaille, Professeur à l'E.N.S. de Cachan**

**Monsieur Alain Quemin, Professeur à l'Université de Marne-la-Vallée**

**Monsieur Jean-Marc Stébé, Professeur à l'Université de Nancy 2**

**Monsieur Jean-Yves Trépos, Professeur à l'Université de Metz.**

# Sommaire

- Le statut des huissiers.....	3
- Les termes techniques (glossaire).....	6
- Méthodologie.....	15
- Le déroulement de l'enquête	
- Guide d'entretien n° 1	
- Guide d'entretien n° 2	
- Guide d'entretien n° 3	
- Document annexe : liste des grandes catégories de thèmes retenues pour l'analyse thématique des entretiens	
- Questionnaire : « Huissiers de justice, qui êtes-vous ? »	
- Questionnaire : « Etude sociologique de la profession d'huissier de justice »	
- Entretiens retranscrits : Entretien n° 1 (avec un huissier rural)	
Entretien n° 2 (avec un président de la Chambre nationale)	
Entretien n° 3 (avec une femme huissier)	
Entretien n° 4 (avec un huissier urbain)	
- Huissiers et juridictions sous l'Ancien Régime.....	148
- Les diverses catégories d'huissiers et de sergents royaux sous l'Ancien Régime	
- Les juridictions sous l'Ancien Régime	
- « Où en sont les projets d'aménagement des tarifs ? ».....	155
- Lithographies Daumier.....	161
- Illustration du <i>Nouveau Journal des Huissiers de Justice</i> : Maître Bernard Menut et le Garde des Sceaux Marylise Lebranchu.....	165
- Résultats statistiques.....	166
- Résultats des analyses factorielles	
- Tris à plat et tris croisés réalisés à partir du second questionnaire	

# Le statut des huissiers

## Généralités

**Définition :** Le statut des huissiers est essentiellement précisé par l'ordonnance n° 45-2592 du 2 novembre 1945, modifiée à plusieurs reprises, et par le décret n° 56-222 du 29 février 1956 modifié en dernier lieu par le décret n° 94-299 du 12 avril 1994.

Les huissiers de justice sont les officiers ministériels qui ont seul qualité pour signifier les actes, faire les notifications prescrites par les lois et règlements, lorsque le mode de notification n'a pas été précisé et assurer l'exécution des décisions de justice (Ord. précitée art.1 modifié). (...)

Les huissiers de justice peuvent procéder au recouvrement amiable ou judiciaire de toutes créances et, dans les lieux où il n'est pas établi de commissaires-priseurs, aux prises et ventes publiques de meubles et effets mobiliers corporels (Décret n° 56-222 du 29 février 1956 art. 19 al. 1).

Ils peuvent être commis par justice pour effectuer des constatations purement matérielles, exclusives de tout avis sur les conséquences de fait ou de droit qui peuvent en résulter, ou procéder à des constatations de même nature à la requête de particuliers (Ord précitée art. 1 al. 2 modifié). (...)

Notons que les huissiers de justice peuvent habiliter un clerc (dans la limite d'un clerc par office ou de deux lorsque le titulaire de l'office est une SCP) à procéder aux constats dressés à la requête des particuliers. Ces constats doivent être contresignés par l'huissier de justice qui est civilement responsable des faits de son clerc (Ord précitée art. 1 bis issu de la loi n° 91-650 du 9 juillet 1991).

Les huissiers de justice peuvent également exercer les activités accessoires d'administrateur d'immeubles et d'agent d'assurance. (...)

Il est interdit aux huissiers de justice d'instrumenter pour leurs parents proches, sous peine de nullité de leur prestation (Ord. du 2 novembre 1945 art. 1 bis A issu de la loi n° 92-644 du 13 juillet 1992).

**Organisation professionnelle :** Il existe dans chaque département une chambre qui a pour attribution d'établir un règlement concernant les usages de la profession, de prononcer des mesures de discipline, de concilier les différends entre huissiers ou entre les huissiers et leurs clients et de se prononcer sur la moralité des futurs huissiers (Ord. du 2 novembre 1945 art. 6

modifié). Les chambres régionales établies dans le ressort de chaque cour d'appel ont notamment pour mission de concilier les différends entre les chambres départementales et les huissiers n'exerçant pas dans le même ressort, de donner leur avis sur les suppressions d'office et de vérifier la tenue de la comptabilité des études (Ord. précitée art. 7 modifié). (...) La chambre nationale représente l'ensemble de la profession auprès des pouvoirs publics, donne son avis sur les règlements intérieurs de chaque chambre et, lorsqu'elle siège en comité mixte (c'est-à-dire lorsqu'elle est composée d'huissiers, de clercs et d'employés), elle règle les questions concernant le recrutement, les conditions de travail et le salaire des clercs et des employés (Ord. précitée art. 8). (...)

## **Exercice de la profession**

**Modes d'exercice :** Les huissiers de justice peuvent gérer leur office soit individuellement soit en groupe. L'exercice en commun peut s'effectuer soit dans le cadre d'une société civile professionnelle (n° 717 et 1400 s.), d'une société d'exercice libéral (n° 1750 s.) ou d'une société en participation (n° 1050 s.), soit au sein d'un « groupement » (Décret du 29 février 1956 art. 31).

Le groupement n'a pour but que de faciliter l'exécution du travail matériel et de réduire les frais d'exploitation. Il doit réunir dans les mêmes locaux des huissiers de justice résidant dans une même commune et conservant leurs propres activités et leur indépendance. Le groupement et ses conditions (convention du groupement) doivent être autorisés par le ministre de la Justice qui statue après avis du tribunal de grande instance et des chambres départementales et régionales (Décret précité art. 33 et 35).

## **Obligations professionnelles et responsabilité**

Les huissiers de justice sont tenus d'exercer leur ministère toutes les fois qu'ils en sont requis (Décret du 29 février 1956 art. 15) ; toutefois, ils ne peuvent pas instrumenter pour leurs parents et alliés (Ord. du 2 novembre 1945 modifiée art. 1 bis A).

Ils ne peuvent faire aucun acte au nom d'une partie sans un pouvoir exprès ou tacite de celle-ci. (...) Ils peuvent être autorisés à ouvrir un ou plusieurs bureaux annexes dans la limite de leur compétence territoriale si les circonstances le justifient. (...)

Les huissiers de justice doivent, comme les autres officiers publics ou ministériels, respecter les lois et règlements sous peine de sanctions disciplinaires (voir n° 719 s.).

Les huissiers de justice sont civilement responsables de leurs fautes à l'égard de leurs clients (voir n° 931 s.).

N.B : L'huissier exerce à titre monopolistique la signification des actes judiciaires, et l'exécution de toutes décisions de justice (cette dernière information est tirée de « Chef d'entreprise une profession à découvrir : les huissiers de justice, chambre nationale des huissiers de justice » pas de date)

Toutes les remarques précédentes sont tirées du *Mémento pratique Francis Lefebvre. Professions libérales*, Editions Francis Lefebvre 1996-97 (pp. 81-82).

# Les termes techniques

## - Acte judiciaire\*

Ecrit lié au déroulement d'une procédure contentieuse ou gracieuse, ou tendant à une exécution forcée, émanant des parties ou de certains auxiliaires de justice (avocat, avoué, huissier de justice, greffier : ainsi une assignation, la convocation d'un témoin, la rédaction et la signification de conclusions).

## - Les actes pénaux

Les actes pénaux criminels, correctionnels et de police consistent essentiellement en des citations ou convocations de personnes devant les juridictions et en des significations de décisions de justice.

## - « Actes détachés »

Ou « actes extérieurs » : actes tels que des assignations ou des décisions de justice que les avocats ou les créanciers envoient à l'huissier de justice afin qu'il les signifie.

## - Agenda

Listing informatique des procédures, des courriers et des relances à effectuer dans l'avenir consulté quotidiennement par les huissiers de justice ou les gestionnaires de dossiers.

## - Assignation

Terme juridique qui signifie convocation à une audience devant les juridictions.

## - Carence

Absence de biens meubles susceptibles de saisie entre les mains du débiteur. L'huissier de justice dresse alors un procès-verbal de carence.

- **Commandement (aux fins de saisie vente)\***

Acte signifié au débiteur, par l'intermédiaire d'un huissier de justice, l'invitant à payer sous peine d'être saisi. Cet acte suppose que le créancier est muni d'un titre exécutoire. Préambule d'une saisie-vente.

- **Contentieux\***

Qui fait l'objet d'un désaccord, spécialement juridique.

- **Constat**

Acte par lequel, à la demande d'un juge ou d'un particulier, un huissier de justice relate les constatations matérielles qu'il a faites à un endroit donné. Ex. : état des lieux, constat avant travaux, etc.

- **Créance**

Dettes. Terme généralement utilisé pour désigner le droit d'exiger la remise d'une somme d'argent.

- **Créancier chirographaire\***

Créancier qui ne bénéficie d'aucune garantie particulière sur le patrimoine de son débiteur.

- **Créancier hypothécaire\***

Créancier privilégié bénéficiant d'un droit d'hypothèque sur l'immeuble du débiteur qui lui permettra, en cas de vente, d'être payé en priorité.

- **Créancier privilégié\***

Créancier qui, en raison de la nature de son droit personnel, peut obtenir paiement avant d'autres créanciers. Son rang est déterminé par la loi.



- **Crédit-bail\*** (ou leasing)

Technique contractuelle moderne (d'origine américaine) de crédit à moyen terme, par laquelle une entreprise dite de crédit-bail acquiert, sur la demande d'un client, la propriété de biens d'équipement mobiliers ou immobiliers à usage professionnel en vue de les donner en location à ce client pour une durée déterminée et en contrepartie de redevances ou loyers. A l'issue de la période fixée, le locataire peut soit restituer le bien à la société, soit demander le renouvellement du contrat de crédit-bail, soit acquérir le bien pour un prix fixé en fonction des loyers versés.

- **Débiteur**

Celui qui a une dette à régler (personne morale : SA, SARL ou association de personnes, ou personne physique : *i.e.* un particulier).

- **« disponible »**

Somme à reverser au créancier suite aux règlements du débiteur et une fois que les frais d'huissier sont réglés.

- **D.P. 10 (Droit proportionnel n° 10)**

Droit proportionnel dégressif alloué à l'huissier de justice sur les sommes qu'il a encaissées du débiteur et qui reste à la charge du créancier.

- **E.D.I.**

Echange des données informatisées.

- **Exploit**

Ancienne appellation de l'acte d'huissier de justice.

- **Expulsion**

La loi autorise un propriétaire à demander l'expulsion d'un locataire qui ne paie pas ses loyers ou qui n'a pas souscrit un contrat d'assurance contre les risques locatifs. La procédure d'expulsion peut être engagée deux mois après un commandement de payer resté sans effet. Si le débiteur s'acquitte de sa dette locative ou produit une attestation d'assurance dans le délai, la procédure d'expulsion est abandonnée. A défaut, l'huissier ou un avocat assigne le débiteur devant le tribunal d'instance afin d'obtenir sa condamnation au paiement et le prononcé de l'expulsion. L'huissier de justice délivre un commandement de libérer les lieux et, une fois la décision d'expulsion signifiée, procède, passé un nouveau délai de deux mois, à l'évacuation du logement si le locataire n'est pas parti de lui-même.

- **Hypothèque judiciaire**

Pour garantir le règlement de sa dette, un créancier peut charger l'huissier de justice d'inscrire une hypothèque, c'est-à-dire un droit, sur les biens immeubles de son débiteur. En cas de vente de ces biens immeubles hypothéqués, le créancier sera indemnisé en priorité.

- **Injonction de payer**

Pour obtenir le remboursement d'une dette, l'huissier peut utiliser une procédure simplifiée, l'injonction de payer. L'huissier présente la requête au juge du tribunal d'instance compétent qui se prononce sans avoir entendu le débiteur. La dette peut être ainsi payée sans qu'un procès ordinaire (ou contradictoire) ait eu lieu. Cette procédure ne prive pas le débiteur de son droit de recours. Celui-ci peut demander qu'un jugement contradictoire soit rendu en formant opposition à l'injonction de payer.

- **Injonction de faire**

Procédure permettant d'obtenir l'exécution en nature d'une obligation née d'un contrat conclu entre deux personnes dont une est non commerçante. Ex. : livraison d'un bien acheté dans un certain délai.

- **Lettres simples**

Courriers affranchis au tarif postal normal.

- **Marc le franc (droit civil, procédure civile)\***

Dans la procédure de distribution par contribution, paiement des créanciers chirographaires proportionnellement au montant de leurs créances.

- **Mesures conservatoires**

En l'attente d'un titre exécutoire, l'huissier de justice peut « rassurer » le créancier et lui offrir une garantie provisoire que sa dette lui sera bien réglée. Cette garantie peut prendre plusieurs formes : hypothèque (provisoire), saisie-conservatoire.

- **Notification :**

Dans la pratique, les huissiers de justice entendent par notification la transmission des actes par voie postale (L.R.A.R.) – et par signification le fait de porter l'acte directement à l'intéressé. Au sens strict : formalité par laquelle un acte extrajudiciaire, judiciaire ou un jugement est porté à la connaissance des intéressés par un huissier de justice ou par voie postale.

- **Ordonnance sur requête**

Décision rendue par un juge unique saisi par une requête établie par le demandeur dans laquelle il énonce sa créance et produit les justifications de celle-ci (ex. : facture). Le juge statue sur le bien-fondé de la créance et prononce une condamnation sans avoir entendu l'autre partie (procédure non contradictoire).

- **Pension alimentaire**

Somme d'argent versée périodiquement pour faire vivre une personne dans le besoin en exécution d'une obligation alimentaire, par exemple entre parents et enfants, et inversement.

- **P.V. de recherche infructueuse**

Procès verbal dressé lorsque le destinataire d'un acte est introuvable (aucune adresse connue), malgré des recherches effectuées auprès des services de police, des télécommunications et de la mairie.

- **P.V. de vente**

Procès verbal dressé lors d'une vente aux enchères de biens saisis ou suite à une liquidation judiciaire, faisant apparaître la désignation de chaque bien, le nom et l'adresse de l'acquéreur et le prix de vente.

- **Protêt**

Acte authentique dressé par un huissier de justice ou un notaire pour constater officiellement le non paiement ou le refus d'acceptation d'un effet de commerce (ex. : lettre de change, billet à ordre ou traite).

- **Recouvrement de créances**

Action par laquelle l'huissier de justice obtient le remboursement des dettes. Contrairement aux sociétés de recouvrement, il est le seul à pouvoir exécuter une décision de justice en la matière en mettant en œuvre les différentes saisies. Lui seul également peut permettre au créancier de toucher en plus de sa dette des intérêts légaux. On distingue deux phases dans le recouvrement de créances : la phase dite amiable, que tout un chacun peut réaliser sans possibilité de contraindre le débiteur, et la phase judiciaire, qui commence avec l'émission du titre exécutoire, dans le cadre de laquelle seul l'huissier de justice peut mettre en œuvre les différentes procédures d'exécution forcée.

- **Représentation devant les tribunaux**

L'huissier peut représenter ses clients devant certaines juridictions (tribunal de commerce, tribunal d'instance pour une saisie sur rémunération, le tribunal des baux ruraux, le juge des référés - sous certaines conditions).

- **Répertoire des actes**

Dans les études informatisées, les actes, une fois signifiés, sont inscrits dans un répertoire au jour de leur signification, ceci afin de pouvoir classer tous les actes signifiés dans le mois, voire dans l'année.

- **Saisies**

Actes de procédure mis par la loi à la disposition de l'huissier de justice pour contraindre un débiteur à régler sa dette. Il existe quatre formes principales de saisies : la saisie-conservatoire, la saisie-attribution, la saisie-vente et la saisie des rémunérations.

- **Saisie-conservatoire**

Elle intervient avec l'autorisation du juge de l'exécution, à titre préventif, sur une requête que l'huissier de justice mettra au point. La saisie-conservatoire sert de garantie aux créanciers et permet de figer temporairement la situation en bloquant les biens du débiteur dans l'attente d'un titre exécutoire.

- **Saisie-attribution**

Elle porte sur les comptes bancaires (ou sur des fonds détenus par exemple par notaire pour le compte d'un débiteur) et permet à l'huissier de justice de faire transférer la somme saisie immédiatement au créancier dont elle devient la propriété. La somme saisie reste bloquée pendant un mois afin de laisser au débiteur la possibilité d'éventuelles contestations devant le juge. Passé ce délai, pendant lequel la somme reste indisponible, le créancier, si ses droits sont incontestables, est assuré de toucher ce qui lui est dû.

- **Saisie des rémunérations**

Se pratique avec un titre exécutoire, sous le contrôle du juge d'instance. Faute de résultat après une tentative de conciliation avec le débiteur, le greffe s'adressera à l'employeur de celui-ci pour lui notifier le montant de ce qui est dû ; après quoi l'employeur devra prélever chaque mois, directement sur le salaire, la somme maximale prévue par la loi et la verser à l'huissier de justice ou au greffe jusqu'au remboursement total de la dette.

- **Saisie-vente**

Acte par lequel l'huissier de justice établit au domicile du débiteur (ou en tout lieu) l'inventaire précis des objets et des meubles lui appartenant. Ces biens ainsi répertoriés restent à l'endroit où ils se trouvent et ne peuvent plus être déplacés tant que la dette n'est pas réglée. Si le débiteur ne règle pas entièrement sa dette ou ne prend pas d'engagement de paiements échelonnés, les biens saisis pourront alors être vendus dans un délai d'un mois soit directement par le débiteur (vente amiable) sous le contrôle de l'huissier de justice, soit en salle des ventes ou au domicile du débiteur (vente forcée). La saisie-vente peut s'effectuer sur tous les biens mobiliers (non seulement les meubles et objets, mais également le contenu d'un coffre, les véhicules) même s'ils sont détenus par quelqu'un d'autre.

N.B. : en moyenne, environ une saisie sur 100 s'achève par la vente effective des objets appartenant au débiteur.

- **Signification**

Procédé consistant à faire connaître légalement à une personne le contenu d'un jugement ou d'un acte. La signification implique un déplacement auprès de l'intéressé (à son domicile, voire, plus rarement, sur son lieu de travail). Elle ne peut être effectuée que par l'huissier de justice ou l'un de ses clercs assermentés, la signification constituant une activité monopolistique.

- **Sommation de payer**

Acte par lequel l'huissier de justice informe une personne qu'elle est tenue de régler sa dette. Cet acte constitue le premier acte de la phase amiable du recouvrement de créances, c'est-à-dire qu'à ce stade, le débiteur ne peut être contraint. Toutefois, la sommation fait courir des intérêts sur la somme due. Ainsi, si le débiteur ne conteste pas sa dette, il a tout intérêt à régler son créancier dès ce stade de la procédure.

- **Sommation interpellative**

Acte par lequel l'huissier de justice ou un clerc fait reconnaître au débiteur qu'il est bien redevable d'une certaine somme d'argent envers son créancier. Cet acte est particulièrement

utile quand le créancier n'a pas de pièces justificatives de sa créance. Ex. prêt d'argent sans reconnaissance de dettes.

- **Titre exécutoire**

Décision rendue par un tribunal ou acte généralement établi par un notaire ou un huissier de justice (en matière de chèque impayé) qui permet légalement à ce dernier de contraindre un débiteur à régler sa dette. Ce titre a force exécutoire.

- **« Tournée »**

Ce terme faisant partie du jargon professionnel signifie que l'huissier ou le clerc d'huissier assermenté se déplace chez les débiteurs, ou autres personnes en vue de délivrer des actes, ou de procéder à un inventaire en vue d'une saisie, voire de réaliser un enlèvement de biens meubles ; l'expression « tournée de saisies » est parfois utilisée.

- **Voies d'exécution**

Ensemble des procédures permettant à un particulier d'obtenir, par la force si nécessaire, l'exécution des actes et jugements revêtus de la formule exécutoire lui reconnaissant un droit de créance.

**N.B** : Les termes techniques marqués d'un astérisque (\*) ont été tirés du *Lexique de termes juridiques*, 9<sup>ème</sup> éd., Paris, Dalloz, 1993. La définition des autres termes s'est inspirée du fascicule *Huissier de Justice, une profession de droit*, émis au cours des années 1990 par la Chambre nationale des huissiers de justice, ou a été réalisée par nos soins, en collaboration avec un juriste spécialisé en procédure civile.

# Méthodologie

## *Le déroulement de l'enquête*

Notre projet de travailler sur la profession d'huissier a émergé en 1996, alors qu'une personne de notre entourage, en notre présence, discutait au téléphone avec son père, huissier de justice, des résultats d'une affaire donnée : nous ne nous souvenons plus des détails de cette discussion, mais l'idée générale est que cet huissier a fini, au terme de négociations et de diverses mises en jeu symboliques de son pouvoir de coercition (e.g. « ...si vous ne faites pas cela, je vais saisir », etc.), par établir avec un débiteur un plan échelonné de remboursement de sa dette. D'un point de vue général, ce qui ressortait de cette discussion téléphonique battait alors en brèche l'image très stéréotypée que nous nous faisons de l'huissier, à savoir celle d'un professionnel mettant exclusivement en place des mesures judiciaires visant le remboursement des dettes (comme la saisie des meubles ou l'expulsion). Plus tard, l'étude des pratiques professionnelles montrera, au contraire, que ces situations sont minoritaires.

C'est avec cet huissier que nous avons réalisé les premières observations participantes au cours de nos années de licence et de maîtrise de sociologie, durant lesquelles nous avons étudié la compétence des huissiers de justice dans le cadre du recouvrement de créances et, plus particulièrement, les conditions d'efficacité de leurs actions au cours de la relation avec le débiteur. Au total, une soixantaine de séquences d'observation participante ont été menées auprès de deux huissiers de justice. Une première vague d'entretiens semi-directifs (n = 12) portant sur l'activité professionnelle de recouvrement est venue compléter cette approche (cf. *infra* Guide d'entretien n° 1).

Nous avons eu l'opportunité, grâce à cet huissier, de rencontrer certains de ses confrères de la région lorraine et de participer à une soirée festive organisée par sa chambre départementale, ce qui nous a permis d'étendre notre réseau d'interlocuteurs. La mise en œuvre systématique d'une méthode « *de proche en proche* »<sup>1</sup> consistant à demander aux huissiers que nous connaissions de bien vouloir nous introduire auprès de certains de leurs confrères nous a permis non seulement de rencontrer divers membres de la profession – sans cela, il aurait été,

---

<sup>1</sup> Cf. Luc Boltanski, *Les cadres. La formation d'un groupe social*, Paris, Les Editions de Minuit, 1982, (p. 9).



d'après ces derniers, impossible, sinon très difficile de les approcher – mais également de gagner assez facilement leur confiance lors des entretiens.

Journal de bord, février 2000

Les entretiens sont de durée variable : entre 45 minutes et 3 heures. Certains huissiers sont très prolixes et d'autres, au contraire, très méfiants. Il apparaît globalement que l'éloquence des huissiers est fonction du degré d'intimité des rapports avec l'enquêteur. Plus je connais l'huissier, plus je parviens à le persuader de se livrer, de se dévoiler lors de l'entretien. « Je refuse de donner mon pedigree » m'a dit un huissier avec qui l'entretien s'est assez mal passé. Il m'a demandé notamment de stopper le magnétophone et d'ouvrir le réceptacle contenant la cassette de façon à s'assurer que le magnéto' ne tournait pas. [Cette expérience malheureuse ne s'est jamais reproduite]

La solution à ce genre de problème est double : d'une part, il faut rappeler l'anonymat et la confidentialité de ma recherche. D'autre part, il est nécessaire de préciser également que divers confrères se sont déjà prêtés au jeu.

Autre difficulté rencontrée : les huissiers sont bien souvent pressés par un emploi du temps chargé et nombre d'entre eux indique, dès le début de l'entretien, qu'ils ne pourront pas m'accorder plus de 10 ou 20 minutes. [Un seul huissier est parvenu à faire respecter les délais qu'il avait imposés].

Pour remédier à cette difficulté, il faut tenter d'amener l'huissier à parler de lui assez librement au début de l'entretien. Il apparaît, en effet, que les huissiers apprécient le fait de parler d'eux-mêmes, de leurs pratiques, de leurs aspirations. Le problème est donc d'amorcer la discussion en rassurant l'enquêté. Ainsi, au début de chaque entretien, je rappelle que l'anonymat sera préservé et que le rôle de la sociologie n'est pas de juger, mais de comprendre, que cette discipline n'a pas pour vocation de colporter des lieux communs, mais au contraire de les discuter, en les confrontant à la réalité, et d'essayer de comprendre comment ceux-ci émergent.

Certains enquêtés manifestent un intérêt réel face à l'ancrage disciplinaire de ma recherche. Ils me questionnent parfois longuement sur les rouages, les mécanismes et la pertinence de l'interprétation sociologique. C'est alors que je dois déployer divers arguments, en m'appuyant notamment sur des considérations d'ordre méthodologique. Quelques huissiers m'ont également demandé si je souhaitais moi-même devenir huissier de justice.

Les questions abordant la dimension financière de l'activité gênent bien souvent les huissiers enquêtés. Je leur demande alors d'exprimer le montant de leurs rémunérations à partir d'une classe de revenus (*e.g.* 40 000 – 60 000 francs) qu'ils sont libres de définir.

Certaines réponses demeurent malgré tout des non-réponses, comme lorsque les huissiers choisissent délibérément des classes trop grandes pour être précises. Par exemple, un huissier a déclaré entre 400 000 et 900 000 francs de bénéfice annuel pour son étude, ce qui équivaut à une rémunération mensuelle oscillant entre 33 000 et... 66 000 francs ! Cette réponse a tout de même le mérite d'esquisser un ordre de grandeur. De façon générale, une tendance à sous-estimer le montant des rémunérations a pu être constatée.

Sur le plan des résultats d'analyse, la différenciation des pratiques professionnelles que nous avons observée empiriquement, notamment entre huissiers des villes et huissiers des campagnes, nous pousse à donner à notre analyse une nouvelle orientation s'inspirant des travaux d'Alain Quemin sur les commissaires-priseurs. Tous les huissiers ne sont certainement pas interchangeables, comme notre analyse pouvait, *a contrario*, le suggérer et peuvent se différencier en fonction de leurs parcours biographiques ou de leurs conditions concrètes d'activité. Il ne s'agit plus désormais de s'intéresser aux seules pratiques professionnelles, mais il faut les replacer dans leur contexte social et dans celui, plus général, de l'évolution du corps professionnel. La formulation de ce projet de recherche a été l'objet de notre mémoire de D.E.A. de sociologie.

Dans un premier temps, nous avons réuni différents documents – principalement des textes de lois et des travaux en histoire du droit – relatant l'évolution de la profession d'huissier depuis l'Ancien Régime. Cette nouvelle étape de notre travail de recherche a pu être menée à bien grâce à l'accueil et au concours actif de certains membres et responsables du Centre lorrain d'histoire du droit de l'Université de Nancy 2. De façon conjointe, nous parvenons à acheminer à Nancy un grand nombre de journaux professionnels du XIX<sup>ème</sup> et du début du XX<sup>ème</sup> siècle, via le service de prêt entre bibliothèques de la B.U. de droit.

Au cours de cette période, un huissier de justice, président d'une chambre régionale, nous propose, au cours de l'année 2000, d'avoir un entretien, à Reims, avec le président de la Chambre nationale, Maître Jacques Bertaux, qui est un de ses amis. Le rendez-vous a lieu quelques mois plus tard et se passe bien : le président semble intéressé par nos travaux. Il nous met en contact avec la chargée de communication de la Chambre nationale qui, peu de temps après, lors de notre venue à Paris, met à notre disposition de nombreux documents : statistiques (portant sur l'âge, la féminisation, le nombres d'actes et d'employés des études depuis les années 1980) sondages d'opinion I.P.S.O.S., annuaire des huissiers, revues de presse et enregistrements d'émissions et de messages publicitaires concernant les huissiers de justice.

A l'issue de l'année de D.E.A., notre guide d'entretien trouve sa forme définitive et a pour principal objectif d'appréhender les parcours biographiques, les conceptions personnelles de l'activité et les aspirations subjectives des huissiers de justice sur le plan professionnel (*cf. infra* Guide d'entretien n° 2). En tout, près de 70 entretiens semi-directifs ont été réalisés avec des huissiers présentant des caractéristiques socioprofessionnelles diversifiées (âge, sexe, lieu d'exercice, taille de l'étude, etc.). Ainsi, des huissiers parisiens, de l'est et du sud de la France ont été rencontrés. Les entretiens avec les huissiers ont tous été menés au sein de leur étude, dans leur bureau et ont été enregistrés au magnétophone.

La prise de contact avec les enquêtés s'est déroulée généralement en plusieurs étapes. Avant de téléphoner pour tenter de prendre rendez-vous, nous envoyions un courrier dans lequel nous sollicitons un entretien, en nous recommandant d'un huissier faisant partie du réseau de connaissances du destinataire. Le délai d'attente que nous nous étions fixé avant de téléphoner variait entre une semaine et dix jours après la date (estimée) de réception de notre courrier. Ce délai passé, nous téléphonions en répétant à peu de choses près ce que nous avions écrit dans nos courriers. L'objectif de cette technique d'approche visait à ne pas brusquer nos éventuels interlocuteurs. Seuls environ cinq huissiers ont refusé de nous accorder une entrevue et deux n'ont pas pu honorer leur engagement lors d'une première venue. Il a fallu parfois également attendre un mois ou deux pour obtenir un entretien, « Maître ... étant trop occupé pour le moment ».

Nous avons réalisé au total quatre entretiens avec trois présidents de la Chambre nationale des huissiers de justice (*cf. infra* Guide d'entretien n° 3). Trois huissiers stagiaires<sup>2</sup> et cinq huissiers femmes (plus un huissier stagiaire de sexe féminin) ont été interrogés. Un entretien approfondi a été mené avec une débitrice et trois discussions informelles ont été menées auprès de débiteurs. Nous avons eu l'occasion de nous entretenir également avec un ancien éducateur de l'U.D.A.F. (Union départementale des associations familiales) – dont une des tâches était de participer, avec les huissiers, à l'élaboration de plans de remboursement.

Afin d'approfondir nos observations de terrain, nous avons pris pour habitude d'arriver en avance aux entretiens. Ainsi, les 15 à 20 minutes précédant l'entrevue étaient l'occasion d'observations directes de l'organisation de l'étude, des relations entre ses membres, et entre ces derniers et les débiteurs, qui viennent à la rencontre de l'huissier, suite à la réception d'un acte en vue de protester et/ou de régler tout ou partie de leurs dettes.

---

<sup>2</sup> L'appellation officielle est « clerc stagiaire » et non « huissier stagiaire ». Le clerc stagiaire aspire généralement à devenir huissier ; il doit, pour ce faire, réaliser deux ans de stage dans une étude d'huissier – et donc trouver, à l'issue de son cursus universitaire une structure d'activité qui souhaite l'embaucher – et, ensuite, passer l'examen professionnel. La qualification requise est, aujourd'hui, la maîtrise en droit.

Pour compléter l'analyse des tâches quotidiennes, nous avons demandé à certains huissiers (n = 10) que nous connaissions bien de noter dans un « carnet de bord » (*cf. infra* « Consignes générales ») les principales activités professionnelles composant leurs journées de travail. Seuls quatre huissiers se sont prêtés à ce type d'enquête. Les résultats demeurent néanmoins très intéressants dans la mesure où l'on peut observer la diversité du travail quotidien des huissiers de justice et les différents modes d'exercice professionnel. Plusieurs observations (n = 4) du déroulement de ventes aux enchères en zone rurale ont également été menées.

Au premier trimestre 2000, une seconde rencontre avec le président Bertaux vient marquer sensiblement le cours de nos recherches. Après nous avoir offert un ouvrage sur l'histoire de la profession d'huissier (*Hostarii, cf. supra* bibliographie), le président, qui n'était alors plus en fonctions, nous annonce qu'il a organisé un rendez-vous avec son successeur à la tête de la Chambre nationale, le président Menut, jugeant que cela nous serait utile. Son pressentiment s'est amplement vérifié, puisque nous sommes parvenu à obtenir que le président Menut, au nom de la Chambre nationale, accepte de financer l'envoi d'un questionnaire à l'ensemble des membres de la profession. Notre argumentation a pu pourtant paraître simpliste. A peu de choses près, nous avons indiqué au Président et à M. Thierry Bary, délégué général de la Chambre nationale, que nous ne souhaitions pas qu'ils financent nos dépenses personnelles, puisque nous bénéficions d'une allocation de recherche pour réaliser notre thèse, mais qu'ils garantissent l'« *objectivité de la recherche* » en finançant un envoi massif de questionnaires aux membres de la profession. Nous savions que le président Menut était docteur en droit et qu'il devait donc être sensible à notre demande. La réponse de nos interlocuteurs ne se fit pas attendre : « *Combien vous faut-il ?* ». Timidement, nous répondons, après quelques secondes d'hésitation, « *50, 60 000 francs* ». Un contrat de recherche est finalement signé entre l'E.R.A.S.E., le laboratoire de sociologie de l'Université de Metz auquel nous sommes rattaché, et la Chambre nationale des huissiers de justice. Cette dernière phase de l'enquête de terrain fut riche en rebondissements comme en témoignent divers extraits de notre journal de bord :

Journal de bord, début 2001

La Chambre nationale des huissiers de justice a accepté de financer ma recherche au mois de mai 2000. Celle-ci s'est engagée à financer [à hauteur de 60 000 francs] l'envoi et le traitement statistique d'un questionnaire portant sur l'étude de la profession

d'huissier. Le président a accepté immédiatement d'apporter son concours financier dès la première entrevue. Les instances représentatives de la profession semblent encourager les recherches universitaires les concernant : une thèse d'histoire du droit a été financée vers la fin des années 1990 et les huissiers reçoivent, au sein du centre de documentation de la Chambre nationale des étudiants en droit travaillant sur la profession ou sur des problèmes juridiques pouvant intéresser les huissiers.

Le contrat prend effet, théoriquement, en mai 2000, mais ce n'est qu'au mois de novembre que j'ai pu bénéficier du financement de la Chambre nationale. Ses responsables – dont M. Thierry Bary qui fut mon principal interlocuteur – ont mis à ma disposition l'ensemble de leur fonds documentaire, aussi bien au sein de la Chambre nationale que de l'E.J.T. (Editions juridiques et techniques), son organe de publication. Outre l'accès au fonds documentaire, je dispose d'une photocopieuse, d'un bureau et d'un ordinateur et la Chambre m'autorise à emporter certaines revues professionnelles « en double ». J'ai envoyé, à mon domicile, environ une vingtaine de colis contenant principalement des journaux professionnels originaux ou des versions photocopiées. Les différents journaux professionnels ont été consultés (*Le parlant à*, *Le Moniteur des Huissiers*, *La Revue des Huissiers de Justice*, *Le Nouveau Journal des Huissiers de Justice*) depuis leur parution en 1945 – date à laquelle s'était arrêté ma recherche sociohistorique – jusqu'à nos jours. J'ai effectué un tri au sein des divers périodiques de cette période en focalisant mon attention sur les actions menées par la profession pour promouvoir ses intérêts et sur les divers témoignages relatant les différents contextes historiques d'exercice et figurant généralement dans les éditoriaux et autres rubriques d'actualité portant sur la vie professionnelle.

Sans exception, les membres de la Chambre – qu'ils soient huissiers ou bien qu'ils fassent partie du personnel employé –, se sont montrés très accueillants. Nous avons ainsi pu rencontrer la plupart des responsables des différents services qui composent la Chambre nationale (par exemple, du Service commun des transports (S.C.T.), de la Caisse des prêts, du service de la communication, du service informatique, de l'E.J.T., de l'Ecole nationale de procédure (E.N.P.), de l'Union internationale des huissiers de justice (U.I.H.J.), etc.). En peu de temps, nous avons pu aller et venir au sein de la Chambre nationale des huissiers de justice et bénéficier de la confiance du délégué général qui nous octroya le droit de quitter les locaux de la Chambre au-delà des horaires d'ouverture.

Journal de bord, début 2001

Une première version du questionnaire devait être envoyée à tous les huissiers français, dans le courant du mois de décembre 2000. Avant de l'envoyer, je décide de le soumettre à l'approbation de Thierry Bary (délégué général) et du Président Menut. Tous deux me mettent en garde : le questionnaire est trop long (14 pages), « *ils [les huissiers] n'y répondront pas* ». Souhaitant que le questionnaire soit administré sous sa forme initiale, j'ai proposé au délégué général, puis au président Menut, de le distribuer aux huissiers lors des XVI<sup>ème</sup> Journées de Paris, réunion professionnelle regroupant environ 600 huissiers de justice à l'hôtel Intercontinental à Paris. Jugée bonne, l'idée est acceptée par mes deux interlocuteurs. Le Président a ensuite manifesté le souhait de vérifier plus précisément le contenu du questionnaire – sa passation, à l'instigation de la Chambre nationale, lors d'une réunion professionnelle, recouvrant d'importants enjeux en termes d'image au sein de la profession. Ceci fait, il m'enjoint d'ôter les questions touchant à la confession religieuse, à l'opinion politique et au montant des rémunérations mensuelles<sup>3</sup>. Après avoir objecté, en vain, que le but de mon travail de recherche était de comprendre, de mieux connaître les huissiers, et non de les juger sur la base de critères politiques, religieux ou financiers, j'abandonne le projet de poser ces questions (*cf. infra* le questionnaire intitulé « Huissiers, qui êtes-vous ? »).

Le distribution du questionnaire lors des Journées de Paris s'est soldée par un véritable échec : seulement 75 questionnaires ont été complétés et rendus à l'issue des deux journées de réunion [16 questionnaires supplémentaires m'ont été adressés ultérieurement], et ce, malgré une courte intervention du Président exhortant ses collègues à répondre, et la collaboration de divers membres de la Chambre nationale.

Autre problème, tout aussi important que le premier : j'ai involontairement omis d'enlever certaines questions portant sur la religion (*cf.* les questions 48, 48.1 et 48.2 du questionnaire « Huissiers, qui êtes-vous ? »).

Suite à cet événement, nous n'avons pas été autorisé à envoyer, comme cela était prévu initialement, de questionnaires aux huissiers de justice. Pendant plusieurs mois, le Président Menut s'est opposé, en effet, à un tel envoi. Ce n'est que bien plus tard que nous comprîmes les raisons de son refus. Il arrive que l'enquêteur devienne parfois, malencontreusement et à son insu, acteur de sa propre infortune :

---

<sup>3</sup> Nous avons déjà pris l'initiative d'enlever les questions concernant le Syndicat des huissiers de justice, organe de représentation perçu bien souvent comme concurrent de la Chambre nationale et, partant, inutile ou illégitime, par les représentants exerçant leurs fonctions au sein de cette dernière.

[Lors d'un entretien avec un huissier parisien]

*« - (...) Il y a beaucoup d'huissiers juifs à Paris, on n'en parle pas... Je ne vois pas où est le problème... »*

*[L'huissier :] Le questionnaire avait été posé aux Journées de Paris, il a été transmis illico à la Chancellerie...*

*- C'est moi qui suis à l'origine de ce questionnaire...*

*C'était votre questionnaire qui était là-bas ? Eh bien, je ne vous félicite pas... sur la religion, il a été transmis illico à la Chancellerie ! Y'avait déjà un tel conflit entre Paris et la Chambre nationale... Paris, on a un président qui est de confession israélite. Manque de pot, ça tombait là-dessus et dans l'atmosphère... ça tombait dans le conflit, et on s'est senti visé. Y'a pas un Parisien qui a rempli le questionnaire avant la nouvelle version... (...) ».*

Notre omission avait finalement servi de prétexte pour alimenter une lutte intestine existant entre la Chambre de Paris et la Chambre nationale !

La distribution du premier questionnaire nous a néanmoins permis d'observer les réactions « à chaud » de certains enquêtés :

Un huissier dit à un autre, en notre présence et alors même que nous distribuions le questionnaire à certains de leurs confrères :

*« - Il me demande si j'ai été dans une école privée ou publique : ils veulent pas non plus la taille de mes slips et de mes caleçons ! (rires) ».*

D'autres, au contraire, nous demandaient le questionnaire et s'empressaient de le remplir en nous disant qu'« il est important que la profession se connaisse elle-même ».

Un huissier nous dit : « C'est pour vous ou pour la Chambre ?

*- Pour les deux...*

*Alors, si c'est aussi pour vous, je vais le remplir, mais si c'était uniquement pour la Chambre, je ne l'aurais pas fait ».*

Un autre membre de la profession :

*« Ah, non, non, je le remplis pas, c'est beaucoup trop long ».*

Qu'elles traduisent l'esprit d'indépendance ou un certain mécontentement à l'égard des instances représentatives, certaines réactions négatives illustrent bien les difficultés qui peuvent exister, dès lors que l'on tente d'approcher un groupe professionnel sans pouvoir mobiliser aucun lien d'interconnaissance avec ses membres, en se fondant seulement sur le concours des instances de représentation.

Suite à notre cuisant échec lors des Journées de Paris, fin 2000, nous avons dû attendre six longs mois avant de pouvoir envoyer un questionnaire à tous les huissiers de justice. Les discussions furent quelque peu âpres avec le délégué général – à qui nous avons notamment rappelé qu'un contrat nous liait. Au cours du printemps 2001, arrive un nouvel interlocuteur, qui est devenu ensuite président de la Chambre nationale. Celui-ci s'est montré plus conciliant et a accepté la nouvelle version du questionnaire qui tenait, principalement au prix d'une nouvelle mise en forme, en quatre pages – présentées sur deux feuilles recto-verso (*cf. infra* le questionnaire intitulé « Etude sociologique de la profession d'huissier de justice »). En mai 2001, quelques jours après une « sensibilisation » des huissiers de justice à notre enquête par l'envoi à toutes les études d'un fax les encourageant à remplir le questionnaire qu'ils étaient sur le point de recevoir, nous adressons enfin celui-ci aux huissiers de justice accompagné d'une enveloppe « T » – afin de favoriser le taux de réponse. Sur les 3 300 envois, exactement 900 questionnaires nous reviendront au terme de l'été 2001. Nous allons pouvoir enfin poursuivre notre travail d'analyse...

Les réponses aux questionnaires ont été ensuite saisies grâce au logiciel ACCESS et ont fait l'objet d'analyses factorielles (analyses en composantes principales, analyses factorielles des correspondances, analyses des correspondances multiples) qui ont été menées grâce au logiciel S.A.S. (Statistics Analysis System) dans lequel sont implémentées diverses procédures de méthodes statistiques. Toutes ces tâches ont été réalisées avec l'assistance d'un ingénieur statisticien et ami, spécialiste du logiciel de programmation S.A.S..



# Les consignes pour la réalisation du carnet de bord

## Consignes générales

Le remplissage du carnet de bord est relativement simple. Il vous suffit pour chaque jour de travail de noter les **différents types de travaux** que vous effectuez ainsi que **l'horaire** auquel ils sont effectués par vos soins (à 5 minutes près) :

Contrôle et régularisation des dossiers
Comptabilité
Constats
Expulsions
Signification des actes
Exécution (hormis les expulsions)
Réception des débiteurs à l'étude
Conseil juridique (payant ou gratuit)
Rédactions d'actes sous seing privé
Relations à la clientèle (réceptions des mandants à l'étude et par téléphone : éclaircissements, précisions à propos d'une affaire)
Ventes aux enchères
Lecture et signature du courrier
Activités accessoires (administrateur d'immeubles, etc.)
Secrétariat (préparation du courrier, de certains actes, etc.)
Autres (à vous de préciser de quelle activité il s'agit)

D'un point de vue général, il est très important que vous précisiez :

- **le début et la fin de l'occupation** (y compris l'heure d'arrivée à l'étude le matin et de sortie le soir) ;
- **l'intitulé de cette occupation** (le plus *précisément* et le plus *synthétiquement* possible : type de dossiers, type d'acte, etc. par exemple : réception avec un débiteur pour un règlement, signature des correspondances du jour, réponse au téléphone pour des conseils concernant des impayés de loyer, consultation de l'agenda, préparation des lettres simples, localisation à tel endroit d'un véhicule à saisir, rédaction finale d'un constat, etc.) ;
- **si vous effectuez cette tâche avec une personne de l'étude** (de qui s'agit-il ?) ;
- **le lieu où se déroule l'occupation.**

Enfin, il est nécessaire que vous exprimiez le degré de difficulté ou de tension de certaines situations avec vos propres termes. Par exemple, vous pouvez noter : « emportement du débiteur, insultes, accalmie, etc. » afin de décrire sommairement le déroulement de vos relations avec les personnes que vous êtes amenés à rencontrer.

N'hésitez pas également à émettre de *façon synthétique* autant de remarques qui vous paraîtront utiles à la compréhension du déroulement de vos tâches quotidiennes.

Merci de remplir ce carnet de bord pendant quinze jours au minimum.

# Guide d'entretien n° 1

1. La relation créancier-débiteur est antérieure à votre relation au débiteur :
  - Le débiteur effectuait-il déjà un plan de recouvrement ? Cela dépend-il du créancier ?
  - Qu'est-ce que vous connaissez de leurs relations ?
  
2. Une chose est sûre, si le créancier recourt à vous, c'est parce que tout ce qu'il a pu tenter a échoué.
  - D'après vous, qu'a-t-il pu tenter ?
  
3. - Qu'est-ce que vous envoie le créancier lorsqu'il recourt à vous ?
  - Est-il possible d'observer quelques-unes de ces demandes ?
  - Quelles sont les différentes demandes et les différentes pièces respectives que vous envoie le créancier ? (certains demandent une enquête de solvabilité, non ?)
  - Quelles sont celles qui reviennent le plus souvent (en phase amiable) ?
  
4. En fait, lorsque le dossier vous arrive, soit vous connaissez le débiteur, soit vous ne le connaissez pas. Cela vous arrive-t-il parfois de l'avoir poursuivi auparavant, (ou d'avoir poursuivi ses proches) voire de connaître son insolvabilité ? Comment cela se passe-t-il dans ces cas-là ?
  - Allez-vous recourir par exemple à d'anciens dossiers ?
  
5. Dans la mesure où vous poursuivez le débiteur, on arrive à la sommation de payer.
  - C'est la toute première entrevue concernant ce dossier ?
  - Proposez-vous systématiquement durant la sommation un plan de remboursement ?
  - Cela se passe-t-il chez le débiteur ?
  - S'il n'est pas là, que faites-vous ?
    - Vous laissez un avis de passage ?
    - Vous déposez l'acte en mairie ?
    - Vous repassez à combien de reprises ?
  - Vous arrive-t-il que le débiteur n'habite plus à l'adresse indiquée, que faites-vous dans ce cas-là ? (quand vous n'avez aucun renseignements ?)
    - Vous allez voir le voisin , le propriétaire, le concierge, la police, la

gendarmerie, le maire ?

- Vous travaillez beaucoup par téléphone ?
  - Le débiteur vous appelle-t-il plus souvent que vous ne l'appellez ?
- Vous privilégiez le contact visuel :
  - Pour le renseignement ?
  - Pour l'impression ?

6. Pensez-vous que c'est la relation se déroulant à l'étude qui est la plus intéressante pour vous ?

- Sur quels points est-elle intéressante ?
- Quels peuvent être les avantages d'une relation chez le débiteur ?

7. Si la sommation de payer se passe chez le débiteur, vous observez le cadre de vie, le type de mobilier etc... ?

- C'est une observation sommaire ou très détaillée ?
- Pouvez-vous me décrire les toutes dernières observations que vous avez mené et ce que vous en avez conclu ou retiré ?

8. Durant la phase amiable, vous mettez l'accent sur la conciliation. Faites-vous mention d'une sanction potentielle ultérieure ? En quels termes ? Pourquoi ?

9. D'après les observations que j'ai pu mené, c'est quand même vous qui imposez un plan de recouvrement lors de la sommation de payer. Qu'est-ce qui motive le plan choisi plutôt qu'un autre ?

- Quels sont les facteurs de ce choix ?
- Jusqu'à quel point tenez-vous compte des remarques ou omissions du débiteur ?
- La créance et le temps sont les facteurs déterminants, non ?
- Quand c'est une grosse créance vous accélérez les choses ?
  - Une grosse créance pour un créancier, est-ce qu'il y a des enjeux énormes au niveau économique ? Plus la dette grossit, moins vous avez (potentiellement) de chances de recouvrer intégralement la somme.
  - Quand la créance est petite (150, 200, 600 Frs) c'est moins difficile, non ? Il n'y a pas vraiment d'enjeux ?
- Revenons-en à la négociation ; comment pouvez-vous convaincre le débiteur ?

- Quels sont les moyens mis en œuvre ?
- Vous est-il déjà arrivé de rester sur un désaccord sur un plan en sortant de chez le débiteur ?
  - Que faites-vous (ou que feriez-vous) dans ce cas-là ?
  - Vous le relancez ? Combien de fois ? Et comment ?
- Quand le plan de remboursement est engagé et que le débiteur à un moment donné ne respecte plus ses engagements, que faites-vous ?
  - Vous envoyez une lettre ?
- Vous le relancez ? Comment ?
  - Par téléphone ?
  - Vous repassez chez lui ?
  - Vous remettez la pression de la même façon ?
- Vous est-il déjà arrivé dans cette situation de basculer vers une phase judiciaire ?
  - Pouvez-vous citer quelques exemples qui vous viennent à l'esprit ?
  - C'est le montant de la créance et le temps écoulé qui détermine ce basculement ?
- A l'inverse, si le débiteur respecte le plan de remboursement jusqu'au bout, que faites-vous vis-à-vis du créancier ?
  - L'alimentez-vous souvent par des versements fractionnés ou lui versez-vous l'intégralité de la somme à la fin ?
- Le créancier vous contacte-t-il souvent en phase amiable, combien de fois et comment ?
  - Le créancier vous met-il la « pression » ? Si oui, de quelle façon ?
  - S'il vous met la « pression », cela a-t-il un effet sur votre travail ?
  - Qu'est-ce que vous appelez un bon client ?
- Si c'est un bon client, en faites-vous autant que pour le premier créancier venu ?
- De manière générale, quels sont les rapports que vous entretenez avec les créanciers ?
  - Y a-t-il des réunions auxquelles vous êtes convié par les gros créanciers (maisons de crédits) ? Que s'y passe-t-il ?
- Combien de fois êtes vous en contact avec le créancier durant la phase amiable ? Et avec le débiteur ?

10. Pouvez-vous me décrire très exactement le passage d'un dossier de la phase amiable à la phase judiciaire ?
- A partir de quel moment vous décidez de présenter une requête au tribunal ?
  - Qu'impose l'ordonnance ? Pouvez-vous détailler ?
  - Quand informez-vous le créancier de ce passage ? Quelles sont les différentes réactions ?
  - Quand en informez-vous le débiteur ? Comment lui dites vous ?
11. Ensuite (après le jugement) vous notifiez l'acte, et après vient le commandement, c'est ça ?
- Vous séparez les deux actes ?
  - Pouvez-vous me rappelez les délais ?
12. Le jugement ouvre la voie à toutes les saisies à tous les coups (?)
13. Le jugement impose-t-il au débiteur un plan de paiement de la créance au percepteur ?
- Si le plan n'est pas respecté, que fait le percepteur ? C'est le recours à l'huissier ? (sur la même affaire ?)
14. Quelle est la procédure d'exécution que vous affectionnez le plus ? Pourquoi ?
15. Collectez-vous des renseignements pour pouvoir mener à bien ces procédures ou une de ces procédures ?
- Pouvez-vous citer deux exemples ?
16. Quelles procédures utilisez-vous en tant que moyen de pression ? C'est efficace ?
17. Peut-on dire que la phase judiciaire se caractérise par le durcissement de la relation huissier-débiteur ?
- Pourquoi ce durcissement ?
  - Comment ce durcissement intervient-il ?
18. Proposez-vous à nouveau un plan de remboursement ?

19. Essayez-vous de mettre en avant les sanctions désormais plus réelles, plus imminentes dans vos relations au débiteur en phase judiciaire ?

## Questions annexes

- Expulsion : Pouvez vous me décrire comment se déroule une expulsion ?
  - Comment contenez-vous la violence des gens ?
- Effectuez-vous vous-même la comptabilité, la saisie de données informatiques ?
- Faites-vous des ventes aux enchères ?

### - Sur le constat

1. A quoi sert le constat ? Intervient-il en phase amiable ou judiciaire ?
2. Refusez-vous de faire certains constats, pourquoi ?
  - Est-ce qu'on vous demande des choses impossibles ?
  - Est-ce qu'on vous demande des choses inutiles ?
3. Comment se déroule un constat ?
  - Etes-vous seul ou accompagné ?
  - Combien de temps cela prend-il ? Combien de photos prenez-vous ?
4. Y'a-t-il des conflits ? Comment les gérez-vous ?
5. Comment présentez-vous vos constats ?
6. Les tarifs sont libres au niveau du constat. Quels tarifs pratiquez-vous ?
  - Comment justifiez-vous ce tarif ?

## Guide d'entretien n° 2

Avant de commencer cet entretien, je tiens tout d'abord à me présenter (...)

- J'effectue un doctorat de sociologie et ma thèse porte sur la profession d'huissier de justice.
- Je suis par ailleurs membre du laboratoire de recherche en sociologie de l'Université de Metz.
- Je suis également chargé d'enseignement dans cette université ;
- De façon générale, et pour définir sommairement la discipline sociologique, il me paraît très important de signaler que le rôle de la sociologie n'est pas de juger mais de comprendre. Ainsi, si l'huissier de justice est souvent associé à des clichés, ceux-ci n'intéressent que très faiblement le sociologue. Le but de ma recherche n'est pas de porter ou de colporter de tels lieux communs mais d'étudier comment fonctionne votre profession. Pour ce faire, je prends en considération tout à la fois des données objectives (comme le nombre d'huissiers, la taille de leurs études, les différentes modalités de l'activité professionnelle, etc.) et les diverses définitions subjectives de la profession élaborées par les professionnels eux-mêmes.

De manière générale, cet entretien entend constituer un espace de discussion ouvert qui laissera le plus possible, et si vous le souhaitez, libre cours à vos diverses remarques. De plus, toutes les informations vous concernant et que vous voudrez bien mettre à ma disposition resteront strictement confidentielles et anonymes comme le prescrivent les règles déontologiques traditionnelles régissant la pratique sociologique.

### **Thème : identité professionnelle, rhétorique professionnelle**

1. Comment définiriez-vous personnellement le rôle de l'huissier de justice ?  
(Quelle définition générale donneriez-vous de l'huissier de justice ? Quelles fonctions particulières exerce-t-il ? Quelle place tient-il au sein de la société française ?)
2. Avant de vous poser des questions précises sur votre perception de la profession, pouvez-vous m'expliquer comment vous êtes personnellement devenu huissier de justice ?
  - Qu'est-ce qui vous a séduit ?



- Qu'est-ce qui vous a déçu ou aurait pu vous décourager ?
- Quels ont été le ou les facteur(s) défavorable(s) à votre entrée dans la profession ?
- Quels ont été, selon vous, le ou les facteur(s) favorable(s) à votre entrée dans la profession ?

### **Mode d'association professionnelle**

3. Quel est le mode d'association professionnelle de votre étude ? S.C.P., G.I.E., S.E.L. ?

- Pourquoi avoir choisi ce mode d'association ?

4. Dans votre cas personnel, en quoi les autres modes sont-ils intéressants ou inintéressants ? (si l'enquêté répond de manière générale, amener ensuite son propos à son cas personnel)

5. Comment avez-vous décidé de vous associer ?

(Etait-ce pour vous la seule possibilité d'arriver à la tête d'une étude ?)

6. Comment avez-vous choisi votre associé ?

(Est-ce mieux de connaître son futur associé avant l'association ?)

### **Pour tous les huissiers**

7. Comment avez-vous choisi votre étude ?

8. Quels sont, selon vous, les avantages et les inconvénients de l'association professionnelle ?

### **Pour les huissiers exerçant seuls**

9. Pourquoi exercez-vous sans associé ?

- Avez-vous déjà songé à vous associer ?

- En quelles circonstances avez-vous envisagé l'association professionnelle ? De quel type d'association professionnelle s'agissait-il ?

- Selon vous, quels sont les modes d'association professionnelle les plus intéressants ? (Quels sont les modes d'association professionnelle les moins intéressants ?)

- Avez-vous déjà été associé auparavant ? (Si oui, reposer toutes les questions du thème précédent)

### **Reproduction professionnelle**

10. Souhaiteriez-vous vous associer à un membre de votre famille ?

(Si oui, si non, pourquoi ?)

11. Quel est l'intérêt de transmettre son office ou ses parts à un membre de sa famille ?

[Vous y gagnez certainement moins...]

12. Juste une petite précision avant de passer à la suite...

Les questions qui vont suivre portent sur l'activité professionnelle qu'exercent les principaux membres de votre famille. Ces questions resteront d'ordre général mais me permettront de mieux saisir votre parcours personnel et professionnel.

Etes-vous issu d'une famille de professionnels du droit et / ou de professionnels de la justice ?

- Quelle était la profession de vos parents ?

- Quelle était la profession de vos grands-parents ?

13. Avez-vous des frères et sœurs ?

- Quelle est leur profession ?

- Quelle est la profession de leur conjoint ?

## **Acquisition de l'étude**

14. Vos parents ont-ils contribué de quelque manière que ce soit à l'acquisition de votre étude ?

(Pouvez-vous préciser votre réponse ?)

- Vos parents ont-ils contribué financièrement à l'acquisition de votre étude ?

- Vos parents ont-ils été réticents à l'acquisition de votre étude ?

15. Comment avez-vous choisi votre étude ?

- Auriez-vous souhaité acquérir une autre étude ?

(Qu'est-ce que vous auriez préféré au départ ? Et que préféreriez-vous aujourd'hui ?)

16. Pensez-vous qu'il existe une différence entre l'huissier rural et l'huissier urbain ?

## **Les activités professionnelles**

17. Quels sont les services proposés par votre étude ?

18. Quel est le plus important financièrement ?

19. Quel type de service souhaiteriez-vous proposer ou développer davantage ? (Comment ?)

- Avez-vous déjà cherché à développer, à promouvoir un type de service particulier depuis votre arrivée à l'étude ?

- Votre étude est-elle spécialisée dans un type de services particuliers ?

20. Avez-vous déjà songé à arrêter d'exercer en tant qu'huissier de justice ?

(Si oui, en quelles circonstances avez-vous songé à mettre un terme à votre activité ?)

## **Relations intra- et interprofessionnelles**

21. Quelles relations entretenez-vous avec les membres des autres professions juridiques et judiciaires ?

- Entretenez vous des relations durables avec certains notaires, avocats, avoués, commissaires-priseurs... ?

- Si oui, cela vous permet-il d'amener de nouvelles affaires à votre étude ?

- Avez-vous un réseau de correspondants ?

- Combien de professionnels du droit sont-ils vos correspondants ?

- Combien de mandants (non-juristes) sont-ils vos correspondants ?

- Certains de vos correspondants (i.e. des mandants fidèles) vous ont-ils déjà abandonné ? (Si oui, en quelles circonstances ?)

- Comment amenez-vous de nouveaux professionnels du droit à collaborer avec vous ?

- Par quels moyens avez-vous construit votre réseau de correspondants ?

22. Pouvez-vous me décrire les rapports que vous entretenez avec les huissiers de votre compétence territoriale ?

- N'existe-t-il pas des formes de concurrence entre les huissiers d'un même ressort d'exercice ? (N.B. : instaurées notamment par les (gros) créanciers).

- Que pensez-vous du numerus clausus ?

- Existe-t-il un décalage entre les différentes générations d'huissier ? (différences de méthode, d'objectifs...)

23. Quels sont, selon vous, les concurrents de l'huissier de justice ?

- Quels sont vos concurrents en particulier ?

(Quels sont vos concurrents principaux ? ... Notaires, agents de recouvrement, experts-comptables, avocats, services contentieux des maisons de crédits...)

- Pouvez-vous me dire dans quelle mesure les services contentieux des maisons de crédit et les divers organismes de recouvrement indépendants vous ont fait du tort ?

### **Les activités politiques des huissiers**

24. Connaissez-vous personnellement des hommes politiques locaux, régionaux ou nationaux ?

- Exercez-vous actuellement une activité politique ?

- Avez-vous exercé par le passé un mandat politique ?

### **Image de la profession, identité professionnelle, rhétorique**

L'huissier est-il à votre avis un « sous-juriste » ?

(On parle souvent du complexe du sous-juriste des huissiers... Ce complexe existe-t-il ? Pour citer une des dénonciations les plus violentes, on parle parfois de parasite du système judiciaire...)]

### **Position par rapport à la perte du droit proportionnel n°10**

25. Que pensez-vous des événements récents qui ont animé la profession d'huissier ? Je pense à la perte du droit proportionnel n° 10.

- A combien estimez-vous votre perte financière due à l'annulation du D.P. 10 ?

- Peut-on parler de « coup monté » de la part des avocats ? (Quelles sont désormais vos relations avec vos correspondants avocats ?) (N.B. : rappeler également le rôle tenu par les maisons de crédit)

- Que pensez-vous du droit proportionnel n°10 ?

- Que pensez-vous de l'application systématique du D.P. 10 ?

- Pensez-vous que la Chambre nationale a rempli correctement son rôle ?

- Etes-vous satisfait(e) de la politique menée par Elisabeth Guigou ?

### **Organisation de l'étude... questions pour les huissiers associés**

26. Pouvez-vous me décrire de façon générale quels sont les rapports que vous entretenez avec votre ou vos associés ?

27. Détenez-vous une majorité ou une minorité de parts dans la S.C.P. ? (N.B. : bien différencier parts de capital et parts d'industrie)

- Le partage des parts entre huissiers pose-t-il des problèmes dans la direction ou la codirection de l'étude ?

### ***...questions pour tous les huissiers***

#### ***...dimension financière de l'activité professionnelle***

28. Etes-vous plutôt « capitaliste » ou plutôt « fonctionnaire » dans votre façon de gérer l'étude ? (laisser un temps de silence)

En d'autres termes, recherchez-vous, par tous les moyens professionnels légaux à réaliser un certain profit en améliorant par exemple la gestion de l'étude, en adaptant de nouvelles façons de travailler avec les différents membres de l'étude, etc. ou bien offrez-vous des services sans vous préoccuper de ce qu'il vous rapporterons du point de vue financier ?

29. En matière de recouvrement, êtes-vous partisan de la politique du plus d'actes possibles ? (quand la demande du créancier et la loi le permettent)

- (Toujours en matière de recouvrement) prônez-vous une politique du plus de dossiers possibles ?

- Existe-t-il une morale, une éthique chez les huissiers ?

30. Peut-on dire qu'il existe des « patrons » dans certaines études d'huissier ?

31. Pouvez-vous me décrire les rapports que vous entretenez avec le(s) clerc(s) et vos (ou votre) secrétaire(s) ?

32. Comment vous répartissez-vous les tâches au sein de l'étude ?

En d'autres termes, quelle tâche est réservée à qui ?

- Quelles sont les tâches qui vous incombent personnellement ?

(contrôle, tournée, réception des mandants et des débiteurs à l'étude, comptabilité, gestion des actes, des dossiers...)

- Faut-il qu'au moins un huissier soit souvent présent à l'étude ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

- Considérez-vous votre (ou vos) associés et vous-même comme complémentaires ?

- La confiance est-elle nécessaire ?

### **Age d'or**

33. Un certain nombre de vos confrères m'ont déclaré qu'auparavant, l'activité d'huissier était plus aisée. Partagez-vous également ce point de vue ?

(Si cette période a réellement existé, de quand date-t-elle ? En quoi l'activité était-elle plus aisée ?)

### **Tutelle**

34. Quels sont vos rapports avec les organismes professionnels ? (Participez-vous aux diverses rencontres organisées par les chambres ?)

35. Que pensez-vous du fonctionnement des organismes professionnels ? En êtes-vous satisfait ?

- Vous sentez-vous bien représenté par ces organismes ?

36. Exercez-vous ou avez-vous exercé une activité au sein des organismes internes à votre profession ?

(Comme par exemple membre ou président d'une chambre départementale voire régionale ou nationale)

- Comptez-vous à l'avenir intégrer les organismes professionnels ? (Pouvez-vous préciser votre projet ?)

- [Ne pensez-vous pas que le mode d'organisation professionnelle des huissiers de justice peut conduire à des abus ? En effet, une profession contrôlée par les professionnels eux-mêmes n'a véritablement jamais empêché de graves abus de se produire... Cf. les différentes affaires où les huissiers sont mis en examen]

- Pensez-vous qu'il existe un esprit de corps chez les huissiers ?  
(pourquoi ?)

- Avez-vous le sentiment que la profession d'huissier est une profession unie, solidaire ? (pourquoi ?)

- Vous sentez-vous personnellement appartenir à un grand corps professionnel ?  
(pourquoi ?)

- Pensez-vous que la profession d'huissier est une profession qui se caractérise par son homogénéité ?

(S'il faut admettre une homogénéité du statut, peut-on dire qu'il existe une homogénéité des individus et des modes d'exercice professionnels ?)



## **Les femmes-huissiers et les huissiers hommes**

37. Une femme peut-elle être un aussi bon huissier qu'un homme ?

38. Votre travail revêt-il des difficultés particulières pour une femme ?

- N.B. *pour les huissiers femmes* : selon vous, le fait d'être mère et/ou responsable des tâches ménagères au sein du foyer familial offre-t-il des difficultés particulières ?

39. L'huissier femme bénéficie-t-elle, selon vous, de certains atouts par rapport aux hommes ?  
(Si oui, lesquels ?)

- Selon vous, qu'est-ce qui différencie l'exercice professionnel de l'huissier-homme et de l'huissier-femme ?

40. Diriez-vous que le métier d'huissier est quand même un métier d'homme ?

## **La modernisation de la profession vue par les huissiers**

41. Quelles ont été, à votre sens, les diverses transformations que la profession d'huissier a connu ces trente dernières années ?

- Selon vous, la profession s'est-elle modernisée ?

- La profession s'est-elle suffisamment modernisée ?

(augmentation du niveau d'étude, informatisation, modes d'association...)

42. Avez-vous dû vous adapter à cette modernisation ?

(Si oui, de quelle manière) ?

43. Selon vous, le statut d'huissier de justice doit-il être modifié ?

- Pensez-vous que le statut d'huissier de justice est perfectible ? Si oui, en quel sens ? (Ou : s'il y avait quelque chose à changer dans la profession d'huissier, que changeriez-vous ?)

- Pensez-vous qu'une modernisation du statut des huissiers de justice serait souhaitable ?
- Seriez-vous partisan d'une libéralisation de la profession ? (N.B. : par exemple, assouplissement de la procédure vous laissant davantage de liberté dans les délais, perte du monopole amenant à plus de concurrence, perte du numerus clausus, tarif libre, publicité, démarchage, perte du statut d'officier ministériel...)
- Seriez-vous favorable à une fonctionnarisation de la profession ? (N.B. : perte du statut d'officier ministériel, salariat, disparition de la concurrence...)
- Que pensez-vous des différentes positions qu'a pu tenir l'Etat face à votre profession ? (Peyrefitte, T.V.A....)

### **Difficultés rencontrées**

44. Quelles difficultés avez-vous rencontrées lors de votre carrière professionnelle ?

- Avez-vous rencontré des difficultés financières pour acheter votre étude ou vos parts dans la S.C.P. ?
- Avez-vous dû suivre de près l'évolution du cadre juridique de l'activité professionnelle ?
- Votre étude s'est-elle informatisée ?
  - Pourriez-vous me décrire cette informatisation ?
  - Quelles en sont les caractéristiques et les difficultés ?
  - Etes-vous à ce jour satisfait de cette informatisation ?
  - Quel(s) logiciel(s) avez-vous choisis ?
  - Vous êtes-vous auto-formé à l'informatique ? (Avez-vous suivi des formations ?)
  - Avez-vous eu recours à l'I.F.O.C.H. ?

## **Divers : marché des services juridico-judiciaires et activités professionnelles**

45. Percevez-vous de nouvelles demandes en matière de services de la part d'une nouvelle clientèle ou de votre clientèle habituelle ?

46. Avez-vous déjà songé à pratiquer des activités dites accessoires ?

- Proposer une activité accessoire est-il selon vous une bonne stratégie de la part de l'huissier ?

### **Enfin...**

47. Pour vous, qu'est-ce qu'un bon huissier ?

48. Qu'est-ce qu'il y a de plus dur dans votre activité professionnelle ?

49. Qu'est-ce qu'il y a de plus agréable dans votre activité professionnelle ?

(le statut d'indépendant ?)

50. Comment envisagez-vous l'avenir de la profession ? (Y a-t-il un avenir pour la profession ?)

- Que souhaiteriez-vous comme avenir ?

51. Avez-vous des remarques personnelles à émettre par rapport à cet entretien, à la profession d'huissier de justice ?

(Pourriez-vous éventuellement m'introduire auprès de certains de vos confrères afin que je puisse continuer cette recherche ?)

## **Supplément au Guide d'entretien n° 2 (pour les huissiers alsaco-mosellans)**

- Etre « alsaco-mosellan », était-ce la seule solution pour vous ?
  
- Est-ce une stratégie d'attente ?
  
- Selon vous, hormis le statut, qu'est-ce qui différencie un huissier mosellan d'un huissier « de l'Intérieur » ?
  
- Cela a-t-il des incidences sur la pratique professionnelle ?

(On en fait moins quand on n'a pas de charge ?)

## Guide d'entretien n° 3

1. Quel est, selon vous, le rôle du Président de la Chambre nationale des huissiers de justice ?
2. Pouvez-vous me décrire en quoi consistait *votre* rôle de Président ?
3. Comment devient-on Président de la Chambre nationale ?
  - Faut-il être à la tête d'une étude de taille importante pour exercer cette activité de représentation ?
  - Pour quelles raisons personnelles êtes-vous devenu Président de la Chambre nationale ?  
(Le fait d'être issu d'une famille d'huissier est-il déterminant selon vous ?)
4. Etes-vous rémunéré pour votre activité de Président ? (+ ou – que pour votre activité d'huissier ?)
5. Quel est le rôle du bureau du président ?
6. Quelles sont, selon vous, les difficultés qu'a rencontré la profession ces trente dernières années ?
  - Que doit faire le Président en de pareilles circonstances ?
7. Considérez-vous que les décisions politiques concernant la profession d'huissier doivent être soumises à l'approbation de celle-ci ? (Si oui, faudrait-il selon vous recourir à une concertation avec l'ensemble des huissiers ?)
  - Prônez-vous, en la matière, une forme de partenariat ? (i.e. que les décisions doivent être discutés, débattues, puis arrêtées avec les représentants de la profession)
8. Les huissiers sont des notables et certains d'entre eux connaissent personnellement des hommes politiques, des élus locaux, des députés, des sénateurs...

Certains huissiers ont-ils déjà en quelque occasion effectué des démarches officieuses, en faveur de la profession, lorsque celle-ci rencontra des difficultés ?

9. Peut-on parler, dans certains cas, de lobbying de la part des huissiers ?

Peut-on dire que les huissiers constituent un groupe de pression ?

10. La profession a-t-elle déjà été réellement menacée durant ces trente dernières années ? (Rapport Armand-Rueff, 1981, perte du D.P. 10)

La profession s'est-elle sentie menacée durant ces trente dernières années ?

11. Quels ont été, selon vous, les grands changements de la profession ces trente dernières années ? (mode d'association professionnelle, informatique, augmentation du niveau de diplôme requis)

- Selon vous, de quelle façon la profession a-t-elle participé à ces divers changements ?

12. Peut-on considérer, à l'instar de la profession de notaire, qu'à la fin des années 60, la profession d'huissier était archaïque ?

13. Qu'est-ce qui a pu, selon vous, inspirer les différentes réformes de la profession ? (L'échéance européenne 1985, 1992 puis 1993, les changements des autres professions juridiques et judiciaires)

14. Selon vous, le statut d'huissier de justice doit-il être modifié ?

- Pensez-vous que le statut d'huissier de justice est perfectible ? Si oui, en quel sens ? (Ou : s'il y avait quelque chose à changer dans la profession d'huissier, que changeriez-vous ?)

15. Seriez-vous partisan d'une libéralisation de la profession ? (N.B. : par exemple, assouplissement de la procédure vous laissant davantage de liberté dans les délais, perte du monopole amenant à plus de concurrence, perte du numerus clausus, tarif libre, publicité, démarchage, perte du statut d'officier ministériel...)

16. Seriez-vous favorable à une fonctionnarisation de la profession ? (N.B. : perte du statut d'officier ministériel, salariat, disparition de la concurrence...)

- Que pensez-vous du statut des huissiers alsaco-mosellans ? Une application à l'ensemble du territoire serait-elle envisageable ?
- Une application à l'ensemble du territoire serait-elle souhaitable ?

17. Est-il vrai que la Chambre des huissiers de Paris tient une position tout à fait particulière au sein de la profession ? (On peut prendre ici pour exemple les rapports privilégiés qu'entretenait la Chambre de Paris avec Alain Peyreffite...)

### ***Rapports entretenus avec la tutelle***

18. Pouvez-vous me décrire les rapports que vous entreteniez durant votre mandat avec votre Ministre de tutelle ?

- Quels étaient vos rapports avec l'administration centrale du Ministère de la Justice de l'époque, la chancellerie ? (Quel rôle a-t-elle tenu durant votre mandat ?)
- Entretien-vous des rapports étroits avec les membres ou les représentants des autres professions du droit ?

19. Que pensez-vous de la politique de Madame Elisabeth Guigou à l'égard des huissiers ?

20. Que pensez-vous de la politique actuelle du gouvernement à l'égard des huissiers ?

21. Certains de vos collègues m'ont affirmé, dans les termes suivants que la profession était moins embêté par la droite que par la gauche. Etes-vous d'accord avec cette affirmation ?

22. Existe-t-il des adversaires ou des opposants à la profession ?

23. Selon vous, parmi les diverses tâches qui incombent au Président de la Chambre nationale, quelle est celle qui peut être définie comme étant la plus agréable ?

- Quelle est la tâche la plus désagréable ?



## Document annexe : liste des grandes catégories de thèmes retenues pour l'analyse thématique des entretiens

L'utilité sociale de la profession
Huissier de père en fils
Evolution des outils de travail (hors domaine juridique)
Entrée dans la profession
L'huissier est un officier ministériel = huissier modéré
L'huissier et les sociétés de crédit
S.C.P.
Augmentation du niveau de diplôme requis à l'entrée de la profession
Rapport des représentants officiels et officieux avec les politiques
Avocats
Image publique
La rapport Armand-Rueff
Les S.E.L.
Formes abortives de la profession
Décorations (Légion d'honneur, Ordre du mérite...)
Les modalités de la représentation professionnelle
International (UIHJ)
Représentations professionnelles (officiels et officieux) au niveau national et local
I.F.O.C.H., formation et information
Droit proportionnel n° 10
Les luttes contre les projets politiques
Les huissiers d'Alsace-Moselle
Les rapports avec les officiers ministériels
Les formes de concurrence
Huissiers des villes, huissiers des champs
1981
La caisse des prêts
Les revenus
L'huissier est un professionnel libéral
Divers
Rapport avec le débiteur
L'âge d'or
La transmission de l'office
Contrôle des études
Concurrence entre huissiers
Retraite
Démarches illégales
Répartition des tâches
Réseau de correspondants
Rapports avec les créanciers
L'huissier est-il un sous-juriste ?

Les huissiers marginaux
Activités accessoires
Consultations juridiques
Facteurs défavorables à l'entrée dans la profession
Modalités d'acquisition de l'étude
L'huissier audiencier
L'huissier stagiaire
Trajectoires sociales
Huissier homme et huissier femme
L'huissier de terrain
Les sociétés de recouvrement
Les anciens et les modernes
Le syndicat des huissiers
Les huissiers parisiens

## Huissiers de justice, qui êtes-vous ?

Ce questionnaire a pour objectif de fournir des informations sur le groupe professionnel et social des huissiers de justice et de produire des données statistiques d'ordre général sur l'activité professionnelle. Ainsi, il ne s'agit aucunement de traiter les informations de façon individuelle ou personnalisée. Nous veillerons lors du traitement et de l'interprétation des données à préserver parfaitement l'anonymat de tous les huissiers de justice interrogés.

1. Combien de personnes, y compris vous, travaillent actuellement au sein de votre étude ?

Réponse :.....

1.1 Combien de secrétaires employez-vous actuellement ?

Réponse :.....

1.2 Combien de clercs travaillent actuellement pour le compte de l'étude ?

Réponse :.....

1.3 Combien de **clercs-stagiaires** (c'est-à-dire futur huissier de justice ou futur clerc) emploie actuellement votre étude ?

Réponse :.....

1.4 Combien de **secrétaires-stagiaires** (c'est-à-dire future secrétaire) emploie actuellement votre étude ?

Réponse :.....

2. Dans quelle ville exercez-vous ? *Veillez préciser également le code postal*

Code postal..... Ville.....

3. **Votre étude est-elle munie (Cochez les cases correspondantes) :**

- d'un système informatique

- d'un fax

- d'un téléphone portable

- d'Internet

- d'un site Internet

- d'un e-mail

- d'une liaison Edi

4. Pour quelles activités professionnelles vous déplacez-vous **personnellement** en dehors de votre étude ?

*Plusieurs réponses sont possibles*

- Constat
- Expulsion
- Signification de titre exécutoire
- Signification des autres actes qui ne nécessitent pas légalement la présence de l'huissier de justice (sommation, ordonnance en injonction de payer...)
- Saisie-vente
- Saisie-attribution
- Autres (*plusieurs réponses sont possibles*) : .....

5. Combien de **déplacements hebdomadaires** effectuez-vous **en moyenne** hors de l'étude pour aller auprès des mandants, des clients ou des différents débiteurs ? Autrement dit, combien d'allers-retours effectuez-vous **personnellement** par semaine entre l'étude et l'extérieur ? (*Nota : un seul et même déplacement peut grouper la signification de plusieurs actes, la mise en œuvre de plusieurs procédures ainsi que la rencontre de plusieurs mandants ou débiteurs.*)

Réponse : .....

6. Quelle est l'activité qui vous prend **personnellement** le plus de temps (il peut s'agir tout aussi bien des tâches administratives comme le contrôle des dossiers, la comptabilité etc., que d'un type de service juridique ou judiciaire particulier comme la signification des actes, l'exécution, etc.) ?

Réponse : .....

6.1 Pourriez-vous classer par ordre d'importance (de 1 à 5) les **5 activités qui vous prennent personnellement le plus de temps**. *Plusieurs activités peuvent être classées au même rang : le même chiffre peut donc apparaître plusieurs fois. De plus, mettez le chiffre 0 si vous ne vous occupez pas personnellement de tel ou tel type d'activité :*

	Ordre d'importance de l'activité du point de vue du temps que vous lui consacrez personnellement. <i>Attribuez un numéro</i>
Contrôle et régularisation des dossiers	
Comptabilité	
Constats	
Expulsion	
Signification des actes	
Exécution (hormis les expulsions)	
Réception des débiteurs à l'étude	
Conseil juridique (payant ou gratuit)	
Rédactions d'actes sous seing privé	
Relations à la clientèle (réceptions des mandants à l'étude et par téléphone : éclaircissements, précisions à propos d'une affaire)	
Ventes aux enchères	
Lecture et signature du courrier	
Activités accessoires (administrateur d'immeubles, etc.)	
Secrétariat (préparation du courrier, de certains actes, etc.)	
Autres : <i>précisez</i> .....	

7. Parmi les services suivants, quels sont ceux que **votre étude** propose ?

- La vente aux enchères
- Le conseil juridique
- La rédaction d'actes sous seing privé
- Autres, précisez.....
- **Vous ne proposez aucun de ces services**

8. Si votre étude propose un de ces services, **en moyenne**, combien de fois **par mois** est-il pratiqué **par votre étude** (c'est-à-dire par vous-même et/ou vos associés et vos collaborateurs) :

- La vente aux enchères : ..... fois par mois
- Le conseil juridique : ..... fois par mois
- La rédaction d'actes sous seing privé: ..... fois par mois
- Autres, précisez.....

9. Quel **pourcentage** représente chaque **type de créancier** par rapport au total des affaires de recouvrement que traite votre étude (*il s'agit d'une estimation*) ?

<b>Caisses</b> (U.R.S.S.A.F., A.S.S.E.D.I.C.S., Caisse d'assurance maladie, Caisse de retraite, Caisse des congés payés, etc.)	.....%
<b>Trésor public</b>	.....%
<b>Maisons de crédits</b>	.....%
<b>Organismes H.L.M.</b> (O.P.H.L.M., O.P.A.C., etc.)	.....%
<b>Petits commerçants</b>	.....%
<b>Particuliers et Sociétés</b>	.....%
<b>Autres</b> (Merci de préciser).....	.....%
<b>TOTAL = 100 %</b>	

10. **En moyenne**, combien de constats sont effectués mensuellement par votre étude (c'est-à-dire par vous-même, vos clerks et vos associés) ?

Réponse :...../ mois.

11. **Vous êtes-vous personnellement spécialisé** au sein de votre étude dans une activité particulière ? Autrement dit, votre tâche se concentre-t-elle davantage sur certaines activités professionnelles plutôt que sur d'autres ? (C'est-à-dire que vous effectuez plus de constats ou plus de saisies ou d'expulsion, de conseil (etc.) que votre associé ou votre (ou vos) clerk(s))

Oui  Non

Si oui, laquelle ou lesquelles ?.....

Si oui, pour quelle raison et depuis quand ?.....

Si non, pourquoi ?.....

12. Votre étude propose-t-elle une ou plusieurs **spécialités juridiques** (comme par exemple la rédaction de baux ruraux, de baux commerciaux ou d'habitation...)

Oui  Non

Si oui, laquelle ou lesquelles ?.....  
 Si oui, pour quelle raison et depuis quand ?.....  
 Si non, pourquoi ?.....

**13. Souhaiteriez-vous que soient développées de nouvelles activités professionnelles au sein de votre étude ?**

Oui  Non

Si oui, laquelle ou lesquelles ?.....

**14. Possédez-vous l'agrément pour exercer des activités « accessoires » - au sens juridique du terme - (c'est-à-dire agent d'assurance, administrateur d'immeubles...) ?**

Oui  Non

Si oui, pour quelle(s) activité(s) ?.....

**14.1 Avez-vous décidé de pratiquer cette (ou ces) activité(s) accessoire(s) ? Merci de préciser de quelle(s) activité(s) il s'agit**

Oui  Non

Si oui, pour quelle(s) raison(s) et depuis quand ?.....

Si non, pourquoi ?.....

**14.2 Avez-vous, par le passé, abandonné l'exercice effectif d'une activité accessoire ?**

Oui  Non

Si oui, depuis quand et pour quelle(s) raison(s) ?.....

**15. Si vous êtes associé à un ou plusieurs autres huissiers, quel est le mode de groupement professionnel de l'étude ?**

Réponse :.....

**15.1 Veuillez indiquer l'année lors de laquelle cette association a débuté :.....**

**15.2 Si votre étude fonctionne sous le régime de la S.C.P., quel est le pourcentage de vos parts dans la S.C.P. ?**

Parts de capital	.....%
Parts d'industrie	.....%

**15.3 A combien d'huissiers êtes-vous associé actuellement sous le régime de la S.C.P. ?**

Réponse :.....

- Veuillez préciser l'âge, le sexe, le nombre d'années d'ancienneté dans la profession de votre ou vos associés ainsi que leurs parts respectives d'industrie et de capital :

	Age	Sexe	Nombre d'années d'ancienneté	Parts de capital (en %)	Parts d'industrie (en %)
1 <sup>er</sup> associé				.....%	.....%
2 <sup>ème</sup> associé				.....%	.....%
3 <sup>ème</sup> associé				.....%	.....%
4 <sup>ème</sup> associé				.....%	.....%
5 <sup>ème</sup> associé				.....%	.....%

16. Etes-vous associé à un ou plusieurs huissiers sous le régime de la société d'exercice libéral (S.E.L.) ?

Oui  Non

16.1 Si oui, à combien d'huissiers êtes-vous associé ?.....

16.2 Souhaiteriez-vous que votre étude soit constituée à l'avenir en société de capitaux à exercice libéral ?

Oui  Non

17. Votre étude fait-elle partie d'un G.I.E. (Groupement d'intérêt économique)

Oui  Non

- Si oui, à quel(s) autre(s) professionnel(s) (avocat, notaires etc.) êtes-vous associés ?

.....  
 .....

17.1 Ces associés sont-ils :

- de simples connaissances
- des amis
- des membres de votre famille (ou belle-famille)

18. Etes-vous l'unique huissier d'une S.C.P. ?

Oui  Non

19. Souhaiteriez-vous posséder davantage de parts dans votre S.C.P. ?

Oui  Non

Si oui, si non, pour quelle(s) raison(s) ?

Réponse :.....  
 .....

20. Selon vous, un tel mode d'association présente-t-il des **inconconvénients** ?

Oui  Non

20.1 Si oui, le(s)quel(s) ? .....

20.2 Selon vous, quels sont **les avantages** d'une association professionnelle ? *Merci de préciser de quel type d'association professionnelle il s'agit*.....

21. Etes-vous **associé** (sous le régime de la S.C.P. ou de la S.E.L.) à un **membre** de votre famille ou de votre belle-famille (qui est donc **huissier en titre**) ?

Oui  Non

21.1 Si oui, à combien de membre de votre famille ou de votre belle-famille êtes-vous associé ?

Réponse :.....

21.2 Si oui, quel est le lien de parenté qui vous unit ? (*Si vous êtes associé à plusieurs membres de votre famille, merci de cocher toutes les cases correspondantes*) Vous êtes associé avec votre :

- Frère

- Sœur

- Fils

- Fille

- Oncle

- Tante

- Père

- Mère

- Neveu, nièce

- Cousin, cousine

- Autre(s), veuillez préciser :.....

21.3 Si, **par le passé**, vous avez été associé à certains d'entre eux, veuillez indiquer le plus précisément possible **avec qui** (précisez le lien de parenté) et à quel moment a eu lieu **l'association (année)** en mentionnant la **durée** de l'association.....



21.4 Si vous êtes associé ou si vous avez été associé sous le régime de la S.C.P. à un membre de votre **belle-famille**, veuillez indiquer précisément **avec qui** (précisez le lien de parenté) et à quel moment a eu lieu l'association (**année**) : .....

21.5 Comptez-vous, **dans un avenir proche**, vous associer sous le régime de la S.C.P. avec un membre de votre famille ou de votre belle-famille (par exemple avec un ou plusieurs de vos enfants, votre futur gendre ou votre future bru) ?

Oui  Non

Si oui, avec qui avez-vous projeté de vous associer ? Réponse : .....

22. Exercez-vous actuellement avec un ou plusieurs membres de votre famille ou de votre belle-famille (qui travaillent par exemple en tant que **clercs, secrétaires, stagiaires** etc. **pour le compte de l'étude** et **qui ne sont donc pas** des huissiers en titre auxquels vous êtes associés) ?

Oui  Non

22.1 Si oui, combien de membres de votre famille ou belle-famille sont concernés ?

Réponse : .....

Veuillez préciser le **lien de parenté**, la **durée d'activité** ainsi que le **poste occupé** pour chacun des individus concernés : .....

22.2 Avez-vous déjà exercé **par le passé** avec un ou plusieurs membres de votre famille ou belle-famille (**qui n'exerçaient pas en qualité d'huissier**) ?

Oui  Non

Veuillez préciser le **nombre de personnes**, la **durée d'activité**, le **poste occupé** ainsi que le **lien de parenté** .....

23. Environ combien d'actes votre étude traite-t-elle par mois ?

Réponse : .....

24. Quelle est l'activité professionnelle qui rapporte le plus à l'étude par mois ?

- Recouvrements de créance
- Constat
- Administrateur d'immeubles
- Agent d'assurance
- Ventes aux enchères
- Autres (*Merci de préciser de quelle activité il s'agit*) .....

25. Quelle autre activité professionnelle placeriez-vous en seconde position ?

Réponse : .....

26. A combien estimez-vous **les parts (en %)** dans votre **chiffre d'affaire** actuel :

- des activités relevant du **monopole** (exécution des décisions de justice et signification) : .....%

- des activités **hors-monopole** (conseil juridique, rédactions d'actes sous seing privé, recouvrement amiable, ventes aux enchères, etc.) : .....%

- des activités **accessoires** (administrateur d'immeubles, agent d'assurances) : .....%

27. Avez-vous déjà été possesseur d'une autre étude d'huissier auparavant ?

Oui  Non

Si oui, pour quelles raisons avez-vous changé d'étude ?.....

.....

28. L'achat de votre office ou des parts dans votre S.C.P. a-t-il nécessité un emprunt ?

Oui  Non

Si oui, auprès de qui avez-vous contracté un emprunt ?

*Plusieurs réponses sont possibles*

- La Caisse des prêts

- Une banque

- La Caisse des dépôts et consignations

- Vos parents

- Un autre membre de votre famille

- Votre conjoint

- La famille de votre conjoint

- Autre(s), précisez : .....

29. Une fois votre **stage professionnel terminé** et **avant d'être nommé huissier de justice en titre**, avez-vous exercé en tant que **clerc** ?

Oui  Non

Si oui, pendant combien de temps ? Réponse : .....

30. Avez-vous exercé une ou plusieurs activités professionnelles avant de travailler dans une étude d'huissier de justice ?

Oui  Non

Si oui, laquelle ou lesquelles ? *Veillez préciser également les durées d'exercice des diverses activités (en années)*

Réponse : .....

31. Avez-vous repris l'étude de votre ancien patron ?

Oui  Non

32. Avez-vous repris l'étude de votre maître de stage ?

Oui  Non

33. Avez-vous repris l'étude d'un membre de votre famille ?

Oui  Non

Si oui, à quel membre de votre famille avez-vous acheté votre étude (ou vos parts dans la S.C.P.) ?

Réponse : .....

34. Avez-vous « repris » l'étude d'un membre de votre belle-famille ?

Oui  Non

Si oui, à qui avez-vous acheté votre étude (ou vos parts de S.C.P.) ?

Réponse : .....

### **Aidez-nous à mieux vous connaître...**

35. Etes-vous satisfait, d'un point de vue général, du travail effectué par les organismes professionnels (c'est-à-dire les diverses chambres) ?

Très satisfait  Satisfait  Plutôt satisfait  Plutôt insatisfait  Insatisfait  Très insatisfait

35.1 Exercez-vous une activité au sein des organismes internes à la profession (Chambre) ?

Oui  Non

Si oui, quel est votre statut (syndic, président, etc.) ? .....

- Est-ce à la Chambre : Départementale  Régionale  Nationale

35.2 Avez-vous **par le passé** exercé une activité au sein des organismes internes à la profession ?

Oui  Non

Si oui, quel était votre ou vos statuts (syndic, président, etc.) ? .....

- Etait-ce à la Chambre (*Plusieurs réponses sont possibles*) :

Départementale  Régionale  Nationale

35.3 Comptez-vous, à l'avenir, devenir membre d'une des chambres professionnelles ?

Oui  Non

35.4 Avez-vous exercé ou exercez-vous des activités annexes liées à la profession (enseignant à l'E.N.P., formateur à l'I.F.O.C.H., conférences, etc.)

Oui  Non

Si oui, laquelle ou lesquelles ? .....

36. Pensez-vous qu'une « modernisation » de la profession soit souhaitable ?

Oui  Non

36.1 Seriez-vous :

- **pour** un assouplissement de la procédure vous laissant davantage de liberté dans les délais ?

Oui  Non

- **pour** la perte du monopole amenant à plus de concurrence ?

Oui  Non

- **pour** la disparition du numerus clausus (qui limite le nombre d'études sur une compétence territoriale) ?

Oui  Non

- **pour** avoir des tarifs libres ?

Oui  Non

- **pour** pouvoir effectuer des démarchages auprès de la clientèle et de la publicité ?

Oui  Non

- **pour** la disparition du statut d'officier ministériel ?

Oui  Non

- **pour** le rachat de votre étude par l'Etat et le rattachement de l'activité professionnelle à la fonction publique (c'est-à-dire une fonctionnarisation) ?

Oui  Non

- **pour** la disparition de toute forme de concurrence entre huissiers ?

Oui  Non

- **pour** la disparition de toute forme de concurrence avec les différents organismes de recouvrement qu'ils soient indépendants ou rattachés aux maisons de crédit ?

Oui  Non

37. Pouvez-vous classer par ordre d'importance ce qui pèse selon vous le plus lourdement sur votre activité professionnelle ? Attribuez un numéro (le plus important sera n° 1, le second n° 2, etc.). Nota : au moment où le questionnaire a été rédigé, le D.P. 10 n'a toujours pas été remplacé. Si un nouveau droit proportionnel n° 10 a été promulgué depuis, merci de rayer dans le tableau ci-dessous la ligne qui lui est consacrée.

Services des audiences	.....
Accès aux renseignements (relatifs au débiteur)	.....
Tarifs en matière pénale	.....
Aide juridictionnelle (niveau de rémunération)	.....
Règles relatives à la création et au mode d'activité des sociétés de recouvrement	.....
Droit proportionnel n° 10	.....
Autres (précisez) :.....	.....

## Quelles sont vos principales caractéristiques sociales ?

38. Sexe (Cochez la case correspondante) : Masculin  Féminin

39. Quelle est votre année de naissance ?.....

40. En quelle année avez-vous obtenu le diplôme d'huissier ?.....

41. En quelle année avez-vous été officiellement détenteur de votre office ?.....

42. Quel(s) diplôme(s) détenez-vous ? Veuillez préciser **tous les diplômes** en votre possession ainsi que **leurs caractéristiques** ; par exemple la série du baccalauréat, la spécialisation de la maîtrise, etc.....

.....

.....

.....

43. Etes-vous (Cochez la case correspondante) :

- Marié

- Concubin

- Célibataire

- Divorcé

- Veuf

44. Avez-vous des enfants ?

Oui  Non

- Si oui, combien ? Réponse :.....

- Si oui, merci d'inscrire les informations nécessaires dans les cases du tableau correspondantes. (Si vous avez plus de quatre enfants, merci de tracer les colonnes et les lignes manquantes afin de pouvoir répondre).

	1 <sup>er</sup> enfant	2 <sup>ème</sup> enfant	3 <sup>ème</sup> enfant	4 <sup>ème</sup> enfant
...l'âge				
...le sexe				
...les études qu'ils effectuent ou qu'ils ont effectuées				
...s'il ou elle travaille, quelle est son <b>activité professionnelle</b>				
...s'il ou elle recherche actuellement un emploi (Si oui, veuillez cocher la case correspondante)				

45. Quelle est la profession de votre conjoint éventuel ?

Réponse : .....

46. Quelle est ou quelle était la profession de votre père ?

*Si votre père a eu plusieurs activités professionnelles au cours de sa vie, veuillez toutes les mentionner successivement. Merci de préciser également le secteur d'activité (public ou privé)*

Réponse : .....

Secteur d'activité :

Public  Privé

47. Quelle est ou quelle était la profession de votre mère ?

*Si votre mère a eu plusieurs activités professionnelles au cours de sa vie, veuillez toutes les mentionner successivement. Merci de préciser également le secteur d'activité (public ou privé)*

Réponse : .....

Secteur d'activité :

Public  Privé

48. Concernant vos études, avez-vous suivi un enseignement **primaire** (du CP au CM2 ou de la 11<sup>ème</sup> à la 7<sup>ème</sup>) **dans un établissement privé** ?

Oui  Non

Si oui, et si l'établissement privé était confessionnel, à quelle religion se référerait-il ?

Réponse : .....

48.1 De même, avez-vous poursuivi vos études **secondaires** (de la 6<sup>ème</sup> à la Terminale) **dans un établissement privé** ?

Oui  Non

Si oui, et si l'établissement privé était confessionnel, à quelle religion se référerait-il ?

Réponse : .....

48.2 Enfin, avez-vous effectué vos études **supérieures** **dans un établissement privé de l'enseignement supérieur** (faculté privée) ?

Oui  Non

Si oui, et si l'établissement privé était confessionnel, à quelle religion se référerait-il ?

Réponse : .....

49. Connaissez-vous personnellement des hommes politiques ?

Oui  Non

Si oui, sont-ils des hommes politiques (*Cochez la case correspondante. Plusieurs réponses sont possibles*) :

- Locaux  Régionaux  Nationaux

49.1 Exercez-vous actuellement une activité politique ?

Oui  Non

Si oui, laquelle ? Réponse : .....

49.2 Avez-vous exercé un mandat politique **par le passé** ?

Oui  Non

Si oui, de quel mandat s'agissait-il ? Réponse : .....

49.3 Comptez-vous, **à l'avenir**, exercer une activité politique ?

Oui  Non

Si oui, laquelle ? Réponse : .....

50. Avez-vous pour ambition d'intégrer la magistrature ?

Oui  Non

51. Quels sont vos loisirs ? *Plusieurs réponses possibles* : .....

52. Faites-vous partie d'un club comme le Rotary ou le Kiwanis ?

Oui  Non

Si oui, le(s)quel(s) ? Réponse : .....







# Etude sociologique de la profession d'huissier de justice

Elaboré à la demande de la Chambre Nationale des Huissiers de Justice dans le cadre d'un contrat de recherche conclu avec le laboratoire de sociologie (E.R.A.S.E.) de l'Université de Metz, ce questionnaire a pour objectif de fournir des informations sur le groupe professionnel et social des huissiers de justice et de produire des données statistiques d'ordre général sur les diverses formes de l'activité professionnelle. Ainsi, il ne s'agit aucunement de traiter les informations de façon individuelle ou personnalisée. Nous veillerons lors du traitement et de l'interprétation des données à préserver *parfaitement* l'anonymat de tous les huissiers de justice interrogés. Les résultats de cette recherche seront déposés officiellement à la Chambre Nationale des Huissiers de Justice en mai 2002.

Pour les besoins de l'enquête, le questionnaire doit être rempli par l'huissier de justice en personne. Si plusieurs huissiers de justice sont à la tête de l'étude, il est nécessaire que chacun remplisse seul son questionnaire. Vous trouverez ci-joint une enveloppe affranchie pour renvoyer le questionnaire dûment complété. Merci de nous l'adresser le plus rapidement possible.

Nous tenons enfin à attirer votre attention sur le fait que le questionnaire se présente sous forme d'imprimé *recto verso*. N.B. : Certains d'entre vous ont peut-être déjà rempli une première version de ce questionnaire lors des XVI<sup>èmes</sup> Journées de Paris ou de la rencontre avec le chercheur chargé de cette enquête. Si tel est le cas, merci de cocher la case suivante  Nous vous remercions également de bien vouloir participer à ce dernier volet de la recherche.

1. Combien de personnes, y compris vous, travaillent actuellement au sein de votre étude ?.....

2. Dans quel département exercez-vous ?.....Numéro du département :.....

3. Votre compétence territoriale se situe principalement (Une seule réponse possible. Cochez la case correspondante) :

- en zone rurale  - en zone semi-rurale  - en zone urbaine

4. Pourriez-vous classer par ordre d'importance *croissant* (de 1 à 5) les 5 activités qui vous prennent personnellement le plus de temps. Plusieurs activités peuvent être classées au même rang : le même chiffre peut donc apparaître plusieurs fois. De plus, mettez le chiffre 0 si vous ne vous occupez pas personnellement de tel ou tel type d'activité :

Ordre d'importance de l'activité du point de vue du temps que vous lui consacrez personnellement. Attribuez un numéro (de 0 à 5) aux activités concernées.

Contrôle et régularisation des dossiers	
Comptabilité	
Constats	
Expulsions	
Signification des actes	
Exécution (hormis les expulsions)	
Réception des débiteurs à l'étude	
Conseil juridique (payant ou gratuit)	
Rédactions d'actes sous seing privé	
Relations à la clientèle (réceptions des mandants à l'étude et par téléphone : éclaircissements, précisions à propos d'une affaire)	
Ventes aux enchères	
Lecture et signature du courrier	
Activités accessoires (administrateur d'immeubles, etc.)	
Secrétariat (préparation du courrier, de certains actes, etc.)	
Autres : précisez.....	
.....	

5. Si votre étude propose un des services suivants, en moyenne, combien de fois par mois est-il pratiqué par votre étude (c'est-à-dire par vous-même et/ou vos associés et vos collaborateurs) ?

- La vente aux enchères : ..... fois par mois

Attention : questionnaire recto verso

- Le conseil juridique : ..... fois par mois
- La rédaction d'actes sous seing privé: ..... fois par mois
- Autres, précisez.....
- Vous ne proposez aucun de ces services

6. Quel pourcentage environ représente chaque type de créancier par rapport au total des affaires de recouvrement que traite votre étude (il s'agit d'une estimation) ?

Caisses (U.R.S.S.A.F., A.S.S.E.D.I.C., Caisse d'assurance maladie, Caisse de retraite, Caisse des congés payés, etc.)	.....%
Trésor public	.....%
Maisons de crédits	.....%
Organismes H.L.M. (O.P.H.L.M., O.P.A.C., etc.)	.....%
Sociétés	.....%
Petits commerçants	.....%
Particuliers	.....%
Autres (Merci de préciser).....	.....%
<b>TOTAL = 100 %</b>	

7. Quel pourcentage environ représente chaque type de débiteur (il s'agit d'une estimation) ?

Débiteurs poursuivis à titre personnel	.....%
Sociétés	.....%
Autres (Merci de préciser).....	.....%
<b>TOTAL = 100 %</b>	

8. En moyenne, combien de constats sont effectués mensuellement par votre étude (c'est-à-dire par vous-même, vos clercs et vos associés) ? Réponse :...../ mois.

9. Possédez-vous l'agrément pour exercer des activités « accessoires » - au sens juridique du terme - (c'est-à-dire agent d'assurance, administrateur d'immeubles...) ? Oui  Non

9.1 Si oui, pour quelle(s) activité(s) ?.....

9.2 Avez-vous développé cette (ou ces) activité(s) accessoire(s) ou possédez-vous seulement l'agrément ?

Activité développée  Agrément seul  Activité(s) accessoire(s) concernée(s) :.....

10. Votre étude est-elle une Société Civile Professionnelle (S.C.P.) ? Oui  Non

11. Votre étude est-elle une Société d'Exercice Libérale (S.E.L.) ? Oui  Non

12. A combien d'autres huissiers de justice êtes-vous associé actuellement ? Réponse :.....

13. Si votre étude fonctionne sous le régime de la S.C.P., quel est le pourcentage de vos parts dans la S.C.P. ?

Parts de capital	.....%
Parts d'industrie	.....%

14. Etes-vous associé (sous le régime de la S.C.P. ou de la S.E.L.) à un ou plusieurs membres (ou futurs membres : future bru ou futur gendre, etc.) de votre famille ou de votre belle-famille (qui est ou sont donc huissiers de justice en titre) ? Oui  Non

14.1 Si oui, à combien de membres de votre famille ou de votre belle-famille êtes-vous associé ? Réponse :.....

14.2 Si oui, quel est le lien de parenté qui vous unit ? (Si vous êtes associé à plusieurs membres ou futurs membres de votre famille ou belle-famille [qui sont huissiers de justice en titre], merci de cocher toutes les cases correspondantes). Vous êtes associé avec votre :

- Frère
- Fille
- Père
- Cousin, cousine
- Sœur
- Oncle
- Mère
- gendre
- Autre(s) (beau-père, futur gendre, etc.), veuillez préciser :.....
- Fils
- Tante
- Neveu, nièce
- bru

15. Si, par le passé, vous avez été associé à certains d'entre eux (qui étaient huissiers de justice en titre), veuillez indiquer le plus précisément possible qui étai(en)t votre (ou vos) associé(s) (précisez le lien de parenté).....

15.1 Merci de préciser l'année durant laquelle cette association a débuté et l'année de fin :.....

16. Comptez-vous, dans un avenir proche, vous associer sous le régime de la S.C.P. avec un membre de votre famille ou de votre belle-famille (par exemple avec un ou plusieurs de vos enfants, votre futur gendre ou votre future bru) ?

Oui  Non

16.1 Si oui, avec qui avez-vous projeté de vous associer ? Réponse :.....

17. Exercez-vous actuellement avec un ou plusieurs membres (ou futurs membres) de votre famille ou de votre belle-famille (qui travaillent par exemple en tant que **clercs, secrétaires, stagiaires** etc. pour le compte de l'étude et qui ne sont donc pas des huissiers en titre auxquels vous êtes associés) ?

Oui  Non

17.1 Si oui, combien de membres de votre famille ou belle-famille sont concernés ? Réponse :.....

17.2 Si oui, veuillez préciser le lien de parenté ainsi que le poste occupé pour chacun des individus concernés :.....

18. Avez-vous déjà exercé par le passé avec un ou plusieurs membres (ou futurs membres) de votre famille ou belle-famille (qui n'exerçaient pas en qualité d'huissier de justice) ?

Oui  Non

18.1 Si oui, merci de préciser le nombre de personnes, le poste occupé ainsi que le lien de parenté.....

18.2 Merci de préciser l'année durant laquelle cette collaboration a débuté et l'année de fin :.....

19. Quelle est l'activité professionnelle qui rapporte le plus à l'étude par mois (recouvrement de créances ou constats, etc.) ? Réponse :.....

19.1 Quelle part de votre chiffre d'affaires représente cette activité (en %) ? Réponse :.....%

20. A combien environ estimez-vous les parts (en %) dans votre chiffre d'affaires actuel :

- des activités relevant du **monopole** (exécution des décisions de justice et signification) : .....%

- des activités **hors-monopole** (conseil juridique, rédactions d'actes sous seing privé, recouvrement amiable, ventes aux enchères, etc.) : .....%

- des activités **accessoires** (administrateur d'immeubles, agent d'assurances) : .....%

21. Environ combien d'actes votre étude traite-t-elle par mois ? Réponse :.....

22. Vous avez trouvé votre stage professionnel : - seul  ou - grâce à vos relations ou celles de votre famille

23. Une fois le diplôme professionnel obtenu et avant d'être nommé huissier de justice en titre, avez-vous exercé en tant que **clerc** ?

Oui  Non  Si oui, pendant combien de temps ? Réponse :.....

24. Avez-vous repris l'étude d'un membre de votre famille ou belle-famille ?

Oui  Non

24.1 Si oui, à quel membre de votre famille ou belle-famille avez-vous acheté votre étude (ou vos parts dans la S.C.P.) ?

Réponse :.....

25. L'acquisition de votre office ou des parts dans votre S.C.P. a-t-elle nécessité un emprunt ?

Oui  Non  Sans objet : vous exercez en Alsace ou en Moselle

25.1 Si oui, auprès de qui avez-vous contracté un emprunt ? Plusieurs réponses sont possibles

- La Caisse des prêts  - Vos parents  - La famille de votre conjoint

- Une banque  - Un autre membre de votre famille  - Autre(s), précisez :.....

- La Caisse des dépôts et consignations  - Votre conjoint

26. Avez-vous déjà été possesseur d'une autre étude d'huissier auparavant ?

Oui  Non

26.1 Si oui, de combien d'études avez-vous été le titulaire par le passé et pour quelles raisons en avez-vous changé ?

Réponse :.....

27. Etes-vous satisfait, d'un point de vue général, du travail effectué par les organismes professionnels (c'est-à-dire les diverses chambres) ?

Très satisfait  Satisfait  Plutôt satisfait  Plutôt insatisfait  Insatisfait  Très insatisfait

28. Exercez-vous une activité au sein d'une des chambres professionnelles ?

Oui  Non

28.1 Par le passé, avez-vous exercé une activité au sein d'une des chambres professionnelles ?

Oui  Non

28.1.1 Si oui, combien de mandats avez-vous honoré ? Réponse :.....

**Attention : questionnaire recto verso**

29. Exercez-vous des activités annexes liées à la profession (enseignant à l'E.N.P., formateur à l'I.F.O.C.H., conférences, etc.) ? Oui  Non  Si oui, laquelle ou lesquelles ?.....

30. Pensez-vous que la profession d'huissier de justice est une profession moderne ? Oui  Non  Pourquoi ?.....

31. Vous considérez-vous comme un chef d'entreprise ? Oui  Non

32. En tant qu'huissier de justice, vous vous considérez (*Une seule réponse possible*)

- plutôt comme un technicien du droit  ou - plutôt comme un professionnel de terrain

33. Si vous avez un (ou des) projet(s) professionnel(s) précis, de quel(s) projet(s) s'agit-il ?.....

34. Les rapports avec vos confrères de votre compétence territoriale vous paraissent :

Très concurrentiels  Assez concurrentiels  Peu concurrentiels  Très peu concurrentiels

**Quelles sont vos principales caractéristiques sociales ?**

35. Sexe (*Cochez la case correspondante*) : Masculin  Féminin

36. Quelle est votre année de naissance ?.....

37. En quelle année avez-vous obtenu le diplôme d'huissier ?.....

38. En quelle année avez-vous été officiellement détenteur de votre office ?.....

39. A combien de kilomètres environ votre office est-il éloigné de la région où vous exerciez auparavant en tant que clerc ?.....km

40. Votre étude et votre domicile personnel font-ils partie d'un même édifice (même maison ou même immeuble) ?

Oui  Non

41. Quel(s) diplôme(s) détenez-vous ? Veuillez préciser **tous les diplômes** en votre possession ainsi que leurs caractéristiques (série du baccalauréat, spécialisation de la maîtrise, etc.).....

42. Avez-vous des enfants ? Oui  Non  42.1 Si oui, combien ? Réponse :.....

42.1.1 Si oui, merci d'inscrire les informations nécessaires dans les cases du tableau correspondantes. (Si vous avez plus de quatre enfants, merci de tracer les colonnes et les lignes manquantes afin de pouvoir répondre).

	1 <sup>er</sup> enfant	2 <sup>ème</sup> enfant	3 <sup>ème</sup> enfant	4 <sup>ème</sup> enfant
...le sexe				
...l'âge				
...les études qu'ils effectuent ou qu'ils ont effectuées...				
...la profession qu'ils exercent				

43. Si vous êtes marié(e), quelle est la profession de votre conjoint ? .....

44. Quelle est ou quelle était la profession de votre père ?.....

44.1 Exerce-t-il ou exerçait-il dans le secteur public ? Oui  Non

45. Quelle est ou quelle était la profession de votre mère ?.....

45.1 Exerce-t-elle ou exerçait-elle dans le secteur public ? Oui  Non

46. Avant de devenir huissier de justice avez-vous songé à exercer une (ou d') autre(s) profession(s) ? Oui  Non  Si oui, de quelle(s) profession(s) s'agit-il ?.....

47. Avant de devenir huissier de justice avez-vous exercé une (ou d') autre(s) profession(s) ? Oui  Non  Si oui, de quelle(s) profession(s) s'agit-il ?.....

48. Combien d'heures environ consacrez-vous par semaine à votre activité professionnelle? Réponse : .....heures

49. Quels sont vos loisirs (Sport, lecture, cinéma, Kiwanis, Rotary, etc.) ?.....

50. Si vous deviez changer quelque(s) chose(s) au sein de la profession d'huissier de justice, que changeriez-vous ?

## Entretien n° 1

Entretien réalisé avec Maître Loiseau, huissier semi-rural, âgé d'une cinquantaine d'années et exerçant sans associé dans une étude comptant une employée.

« - Alors question numéro 1, très rapidement, comment définiriez-vous personnellement le rôle de l'huissier de justice ?

Pour moi c'est un exécutant des décisions de justice. Ensuite... le rôle de l'huissier de justice, c'est-à-dire ses attributions ?

- Oui, de façon générale....

Ouais, bon, un exécutant des décisions de justice et puis et puis et puis et puis ... ça peut être tout, ça peut-être un conciliateur aussi, c'est-à-dire que les gens qui viennent nous voir peuvent nous demander des conseils juridiques, il faut être à la portée des gens, aider les gens aussi... Le constat est nécessaire, c'est un accessoire professionnel, c'est quand même utile lorsqu'il y a une procédure qui est lancée et puis qu'est-ce que je peux dire d'autre ? Les décisions de justice, les gens qui demandent (?) les constats, un rapport rapproché... enfin je pense qu'il faut beaucoup de psychologie pour faire un bon huissier de justice.

- Alors ça, on en parlera après de la question du bon huissier de justice... Avant de vous poser des questions précises sur votre perception de la profession, pouvez-vous m'expliquer comment vous êtes personnellement devenu huissier de justice ?

(rires) Je voulais être prof de gym ! Et puis mes parents m'ont tellement rabâché que je n'arriverai pas à nourrir une femme, je ne pourrai pas avoir une maison etc., etc.... j'avais 18 ans... et à ce moment-là, je me suis posé des questions, tous les jours j'y avais droit, à la même sauce, tous les jours, tous les jours, tous les jours, jusqu'à un jour où j'ai dit y'en a marre, y'a sûrement quelque chose, et puis j'ai eu la chance que... J'avais une tante à Paris qui était docteur en droit, et puis un jour, je lui ai téléphoné et je lui ai demandé qu'elle m'achète un bouquin, qui est un bouquin qui avait trait à toutes les professions quelles qu'elles soient, même manuelles... tout, c'est-à-dire le caractère qu'il fallait pour faire tel métier... Et puis, un soir, je lisais dans mon lit, j'étais jeune, je lisais dans mon lit, je lisais, je lisais, et puis quand j'ai lu le résumé qu'il y avait sur les huissiers de justice qui étaient (?) psychologues... surtout pas rester au bureau ! Discuter avec des gens... ça m'a fait tilt, pourquoi j'en sais rien, ça m'a fait tilt et à ce moment-là j'ai dit : « Je vais faire huissier » Toute ma vie et les années qui ont suivi, j'ai œuvré pour faire huissier de justice.

- Et qu'est-ce qui vous a séduit ?

Ce qui m'a séduit c'est surtout sur le plan caractériel. Euh... Voir beaucoup de gens, discuter, parler, ne pas rester au bureau, homme de terrain, aller partout, dans tout milieu qu'il soit, surtout les milieux défavorisés, parce que dans cette profession, c'est ça... J'ai été obnubilé par ça.

- Qu'est-ce qui vous aurait, peut-être pas déplu, mais un peu découragé ? A priori, est-ce qu'il y a quelque chose qui vous décourageait, qui vous aurait déplu ? Ce n'est pas forcé...

Ben non, parce que je ne connaissais pas de trop la profession.

- Ben voilà, mais, a priori, vous n'aviez aucun...

Non, aucun... c'est-à-dire que je m'étais fixé une idée définie, il fallait que j'exécute.

- Donc, il n'y avait pas de facteur défavorable à votre entrée dans la profession...

Aucun. Que des facteurs favorables.

- Mais personne ne vous a dit « Fais huissier » ? C'est vous qui avez choisi, grâce à cet ouvrage...

Oui, oui, tout à fait. Pour quelles raisons ça a tilté dans mon esprit à cette époque...

- C'était quoi comme ouvrage justement ?

C'était un ouvrage qui avait trait à toutes les professions, qu'elles soient intellectuelles, manuelles ou autre... Aussi bien coiffeur qu'avocat, qu'huissier, que notaire, que mécanicien, que n'importe quoi... Il y avait tout dessus, tout ce qu'il fallait dans chaque profession pour y arriver, les lieux où se situaient les études, en quoi consistait l'examen, etc.

- Et vous ne l'avez plus, parce que ça peut être intéressant...

Il faudrait que je recherche dans le grenier chez ma mère. Mais je pense que mes parents y sont pour quelque chose, ils m'ont tellement rabâché que je n'arriverais pas dans la vie à vivre normalement, que ça m'avait frappé, en tant que jeune de 18 ans, ça m'avait vachement frappé, à force de l'entendre tous les jours, tous les jours, tous les jours, tous les jours, tous les jours... Et puis, on ne pouvait pas dire « Hé, papa, tu... (sifflement) » : 1 mètre 90, 120 kilos... et surtout ma mère qui est quelqu'un de très dur, on ne pouvait pas lui dire « Tu la mets en veilleuse », t'étais chez eux, t'avais pas une thune...

- Comment ils ont pris... un jour vous leur avez annoncé que vous vouliez devenir huissier...

Alors quand je leur ai annoncé, ils m'ont dit « C'est pas vrai ! ».

- Ah bon !

Ouais, et à force... Ben oui, sur le coup, ils disent « C'est pas vrai », et puis une fois que je l'ai eu [l'examen], ils m'ont payé du whisky, parce qu'ils n'avaient rien d'autre à la maison ce jour-là, y'avait pas de champagne, et puis après ils étaient contents, c'est certain. Surtout que je me dépatouillais tout seul, j'étais déjà plus avec eux... c'était en... oui, j'étais plus avec eux, c'est-à-dire que j'avais quitté mes parents, j'ai fait mes études sans mes parents, ils ne m'ont pas aidé, je suis parti sans une thune, sans argent, et j'étais marié et j'avais un enfant. J'ai eu mon examen en 78.

- A ce moment-là, vous ne vous êtes pas dit « Je vais faire finalement prof de gym, ce que je voulais faire au départ », il n'y a pas un moment où vous vous être dit : « huissier, c'est peut-être trop long ou... »... ?

Non, parce que j'étais déjà le nez dedans. J'étais déjà clerc. Ils m'avaient fait rentrer chez un de leurs amis, j'étais dans le truc déjà, j'étais payé déjà dans ce métier-là.

- Vos parents vous ont aidé pour trouver un stage ?

Non. J'ai été dans une grosse boîte où il y avait 25 personnes (?)

- Mais vos parents, une fois que vous leur avez annoncé votre décision de devenir huissier de justice, ils l'ont bien pris ?

Oui, mais ils rigolaient, ils n'y croyaient pas.

- Ils pensaient que vous n'en étiez pas capable ?

Tout à fait. La plus belle chose, c'est que je me dis que j'ai (?) et j'ai dit « j'y arriverai », mais la plus grande fierté que j'ai, c'est qu'ils ne m'ont pas aidé ; par rapport à mon frère, moi je suis parti, j'avais rien, j'avais 3 slips, 2 pantalons, une voiture pourrie et je me suis cassé.

- Donc sans arrière en cas de pépin.

Ils ne m'ont pas aidé, rien ! J'étais au plus mal avec eux parce que je m'étais marié à l'encontre de leur désir.

- Ça doit être difficile, j'imagine... Et donc à ce moment-là il n'y a pas de désillusion quand vous arrivez dans l'étude d'huissier, malgré le fait que ce soit dur, il n'y a pas...

Plus c'était dur, plus (?)

- Il n'y a pas eu de désillusion par rapport à ce que vous attendiez de la profession ?

Quand je suis arrivé où ?

- Ben, en tant que clerc...

Non, c'était dur comme tout métier. Non, je pensais que j'avais une telle pêche, une telle revanche vis-à-vis de mes parents que j'ai dit « j'y arriverai », c'était la plus belle revanche que je pouvais avoir vis-à-vis d'eux, parce que quand je l'ai eu, ils étaient revenus à de meilleurs sentiments, un an avant c'était pour (?), d'eux-mêmes ils ne m'ont pas aidé du tout.

- Il y a une question de fierté.

Tout à fait.

- Une revanche gagnée. Donc maintenant... vous avez peut-être quelque chose à ajouter sur la formation, donc les difficultés ?

La formation, c'était la meilleure qu'il y avait, pour tous les huissiers de l'époque.

- C'est-à-dire ?

C'était dur, vache, les patrons étaient durs aussi, maintenant ils le sont aussi, certains, mais je veux dire, c'est pas comme maintenant, il y a une évolution de la profession aussi. C'est moins archaïque qu'avant, il y a eu une évolution. (?) Nous, on se foutait pas mal d'être pas content, c'était la vieille époque, enfin, à l'époque, c'était « arbeit » (?)

- Malgré le fait que c'était quand même un ami à vos parents ?

C'était un ami à mes parents, mais il voulait que j'épouse sa fille et j'ai refusé.

- (rires) C'est vrai ?

Oui, tous les soirs elle venait m'emmerder, et puis au bout d'un an j'ai dit « Je me casse » Alors, j'ai été le voir, il était à l'époque président de la Chambre régionale des huissiers de justice et membre de la Chambre nationale...

- Tout à fait.

Alors il m'a dit « François, t'arriveras à rien, je te saque, tu passeras jamais ton examen d'huissier ! », je l'ai regardé, j'ai dit « Et ben, vous ne me connaissez pas ! ».

- Vous êtes resté chez lui ou vous êtes parti ?

Je me suis cassé.

- Et il n'y a pas eu trop de problèmes entre les parents et cette personne-là ou vous et vos parents ?

Peut-être entre eux, ils se sont appelés, mais moi, ils ne me l'ont jamais dit et puis ça ne m'intéressait pas.

- Il n'y a pas eu de conséquence importante par la suite...

Non.

- Ah ! Donc il y avait quand même une stratégie matrimoniale qui était sous-jacente... Il fallait marier la fille pour reprendre ensuite l'étude du père...

Pas obligé de reprendre l'étude parce qu'il y avait un fils qui reprenait l'étude. Sur le plan du mariage, c'était un mariage arrangé avec une fille provenant d'un bon milieu. D'un bon milieu où il y avait de la thune, on était bien éduqué, bien élevé, etc.

- Et vous ça ne vous intéressait pas ?

Ouh ! Non, moi je suis un casse-coup ! On ne me tient pas avec l'argent !

- D'accord. Et donc vous êtes parti de Montbéliard pour aller où ?

A V. Non ! Oui ! A V., et à V. je suis tombé sur un mec qui avait rien foutu... qui avait plein d'actes dans son bureau qu'il n'avait pas signifiés. Il avait donc Madame A. comme secrétaire [qui est toujours secrétaire de l'étude], qui n'était ni diplômée, ni rien du tout, qui était une



simple secrétaire, et c'était près du Palais des congrès à l'époque, c'était en 72 et je suis resté chez lui jusqu'en 76, 77. Donc, il m'a dit « Voilà, j'ai tout ça », il ne faisait pas son travail, il ne délivrait pas les actes pratiquement, et donc je suis parti comme un taré du matin au soir, en mangeant sur la route des sandwiches, dans les bois ou ailleurs, et puis je lui ai liquidé son bordel, en 3-4 jours, c'était fini, et j'ai été engagé. Et après, c'est moi qui m'occupait de tout, c'est-à-dire qu'en fait c'était pas un patron, c'était pas un (?), je m'occupais de tous les adultères, c'est moi qui préparais le terrain, qui prenais les renseignements, les saisies, on nous indiquait où elles étaient, on ne savait pas où habitait le mec, et j'ai commencé à prendre du poil de la bête, ça me plaisait, parce qu'on fond de moi-même, c'est ce que j'espérais, moi-même, j'espérais me démerder... Et puis, après ça, il a fait le con... non, après ça, il m'a licencié, j'ai eu mon examen d'huissier de justice en 77 je crois, et puis il m'a licencié, parce qu'il avait des problèmes, moi je le savais déjà (?) et il m'a licencié légalement. Je me suis retrouvé au chômage, j'étais à l'A.N.P.E. et puis à l'A.N.P.E., le jour où je me suis présenté, on m'a dit « Qu'est-ce que vous avez ? », bon j'ai dit ce que j'avais fait et mon diplôme d'huissier et tout, le lendemain ils m'appellent, ils me disent « Vous allez au Crédit agricole, service contentieux ».

- Ah, c'est une bonne école, quand même.

Ouais, et au moment où j'allais aller là, je rentre chez mes parents, et j'ai un huissier de justice de B., un vieux, parce que j'avais mis une annonce dans la Revue des huissiers pour éventuellement trouver un emploi, un monsieur de 65 ans qui était donc huissier à B., qui avait une étude et qui cherchait éventuellement un associé. Donc je suis monté là haut... Non, avant, excuse-moi, j'ai été à C., chez un fou à C. qui n'est plus là maintenant, qui s'appelait, je ne sais plus son nom, et qui cherchait aussi, donc j'y suis allé, j'ai couché là-bas 3 jours, 4 jours et puis c'est un fou, il picolait ! Et il voulait qu'à 6 heures du matin je sois avec lui, il picolait comme un trou, il avait une méthode qui ne me convenait pas, il avait des bâtonnets rouges, verts, oranges pour repérer les créanciers, ceux qui étaient plus pressants que d'autres et puis il picolait...

- Il travaillait combien d'heures par jour ?

Oh, qu'est-ce que tu veux qu'il travaille.

- Mais si ça commençait à 6 heures, ça finissait à quelle heure ?

Ah, tu terminais à midi et demi et puis tu devais reprendre de 2 heures jusqu'à 8 heures.

- Ah d'accord, ça va...

Ça fait quand même 6 heures plus de 2 heures à 8 heures, ça fait 12 heures par jour... C'était pas le travail parce que les heures je m'en fous, et puis (?), je me donc barré, j'ai donc été comme je t'ai dit à B.

- Donc C., après B.

Donc B., j'y vais, je tombe sur un vieux vachement sympa, un brave monsieur, très agréable, très simple. Il me dit « J'ai un pavillon à côté de B., vous coucherez là », je dis « Ça va pas », premier jour, deuxième jour, troisième jour, coup de téléphone à l'étude de maître (...) à B. : « Ici, le procureur de la république, est-ce que je pourrais avoir Monsieur Loiseau ? » et puis,

il était en face de moi « Monsieur Loiseau, votre ex-patron est au gniouf, nous cherchons un huissier etc., est-ce que ça vous intéresse comme vous connaissez l'étude ? », et bien je dis : « Ecoutez, je vous rappelle ». Je m'en vais de l'étude, je le rappelle, il me dit « Dans mon bureau demain » ; j'appelle mon père et (?) et puis je me suis lancé comme ça et mon père m'avait donné je me rappelle 6 000 francs pour commencer à acheter le papier, les stylos et puis je suis parti comme ça (?).

- Et le service contentieux du Crédit Agricole, pendant ce temps-là, vous l'avez laissé tomber ? Vous préféreriez devenir huissier...

Oh oui ! C'était une obsession ! Après, moi, au début, ce que je voulais, c'était avoir les diplômes, après, après, si tu as le diplôme, je dis à côté pourquoi pas !

- Bien sûr.

Pourquoi pas. Voilà grosso modo. Il a fallu du courage, parce que j'avais plus une thune, j'habitais dans un studio au-dessus d'une route à E., j'ai payé mon poste noir et blanc en 25 fois... Je faisais la route E.-V. tous les jours, j'avais ma fille à garder chez (...) pendant 3 ans et je déposais mon ex à (...) à 6 heures et demi du matin.

- Journées bien remplies... Vous disiez que vous aviez des difficultés financières au départ, est-ce que vos parents ont contribué de quelque manière que ce soit à l'acquisition de votre étude ?

Oui.

- Quel pourcentage ?

150 000 balles, ils m'ont donné... Par rapport à la charge achetée, j'avais acheté l'étude ¼ d'une salle des ventes, 400 000 balles.

- Ça fait un tiers à peu près, un peu plus. Et vous aviez à la Caisse des prêts...

Caisse des prêts... le taux était intéressant, et puis, oui, c'est la Caisse des dépôts et consignations et puis la Chambre nationale qui m'avait fait un prêt complémentaire sur 5 ans, et puis la Caisse des dépôts, c'était sur 15 ans, voilà.

- Donc il y avait un peu de la Caisse des prêts de la Chambre nationale, de la Caisse des dépôts et consignations...

Des 2 en même temps au début, c'était dur, je remboursais 5 000 balles par mois... en 78.

- Est-ce que vous auriez souhaité acquérir une autre étude ?

Je crois que non, parce ça m'a rappelé l'enfance et tout, je connaissais le village et j'aimais bien la ville.

- Et aujourd'hui vous ne regrettez pas d'être à V. ?

Si maintenant...

- C'est vrai ?

C'est-à-dire que je suis plus tranquille qu'à E. sur le plan affaire, mais j'aimerais mieux être à E.. Pourquoi E. ? Il y a la préfecture, et c'est un lieu où... qui sera toujours là pour les huissiers de justice, il y aura toujours des affaires, même si c'est en baisse, il y en aura toujours plus qu'à V., on est bien d'accord (?)

- Et puis, pour les affaires et ...

Affaires et puis...

- Personnel.

...Ma vie, je connais tout le monde. Enfin, tout par rapport à V....

- C'est clair, c'est une petite ville...

Y'a quand même un environnement de 60 000 personnes.

- Justement, vous auriez souhaité vous associer ?

Etant donné que j'ai vécu 1 divorce pénible, alors 2 divorces pénibles... Je crois que j'aurais eu du mal à m'associer. D'autre part, j'ai un caractère particulier, faut comprendre tout de suite, si on ne comprend pas tout de suite, on est un con. C'est la méthode militaire, mais c'est mon maître de stage à l'époque qui avait agi de cette manière. Tous ses stagiaires ont très bien réussi, ils sont tous installés et sont toujours existants. C'était un excellent maître de stage, c'était un mec qui connaissait son boulot à fond et je le remercie, car, grâce à lui, on est encore là. Mais là, maintenant, non. Et puis je pense que V., que toute la région a pas à faire des affaires (?) je pense qu'il y aura une politique de gouvernement dans une dizaine d'années, je pense que nous resterons... c'est un peu la politique de grande surface, c'est exactement similaire, à savoir que les études de (?), moi je vois ça dans une quinzaine d'années, à peu près. C'est exactement le même cas que les notaires, je discutais avec des notaires à (?) tu connais pas, ils vont crever, il n'y en aura plus. (?) sauf s'ils ont des amis ou des relations importantes ailleurs en France, moi je vois ça comme ça. Je me trompe peut-être, mais je pense que c'est pas... c'est dans une grande ville, moi je pense. Un huissier, s'il veut actuellement, il faut qu'il soit dans une grande ville. A Metz... et encore, il faut du droit local... ou à Nancy, Epinal... Ça, c'est pour le futur que je dis ça, dans une quinzaine d'années.

- Grosso modo, pour vous, le fait de vous associer n'est plus possible maintenant, et puis il y a aussi la question de caractère, c'est ce que vous disiez...

Mon caractère, je suis quelqu'un de très difficile à vivre, surtout en professionnel parce que j'accepte pas qu'on ne comprenne pas.

- Vous seriez prêt à partager votre autorité ? Votre pouvoir de décision ?

Non, mais il correspondrait certainement par décision (?), il y aurait de fortes chances. C'est comme un divorce, facile de se marier, mais facile aussi de divorcer. Donc je pense qu'il faudrait que le mec... il soit un fonceur, il faudrait qu'il soit un battant, prêt à tout.

- Comme vous...

Voilà. Donc s'il ne veut pas, il ne peut pas. Alors si ça peut s'arranger un peu comme chez (?), il y en a un qui est sur le terrain, et puis l'autre qui met ses habits Dior ou autre avec le petit mouchoir côté gauche, qui fait le pantin pompeux, qui parle, qui discute et qui reste au bureau. Alors, si on s'entend comme ça, c'est bien, mais je crois qu'il faut changer un peu. Il ne faut pas être que sur du terrain, il faut casser la cadence, moi je suis sur le terrain, mais il m'arrive aussi d'être content de rester un peu à l'étude pour étudier les dossiers, pour voir la procédure à suivre, pour recevoir les gens, c'est-à-dire les contentieux, il m'aurait fallu quelqu'un qui ne discute pas les heures déjà, quelqu'un qui dit « Moi je m'en vais, ma femme m'attend », c'est pas la peine.

- Et votre frère...

Mon frère, il est rentré dans la profession par ma faute.

- (rires) Ah ! C'est une faute ?

Enfin ma faute entre guillemets, c'est-à-dire que c'est grâce à moi, j'étais déjà nommé, lui il avait sa licence et puis il cherchait du boulot, et comme c'est un homme des bois, il aimait la nature, la solitude, je me suis dit : « Pour le prendre au piège, il faut que je joue la comédie », donc un jour, je l'ai emmené. Qu'est-ce que je lui ai montré ? Des constats dans les bois, la nature, la solitude, discuter, parler avec des gens du terroir, tout ce qu'il aimait, le côté un peu... L'appât ! Et ça a marché, comme le poisson ! Et je l'ai fait rentrer en stage chez un de mes confrères qui était (?) qui était un ancien adjudant de l'armée. Et puis il est rentré dans la profession, et puis après, l'autre, il a voulu partir et on lui a acheté l'étude et puis mon frère (?)

- Ah bon ?

Tu sais déjà qu'il aurait voulu être à l'O.N.F.... ingénieur en O.N.F., par exemple. Il a loupé sa vie sur des plans professionnels, il n'aurait jamais voulu être huissier, c'est moi qui l'ai poussé...

- Pourtant, il a fait des études de droit, s'il avait voulu faire ingénieur à l'O.N.F., il avait d'autres moyens de le devenir...

Non, parce que tu pouvais passer l'examen en O.N.F. d'entrée, etc. et tu avais un bagage conséquent.

- Ah d'accord !

C'est pas parce que tu as une licence de droit que tu... Tu peux rentrer ailleurs...

- Bien sûr, tout à fait. Mais il a voulu vendre, enfin ça, il ne l'a pas dit au cours de l'entretien, il a voulu vendre son étude, enfin, il était vraiment question d'acheter un magasin d'antiquité...

Enfin, ça il ne m'en reparle plus, mais je pense que dans l'année qui suit, il va vendre.

- Oui, il en a marre.

Non, je pense qu'il va vendre déjà, parce qu'il y a déjà l'euro, il faut s'informatiser.

- Ah oui, donc là, il est vraiment question pour lui de sortir de la profession.

Ou il sort de la profession ou il y reste, s'il y reste, il se met sur ordinateur, mais s'il ne reste pas...

- Vous pensez que c'est vraiment l'informatisation qui le fait partir ?

Bien sûr. Ça fait quand même 15, 20 briques, à nos âges, moi j'avoue que ça m'emmerde. Lui aussi, ça l'emmerde.

- Vous, ça ne vous fera pas quitter la profession quand même ?

Si...

- Ah bon ! Vous partez !

Ça ne m'intéresse pas.

- Et puis, c'est long, il faut du temps...

Ça ne m'intéresse pas. Moi, je sais que demain, j'ai une occasion qui se présente, je vends, je me casse tout de suite.

- Qu'est-ce que vous feriez ?

Secret.

- (rires) Non, mais, c'est pas un secret...

Si.

- Non, mais je veux dire, vous avez des compétences...

C'est un secret. Je sais pas...

- Vous êtes huissier depuis des années, vous pourriez être à la tête d'un service contentieux, vous en parliez tout à l'heure, vous êtes pris tout de suite.

Non, mais si j'avais l'occasion de partir, je fous le camp.

- Même pour 15 000 balles par mois ?

Je pars tout de suite (?)

- Donc la profession de vos parents, je la connais, vous avez des frères et sœurs, je le sais aussi, leur profession, je la connais, euh... ça on a déjà dit... ça fait une demi-heure...

T'as encore une demi-heure...

- Donc, quel est le service professionnel... quelle est l'activité professionnelle de votre étude qui est la plus importante du point de vue financier ?

Qui me rapporte le plus ? Si j'ai pas de vente, c'est facile à voir, je ne fais pratiquement pas de vente depuis 2 ans, je fais le même chiffre. (?), c'est-à-dire que j'ai un peu plus poussé les recouvrements, les procédures...

- Vous faites plus d'actes dans les dossiers, en fait ?

Oui, mais j'ai pas augmenté les actes, j'ai eu la chance d'avoir des constats intéressants, qui ne sont pas des petits constats qu'on fait tous les jours et qui m'ont rapporté des sommes conséquentes. Exemple, cette année, j'ai eu (?), plus d'autres constats qui sont arrivés pour d'autres raisons, ça m'a permis de limiter les dégâts. Bon, maintenant cette année, je ne sais pas comment je fais, j'en sais rien.

- Y'a de moins en moins d'actes...

Y'aura une baisse à mon avis, moi je pense...

- Est-ce qu'il y aurait un type de service que vous aimeriez développer davantage ?

En tant qu'huissier ?

- En tant qu'huissier. Plus de constats, plus de ventes aux enchères... ?

En tant qu'huissier, plus de ventes aux enchères. Il est évident que je préfère les ventes volontaires, on a encore le droit, la réforme est passée.

- Oui, au mois de juillet.

On a le droit. Mais je me suis aperçu que les ventes volontaires, c'est de l'arnaque, tous ceux qui en font, t'as jamais vu (...), vas-y...

- On s'em... !

Vas-y, vas-y... Je veux que tu y ailles ! 5 minutes, et ma mère et mon frère sont sortis ! Vas-y... C'est archivé, je te signale qu'en tant qu'huissier, c'est les 100 000 balles.

- Par mois ?

Non, par an, net. Mais y'a les gérances et plus l'assurance. Ils sont compris dans les 200 000 balles, les ventes ; et, pourtant, il en fait, des volontaires..., l'arnaque ! C'est pas vendu, c'est repris etc., etc.

- C'est-à-dire, concrètement, elle est où la magouille ?

La magouille, ben c'est les gens qui fraudent, les antiquaires ou autres, et puis les experts, t'engages ta responsabilité, tu vends par exemple un vaisselier lorrain, tu dis qu'il est lorrain et que c'est pas un lorrain, et ben tu fais quoi ? Il a pas la culture, j'ai un bouquin là-dessus et moi je dis que le responsable, il est à la limite de la légalité (?). Mais ça, on ne peut pas le créer, parce que ça dépend de ce qu'il y a de disponible actuellement et puis il y a une réforme dans ce domaine-là, donc on subit la réforme et puis voilà. Je fais toujours des inventaires mais presque plus rien. Parce qu'on a tellement entendu (?) en liquidation que les gars ont pris leurs dispositions pour se rendre insolvable.

- Est-ce que vous avez déjà songé à arrêter d'exercer en tant qu'huissier de justice ?

Oui.

- A quelles occasions ?

Ras le bol de mon divorce. Je voulais arrêter et vendre l'étude et partir seul très loin.

- Donc en fait, ça n'est pas en rapport avec la profession, c'était une affaire personnelle, familiale. Ça n'a rien à voir avec votre activité d'huissier de justice. Et donc maintenant l'informatisation, ça remet en cause votre carrière d'huissier...

Tout à fait.

- Vous allez pas arrêter votre activité d'huissier parce que l'informatisation... vous viviez très bien sans...

J'en sais rien... Les dossiers qui sont déjà faits actuellement en francs qu'il faut transformer en euros, tu fais comment ?

- A la main...

A la calculette, OK. Si tu vois déjà le temps que je passe en compta' normale manuelle, je passe déjà 5 jours par mois, si c'est pas 6...

- Et qu'est-ce que vous allez faire ?

Je sais pas, peut-être m'en aller, je sais pas.

- Effectivement, pour vous, c'est un souci majeur.

Ouais, majeur ou pas majeur, on verra. Ça va venir comme ça, ça sera oui ou ça sera non. Ça va être un déclic. J'ai quelqu'un qui se mettrait dessus, c'est (?) qui en fait déjà (?) et puis comme il connaît la procédure, les actes, les acomptes, les décomptes, et tout ça. Donc ça dépend, ça peut arriver comme ça. Je ne sais pas, je suis dans l'incertitude totale.

- Mais c'est plutôt l'euro qui vous pose problème, parce qu'il faut passer par l'informatisation, c'est-à-dire que l'informatisation va devenir obligatoire, parce que vous pourriez vous en passer, mis à part l'euro ?

Oui, on peut s'en passer. Si quelqu'un m'appelle, on veut vous parler de tel dossier... on va reprendre contact... Pas du tout, comme je fais la compta', je suis au courant de tout. Et j'ai pas besoin de dire « Attendez mon ordinateur ne démarre pas... », moi, je ne dis pas ça. Moi je dis 600 balles, 1 000 balles, la bonne femme me dit « ah, bien ». Un ordinateur, j'en veux pas.

- Et vous n'en avez pas besoin vous, parce que vous n'avez pas une masse de dossiers énorme, vous faites tout vous-même, vous faites la compta', vous ouvrez le courrier...

Bien sûr. Madame A. [la secrétaire], elle me dit : « Madame Untel a appelé, elle est au téléphone... - vous lui répondez ça, ça, ça, ça ». Pas besoin de faire : « Attendez... affaire... Bon, on a 600 francs de disponible ». Mais, je le sais, c'est que les gens comprennent difficilement, c'est que je fais la compta', je délivre les actes... Je sais comment ils vivent, je sais ce qu'ils ont, je sais combien ils gagnent, je sais tout et puis c'est enregistré depuis des années et je sais ça par cœur. Vous pouvez m'appeler pour n'importe quel dossier, et c'est ce qui tue les gens. Y'a pas besoin de disque dur, le disque dur je l'ai dans la tête. Et la force que j'ai c'est celle-là, sinon j'aurais été bouffé par (?) qui sont sur ordinateur.

- Comme quoi, ce n'est pas indispensable.

Parce que les autres, ils ne réfléchissent pas, ils ont besoin d'un ordinateur.

- Quelles relations entretenez-vous avec les membres des autres professions juridiques et judiciaires ? Est-ce que vous avez des relations durables avec les avocats, notaires... ?

Aucun.

- Aucun ! Vous n'avez pas d'affaires...

Si, si... dans les affaires, mais pas de relations... j'aimerais qu'on ait d'autres relations que ça.

- C'est-à-dire ?

Ben, des relations beaucoup plus... amicales. Dès que (?), ils en ont rien à foutre de nous, on peut crever. Ça fait 25 ans que je suis là-dedans...

- Et vous ne travaillez pas... avec des notaires pas tellement, mais surtout des avocats...

Si, on travaille avec des avocats, mais ils n'en ont rien à foutre de nous.

- D'accord, mais ils vous apportent des affaires malgré tout.

Oui, mais (?) si t'en as, t'as des actes, des affaires qu'ils ont, mais les dossiers qu'ils te donnent en recouvrement, c'est la merde. C'est le bas de gamme.

- Vous avez quand même un réseau de correspondants, y'a combien d'individus qui travaillent avec vous à peu près ?

Des avocats ?



- Des avocats ou peut-être des commissaires-priseurs, enfin des gens qui vous apportent des affaires...

Des avocats... Pas beaucoup... Que je travaille beaucoup avec ? 4, 5.

- Et ils vous apportent combien d'affaires ?

Pas beaucoup. T'as des actes où des fois il y en a un qui m'en envoie 3 en 1 mois ou 4 en 1 mois, 5 en 1 mois, c'est rien parce que (?)

- Sinon, vous avez quand même des clients qui sont fidèles, mais cette fois-ci qui ne sont plus des juristes, des professionnels du droit, par exemple des contentieux...

Ah ben, si tu peux les garder, tu les gardes ! Il suffit que tu paies rapidement et que tu répondes à leur demande, si tu réponds à leur demande et que tu paies rapidement, t'as même pas besoin des relances. Si t'envoies le pognon tous les mois....

- Vous avez des correspondants fidèles en fait.

Fidèles, mais pas grâce au travail des huissiers. Parce que nous, on paie tous les mois, nous. J'ai du fric qui part tous les mois, donc j'ai pas de notes de rappel, pratiquement pas. T'as des huissiers qui doivent avoir plein de notes de rappel, parce que tu sais l'histoire de payer dans les 6 semaines, ben ils ne paient pas (?)

- Ils travaillent avec de l'argent public...

Oui.

- Y'a pas une forme de tolérance ?

C'est interdit. C'est toléré au sein de la profession, mais le procureur de la république, il va au ministère de la justice, tu vas voir !

- Mais le procureur de la république le sait ?

Non ! Il le sait pas, c'est motus ! Ils le font tous ! Tu crois pas que y'en a un qui va aller le dire !

- Oui, c'est clair. Tous les huissiers ne peuvent pas faire ça quand même ?

Ils le font tous.

- Et vous aussi ?

Non, on a le droit de le faire... Non, je veux dire, c'était d'usage de le faire, on n'avait pas le droit de le faire légalement, et puis un jour j'ai eu un gars qui m'a demandé des précisions là-dessus, il avait cru que j'avais pas déclaré ça. Je l'avais déclaré donc j'ai dû me justifier. Et je ne le fais pas. Je suis 1 des seuls huissiers à ne pas faire ça.

- Vous faites parti à votre avis d'une minorité ?

Ah oui, tout à fait. Oh, ben oui ! (?) Les fonds sont là, tu dois payer dans les 6 semaines, donc si tu paies tous les 8 ou 10, il te reste des 100 000 balles et c'est tout. Moi, si je paie, il me reste 200 000 sur les comptes, mais j'ai payé ! Mais si le gars il ne paie pas (?) Ça il ne faut pas le dire ce que je te dis, tous les huissiers, même le président de la Chambre nationale, il te dira qu'aucun huissier ne le fait, c'est pas la peine !

- Quels rapports vous entretenez avec les autres huissiers de votre compétence territoriale ?

Très mauvais.

- (rires)

Très mauvais, avec (?), qui je ne sais pas, voulait casser la baraque, qui ne respectait pas la déontologie, qui était incorrecte dans un constat avec des gens bien, que je ne connaissais pas et qui m'ont dit des choses très désagréables, vous êtes si, vous êtes ça... Ça ne les regardait pas du tout, et puis c'était pas l'objet de notre visite, et puis c'était pas vrai. Et, en sortant, j'ai dit : « Je vais lui casser la g... ! » et elle s'est taillée dès qu'elle est sortie, elle a eu les jetons et puis à partir de ce moment-là, j'ai juré que je ne lui parlerai plus.

- Mais avec les autres, ça va, avec Maître (?)

Non, c'est un pourri (?). J'ai refusé une vente, à la Chambre des huissiers (...), on a dit qu'on ne vendait pas les toiles, parce que c'est du trafic, c'est-à-dire que t'as des gens de Paris qui viennent, qui ont des galeries ou des choses comme ça, mais pas des petits tableaux de merde, comme souvent on trouve dans les supermarchés, donc la profession n'est pas de vendre, donc on a dit OK, on ne le fait pas ; ça fait 2 fois que je refuse une vente à V. pour ce genre de chose, lui il l'a accepté à V.. Sans me prévenir et (?). Autre chose, un constat, je ne pouvais pas y aller, il envoie sa secrétaire qui n'est pas diplômée, qui n'a rien, c'est vachement grave ! Sur mon secteur ! Alors je lui sers la main comme ça...

- (rires) c'est vrai ?

Et puis, il ne bronche pas, et puis il s'en va ! Et puis (?) elle n'est pas venue à la Chambre cette année, je ne sais pas pourquoi...

- Ah ben, à mon avis, elle est dégoûtée...

Elle voulait vendre son étude, elle a trouvé au dernier moment un acquéreur, et l'acquéreur... au dernier moment, elle a changé, comme c'est une caractérielle, n'est-ce pas... et bien elle a changé de politique et elle est revenue à la base de départ, elle a continué l'activité. Mais moi je la descends partout ! Partout ! Elle revient, je suis pas comme ça, on fait des erreurs, on peut en faire, je suis d'accord, mais on vient : « Je m'excuse, c'est terminé, j'arrête », c'est comme ça, mais partout je dis « Je la descendrai jusqu'à... », « La prochaine fois je lui casse la tête ». Tout le monde dit « Vous avez raison, elle est caractérielle », je ne vous demande pas de dire que j'ai raison, je dis que je n'accepte pas. Et si je suis à la Chambre, j'ai pas besoin d'être à la Chambre, c'est pas mon truc...

- Ça, ça m'intéresse, vous avez quand même re-signé...

Non, j'ai pas re-signé.

- Si ! Pour 1 an !

T'es élu pour 3 ans.

- 3 ans !

T'as même pas lu les statuts !

- Non, ça j'ai pas lu !

Tu as un manque de connaissance, alors tu me feras le plaisir de lire dans la jurisprudence, dans la partie « huissier de justice », en ce qui concerne les Chambres...

- Mais je l'ai lu... il y a 3 ans !

... pour 3 ans d'office et tu n'as pas le droit de partir de là, sauf si tu es malade, gravement malade...

- Ah bon... Ah, une fois que vous avez signé, vous avez signé !

Tu ne peux pas dire « Je n'y vais plus », t'y vas plus peut-être, mais t'es toujours membre.

- En tout cas, vous avez gravi les échelons.

Ça, j'en ai rien à faire ! Ça ne me plaît pas ! Non, crois-moi, ça ne me plaît pas.

- Et puis ce que vous voyez là-bas, vous ne voyez quand même pas des choses très gratifiantes pour la profession...

C'est lamentable ce que j'ai vu. Je ne pensais pas qu'au bout de 27 ans d'exercice que la Chambre était ainsi constituée. C'est la magouille, on dit ce qu'on veut, le président fait ce qu'il veut, il dit ce qu'il veut, on n'est au courant de rien ou le peu qu'il désire nous dire... tout est caché, c'est lamentable, c'est lamentable, j'ai honte ! Si les confrères... qui n'ont jamais intégré la Chambre des huissiers... savaient ça, ils seraient scandalisés ! C'est lamentable, c'est une honte, c'est une expérience que j'ai vécue, mais je ne la revivrai jamais. Sauf si y'a des gens éventuellement (?) je ne peux pas refuser, c'est-à-dire que ça nous est arrivé une fois, y'en a un qui voulait sortir totalement, il a été élu (?) C'est un scandale ! C'est un scandale !

- (...) Quels sont vos principaux concurrents ?

Concurrents dans la profession ?

- Non, non, pas... par catégorie de professionnel, pas par... les huissiers sont vos concurrents sur votre compétence territoriale, mais quelles autres professions vous font de la concurrence ?

Les contentieux.

- Surtout ?

Oui, on a été bouffé par les contentieux.

- Depuis combien de temps ?

Depuis une dizaine d'années... de plus en plus. Je pense que les contentieux ne sont pas des hommes de loi, nous on a pas le droit de faire de démarchage. Ces gens-là ne font que ça, ils vont chez n'importe qui : « Bonjour, je suis contentieux, nous ne vous prendrons pas de frais si etc., nous prendrons 10 %, signez un contrat, signez là... ». Les gens croient que le contentieux... Mais il est évident qu'ils adoptent des autres attitudes que nous, je te l'avais déjà dit dans des interviews précédents : ils tapent sur la table, ils menacent les gens de saisies, alors qu'ils n'ont pas le droit, ils font semblant de faire des saisies en écrivant sur un papier, c'est tout à fait... c'est tout à fait illégal, mais, en fait, personne ne dit rien, ne fait rien et on peut rien faire, parce que les gens qui ont subi ça refusent de faire des attestations tellement ils ont peur, donc ils ont des méthodes radicales, je dirais style « armée », et nous on ne peut pas faire ça, parce que si on faisait ça, au bout de la 3<sup>ème</sup> fois, on a des plaintes qui arrivent au Parquet ou à la Chambre et puis 1 fois, ça va, 2 fois ça va et puis 3 fois bonjour les dégâts ; donc, par conséquent, je pense qu'ils nous ont bouffés. Ils nous ont bouffés, ils ont pas de frais comme nous, nous on a des frais, nous, ça va encore, mais on a des confrères qui ont des frais énormes à chaque dossier pour gagner de la thune, ils ne font pas ça, ils passent 10 fois, 20 fois, 30 fois, alors que nous on ne passe que 2 fois. Sommation de payer (?) injonction de payer, entre la sommation de payer et l'injonction de payer, actuellement il faut (?) un délai de 2, 3 mois avant d'avoir l'ordonnance. Moi j'ai des ordonnances (?) que je n'ai encore pas, que je vais avoir. Pendant 3 mois, on ne repasse pas, parce qu'on n'a pas le temps, on a d'autres choses à faire, tandis que le contentieux, il ne fait que ça, lui. C'est son métier, tous les jours, il doit passer, il téléphone, il a le temps de téléphoner, il a le temps d'envoyer des mandats, il a le temps de faire plein de choses que nous on ne peut pas faire.

- Et s'il y a une chose qui n'a pas permis de relever la situation financière des huissiers, c'est la perte du D.P.10. [droit proportionnel n° 10 : pourcentage perçu sur le montant de la dette recouvrée]?

Y'a pas de perte du D.P.10.

- Non ?

Non. Tous les huissiers appliquent d'une certaine façon le D.P.10 : « Voici les honoraires que je vous propose de fixer... », et ça passe.

- Ah, le D.P.10 n'apparaît pas, mais ...

Il apparaît en honoraire.

- Il faut signer une convention d'honoraire à ce moment-là...

Non, personne ne le fait, ça passe partout, tous les huissiers de France le font.

- Sauf les gens qui sont attachés au service d'un avocat, par exemple, quand ils sont...

Un avocat ? OK, mais si l'avocat... on dit : « On règle comme ci, comme ça », qu'est-ce qu'il fait ? Il faut qu'il intente une action, il ne le fera pas.

- Donc le D.P.10...

Il existe toujours.

- Le D.P.10 a vite été remis en place en fait. Est-ce qu'il a disparu un jour ?

Il a jamais disparu, il a toujours été là.

- Ah bon ? Mais tout le monde se masque la face, parce que la Chambre demande...

Parce que c'est pas trop légal... On voudrait être conforté par ce décret qui tarde à arriver qui est au Conseil d'Etat et qui va arriver, c'est paru dans le Figaro. Ça va arriver (?)

- Ah oui, donc il y a en fait une espèce de signal d'alarme en fait... On tire officiellement le signal d'alarme : « Vous estimez à combien vos pertes », alors effectivement en fonction (?)

Y'a pas de perte. Oh ! Ils ont une petite perte, si, ils ont 2 pertes...

- Par rapport aux avocats...

...ils ont eu des pertes, mais c'est pas conséquent, ça aurait pu être plus dramatique. Il est toujours là, le D.P.10. Là, je viens de régler un dossier, hier, on m'a amené 10 millions, ben, la 1<sup>ère</sup> chose qui a tilté, dans ma tête..., c'est le D.P. 10.

- Oui, c'est clair.

(?) la B.N.P. à Paris qui dispatche tous les dossiers contentieux de (?), il est toujours là, les honoraires, et puis, comme les gens méconnaissent ça, ça passe. Et puis, comme tous les huissiers de France le font, et ben on dit : « C'est légal », alors que c'est pas légal, mais c'est le président à l'époque de la Chambre nationale qui a dit : « Faut faire comme ça » et puis on l'a fait et puis ça marche très bien. Aucun huissier ne (?) pour ça, pratiquement. (...) Et puis, c'était la politique de la Chambre nationale indirectement, qui n'est pas dévoilé, qui n'est pas écrit. C'est pas écrit, c'est des paroles (...)

Les autres huissiers ils ne se sentent plus p..., ils se prennent... un huissier c'est rien du tout. C'est qu'un homme. Un titre... pour moi, c'est moyenâgeux, c'est nul, nous vivons au XX<sup>ème</sup> siècle, je fais un métier pour gagner ma vie, un point, c'est tout. Et ces c...-là, ils ont rien compris, dès qu'ils ont un titre, c'est un peu comme (?) à l'époque, ils se prennent pour Dieu etc., moi je trouve ça con. Moi ce que je veux, c'est gagner ma vie. Bouffer, c'est tout, le reste je m'en fous. Le *Maître*..., tu sors de la fac « Bonjour, *docteur*... », au début, t'es content, huissier, c'est pareil « Bonjour *Maître* », t'es choqué au début, mais après... (...)

- (...) Et pour revenir, sur le sujet, moi ce qui m'intéresse, c'est la question de la morale de l'huissier de justice. Par exemple, si vous faites un acte de plus dans un dossier, un acte qui est pas utile, comment vous sentez ?

Ici, on ne pratique pas, quand j'entends (?) qui me dit ce qu'elle fait...

- Mais un acte qui existe, vous signifiez en 2 temps [pour faire plus d'argent], par exemple le commandement de payer, la signification...

Ça, je le fais. Oui, ça je le fais, je fais la signification et après le commandement.

- Mais vous alourdissez la dette du débiteur.

Oui, alors, aucun remord. Parce que si je le fais, c'est que vraiment c'est un tocard. C'est vraiment un mec qui est méchant, qui ne t'aime pas, qui est agressif, qui veut rien savoir, dans ce cas-là, aucun. Aucun. J'ai mis toutes les possibilités pour l'aider, etc., pour trouver un accord amiable etc., etc., aucun. Aucun, aucun, aucun.

- Et vous n'êtes pas tenté parfois, bon c'est une question un petit peu agressive, enfin agressive, c'est le jeu quoi... euh... vous n'êtes pas tenté quand vous faites un chiffre d'affaires assez faible dans le mois, de vous dire « Bon, le mois prochain, je fais des actes à mort et tant pis quoi... »

Alors si l'étude ne tourne pas, c'est que je pense qu'il y a des gens qui n'ont pas payé, c'est à dire (?) on est d'accord. Donc le seul moyen c'est (?), c'est les saisies-attributions qui rapportent de la thune (?) Ça c'est excellent, ça je le fais. Je ne vais pas te le cacher, tous les confrères le font, je le fais aussi, tous les jours. Si tu ne le fais pas, tu crèves, c'est tout, c'est l'autre qui le fait à ta place. C'est logique, bon, tu ne l'admet pas peut-être, mais...

- Oh non !

Si parce que t'as des gens qui vont dire « Oh les salauds... » Ben oui, mais c'est notre gagne-pain ! Oui, donc faire plus d'actes, oui, mais moi je... t'es obligé ! Le jour où tu as moins de rentrées, il y a un problème à l'étude et le problème à l'étude, c'est que je ne n'ai pas assez exécuté. Donc si je n'ai pas assez exécuté, j'ai moins fait de frais, en conséquence, j'ai gagné moins d'argent. Donc je reprends en main les dossiers en cours et les gens qui n'ont pas tenu leurs engagements et tout, je les massacre. Je fais donc la saisie-attribution et toute la procédure de A à Z. Alors, si c'est pas un procédure de saisie-attribution, c'est une saisie-vente, (?)

- Donc, en fait, vous êtes un peu capitaliste comme tous les huissiers de justice.

Tout à fait. C'est l'évidence même.

- Donc, vous êtes parfois partisan de la politique du plus d'actes possibles dans un dossier ?

Dans le cas que je t'ai indiqué, pour que je gagne ma vie, oui. C'est ce que font les huissiers.

- Alors, maintenant, où se cache la morale professionnelle des huissiers de justice ? Parce qu'entre ceux...

Y'a pas de morale. La morale, tu fais ta morale toi-même, chacun a sa propre morale (rires).

- Y'a pas de morale professionnelle ?

Y'en a pas, dans les faits. Chacun vit sa petite vie, arrange sa vie professionnelle comme il le veut ou comme il l'entend, et puis après chacun a une petite cuisine et ça s'arrête là. Parle pas de morale, la morale il n'y en a pas et y'en aura jamais.

- La profession d'huissier de justice est donc une profession immorale.

Et les avocats. Tu crois quoi ! Ils vivent pour eux.

- Oui, en fait, les huissiers n'ont pas de morale, mais bon comme les autres professionnels, ils sont là pour gagner leur croûte.

Les auxiliaires de justice, les avocats et autres, c'est exactement pareil. Ça, c'est le papier, sur le plan pratique : égale zéro !

- En même temps, vous me disiez aussi, comparativement aux méthodes connues par les patrons de (?), vous me disiez, vous me disiez « C'est dégueulasse, ils font plusieurs saisies sur un seul et même dossier »...

Ouais, alors ça, j'accepte pas. Ils ont le droit de le faire, par exemple, ils font une saisie sur salaire et, parallèlement, ils font une saisie-attribution. Ils ont le droit, il n'y a aucun texte qui les empêche de faire ça, mais c'est dégueulasse ! T'as le mec, on lui prend sur son salaire et parallèlement t'indique au juge un compte précis des frais... et intérêts et tout, et de l'autre côté, parallèlement, tu lui bloques un compte bancaire, ce qui va alourdir les frais de procédure dans le dossier et, en plus de ça, il faudra lui réclamer en plus les frais de la saisie-attribution. En droit, ils peuvent le faire, moi en 27 ans de boulot, je n'ai jamais fait ça. Et mes confrères, même (?) qui est un c... et la p..., je suis sûr qu'ils ne le font pas.

- Ben, vous voyez qu'il y a une morale professionnelle !

J'appelle pas ça une morale.

- Ben si, puisque vous dites que c'est immoral, c'est pas juste, c'est pas bien... c'est ça la morale, c'est dire : « c'est pas bien, c'est bien... »...

Je pense que c'est l'éducation qu'ils ont eue dans les stages précédents (?)

- Et vous pensez qu'on peut faire plus d'actes pour sauver l'étude, mais ça reste honnête...

...mais pas la saisie-arrêt sur salaire, on prend (?) sur dossier, l'affaire est close, hop !

- Donc si votre étude décline, vous ne feriez pas ça ?

De toute façon, j'en fais pas. Je suis dans la région, sur les 3 huissiers, le seul huissier de justice qui va 2 fois au palais, 2 fois au tribunal d'Instance dans l'année pour les saisies-arrêts sur salaire. Moi, je suis un exécutant, et je ne suis qu'un exécutant. Même s'il n'y a pas grand chose, je trouve un arrangement, même s'il n'y a pas grand chose, je saisirai un poste télé noir et blanc que je ne prendrai pas, mais qui restera à mon (?). Je refuse de faire des saisies-arrêts sur salaire, je te l'ai déjà dit avant, Alex, car c'est dérisoire, les répartitions sont dérisoires, en conséquence, si j'ai des petits dossiers, je suis bouffé par les grands dossiers [répartition au marc-le-franc], donc égale : mon client n'est pas content et je le perds. Je préfère avoir 200 francs par mois tous les mois et satisfaire mon client, que d'avoir 50 francs tous les 6 mois. Point, je n'en dirai pas plus.

- Euh... Un petit point très rapide et après on arrive à...

Et après on arrête !

- C'est la dernière question après. Euh... Simplement, comment vous répartissez-vous les tâches entre votre secrétaire et vous, puisque vous ne travaillez qu'à 2 dans votre étude, vous êtes un type d'huissier particulier... Comment vous répartissez-vous les tâches, dans l'ensemble ?

Comme on travaille ensemble depuis 30 ans pratiquement, 30 ans... même quand j'étais pas huissier, on ne travaillait pas ensemble, parce qu'on était chez le même patron, donc on est venu ensemble, elle a eu son examen [d'huissier] et tout, etc., et chacun a ses fonctions réparties. Madame (...) fait tous les actes difficiles, quels qu'ils soient, congés, baux d'habitation, congés... en matière de bail commercial, demande de renouvellement de bail, commandement (?), assignation devant le tribunal pour expulsion... C'est elle ! Je ne m'occupe de rien ! Tout ça est fait par Madame (...). Je ne dicte aucun courrier, y'a qu'une seule chose quand y'a un cas particulier, je mets un petit post-it en donnant 2 mots qui concernent l'idée générale. Et moi, je m'occupe de la comptabilité, de la totalité de la signification, de la présentation des actes d'injonction de payer, des appels en saisie... ça, on n'en a pas beaucoup, mais on en a quelques-uns, des consultations avec les gens, des préparations des ventes, les ventes... et les constats.

- Et la compta' !

Et la compta' et les constats. Je l'ai dit, la compta'.

- Voilà, ben parfait. Euh...

Donc, on ne marche pas comme une autre étude, c'est totalement différent, moi je ne suis pas là, Madame (...) s'occupe de tout. On téléphone chez (?) « Allo, j'ai des problèmes », les filles disent : « Maître (...) n'est pas là », chez nous, tout est fait, je rentre, elle m'en parle des fois même pas.

- Avez-vous le sentiment que la profession d'huissier de justice et une profession unie et solidaire ?

Non, pas du tout.

- (rires)

Non, pas du tout, pas du tout. Chacun vit pour soi.

- Vous n'avez pas l'impression d'appartenir à un grand corps professionnel ?

Pas du tout ! Chacun vit pour soi, on peut crever ! Jamais un confrère ne m'a aidé.

- Et vous n'avez jamais aidé un confrère non plus ?

Si, par solidarité.

- Il y a quand même une espèce de tutelle... nationale..., vous ne vous sentez pas appartenir à un grand corps professionnel ?



Ecoute voir, Alex, et j'en termine là. Actuellement ils ont dépensé plus de x milliards de francs pour de la publicité, à France inter et à France musique, bordel de m..., pour la profession ! Bon. Il existe RTL, des stations qui sont connues à l'ensemble du pays, ben ils prennent, ces cons-là, France inter et puis France musique, faut pas déconner ! Ils ont un manque de réalité de la vie ces gens-là, ce sont des vieux c... avec leurs gros cigares qui sont dans leurs études à Paris, parce que c'est ces c...-là qui nous gèrent. Et ces c...-là, tout leur est donné, ils ont la Mercedes qui les attend dehors, ils ont leur (?) qui les emmène chez le coiffeur, ou emmener les enfants à l'école et tout ça c'est de la merde. Et bien moi, je vais te dire c'est honteux et lamentable, ils ne savent pas décrire l'huissier de justice par les voies de la publicité, moi j'aurais des idées phénoménales, intéressantes, parce que je suis un homme de terrain, je le vis mon truc dans mes tripes, eux ils ne le vivent pas, c'est le titre qu'ils vivent. Et c'est le standing.

- Alors voilà, donc vous vous vivez votre profession, vous êtes un huissier particulier... La profession, vous ne la considérez pas comme homogène... Vous êtes différent de l'huissier des villes ?

Totalement. Lorsqu'on va à C., on est différent des autres.

- Et pourquoi ?

Parce que c'est tous des prétentieux. On n'a pas du tout la même attitude, tu es une petite souris cachée derrière un mur, tu nous filmes et tu verras tout de suite. Ils sont tous à faire des grandes phrases, « Mon cher ami, comment vas-tu ? », des conneries, des grosses m..., ça n'apporte rien. Et puis s'ils peuvent t'entuber, ils t'entubent par derrière. Non, j'ai connu tout ça, j'ai connu tout ces gens-là, ils en ont rien à foutre de nous, ils ont 3 baraques à machin, ils aiment le flonflon ces gens-là, ils aiment le flonflon ! C'est tout ! Les avocats, c'est pareil ! Le bâtonnier de Paris, les machins tout ça, les bâtonniers de France... Je lis ! Je lis les palabres dans la Revue du palais et tout le bordel, c'est tout du flonflon : « le Garde des sceaux nous a bien reçus... » et tout ça. Tout ça, c'est du flonflon, ça n'apporte rien à la profession, c'est... ça fait bien quoi.

- Je pense quand même que le fait de rencontrer le politique peut procurer certains avantages à la profession...

Ben tu sais, on n'en a pas vu tellement dans le D.P.10, parce que si on a pas la cote, je peux te dire qu'on n'a pas... il est vrai qu'on a pas la cote, mais je vais te dire pourquoi, parce que si tu prends les déclarations (?) de l'ensemble des huissiers, tu t'apercevras qu'il y a 1 % d'huissiers qui touchent le S.M.I.C. et puis tout le reste ont des situations tout à fait honorables. Tout à fait honorables. Alors, quand nos gouvernants demandent au ministère les déclarations des huissiers de justice en France et qu'ils font un pourcentage par rapport à d'autres professions libérales et bien on n'est pas en queue !

- C'est clair, vous êtes où ? En tête plutôt, hein ?

On est dans les 3 premiers !

- Ah ouais, avec qui ?

Sondage V.S.D. du 10 novembre 2000.

- (...) Bon, alors, « les femmes huissiers et les huissiers hommes ». Une femme peut-elle être un aussi bon huissier qu'un homme ?

Alors, les femmes huissiers, la constatation que j'en ai fait, ce sont des caractérielles. Dans les (...), nous avons 4 ou 5 femmes huissiers, les 4 sont des caractérielles. Les 4 sont des caractérielles. Ce sont des mal aimées de la vie, qui se sont lancées dans cette profession parce qu'elles ont un petit pouvoir... un petit pouvoir, moi je pense, un petit pouvoir... Elles sont très méchantes, très dures, privées d'amour, toutes, privées d'amour, je le dis parce que je les ai connues, elles sont méchantes et privées d'amour. Ce sont des acariâtres.

- Bon, et bien écoutez, moi je vous donne un très bon conseil, allez discuter avec maître (?) à (...), vous verrez qu'elle est très sympathique et...

Ah, sauf Maître (...), c'est totalement différent, parce que c'est une bourgeoise. C'est une bourgeoise, elle est de (...), apparemment peut-être pas, mais elle est d'une famille très connue, bourgeoise, elle connaît beaucoup de monde. Et donc elle a un certain standing, une certaine manière de voir. D'autre part, elle fait la profession d'huissier d'accord, mais son mari est agent général d'assurance à (...) depuis 30 ans. Donc il a de la thune, il a plein de pognon, donc elle fait ça, c'est pour ses faux frais.

- Mais bon...

...Elle part au ski à machin, elle part en été 3 semaines à truc chouette, alors bon c'est compris. Mais c'est ça, mais c'est ça ! Moi je le connais, c'est la vérité ! Aucun autre huissier ne le dira ça ! Mais je suis très bien avec, parce qu'elle est très gentille avec moi.

- Mais pour l'efficacité du professionnel, une femme peut-elle égaler un huissier homme, est-ce qu'elle peut-être aussi bon huissier qu'un homme ? Aussi efficace, ramener autant d'argent et réussir là où l'huissier homme réussit, même peut-être être meilleure, je ne sais pas...

Elle peut être aussi efficace qu'un huissier, parce qu'on a des procédures comme la saisie-attribution que n'importe qui peut faire, qu'on soit homme ou femme, on va à la banque, homme ou femme, c'est pareil, on bloque. On voit pas le débiteur, terminé, on le verra après mais le compte est bloqué, donc comme le compte est bloqué le débiteur n'a plus rien à dire. Donc, si elle exécute (?), elle sera aussi bien qu'un huissier. Par contre, dans les ventes aux enchères, elles sont nulles, elles sont incapables de les faire, parce qu'elles se sentent incompétentes et puis elles le sont parce qu'elles n'ont aucune capacité.

- Vous êtes machiste...

Pas du tout. Parce que toutes celles que j'ai vues, elles font pas les ventes (?).

- Et vous pensez que le travail d'huissier revêt des difficultés particulières pour un huissier femme ?

A mon avis, il y a du danger, oui. Je pense qu'il y a du danger, ça peut-être bien et pas bien. Y'a des huissiers femmes qui passent avec des hommes, parce que c'est une femme, donc rien que le fait de la regarder, de discuter, de voir la gentillesse, parce que c'est une femme, ils peuvent se calmer, être beaucoup plus agréables, et beaucoup plus compréhensifs. Oui, c'est vrai. Mais, dans d'autres cas, quand elles vont tomber sur des têtes brûlées, tatoués, et autres,

dans des logements miteux etc., elles peuvent avoir affaire à des fortes têtes et qui n'apprécieront pas qu'une femme leur dise de payer et les menace éventuellement par des voies d'exécution. Donc, en conséquence, ils seront méchants et je pense qu'il y a un risque corporel pour elles, ouais.

- Donc les 3, 4 questions qui terminent.

Oui, dépêche-toi, il est 6 heures 20 !

- Qu'est-ce qu'un bon huissier ?

Je crois qu'il ne faut pas être (?) on fait notre boulot, je ne me permettrais pas de dire qu'il y a un bon huissier par rapport à un autre. Je pense que chacun mène sa boîte comme il l'entend, mène son étude comme il l'entend. Le seul but, c'est de gagner sa vie, c'est la première des choses, c'est de rembourser ses prêts, si c'est un jeune, et puis il prend ce qu'il fait de bien. Chaque personne prend ce qu'elle fait de bien. Y'en a certains qui font mieux que d'autres, qui gèrent...

- ...mais pour vous, justement, votre point de vue...

...un bon huissier, en 2 mots, c'est simplement quelqu'un qui s'occupe déjà de ses dossiers... et qui contente ses clients, voilà. Et ce qui n'est pas une mince affaire.

- Oui, c'est clair.

J'en terminerai là, point.

- (rires) Et qu'est-ce qu'il y a de plus dur dans votre activité professionnelle ?

Qu'est-ce qu'il y a de plus dur ? Ben, les expulsions je pense que c'est un moment très désagréable, moi j'en fais tous les ans, puisque je suis huissier de (?), c'est quelque chose que je n'aime pas et qui me travaille énormément, même avant de les faire, j'avoue que la nuit, je ne dors pas comme je devrais dormir. Je trouve ça dégueulasse, au XX<sup>ème</sup> siècle, qu'on en arrive à ce stade-là. C'est une partie de mon travail qui est infâme et je pense qu'il faudrait réformer ça.

- Comment ?

Réformer, bon difficile à faire, c'est sûr. Ce que je vais te dire, on le sait déjà, c'est que les assistantes sociales essaient de trouver des logements et tout, et il faudrait faire encore plus pour trouver des logements habilités à ces gens-là. Alors, je ne dis pas de luxe, mais des logements normaux, simples, mais en ayant tout ce qu'il faut pour vivre normalement, éduquer les enfants et autre, voilà, c'est tout. Mais bon, y'a déjà ça, et puis... qu'est-ce que tu me disais, c'est sur quoi ?

- Ce qu'il y a de plus dur.

Y'a ça et puis ce qu'il y a de plus dur, c'est toujours malgré mes 25 années de travail, j'ai toujours une appréhension pour les nouveaux débiteurs. La personne que je ne connais pas, j'ai toujours une appréhension, cette appréhension de me dire « qu'est-ce que je vais

trouver ? », malgré l'âge que j'ai, l'évolution, la vie fait que y'a des réactions qui sont peut-être parfois plus violentes, qu'elles peuvent l'être, et j'ai toujours à certains moments, dans des petits pays notamment, dans les hameaux, de me dire « Qu'est-ce que je vais trouver, qu'est-ce qui va m'arriver ? ». Alors, on n'a plus 20 ans, c'est le cas de le dire, on en a 51, donc on apprécie moins, on souffre plus, que quand on a 20 ans, 25 ans, on est battant, et là, on est toujours battant, mais avec la maturité, donc, on aurait beaucoup plus de mal à calmer un mec qui n'est pas normal, quoi (?). Je dirais peut-être ce que je pense, malgré le danger peut-être, sans me rendre compte qu'il y a danger. Point.

- Vous craignez pour votre intégrité physique en fait ?

Oui, tout à fait. Avec l'âge, 51 ans.

- D'ailleurs, l'expulsion et ce que vous disiez sont liés.

Ouais.

- On peut risquer son intégrité physique au moment de l'expulsion.

A 51 ans, me faire butter pour expulser quelqu'un, stop ! Il faut arrêter.

- Comment vous vivez les expulsions, mal, c'est difficile ?

Mal, mal, je déteste au plus haut point. C'est la plus grande bassesse de l'être humain.

- Vous en souffrez ?

J'aime pas.

- Vous n'aimez pas le faire, mais ça vous fait pas souffrir non plus, vous faites pas des cauchemars la nuit là-dessus ?

Ben, ça dépend comment ça se passe. Si, par exemple, je vois une femme qui hurle et qui crie et tout, etc., ça va me marquer. Encore plus que quand j'étais jeune.

- Et les enfants ça vous marque aussi ?

Ah, oui. Je souffre, parce que malgré tout je suis huissier mais je suis quelqu'un de très sensible. Je suis un capricorne, né le (...) décembre, quelqu'un de très sensible malgré les apparences, mais y'a une carapace. 2 visages en fait, un visage professionnel et un visage...

- Qu'est-ce qu'il y a de plus agréable, une dernière question...

(souple) Les ventes aux enchères.

- C'est vrai ?

Les ventes aux enchères où je m'éclate ! Où je sors tout ce qui est en moi d'une manière humoristique ou pas, ou rude ou pas, et quand ils rient, ils donnent leur pognon, c'est la plus belle chose de la vie !

- (rires) Faire rire les gens et puis gagner de l'argent en même temps !

Ça, c'est super !

- On va s'arrêter là, j'ai aussi peut-être une question, je ne sais pas si vous avez quelque chose à dire... Je sais que vous êtes très pessimiste : « comment vous envisagez l'avenir de la profession ? »

Mauvais. Mauvais pour nos petites études qui vont dépérir et qui vont être bouffées par les grandes.

- Les grosses études, plus urbaines, enfin...

Y'aurait un changement de compétence... que... un jour l'Etat... donnera une compétence départementale. Ça veut dire que l'huissier de (...) pourrait monter ici, tu vas me dire qu'il ne va pas monter, mais s'il a un gros client qui est Sofinco qui lui donne 250, 300 dossiers, il montera. Il ira peut-être 2 jours de suite, parce que ça fait de la route, il mangera sur place, mais moi je dis que bon, pas maintenant, mais dans une quinzaine d'années...

- Votre type d'activité en tant qu'huissier risque de disparaître...

Ouais. Moi je pense. J'ai dit les huissiers semi-ruraux, j'ai pas dit les huissiers de grandes villes.

- Pour les huissiers des grandes villes, vous êtes assez optimiste ?

Oui. Ils auront peut-être moins de travail par rapport aux années passées, mais ils auront toujours matière à travailler et gagner leur croûte, oui.

- Vous pensez que la profession d'huissier a quand même de beaux jours devant elle ?

Oui, il faudra évoluer. Il faudra évoluer. Il faudra évoluer, il y aura toujours les contentieux, ils seront toujours là, et puis ils évoluent aussi, ils ont des méthodes différentes des nôtres, il faudra toujours être aux aguets. Je pense qu'elle est quand même foutue la profession.

- Ah bon ?

Je pense surtout pour les petits huissiers déjà, et puis je pense qu'il y en aura toujours des huissiers, mais je veux dire que les belles années sont passées.

- Et c'était quand les belles années ?

Les belles années, c'était il y a 15 ans, on travaillait à fond, on faisait toute la procédure, les gens nous payaient facilement, on gagnait... on rentrait nos frais rapidement. Ça, c'était les belles années. Moi j'arrivais, j'avais un débiteur, je lui foutais 500 000 francs de frais, des c... en or ! Maintenant, c'est fini. Moi, j'ai du mal ici. Tout le monde te le dira, c'est plus ce que c'était. Il faut essayer de survivre au siècle auquel on est, bien sûr, mais les jeunes ne vivrons plus ce que nous, nous avons vécu. »

## Entretien n° 2

Avec Maître (...), âgé d'une cinquantaine d'années, et qui a exercé les plus hautes fonctions au sein des organes de représentation professionnelle, dont celle de Président de la Chambre nationale.

« (...) Le monde est ainsi fait, si... D'abord, tous les citoyens voudraient un gendarme devant leur porte, mais, au quotidien, on crie haro sur la gendarmerie, alors la perception de l'huissier de justice, elle a pas beaucoup évolué depuis un certain nombre de décennies. C'est vrai que si on faisait un micro-trottoir demain et qu'on interrogeait les citoyens sur la perception qui peut être la leur de l'organisation judiciaire, de la justice en général, voire des huissiers de justice... les... comment dirais-je?... les propos qui pourraient être formulés seraient certainement pas très favorables. Euh... Le sondage que la profession a fait effectuer y'a quelques années pour essayer de déterminer dans quelles conditions la profession était perçue par le public a confirmé ce qu'on savait déjà : c'est que d'abord, d'une façon générale, on s'aperçoit que le citoyen connaît mal les domaines d'intervention des différentes partitions du droit, un huissier, ben c'est à la fois un croquemitaine, un gendarme, un agent du fisc, en tout cas, quelqu'un qui n'est chargé que de mettre en place un dispositif de répression ou de contrainte, heu... Qu'est-ce que c'est qu'un greffier ? On n'est incapable de répondre ; les juges ? Ben les juges, ça englobe aussi bien les juges de la Cour suprême que les juges... les conseillers de Cour d'appel que les juges de grande instance... ou d'instance... Qu'est-ce que c'est qu'un juge au commerce ? On sait pas que c'est quelqu'un qui est élu et que ça n'est pas un juge professionnel... Bon, y'a d'abord une parfaite méconnaissance de l'organisation. Mais on vit aussi dans une société de paradoxe qui fait que si on crie haro sur la gendarmerie, on veut tous un gendarme devant notre porte, et quand les clients viennent solliciter le concours de l'huissier de justice, ben on s'aperçoit qu'ils trouvent que les dispositifs fonctionnent pas assez, pas assez vite et c'est la difficulté de la profession, c'est que suivant la position que le justiciable va occuper dans la procédure, il va trouver que l'huissier de justice en fait trop ou pas assez. Ça, c'est la contradiction de l'époque dans laquelle nous vivons. Ce que je peux dire, c'est que cette enquête, pour revenir à elle, avait mis en évidence des réponses que la profession attendait pratiquement, c'est-à-dire que, comme je l'ai rappelé tout à l'heure, qu'un huissier de justice est un croquemitaine chargé, comment dirais-je de... de toutes les missions concernant l'exécution des décisions de justice de contrainte, mais on s'aperçoit aussi que la perception du personnage, du praticien a évolué dans les mentalités et ça c'était significatif, on reconnaissait, ce qui n'était pas le cas il y a 10 ans, à l'huissier de justice certes une image contraignante, une fonction contraignante, mais également une image, l'image d'un personnage compétent. Compétent et on lui reconnaissait une efficacité et je crois que c'est quelque chose d'important à souligner parce que c'est vrai que la profession a fait un effort important au niveau de sa formation depuis une dizaine d'années, à la fois pour que l'Ecole nationale de procédure soit un établissement de haut niveau, pour que la formation des personnels des études soit constante, pour que la formation d'huissier de justice soit aussi permanente, régulière, pour que cette formation soit pointue. Et ce dernier sondage a mis en évidence que le public reconnaît à l'huissier de justice une incontestable compétence et une incontestable efficacité. Alors, est-ce qu'il faut que je sois aimé ou est-ce qu'il faut que je sois perçu comme quelqu'un de compétent et d'efficace ? Je crois qu'entre les 2, j'ai tout de suite choisi et je préfère passer pour quelqu'un de compétent et d'efficace. Mais ceci étant, c'est vrai qu'il y a encore un grand bout de chemin à faire pour que l'huissier non pas soit mieux aimé, parce que je veux dire on n'est pas là pour être aimé, on est là pour mettre à exécution la décision du juge, mais y'a encore une démarche à faire, à accomplir

pour que les domaines d'activité de l'huissier soient mieux connus. Alors je voudrais illustrer mon propos par une initiative que j'ai prise quand j'avais la responsabilité de la profession, même si c'est dans le désordre mon propos... J'avais initié une campagne sur France inter, France info sur le constat. Et on déclinait au quotidien, en permanence sur ces 2 chaînes, sur ces 2 radios, ce qu'était le constat, les services que l'huissier de justice pouvait fournir en matière de constat, quel était l'intérêt du constat, ses objectifs, et cetera. Et avec cette répétition de, comment dirais-je de... de messages, sur une période assez longue et bien on s'est aperçu que ça avait un impact considérable, euh... parce que le nombre de demandes de constats a été multiplié... enfin, ça a été exponentiel. Actuellement, hier j'ai encore fait 5 constats hier dans la journée et, tous les jours, je fais pratiquement 3 constats au minimum.

- Le contexte climatique, météorologique a fait qu'aussi...

Oui, mais pas ça, je veux dire...

- Ça a aidé.

Oui, mais hier j'ai fait 4 constats, c'est pas dû à la tempête ni aux intempéries. Donc y'a une perception incontestable des sociétés, des entreprises, des particuliers sur l'intérêt que pouvait présenter le procès-verbal d'un constat d'huissier de justice qui constitue souvent la fondation d'une procédure, c'est une photographie juridique qui a pour vocation d'apporter la démonstration d'une situation à un moment donné. Et donc, et bien au travers de cette campagne, on a mieux fait connaître un domaine d'activité de l'huissier de justice dont les fonctions heureusement ne sont pas liées qu'à l'exécution. Et puis, aussi, je crois que cette notion de compétence et d'efficacité a été reconnue au niveau international, bon je me suis beaucoup occupé et je continue à m'occuper de l'international parce que je crois qu'en 24 mois j'ai dû visiter 21 pays différents, j'ai donc rencontré en plus des ministres de ces pays, des ministres de la justice de ces pays, mais j'ai rencontré peut-être en plus une dizaine de ministres de la justice qui sont venus visiter la Chambre nationale des huissiers à Paris, mais alors quelle est la démarche de ces Etats ? Et bien ces nouvelles démocraties qui souhaitent attirer sur leurs territoires des entreprises se sont rapidement aperçues qu'il était pas suffisant de donner un terrain, d'exonérer ces entreprises de taxes, de leur fournir une main d'œuvre à bon marché, mais fallait aussi également leur apporter une sécurité juridique (coup de téléphone) Qu'est-ce que je disais ? Je sais plus, j'ai perdu le fil... Je disais que oui ... Je disais donc que ces différents Etats se sont rapidement aperçus qu'il fallait apporter aux investisseurs et aux entreprises qui souhaitaient s'installer chez eux une sécurité juridique. Il ne suffit pas qu'un tribunal polonais, hongrois, tchèque prenne une décision, il faut aussi qu'elle soit mise à exécution. Alors, comme dans la plupart de ces Etats, et notamment les 21 pays que j'ai pu visiter en 24 mois, euh... ont des systèmes judiciaires qui fonctionnent peu ou prou mais qui fonctionnent, mais par contre au niveau de l'exécution, c'est tout à fait insuffisant parce que pratiquement inexistant. Et même un grand pays qui nous est proche puisqu'il est limitrophe, comme l'Espagne, et bien chacun sait qu'en Espagne il n'y a pas d'exécution, parce que c'est normalement le juge qui devrait procéder à l'exécution, il délègue à des greffiers ou à des fonctionnaires du ministère de la justice qui n'ont pas du tout envie d'aller sur le terrain et moyennant quoi, une fois que la décision est rendue, et bien, pratiquement, le citoyen espagnol se contente d'une décision de principe, puisque l'exécution dure des années. Alors ces Etats, ces nouvelles démocraties dont je faisais... dont je parlais à l'instant et bien se sont aperçues de la nécessité d'apporter une sécurité juridique. Elles se sont aperçues qu'il était nécessaire que la décision du juge soit mise à exécution et ils ont fait un constat que ça n'était pas le cas dans leurs organisations actuelles. Alors, ils se sont

comportés, j'allais dire, enfin l'image est peut-être pas... euh ... très adaptée, mais ils se sont comportés comme une maîtresse de maison qui va faire son marché dans une grande surface et qui regarde sur les rayons le produit qu'elle cherche pour avoir le meilleur rapport qualité / prix. Alors, c'est ce que ces ministres ont fait, ils ont donc envoyé tous azimuts des délégations qui sont allées visiter les Espagnols, les Allemands, les Anglo-saxons, les Français, les Suédois et ils ont examiné les différentes... les différents dispositifs pouvant exister dans la plupart des Etats pour l'exécution de la décision du juge. Et puis, finalement, et bien on s'aperçoit que cette justice française qui est si décriée, que les huissiers de justice qui sont brocardés, euh... et bien, on s'aperçoit que tous ces Etats ont fait le choix de la France et ont décidé de mettre en place dans leur pays un personnage de l'exécution calqué sur le modèle français ; et c'est dans cette perspective et dans ce cadre-là que dans un premier temps la Chambre nationale des huissiers de justice reçoit des ministres ou des gens du ministère de la justice de ces pays concernés, qui viennent s'enquérir de la façon dont la profession fonctionne, comment est-elle organisée ? Quel est son domaine d'attribution ? Quel est son recrutement ? Quel est son effectif ? Quelles sont les actions monopolistiques ? Quelles sont les actions hors monopole ? Et puis, ensuite, s'ils sont persuadés que leur première idée est la bonne et s'ils persistent dans leur intention de mettre en place un personnage de l'exécution calqué sur le modèle français et bien ils nous invitent à effectuer des séminaires, à participer à des colloques, sur site, dans les Etats, c'est dans cet esprit-là que j'ai visité 21 pays différents et, à chaque fois, on nous demande de parler pendant une journée, deux journées de l'huissier de justice et de ce que je viens d'indiquer, de sa formation, de son domaine d'intervention, et cetera. Et alors, ce qui les étonne toujours, c'est que ce personnage... ils ont beaucoup de mal à imaginer que l'Etat puisse déléguer une partie de la puissance publique à un professionnel libéral. Alors, il faut longuement expliquer, il faut dire que l'huissier français est nommé par le Garde des Sceaux, qu'il doit correspondre à un certain nombre de critères, de formation et cetera et ça c'est quelque chose qu'ils ont du mal à appréhender parce que jusqu'à aujourd'hui, ou jusqu'à hier, parce qu'en 24 mois, j'ai quand même installé pas mal d'huissiers de justice libéraux dans ces pays-là et bien jusqu'à maintenant l'exécution était faite, quand elle est faite, quand elle était faite, en tout cas mal faite, par des fonctionnaires. Alors, à la suite de ces colloques, et bien on reçoit une commande, et c'est ce que je disais à Madame Guigou récemment, je lui ai dit : « En fait, on nous demande une commande et il faut livrer rapidement ». Alors, la commande, elle peut être de dire : « Faites nous des conférences, faites nous des colloques, expliquez nous par le détail » alors ces conférences s'adressent à qui ? Aux gens du ministère de la justice, elles peuvent s'adresser aux professeurs de droit, à des magistrats locaux, et elles peuvent s'adresser, comme c'est le cas dans certains pays, aux députés, puisqu'on est parfois entendu par les élus de l'Assemblée nationale ou l'équivalent des, de l'Assemblée gé... nationale de ces différents pays qui cherchent à comprendre comment fonctionne le système français. Et puis, après, quand ils sont convertis, ils ont à fournir les hommes, alors là y'a une période transitoire qui est pas souvent très facile à gérer, parce que le niveau de formation est sans commune mesure avec le niveau de formation des huissiers de justice français, ils sont dans la situation dans laquelle se trouvaient les huissiers de justice français, y'a une vingtaine d'années, donc avec une formation...

- Capacité en droit...

Capacité en droit et cetera, donc tout à fait insuffisante. Et donc y'a une période transitoire à gérer et on nous demande souvent et je pense à... je crois que c'est... la Roumanie, le ministre m'avait dit : « Ben écoutez, je prends l'huissier de justice français » et sur le ton de la boutade, il m'avait dit « Je prends également les accessoires ». Alors, j'étais très intéressé de



savoir quels étaient les accessoires d'un huissier de justice et en fait les accessoires et bien, c'était les textes relatifs aux lois de l'exécution, le statut de la profession, le règlement intérieur, euh... voire même le tarif. Alors, on s'est livré à un travail assez important, puisqu'il a fallu adapter les textes relatifs aux lois de l'exécution tels qu'ils sont utilisés en France, il a fallu les adapter aux Etats qui faisaient ce type de demande, on a écrit le statut des huissiers de justice pour un certain nombre de pays étrangers.

- Officiellement ou..., ils sont prêts à le reconnaître ?

Oh, je pense que y'aurait pas de difficultés, oui. Nous on a remis notre copie, leurs juristes l'ont aménagée en fonction des particularismes locaux qu'on ne connaît pas forcément et puis je pense à la saisie vente, j'ouvre la parenthèse, bon, c'est vrai que le patrimoine s'il est à peu près le même, y'a quand même... c'est à peu près le même dans les Etats, y'a quand même une évolution considérable, le patrimoine du Polonais en tout cas ou du Tchèque sera certainement différent du patrimoine du Français. Le Tchèque, il a encore cette pièce de terre ou le Polonais ou le Hongrois, il a encore sa petite ferme, euh... il a encore un petit appartement ou une petite maison, alors qu'en France le patrimoine est plus devenu immatériel et c'est plus des parts sociales, des actions, des obligations, y'a une dématérialisation du patrimoine, mais enfin ça c'est tout à fait secondaire. Et lorsque l'on a... donc euh... défini le nouveau personnage, le nouvel huissier de justice qui est dans 80 % des cas, puisqu'il est calqué sur le modèle français, un libéral, et bien, on nous demande aussi d'assurer le service après vente. Alors, le service après vente, et bien c'est la formation. Alors, on fait venir des huissiers Polonais, Hongrois, Tchèques... dans les études Françaises, on les garde pendant plusieurs semaines, on les forme, ils vont avec nous sur le terrain, euh...

- Justement, dans quel type d'étude vous les amenez ?

Alors on les amène, je pense à... qui est-ce qui est venu dernièrement ? Ça remonte à... je me demande, si c'est pas des Lettons, je dois retourner en Lituanie, pas en Lettonie, mais en Lituanie dans une quinzaine de jours, mais je crois que ce sont des Lettons ... qui ont fait un stage dans une étude parisienne, dans une étude de campagne et dans une étude de la région par... de la région de Marseille. Donc, on essaie de choisir des études où l'activité est un petit peu différente, c'est vrai que la grosse étude parisienne, euh... le titulaire de l'étude va pas souvent sur le terrain, il délègue les exécutions à une autre étude, alors que l'huissier de campagne, c'est le généraliste du droit, c'est le juriste de proximité et c'est souvent le seul juriste d'ailleurs dans la commune, parce qu'il doit être un généraliste comme je le disais tout à l'heure, puisqu'il doit être compétent pour renseigner la population sur tous les problèmes qu'elle rencontre au quotidien, alors il lui faut être juge de paix, il lui faut être notaire, avocat ou huissier voire gendarme, en tous les cas, psychologue (rires), et puis répondre aux attentes et aux questions qui lui sont posées. Alors, donc on assure parfois le service après vente, alors tout ça pour illustrer cette société de contradiction dans laquelle on vit, où on crie, on va crier haro sur l'huissier et on ne va mettre en avant... et je pense à toutes ces émissions de télévision qui, en permanence, montrent le côté répressif de l'huissier de justice, mais ça...

- Y'en a une que j'ai vue qui était bien...

Ah bon, y'en avait une...

- C'était sur Maître (...)

Alors, ce type d'émission, je ne la regarde pas avec les mêmes yeux que ceux que vous pouvez avoir, donc mon examen et mon sentiment est pas forcément le même.

- Tout à fait... Vous le connaissez Maître (...)?

Non, c'est pas un de mes amis, je le connais, parce que c'est un personnage qui est connu de toute la France, mais c'est pas un de mes amis. Mais je l'ai rencontré plusieurs fois. Donc, ce que je veux dire, c'est qu'il y a une évolution considérable de la profession qui a fait qu'elle est reconnue maintenant pour sa compétence et son efficacité et pas seulement au niveau de l'hexagone, mais au niveau international. Encore un autre exemple dans le prolongement de Tampere, qui vous le savez... le colloque de Tampere qui a réuni un certain nombre de ministres de la justice pour réfléchir en commun sur... allez, pour faire simple je vais dire une harmonisation des règles de procédure dans la communauté européenne. Et bien, la France doit prendre la présidence de la communauté européenne le premier juillet prochain, et bien sans attendre, le ministère a mis en place 2 cellules de réflexion, 2 commissions pour préparer un colloque très important, qui aura lieu les 3 et 4 juillet 2000, donc juste après la prise de fonction de la présidence française, pour parler de la reconnaissance du titre, de l'harmonisation des règles de procédure certes, mais aussi de la reconnaissance du titre de façon à ce que... à alléger les procédures, notamment d'injonction de payer, et si je voulais faire simple je dirais pour faire en sorte que la décision rendue par le juge allemand soit exécutable en France sans formalité particulière. Donc ce colloque très important, qui va réunir plus de 200 personnes en juillet, aura pour vocation de réfléchir à l'harmonisation des règles de procédure, à la reconnaissance des titres exécutoires, au mode de transmission des actes - par qui ? comment ? - et on parle de privilégier la signification, ce qui est important, parce que l'on s'aperçoit que la lettre recommandée n'est pas du tout fiable et la Cour de cassation l'a souligné à plusieurs reprises... (...) Bon, alors donc si vous voulez, dans ces 2 cellules, une cellule scientifique et une cellule technique, et bien la Chancellerie, le Ministère de la justice a souhaité que 2 huissiers de justice soient associés, soient membres de ces 2 cellules pour justement préparer ce colloque très très important qui aura lieu...

- Ça va être difficile quand même parce que la question de la mondialisation et le statut justement d'huissier de justice en Allemagne n'est pas le même qu'en France, en Italie il paraît que c'est la politique du pot de vin, d'après ce que j'ai pu lire là-dessus...

Non, ça je sais pas si c'est vrai...

- Il paraît vraiment, enfin, moi j'ai vu ça dans le journal professionnel, donc certains huissiers qui ont un point de vue là-dessus, ils disaient « la politique du pot de vin », enfin le pot de vin était...

Monnaie courante...

- Voilà...

Ben je crois qu'en Italie effectivement les huissiers actuels ne sont pas des juristes de haut niveau, mais j'ai déjeuné, dîné plus exactement, il y a 2 mois ou... 2 ou 3 mois avec le secrétaire d'Etat à la justice en Italie et il est question de supprimer ces huissiers existants pour les remplacer par des équivalents calqués sur le modèle français. Alors ce que je peux dire, c'est que c'est vrai, vous avez raison, il faudrait que je reprenne d'ailleurs les textes, je vais pouvoir vous les faire voir, sur le prochain colloque de juillet, euh... le professionnel en

charge de l'exécution n'est pas le même dans tous les Etats, mais ce qui est important, c'est qu'il existe, et que la fonction soit voisine, sinon la même. Alors je dirais qu'il importe peu qu'en Allemagne ce soit des fonctionnaires encore pour quelque temps, parce que là aussi il y a des prémices qui me laisse supposer qu'ils se dirigent vers le libéralisme au niveau de la fonction, mais les actions que nous avons menées depuis quelques années ont fait que la profession d'huissier de justice, telle qu'elle est exercée en France existait seulement dans 4 ou 5 Etats : la France, la Belgique, la Hollande, le Luxembourg, une partie des cantons suisses et je crois que c'est à peu près tout...

- En Afrique...

Ah... et puis en Afrique, mais je parle pour l'Europe...

- Oui, au niveau européen...

Actuellement, maintenant, tous les pays de l'Est pratiquement, enfin la plupart des pays de l'Est, euh... les pays émergents ont choisi l'huissier de justice français, la Pologne, la Hongrie, la Tchéquie, la Slovaquie, la Lituanie, la Lettonie, l'Estonie, la Russie j'ai reçu le ministre de la justice de la Géorgie, il y a 3 semaines, et il m'a demandé d'animer un colloque pour mettre en place un nouveau professionnel d'exécution, euh... je suis allé 3 fois à Cuba où j'ai signé des conventions de partenariat avec les plus hautes autorités de l'île, puisqu'on a signé une convention de formation des étudiants aux voies d'exécution. Et la Chambre nationale des huissiers assure des cours à la faculté de droit de la Havane depuis maintenant 2 ans. J'ai signé une convention de partenariat avec la Fiscalia (?) qui est un ministère qu'on ne connaît pas en France, mais qui est un super ministère qui coiffe tous les autres ministères, et bien j'ai signé donc cette convention avec l'Etat cubain et le Chambre nationale des huissiers de justice. Je suis allé au Vietnam, je suis allé au Laos, je suis allé en Afrique du sud... On a des secrétariats permanents maintenant à Dakar, au Cap, en Ecosse, euh... On a mis des antennes partout et, partant de là, on rayonne. Je prends le... notre expérience par exemple africaine, mais, africaine, Afrique du sud. Quand on a créé notre secrétariat permanent à l'issue de nos colloques, au deuxième voyage que j'ai effectué en Afrique du sud, et bien on s'est aperçu que tous ces grands Etats, rien que le nom me fait rêver d'ailleurs, le Botswana... toutes ces grandes étendues avec des animaux... c'est un peu des images, des clichés qui apparaissent... et bien tous ces grands Etats ont demandé leur adhésion à l'Union internationale des huissiers. Et on s'aperçoit que tous ces Etats quand ils nous écoutent... alors je veux pas céder à une autosatisfaction facile... mais on arrive à un moment où ces Etats se sont interrogés sur la réorganisation de leur système et se sont aperçus qu'au niveau de l'exécution il y avait un manque. Et c'est pour ça qu'ils se sont dirigés, après avoir prospecté, vers l'huissier de justice français. Alors, je vous dis si on fait un micro-trottoir comme je vous le disais tout à l'heure, si on interrogeait nos citoyens, ben y'a un déphasage entre l'idée entretenue par les médias, par les journalistes où on prend, c'est toujours le même cliché, l'huissier c'est le croque-mitaine, c'est le porteur de tous les orages et puis la réalité au quotidien où, en campagne notamment, où l'huissier de justice est un juriste de proximité, un généraliste du droit, et où les Etats étrangers ont reconnu que c'était le professionnel le mieux adapté et la mieux formé pour répondre à leurs préoccupations.

- On va essayer de passer rapidement à des questions qui touchent au bilan de votre mandat, à ce qui vous a marqué, ce qui est le plus agréable, le plus désagréable...

Vous savez quand vous partez à Cuba pour signer une convention, on prend l'avion le dimanche matin, on se pose le dimanche soir, je fais le discours, je signe la convention le lundi matin et je reviens par l'avion de nuit pour me poser à 7 heures du matin à Paris et pour avoir les premiers rendez-vous à la Chambre nationale à 8 heures 30. C'est pas forcément du tourisme.

- Comme quoi il faut casser les clichés... Euh, je voulais vous poser la question, vous disiez en fait donc la capacité en droit, vous parliez des huissiers, de la formation des huissiers polonais....

Oh ! Polonais, enfin, tous ces jeunes Etats.

- ...est tout à fait insuffisant. Mais, il y a des huissiers français, il y a une hétérogénéité de la profession qu'on ne retrouvera plus d'ici quelques années. D'ici 15 ans, il n'y aura plus cette hétérogénéité-là. Il y a des gens qui n'ont même pas la capacité en droit et qui sont huissiers de justice, il y a ceux qui ont la capacité, il y a ceux qui ont la licence, la maîtrise, le DESS et ceux qui sont surqualifiés, il y a une tendance générale de la société à la surqualification.

70 % de la profession. Oui, je pense que toute la génération des huissiers de 55 à 65 ans qui sera partie, qui va prendre sa retraite...

- En dessous même... y'a certains huissiers qui ont 50 ans, qui ont une capacité, qui sont passés juste, juste...

Ah ! Pile poil, oui... Mais à la limite je veux dire que si se sont de bons professionnels, compétents...

- Moi, je ne leur reproche pas ça ! Vous disiez que c'est insuffisant, mais y'a aussi une question d'expérience ; par rapport à ça, qu'est-ce que vous pensez de la situation française et de l'hétérogénéité, est-ce que c'est une faiblesse pour l'instant ?

Non. Non. Moi je connais beaucoup d'huissiers de justice qui n'ont pas la maîtrise en droit, mais qui sont des techniciens de... je ne veux pas donner de nom pour ne gêner personne... mais je pense, même dans la Chambre nationale, je connais des gens qui ont fait une carrière éblouissante, extraordinaire, qui sont reconnus, admis, à qui l'on confie des missions de très haut niveau, et qui n'ont aucun diplôme hormis celui d'huissier de justice. Mais je veux dire aussi cette... moi, je persiste à dire qu'on est, comme je l'indiquais tout à l'heure, des gens efficaces et compétents, même si la profession est hétérogène, elle l'est de moins en moins, parce que de toute façon cette formation elle est permanente, on a eu sur site ici il y a 15 jours une formation pour Internet...

- Electronique et cetera... (?)

Le tiers de confiance... Je ne sais plus, il y a encore une autre manifestation qui a lieu la semaine prochaine, demain je fais un exposé devant la... alors, je ne me souviens jamais de l'appellation exacte de cette administration « La direction de la concurrence et de la fraude » enfin la DDRCC... je ne sais plus comment ça s'appelle. Euh... non, non, je crois que l'huissier de justice est devenu un bon professionnel, alors ceux qui n'ont pas la maîtrise, c'est une chose, mais ils ont la pratique. Et la pratique qu'ils ont acquis au cours des années, les indispensables... comment dirais-je... qualités pour être en contact permanent avec la

profession, la diplomatie, essayer de convertir, de convaincre, la conciliation, la médiation...mais ça, ça va aller très vite, quand on est passé de la capacité en droit à la licence, ensuite de la licence à la maîtrise, euh... on a aussi beaucoup de docteurs en droit maintenant.

- Je sais, je sais... La profession... enfin en tire aussi un bénéfice symbolique.

Oui.

- J'ai vu d'ailleurs le projet, enfin y'a 2 projets... y'a le projet d'augmentation du niveau de diplôme requis à l'entrée de la profession, donc il y aurait ça d'un côté, donc là, les huissiers ont été longtemps derrière les autres professions juridiques et judiciaires...

Elles seraient devant maintenant. Ben, écoutez, j'ai mis en place avec le doyen (...) ici à la fac de droit un DESS...

- Vous intervenez à la fac de droit en DESS ?

Voilà... et qui marche très bien d'ailleurs, on a beaucoup plus de candidats que de places disponibles. Et ça a tendance à se généraliser. Alors les facultés avaient la fâcheuse habitude de vivre un peu repliées sur elles-mêmes, elles ne s'ouvraient pas volontiers. Alors les huissiers de justice ont fait une démarche volontaire en direction des universités, enfin un certain nombre d'universités, je veux dire qu'ils ont toujours été très bien accueillis et qu'on les a écoutés et que ça c'est dans de nombreux cas concrétisé par des dispositifs qui ont permis, comme à Reims par exemple, comme à Aix-en-Provence... non à Aix-en-Provence, je sais pas si y'a une faculté de droit...

- Si.

Si, si, à Aix-en-Provence, y'a une fac. Aix-en-Provence, il y a un DESS des voies d'exécution également.

- Le second projet c'est de rendre la formation continue obligatoire... Je connais des récalcitrants qui disent « Ouais, j'irai pas, ils nous embêtent avec ça » et puis, par contre, dès qu'il y a quelque chose à mettre en place, c'est les premiers à se faire les dents là-dessus. Je connais le métier de l'intérieur puisque vous savez vous avez rencontré (...) qui parle de certains collègues qui refusent systématiquement la formation continue, on n'a pas la temps, ils considèrent ça comme une sorte de « frime », c'est-à-dire qu'en fait, les gens viennent là pour rouler un peu les mécaniques, c'est ce qu'ils disent en tout cas, c'est leur perception personnelle, ce n'est peut-être pas objectif, c'est ce que moi j'ai entendu...

Oui, mais je pense que ces gens sont tout à fait marginaux, ils sont pas nombreux puisqu'à chaque fois que l'IFOCH organise une manifestation, je pense à (...) (Fin de la cassette)... qui a eu du monde pour la formation Internet, je crois que y'a plus de 50 % des études qui ont des e-mail, actuellement, à la fin de l'année, c'est 90 %. Alors...

- Sauf pour ceux qui ne sont pas informatisés (rires)

Comment ?

- A la campagne y'en a plein qui sont pas encore informatisés.

C'est vrai, c'est souvent 6 mois de galère, une désorganisation de l'étude, une production qui est perturbée, mais je veux dire... Y'a seulement 5 ans, y'avait un grand nombre d'huissiers qui étaient pas informatisés. Actuellement, c'est les exceptions, c'est l'exception qui confirme la règle. Bon j'ai pas d'inquiétude, y'a pas à mon avis actuellement d'huissier au rabais.

- Mais pourquoi rendre obligatoire les formations justement ? C'est ça la question en fait que je me posais, parce que moi je pensais, donc forcément... Donc vous voyez j'avais cette image des huissiers récalcitrants...

Ça à mon avis c'est parce que l'on considère que la profession est indispensable, elle est incontournable, alors les gens viendront spontanément et s'ils viennent pas on les obligera à venir. Et puis quand je suis arrivé à la Chambre nationale, j'avais pour ce qui me concerne pas souffert, le mot est excessif, mais... j'avais été parfois gêné de ne pas obtenir de réponse rapide quand j'interrogeais la Chambre nationale sur un problème qui m'intéressait. Et j'avais mis en place pratiquement dans les 2 premiers mois de mon arrivée un dispositif qui permettait aux huissiers d'interroger la Chambre nationale et d'avoir une réponse quasiment sous 3 jours sur toutes les questions...

- Techniques ?

Dans le domaine technique, juridique, professionnel... Alors ça a fonctionné au-delà de mes espérances puisque après j'étais complètement submergé parce que pensais assumer ça tout seul et puis c'était 80 lettres par jour, mais y'a... On constate qu'il y a un besoin d'information, donc besoin d'information, c'est assez voisin d'un besoin de formation, on s'aperçoit que ça a aussi des effets pervers, parce que ça évite de passer par les présidents départementaux qui seraient parfaitement à même de répondre, et on pense qu'en s'adressant à la Chambre nationale, le sanctuaire même, on dit parfois dans les couloirs que c'est composé d'une bande de sénateurs qui ronronnent...

- (rires) Je ne l'avais pas encore entendue celle-là...

Oui, oui, moi je crois que ça doit exister... (rires)... Donc le résultat était au-delà de mes espérances, donc on a été victime du succès, donc il a fallu mettre en place très rapidement une structure juridique avec des confrères pointus, de haut niveau. Alors on avait toutes les questions, la question bête, idiote que le confrère était capable de résoudre en ouvrant simplement l'Encyclopédie, et il avait la réponse. On m'a interrogé plusieurs fois pour me poser des questions sur des sujets que j'avais traités dans le précédent numéro du Nouveau journal. Je disais voilà, dans tel cas, voilà ce qu'il faut faire... 2 mois après on me posait la même question. Alors je m'en tirais par une pirouette, je faisais la photocopie de la page concernée et je disais au confrère « Reportez-vous à mon article du... », mais tout cela pour dire que même ceux qui pourraient traîner les pieds me dites-vous au niveau de la formation, et bien je crois à chaque fois qu'ils ont un doute, une préoccupation, ils cherchent à obtenir un élément d'information et une réponse rapide et je crois qu'à terme ils adhéreront spontanément et volontairement à la formation. Et puis, la formation obligatoire, elle a aussi une autre vertu, c'est qu'à partir du moment où on a des professionnels encore mieux formés, encore plus pointus dans des domaines parfois difficiles, parfois délicats à manier, et bien dans la mesure où ils sont parfaitement formés, c'est moins d'action à responsabilité. Et c'est par voie de conséquence une incidence sur le coût des primes d'assurances.

- Je ne vous ai pas suivi, j'ai pas compris en fait le sens... C'est peut-être trop abstrait pour moi.

Et bien je veux dire que si les huissiers sont parfaitement formés...

- Donnez-moi un exemple, pour un domaine...

En matière de baux commerciaux, c'est une spécialité, y'a un formalisme, il doit être respecté, le congé, par exemple, il doit être signifié par exemple par (...), pas par lettre recommandée, mais je voudrais trouver quelque chose de plus pointu, euh... les saisies immobilières, par exemple, la procédure de saisie immobilière, et bien si on n'a pas formé les huissiers, si on n'a pas répété, si on leur a pas fait faire des exercices pratiques, des travaux pratiques, si on leur a pas fait faire un cours régulièrement, si on les remet pas à niveau en permanence, ils peuvent se planter dans une procédure, c'est pas qu'ils vont tous se planter, mais si y'en a un qui se plante et qui génère un dossier « sinistre », s'il a cette formation permanente qui le remet à niveau constamment, et bien on n'aura plus ce dossier sinistre qui va générer une responsabilité pour l'ensemble de la profession.

- Euh... on va essayer d'aborder une autre question, je ne vais pas vous retenir trop longtemps non plus... Moi, j'ai constaté, en lisant le Nouveau journal, qu'en fait on assiste en ce moment à une émergence de nouvelle définition identitaire, concernant la question de la qualité.

C'était le thème de notre congrès de Montpellier.

- Moi, ce que j'ai vu à travers le thème de qualité, j'ai pas compris le terme de qualité en terme d'efficacité, moi j'y ai vu... y'a rien de péjoratif... une soumission aux lois du marché finalement. C'est une des façons de défendre la profession, de se défendre sur le marché des services juridiques et judiciaires, moi c'est comme ça que je l'ai compris ; parce que vous dites en fait « améliorer la qualité », moi je pense que les huissiers, vous le dites vous-même, ils sont compétents. Pourquoi augmenter le niveau de qualification jusqu'au DESS, un huissier qui a la maîtrise, vous le disiez très bien, peut largement parvenir à être efficace...

Oui, mais la qualité, c'est un ensemble d'éléments.

- Voilà, est-ce que y'a pas derrière, vraiment en arrière fond de tous les débats sur la qualité, est-ce que y'a pas cette soumission... on va entrer dans le jeu finalement de la loi de l'offre, y'a un combat constant, une lutte interprofessionnelle avec les sociétés de recouvrement... Les experts comptables font de moins en moins de comptabilité et de plus en plus de juridique, les avocats, les notaires aussi, donc il y a tous ces gens-là qui vous marchent sur les plates-bandes, quand c'est pas le commissaire-priseur...

On est un peu dans une époque où tout le monde fait le métier de tout le monde. Bon, les huissiers ont le monopole de l'exécution de la décision du juge, mais ils n'ont pas le monopole du recouvrement et le recouvrement alors qu'on va demander la maîtrise en droit et puis... voire un DESS aux huissiers de justice pour faire du recouvrement amiable, y'a des sociétés de recouvrement qui s'installent à tous les carrefours sans diplôme, sans contrôle, qui pratiquent des tarifs... alors que nous on est encadré même pour le recouvrement amiable, on est encadré, et je ne m'en plains pas d'ailleurs de cet encadrement, mais je veux dire ces gens travaillent à 25 %, alors là aussi y'a tout le monde fait le métier de tout le monde, je fais des actes sous seing privé, le notaire fait des actes authentiques, mais si je fais dans mon étude

500 ou 600 actes sous seing privé par an, c'est 500 actes que le notaire ne fera pas. Je vais donner des consultations tous les jours, parce que les gens, ici, en tout cas dans la région, dans (...) viennent plus spontanément dans certains domaines, je ne parle pas du divorce, mais dans tous les autres domaines consulter l'huissier de justice. A tort ou à raison, d'abord souvent chez nous, la consultation est gratuite et puis, malgré tout ce qu'on peut dire sur le côté répressif de l'huissier de justice, y'a toujours cette contradiction, puisqu'on est dans une société de contradiction, et bien on considère qu'il est plus accessible que l'avocat, ne serait-ce que du point de vue économique et donc on fait de la consultation, comme d'autres praticiens, comme d'autres professionnels, et la profession du chiffre, elle est amenée à donner des consultations. Alors, cette qualité, on va la retrouver dans la disponibilité, parce que là aussi, il faut que tout soit fait dans la quart d'heure, voire pour la veille, alors il faut qu'on soit disponible. La qualité c'est la disponibilité, c'est l'efficacité, on l'a dit tout à l'heure, c'est la compétence, mais c'est aussi une qualité au niveau des rapports, des rapports entre les gens...

- L'aspect humaniste finalement...

Pardon ?

- L'aspect humaniste...

Voilà, et si vous avez entendu parler du recouvrement garanti, et bien c'est une approche complètement différente du recouvrement. Le débiteur n'est plus un adversaire, je ne sais pas si le terme est bien adapté, mais en tout cas, c'est pas quelqu'un qui va être poursuivi, harcelé ; le débiteur, c'est quelqu'un qui sera invité à participer à un dialogue entre le créancier, le débiteur et l'huissier, l'huissier va arbitrer cet échange, va proposer des solutions, va éventuellement répartir la charge, le financement sur, au lieu de 6 mois, sur 12 mois, sur 24 mois, va faire (?) des intérêts et, en contrepartie, le débiteur prendra des engagements et apportera des cautions, voilà une notion complètement différente de l'approche...

- C'est votre œuvre...

Oui, enfin c'est donc la réflexion du bureau que j'ai...

- C'est vous qui l'avez menée...

Oui, tout à fait, oui, vraiment, garantie, garantie de frais... On a fait un petit peu de travail pendant ces 2 années.

- J'imagine, alors on va un peu parler... transition magnifique... Pouvez-vous me décrire en quoi consistait votre rôle de président à la Chambre nationale ?

Et bien, d'abord, la fonction de président de Chambre nationale des huissiers, c'est la représentation de la profession vis-à-vis des pouvoirs publics, des ministères, des administrations, des médias, des autres professionnels du droit, y'a une représentation permanente. Je crois que sur une semaine de 6 jours, je devais prendre 2 repas chez moi, tous les midis, tous les soirs, voire parfois 3 fois parce que je me souviens, y'avait parfois un petit déjeuner au ministère de la justice ou au ministère des affaires étrangères, un déjeuner le midi avec une association de consommateurs ou avec d'autres professionnels du droit ou avec des administrations, et puis, le soir, y'avait un colloque et puis fallait faire le tour de France.



Donc un rôle de représentation. Ensuite, je crois que le président des huissiers doit être quelqu'un d'accessible et doit répondre aux préoccupations de la base et je me suis efforcé pendant les 2 ans d'être proche, puisque j'ai fait, pendant 2 ans, 2 fois le tour de France, où j'ai rencontré pratiquement tous les huissiers de justice de France dans certains sites je faisais jusqu'à 2 villes par jour d'ailleurs, une conférence le matin et une autre conférence l'après-midi, et j'arrivais à rencontrer l'ensemble de la population et ça permet de faire passer un message, parce que, là aussi, on est dans une société de contradiction, les huissiers de justice de France dont... gentiment peuvent être amenés à critiquer les gens de la Chambre nationale, je le disais tout à l'heure, on dit « Les membres du bureau à la Chambre nationale, c'est une assemblée de sénateurs qui ronronnent, qui se promènent avec une coupe de champagne à la main ». Mais, par contre, parallèlement, on va tout demander, tout attendre de la Chambre nationale, ce qui me paraît d'ailleurs tout à fait légitime, c'est d'ailleurs une des raisons pour laquelle j'ai mis en place le service juridique à l'écoute de la profession. Donc ça permet de prendre le pouls de la profession, de connaître ses préoccupations et puis, en même temps, de transmettre un message, de dire quelles sont les stratégies que l'on va initier, quels sont les axes de recherche qui sont actuellement étudiés, et donc un rôle de représentation, un rôle permanent de défense et d'assistance de la profession ; ensuite, un rôle de prospective, parce qu'il faut fonder l'avenir et le présent, je ne sais plus comment est la formule, c'est ça ne dure jamais très longtemps, quand on est au présent, c'est quelque chose de déjà dépassé, donc il faut penser à l'avenir et puis imaginer quelle sera la place de l'huissier de justice dans 3 ans, dans 5 ans, dans quelques années, et puis réfléchir à l'évolution de cette profession et à son adaptation. Alors quels seront demain les nouveaux moyens de transmission des actes ? Est-ce qu'on va toujours utiliser la signification ? Est-ce qu'on va pas utiliser demain les nouveaux moyens de transmission, les e-mail, les échanges de données informatisées, le tiers de confiance, la signature électronique... ? Vous voyez que y'a un grand chantier. Et puis la qualité elle se décline aussi au travers de... je parlais de compétence tout à l'heure, je parlais de signification et bien de la qualité de l'information que l'on va distribuer, que l'on va donner en signifiant nos actes. C'est une des vertus de la signification, c'est d'informer le justiciable, le destinataire de l'acte. Alors l'acte, en lui-même, il doit être irréprochable, je dis plus de papier chimique, plus de duplication avec des carbones qui laissent des marques sur le papier, mais avec des imprimantes modernes, avec des actes qui soient bien rédigés, propres, lisibles, clairs, dans un langage accessible, et lorsqu'on le remet et bien on donne en même temps l'information en disant : « Vous avez la possibilité de vous présenter de vous-même » ou, au contraire : « Il fait que vous soyez assisté d'un avocat, quelles sont vos voies de recours », etc.. Donc on va privilégier tout cela. Alors, pendant ces 2 ans, on a fait de la prospective, on a installé, on a réfléchi sur de nouveaux produits, alors le recouvrement garanti, la signification allégée, qu'est-ce que c'est que la signification allégée ? Et bien, c'est un produit que mon bureau et moi-même nous avons imaginé, c'est une signification par l'huissier de justice qui répond aux formalismes de la signification, toutes les tentatives doivent être mises en œuvre pour rencontrer le destinataire de la copie avec la distribution de l'information, mais c'est pour répondre à des préoccupations de justiciables ou de citoyens qui, pour des raisons différentes, ne pourraient pas ou ne voudraient pas utiliser la lettre recommandée. C'est un produit qui est destiné à remplacer au quotidien la lettre recommandée. Alors, je m'explique. Une Assemblée générale de copropriétaires, c'est convoqué par une lettre recommandée. Le délai de convocation est de 15 jours, mais on pense souvent que le délai commence à courir à partir du moment où on a expédié la lettre, c'est pas vrai, c'est à partir du moment où le copropriétaire a reçu la lettre. Or, un copropriétaire qui n'est pas là qui la laisse dormir à la mairie, à la poste, parce qu'il ne va la chercher, et bien c'est la porte ouverte à une contestation de l'Assemblée, de la décision ou des décisions prises par l'Assemblée générale à terme avec toutes les conséquences financières que ça suppose.

Nous, on dit aux syndics d'utiliser la signification allégée, c'est une convocation par acte d'huissier de justice, mais dont le coût sera légèrement supérieur à celui de la lettre recommandée et sera largement inférieur à un coût normal d'un exploit d'huissier de justice. Donc la signification allégée, le recouvrement garanti, j'en ai dit 2 mots tout à l'heure, ensuite un autre produit c'est le produit « garantie frais » : on veut dire aux gens qui ont des créances à recouvrer : « Le seul risque que vous ayez en allant voir un huissier de justice, c'est d'encaisser quelque chose, mais si, par extraordinaire, votre débiteur se révèle insolvable, disparaît ou si sa situation évolue et fait que la décision dont vous pourriez être porteur se révèle impossible à mettre en œuvre parce que y'a plus de surface financière, et bien tous les frais qui auront été engagés sont pris en charge, moyennant une redevance tout à fait minime, puisqu'elle est de 299 francs ». Alors c'est tous ces produits nouveaux qui ont été imaginés et puis aussi des produits de prospective, comme l'accès au renseignement, parce qu'on considère que la profession doit pouvoir avoir accès aux renseignements, euh... en matière de procédure. Pourquoi nous obliger à passer par l'intermédiaire du procureur de la République pour connaître le compte en banque d'un justiciable, alors qu'en matière de pension alimentaire, on peut s'adresser directement aux fichiers communs des banques ? Alors, on assiste, là aussi, à une évolution. A défaut d'être amusante, moi je considère qu'elle est amusante, mais elle est en tout cas intéressante, c'est tous ces nouveaux huissiers que nous avons installés dans une trentaine d'Etats depuis 5, 6 ans. C'est des huissiers qui ont été calqués sur le modèle français, ils sont donc des professionnels libéraux. Quand on nous a demandé d'écrire le statut de ces nouveaux professionnels, à chaque fois, on a intégré l'accès aux renseignements directs pour ces nouveaux huissiers.

- Vous intégrez les améliorations en fait...

...que l'on ne peut pas avoir chez nous ! Et on en arrive à ce paradoxe que c'est la France, c'est les huissiers français qui ont installé ces nouveaux professionnels, huissiers dans les pays étrangers et au travers de l'harmonisation des règles de procédure, c'est une des questions qui va être évoquée au colloque de juillet prochain, c'est l'accès aux renseignements ; et on va s'apercevoir que c'est ces nouveaux Etats qui se sont dotés d'un personnage calqué sur le modèle français, qui vont nous permettre d'obtenir en France l'accès aux renseignements.

- « Vous n'avez jamais regardé la réussite dans ces pays, là-bas ? C'est grâce à nous, vous voyez ça a marché ailleurs, pourquoi ça ne marcherait pas chez nous ? C'est le même système en plus ». Effectivement, c'est très stratégique, ça peut bien marcher. C'est très honnête par rapport aux autres pays. Euh... Comment devient-on président de la Chambre nationale, ça je l'ai sur l'entretien de l'année dernière. Je ne vais pas vous poser cette question-là. Par contre, des petites questions que je ne vous ai pas posées... des questions d'ordre matériel : il faut être à la tête d'une étude importante pour exercer une activité de représentation professionnelle ? En tant que président de la Chambre nationale, vous n'êtes jamais là [à votre étude]...

Alors, soit on peut dire que ça n'est pas... la présence à la Chambre nationale, c'est actuellement complètement différent de ce qui existait il y a 15 ans. Il y a 15 ans, le président de la Chambre nationale pouvait être présent 2 jours par semaine, actuellement, c'est au minimum 12 heures par jour, et toute la semaine, du lundi au samedi compris, quand on est pas pris le dimanche, parce que y'a des vols, des déplacements à l'étranger, etc. ou des manifestations auxquelles on est convié. Donc, c'est plein temps. C'est vrai que si on est seul titulaire de son étude, c'est impossible et il n'y aura plus aucun travail d'assuré. Alors, il faut

au moins être en société civile professionnelle, mais c'est vrai aussi que la présidence de la Chambre nationale s'effectue toujours au détriment de son étude. Parce que ça génère à chaque fois une perte importante de chiffre d'affaires.

- Si vous n'êtes plus ici, si les gens ne vous voient plus, les gens, c'est souvent comme ça... : je sais que j'ai un bon médecin, il y en a aussi un autre que j'aime bien, mais je préfère avoir le mien...

Vous avez bien résumé la situation. C'est un élément qui manque, c'est un élément qui devrait produire, du moins, qui manque.

- A ce propos, est-ce que... est-ce que vous avez été rémunéré, je ne vous demande pas le montant, mais est-ce que vous avez été rémunéré ?

Oui, le président de la Chambre nationale a droit à une indemnité qui est fixée au début de son mandat par l'Assemblée générale. Mais la fiscalité en France, je vais m'associer (rires) à la personne qui a défrayé la chronique, qui s'est installée en Angleterre récemment...

- Laetitia Casta...

Voilà. Mais c'est vrai que la fiscalité en France est telle que c'est ridicule, parce que la rémunération qui est accordée au président de la Chambre nationale est bien entendue assujettie à l'impôt sur le revenu et avec un prélèvement de 60 %, donc ce qui reste... c'est pas une opération financière intéressante.

- Oui, j'imagine. Ce que j'aimerais savoir, c'est si vous êtes davantage rémunéré pour votre activité de président ou en tant qu'huissier de justice ?

On gagne plus d'argent comme huissier de justice.

- Il faut quand même avoir la flamme, la vocation...

Je crois, vous savez que la plupart des huissiers de justice sont des militants. Je crois, enfin si vous en avez rencontré, moi j'ai été élevé dans le sérail, mon grand-père a exercé pendant 40 ans, mon père pendant 42 ans...

- Oui, je sais que votre père n'a jamais pris sa retraite, je crois...

Oui, oui... tout à fait... qui ne connaissait pas la marche arrière...

- C'est vraiment un personnage de la profession... C'est vrai, je pense que d'être élevé dans une lignée, une dynastie... d'ailleurs, à ce propos, est-ce qu'il faut être justement issu d'une dynastie d'huissiers de justice pour être président ?

Non, non.

- Parce que Maître Soulard, son père était lui-même un président de la Chambre nationale des huissiers de justice...

C'est vrai, oui, mais c'est pas nécessaire.

- Par contre, ce qui m'étonne aussi, ce sont les gratifications, enfin je m'étonne de beaucoup de choses ! (rires) J'ai vu dans le Journal des huissiers que Maître (...) a été fait Chevalier dans l'ordre du mérite...

De la légion d'honneur...

- ...Pardon... la Légion d'honneur et un autre a reçu la médaille du mérite, mais je voudrais savoir pour quelles raisons... Enfin, comment... je sais qu'on donne la médaille, qu'on gratifie pour...

Ecoutez moi, je vais vous parler pour moi. Moi j'ai donc... on m'a accordé l'Ordre national du mérite...

- Voilà, excusez-moi, je ne m'en rappelais plus... Si j'étais informé et poli, je vous aurais questionné sur votre situation personnelle...

Mais, en fait, je le dois ni à la Chambre nationale des huissiers, ni au Ministère de la justice, encore que le ministère m'ait écrit que sur sa proposition, j'avais été intégré dans l'Ordre national du mérite. En fait, c'est mes chefs de Cour ici, c'est le précédent procureur général qui m'avait proposé pour recevoir cette distinction, il y a 4 ans, et ses successeurs et la Cour d'appel chaque année a réitéré sa demande et finalement, c'est sur proposition de la Cour d'appel, pour les services que j'avais rendu au monde judiciaire, que la Cour a considéré que mes qualités me valaient peut-être... si j'en avais... que peut-être ça pouvait justifier de cette distinction, mais j'ai été proposé par Michel (...).

- Ah, d'accord, oui.

Euh... Maître (...), qui est mon vice-président, vient de recevoir l'Ordre national du mérite, il l'a reçu à la suite de ma proposition, je l'ai proposé au Ministre de la justice et j'ai considéré que son action justifiait pleinement cette distinction. C'est vrai qu'il s'est investi à 200 % en international, Cuba, c'est grâce à lui, il a fait un travail énorme au niveau de l'international.

- Ça, c'est intéressant parce que quand nous, on voit ça de l'extérieur et on se dit... enfin, moi, je ne connais pas Maître (...), je ne connais absolument pas son œuvre, donc dans la profession, et je dis « voilà encore un notable... ». C'est évidemment une pensée très critique, je dis : « encore un notable qui se voit gratifié par d'autres notables d'une forme légitime de reconnaissance professionnelle, étatique et cetera...institutionnelle », moi je me dis : « comment on en est arrivé là ? ». Je ne dis pas qu'on en est arrivé là pour rien et que ça se résume à des affinités, vous voyez c'est absolument pas ça que je dis... Bref, ce que j'aurais aimé savoir... en fait, voilà, vous avez éclairé ma lanterne. Donc vous-même, qui êtes détenteur, heureux détenteur de la médaille du mérite...

Oui, et je ne dois pas ça à la Chambre nationale...

- Donc ça dépend des organismes, ça dépend des propositions... Je sais absolument pas comment ça...

Ben, si vous voulez, y'a des comment dirais-je... des professionnels, enfin des personnages qui ont la possibilité de faire des propositions, soit pour la Légion d'honneur, soit pour

l'Ordre du mérite. Bon, le président de la Chambre nationale a la possibilité de proposer des personnes et pour la Légion d'honneur et pour l'Ordre du mérite.

- Officieusement, officiellement ?

Officiellement.

- C'est dans son statut ?

C'est pas dans son statut, c'est pas une règle écrite, mais moi j'ai proposé différentes personnes pour l'Ordre du mérite et pour la Légion d'honneur, donc...

- Y'a une retombée symbolique tout à fait positive sur la profession, pour cette personne-là mais aussi pour la profession, pour l'esprit de corps, etc. Chaque huissier, même au fin fond... même l'huissier marginal, récalcitrant, archaïque, au fin fond de sa campagne se félicitera qu'un huissier... ou alors peut-être qu'il dira effectivement que c'est un de ceux qui boit du champagne à la Chambre...

Oui, non...

- Je pense que y'a plein de retombées bénéfiques pour les autres...

Je crois pas, parce que les huissiers que j'ai proposés ou les huissiers qui ont été distingués précédemment, c'est des gens qui se sont investis considérablement.

- Qui sont connus donc de tous.

Oui, dont l'action n'est pas contestée, pas contestable. Je pense au président A. qui a été président de la Chambre nationale, président de l'Union internationale des huissiers, président de... enfin... de sa Chambre régionale, président de sa Chambre départementale, qui est un militant depuis 40 ans, si y'a quelqu'un qui s'est investi à 300 % pour sa profession, qui n'a compté ni ses heures, ni ses nuits, qui a été en perpétuel déplacement... si on lui donne pas l'Ordre du mérite...

- On ne le donne à personne...

Oui, il l'a aussi mérité de la patrie, parce que je veux dire, en ayant installé un professionnel du droit calqué sur le modèle français, un nouvel huissier de justice dans ces pays, je veux dire, il faut pas oublier qu'on est comment dirais-je... on augmente les zones d'influence de la France dans tous ces Etats, parce que à chaque fois, c'est le système latino-latin si je puis dire, c'est le système français qui... et, par voie de conséquence, c'est la langue officielle de l'Union internationale qui regroupe maintenant 50 nations. On a un siège aux Nations-unies, on est membre du parlement européen, du conseil de l'Europe, je veux dire c'est une belle carte de visite, y'a 50 Etats qui font partie de l'Union internationale des huissiers de justice, c'est quand même une belle réussite.

- C'est toujours Maître Isnard qui est aux commandes ?

C'est toujours Maître Isnard qui est président, qui va remettre en question son mandat au congrès d'Athènes en mai.

- Faut que j'essaie de le rencontrer aussi... il habite pas aussi près que...

Il habite à Salon.

- A Salon. J'ai l'occasion de descendre de temps en temps dans le sud, je vais essayer...

Oui, alors ce qu'il faudrait que vous tentiez de le joindre...

- Je vais déjà essayer, je vais déjà essayer....

C'est pas facile...

- Ses secrétaires m'ont dit : « Même nous on voudrait le voir ! ».

Ou alors vous pouvez écrire de ma part, je vais vous donner une adresse, au secrétaire général de l'Union internationale des huissiers de justice, vous expliquez qui vous êtes, ce que vous faites, et que dans le cadre de vos travaux, vous souhaitez rencontrer le président de l'Union internationale, pour votre ouvrage, pour votre thèse. Vous l'avez... c'est (?), il est à Valence. Vous lui écrivez ou vous lui téléphonez à (?), voilà et... Vous téléphonez à (?), il est plus accessible, et vous dites « Voilà, j'ai rencontré à plusieurs reprises (...), je suis en train de préparer une thèse sur la profession, j'aurais bien aimé rencontré le président de l'Union internationale... Vous allez voir, c'est un personnage hors du commun.

- J'ai l'impression qu'il s'est passionné pour l'élaboration de l'histoire, il a voulu créer une histoire de la profession, il y est arrivé pour une part ; c'est lui qui est à l'instigation de cet ouvrage...

Oui, oui, tout à fait. C'est un personnage, vous allez voir dynamique, d'une grande culture (...) C'est l'illustration de ce que l'on disait tout à l'heure. Quelqu'un qui a eu une des plus hautes responsabilités, président de l'Union internationale, président de la Chambre nationale, professionnel de très haut niveau, d'une grande culture et (?).

- Ben écoutez, merci pour cette adresse. On va essayer de passer assez rapidement, à chaque fois, je dis ça mais on y croit de moins en moins (rires), donc une autre question : pour quelles raisons personnelles êtes-vous devenu président de la Chambre nationale ?

Oh, y' pas de raisons personnelles. En fait, je dirais presque que je suis devenu président par hasard.

- Oui, vous m'aviez dit ça, je me souviens...

J'avais été pressenti au départ du président (?) puisque j'étais secrétaire de (?) qui était le président de la Chambre nationale, et puis j'ai eu un petit problème de santé...

- Avant Maître (...), c'est ça ?

Avant Maître (...), voilà. Et comme j'ai pas pu assurer, Maître (...) a été élu et à la fin du mandat de Maître (...), les confrères sont venus me voir en disant : « On s'est réuni, on souhaiterait que ce soit toi, si tu veux bien te présenter, on soutiendra ta candidature ».

- Ça pose pas de problème entre les huissiers qui sont en concurrence, y'a quand même une forme de gratification symbolique, est-ce que ça peut poser problème ? Vous dites que c'est (...) qui y était, est-ce que Maître (...) n'a pas justement...

Ah ben, Maître (...) avait présenté un candidat, j'étais pas le seul candidat, moi j'ai été pressenti par un certain nombre de délégués de la Chambre nationale, mais y'a un autre candidat qui a fait une campagne...

- Là carrément c'est de la politique, ça a tous les attributs de la politique.

Voilà, et puis bon y'a eu les élections et les élections se sont déroulées démocratiquement et les huissiers ont fait un choix.

- Et ça pose pas de problème, la concurrence ?

Alors écoutez, honnêtement ça peut arriver, moi je dois dire que j'ai vécu ça d'une façon... alors quand je le dis et les gens me regardent en se disant est-ce qu'il est bien sincère... vraiment ça m'était complètement indifférent.

- Donc ça existe, mais vous...

Moi j'ai eu cette chance extraordinaire, j'ai pas fait de campagne du tout, j'ai été porté par la majorité des confrères qui ont souhaité que ce soit moi et j'ai même pas fait de repas, de réunion, de concertation, j'ai pas pris de contact... Je me suis retrouvé président sans rien faire pratiquement. Je dis même pas que ça m'était venu à l'esprit, c'est les confrères qui ont fait spontanément la démarche, alors ça m'a pas coûté d'investissement personnel, ça s'est passé tout seul. Et la même chose, on me dit « Maintenant que vous avez quitté la présidence, est-ce que vous êtes pas un peu amer ? » Non pas du tout. Pour moi, ça s'est passé le mieux du monde, parce que j'ai pas fait de campagne, j'ai été porté par la majorité de mes confrères, j'avais un concurrent, ben les confrères se sont exprimés, j'ai été élu, j'ai essayé de bien faire le... comment dirais-je... de bien assumer les responsabilités qui m'ont été confiées, pour ça, je peux dire que je me suis investi complètement, sans compter les heures, ni les jours, ni les samedis, ni les dimanches, j'ai pas pris de vacances pendant ces 2 années ; donc j'ai été entouré d'une équipe fabuleuse, extraordinaire, par un bureau motivé, composé de gens compétents, fidèles, ça a été pour moi 2 années de stress, 2 années de travail intensif, mais 2 années de bonheur. Et je suis reparti, j'ai regagné mon bureau ici sans vraiment... ça a été pour moi une formalité que j'ai essayée d'assumer du mieux que je pouvais, j'ai été content d'être élu, je suis content d'être rentré.

- (...) Je vais vous demander de répondre dans les grandes lignes : quelles sont pour vous les difficultés qu'a rencontré la profession ces 30 dernières années ? Dans les grandes lignes. On a parlé d'image sociale, y'a l'augmentation des diplômes requis. Par exemple, on va prendre un exemple concret : ce qui m'intéresserait, ça serait que vous évoquiez les raisons, d'après vous, qui ont porté la profession à augmenter le niveau de diplôme requis justement... de façon linéaire depuis les années 1970...

Ben, je pense que quelque part ceux qui sont en charge de la destinée d'une profession doivent être dans certains cas des visionnaires, c'était incontournable, je veux dire que maintenant... Ben par rapport à l'environnement l'évolution de la société... Pour être gardien de la paix, il faut avoir le bac maintenant, avant on leur demandait de savoir lire et écrire.

A l'époque de la Révolution française, on demandait aux huissiers de justice de savoir lire et écrire, c'était tout, maintenant, on leur demande la maîtrise en droit, mais c'est une évolution que l'on retrouve dans tous les domaines, dans toutes les disciplines, dans toutes les professions. Y'a pas de raison qu'on reste... Par contre, moi ce que j'exige, c'est la contrepartie. Dans la mesure où je suis devenu un professionnel à part entière avec une formation de haut niveau équivalente à celle de tous les praticiens du droit, je dis les huissiers de justice ne doivent plus être sur le bas côté, mais ils ont le droit non seulement à une place, mais au premier rang. Et quand j'allais dans une manifestation, j'étais jamais sur les bas côtés bien sûr, j'étais toujours au premier rang.

- Vous vous êtes battu quand même pour l'image... Bon, quels sont les faits marquants de votre mandat ? La profession est-elle menacée ?

Oh, je crois que ça serait prétentieux de dire ça et c'est pas à moi d'y répondre. Ça serait plutôt aux huissiers de justice d'y répondre. Les faits marquants... mes 2 années, ce que je peux dire, c'est que j'ai travaillé du mieux que j'ai pu. J'ai essayé de répondre aux préoccupations de la profession, on s'est battu alors qu'il y avait une période de turbulence et de forte inquiétude pour pouvoir tenir non seulement une loi de validation à la suite de l'annulation du décret tarifaire, ce que j'ai obtenu et puis en plus un nouvel article 32, ce que j'ai obtenu...

- Il est bloqué au gouvernement encore je crois...

Pardon ?

- Le décret est encore bloqué au gouvernement...

Il est pas bloqué, il est à la signature.

- D'accord. Normalement, c'est 15 jours je crois...

Pour obtenir...

- Pour obtenir un décret, normalement, il reste 15 jours...

Ah oui, le temps qu'il fasse la navette...

- Mais là ça fait un moment, ça fait plus de 15 jours.

Ah, ben moi je l'avais écrit en 98 en liaison avec la Chancellerie le nouvel article 10...

- Donc bien avant l'annulation, vous saviez que ça allait tomber...

Et puis ensuite, quand j'ai obtenu la loi de validation et puis le nouvel article 32 fondant le principe l'article 10, et on a réussi quand même à obtenir 2 votes conformes, et celui de l'Assemblée nationale et celui du Sénat, ce qui est quand même assez rare.

- Justement, quelles ont été les batailles, les luttes ?



Alors écoutez, ça a été un travail de titan, il a fallu que je rencontre un grand nombre de personnages au plus niveau de l'Etat. J'ai rencontré, je crois que je peux dire tous les décideurs au niveau de l'Etat et dans tous les partis.

- Je peux vous demander qui ?

Non. (rires) J'ai essayé de convertir, de convaincre, euh...

- C'était difficile ?

Je dois dire qu'à chaque fois, dans la plupart des cas, j'ai rencontré des gens qui connaissaient pas du tout la profession, où simplement l'huissier c'est le croquemitaine...

- Même les ministres...

Oui, oui, ils ne savaient pas du tout, l'huissier, oui, c'est quelqu'un... c'est un mal nécessaire. Mais ils n'avaient pas la notion de...

- Mais moi ce que je vois aussi c'est le contexte, c'est un gouvernement de gauche quand même...

Et bien écoutez, c'est la gauche qui a répondu à mon attente.

- D'habitude, c'est quand même la droite qui est quand même plus de votre côté... Souvenez-vous en 81 Pierre Mauroy a dit « Les huissiers...tout ce qui est profession libérale, c'est fini ! ». Y'a eu le rapport Armand-Rueff, bon, par contre...

Et puis, la sensibilité de la profession, disons-le... la porte plus naturellement vers la droite. Et bien, je dois dire que ceux qui m'ont écouté, ceux qui m'ont consacré du temps, ceux qui m'ont reçu à chaque fois que j'ai téléphoné, ça a toujours été les gens du gouvernement actuel.

- Vous pensez à Elisabeth Guigou...

Ecoutez mes relations avec le Garde ont été extraordinaires. J'ai projeté l'intervention de Madame Guigou au Sénat et à l'Assemblée nationale, lors des journées de Paris, parce qu'elle m'avait dit : « Votre démarche et votre combat sont légitimes, par conséquent, je serai à vos côtés et je défendrai votre projet » et je dois dire qu'elle a tenu ses engagements et à 1 heure du matin, elle était encore à l'Assemblée nationale pour défendre notre tarif. Alors est-ce que j'ai réussi à les convertir ? Ecoutez, ça me semble tellement évident que quand on est converti on trouve parfois certainement les arguments, mais ça me semble tellement évident qu'on puisse pas demander à un professionnel de travailler gratuitement, parce que c'était ça, dans la mesure où on n'a plus d'article 10, on n'est plus rétribué... Alors que deviennent les 15 000 personnes qui travaillent pour nous ?

- Les petites études aussi.

Oui, les petites études, je veux dire c'est complètement impensable. Alors je sais pas si on a eu les arguments, en tout cas j'ai été écouté, j'ai rencontré des gens qui m'ont accordé

beaucoup de temps, qui se sont préoccupé de notre sort et qui ont bien voulu se battre pour nous. De ce côté-là, on a gagné puisqu'on a obtenu ces 2 textes fondamentaux...

- Et les avocats qu'est-ce qu'ils ont fait pendant tout ce temps ?

Et bien, ils ont fait la même chose. On a été combattu...

- Mais dans l'autre sens. Justement la question que moi je me pose c'est Suleiman, un politologue, qui s'est intéressé à la mutation professionnelle des notaires depuis les années 70 en tout cas. Donc, c'est vraiment une profession qui a failli disparaître et qui a su se mobiliser de la base jusqu'au plus haut niveau de la profession et ... pourquoi je dis ça ? (rires) Suleiman a réussi à montrer que beaucoup de notaires, c'est aussi des qualités de l'huissier de justice, connaissent des élus locaux, connaissent des sénateurs, connaissent des députés et opèrent des démarches officieuses comme on peut le voir dans la réforme de la carte judiciaire française, on peut parler de la cours d'appel à Nice, ça c'est une légende... y'a (?) qui est passé par un sénateur, qui est passé ensuite par un député pour toucher le ministre, etc. Est-ce qu'il y a des démarches, bon je suis sûr que y'a des démarches, y'a des huissiers qui ont exercé des fonctions politiques...

Oui, c'est vrai et puis on a des huissiers députés, je veux dire... Mais, mais...

- Comment ça s'est passé justement, est-ce qu'il y a eu des tractations officieuses ? La question que je me posais, c'était « Les huissiers sont des notables et certains d'entre eux connaissent personnellement des hommes politiques, des élus locaux, des députés, des sénateurs », certains huissiers ont-ils déjà, en quelque occasion, effectué des démarches officieuses en faisant valoir la profession lorsque celle-ci rencontrait dans le passé des difficultés ?

Ben écoutez-moi quand je suis arrivé, y'avait pratiquement plus de réseaux politiques. Y'avait plus de relais au niveau politique, il a fallu le reconstituer, et j'ai eu cette chance extraordinaire, j'ai eu beaucoup de chance, je pense aux plus hauts personnages de l'Etat qui ont bien voulu me recevoir et je dirais que j'ai peut-être réussi à convertir parce que je suis resté beaucoup plus longtemps que le temps qui m'avait été imparti et puis y'a eu des échanges et quand j'ai rappelé pour être reçu, on m'a reçu, y'a eu un courant qui est passé et j'ai reçu vraiment une aide efficace de la part de personnages importants de la République qui connaissaient mal ou peu la profession et j'ai rencontré, je sais pas... 40 députés. J'ai rencontré le président de l'Assemblée nationale, le vice-président de l'Assemblée nationale, le président du Sénat, le vice-président du Sénat, le président de la commission des lois à l'Assemblée nationale, le président de la commission des lois au Sénat, j'ai vu tout le staff, le cabinet de madame Guigou, j'ai rencontré plusieurs fois Madame Guigou, j'ai rencontré le directeur des affaires civiles et du sceau et tout son staff, enfin j'ai rencontré d'anciens ministres, des ministres en place, j'ai rencontré une foule de gens.

- Quel était votre argumentaire devant toutes ces personnes ?

Ben, c'était déjà de faire comprendre à mes interlocuteurs, pour ceux qui n'étaient pas informés, je ne parle pas du ministère de la justice bien sûr, mais faire comprendre ce qu'était l'huissier de justice, son rôle social, sa nécessité, le fait que... ou on supprimait l'huissier tel qu'il existait actuellement et c'était un choix politique, stratégique et on le remplaçait par un fonctionnaire et pourquoi pas mais qu'on le dise tout de suite, et puis l'exécution se faisait

quand même, et puis dire qu'on ne pouvait pas supprimer un élément essentiel de la rémunération de l'huissier de justice, et que l'argument qui avait été retenu puisque y'avait une inadéquation entre le 10 et le 32, l'article 32 de la loi qui disait que les frais devaient être à la charge du débiteur, on a globalisé, assimilé la notion d'honoraire à la notion de frais moyennant quoi l'article 10 a été supprimé, j'ai indiqué le pourcentage que représentait la perte était de 50 %... J'ai amené des statistiques précises, vérifiables, cohérentes, accompagnées de documents, on a travaillé comme des forçats, c'était les 12 travaux d'Hercule, vraiment on a fait un travail gigantesque pour à la fois convertir, et je pense que notre argumentation qui était fondée, qui était réelle, sincère, a peut-être converti les interlocuteurs. Je dois dire que j'ai été impressionné de la façon dont le gouvernement en place a répondu à mes attentes, alors que je ne passe pas pour être quelqu'un de gauche, j'ai jamais fait de politique dans ma profession d'ailleurs jamais jamais jamais à la place que j'ai occupé. C'est vrai que comme on disait tout à l'heure la sensibilité de la profession la porte plus vers la droite que vers la gauche, et en l'occurrence c'est la gauche qui nous a sauvés. (...) Ben je crois, c'est aussi des gens réalistes, concrets, cartésiens, et quand on leur explique à quoi sert l'huissier de justice et puis ce que l'huissier de justice a fait à l'étranger et pourquoi on a choisi l'huissier français par rapport à des fonctionnaires, ben je veux dire, c'est des gens qui comprennent vite quand même, ils sont pas à la place qu'ils occupent sans avoir quelques degrés de... quelques aptitudes pour appréhender très rapidement les problèmes.

- (...) Est-ce que vous avez essayé de convaincre le politique en place, le gouvernement, le député, enfin, en général... que la meilleure chose qu'ils avaient à faire, c'est de collaborer avec vous et d'écrire finalement ensemble la réforme, les réformes de la profession ?

Ben, je présenterais peut être pas les choses comme ça...

- Non, c'est pas ça, j'ai pas dit que vous le disiez explicitement, mais est-ce que vous travaillez en fait de telle manière à ce que ce message soit implicite...

Oui, ben c'est ce que je disais tout à l'heure, on a essayé de les convertir du bien fondé de notre position, en argumentant, en fournissant les justificatifs, les éléments nécessaires à la réflexion, et comme je disais tout à l'heure, ils sont quand même doués de certaines qualités, puisqu'ils occupent les fonctions qui sont les leurs, donc ils ont une rare capacité à appréhender les problèmes et à se faire une opinion rapidement, je dois dire qu'on a dû développer vraisemblablement des arguments convaincants puisqu'ils ont bien voulu donner suite à notre projet.

- Donc vous avez écrit ensemble finalement...

Les 2 articles.

- Ensemble, c'est une image, vous voyez c'est pas vous qui tenez le stylo...

J'ai expliqué mes préoccupations, j'ai indiqué ce que je souhaitais obtenir, eux ils ont posé un certain nombre de questions. J'ai été auditionné à plusieurs reprises par les présidents de la commission de lois et de l'Assemblée nationale et du Sénat, j'ai été entendu à multiples reprises parce qu'il ne suffisait pas de faire passer un message mais ils ont voulu comprendre, examiner les documents que je leur mettais à l'appui et ensuite ils m'ont fait entendre par des techniciens et puis je suppose que l'argumentation qu'on a développée était suffisamment probante pour qu'elle soit retenue et qu'ils soient persuadés du bien fondé de notre démarche.

C'est comme ça que ça s'est passé. Je me souviens d'un entretien avec le président de la commission des lois au Sénat et en le quittant y'avait dans le couloir les avocats qui avaient demandés à être reçus et qui venaient démolir mon projet....

- Oui, juste après. Moi j'ai l'impression que c'est quand même un peu falsifié, honnêtement c'est mon sentiment pour l'instant, mais j'ai l'impression que ça grince pas ! Vous avez été voir des politiques de gauche, moi je pense à des gens... je sais pas quel ministre, par exemple... allez, Aubry, par exemple. Je sais pas, mais je suis sûr que ce ne sont pas des gens qui ont pas... je connais la politique, je m'intéresse à la politique d'Aubry, à la politique en général, la politique de gauche, de droite...

Oui, ben Madame Aubry, elle est à l'initiative du projet sur les O.T.D., les O.T.D., c'est les oppositions à tiers détenteur, la procédure qui permet aux organismes qui se délivrent des titres [exécutoires] eux-mêmes de procéder à une exécution en se passant du juge et de l'huissier. Ben j'ai développé un tas d'arguments, j'ai fait démarches, j'ai rencontré les plus hauts personnages de l'Etat pour faire obstacle à ce projet-là, et bien je n'ai pas gagné la bataille. Le projet de madame Aubry est passé.

- Donc là y'a une guerre ouverte...

Oh ! C'est pas une guerre, je veux dire que c'est pas parce qu'un homme politique s'exprime, c'est pas parce qu'un homme politique propose un projet qu'il a forcément raison.

- Bien sûr, bien sûr, mais il y avait aussi une lutte entre vous... vous allez dans tel sens et, elle, va dans l'autre.

Oui, donc une approche différente du problème et moi j'ai développé un certain nombre d'arguments économiques, techniques, pratiques et puis législatifs pour dire : « Vous n'avez pas la possibilité de mettre en place ce projet-là » et j'ai expliqué pourquoi, parce que y'a eu l'absence de contradictoire, y'avait aucune sécurité pour le justiciable, j'ai développé, j'ai même été jusqu'à initier un recours devant le Conseil constitutionnel, c'est dire si la démarche a été... j'ai été suivi quand même par les 60 députés, puisqu'il faut trouver 60 signatures, donc on a pas été sans que nos arguments soient entendus et nos arguments étaient sérieux, solides, mais le projet de Madame Aubry a, comment dirais-je, a été maintenu et puis elle a fait passer son projet et on a perdu cette bataille. On n'est pas forcé d'adhérer, moi j'étais pas d'accord, je lui ai fait savoir, je lui ai dit que je me battrais jusqu'au bout, j'ai perdu cette bataille-là, mais j'ai gagné celle du tarif.

- D'un point de vue matériel, concret, je pense que y'a beaucoup plus...

Oui, enfin il faudrait que je gagne les 2 ! (rires)

- Oui d'accord. Oui j'imagine que vos objectifs c'était ça. Y'a un point de la profession qui est quand même intéressant, on n'en parle pratiquement jamais : c'est le statut des huissiers Alsaco-mosellans qui est quand même assez... on exporte avec beaucoup de réussite le statut des huissiers français, mais il y a une partie du statut français qui ne peut pas s'exporter, c'est bien celui des huissiers Alsaco-mosellans. Et moi, ce qui m'intéresse ça serait de savoir quelle est votre position : est-ce que justement ce modèle-là ne pourrait pas s'étendre à la France, puisque visiblement les huissiers Alsaco-mosellans font bien leur travail, y'a des brebis

galleuses, j'en ai une qui habite dans ma rue... qui habite dans ma rue, Maître (...) en l'occurrence, c'est des huissiers comme les autres j'ai envie de dire...

Oui, ah non, non, non, c'est des huissiers à part entière. La seule chose qui nous différencie, c'est qu'ils n'ont pas le droit de présentation et le jour où ils prennent leur retraite...

- Y' a pas d'office...

Ben y'a un successeur qui est nommé par le Garde après un concours et ça pose d'ailleurs de très très graves problèmes, parce que je m'en suis d'ailleurs ouvert auprès de Madame Guigou, c'est que lorsque, dans le cadre d'une société civile professionnelle, un des 2 associés fait valoir ses droits à la retraite, ça entraîne la dissolution de la société civile professionnelle.

- Alors que vous par exemple si vous voulez demain travailler seul, vous pouvez garder la S.C.P.

Tout à fait. Non, moi je parle de l'Alsace-Moselle, donc en Alsace-Moselle une société civile professionnelle, je prends un exemple, qui serait constituée par 2 huissiers, un des 2 fait valoir ses droits à la retraite, et bien le deuxième peut pas rester dans l'office... C'est complètement ahurissant, alors il a fait développer l'étude, il s'est investi considérablement, et bien son associé s'en va, ben lui, il est obligé de quitter l'office, et y'a un autre huissier qui est désigné ou un deuxième huissier qui sont désignés, mais lui... J'ai le cas d'un jeune qui a 35 ans qui est marié, père de 3 enfants et puis qui se retrouve sans étude parce qu'il a été obligé de quitter l'étude dans laquelle il exerçait associé avec son confrère qui a fait valoir ses droits à la retraite. Alors, ça résulte d'une situation qui correspond à des usages très anciens, y'a pas de texte, le seul texte intéresse les notaires qui sont dans cette situation, et on a assimilé le texte aux huissiers de justice, mais ça n'a pas de base et je m'en suis ouvert à Madame Guigou, mais bon j'avais tellement de choses à voir avec elle, l'accès aux renseignements, les sociétés de recouvrement, le... tarif pénal qui n'a pas évolué... et puis ce problème particulier aux huissiers d'Alsace-Moselle, bon... le service des audiences qui mobilise les huissiers sans contrepartie... Enfin y'a mille et une choses qu'il faudrait faire évoluer et c'est vrai que le ministère peut pas tout traiter d'un seul coup.

- Et donc le statut des huissiers alsaco-mosellans, finalement, à part ce problème majeur, moi je le trouve pas si mal.

Non, il est pas mal, mais moi je pense qu'il faudrait harmoniser la profession et faire en sorte que nos confrères d'Alsace-Moselle aient le même statut que les huissiers de l'Intérieur, parce qu'il y ait 2 systèmes qui cohabitent, ça ne se justifie pas. Alors y'a des dispositions à trouver, faudrait qu'ils aient à la sortie le droit de présentation, c'est vrai qu'ils n'achètent pas... ils ne perdent rien en arrivant, mais ils s'en vont, c'est aussi le capital retraite, parce que la retraite chez les huissiers n'est pas importante, le fait de pouvoir présenter son successeur, c'est un complément de retraite.

- J'ai 3 petites questions, après j'arrête de vous embêter...

Non, vous ne m'ennuyez pas.

- (rires) Euh... Moi j'aurais aimé connaître dans les grandes lignes la teneur de vos rapports avec les autres professions juridiques et judiciaires, durant votre mandat en général, est-ce

qu'il y a eu des gens qui vous ont soutenu, bon je me doute que les avocats se sont battus contre vous, vous avez certainement essayé de les rencontrer, comment ça s'est passé ?

Bon alors en ce qui concerne les avocats, ils sont à l'initiative de, comment dirais-je, de la disparition de notre article 10. J'ai rencontré et le président de conférence des... comment appelle-t-on ces 2 organismes ? Je confonds... le Conseil national des barreaux, je crois, et le président de la conférence des (?), je les ai rencontrés tous les 2, ils ont été très aimables et m'ont reçu avec beaucoup de courtoisie, en disant il faut faire cesser cette querelle, j'ai dit : « Ecoutez, c'est vous qui êtes à l'initiative de cette situation, si vous voulez arrêter votre action, ça vous est facile ». Donc, j'ai enregistré des paroles d'apaisement, mais ça n'a été suivi par aucune action concrète. Au contraire, je vous le disais tout à l'heure en quittant un rendez-vous que j'avais avec le président de la commission des lois au Sénat, ils attendaient dans le couloir, pour continuer à taper sur le clou. Ensuite, on n'a pas eu de relation, y'a au niveau des instances parisiennes... enfin, ça m'est difficile de le dire parce que c'est enregistré, mais je le dis, je me demande si quelque part la profession par son évolution, par la nouvelle dimension qu'elle s'est donnée, par la formation de ses professionnels et par les nouveaux domaines d'intervention, dans une certaine mesure, fait un tout petit peu d'ombre à certains professionnels. Alors, c'est vrai que maintenant on parle de plus en plus de l'huissier de justice, on a de plus en plus recours à l'huissier de justice et la profession d'avocat par ailleurs est sinistrée. C'est une profession qui rencontre comme d'autres professionnels du droit des conditions économiques difficiles...

- Je suis pas tout à fait d'accord avec votre constat, je pense qu'elle se porte très très bien, y'a effectivement toute une frange de la population...

Y'a beaucoup d'avocats, ils sont trop nombreux.

- Ils sont peut être trop nombreux, il faut peut être instaurer un numerus clausus.

Peut-être, mais c'est leur problème.

- Voilà, exactement, mais moi je pense que les « Big five », les grandes firmes anglo-saxonnes, se portent comme des charmes, le travail en matière d'affaire, les avocats d'affaire, c'est un marché florissant...

Oui, mais ça n'est pas toute la population, dans une ville comme (...), dans une petite ville comme (...) y'a je ne sais pas mettons 130 avocats, ce qui est beaucoup trop et y'a peut être un tiers de la population...

- Combien d'huissiers justement comparativement pour voir... ?

Dans (...) je devrais le savoir mais, je vais vous le dire, mais je veux dire que y'a peut-être un tiers des avocats qui ont le S.M.I.C., donc c'est pas normal. Enfin, bon le problème des avocats, ils ont combattu notre tarif pour des raisons qui leur sont propres, on a gagné la bataille...

- C'est aussi une question d'ordre financier, non ?

C'est vrai que quand un avocat envoyait un dossier de recouvrement à un huissier, l'huissier encaissait, aujourd'hui, il peut pas prendre d'article 10, il retourne l'intégralité de la créance à

l'avocat qui dit à son client : « Grâce à mes démarches et mes interventions, j'ai obtenu le recouvrement de votre créance et il m'est dû 12 %, 14 %, 5 %... »

- Donc il prend le D. P. 10.

Il prend le D. P. 10, on a été le chercher, c'est vrai, dans la poche de l'avocat, c'est l'huissier qui fait un travail, c'est l'huissier qui est rétribué, y'a pas une profession qui effectue un travail gratuitement ou alors on est fonctionnaire et on est salarié, mais donc c'est... je ne sais pas ce qui a animé les avocats...

- J'ai pensé à une hypothèse, je voudrais vous la soumettre, c'est à dire qu'en fait l'argent que le débiteur finalement... (...) Moi je considère que tout ce qui va être versé à l'huissier ça sera peut être potentiellement une somme que l'avocat ne pourra pas demander en surplus sur ses honoraires...

C'est sûr, oui. Oui, mais c'est ce que je vous dis, on a été chercher cet honoraire là dans leur poche. Oui, oui. Alors avec les avocats on n'a pas eu de relations, on a été faire des colloques en commun au Vietnam, je suis allé...

- C'est encore tendu vos rapports ?

Ah, c'est pas tendu... Je veux dire, non, moi j'ai pas de mauvaises relations, mais je suis obligé de constater que c'est eux qui ont pris l'initiative du recours. Par contre, sur le terrain, moi mes correspondants ne partageaient pas tous l'initiative qui a été prise par le barreau de Paris. Moi, les avocats que je rencontre au quotidien à (...) me disent, sont à la fois amusés et peinés de cette péripiétie ; y'a aucune animosité sur le terrain.

- Et ça c'est tous les huissiers me le disent, y' a une lutte entre les avocats et les huissiers mais on ne la voit pas.

Oui, mais elle a été initiée par les instances, par le barreau de Paris, par un certain nombre de barreaux. Bon alors donc avec les avocats peu ou pas de relations. Par contre, avec les autres des relations exceptionnelles, une solidarité complète, quand j'étais président tous les 2 mois on faisait un dîner-débat précédé d'une réunion de travail avec les officiers ministériels, c'est à dire les avocats au conseil et à la Cour de cassation, les notaires, les avoués d'appel, les commissaires-priseurs, les greffiers de commerce et les huissiers ; et tous les 2 mois, on se réunit, on fait le point, on a connu des difficultés avec le (?) pour la formation, on a fait bloc, on a été solidaire pour développer le même point de vue et on est toujours solidaire et on se réunit régulièrement tous les 2 mois pour faire le point et pour faire face et pour s'aider mutuellement dans les actions susceptibles d'être entreprises. Donc une solidarité complète au niveau des officiers ministériels et des relations concrètes, harmonieuses, agréables, sur le terrain entre les huissiers individuellement et les avocats, mais une action contentieuse initiée par un certain nombre de barreaux pour des raisons qui nous échappent.

- Les 2 dernières questions : qu'est-ce qu'il y a de plus agréable... quel est le côté finalement agréable de la présidence, votre mandat de président de la Chambre nationale et quelle est le côté désagréable ? Je pense que ça peut être très intéressant, le plus agréable, on va commencer...

Ecoutez, moi j'ai faculté d'oublier tout ce qui est désagréable, alors j'ai pas le sentiment... si j'ai vécu une période de stress intense, de grande fatigue pendant 2 ans, parce que c'était des journées intenses avec un travail conséquent, mais on peut pas dire que c'est désagréable, il faut assumer, donc c'est pas désagréable. La satisfaction, et bien je crois que ma plus grande satisfaction, c'est les quelques témoignages de satisfaction que j'ai pu enregistrer de la part des confrères. Je dois dire que j'ai été comblé à cet égard-là, les manifestations qui se sont produites à la fois lors de ma dernière Assemblée générale à la Chambre nationale et lors des journées de Paris...

- Vous avez été ovationné... ?

Oui, j'ai eu une « standing ovation » avec les 700 confrères dans la salle debout, c'est la plus belle récompense qu'un président peut avoir, et moi je ne me souviendrai que de ça.

- Terminer par le désagréable, je ne pense pas que ce soit terminer par une bonne note, je pense qu'on va terminer sur l'agréable, parce que le désagréable on en a parlé, c'est les difficultés, c'est le stress, etc.

Si, si je voulais parler de quelque chose de désagréable, ça serait que si j'avais pu faire un choix, j'aurais préféré consacrer mes 2 années à la prospective, plutôt qu'à la défense de la profession. Parce que j'ai été attaqué pendant 2 ans dans le cadre du contentieux concernant le tarif et ça a mobilisé les énergies et, par voie de conséquence, on n'a pas pu consacrer tout notre temps à des actions de prospective, encore qu'on ait mis en place un certain nombre de produits nouveaux. Alors, je ne qualifierais pas ça de désagréable, mais je dirais que je regrette qu'une partie de mon activité était détournée, parce que l'actualité a fait qu'il a fallu faire face à un contentieux préoccupant.

- Ben écoutez, je vous remercie beaucoup, par contre si vous avez des choses à ajouter... quelque chose qui vous resterait sur le cœur !...

Ben pas qui me resterait sur le cœur, je crois que... moi, je reste persuadé que la profession a un avenir, je reste persuadé que dans un avenir relativement court, il restera 3 praticiens du droit, il restera le notaire, l'huissier de justice et l'avocat. Et les autres praticiens du droit auront disparu, les commissaires-priseurs, c'est pratiquement fait, demain lorsque la loi sera adoptée, les huissiers de justice vont retrouver leur activité de commissaire-priseur qu'ils avaient perdu au moment de la révolution, puisque les huissiers étaient des huissiers-priseurs au moment de la révolution et après y'a eu le statut des commissaires-priseurs qui a été créé. Mais, en fait, même aujourd'hui, les huissiers de justice sont des commissaires-priseurs puisque je peux très bien vendre, avoir une salle des ventes dans une ville où il n'y a pas de commissaires-priseurs à (...). Donc l'huissier de justice aura la possibilité de développer cette activité, ensuite je pense qu'au niveau des nouveaux moyens de communication et on parlait d'Internet, d'Intranet (changement de la cassette)

(...) justement parce qu'elle est concurrencée par des gens qui ont la possibilité de visiter les entreprises, d'aller chercher les dossiers là où ils se trouvent et de faire des recouvrements amiables alors que les huissiers de justice n'ont pas la possibilité de prospecter et de faire de publicité, de réclame et d'aller visiter la clientèle, donc on a une concurrence effrénée de la part d'un tas de gens qui pratiquent le recouvrement dans de bonnes ou dans de mauvaises conditions, à des tarifs qui sont sans commune mesure avec celui des huissiers. Je pense aux reprises de véhicule en terme de (?), de financement de crédit, euh... (...) prenait 40 voitures tous les mois, actuellement il y a des offices spécialisées qui, au mépris des textes, vont



repandre les véhicules chez les particuliers, alors qu'ils n'ont aucune compétence pour le faire. Quand le système ne fonctionne pas bien, très rapidement, il y a des systèmes parallèles qui se mettent en place et on voit arriver la justice privée. Je prendrais un exemple : les expulsions à Paris. Y'a un grand nombre d'expulsions à Paris qui ne sont plus faites par les huissiers de justice, mais par des officines spécialisés dont la raison sociale officielle est société de gardiennage, mais on sait bien qu'en moyennant 30 000 francs, on est débarrassé en 2 mois du locataire indélicat. Certes, la procédure est totalement différente. On va pas faire un commandement de payer, on va pas signifier un jugement, là, la procédure elle consiste à aller rendre visite au locataire, à lui froter sérieusement les oreilles et puis à le bousculer et puis à le maltraiter et puis à lui dire : « Si vous n'êtes pas parti dans 15 jours, on revient et le traitement sera doublé » et puis, après, on jette le mobilier par les fenêtres ou... on use de pressions, d'actions psychologiques et c'est vrai que dans la mesure où maintenant il faut 2 ans pour expulser un locataire indélicat et où aujourd'hui le préfet n'accorde pas la force public et bien le système ne marche plus, immédiatement il y a un système parallèle qui se met en place. Alors, c'est ça un peu mes regrets mais je reste persuadé que la profession a un avenir devant elle, je suis tout à fait optimiste pour l'avenir ».

## Entretien n° 3

Réalisé avec une femme huissier, âgée d'une cinquantaine d'années, titulaire d'une maîtrise en droit et exerçant avec 2 employés dans une étude urbaine implantée dans un département principalement rural.

« - (...) Vous êtes la seule femme huissier, si vous avez des amies huissier, ou vous avez des gens que vous connaissez de façon plus ou moins proche, moi, ça m'intéresserait, effectivement de multiplier ce genre de...

Je ne m'entends pas du tout avec ma consœur de (...), elle a un comportement qui ne correspond pas non plus à mes agissements. Maître (...) peut-être mais qui est à (...), (...) qui est ex-huissier, ex-présidente de la chambre des huissiers, qui ne travaille plus vraiment mais... Parce qu'elle a quand même passé toute sa carrière..., même si elle est en retraite maintenant, elle était présidente de la chambre départementale etc., et ça a été une des premières femmes dans la profession.

- Ah oui, à entrer dans la profession ?

En tout cas dans le département (...) c'est vrai que l'entrée des femmes dans la profession est assez récente, alors je ne sais pas si on n'a pas les dates de prestation de serment dans notre... (?) Comme vous le voyez, je suis très ordonnée et j'ai pas mal de choses à... Ah ben, je croyais qu'on avait les dates de prestation de serment, mais non.

- Peut être à la Chambre nationale, je ne sais pas...

Vous les aurez à la Chambre nationale hein. Enfin, dans l'ordre, si vous voulez, pour les femmes... [ici] (...) il y a eu donc, la première, je crois, mais je vous dis tout ça bien sûr sous toute réserve, c'est Maître (...). Et qui s'en est très, très bien sortie malgré sa position de femme et de machisme en général de la profession.

- Et très, très appréciée par les hommes pour le coup ?

Tout à fait, tout à fait. La preuve, c'est qu'elle a été élue par ses pairs en qualité de présidente de la chambre départementale... (...). Ensuite, il y a eu (...) à P. ...euh, je pense après être la troisième femme de la chambre. Ensuite, il y a eu Maître P. sur (...) et en dernier lieu Maître (...) sur M.. Pour les quotas de la chambre... Ah, Brigitte D..., Brigitte D. a dû être nommée, alors... avant ou après Maître P., mais enfin disons, que c'est dans les quatre..., quatre, cinq dernières années.

- D'accord.

Je pense qu'elle a été nommée avant Maître P. encore. Alors, elle aussi, vous pourriez peut être la contacter, elle est associée avec Philippe C., alors en plus, ce serait une autre... peut être, façon de voir l'organisation du travail dans la mesure où elle est en association avec Philippe et vous avez très peu de S.C.P. dans le département et son association est récente.

- Oui, en plus elle est associée avec un homme, donc ça peut être assez intéressant de voir...

Voilà, voilà.

- La répartition des tâches parce qu'il y a beaucoup de facteurs comme ça, qui déterminent la répartition des tâches, à mon sens hein, dans une S.C.P., ça renvoie déjà aux parts industrielles, parts du capital social... et ça, c'est beaucoup de choses qui vont déterminer ben..., la direction, la possession en tout cas, la direction par un huissier plutôt que par l'autre, et c'est ça qui est intéressant pour moi, de voir comment fonctionne une étude finalement. Vous n'êtes pas en S.C.P. ici ? Vous êtes l'unique titulaire de l'office. Donc voilà, donc je vais présenter peut être encore un peu plus..., peut-être sûrement le contenu de l'entrevue... On va donc dialoguer, moi, je vais vous présenter des questions suivant mon guide d'entretien et par la suite, donc, il y aura un questionnaire que vous remplirez. Donc ça, c'est vraiment votre date d'entrée dans la profession, des tas de petites choses qui se remplissent vite, il y en a pour dix minutes. Là, en ce moment, je suis en train de recueillir partout où je peux, le maximum d'informations, j'ai déjà été voir vos collègues, donc j'ai été voir, donc ce matin, j'étais à l'étude de Maître (...), j'ai vu Maître (...) hier, j'ai déjà vu Maître (...) et Maître (...).

Les plus grosses études, les plus grosses entités...

- C'est le tout début, voilà, ça commence et j'essaie à chaque fois que les huissiers me présentent d'autres confrères, c'est une espèce de méthode de proche en proche comme ça, donc c'est un petit peu le...

Oui, c'est..., à ce titre-là, moi, je vous invite à contacter la S.C.P. (...)-(...) parce que vous aurez un homme et une femme, c'est-à-dire en plus, c'est des gens que je considère comme..., l'huissier moderne, si vous voulez.

- D'accord.

Je ne sais pas si vous voyez ce que je veux dire...

- Si, si.

C'est-à-dire que pour moi, ils correspondent tout à fait à ça que j'espère de la profession au jour d'aujourd'hui, dans leur façon de travailler, dans leur façon d'appréhender les choses..., etc.

- On aura toute l'occasion d'en parler, je peux vous l'assurer. Quel est selon vous le rôle de l'huissier ?

Le rôle de l'huissier, pour moi, en fait, je considère que nous sommes..., c'est pas que je considère, c'est que c'est un fait dans un Etat de droit, et que notre profession et nos actions sont nécessaires... Nous sommes un rouage essentiel de la..., de la..., de la justice, en qualité d'auxiliaire. A quoi serviraient des décisions de justice si personne n'était là pour..., les faire appliquer. Donc ça, c'est quelque chose que j'essaie de faire comprendre puisqu'en..., notre champ d'action reste limité, on a des décisions, elles sont bonnes, elles ne sont pas bonnes, ça nous... importe peu, à la limite, elles doivent être appliquées, point. Alors, c'est parfois difficile aussi de..., de ne pas porter de jugement ou de ne pas... avoir des actions en fonction de ce que nous-mêmes considérons ou de la bonne ou de la mauvaise... décision, ça peut arriver.

- Oui, votre responsabilité en fait.

Voilà et au-delà, si vous voulez, bon ben, ça c'est vrai que c'est ce qui correspond à notre monopole. Maintenant, de plus en plus, notre monopole se trouve..., en quelque sorte diminué, enfin je ne m'exprime pas très bien, mais... grignoté. Grignoté..., quelle que soit l'activité, que ce soit en matière pénale, que ce soit en matière civile, que ce soit... on..., notre monopole trouve une part réduite par rapport à ce qu'il était, je pense, il y a une trentaine d'années, bien que je n'exerçais pas il y a une trentaine d'années. Mais déjà par rapport à, il y a une dizaine d'années lorsque j'étais en..., en stage, le monopole s'est considérablement réduit et je pense que, de plus en plus, notre rôle devient un rôle beaucoup plus général, de conseil juridique. Je pense aussi que ça vient un petit peu du fait de l'unification... de la formation de toutes les professions judiciaires et juridiques, donc un niveau à peu près identique et ce qui nous permet aussi à nous de nous placer maintenant aussi... au niveau du conseil général, juridique. Sans au-delà outrepasser nos capacités, c'est vrai que nos spécialités, c'est la procédure et c'est vrai que moi, il m'arrivera très souvent de rencontrer des gens, d'avoir des consultations, enfin très souvent..., non pas très souvent mais quelques fois, d'avoir des gens, de les conseiller et de leur dire : attention, à partir de ce stade-là, moi, je suis huissier, mon domaine, c'est la procédure, maintenant pour le reste, voilà ce que je vous conseille et vous allez voir un avocat pour concrétiser et avoir confirmation. Donc ça, dans ce domaine-là..., également aussi dans les..., tout ce qui est constat, ça fait partie du monopole, ça c'est..., ça c'est moi, une activité que je souhaite développer et que j'ai énormément développée... dans mon étude, parce que c'est l'activité la plus sympa, la plus enrichissante...

- Là, vous répondez à des tas de questions que...

En même temps ? Ah bon, alors j'arrête.

- Non, non, mais c'est parfait, c'est plus intéressant quand c'est vous qui les articulez finalement les réponses, quoi. Parce que là, c'est moi qui..., qui « pré-structure » vos réponses, votre système de réponses, alors que là, c'est vous-même qui..., qui les mettez en lien, donc pour moi, c'est plus intéressant, continuez, je...

Donc..., c'est plus enrichissant parce qu'on apprend un tas de choses, c'est plus varié, c'est plus agréable pour nous. Et c'est vrai que là, intervient la position de femme aussi, c'est que..., c'est plus facile pour moi effectivement, de faire des constats que de faire du recouvrement de créances pur et dur qui se termine par voie de saisie de meubles, encore que c'est devenu une procédure désuète... ou des exécutions forcées en expulsion. Donc, par exemple, mon étude, qui est une petite étude... de..., de région..., j'ai développé énormément grâce au relationnel l'activité de constat.

- Pouvez-vous m'expliquer comment vous êtes devenu huissier ?

Je crois que rares sont les gens qui ont décidé de faire des études de droit pour devenir huissier, en tout cas, ce n'est pas mon cas, je me destinais au notariat, à une époque où les stages de notariat étaient très difficiles à trouver. Dans les années 1980, j'ai commencé à chercher un stage, je crois, j'ai dû avoir ma maîtrise et sous toute réserve, à un an près... en 81, quelque chose comme ça, et à cette époque-là, les notaires n'embauchaient absolument pas de stagiaires, donc j'avais trouvé des petits stages, j'avais fait ma première unité de valeur. Et..., ne trouvant pas de stage sur le secteur ou à une distance raisonnable, j'avais

appris donc que je pouvais très bien faire un stage chez un autre professionnel du droit, officier ministériel et valider ce stage en notariat.

- D'accord.

Donc j'ai trouvé un emploi chez un huissier. Encore au jour d'aujourd'hui, c'est encore valable, c'est-à-dire qu'un futur huissier pourra très bien faire six mois de stage chez un commissaire-priseur qui était jusqu'au jour d'aujourd'hui, un officier ministériel, puisque son monopole vient de tomber.

- A l'instant ? Enfin à l'instant, je veux dire récemment ? Parce que ce matin, on m'a dit que ce n'était pas encore tombé, que ça allait se faire et c'est décidé, ça y est ?

C'est passé, ça a été voté...

- Ah bon ? Très récemment alors..., je pense.

Il y avait un article dans la Liberté de l'Est..., il y a quelques jours de..., de Maître... Oui, parce que ces gens-là avaient à peu près le même régime que nous, hein.

- Tout à fait, tout à fait, et il y a beaucoup de traits caractéristiques, au plan professionnel comme ça, qui se retrouvent dans les deux professions.

Qui se retrouvent, tout à fait, tout à fait. Et donc, il s'est trouvé que je..., je n'avais jamais pensé à..., à faire de cette profession ma carrière et en fait, j'ai eu la chance, je crois, d'avoir un excellent maître de stage avec qui ça s'est très, très bien passé.

- C'était un homme ou une femme ?

C'était un homme, c'était Daniel (...), hein, c'était Daniel (...) sur (...).

- Ah d'accord.

Et donc..., au bout des six mois de stage que je pouvais valider, je me suis posée la question en me disant que finalement, j'avais peut être tout intérêt à rester dans cette profession qui..., qui me..., qui avait un tas de choses intéressantes et qui me plaisait aussi. Et..., et j'ai intégré l'Ecole de Procédure et passé mon diplôme professionnel en 83.

- D'accord, d'accord. Donc c'est un petit peu..., un petit peu par hasard... parce que vous vous destiniez au notariat et puis vous êtes restée...

Tout à fait. Bon, ce qui n'est pas un hasard, c'est la..., la vocation juridique, si vous voulez, le côté juridique. Après, au-delà, dans les..., dans les...

- Donc finalement, il y a quand même eu un..., la question suivante, c'est : qu'est-ce qui vous a séduit dans la profession d'huissier ? Parce qu'il y a quand même eu..., il y a des facteurs contraignants, vous avez eu des difficultés à trouver finalement un stage dans une étude de notaire, auquel cas vous auriez fini certainement notaire.

Probablement, probablement.

- Voilà et là, il y a quand même quelque chose, je veux dire, il y a quand même eu..., enfin je ne sais pas ?

Oui, oui, oui, tout à fait, tout à fait, le..., le..., le...

- Quelque chose qui vous a séduit ?

La procédure est quelque chose qu'on n'étudie pas ou ce sont de petites options qui durent quelques mois en faculté et que j'ai totalement découvert de par ce stage.

- Et c'est le côté en fait, de la procédure, enfin procédural qui vous a plu ?

Oui, oui.

- Et euh...

Tout à fait, j'avais toujours détesté tout ce qui était administratif..., fiscal... à la fac et là, je trouvais quelque chose qui me plaisait à travailler, dont j'aimais la rigueur, dont..., dont j'aimais la finalité aussi, qui correspondait bien à mon...

- Et rien ne vous a rebuté en fait dans..., dans... Parce que je ne sais pas, peut être que vos parents vous ont dit : « est-ce que tu te rends compte que c'est un métier de filou », je ne sais pas ou un métier d'homme, avant, et que vous êtes une fille, enfin etc., des choses comme ça. Il n'y a pas eu des..., quelque chose finalement qui a pu jouer donc...

C'est..., c'est..., c'est...

- En sens inverse ?

Si, en sens inverse, on se pose quand même des questions, parce que les exécutions forcées difficiles, on se demande comment on arrivera à y échapper. Sachant quand même qu'on est une profession..., qui peut s'appuyer sur la force publique quand vraiment il y a des soucis. Et, en fait, on se dit qu'on va le gérer comme ça et on s'en sert très peu.

- Oui, c'est ce que...

Très peu, en 10 ans d'exercice, j'ai requis la force..., j'ai eu deux ou trois soucis ou vraiment des grosses frayeurs, mais ça reste quand même très exceptionnel, très exceptionnel.

- Mais ça, on pourrait se poser la question, parce que justement, bon, on voit bien que la plupart des débiteurs sont des hommes, on va dire ça, admettons l'hypothèse-là, donc la plupart sont des hommes...

Tout à fait, je pense que ça peut se vérifier statistiquement et là, le rapport femme-homme, on passe beaucoup plus facilement et les rares problèmes, bon si, j'ai eu un gros problème une fois avec un homme, un forestier qui..., qui m'a d'ailleurs cassé ma voiture, qui a reculé avec un énorme tracteur forestier de trois mètres de haut dans ma voiture..., j'ai sauté de ma voiture etc., j'étais terrorisée...

- Quel sentiment vous avez eu ?

Une grosse frayeur. Et à part cet incident-là, les seuls petits incidents qui restaient peu importants, ont été avec des femmes.

- J'ai l'impression qu'en fait, c'est le... rapport sexué, comme ça...

Avec des femmes, le rapport femme-femme..., femme à femme, avec la relation de..., de..., le sentiment du débiteur, d'un pouvoir d'une autre femme qui lui était insupportable. Et c'est à chaque fois en raison de ce sentiment-là que la..., la situation a... mal évolué.

- Oui, c'est ce que je pensais, je ne pense pas que ce soit...

Tout à fait.

- Ce n'est absolument pas un handicap, enfin moi, c'est ce que je pensais...

Tout à fait. Alors, je pense qu'en tant que femme, on n'a jamais réellement..., souvent une sensibilité plus..., plus intuitive que les hommes et on passe mieux dans beaucoup de situations. Alors aussi, il y a une question de caractère, on n'arrive pas chez le débiteur en terrain conquis en disant : « toi, connard », moi, je suis là pour venir le saisir etc., mais il y a une façon d'expliquer les choses, de..., de rendre les gens à la raison et..., et d'aider les gens aussi, c'est là aussi que... Vous demandiez tout à l'heure le rôle de l'huissier, je pense que, de plus en plus, on n'est pas là pour uniquement représenter nos clients quels qu'ils soient, quelle que soit la matière, mais on est là aussi pour jouer un rôle d'intermédiaire et compte tenu de la dégradation de..., de..., de l'économie et de la paupérisation de la population en général, on a un énorme rôle que..., que nos prédécesseurs n'avaient pas à jouer en matière d'intermédiaire et souvent..., on..., on a presque aussi un rôle d'assistante sociale. Et souvent d'ailleurs, les gens ouvrent la porte en croyant que c'est l'assistante sociale, ça c'est le fait d'être une femme aussi. Bon, un huissier qui arrivera, hein, vieille mode avec son petit imper gris, son petit chapeau tout triste etc., le débiteur saura à qui il a affaire. Moi, je me présente derrière la porte, j'ai la chance..., généralement, j'ai rarement eu à faire ouvrir des portes par un serrurier, on m'ouvre la porte, tant mieux. On discute, on met en place les choses...(coupure).

- Voilà.

Ça, c'est une des rares choses dans la chambre départementale (...), ça ne marche pas entre tous, tout le monde, tout le monde... [les bonnes relations entre confrères]

- Ouh, non, non.

Non, mais entre nous à (...), mis à part notre consoeur de (...), je veux dire, on s'épaula, on sait que le travail est difficile, qu'on a besoin de se..., non pas de se dresser les uns contre les autres, ni de se voler les clientèles, qu'on a besoin de travailler ensemble pour être efficaces et ça marche pas mal entre les [gens d'ici].

- C'est vrai ? Pas trop de concurrence non plus ?

Euh... de..., moi, j'ai toujours joué le jeu, si vous voulez, dans la mesure où j'ai eu la chance d'avoir un maître de stage qui était sur (...) et qui m'a autorisé à m'installer sur (...) [la même ville]. Alors, bon, ça l'intéressait parce qu'il me connaissait, il savait que je ne

marcherais pas sur ses plates-bandes, à lui piquer des clients et j'ai toujours joué le jeu, à ne pas piquer des clients aux autres confrères. Je ne m'en porte pas plus mal pour l'instant, j'ai quand même constitué..., j'ai eu beaucoup de mal au début parce que je suis partie de rien avec..., sur la base d'un..., d'un..., d'une destitution en 86 et d'un achat en 90, donc vous imaginez un petit peu, hein... rien. J'ai vraiment galéré pendant..., pendant trois ans, mais sans piquer personne à..., quoi que ce soit à quiconque, si vous voulez...

- Sans démarchage et sans pub.

Sans démarchage et sans pub, j'avais la chance d'être originaire [d'ici] et d'avoir une famille connue (...)

- D'accord. Et puis vous avez un nom qui ne passe pas inaperçu non plus, c'est ça les noms composés, j'en ai un aussi, il me sert beaucoup...

C'est vrai mais si vous voulez, ça a été long quand même, il ne faut pas croire que ça s'est fait...

- J'imagine bien...

Quand je dis trois ans, c'est..., c'est les cinq premières années où vraiment... J'étais contente d'avoir un époux qui travaillait par ailleurs...

- C'est très, très important au départ à mon avis. Au départ, les premiers jours...

Mais, si vous voulez, j'ai..., j'ai vraiment bonne conscience pour moi, d'avoir monté ma petite étude et... sans avoir pris quoi que ce soit à un de mes confrères avec qui j'ai les meilleures relations qui soient.

- Et tout ça, sans démarchage et sans..., sans publicité au sens légal du terme.

Sans démarchage.

- Mais bon, il y a toujours une publicité de bouche à oreille, c'est de la publicité mais c'est donc..., on va dire par la seule efficacité de votre travail, en tout cas, on peut dire... ou effectivement le réseau de relation, c'est quand même un appui aussi, ça c'est très intéressant, c'est pour ça que..., toutes les clientèles finalement, des professions juridiques et des professions du droit fonctionnent sur ce mode-là et c'est..., c'est...

C'est difficile hein, c'est difficile parce que la personnalité de chacun intervient, il y a un tas de choses aussi qui interviennent. C'est vrai, en plus, que c'est pas toujours évident, parce que la part due se rétrécissant... et bien c'est sûr que..., tout le monde aimerait avoir la plus grosse part, c'est évident. Je vous demande une toute petite seconde, j'ai quelque chose d'important... (coupure).

- Est-ce que vous avez déjà songé à vous associer ?

J'y songe souvent, en me disant que c'est un métier très dur au niveau de la disponibilité et de la pression qui est en permanence sur nous. Donc, j'y ai déjà songé... et...



de voir ce qui se passe dans les diverses associations, j'ai chaque fois rebroussé chemin, en me disant que c'était quand même très difficile, très difficile.

- Mais vous avez des associés en vue ou...

Non.

- Non ? Et vous n'avez jamais été associée auparavant ?

Jamais, jamais et c'est vrai que, c'est la contrepartie, c'est le revers de la médaille, c'est vrai qu'on est profession libérale, on..., on mène sa barque comme on l'entend et on a les fruits en fonction de ce qu'on donne et..., et il est très difficile quand on a le caractère..., il faut quand même un certain..., je pense un certain caractère pour faire cette profession, il est d'autant plus difficile de trouver quelqu'un avec qui ce caractère soit compatible en association.

- Et, en fait, toutes les associations, toutes les S.C.P. dans lesquelles j'ai été observateur, entre guillemets, c'est vrai que les rapports sont..., sont..., bons, soit il n'y a pas beaucoup de rapports finalement...

Soit les rapports sont tendus.

- Soit ils sont tendus...

Et ça fait très peur, et ça fait très peur, si vous voulez, en plus, j'ai la satisfaction d'être partie de..., tout comme je vous le disais tout à l'heure, de rien du tout et me dire gâcher ce que je fais par une association qui serait un échec, ce serait terrible, ce serait terrible. Et bon, en plus que..., l'autre..., l'autre élément, c'est que..., c'est une petite étude, une petite étude, je fais un petit peu moins de 2 000 actes par an, pour faire vivre une association, c'est un petit peu léger. Donc, l'association serait envisageable avec quelqu'un qui a les mêmes objectifs, d'un certain confort, mais sans vouloir tout..., tout bouffer non plus, je veux dire hein et... ça, c'est difficile, ça c'est difficile et l'étude est un petit peu... trop petite au jour d'aujourd'hui pour envisager sérieusement une association et ce serait uniquement sur le plan d'un confort personnel que ce serait envisageable, vous voyez.

- Justement, à propos d'association, souhaiteriez-vous vous associer à un membre de votre famille ?

Je travaille en famille déjà, mon père... que vous avez peut être entrevu est..., travaille à l'étude depuis que je me suis installée.

- D'accord.

Donc ce n'est pas en association bien sûr, puisqu'il n'a pas le diplôme, il a quand même repassé des examens pour pouvoir être clerc signicateur et nous travaillons en famille. Lui, il était pur commercial avant, gérant de société, etc.

- D'accord.

Donc, c'est quand même une étude très familiale, en ce sens que bien que ça ne soit pas en association, c'est quand même... « travail en famille », mais c'est vrai que ce n'est pas facile, c'est sûrement pas facile pour moi, c'est sûrement pas facile pour lui non plus.

- Mais je pense aussi, donc... à votre descendance... nièce ou futur gendre ou... future belle-fille ou... des enfants qui reprendraient l'étude sur le mode de l'association, enfin, en tous cas, pour une période, période intermédiaire, comme ça, plus ou moins longue ou qui dure, où vous seriez associée à vos enfants...

Je..., je ferais en sorte que ce soit pour une période la plus courte possible pour ne pas risquer de gâcher les..., les bonnes relations familiales.

- D'accord. Parce que finalement, vous êtes pratiquement en association professionnelle en tous cas, pas au sens où moi je l'entends, c'est-à-dire pas sur le mode de la S.C.P. ou d'une autre..., un autre mode d'association mais..., pour vous, enfin..., vous ne voulez pas perpétuer en fait cette association, ça ne vous intéresse pas ?

J'aurais trop peur de gâcher les..., les bonnes relations familiales, donc c'est envisageable mais..., sur une période très courte et... Je pense, en plus, qu'il y a quelques années, toutes ces professions juridiques en monopole, en particulier huissier, notaire, etc., il y avait une pérennité des études... par la filiation. C'est de moins en moins vrai, c'est de moins en moins vrai, le régime des examens maintenant fait que..., je veux dire, c'est plus du tout... Maître Untel avait son fils qui était notaire, machin, bon, (...), son père huissier, machin et..., comme ça et au jour d'aujourd'hui, ce n'est plus vrai. C'est plus vrai, indépendamment peut-être de la volonté des...

- Ben moi, je pense qu'effectivement l'évolution du diplôme requis pour entrer dans la profession est un frein à..., à justement la reproduction...

A la pérennité par la filiation, oui, oui.

- Tout à fait. Mais bon, il y a quand même des dynasties qui se créent et puis il y a encore la possibilité d'être clerc pendant dix ans et de passer le..., le...

Oui.

- Et c'est..., enfin excusez-moi du terme, le...

La petite porte.

- Voilà, la petite porte pour...

La petite porte pour entrer tout de même et... finir officier ministériel, tout à fait.

- Un mode de travail qui..., qui finalement se reproduit, quoi.

Oui, c'est vrai, c'est vrai.

- Donc il y a quand même des possibilités quoi, bon, et puis il y a aussi les possibilités qui existent ici, dans votre cadre, c'est-à-dire travailler en association et même si votre père n'a pas le diplôme, il connaît toutes les ficelles...

Oui, oui, tout à fait mais au-delà, sur le plan philosophique, si vous voulez..., enfin moi, mes enfants sont encore très jeunes mais..., je pense que de les pousser à faire... une chose bien précise, c'est pas bon non plus, je veux dire, c'est tellement important de s'épanouir dans..., dans le travail qu'on fait par rapport au temps qu'on y passe et..., et pour bien le faire, il faut..., il faut que ce soit une envie personnelle, il ne faut pas qu'elle soit induite par le...

- Et est-ce que ça, justement, ce n'est pas une idéologie du travail libéral, quoi ? Parce que la question de la liberté au travail, l'indépendance..., l'épanouissement au travail...

Ça, tout à fait, mais pas forcément dans ce domaine-là.

- Voilà !

Ça, c'est vrai que moi, j'ai le caractère, je n'ai pas le caractère à supporter... un patron, c'est comme ça, mais bon, il faut de tout pour faire un monde, hein... Et puis, c'est que..., en fonction du caractère de mes enfants mais bon, il est trop tôt pour..., pour le savoir, c'est vrai que je leur expliquerai bien la différence entre ce qui se passe dans les grosses sociétés avec des..., des emplois qui sont forts intéressants et forts bien rémunérés et la différence avec les profession libérales où on a tout de même l'indépendance et des satisfactions différentes.

- Tout à fait. Etes-vous issue d'une famille de professionnels du droit ou de professionnels de la justice ?

Du tout.

- Pas du tout ?

Du tout.

- Même en allant chercher loin ? Parce que des fois en remontant comme ça...

Du tout, du tout. Ma famille était..., plutôt dans les professions médicales, une grosse partie de la famille... dentiste.

- Donc indépendants ?

Donc indépendants quand même. Issue de famille..., professions libérales où mon père était gérant de société..., il était aussi titulaire des parts... donc toujours issue quand même d'une...

- D'accord, mais justement je vais vous...

De cette formation. Mais sinon, c'est vrai qu'autrement mes grands-parents..., grand-père et grand-mère étaient dentistes tous les deux et elle, c'était aussi une femme... bon, elle est née en... 1906 ou 7, donc rares étaient les femmes dentistes à cette époque-là.

- Oui, tout à fait. Donc, je vous demanderais de préciser la profession de vos parents exactement, donc votre père était gérant de société avec des parts dans sa société...

Oui.

- Et votre maman, quelle profession ?

Sans profession.

- Sans profession. Euh...

Si, elle a été..., elle a été secrétaire... dans les assurances tout au début de leur mariage mais a très vite arrêté pour élever ses enfants.

- D'accord. Quelle était la profession de vos grands-parents ?

Alors donc, dentistes tous les deux.

- Voilà, donc du côté...

Mes arrières grands-parents...

- Du côté mat...

Du côté paternel. Mes arrières grands-parents..., l'arrière grand-père, il y en avait un qui était dentiste aussi et l'autre commerçant.

- D'accord, d'accord.

Les épouses ne travaillaient pas à l'époque, c'est..., très rares étaient les épouses qui travaillaient parce que là, on commence à aller rechercher vraiment dans le temps.

- Mais on peut remarquer que le phénomène de reproduction sociale, on peut remonter trois, quatre générations en arrière et on remarquera, comme pour vous, qu'en fait c'est une famille d'indépendants qui a transmis la culture comme ça, donc dans le cadre de l'éducation et la culture familiale donc, les valeurs du travail... ce qui ne rend absolument pas étonnant que vous trouviez tout naturel de faire notaire ou huissier ou que vous trouviez ça épanouissant, intéressant donc le côté de la procédure, vous me disiez tout à l'heure mais je pense que c'est plutôt le côté « indépendance » ?

Ah tout à fait, ça a été..., ça a été un élément très important, très, très important, ça c'est certain. Et du côté maternel, c'est..., c'est..., maman a... eu le malheur de perdre son père très jeune, je crois qu'elle avait 17 ou 18 ans et donc ma grand-mère qui était une femme au foyer a dû travailler et... a fait sans qualifications particulières mais a dû travailler pour élever sa famille.

- Avez-vous des frères et sœurs ?

Oui.

- Quelle est leur profession ?

Elle change tout le temps.

- C'est vrai ?

Elle vit dans les îles, revient...

- Ah d'accord. Et ils sont rentiers ? Je ne sais pas...

Non, j'ai une sœur donc qui a épousé un réunionnais et qui a passé une douzaine d'années de sa vie à La Réunion avec..., bon, elle n'avait plus envie de travailler, elle arrêta, elle était secrétaire médicale... chez des dentistes, ensuite elle a eu un magasin, elle était gérante d'un magasin de location-réparation de téléphones pendant deux ans. Et là, ils ont décidé qu'ils en avaient un petit peu assez de vivre sur une île, ils tournaient un petit peu en rond et ils viennent de rentrer et... son mari vient de trouver du travail en très peu de temps et elle, est sans emploi. (...) J'ai eu un oncle, donc le frère de mon père, qui avait fait du droit, c'est le seul de la famille effectivement, il avait une capacité en droit.

- Vos parents ont-ils contribué de quelque manière que ce soit à l'acquisition de votre étude ?

Oui.

- Pouvez-vous me préciser un petit peu..., à quelle hauteur ? Donc, c'est ce que je demande aux gens, c'est de me dire à quelle hauteur, un quart, un cinquième ?

Sur le plan financier ?

- Sur le plan financier, oui.

Sur le plan financier, en cautionnant la totalité des..., des engagements.

- Il n'y a pas eu d'apport particulier ?

Non.

- Non ? D'accord. Donc, vous avez certainement emprunté à une banque ou à la Caisse de Prêts, des choses comme ça ?

Tout à fait. C'est un cas très particulier parce que l'étude étant vacante depuis quatre ans quand je l'ai achetée...

- Elle n'a pas dû vous coûter grand chose ?

Elle ne m'a pas coûté grand chose, elle m'a coûté..., ça m'a coûté avec les frais d'enregistrement 320 000 Frs, donc...

- En..., en 81 c'est ça ?

En 90.

- 90 ! Ah oui, d'accord. Donc vous avez été clerc significateur pendant un petit moment j'imagine ?

Tout à fait, je suis restée chez Maître (...), qui m'a conservée après l'obtention de mon diplôme, jusqu'à ce que je trouve une étude à acheter puisque..., en connaissance de cause, il savait que...

- Vous avez eu votre maîtrise en 81, c'est ça ?

J'ai eu ma maîtrise en 81, mon diplôme d'huissier en 83 et..., donc je suis restée...

- D'accord.

Jusqu'à trouver une étude à..., acquérir puisque c'était le but et mon maître de stage le savait.

- Et vous vouliez trouver une étude sur le... ?

Sur le secteur.

- Sur le secteur. Enfin, pas sur (...), mais dans le [département] en tout cas ?

Dans [le département].

- D'accord. Vos parents se sont-ils opposés à l'acquisition de votre étude ?

Sûrement pas, au contraire. Et ça, c'est..., c'est plus l'aspect financier, c'est l'aspect..., que me connaissant, ils savaient que je m'épanouirais dans une profession libérale et que j'aurais du mal de..., de rester autrement dans un contentieux ou... des choses comme ça.

- D'accord. Quels sont les services juridiques et judiciaires que votre étude propose ?

Juridiques et judiciaires...

- Quels types de services en fait, sans s'arrêter à la limite... juridiques et judiciaires, parce que bon... ?

Toutes les activités annexes et extra monopole en quelque sorte ?

- Voilà, toutes les activités intra et extra monopole, voilà, tout ce que vous proposez en fait, tous les services et les activités que vous proposez...

Je suis ouverte à tout. A partir du moment où on me demande quelque chose, j'essaie d'y répondre en fonction de mes capacités et c'est vrai que j'aimerais, mais le problème est que le..., le..., la qualité d'officier ministériel interdit de faire de la publicité. J'aimerais

énormément développer l'activité... gestion..., enfin gestion d'immeubles non, parce que c'est une activité accessoire qui peut être autorisée. Mais disons, le rôle de conseil, l'établissement des baux, on n'a pas besoin de faire de la gérance pour établir des baux, on est compétent en la matière, parce que ça fait vraiment partie... de ce que l'on connaît, de..., des procédures. Et ça, c'est malheureux parce qu'on a une..., la concurrence des agents immobiliers et des gérants d'immeubles qui eux, font de la publicité et les gens ne savent pas que les huissiers sont au moins aussi compétents pour les baux. Et ça, c'est vraiment un côté qui m'intéresse beaucoup, d'autant plus qu'après, sur le plan judiciaire, on..., on a le..., les exécutions, les problèmes de loyers impayés etc., qui..., qui est un domaine qui prend une ampleur très importante au jour d'aujourd'hui.

- Parmi tous les services que vous proposez, quel est le plus important financièrement ? Celui qui rapporte le plus à l'étude ?

C'est le D.P. 10, on ne l'a plus.

- Oui, il va revenir à moitié, enfin amputé de moitié...

Oui, on ne sait pas encore. Vous en savez peut être plus que moi alors, parce qu'on n'a aucune...

- Si, si, c'est passé au Sénat, maintenant il faut qu'il soit voté je crois à l'Assemblée, enfin d'après ce que j'ai compris, c'est la circulation...

Oui, oui, la navette entre l'Assemblée-Sénat.

- La navette parlementaire. Et... voilà, mais normalement, ça va se faire hein, même s'il sera là, il sera amputé de moitié, bien sûr.

Ce sera mieux que de ne plus l'avoir du tout.

- Oui, j'imagine que ça a dû vous faire du tort.

C'est vrai, c'est vrai que..., le..., le..., ce droit de recouvrement sur les clients du jour où il a été instauré, pour une étude comme la mienne, ça a été un ballon d'oxygène extraordinaire. J'ai fait une année exceptionnelle l'année de... 97, qui suivait le décret de 96 qui...

- Tout le monde m'en parle, c'est intéressant. Est-ce que vous pensez que les huissiers en ont fait une victoire trop facilement ? Finalement, en demandant des droits qui étaient quand même assez élevés sur le créancier, dégressifs par tranche, mais pas si dégressifs que ça ? Enfin, dégressif, mais peut être pas autant qu'il aurait dû l'être, je ne sais pas ?

Mais tout de suite, moi, c'est vrai que je..., je me suis dit : « c'est pas possible », parce que des dossiers, par exemple, qui sont donnés par des avocats qui viennent d'obtenir un titre, manifestement, les avocats confient à leurs huissiers et prennent également un droit sur ce que leurs huissiers leur recouvrent. Il était évident que les avocats ne pouvaient pas être d'accord avec un tel système, parce qu'ils ne pouvaient pas d'une part payer les honoraires de l'huissier au nom de leur client et prendre eux-mêmes en plus encore des honoraires. Donc ça..., ça

faisait..., c'était pas possible, c'était pas acceptable pour eux, par rapport aux habitudes de travail.

- C'est-à-dire qu'en fait...

Ça, ça paraissait presque trop gros tout d'un coup.

- C'est-à-dire qu'en fait, quand l'avocat remet des sous..., enfin des sous, c'est beaucoup dire. Dans quelle mesure l'avocat prend un honoraire sur le..., sur le travail que faisait l'huissier ?

Bon, l'avocat, son rôle, c'est d'obtenir une..., une décision en faveur de son client, ça, c'est un premier travail pour lequel il est rémunéré. Après, c'est pas le tout d'obtenir un bon jugement, si c'est pour l'accrocher au mur, s'il est mal exécuté...

- Donc, il faut recourir à l'huissier...

Donc, il faut recourir à l'huissier.

- C'est l'avocat qui vous demande d'exécuter.

Et ça, ça, c'est un service supplémentaire et bien souvent, c'est l'avocat qui nous contacte directement et qui lui-même...

- Donc, pour ce travail-là, il demande quelque chose, pour ce contact finalement.

Voilà et qu'il ne pouvait plus demander alors que nous... On..., on demandait un honoraire aussi, donc on ne peut pas demander au client de..., de..., de payer de tous les côtés quoi.

- On va parler justement de..., de la perte du D.P. 10. Quel type de service souhaiteriez-vous proposer ou développer davantage ? Le constat comme vous me disiez tout à l'heure...

Le constat, c'est très intéressant parce que ça va de..., de prélèvements de produits chimiques à envoyer à des labo, enfin à..., à... des démontages de machines... pour des charcuteries, enfin un tas de choses variées qui..., qui est très enrichissante pour nous parce que ça touche à des domaines dans lesquels bien sûr notre constat restera matériel mais je veux dire, c'est l'occasion pour nous de..., de s'enrichir culturellement sur tout un autre domaine extrêmement vaste. Et la relation est forcément plus agréable avec la personne qui nous contacte puisqu'on va faire forcément quelque chose qui sera favorable à notre client dans la mesure où quelqu'un nous demande, c'est pour constater quelque chose qui lui sera favorable ultérieurement dans un dossier...

- En fait, c'est beaucoup plus consensuel que..., que le reste de votre travail, au moins le recouvrement ?

Tout à fait. Ça, c'est vrai que c'est la partie à..., la plus intéressante.

- Et comment..., comment vous développez..., vous dites que vous développez, je pense que c'est intéressant, parce que vous avez commencé, vous étiez « sinistrée », on peut appeler ça comme ça. Enfin, je pense que c'est le terme...



Ah oui, tout à fait, tout à fait, je suis tout à fait d'accord.

- Comment vous avez procédé en fait pour développer votre étude ? C'est plus le service, mais c'est l'étude dans son ensemble.

Ça c'est..., je n'ai aucun..., aucun institutionnel, pas de caisse de retraite, pas les grosses boîtes de crédit, les Sofinco, les Cetelem et tout, pour la bonne raison que dans une étude sinistrée, bien évidemment tous ces institutionnels étaient déjà chez d'autres confrères et comme je vous le disais tout à l'heure, je m'interdisais de faire du démarchage, parce qu'on n'a pas le droit de le faire et que je suis assez respectueuse de la déontologie... En fait, c'est une petite clientèle privée qui va elle-même me donner ses dossiers, ça se fait tout seul, c'est long, ça prend du temps, mais ça se fait tout seul.

- Et ils vous disent... certains créanciers qui vont téléphoner, qui vont vous dire...

Voilà, souvent..., souvent j'ai des clients qui me téléphonent : « là au fait, il y a telle agence de..., de gérance qui m'a dit de travailler avec vous, voilà moi, j'ai tel problème, etc. ou..., vous avez travaillé pour Untel, je suis son beau-frère, je suis sa belle-sœur... etc. » Et c'est vraiment comme ça que ça se passe. Alors, autre chose aussi qui vous prouve aussi que..., que maintenant notre rôle est un rôle d'intermédiaire et qui peut marcher dans..., dans tous les sens, c'est que, j'ai aussi beaucoup de clients que j'ai connu pour les avoir poursuivis en recouvrement de créances...

- Qui vous ont trouvé tellement efficace que...

Que ça..., que ça a bien marché et qu'il y ait de bonnes relations et qui sont devenus eux-mêmes des clients pour leur propre contentieux et avec qui, il n'y a aucun souci. Et ça, j'en ai énormément, j'en ai énormément.

- Il y a beaucoup d'huissiers à qui on demande : « vous avez été tellement efficace sur cette saisie-là..., en plus, ça c'est bien passé, c'était humain, il y avait un respect mutuel, que maintenant je vois comment vous travaillez et c'est exactement ce que je veux ».

Voilà, voilà, tout à fait. Moi, ça m'est arrivée avec...une grosse boîte de couverture zinguerie, un jour Monsieur (...), j'avais une (?), je l'avais vu en personne, etc. On s'était un petit peu frictionné, mais bon, gentiment et de façon très correcte et du jour au lendemain son..., son chef comptable m'appelle le lendemain : « Monsieur (...) voudrait vous donner tout le contentieux de la société, etc. ». Il m'a payé son dossier et... j'ai, de plus, eu son contentieux.

- Elaborez-vous une démarche de spécialisation ou de diversification des services ? Est-ce que vous..., demain vous programmez enfin... par exemple, de devenir spécialiste en vente aux enchères donc sur (...)?

C'est le problème d'une petite activité dans une petite ville avec une petite étude, on prend ce qui vient, mais on peut difficilement générer des choses. Bon, c'est vrai que moi, si on me demande, je dirais que je suis spécialiste dans les baux, parce que j'aime ça, c'est un domaine que..., que j'aime travailler, que je connais bien donc je n'hésiterais pas à le dire. Bon, il y a quand même une certaine demande aussi et un gros contentieux derrière, mais au-

delà, par exemple les ventes aux enchères, j'en ai fait une pour une œuvre..., pour une œuvre..., comment appelle-t-on ça ? Une œuvre d'utilité publique, donc sans honoraires, sans rien.

- Charitable...

Charitable, une fois. Donc..., je ne peux pas prétendre...

- Etre un spécialiste dans...

Une spécialiste et même si je le voulais, il n'y a pas..., il n'y a pas la clientèle pour.

- D'accord. Donc en fait, c'est le tout venant et le fait du..., du...

On prend tout ce qu'il y a et puis... en faisant bien son travail, quand même...

- Donc en fait, c'était la question que je voulais vous poser. Vous allez pouvoir finalement un petit peu créer une demande... En tout cas, vous jouez ou surfez pratiquement sur la demande.

C'est vrai, quand on se fait une réputation dans un domaine, là aussi, ça fait boule de neige et..., ça se fait tout seul, quoi. Bon, au départ effectivement, avoir les compétences bien spécifiques, mais après, ça se fait tout seul.

- Avez-vous déjà songé à arrêter d'exercer en tant qu'huissier ? Si oui, dans quelles circonstances ?

J'ai, entre guillemets, vous ne mettrez pas ça comme ça, « pété les plombs... » il y a deux ans quand je me suis informatisée.

- C'est vrai ?

J'avais donc tout en manuel, quand on démarre..., on démarre avec ce qu'on peut, comme on peut sans..., en investissant au fur et à mesure des..., des possibilités et je me suis informatisée en 97, parce que c'est une nécessité dans la profession et c'est quand même un instrument de travail extraordinaire. Et c'est vrai, quand on est en manuel, de rentrer tous ses dossiers, même si c'est une petite étude, c'était un travail de..., de titan, j'ai passé mes soirées, mes week-end et à plusieurs moments...

- Pendant combien de temps ?

J'ai mis une année pour tout rentrer.

- Oui, oui, c'est de 6 mois à un an ?

Il fallait quand même assurer le travail... courant et en plus de ça, informatiser, rentrer tous les dossiers, etc.

- Et maintenant, vous ne pourriez plus vous en passer ?

Je ne pourrais plus m'en passer. C'est horrible parce qu'on a des gros problèmes avec notre informaticien. On a des trucs tels que (?), enfin, des choses hallucinantes qui ne sont toujours pas solutionnées dont on s'aperçoit au fur et à mesure et c'est un..., un énorme souci et... (coupure)

En région parisienne, la façon de travailler est... tout différente de ce qu'on fait ici. Ici, on a l'impression que si on sort du droit, on se fera taper sur les doigts ; en région parisienne, ils font un peu tout et n'importe quoi, dans le midi de la France, c'est pareil...

- Ah bon ? Ce n'est pas un mythe ?

Non, non.

- (...) Exercez-vous des activités ou avez-vous exercé une activité au sein des organismes internes à la profession ?

Non.

- Membre de la chambre...

Non, j'ai été sollicitée cette année, je n'ai pas voulu.

- Non ? Vous avez été sollicitée et vous n'avez pas... Et pour quelles raisons ?

Disponibilité. J'ai quand même une famille en plus d'une étude à gérer, ce n'est quand même pas toujours évident pour une femme, ça c'est quand même le côté de..., un petit peu... On ne l'a pas envisagé, je n'en ai pas parlé mais c'est vrai que ce n'est pas facile de...

- On y arrive...

Ah d'accord. J'anticipe encore...

- Oui, mais allez-y, on peut en parler maintenant... Et justement est-ce que vous arrivez à être maman et huissier en même temps ? Parce que justement, je pense que j'ai vu votre fils tout à l'heure...

Oui.

- Voilà, donc qui partait avec son sac d'école, qui... ici. C'est la 1<sup>ère</sup> fois que je vois ça donc...

C'est une petite étude et puis bon, exceptionnellement aujourd'hui, il n'avait pas cours cet après-midi, donc qu'est-ce qu'il fait ? Il vient voir au bureau de maman : « qu'est-ce que j'ai le droit de faire ? »

- C'est étonnant de voir un enfant, bon, il y a des enfants d'huissiers qui sont là mais bon, qui ont, je ne sais pas, 25 ans, 26 ans... mais là, c'est assez étonnant de... Je trouvais ça, peut-être un peu caricatural pour moi. Dire : « Ah ben, ça y est, je suis dans l'étude..., chez une femme huissier, il y a un enfant qui est là... »

Pas du tout, c'est exceptionnel.

- D'accord.

Je me suis organisée avec ma famille à (...), avec une gardienne qui me récupère mes enfants sortis de l'école, qui surveille vaguement les..., les devoirs et qui les amène à toutes leurs activités.

- Il a 7, 8 ans, c'est ça ?

Non, non, non, 11 ans.

- 11 ans ?

C'est un petit bonhomme.

- Oui, c'est un petit bonhomme.

C'est le plus jeune de mes fils et c'est... c'est un petit bonhomme. Mais, si vous voulez, là, c'était tout à fait exceptionnel, jamais mes enfants ne viennent au bureau... sauf je vous dis, aujourd'hui, parce qu'il n'avait pas cours, donc qu'est-ce qu'il fait ? Il n'arrivait pas à joindre sa gardienne, il est venu au bureau pour me dire : « Maman, qu'est-ce que j'ai le droit de faire ? » Autrement, mes enfants ne sont pas... au bureau, non, non.

- Et..., je vous demandais son âge simplement pour savoir... depuis quand vous êtes installée ? 10 ans, c'est ça ?

Oui.

- Et ce..., ce bonhomme était tout petit ?

Tout à fait.

- C'est pas difficile ? C'était gérable ou pas ?

C'est une organisation interne, en fait, parce que mon mari est également profession libérale en tant qu'assureur, donc en fait, ben, le problème c'est nos horaires du soir, parce que nos enfants ont des heures de sommeil... en manque. Ça, c'est certain, ils manquent de sommeil, parce que l'on rentre très tard le soir, très tard le soir...

- (...) A votre avis..., une femme peut-elle être un aussi bon huissier qu'un homme ? Ça me fait sourire, parce que...

J'espère bien.

- J'ai toujours les mêmes réponses faites par les hommes, c'est euh... : « oui mais, oui mais une femme n'a peut-être pas le caractère, elles ont plus de sensibilité, mais elles sont trop douces, elles sont trop fragiles ... » Et, euh..., donc qu'est-ce que vous pensez déjà de ça, enfin, ce que je vous ai rapporté comme propos ?

Je ne suis pas d'accord, parce dans la mesure où on a opté, on ne peut le faire qu'en toute connaissance de cause pour la profession-là, sachant qu'elle est difficile et qu'il faut avoir un..., qu'il faut être solide physiquement et moralement parce que c'est vrai qu'on voit aussi des choses où le soir, on rentre démoralisé, hein..., on est..., peut-être par cette

sensibilité féminine. Dans la mesure où on le fait en toute connaissance de cause, c'est qu'on a le caractère pour l'assumer.

- Est-ce que ça présente des avantages d'être une femme ?

Oui. Je pense que oui, parce qu'on est mieux accepté pour jouer un rôle d'intermédiaire et c'est vrai que parfois, c'est du temps qu'on passe avec les débiteurs que tout le monde ne passe pas. On s'assoit, on discute avec les gens en disant : « quelle est votre situation ? Est-ce que vous avez d'autres... choses à payer tous les mois, que le dossier pour lequel j'interviens et... Est-ce que vous ne pourriez pas faire comme ceci, moi, si vous me faites une proposition comme..., à hauteur de cette somme-là, mensuelle, compte tenu de votre situation financière, mon client acceptera. » Ça, c'est bien accepté par les gens, si on prend le temps de le faire, ça passe bien.

- Mais ça, c'est l'huissier négociateur ou négociatrice ?

Oui. Mais je pense que le fait d'être une femme, on est mieux accepté... euh..., les gens sont plus enclins à nous... à accepter cette discussion-là.

- Est-ce que vous pensez que le travail d'un huissier revêt des difficultés particulières pour une femme ? C'est une question un petit peu...

Oui, oui, parce que ... Eh bien, on en revient au même, c'est-à-dire au niveau de la gestion d'une étude, qui demande une... Il n'y a pas, si on veut contenter sa clientèle, si on veut... Il faut être très présent (...) On est au bureau, on est à l'extérieur, on est sur le terrain et, et pour une femme, fatalement, ben, l'évolution de la femme dans la vie, c'est quand même à elle que revient la gestion de la maison, la gestion des enfants, la gestion... Et ça, c'est en plus. Donc, on a cette charge-là en plus de l'activité professionnelle qui est stressante, qui est fatigante physiquement et intellectuellement et...

- Oui, c'est vous qui faites le ménage, qui faites à manger, c'est...

Oui, mais on se fait aider, Dieu merci. On a une rémunération qui nous permet de nous faire aider un petit peu, mais je veux dire, l'organisation de tout, c'est quand même sur nos épaules à nous... enfin, moi, c'est moi, c'est comme ça.

- D'accord.

Euh... les activités, les mêmes, tout gérer, tout... s'occuper de la comptabilité personnelle et tout, c'est plus de boulot. Il y a des jours où c'est pesant, il y a des jours où quand même.

- Et c'est peut-être aussi un facteur de discorde, peut-être au sein de la famille...

Oui, oui, ça peut, ça peut..., ça peut en arriver là, oui. Mais ce qui est difficile à assumer, c'est que par rapport à un homme, on fera fatalement plus, parce qu'on fera le personnel en plus de l'activité d'huissier. Et puis, il est vrai que dans certaines interventions musclées, enfin de procédure, en particulier dans les expulsions, bon il est vrai que... que je ne dors pas la veille : « est-ce que ça va bien se passer ? Est-ce que.... »

- Diriez-vous que le métier d'huissier est quand même un métier d'homme ?

Non ! Ben non. La preuve : c'est que si j'avais estimé que c'était un métier d'homme, je ne me serais pas lancée ».

## Entretien n° 4

Cet entretien portant sur l'activité de recouvrement de créances a été réalisé avec Maître Gérardin, huissier de justice âgé de plus de 50 ans, titulaire d'une licence en droit et exerçant dans le cadre d'une S.C.P. en zone urbaine.

- Quelles fonctions avez-vous à remplir vis-à-vis du débiteur ? Est-ce que vous pouvez traduire la phase juridique ? ... Vous devez le prévenir, il existe la phase amiable, la sommation, le commandement ? Quel est votre travail ? ... Si vous avez des Clercs significateurs, cela change tout le travail par rapport à l'huissier exerçant en cadre « semi-rural » ?

Comment se passe une relation avec un débiteur dans une étude comme la vôtre ?

Si vous voulez, la relation avec le débiteur se passe effectivement en fait soit à l'étude, c'est-à-dire que le débiteur qui a reçu un acte signifié par Clerc significateur se rend à l'étude en définitive, et soit rencontre l'huissier pour lui proposer en fait des modalités de versements fractionnés, hein donc... dans ce cadre là. Autrement c'est-à-dire le débiteur ne réagit pas à ce moment là, on le rencontre uniquement en phase d'exécution, c'est-à-dire qu'on est chez lui effectivement en définitive pour faire une saisie-vente des biens-meubles nous sur papier c'est-à-dire, dans une première phase, on enlève absolument rien si vous voulez. Donc il y a deux solutions ; soit une démarche volontaire de la part du débiteur, soit effectivement en fait si le débiteur reste muet, l'intervention à son domicile...

- Une démarche plus répressive, entre guillemets... plus coercitive ?

...C'est-à-dire, on intervient beaucoup plus tard.

- D'accord. Donc à ce moment là, je dirais il y a deux phases, il y a deux temps dans votre relation avec le débiteur.

Absolument.

- Est-ce qu'il y a encore une phase... euh... où la conciliation se fait avec le Clerc significateur ?

Non jamais, la conciliation se fait directement à l'étude, c'est-à-dire que le Clerc significateur remet l'acte en question, ... le débiteur peut demander le renseignement en disant que : « Maintenant, comment je fais ? », à ce moment là effectivement en fait le Clerc significateur renvoie à l'étude, les secrétaires savent pertinemment effectivement en fait parce que, par l'habitude, ce qu'elles peuvent octroyer comme délai, si vous voulez, au débiteur, en sachant pertinemment qu'il faut tenir les délais du magistrat, donc on fait à peu près la part des choses, sur deux ans, donc au maximum on consent au débiteur à se libérer par mensualités, sur vingt-quatre mois, à son maximum si vous voulez, les secrétaires le savent et elles savent jusqu'où elles peuvent aller dans les négociations.

- Donc en fait, elles entrent aussi dans votre travail les secrétaires à ce niveau là, donc elles en connaissent les limites...

Elles rentrent dans le travail de l'étude au niveau de la phase de négociation dans la mesure où le débiteur propose tant, et eu égard à l'importance de la dette à ce moment là effectivement, elles acceptent ou pas en disant : « C'est pas assez. », et puis tous les autres niveaux de négociation interviennent si vous voulez, ... si le débiteur à ce niveau là souhaite rencontrer l'huissier pour faire une proposition effectivement en fait qui dépasse euh... comment je pourrais dire ? ... la fourchette de négociation accordée aux secrétaires à ce moment là en fait, l'huissier rencontre le débiteur à sa demande. Et le débiteur, on le rencontre pas ou très tard au moment des saisies, uniquement si il ne fait pas la démarche volontaire de se rendre à l'étude.

- D'accord... , il y a une sorte de division du travail qui est de mise ici, du fait du nombre important de débiteurs.

Absolument !

- J'ai appris au fur et à mesure des entretiens que les débiteurs pouvaient mettre en place des stratégies de résistances, de fuites, d'absence, donc par exemple il ne se présente pas ici et le cleric significateur vient délivrer un acte et il dit : « je viendrai quand même pour voir s'il n'y a pas moyen de faire une saisie sur salaire sur tant et tant de mois », de se débrouiller en mettant en place une forme de conciliation, en admettant que celui-ci par exemple organise une sorte de fuite, de réticence, voire une mise en insolvabilité, c'est-à-dire qu'il organise son insolvabilité en mettant tous ses biens au nom de sa femme, de son frère... Quelles sont les stratégies, en essayant de les décrire brièvement, que lui peut mettre en place, donc celles que vous allez rencontrer dans le cadre de votre travail avec votre débiteur... les différentes stratégies de réticence, de fuite... Quelles sont les stratégies que vous allez mettre en place et quelle est la mesure coercitive, juridique, que vous pouvez mettre en place, que vous préférez en fait... j'imagine que c'est la saisie sur le compte, c'est-à-dire que vous prenez une somme d'argent sur le compte, c'est l'argent que vous cherchez...

C'est-à-dire effectivement, on cherche l'argent euh... la saisie sur le compte... bancaire est en fait vraiment intéressante mais cela suppose que l'on ait les références bancaires si vous voulez. Bon, si on ne les connaît pas, à ce moment là, on peut obtenir une réaction, une réaction sûre de la part des débiteurs. On va aller en saisie-vente. Une première fois, effectivement, vous faites seul, c'est-à-dire qu'effectivement en fait que si on rencontre le débiteur, on demande effectivement en fait de pouvoir rentrer chez lui pour voir l'inventaire comme on lui dit. Si sur l'arrêté c'est une saisie-vente du mobilier en fait sur papier, d'accord ? , ce mobilier est saisi en définitive. Si le débiteur me refuse l'accès dans les lieux ou s'il est absent, on met l'avis de passage dans sa boîte aux lettres en l'avertissant que la prochaine intervention aura lieu avec serrurier et force publique d'accord ? , et à ce moment là en fait, on le fait, on va directement en fait... donc... au domicile du débiteur avec le serrurier et la force publique pour faire la saisie-vente d'accord ? Et c'est au débiteur qui est là à ce moment là d'avancer ses arguments pour prétendre éventuellement que les biens ne lui appartiennent pas, appartiennent soit à son épouse, dans ce cas il faut un contrat séparatiste, c'est-à-dire une séparation de biens, soit effectivement en fait que les biens appartiennent à un tiers si vous voulez, mais c'est à lui d'en apporter la preuve... et cela suppose de sa part si l'huissier n'admet pas les preuves rapportées une action judiciaire devant les magistrats, pour que les magistrats reconnaissent le bien-fondé de sa requête si vous voulez...

- Votre étude suit une logique concurrentielle, j'imagine qu'il y a beaucoup d'huissiers dans votre ville qui effectue le même travail que vous et qu'il y a une pression des créanciers, donc quelle est-elle et dans quelle mesure entre-t-elle dans votre travail, dans quelle mesure cela se ressent ?

Si vous voulez, comment cela se passe effectivement en fait, moi je pars du postulat que tous les moyens effectivement en fait légaux doivent être mis en application par l'huissier si vous voulez pour parvenir au recouvrement rapide en fait de la créance, donc du créancier.

- Votre travail brièvement en fait consiste à ramener l'argent dû le plus vite possible.

Absolument mais c'est un postulat effectivement en fait, et moi je dis que tous les moyens légaux doivent être employés, c'est-à-dire qu'effectivement en fait ces moyens légaux si vous voulez sont les enlèvements des biens meubles dans la mesure où l'enlèvement si vous voulez portera sur des meubles effectivement de valeur ; bon je suis partisan de l'employer, c'est-à-dire certains huissiers effectivement en fait, certains de mes confrères, eux ne souhaitent si vous voulez pas aller jusqu'à l'enlèvement, c'est-à-dire qu'effectivement ils disent à leur créancier : « le débiteur propose effectivement en fait tant par mois, j'estime que c'est suffisant et effectivement »... Moi je pars du principe que sur des grosses créances avec effectivement en fait du mobilier saisi important il faut aller éventuellement jusqu'à l'enlèvement et à l'enlèvement effectivement ça ne veut pas dire la vente si vous voulez monsieur ; avec l'enlèvement quelques fois on solutionne le dossier. C'est-à-dire qu'effectivement en fait le débiteur voit que c'est sérieux hein, que le camion de déménagement est devant sa porte, que l'huissier est accompagné d'un serrurier et d'un commissaire de police, que l'enlèvement des meubles est imminent à ce moment là effectivement, il paie si vous voulez...

- C'est aussi un moyen de pression en fait ?

C'est un moyen de pression énorme.

- Le fait de bloquer le compte, c'est-à-dire la saisie-attribution, constitue-t-elle le moyen de pression le plus facile, le plus efficace pour vous... En fait c'est quand même l'argent que vous cherchez à rembourser ?

Si vous voulez en fait un débiteur d'habitude, en général, effectivement en fait, son compte bancaire est débiteur également... si vous voulez, hein donc effectivement en fait, quelques fois le mieux c'est d'aller euh bon... et il sait pertinemment que le compte bancaire est exposé. Donc un débiteur habituel, qu'est-ce qu'il va faire ? Chaque mois si vous voulez, il va retirer la quasi totalité effectivement en fait de l'argent de sa banque en sachant pertinemment que l'huissier va arriver le jour J, et s'il n'arrive pas le jour J, le compte y'a pratiquement rien dessus. Donc saisie-attribution c'est une très bonne formule, une très très bonne formule mais à condition que le compte soit alimenté. Beaucoup de débiteurs travaillent, entre guillemets font fonctionner leur compte en débit permanent. C'est-à-dire qu'effectivement en fait, la banque offre un découvert du montant de leurs



rentrées effectivement en fait du mois, si vous voulez. Et puis quand le salaire arrive en fait, le découvert si vous voulez est comblé...

- Est-ce que justement, vous faites aussi bloquer le compte - parce que certains huissiers m'ont dit que c'était un moyen de pression - , c'est-à-dire quand le banquier rentre... , une tierce personne rentre dans votre travail - tout dépend de la relation existante entre le banquier et le débiteur et quand le banquier va faire pression - . Est-ce que vous utilisez ce moyen de pression ?

Oui, c'est-à-dire que c'est le moyen de pression qui est utilisé principalement pour les artisans et les commerçants. C'est-à-dire qu'effectivement en fait pour un salarié, le banquier va lui dire : « Ecoutez le problème, il y a une saisie-attribution sur votre compte ». Bon, le banquier va récupérer au passage des frais si vous voulez, des frais effectivement en fait de saisies-attributions administratives, c'est-à-dire des frais de dossier. Y'a pas de risques, c'est-à-dire que le débiteur en question en fait est salarié, son salaire continuera à être versé. Le risque effectivement en fait si vous voulez existe plutôt pour le banquier vis-à-vis de l'artisan et du commerçant. C'est-à-dire il va se dire « le commerçant et l'artisan commence à être poursuivi sur le compte bancaire, est-ce qu'il y a pas d'autres créanciers super privilégiés comme l'URSSAF, L'ASSEDIC,... » tout ça. Et si le commerçant travail à découvert, le banquier va prendre peur pour sa propre créance si vous voulez, donc là... effectivement c'est important... dans la mesure où le banquier va dire à l'artisan : « Ecoutez ça suffit ! ».

- Encore deux petites questions ...par rapport au compte, on ne sait pas si on peut toujours en prendre connaissance ; quelle stratégie mettez vous en place dans le dialogue par exemple, , pour avoir connaissance du compte, est-ce que vous vous débrouillez en fait pour savoir à un moment donné le compte en disant au débiteur : « Bon vous avez un compte, on peut s'arranger ? Vous êtes à quelle banque ? Existe-t-il pour vous des stratégies - que je viens de citer - que vous mettez en place ?

Absolument c'est-à-dire que

- Excusez-moi, existe-t-il aussi des mesures juridiques pour savoir si telle personne est à telle banque ?

Si vous voulez effectivement en fait, il y a plusieurs possibilités... d'accord ? Soit le débiteur effectivement en fait nous indique ses références bancaires, son employeur etc... tout ça. En général, on le demande toujours, on le demande toujours quand il y a des arrangements à l'étude c'est-à-dire on lui demande ses garanties, c'est-à-dire on lui dit à titre de garantie il faut que vous nous communiquiez en fait vos références bancaires etc ... tout ça ...ou alors effectivement on lui demande rien parce qu'il nous met un chèque sur telle banque d'accord ?, à ce moment là en fait on note dans le dossier que le prélèvement fractionné soit intervenu par chèque bancaire de telle banque, de telle agence. Bon, il y a aussi la possibilité effectivement en fait juridique d'interroger effectivement en fait la FICOBA ; c'est un organisme qui gère effectivement en fait tous les ... qui chapeaute toutes les émissions bancaires et qui sait que telle personne a un compte dans telle banque, d'accord ? Et à ce moment là on le fait par l'intermédiaire du procureur c'est-à-dire que l'huissier de justice ne peut pas interroger lui même...

- C'est peut être long comme procédure ?

C'est-à-dire que le procureur en fait, on lui envoie si vous voulez... le procureur c'est l'intermédiaire boîte aux lettres ; on lui envoie une demande d'accord sur tous les documents, les courriers préparés à l'intention de la FICOBA, et le procureur transmet son cachet à la FICOBA, et la FICOBA nous répond. Ça met peut être un mois, un mois et demi, deux mois... Un moyen qu'ont les huissiers des villes également, c'est effectivement en fait lors d'une saisie-vente à domicile, d'accord ?, en l'absence du débiteur... C'est de regarder en général où les gens mettent leurs papiers ou en général sur le buffet, ou alors sur une cheminée ou alors effectivement en fait éventuellement sur la table ou ailleurs si vous voulez, une table de travail... c'est de regarder dans ses papiers... si on trouve des références bancaires, on en trouve toujours.

- Vous venez de dire « huissiers des villes », cela sous-entend-il que l'huissier exerçant en cadre semi-rural n'a pas cette possibilité-là ?

Si vous voulez en fait, l'huissier semi-rural lui en définitive, trouve beaucoup de personnes à domicile, d'accord ? Il pose les questions, il ne va pas se permettre effectivement au domicile de regarder partout... il ne va pas faire toutes les pièces pour trouver éventuellement...

- Ils ne font pas toutes les pièces d'après ce qu'ils m'ont dit mais ils prennent le temps qui leur est imparti pour regarder : un R.I.B., un chèque, un chéquier.

Nous sommes d'accord, mais nous, quand le débiteur est absent, on est seul avec le commissaire de police à l'appartement, on peut effectivement en fait donc visiter toutes les pièces.

-...et regarder tous les meubles, les effets personnels de la personne...

On n'a pas le droit de fouiller, mais on peut visiter toutes les pièces, l'huissier semi-rural qui ne tourne pas avec la police, si le débiteur lui refuse l'accès dans les chambres par exemple... les chambres sont un matériel insaisissable... à ce moment là il ne peut pas y aller... découvrir un R.I.B., un extrait de compte bancaire etc... c'est-à-dire qu'on a d'autres possibilités. Eux ont la possibilité de la connaissance directe... ils savent très bien ; ils ont vu le débiteur sortir de telle agence bancaire, donc ils savent que le débiteur est dans telle banque, nous on a une autre possibilité effectivement en fait, parce que l'on tourne avec la police, c'est-à-dire la force publique, et eux, ils ne le font pas, ils le font très peu en définitive, des tournées avec la force publique. Nous on en fait plus fréquemment, on a plus fréquemment en fait qu'eux l'occasion de voir un appartement qui est momentanément vide, c'est-à-dire que le débiteur est absent. Cela permet de visiter tout l'appartement et tranquillement d'approfondir nos recherches en vue de trouver des références bancaires, pièces comptables.

- De toutes les façons, ils ont un réseau de relations qui est autre.

Absolument.

- ...ils connaissent le maire, le commissaire de police...

Dernière question: quelle est à votre sens, l'expérience, le savoir-faire que vous avez acquis dans la relation professionnelle avec le débiteur durant votre carrière ? ...donc à peu près une vingtaine d'années de carrière et qu'est-ce que vous avez acquis, mis en place, ce que vous avez maintenant et que vous n'aviez pas au début... Ce qui m'intéresse c'est ce que vous avez appris par rapport à votre carrière ? Est-ce que vous gagnez du temps par rapport à avant ? -avec le débiteur -...toujours...

Non je ne gagne pas de temps. Je pense qu'auparavant, j'ai commencé il y a quinze ans, le travail était plus facile, c'est-à-dire que le débiteur était beaucoup plus conciliant, et la crise économique étant beaucoup moins présente à l'époque que maintenant, les débiteurs étaient des débiteurs mutuels, qui ont toujours existé ; des gens qui ont en fait un train de vie supérieur à leurs moyens.

- Des bons débiteurs en fait ?

C'étaient des bons débiteurs... qui avaient fait leur mode de vie... conçu ainsi, ils savaient pertinemment qu'ils profiteraient de la vie... Certains anticipaient sur leur héritage en connaissant absolument rien au niveau héritage. Ils avaient fait un postulat et donc ils admettaient le risque. Bon ils jouaient, ils admettaient le risque et donc quand il fallait payer, effectivement en fait, pour un créancier, et bien ils le payaient soit par mois, ou alors ils se faisaient saisir ; ils allaient vendre leurs meubles et auparavant acquérir... le lendemain... d'autres meubles en définitive. Donc ils acceptaient le jeu. A l'heure actuelle, étant donné que le métier est beaucoup plus dur, donc cela suppose plus de perte de temps, plus de discussion avec le débiteur. Il y a des débiteurs qui n'ont jamais souhaité être débiteur et qui le sont par la force des choses. Et il y a des gens qui n'ont pratiquement plus rien à perdre, là c'est beaucoup plus dangereux... Donc l'expérience, ce n'est pas un « gagne-temps » du fait du changement du débiteur.

- Il y a une sorte d'adaptation au système économique ?

Il faut dire que l'évolution, actuellement on a perdu le sens de l'autorité, en règle générale la société a perdu le sens de l'autorité. C'est toujours la discussion effectivement en fait qu'ils se sentent opprimés, une discussion qui se prolonge. Nous on est soumis au même postulat dans la mesure où toutes les personnes débitrices sont également des citoyens et qu'ils savent pertinemment qu'il faut discuter. Et ils discutent de plus en plus, donc gagne-temps par l'expérience : non. L'expérience nous évite effectivement en fait à partir un petit peu sur un coup de tête dans une procédure et prendre un petit peu plus de recul effectivement en fait pour arriver au même résultat si vous voulez avec moins de conséquences dommageables... pour le débiteur.

# Huissiers et juridictions sous l'Ancien Régime

## Les diverses catégories d'huissiers et de sergents royaux sous l'Ancien Régime

- les *sergents-crieurs-jurés et proclamateurs des bans*, outre la mise en œuvre de tous les autres actes de justice, procédaient aux cris et à la proclamation publique des textes de loi et des décisions de justice ;
- les *exempts et archers-sergents de robe-courte*, créés en 1554, exécutaient les décrets et les ordonnances des lieutenants-criminels ainsi qu'une partie des actes des huissiers ordinaires ;
- les *archers du guet* ne pouvaient exploiter que les actes émanant de leurs juges ;
- les *huissiers de police* ont été créés en 1699 afin « de donner toutes assignations en fait de police, signifier les Ordonnances de police & les mettre à exécution, privativement à tous autres Huissiers & Sergents dans les Sièges de police où ils sont établis »<sup>4</sup> ;
- les *huissiers et sergents des hôtels-de-ville*, créés en 1693, signifiaient les actes du Bureau de la ville ;
- les *archers de Maréchaussée*, créés en 1720, exploitaient uniquement pour les affaires de Maréchaussée ;
- les *huissiers, sergents royaux d'armes en la Connétablie*, créés en 1658 et établis dans toutes les juridictions royales ordinaires et certaines juridictions extraordinaires veillaient « à la recherche des contraventions aux Edits & Ordonnances sur le fait des duels »<sup>5</sup> et pouvaient signifier décisions de justice et textes de loi hormis ceux effectués au Châtelet de Paris dont la signification était réservée aux huissiers de cette juridiction ;
- les *archers-gardes de la Connétablie* ont été créés en 1693 dans chaque bailliage et sénéchaussée, il devaient résider et servir près des Lieutenants des Maréchaux de France et pouvaient signifier toute décision de justice ou texte légal ;
- les *huissiers des Chancelleries présidiales*, créés en 1672, remplissent auprès de ces juridictions les fonctions ordinaires des huissiers audienciers ;
- les *huissiers-audienciers des Maîtrises et gardes des eaux et forêts*, ont été créés successivement en 1587 puis 1669 ;

---

<sup>4</sup> In Jousse, *Traité de l'administration*, op. cit., (p. 607).

<sup>5</sup> *Ibid.*, (p. 609).

- les *huissiers collecteurs des amendes des eaux et forêts* ont été créés en 1554 pour « recevoir les amendes adjudgées pour contravention aux Ordonnances & règlements touchant les Eaux & Forêts »<sup>6</sup> ;
- les *sergents gardes-forêts*, créés en 1669, exploitaient uniquement pour « les Eaux & Forêts, & Chasses »<sup>7</sup> ;
- les *sergents-louvetiers* présentaient la particularité de ne pouvoir jamais exploiter ;
- les *sergents royaux aux greniers à sel* exerçaient exclusivement des fonctions spécifiques tenant à la gabelle et jouissaient du privilège d'exercer par tout le royaume ;
- les *huissiers et sergents des Elections* ont été créés en 1539 et leurs fonctions spécifiques concernaient divers impôts telles les aides, les tailles et les gabelles ;
- les *huissiers et sergents des tailles*, créés successivement en 1578, 1581, 1595 puis supprimés en 1598, 1599 et 1600, ont été réhabilités en 1621 puis supprimés définitivement en 1624 ;
- les *huissiers et sergents des traites foraines* ont été créés en 1580 et « exerçaient les mêmes fonctions que celles que font les Huissiers & Sergents des Elections dans l'étendue des dites Elections »<sup>8</sup> ;
- les *huissiers des Consuls*, créés en 1595, ces huissiers audienciers ont pu exercer par tout le royaume jusqu'en 1761 ;
- les *huissiers et sergents aux Sièges des Monnaies* ont été créés successivement en 1555 et 1577 et ont pour fonction de signifier et mettre à exécution les décisions de justices et les textes légaux de la Cour des Monnaies et de la Prévôté des Monnaies ; ils pouvaient également procéder à la prisée et vente de meubles ainsi qu'à la signification de tous les actes dans le ressort de la juridiction des Monnaies ;
- les *huissiers et sergents des Amirautés* ont été créés en 1573 et avaient la faculté de faire tous les exploits pour leur juridiction ;
- les *sergents de l'Artillerie et de l'Arsenal* ne pouvaient exploiter uniquement des actes émanant du baillis de l'Arsenal ;
- les *huissiers des Bureaux des Finances* ont été créés en 1627 avaient le privilège d'exploiter par tout le royaume et de procéder aux prisées et ventes de meubles ;
- les *huissiers de la Chambre du Trésor de Paris* pouvaient également exploiter dans tout le royaume ;

---

<sup>6</sup> *Ibid.*, (p. 612).

<sup>7</sup> *Ibid.*, (p. 612).

<sup>8</sup> *Ibid.*, (p. 615).

- les *sergents à la douzaine du Châtelet de Paris* étaient autrefois les serviteurs du Prévôt de Paris, et « *ces Sergents n'avoient d'autre droit que d'exploiter en la Ville, Fauxbourgs & Banlieues de Paris seulement ; sans pouvoir y faire les prisées & ventes de meubles* »<sup>9</sup> ; leurs offices ont été réunis à ceux des huissiers fieffés et des huissiers-priseurs ;
- les *sergents fieffés du Châtelet de Paris* ont la faculté d'exploiter dans la ville et le vicomté de Paris, ainsi que dans tout le royaume ;
- les *huissiers-audienciers du Châtelet de Paris* ont des fonctions similaires aux autres huissiers audienciers ;
- les *huissiers de la Table de Marbre de Paris* ont été créés en 1543 puis en 1553 et ne pouvaient instrumenter que pour les actes émanant de leur juridiction et les décisions des juges du ressort de leur siège ;
- les *huissiers de la prévôté de l'Hôtel* ; ces huissiers audienciers avaient le pouvoir d'instrumenter tous les actes dans l'étendue de cette juridiction à l'exclusion des huissiers du Châtelet de Paris et le privilège de faire seule la prisée des meubles dans les Maisons royales, – la vente étant réservée à l'huissier-commissaire-priseur-vendeur du Châtelet de Paris ;
- les *huissiers des Requêtes de l'Hôtel* pouvaient instrumenter uniquement pour des actes émanant de leur juridiction ;
- les *huissiers des Requêtes du Palais* exerçaient également selon ce principe ;
- les *huissiers des Parlements* « *font seuls dans la ville, faubourgs & banlieues de Paris toutes les significations aux procureurs et aux parties, des Arrêts, (...) offres, requêtes, ordonnances de la Cour & des Conseillers d'icelle* »<sup>10</sup> et sont en concurrence avec les huissiers de la Cour pour certaines activités ;
- les *huissiers de la Cour* remplissaient globalement les fonctions des huissiers audienciers, faisaient partie du corps du Parlement et avaient le droit de porter la robe rouge ;
- le *premier huissier audiencier du Parlement* se voyait conférer le titre de noble par la possession de son office et jouissait seul du droit d'appeler les affaires, à l'instar des premiers huissiers audienciers des autres juridictions royales, et de porter « *un bonnet quarré de drap d'or avec un cercle herminé* »<sup>11</sup> en plus du costume traditionnel des huissiers audienciers ordinaires ;
- les *huissiers de la Cour des Aides* ont été créés en 1592 et 1594 ;
- les *huissiers de la Cour des Monnaies* ont été créés en 1551 ;

---

<sup>9</sup> *Ibid.*, (p. 626).

<sup>10</sup> *Ibid.*, (p. 629).

<sup>11</sup> *Ibid.*, (p. 631).

- le *premier huissier de la Chambre des Comptes* jouissaient du droit d'exploiter par tout le royaume les décisions de tous les juges ;
- les *huissiers du Grand Conseil*, créés en 1513, avaient le droit d'instrumenter pour le Grand Conseil mais aussi pour les chancelleries, les Cours du Parlement, la Cours des Aides, les Maîtres des Requêtes de l'Hôtel et du Palais, les Baillis et les Sénéchaux et enfin tous les autres juges et les sujets du roi, et étaient exempts de la taille, des corvées personnelles etc. ;
- les *huissiers du Conseil d'Etat* instrumentaient pour tous les actes émanant du Conseil du roi et des Requêtes de l'Hôtel ;
- les *huissiers de la Grande Chancellerie* ont été créés en 1473 puis en 1597 et avaient le droit d'exécuter seuls, concurremment avec les huissiers du Conseil d'Etat, et privativement à ceux du Grand Conseil, les arrêts et les autres actes nécessaires aux procédures dépendant du Conseil des Finances ;
- les *huissiers des Chancellerie des Cours* pouvaient exploiter pour leur Parlement, les actes des autres Parlements ;
- et enfin, les *appariteurs des Officialités* étaient des clercs qui ne détenaient pas d'offices et exerçaient auprès des justices ecclésiastiques et dont les fonctions se limitaient à l'étendue du diocèse où ils étaient établis.

## Les juridictions sous l'Ancien Régime

**AMIRAUTES** : Durant le Moyen Age, elles exerçaient des fonctions administratives telles que la police des ports et des côtes, police des rivages et des naufrages, des activités maritimes, des gens de mer, du personnel navigant, des pêcheurs et des esclaves en métropole, ainsi que des fonctions judiciaires en matière civile, commerciale et criminelle.

**BAILLIAGES ET SENECHAUSSEES** : les baillis et les sénéchaux étaient les supérieurs et surveillants locaux des prévôtés. Apparus au XII<sup>e</sup> siècle, les bailliages étaient institués dans le Nord et le Centre de la France et les sénéchaussées dans le Midi et l'Ouest. Elles représentaient le pouvoir royal dans des circonscriptions comprenant un certain nombre de prévôtés et connaissaient des affaires enlevées aux prévôts ou aux seigneurs. Elles furent surtout juges d'appel des causes jugées par les prévôts et les seigneurs. Par la suite, elles furent complètement dépossédées de leurs attributions judiciaires au profit des lieutenants généraux, particuliers et criminels.

**BAILLIAGE DU PALAIS** : le Palais, ancienne résidence des rois de France, abritait cette juridiction.

**BUREAUX DES FINANCES** : ces juridictions jouissent des mêmes pouvoirs et privilèges que les chambres des comptes. Ces dernières sont issues de la *Curia Regis* - conseil du roi - depuis 1320. Elles sont compétentes : - pour apurer et connaître des comptes de tous les comptables ordinaires de leur ressort selon une procédure rigoureusement établie qui comportait la possibilité de juger au criminel les comptables indéliçats.

- pour enregistrer les édits touchant au domaine, les lettres d'anoblissement ou modificatives de l'état des personnes, les baux à ferme (bail rural) et les provisions des grands officiers.

Elles avaient aussi une fonction de cours souveraines, en ce sens, elles exerçaient un pouvoir réglementaire et étaient instituées juridictions civiles et criminelles sur tous les officiers.

**CONNETABLIE ET MARECHAUSSEE** : ces deux juridictions ont fusionné après la guerre de Cent ans en un tribunal unique tenant ses assises autour de la Table de marbre du palais de Paris. Elles étaient compétentes pour les affaires concernant essentiellement les gens de



guerre à charge d'appel devant le Parlement de Paris et recevaient les appels des tribunaux des prévôts des maréchaux de France.

CONSEIL D'ETAT : nouvelle appellation du Conseil du roi après le XV<sup>e</sup> siècle.

COUR DES MONNAIES : érigée à Paris en cour souveraine en 1552, elle avait, en premier et dernier ressort, une compétence exclusive pour les litiges tenant à la fabrication des monnaies, à la manutention ou transformation de l'or et de l'argent et pour les infractions des officiers des monnaies. En appel, elle était compétente concurremment avec les autres juges royaux pour les crimes de contrefaçon ou d'altération des monnaies.

COURS DES AIDES : créations royales pour traiter d'un contentieux nouveau de finances extraordinaires alors que les finances ordinaires relevaient de la Chambre du Trésor. Elles étaient compétentes en appel du contentieux fiscal sauf exception et jugeaient les privilèges fiscaux, les crimes et délits commis en violation des lois fiscales. Elles détenaient aussi le pouvoir de vérifier les lois fiscales et financières avec le droit de faire des remontrances.

GRAND CONSEIL : créé en 1497 dans le but de désengorger le Conseil du roi.

JURIDICTION CONSULAIRE : était à l'origine une juridiction temporaire pour les activités civiles, pénales et commerciales concernant les foires. Avec l'essor des activités commerciales, celles-ci se sont implantées progressivement sur le royaume de France et se spécialisèrent. Leur compétence d'attribution s'étendit bientôt à tous les procès ayant trait aux marchandises.

OFFICIALITES : juridictions ecclésiastiques sous l'autorité des évêques.

PARLEMENT : issu du Conseil du roi ou *Curia Regis* - juridiction centrale -. Sous Saint Louis, vers 1250, cette juridiction se démembra en Conseil du roi (corps administratif) et en *Parlamentum* ou Parlement qui devint sédentaire à Paris. Composé pour moitié de laïcs et moitié d'ecclésiastiques ; il fut une haute cour de justice et était tribunal d'appel des baillis. Sous Philippe le Bel, il se divisa en Grande Chambre, Chambre des requêtes et Chambre des enquêtes. En 1789, il y avait treize Parlements en France.

**PRESIDIAUX** : issus d'un Edit d'Henry II de janvier 1552, qui qualifia 60 bailliages ou sénéchaussées de sièges présidiaux ; il ne s'agit donc pas de juridictions nouvelles. Ils sont compétents : - pour les affaires d'un objet inférieur ou égal à la somme de 250 livres en capital (ou 10 livres de rente) ; dans ce cas, ils statuent en dernier ressort sans appel possible. -pour les affaires de 500 livres en capital (ou 20 livres de rente) maximum, les jugements du présidial étaient exécutoires nonobstant appel (l'appel n'était pas suspensif).

**PREVOTE DE L'HOTEL** : juridiction étendue aux officiers de la maison du roi.

**PREVOTES** : degré inférieur de la justice royale de droit commun. Ils existent depuis le Moyen Age et portent des noms différents selon les régions : vicomtés en Normandie et Ile-de-France, vigueries en Provence, jugeries en Languedoc, châteltenies.

**REQUETES DE L'HOTEL** : juridiction établie au Moyen Age en France, pour recevoir les requêtes adressées au roi.

**REQUETES DU PALAIS** : juridiction établie au XII<sup>e</sup> siècle pour recevoir les requêtes adressées au parlement.

**TABLE DE MARBRE** : juridiction de la Connétablie, de l'Amirauté et des Eaux et Forêts. Avant l'incendie du Parlement de Paris en 1618, ces juridictions s'exerçaient autour d'une table de marbre noire.

# Où en sont les projets d'aménagement des tarifs ?

Source : *La Revue des Huissiers*, Paris, 1965.

## COMMUNICATIONS

de la Chambre Nationale des Huissiers de Justice

*La reproduction, même partielle, de ces communications est interdite*

### OU EN SONT LES PROJETS D'AMENAGEMENT DES TARIFS

#### A. — TARIF PÉNAL

Mes confrères se souviennent qu'avant de terminer ma précédente présidence, en décembre 1961, j'avais déposé un mémoire tendant à une révision du tarif pénal. Deux années se sont alors écoulées sans qu'il y fut donné suite.

En janvier 1964, le Ministère de la Justice consentait enfin à entreprendre la révision du tarif des frais de justice et, le 23 janvier 1964 je déposais un mémoire complémentaire, suivi quelques mois plus tard de la communication du nouvel accord de salaires du 23 avril 1964.

Nous nous trouvions malheureusement en présence du plan de stabilisation et, sur une question posée par la Chancellerie au Ministère des Finances, la réponse ne fut pas satisfaisante.

Cependant, le 13 novembre dernier, je confirmais par lettre un entretien avec M. le Directeur des Affaires Criminelles.

Cette lettre était la suivante :

« Monsieur le Directeur,

« J'ai eu l'honneur, il y a trois ans, de remettre à l'un de vos prédécesseurs, un mémoire tendant à la révision du tarif des Huissiers de Justice en matière pénale.

« Le 23 janvier 1964, je vous transmettais un mémoire complémentaire auquel j'ajoutais, le 28 avril dernier, un exemplaire de l'accord de salaires qui venait d'être signé avec les représentants du personnel.

« Entre temps, vous avez bien voulu faire demander au Ministère des Finances un accord de principe quant à une révision des frais de justice.

« L'avis favorable ayant été rejeté, il semble que Monsieur le Garde des Sceaux ait prescrit la suspension de l'étude en cours.

« Depuis lors, une certaine évolution s'est produite.

« D'une part, les frais généraux ont été en progression constante au cours de la présente année. Je citerais principalement :

« L'accord de salaires d'avril 1964 majorant tous les salaires de la profession dans la proportion moyenne de 22,20% par rapport à ceux fixés le 1<sup>er</sup> juillet 1959 ;

« La majoration de 13,60%, pour l'année 1964, de la cotisation à la Caisse d'allocation vieillesse obligatoire ;

« Une majoration de 8% de tous les papiers, autorisée par le Gouvernement en juin 1964 ;

« L'augmentation du S.M.I.G. portant, en octobre 1964, le salaire minimum à un chiffre supérieur au salaire de base, qui cependant avait été lui-même majoré par l'accord d'avril 1964 ;

« Une augmentation de 2,50% des charges sociales afférentes aux salaires, conséquence du relèvement du plafond en janvier 1964 ;

« Une augmentation, en juin 1964, des tarifs postaux et téléphoniques à l'exception des tarifs de base.

« Il en résulte que, Paris mis à part, les Huissiers de Justice chargés du service pénal ne parviennent plus à couvrir leurs frais généraux.

« D'autre part, Monsieur le Garde des Sceaux a admis, dans ses déclarations à l'Assemblée Nationale, que si « les rigueurs de la politique financière ne permettaient pas, pour l'instant, de modifier substantiellement les tarifs, des ajustements seraient, bien entendu, nécessaires ».

« Les majorations sont, en général, si minimes en matière pénale, qu'elles se traduisent toujours par des ajustements, et ceux-ci sont d'autant plus indispensables que la plupart des motifs ayant justifié nos demandes se placent avant le plan dit « de stabilisation ».

« Enfin, pour répondre à certaines déclarations visant les commerçants et industriels qui ont la possibilité de compenser l'augmentation des frais généraux par une production accrue, je crois utile d'observer que les Huissiers de Justice n'ont pas ce moyen à leur portée, surtout en matière pénale, puisqu'ils ne tiennent les actes que du Ministère public.

« Ces observations seraient incomplètes si je n'insistais une fois de plus sur le fait que les frais de justice sont remboursés dans la plupart des cas par les condamnés, notamment à la suite de contraventions au code de la route. Les amendes perçues par le Trésor permettent par ailleurs de compenser largement le non-remboursement de certains frais par des personnes insolvables, de sorte que les émoluments des officiers ministériels ne sont pas une charge pour l'Etat.

« Me permettrai-je d'ajouter qu'en matière civile, Monsieur le Directeur des Services Judiciaires a prescrit récemment la reprise de l'examen du projet de modification du tarif, et qu'un projet doit être remis à Monsieur le Garde des Sceaux avant la fin de cette année.

« Je veux espérer que vous voudrez bien également, Monsieur le Directeur, envisager un nouvel examen de nos demandes successives et solliciter à nouveau l'accord de Monsieur le Ministre des Finances, persuadé que Monsieur le Garde des Sceaux appuiera nos légitimes revendications.

« Veuillez agréer, Monsieur le Directeur, ... »

M. le Directeur des Affaires Criminelles m'ayant déclaré qu'il était favorable à une révision, mais que tout dépendait de la position du Ministère des Finances, j'ai obtenu une entrevue avec M. Boulin, Secrétaire d'Etat au Budget, et, pour l'information de mes confrères, je crois utile de communiquer ci-dessous la teneur de la lettre que j'envoyais le 14 janvier dernier à M. le Directeur des Affaires Criminelles, laquelle résume l'entretien qui me fut accordé :

« Monsieur le Directeur,

« J'ai eu l'honneur de vous demander, par lettre du 13 novembre dernier, de bien vouloir prendre en considération nos demandes déposées en décembre 1961 et janvier 1964 et par suite de transmettre au Ministère des Finances le projet d'aménagement des frais de justice, déjà élaboré en partie par vos services.

« Vous m'avez aimablement fait comprendre que si la Chancellerie s'y montrait favorable, il resterait à convaincre le Ministère des Finances.

« J'ai eu, hier 13 janvier, une entrevue avec Monsieur Boulin, Secrétaire d'Etat au Budget et je tiens, par déférence, à vous en faire part.

« Monsieur le Secrétaire d'Etat estime qu'une demande d'accord sur le principe ne pouvait il y a un an, et ne pourrait pas davantage actuellement, être prise en considération, le Ministère des Finances étant opposé en règle générale à toute augmentation.

« Par contre, le Secrétariat au Budget est prêt — et a toujours été prêt, m'a-t-on précisé — à examiner tout projet de modification du tarif des frais de justice accompagné d'un mémoire explicatif très complet.

« Si ce projet était repoussé, m'a dit Monsieur Boulin, Monsieur le Garde des Sceaux aurait alors la possibilité de solliciter l'arbitrage du Premier Ministre.

« Je me permets en conséquence, Monsieur le Directeur, de vous demander, selon votre obligeance habituelle, de transmettre votre projet au Ministère des Finances ; je crois d'ailleurs que Monsieur le Garde des Sceaux, d'après les indications qu'il a bien voulu nous donner, est favorable à cette transmission.

« J'ajoute que Monsieur le Secrétaire d'Etat a observé que Monsieur le Garde des Sceaux, au cours de l'examen du budget de la Justice, tant de 1964 que de 1965, n'a pas évoqué l'incidence d'une majoration éventuelle des frais de justice, mais les recettes et les dépenses

n'étant qu'une évaluation, je ne pense pas qu'on puisse retenir ce motif de rejet par trop facile.

« J'ai relaté à Monsieur le Secrétaire d'Etat l'incident survenu à N... au sujet du service pénal. A titre d'information seulement, je vous communique diverses correspondances à la suite desquelles il fut décidé finalement d'imposer un roulement de façon à faire supporter cette charge à tous les huissiers de justice de la ville.

« Cet incident est susceptible de se renouveler dans toutes les villes de province, à l'exception peut-être de Lyon et Marseille. S'il n'en a pas encore été ainsi, c'est que les huissiers de justice ont le souci de ne pas perturber le service de la justice, mais le danger est certain.

« Monsieur le Secrétaire d'Etat au Budget m'a paru sensible à cet argument, estimant dit-il, que le service pénal est un service public et que ceux qui y participent ne peuvent pas travailler à perte.

« Il semble que l'argument pourrait être utilement rappelé dans le mémoire.

« Je voudrais, en terminant, rappeler les différentes étapes de nos demandes :

- « 1<sup>o</sup> Mémoire de décembre 1961 ;
- « 2<sup>o</sup> Mémoire complémentaire du 23 janvier 1964 ;
- « 3<sup>o</sup> Communication du nouvel accord de salaires du 23 avril 1964 ;
- « 4<sup>o</sup> Ma lettre du 13 novembre 1964.

« Une autre charge va nous incomber avec l'augmentation des tarifs postaux (20% pour la lettre ordinaire).

« C'est avec l'espoir d'une heureuse issue que je vous prie d'agréer, Monsieur le Directeur... »

Je dois ajouter que le projet de révision du tarif des frais de justice est actuellement rédigé et je crois savoir, à la date où j'écris ces lignes (3 février) qu'il doit être transmis incessamment au Ministère des Finances. De nouvelles démarches seront alors entreprises et j'espère convaincre mes interlocuteurs de l'impérieuse nécessité d'un aménagement.

#### R. - TARIF CIVIL

Le projet de révision a été déposé par mon prédécesseur le 25 octobre 1962. Etudié par le service compétent, le mémoire ne pouvait avoir une suite qu'avec l'accord de M. le Directeur (révisseur). Celui-ci, au cours d'une entrevue, en avril 1964, m'avait promis d'examiner la question ; en fait le projet resta en sommeil.

Après une entrevue avec M. le Garde des Sceaux, puis une autre avec M. Mayras, Directeur des Services Judiciaires, la lettre suivante était envoyée le 6 novembre dernier :

« Monsieur le Garde des Sceaux,

« J'ai l'honneur de vous exposer les faits suivants :

« Le 30 octobre 1958 intervenait une modification du tarif civil des huissiers de justice en fonction des charges des études, prises dans leur ensemble.

« La Convention collective de travail, signée postérieurement et mise en application le 1<sup>er</sup> juillet 1959, nécessitait une révision partielle du tarif basée uniquement sur les conséquences de cette Convention, et, le 4 décembre 1961, c'est-à-dire deux ans et demi après, la profession obtenait enfin satisfaction.

« Il n'en reste pas moins que, depuis six années, les huissiers de justice n'ont eu aucune compensation de l'important accroissement des charges, à l'exception de celle relative aux salaires nouveaux de 1959.

« Le 25 octobre 1962, mon prédécesseur a pourtant déposé à votre Chancellerie, une demande de révision basée sur les diverses augmentations de frais généraux. Cette demande a été examinée mais elle se trouve arrêtée par le plan de stabilisation.

« Il me semble cependant que cette circonstance ne peut être une raison suffisante pour renoncer à une révision des tarifs des huissiers de justice.

« Les industriels et les commerçants ont la possibilité d'y remédier par une production accrue alors que les huissiers de justice, non seulement ne peuvent pas produire davantage, mais ont même vu disparaître de nombreux actes par l'effet de la réforme judiciaire.

« D'autre part, une majoration des émoluments dans les procédures entre particuliers ne peut avoir une influence quelconque sur la stabilité des prix des produits de consommation.

« Je me permets, en conséquence, Monsieur le Garde des Sceaux, de solliciter de votre part la reprise des travaux devant aboutir à la révision du tarif civil.

« Il n'est pas inutile de souligner que, même depuis la date du plan de stabilisation, il est intervenu :

« — en avril 1964, un nouvel accord de salaires dans la profession, majorant en moyenne tous les salaires de 22,20% par rapport au 1<sup>er</sup> juillet 1959 ;

« — une majoration de la cotisation à la Caisse d'Allocation Vieillesse obligatoire de 13,60% pour l'année 1964 ;

« — une autorisation, en juin 1964, d'une majoration de 8% de tous les papiers ;

« -- une augmentation du S.M.I.G. portant, en octobre 1964, le salaire minimum à un chiffre supérieur au salaire de base de l'accord de salaires d'avril 1964 ;

« -- une augmentation de 2,50% des charges sociales afférentes aux salaires par suite du relèvement du plafond en janvier 1964 ;

« une augmentation des tarifs postaux en juin 1964 ;  
toutes incidences non prévues dans le mémoire déposé par mon  
prédécesseur le 25 octobre 1963.

« Par ailleurs, il convient d'observer qu'en certains cas des déro-  
gations au plan de stabilisation sont intervenues, et je ne veux retenir  
que celle accordée à la « Revue des Huissiers de Justice » qui se voit  
autorisée de porter le prix de son abonnement de 25 à 30 F., soit une  
augmentation de 20%.

« Je reste prêt à fournir à vos services toutes indications utiles  
susceptibles de justifier, et la dérogation, et les augmentations indis-  
pensables des émoluments actuels.

« Confiant dans votre esprit de compréhension,

« Je vous prie d'agréer, Monsieur le Garde des Sceaux...

Je précise que je fus informé par M. le Directeur des Services  
Judiciaires qu'un projet serait soumis à M. le Garde des Sceaux  
avant le 1<sup>er</sup> janvier 1965.

Le 7 décembre, je me permettais de rappeler cette promesse et,  
le 30 décembre, j'eus avec M. le Directeur Mayras un nouvel  
entretien au cours duquel il me fut précisé que finalement le  
projet serait transmis « dans les quinze jours, trois semaines, au  
plus tard ».

Ce nouveau délai est écoulé et le dossier reste au point mort.  
J'observe pourtant qu'afin d'éviter un retard supplémentaire de  
plusieurs mois, j'avais proposé de réserver tous les motifs de majo-  
ration postérieurs à fin 1963, date à laquelle l'étude du mémoire  
était pratiquement terminée.

Le retard actuel proviendrait de ce que le rapport, qui doit  
figurer en tête du projet, n'a pu, faute de temps, être établi par  
le magistrat préposé aux tarifs des officiers ministériels.

Ainsi passent les semaines, puis les mois. Je comprends l'impa-  
tience de confrères qui, sans cesse, voient leurs frais généraux  
augmenter et, par suite, leurs revenus diminuer, mais la Chambre  
Nationale est bien obligée de subir les longs délais qui lui sont  
imposés.

Sachons, malgré tout, que nous ne désarmons pas. Nous allons  
faire de nouvelles démarches tant auprès de M. le Garde des  
Sceaux qu'à la Direction des Services Judiciaires et j'espère tou-  
jours... bien que la représentation professionnelle fuisse parfois  
très décevante.

Jean SOULARD,

Président de la Chambre Nationale.



Quelques lithographies d'Honoré Daumier tirées de *Les gens de Justice*

LES GENS DE JUSTICE



Chez Aubert & Co. Pl. de la Bourse 27.

— Avons saisi dito ..... un pot à eau, sans eau .....

## LES GENS DE JUSTICE



Œuvre publiée 71 de la Banque 20

- Faut-y faire une lettre pour l'attendrir? . . . . .  
- Attendrir un huissier! vous n'êtes donc pas français, mon brave homme?



Chez Aubert & Cie Pl de la Bourse 23

— ... et parlant à sa portière ainsi déclarée, lui ai signifié qu'il eut à obtempérer à la dite sommation, sinon et faute de ce faire, qu'il y sera contraint par toutes les voies de droit, et lui ai parlant comme dessus, laissé copie du présent.

— Comment! parlant comme dessus ... comme dessus qui ... comme dessus quoi?



Chez Aubert & C<sup>ie</sup> Pl. de la Bourse 25

Gibier qui peut être chassé en toutes les saisons.

**Illustration du *Nouveau Journal des Huissiers de Justice* :  
Maître Bernard Menut et le Garde des Sceaux Marylise Lebranchu**



# Le Nouveau *journal*

*des huissiers de justice*



**ENQUÊTE**  
*Visite de la  
Cour de cassation*



**NATIONAL**  
*XXV<sup>e</sup> congrès  
national de Lyon :  
l'huissier de justice et  
l'entreprise*



**FORMATION**  
*V<sup>e</sup> journées  
nationales du DFS*

**Marylise Lebranchu au président Bernard Menut :**

« Je tiens à aider votre profession à adapter ses structures aux évolutions nécessaires tout en préservant la spécificité et les garanties offertes par votre statut d'officier public et ministériel. »

**N° 68 • juillet/août 2007**

## Résultats statistiques

### Carte factorielle n° 1 : Diplôme et âge (A.F.C.)

Axe	ValeurPropre	Inertie	ChiDeux	Pourcentage	PourcCumul
1,00	0,59	0,35	309,22	90,49	90,49
2,00	0,19	0,04	32,50	9,51	100,00

diplome2	Dim1	Contr1	SqCos1	Dim2	Contr2	SqCos2
3e cycle de droit	-0,57	0,06	0,98	0,07	0,01	0,02
Autre diplome	0,46	0,03	0,95	-0,11	0,02	0,05
BAC	0,54	0,07	0,75	-0,31	0,23	0,25
Capacite en droit	0,96	0,26	0,94	0,24	0,15	0,06
DUT DEUG de droit	0,53	0,03	0,69	-0,35	0,13	0,31
ENP	0,62	0,07	0,90	-0,20	0,07	0,10
Licence de droit	-0,25	0,03	0,75	-0,15	0,10	0,25
Maitrise de droit	-0,51	0,29	0,97	0,08	0,08	0,03
Rien ou Manquant	1,00	0,17	0,88	0,37	0,22	0,12

AGE3	Dim1	Contr1	SqCos1	Dim2	Contr2	SqCos2
> 50 ans	0,82	0,52	0,96	0,17	0,21	0,04
41-50 ans	0,07	0,00	0,06	-0,25	0,63	0,94
<= 40 ans	-0,67	0,47	0,97	0,13	0,16	0,03

**Carte factorielle n° 2 : Nombre d'actes, nombre d'actifs  
et ancrage territorial des études (A.C.M.)**

VARIABLES	Dim1	Dim2	Contr1	Contr2	SqCos1	SqCos2
Q3_COMPzonerurale	-1,24	0,63	0,09395	0,03179	0,22	0,06
Q3_COMPzonestemiMrurale	-0,28	-0,26	0,01824	0,02045	0,07	0,06
Q3_COMPzonesturbaine	0,75	0,13	0,10732	0,00412	0,35	0,01
NBPERS11A15	1,26	0,46	0,06664	0,01149	0,15	0,02
NBPERS16A20	1,86	2,72	0,05876	0,16125	0,13	0,27
NBPERS1et2	-1,38	1,06	0,08612	0,06564	0,19	0,11
NBPERS21A41	1,87	3,36	0,01920	0,07950	0,04	0,13
NBPERS3A5	-0,72	0,05	0,09574	0,00054	0,31	0,00
NBPERS6A10	0,52	-0,76	0,05101	0,14023	0,17	0,36
CLACTES1000etplus	1,73	2,12	0,13926	0,27016	0,31	0,46
CLACTES250M500	-0,14	-0,55	0,00322	0,06563	0,01	0,16
CLACTES500M1000	0,83	-0,73	0,08581	0,08485	0,23	0,18
CLACTESMoinsde250	-1,10	0,59	0,17472	0,06434	0,50	0,14

**Carte factorielle n° 3 : Les principales caractéristiques sociales et professionnelles des femmes huissiers de justice (A.C.M.)**

VARIABLES	Dim1	Dim2	Contr1	Contr2	SqCos1	SqCos2
Q3_COMPzonerurale	0,75	0,92	0,03689	0,05699	0,08	0,12
Q3_COMPzonesemiMrurale	0,16	0,16	0,00673	0,00690	0,02	0,02
Q3_COMPzoneurbaine	-0,44	-0,50	0,03988	0,05230	0,12	0,16
Q10_SCPF	0,66	0,65	0,09344	0,09461	0,30	0,29
Q10_SCPT	-0,46	-0,45	0,06530	0,06478	0,30	0,29
Q35_SEXEF	-0,44	1,15	0,01837	0,13024	0,04	0,30
Q35_SEXEM	0,10	-0,26	0,00418	0,02880	0,04	0,29
Q44_NPRPagriculteurexploitant	0,78	-0,12	0,01310	0,00034	0,03	0,00
Q44_NPRPartisanetcommerçants	-0,09	0,03	0,00040	0,00006	0,00	0,00
Q44_NPRPautreofficierministeriel	1,06	0,53	0,00652	0,00169	0,01	0,00
Q44_NPRPautreprofessionliberal	-0,13	-0,39	0,00071	0,00693	0,00	0,01
Q44_NPRPcadreetprofessionintelle	-0,49	0,25	0,01890	0,00494	0,04	0,01
Q44_NPRPchefsentreprise	-0,49	0,58	0,01161	0,01716	0,02	0,03
Q44_NPRPemploye	0,19	-0,02	0,00311	0,00002	0,01	0,00
Q44_NPRPemployeduissier	-0,48	-1,34	0,00026	0,00216	0,00	0,00
Q44_NPRPhuissier	0,62	-0,56	0,02752	0,02281	0,06	0,05
Q44_NPRPouvrier	0,25	0,18	0,00285	0,00153	0,01	0,00
Q44_NPRPprofessionintermediaire	-0,40	-0,03	0,00867	0,00004	0,02	0,00
NBPERS11A15	-0,92	-0,61	0,03767	0,01696	0,08	0,03
NBPERS16A20	-1,05	-0,87	0,01992	0,01416	0,04	0,03
NBPERS1et2	0,83	1,46	0,03345	0,10605	0,07	0,22
NBPERS21A41	-1,69	-0,16	0,01674	0,00015	0,03	0,00
NBPERS3A5	0,45	0,47	0,03985	0,04541	0,12	0,14
NBPERS6A10	-0,28	-0,59	0,01597	0,07288	0,05	0,22
AGE341M50ans	0,03	-0,08	0,00014	0,00116	0,00	0,00
AGE31E40ans	-0,74	0,59	0,10304	0,06862	0,31	0,20
AGE3S50ans	0,94	-0,71	0,12352	0,07332	0,32	0,18
diplome23ecyclededroit	-0,52	0,40	0,00887	0,00542	0,02	0,01
diplome2Autrediplome	0,19	-0,52	0,00088	0,00671	0,00	0,01
diplome2BAC	0,79	-0,33	0,02762	0,00484	0,06	0,01
diplome2Capaciteendroit	1,23	-0,62	0,07582	0,02013	0,16	0,04
diplome2DUTDEUGdroit	0,59	-0,13	0,00697	0,00035	0,01	0,00
diplome2ENP	0,48	-0,68	0,00712	0,01490	0,01	0,03
diplome2Licencededroit	-0,25	0,10	0,00536	0,00084	0,01	0,00
diplome2Maitrisededroit	-0,62	0,42	0,07688	0,03702	0,24	0,11
diplome2RienouManquant	1,16	-0,77	0,04172	0,01879	0,08	0,04



## Carte factorielle n° 4 : A.C.M. entre l'âge, le niveau de diplôme et l'origine sociale

VARIABLES	Dim1	Dim2	Dim3	Dim4	Dim5	Contr1	Contr2	Contr3	Contr4	Contr5
Q44_NPRPagriculteurexploitant	1,02	1,71	0,91	0,81	0,88	0,02475	0,09593	0,02937	0,02312	0,02856
Q44_NPRPartisansetcommerçants	-0,09	0,12	0,07	0,20	-0,86	0,00049	0,00122	0,00045	0,00341	0,06599
Q44_NPRPautreofficierministeriel	0,20	-1,86	-1,03	-1,32	3,93	0,00026	0,03084	0,01012	0,01671	0,15552
Q44_NPRPautreprofessionliberal	-0,02	0,18	0,03	-1,66	0,01	0,00002	0,00206	0,00008	0,19921	0,00001
Q44_NPRPcadreetprofessionintelle	-0,63	-0,17	0,19	0,32	0,34	0,03458	0,00350	0,00491	0,01331	0,01556
Q44_NPRPchefsdentreprise	-0,61	0,05	-0,11	0,04	-0,79	0,02038	0,00021	0,00089	0,00011	0,05330
Q44_NPRPEmploye	0,17	0,16	-1,03	0,35	0,76	0,00276	0,00319	0,14313	0,01701	0,08229
Q44_NPRPEmployedhuissier	0,11	0,91	9,70	2,45	3,64	0,00002	0,00146	0,17898	0,01155	0,02662
Q44_NPRPhuissier	0,88	-0,84	0,17	-0,63	-0,36	0,06167	0,07629	0,00323	0,04725	0,01590
Q44_NPRPouvrier	0,12	0,29	-0,51	0,94	-0,83	0,00079	0,00610	0,02016	0,06807	0,05505
Q44_NPRPprofessionintermediaire	-0,33	0,10	1,05	-0,12	0,30	0,00639	0,00076	0,09587	0,00117	0,00800
AGE341M50ans	0,07	0,87	-0,14	-0,30	-0,16	0,00093	0,22051	0,00653	0,02928	0,00849
AGE3IE40ans	-0,97	-0,46	0,08	0,11	0,11	0,19678	0,06236	0,00192	0,00374	0,00417
AGE3S50ans	1,21	-0,55	0,10	0,28	0,04	0,22818	0,06555	0,00213	0,01779	0,00032
diplome23ecyclededroit	-0,72	-0,34	-0,96	0,50	1,00	0,01885	0,00560	0,05078	0,01326	0,05595
diplome2Autrediplome	0,50	0,55	-0,65	1,43	-0,45	0,00657	0,01099	0,01635	0,08043	0,00849
diplome2BAC	0,86	0,69	-0,23	-1,50	-1,12	0,03667	0,03179	0,00388	0,16449	0,09612
diplome2Capaciteendroit	1,38	-0,48	-0,17	0,90	0,49	0,10546	0,01743	0,00229	0,06703	0,02116
diplome2DUTDEUGdedroit	0,69	1,75	3,09	0,23	1,19	0,01040	0,09262	0,30991	0,00178	0,04868
diplome2ENP	0,88	1,21	-0,89	0,97	-0,23	0,02653	0,06934	0,03959	0,04818	0,00291
diplome2Licencededroit	-0,33	0,28	-0,49	-0,96	1,03	0,01058	0,01073	0,03447	0,13534	0,16342
diplome2Maitrisededroit	-0,77	-0,25	0,28	0,21	-0,48	0,13181	0,01859	0,02566	0,01463	0,07906
diplome2RienouManquant	1,48	-1,92	0,62	-0,67	-0,29	0,07515	0,17294	0,01931	0,02315	0,00443

**Carte factorielle n° 5 : A.C.M. entre les trois profils-types et les modalités d'entrée dans la profession**

VARIABLES	Dim1	Dim2	Contr1	Contr2	SqCos1	SqCos2
Q22_STAGRELATIONS	0,56	-0,17	0,06318	0,00916	0,20	0,02
Q22_STAGSEUL	-0,44	0,11	0,05595	0,00579	0,25	0,02
Q24_REPRF	-0,27	0,01	0,03352	0,00003	0,55	0,00
Q24_REPRT	2,14	-0,02	0,27549	0,00006	0,59	0,00
Q26_POSSF	0,05	-0,19	0,00111	0,02358	0,01	0,17
Q26_POSST	-0,18	0,94	0,00292	0,11853	0,01	0,18
Q46_SONGF	0,28	-0,20	0,01322	0,01082	0,04	0,02
Q46_SONGT	-0,12	0,11	0,00514	0,00591	0,03	0,02
Q47_EXERF	0,13	-0,27	0,00625	0,04369	0,05	0,22
Q47_EXERT	-0,33	0,81	0,01433	0,13224	0,04	0,22
CLELOI0	0,75	-0,12	0,06421	0,00237	0,17	0,00
CLELOI0M60	-0,19	0,55	0,00411	0,05365	0,01	0,09
CLELOI200M500	-0,62	-0,71	0,02175	0,04356	0,05	0,06
CLELOI60M200	-0,35	-0,44	0,01501	0,03602	0,04	0,06
CLELOIS500	-0,42	1,24	0,00784	0,10409	0,02	0,15
CLUSTER1	1,47	0,18	0,16391	0,00374	0,36	0,01
CLUSTER2	0,08	0,98	0,00059	0,14910	0,00	0,24
CLUSTER3	-0,34	-0,33	0,03876	0,05690	0,22	0,21
CLERC0M1	-0,15	-0,24	0,00429	0,01667	0,01	0,04
CLERCS1M3	-0,02	-0,07	0,00006	0,00094	0,00	0,00
CLERCS3	0,55	0,45	0,02397	0,02506	0,06	0,04
EMPRUNT2AUCUNEMPRUNT	2,07	-0,05	0,15603	0,00012	0,31	0,00
EMPRUNT2AUTRES	0,46	1,25	0,00919	0,10621	0,02	0,15
EMPRUNT2INST_FAMIL	-0,11	-0,85	0,00054	0,05108	0,00	0,07
EMPRUNT2INSTITUTIONNEL	-0,22	-0,03	0,01863	0,00067	0,15	0,00

**Carte factorielle n° 6 : A.C.M. entre les classes d'huissiers et les caractéristiques des études (taille, implantation, productivité, S.C.P. et travail en famille**

VARIABLES	Dim1	Dim2	Contr1	Contr2	SqCos1	SqCos2
CHANGEMENTAUCUNE	-0,03	-0,16	0,00035	0,01780	0,00	0,13
CHANGEMENTDEUXETP	0,68	2,06	0,01012	0,11662	0,02	0,15
CHANGEMENTTUNE	-0,01	0,48	0,00001	0,02555	0,00	0,04
Q3 COMPZONERURALE	0,99	-1,01	0,07681	0,10064	0,14	0,15
Q3 COMPZONESEMIMRU	0,33	0,10	0,03251	0,00367	0,10	0,01
Q3 COMPZONEURBAINE	-0,73	0,21	0,12995	0,01394	0,33	0,03
Q10 SCPF	0,81	-0,07	0,17069	0,00173	0,46	0,00
Q10 SCPT	-0,56	0,05	0,11898	0,00130	0,45	0,00
Q14 HFAMF	0,08	-0,11	0,00381	0,00912	0,10	0,19
Q14 HFAMT	-1,25	1,75	0,05927	0,14603	0,10	0,19
Q17 CFAMF	-0,23	-0,24	0,02652	0,03672	0,18	0,20
Q17 CFAMT	0,79	0,83	0,09017	0,12595	0,18	0,20
CLUSTER1	0,64	1,30	0,04017	0,20835	0,07	0,31
CLUSTER2	0,22	0,11	0,00623	0,00210	0,01	0,00
CLUSTER3	-0,22	-0,35	0,02029	0,06171	0,09	0,22
CLPROD0M50	1,00	-0,45	0,12759	0,03221	0,25	0,05
CLPRODS100	-0,85	-0,60	0,05918	0,03720	0,11	0,05
CLPRODS50M75	0,03	0,06	0,00024	0,00111	0,00	0,00
CLPRODS75M10	-0,41	0,54	0,02710	0,05823	0,06	0,10

**Carte factorielle n° 7 : A.C.M. entre la taille de l'étude, l'ancrage territorial et le nombre d'actes mensuels**

<b>VARIABLES</b>	<b>Dim1</b>	<b>Dim2</b>	<b>Contr1</b>	<b>Contr2</b>	<b>SqCos1</b>	<b>SqCos2</b>
Q3_COMPzonerurale	-1,24	0,63	0,09395	0,03179	0,22	0,06
Q3_COMPzonesemiMrurale	-0,28	-0,26	0,01824	0,02045	0,07	0,06
Q3_COMPzoneurbaine	0,75	0,13	0,10732	0,00412	0,35	0,01
NBPERS11A15	1,26	0,46	0,06664	0,01149	0,15	0,02
NBPERS16A20	1,86	2,72	0,05876	0,16125	0,13	0,27
NBPERS1et2	-1,38	1,06	0,08612	0,06564	0,19	0,11
NBPERS21A41	1,87	3,36	0,01920	0,07950	0,04	0,13
NBPERS3A5	-0,72	0,05	0,09574	0,00054	0,31	0,00
NBPERS6A10	0,52	-0,76	0,05101	0,14023	0,17	0,36
CLACTES1000etplus	1,73	2,12	0,13926	0,27016	0,31	0,46
CLACTES250M500	-0,14	-0,55	0,00322	0,06563	0,01	0,16
CLACTES500M1000	0,83	-0,73	0,08581	0,08485	0,23	0,18
CLACTESMoinsde250	-1,10	0,59	0,17472	0,06434	0,50	0,14

**Carte factorielle n° 8 : A.C.M. entre la taille de l'étude, la constitution en S.C.P., l'ancrage territorial et la productivité**

<b>VARIABLES</b>	<b>Dim1</b>	<b>Dim2</b>	<b>Contr1</b>	<b>Contr2</b>	<b>SqCos1</b>	<b>SqCos2</b>
Q3_COMPZONERURALE	1,18	1,07	0,09140	0,11457	0,20	0,16
Q3_COMPZONESEMIMRURALE	0,26	-0,58	0,01781	0,13158	0,07	0,31
Q3_COMPZONEURBAINE	-0,72	0,38	0,10554	0,04557	0,32	0,09
Q10_SCPF	0,93	0,09	0,18616	0,00261	0,57	0,01
Q10_SCPT	-0,65	-0,06	0,12997	0,00181	0,57	0,01
NBPERS11A15	-0,99	0,00	0,04389	0,00000	0,09	0,00
NBPERS16A20	-1,42	1,34	0,03682	0,05042	0,07	0,07
NBPERS1ET2	1,49	1,68	0,10839	0,21090	0,23	0,29
NBPERS21A41	-1,36	2,54	0,01078	0,05805	0,02	0,07
NBPERS3A5	0,66	-0,42	0,08524	0,05249	0,26	0,11
NBPERS6A10	-0,61	-0,19	0,07447	0,01136	0,23	0,02
CLPROD0M50	0,84	-0,02	0,07571	0,00008	0,18	0,00
CLPRODS100	-0,58	1,53	0,02310	0,24851	0,05	0,36
CLPRODS50M75	-0,07	-0,48	0,00105	0,07147	0,00	0,15
CLPRODS75M10	-0,27	-0,05	0,00967	0,00055	0,03	0,00

**Carte factorielle n° 9 : A.C.M. entre les classes d'huissiers et la participation au fonctionnement des organismes professionnels (organismes de formation et chambres)**

<b>VARIABLES</b>	<b>Dim1</b>	<b>Dim2</b>	<b>Contr1</b>	<b>Contr2</b>	<b>SqCos1</b>	<b>SqCos2</b>
Q28 ACTIF	-0,44	-0,22	0,12436	0,03261	0,58	0,14
Q28 ACTIT	1,31	0,64	0,36869	0,09668	0,58	0,14
Q29 ACTIF	0,01	-0,34	0,00003	0,09185	0,00	0,82
Q29 ACTIT	-0,05	2,42	0,00023	0,65967	0,00	0,82
CLUSTER1	1,51	-0,57	0,29984	0,04634	0,42	0,06
CLUSTER2	0,54	-0,41	0,05067	0,03098	0,07	0,04
CLUSTER3	-0,54	0,27	0,15618	0,04186	0,51	0,13

Université de Metz  
Laboratoire de recherche  
en sociologie E.R.A.S.E.  
Recherche conduite  
par Alexandre Mathieu-Fritz

## Annexes

Résultats de l'enquête quantitative  
menée en juin 2001

1. Combien de personnes y compris vous, travaillent actuellement au sein de votre étude ?

### Taille de l'étude

Moyenne = 6,68

Médiane\* = 6

Mode (*i.e.* la valeur la plus courante) = 3

Min (valeur minimum) = 1

Max (valeur maximum) = 41

Absents = 18

\* la médiane est la valeur qui sépare la population des huissiers en deux parties égales. Ainsi, la moitié des études compte plus de 6 travailleurs et l'autre moitié moins de 6.

Taille	Effectif	Fréquence
1 et 2	83	9 %
3 à 5	338	38 %
6 à 10	343	38 %
11 à 15	77	9 %
16 à 20	31	3 %
21 à 41	10	1 %
Sans réponse	18	2 %
	900	100 %

### - Taille de l'étude selon le sexe (en %) :

	Femmes	Hommes	Ensemble
Sans réponse	1,8	2	2
1 et 2	15,2	7,9	9,2
11 à 15	6,7	9,0	8,6
16 à 20	2,4	3,7	3,4
21 à 41	1,2	1,1	1,1
3 à 5	48,5	35,1	37,6
6 à 10	24,2	41,1	38
	100	100	



## 2. Dans quel département exercez-vous ?

### Effectif et fréquence des huissiers interrogés par département

Départements par numéro	Fréquence	Pourcentages
1.	3	0.34
2.	12	1.35
3.	9	1.01
4.	1	0.11
5.	1	0.11
6.	14	1.58
7.	5	0.56
8.	4	0.45
9.	5	0.56
10.	6	0.68
11.	15	1.69
12.	4	0.45
13.	37	4.17
14.	17	1.92
15.	7	0.79
16.	9	1.01
17.	6	0.68
18.	6	0.68
19.	7	0.79
20.	5	0.56
21.	3	0.34
22.	13	1.47
24.	5	0.56
25.	10	1.13
26.	10	1.13
27.	10	1.13
28.	4	0.45
29.	3	0.34
30.	20	2.25
31.	11	1.24
32.	1	0.11
33.	34	3.83
34.	13	1.47
35.	11	1.24
36.	4	0.45
37.	6	0.68
38.	17	1.92
39.	3	0.34
40.	3	0.34
41.	1	0.11
42.	16	1.80
43.	6	0.68
44.	11	1.24
45.	8	0.90
46.	4	0.45
47.	10	1.13
49.	8	0.90
50.	13	1.47
51.	9	1.01
52.	2	0.23
53.	5	0.56
54.	8	0.90
55.	4	0.45
56.	1	0.11
57.	15	1.69
58.	7	0.79
59.	31	3.49
60.	9	1.01
61.	4	0.45
62.	23	2.59
63.	11	1.24
64.	7	0.79
65.	6	0.68
66.	4	0.45
67.	17	1.92
68.	9	1.01
69.	27	3.04
70.	3	0.34

71.	9	1.01
72.	9	1.01
73.	8	0.90
74.	10	1.13
75.	25	2.82
76.	30	3.38
77.	12	1.35
78.	7	0.79
79.	7	0.79
80.	12	1.35
81.	2	0.23
82.	5	0.56
83.	13	1.47
84.	6	0.68
85.	5	0.56
86.	4	0.45
87.	6	0.68
88.	10	1.13
89.	5	0.56
90.	4	0.45
91.	14	1.58
92.	8	0.90
93.	11	1.24
94.	8	0.90
95.	9	1.01
97.	15	1.69

Nombre de réponses manquantes = 13

#### - Les départements à forte densité d'huissiers :

La densité est considérée comme « forte » dans les 21 départements dont la densité d'huissiers est la plus importante.

#### - Avec S.C.P. :

	Non	Oui	
Faible...	298	394	<b>692</b>
Forte...	72	136	<b>208</b>
	<b>370</b>	<b>530</b>	<b>900</b>

	Non	Oui
Faible...	43,1 %	56,9 %
Forte...	34,6 %	65,4 %
	<b>41,1 %</b>	<b>58,9 %</b>

	Non	Oui	
Faible...	80,5 %	74,3 %	<b>76,9 %</b>
Forte...	19,5 %	25,7 %	<b>23,1 %</b>

#### - Avec la taille de l'étude (pas de liens) :

	Faible densité	Forte densité	
1 et 2	62	21	<b>83</b>
3 à 5	268	70	<b>338</b>
6 à 10	263	80	<b>343</b>
11 à 15	56	21	<b>77</b>
16 à 20	24	7	<b>31</b>
21 à 41	6	4	<b>10</b>
	<b>679</b>	<b>203</b>	<b>882</b>

	Faible	Forte	
1 et 2	9,1 %	10,3 %	<b>9,4 %</b>
3 à 5	39,5 %	34,5 %	<b>38,3 %</b>
6 à 10	38,7 %	39,4 %	<b>38,9 %</b>
11 à 15	8,2 %	10,3 %	<b>8,7 %</b>
16 à 20	3,5 %	3,4 %	<b>3,5 %</b>
21 à 41	0,9 %	2 %	<b>1,1 %</b>

	Faible	Forte
1 et 2	74,7 %	25,3 %
3 à 5	79,3 %	20,7 %
6 à 10	76,7 %	23,3 %
11 à 15	72,7 %	27,3 %
16 à 20	77,4 %	22,6 %
21 à 41	60 %	40 %
	<b>77 %</b>	<b>23 %</b>

- Avec la distance (en km) du lieu où les huissiers étaient clerks :

	0	]0 - 60]	]60 - 200]	]200- 500]	> 500	
Faible...	140	170	169	82	54	<b>615</b>
Forte...	59	41	48	13	20	<b>181</b>
	<b>199</b>	<b>211</b>	<b>217</b>	<b>95</b>	<b>74</b>	<b>796</b>

	0	]0 - 60]	]60 - 200]	]200- 500]	> 500
Faible...	22,8 %	27,6 %	27,5 %	13,3 %	8,8 %
Forte...	32,6 %	22,7 %	26,5 %	7,2 %	11 %
	<b>25 %</b>	<b>26,5 %</b>	<b>27,3 %</b>	<b>11,9 %</b>	<b>9,3 %</b>

	0	]0 - 60]	]60 - 200]	]200- 500]	> 500	
Faible...	70,4 %	80,6 %	77,9 %	86,3 %	73 %	<b>77,3 %</b>
Forte...	29,6 %	19,4 %	22,1 %	13,7 %	27 %	<b>22,7 %</b>

- Avec rapports avec confrères (non significatif) :

	Assez concurrentiels	Peu concurrentiels	Très concurrentiels	Très peu concurrentiels	
Faible...	338	134	187	24	<b>683</b>
Forte...	102	30	66	8	<b>206</b>
	<b>440</b>	<b>164</b>	<b>253</b>	<b>32</b>	<b>889</b>

	Assez concurrentiels	Peu concurrentiels	Très concurrentiels	Très peu concurrentiels
Faible...	49,5 %	<u>19,6 %</u>	<u>27,4 %</u>	3,5 %
Forte...	49,5 %	<u>14,6 %</u>	<u>32,0 %</u>	3,9 %
	<b>49,5 %</b>	<b>18,4 %</b>	<b>28,5 %</b>	<b>3,6 %</b>

	Assez concurrentiels	Peu concurrentiels	Très concurrentiels	Très peu concurrentiels	
Faible...	76,8 %	81,7 %	73,9 %	75 %	<b>76,8 %</b>
Forte...	23,2 %	18,3 %	26,1 %	25 %	<b>23,2 %</b>

- Avec développement de l'activité accessoire ou non (non significatif) :

	Faible...	Forte...	
Activité développée	131	38	<b>169</b>
Agrément seul	39	12	<b>51</b>
	<b>170</b>	<b>50</b>	<b>220</b>

	Faible...	Forte...
Activité développée	77,5 %	22,5 %
Agrément seul	76,5 %	23,5 %
	<b>77,3 %</b>	<b>22,7 %</b>

	Faible...	Forte...	
Activité développée	77,1 %	76 %	<b>76,8 %</b>
Agrément seul	22,9 %	24 %	<b>23,2 %</b>

- Avec l'origine sociale : non significatif.
- Avec activité hors-monopole : aucune différence observée.
- Avec plus haut diplôme détenu : aucune différence significative.
- Département à forte densité d'huissiers et moyenne d'âge :

Densité	Age moyen
Faible	44,4
Forte	45,9

- Département à forte densité d'huissier par classes d'âge :

	Faible densité	Forte densité	
> 50 ans	171	69	<b>240</b>
41-50 ans	267	62	<b>329</b>
<= 40 ans	251	75	<b>326</b>
	<b>689</b>	<b>206</b>	<b>895</b>

	Faible...	Forte...	
> 50 ans	71,3 %	28,8 %	<b>100 %</b>
41-50 ans	81,2%	18,8 %	<b>100 %</b>
<= 40 ans	77 %	23 %	<b>100 %</b>
	<b>77 %</b>	<b>23 %</b>	

	Faible...	Forte...	
> 50 ans	24,8 %	33,5 %	<b>26,8 %</b>
41-50 ans	38,8 %	30,1 %	<b>36,8 %</b>
<= 40 ans	36,4 %	36,4 %	<b>36,4 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	

3. Votre compétence territoriale se situe principalement en zone rurale, semi-rurale ou urbaine ? (une seule réponse possible)

Compétence territoriale	Effectif	Fréquence
Zone rurale	112	12 %
Zone semi-rurale	434	48 %
Zone urbaine	346	38 %
Sans réponse	8	1 %
	900	100 %

- Compétence territoriale et taille de l'étude :

Taille / Compétence	Zone rurale	Zone semi-rurale	Zone urbaine	Total
1 et 2	31	41	11	83
3 à 5	57	190	91	338
6 à 10	22	154	166	342
11 à 15	0	35	42	77
16 à 20	1	7	23	31
21 à 41	0	2	8	10
<b>Total</b>	<b>109</b>	<b>426</b>	<b>340</b>	<b>875</b>

Taille / Compétence	Zone rurale	Zone semi-rurale	Zone urbaine	Ensemble
1 et 2	37,3 %	49,4 %	13,3 %	100 %
3 à 5	16,9 %	56,2 %	26,9 %	100 %
6 à 10	6,4 %	45 %	48,6 %	100 %
11 à 15	0 %	45,5 %	54,5 %	100 %
16 à 20	3,2 %	22,6 %	74,2 %	100 %
21 à 41	0 %	20 %	80 %	100 %
<b>Moyenne</b>	<b>12,6 %</b>	<b>48,7 %</b>	<b>38,7 %</b>	<b>100 %</b>

Taille / Compétence	Zone rurale	Zone semi-rurale	Zone urbaine	Moyenne
1 et 2	27,9 %	9,5 %	3,2 %	9,4 %
3 à 5	51,4 %	44,3 %	26,7 %	38,4 %
6 à 10	19,8 %	35,9 %	48,7 %	38,8 %
11 à 15	0 %	8,2 %	12,3 %	8,8 %
16 à 20	0,9 %	1,6 %	6,8 %	3,5 %
21 à 41	0 %	0,5 %	2,3 %	1,1 %
<b>Ensemble</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

**- Implantation géographique de l'étude selon le sexe (en %) :**

	Femmes	Hommes	Ensemble
Zone rurale	16,6	11,7	<b>12,6</b>
Zone semi-rurale	52,8	47,7	<b>48,6</b>
Zone urbaine	30,7	40,7	<b>38,8</b>
	<b>100</b>	<b>100</b>	

4. Pourriez-vous classer par ordre d'importance (de 1 à 5 par ordre croissant) les 5 activités qui vous prennent personnellement le plus de temps ? Plusieurs activités peuvent être classées au même rang : le même chiffre peut donc apparaître plusieurs fois. De plus, mettez le chiffre zéro si vous ne vous occupez pas personnellement de tel ou tel type d'activité.

Activités	++	+	0
Constats	493	343	64
Exécution (hormis les expulsions)	484	304	112
Contrôle et régularisation des dossiers	367	366	167
Comptabilité	284	361	255
Lecture et signature du courrier	261	461	178
Relations à la clientèle	221	491	188
Signification des actes	182	369	349
Expulsions	163	382	355
Secrétariat	123	375	402
Réception des débiteurs à l'étude	120	493	287
Conseil juridique	95	487	318
Ventes aux enchères	57	183	660
Rédactions d'actes sous seing privé	55	313	532
Activités accessoires	54	103	743

#### Rappel

Un changement de variables a été effectué afin d'alléger les analyses. Ainsi les activités seront codées comme suit :

- activité ++ lorsque les activités sont évaluées à 4 ou 5 sur l'échelle d'importance,
- activité + lorsqu'elles sont évaluées entre 1 et 3 sur l'échelle,
- activité 0 lorsqu'elles sont évaluées à 0 ou non évaluées.

- Aucune différence significative n'a été observée entre les sexes.

- Signification des actes et compétence territoriale :

Compétence territoriale	++	+	0	Ensemble
Zone rurale	37,5 %	45,5 %	17 %	100 %
Zone semi-rurale	21,2 %	39,9 %	38,9 %	100 %
Zone urbaine	13,3 %	40,7 %	46 %	100 %
<b>Moyenne</b>	<b>20,2 %</b>	<b>40,9 %</b>	<b>38,9 %</b>	<b>100 %</b>

Compétence territoriale	++	+	0	Moyenne
Zone rurale	23,3 %	14 %	5,5 %	12,6 %
Zone semi-rurale	51,1 %	47,4 %	48,7 %	48,6 %
Zone urbaine	25,6 %	38,6 %	45,8 %	38,8 %
<b>Ensemble</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

- Signification des actes et taille de l'étude :

Taille de l'étude	++	+	0	Ensemble
1 et 2	59 %	27,7 %	13,3 %	100 %
3 à 5	25,2 %	42,6 %	32,2 %	100 %
6 à 10	10,8 %	42 %	47,2 %	100 %
11 à 15	6,5 %	37,7 %	55,8 %	100 %
16 à 20	0 %	48,4 %	51,6 %	100 %
21 à 41	10 %	60 %	30 %	100 %
<b>Moyenne</b>	<b>20,2 %</b>	<b>40,6 %</b>	<b>39,2 %</b>	<b>100 %</b>

Taille de l'étude	++	+	0	Moyenne
1 et 2	27,7 %	6,4 %	3,2 %	9,5 %
3 à 5	48 %	39,9 %	31,7 %	38,4 %
6 à 10	20,9 %	39,9 %	47,1 %	38,8 %
11 à 15	2,8 %	8 %	12,5 %	8,7 %
16 à 20	0 %	4,1 %	4,6 %	3,5 %
21 à 41	0,6 %	1,7 %	0,9 %	1,1 %
<b>Ensemble</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>



**- Réception des débiteurs à l'étude et compétence territoriale :**

<b>Compétence territoriale</b>	<b>++</b>	<b>+</b>	<b>0</b>	<b>Ensemble</b>
Zone rurale	14,3 %	63,4 %	22,3 %	<b>100 %</b>
Zone semi-rurale	15,7 %	55,7 %	28,6 %	<b>100 %</b>
Zone urbaine	9,5 %	50,9 %	39,6 %	<b>100 %</b>
<b>Moyenne</b>	<b>13,1 %</b>	<b>54,8 %</b>	<b>32,1 %</b>	<b>100 %</b>

<b>Compétence territoriale</b>	<b>++</b>	<b>+</b>	<b>0</b>	<b>Moyenne</b>
Zone rurale	13,7 %	14,5 %	8,7 %	<b>12,6 %</b>
Zone semi-rurale	58,1 %	49,5 %	43,4 %	<b>48,6 %</b>
Zone urbaine	28,2 %	36,0 %	47,9 %	<b>38,8 %</b>
<b>Ensemble</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

5. Combien de fois par mois pratiquez-vous ...

	La vente aux enchères	Le conseil juridique	La rédaction d'actes sous seing privé
Moyenne	0,25	8,9	2,3
Médiane	0	5	1
Mode*	0	0	0
Min	0	0	0
Max	6	200	50
Ecart-type**	0,6	14,2	5

\* *i.e.* la valeur la plus courante

\*\* l'écart-type est la moyenne des écarts des valeurs à la moyenne de ces valeurs

6 et 7. Pourcentage de créanciers et de débiteurs

		Moyenne des types de créanciers et types de débiteurs selon l'ancrage territorial (en %)			
		Zone rurale	Zone semi-rurale	Zone urbaine	Ensemble
<b>Créanciers</b>	<b>Compétence territoriale</b>				
	<b>Caisses</b>	21,4	19,1	17,9	<b>18,9</b>
	<b>Trésor public</b>	18,4	14,5	9,3	<b>13,0</b>
	<b>Maisons de crédits</b>	16,0	17,5	18,5	<b>17,7</b>
	<b>Organismes H.L.M.</b>	5,2	7,7	10,0	<b>8,3</b>
	<b>Sociétés</b>	9,3	11,8	15,4	<b>12,9</b>
	<b>Petits commerçants</b>	9,5	8,6	6,9	<b>8,1</b>
	<b>Particuliers</b>	15,1	15,4	13,5	<b>14,7</b>
<b>Autres</b>	1,8	2,9	5,1	<b>3,6</b>	
<b>Débiteurs</b>	<b>Débiteurs poursuivis à titre personnel</b>	71,8	70,6	64,2	<b>68,4</b>
	<b>Sociétés</b>	23,6	24,4	31,1	<b>26,9</b>
	<b>Autres</b>	0,6	1,3	1,4	<b>1,2</b>

		Moyenne des types de créanciers et types de débiteurs selon la taille de l'étude* (en %)							
		Taille de l'étude (nombre de personnes)	1-2	3-5	6-10	11-15	16-20	21-41	Ensemble
<b>Créanciers</b>	<b>Caisses</b>		14,3	18,2	19,4	20,9	23,7	29,3	<b>18,9</b>
	<b>Trésor public</b>		16,0	14,6	11,0	10,3	15,8	10,0	<b>13,0</b>
	<b>Maisons de crédits</b>		11,4	15,5	19,9	20,4	21,2	12,7	<b>17,7</b>
	<b>Organismes H.L.M.</b>		4,3	7,8	9,5	8,9	10,2	11,0	<b>8,3</b>
	<b>Sociétés</b>		13,9	12,1	13,6	13,4	11,9	9,1	<b>12,9</b>
	<b>Petits commerçants</b>		12,4	8,7	7,3	5,5	5,6	7,1	<b>8,1</b>
	<b>Particuliers</b>		22,6	16,3	12,8	9,2	7,9	20,2	<b>14,7</b>
	<b>Autres</b>		2,9	3,6	3,7	5,0	2,3	0,6	<b>3,6</b>
<b>Débiteurs</b>	<b>Débiteurs poursuivis à titre personnel</b>		73,5	69,3	68,2	62,6	63,2	57,0	<b>68,4</b>
	<b>Sociétés</b>		21,7	26,1	27,3	31,8	30,8	33,0	<b>26,9</b>
	<b>Autres</b>		1,2	1,0	1,8	0,3	0,5	0,0	<b>1,2</b>

\* nous avons retenu ici le nombre de travailleurs (employés et huissiers) par étude comme indicateur de la taille de l'étude.

8. En moyenne, combien de constats sont effectués mensuellement par votre étude (c'est-à-dire par vous-même, vos clerks et vos associés) ?

Remarque : la médiane est dans ce cas intéressante à conserver par rapport à la moyenne, cette dernière information étant biaisée par les données extrêmes. Ici, la valeur médiane du nombre de constats effectués mensuellement est celle qui sépare en deux la population des huissiers. La médiane est de 20 ; ainsi, la moitié des huissiers réalisent plus de 20 constats par mois et l'autre moitié effectue un nombre de constats inférieur à cette valeur médiane.

**- Constats effectués mensuellement :**

Moyenne = 25

Médiane = 20

Mode (valeur la plus courante) = 20

Min = 0

Max = 450

Absents = 11

**- Constats et compétence territoriale :**

	Moyenne	Médiane	Maximum
Zone urbaine	34	29	450
Zone semi-rurale	20,5	15	200
Zone rurale	14,5	12,5	50

**- Constats et sexe :**

	Moyenne	Médiane	Maximum
Homme	26	20	450
Femme	21	15	400

**- Constats et taille de l'étude :**

	Moyenne	Médiane	Maximum
1 et 2	11	10	30
3 à 5	16	15	60
6 à 10	31	25	450
11 à 15	36	30	100
16 à 20	55	45	200
21 à 41	60	50	150

9. Possédez-vous l'agrément pour exercer des activités « accessoires » – au sens juridique du terme – (c'est-à-dire agent d'assurance, administrateur d'immeubles...) ?

- Agrément : 232 (25,8 % des individus interrogés).
- Administration d'immeuble : 230 (25,6 %)
- on compte 2 agents d'assurance parmi la population
- Activité développée : 169 (18,8 %)
- Agrément seul : 51 (5,7 %)

**- Agrément et compétence territoriale :**

	Zone rurale	Zone semi-rurale	Zone urbaine	
Activité développée	29	115	25	<b>169</b>
Agrément seul	9	31	11	<b>51</b>
	<b>38</b>	<b>146</b>	<b>36</b>	<b>220</b>

	Zone rurale	Zone semi-rurale	Zone urbaine
Activité développée	17,2 %	68,0 %	14,8 %
Agrément seul	17,6 %	60,8 %	21,6 %
	<b>17,3 %</b>	<b>66,4 %</b>	<b>16,4 %</b>

	Zone rurale	Zone semi-rurale	Zone urbaine	
Activité développée	76,3 %	78,8 %	69,4 %	<b>76,8 %</b>
Agrément seul	23,7 %	21,2 %	30,6 %	<b>23,2 %</b>

**- Agrément et sexe :**

	Agrément (en %)
Homme	25
Femme	30

**- Agrément et âge :**

	Agrément (en %)
<= 40 ans	24
41 – 50 ans	25
> 50 ans	30

**- Agrément et nombre de travailleurs dans l'étude (y compris les huissiers de justice) :**

	Agrément (en %)
1 et 2	37
3 à 5	31
6 à 10	25
11 à 15	12
16 à 20	3
21 à 41	0

10. Votre étude est-elle constituée en S.C.P. ?

S.C.P.	Effectif	Fréquence
Non	370	41 %
Oui	530	59 %
Sans réponse	0	0 %
	900	100 %

- S.C.P. et compétence territoriale :

	Non S.C.P.	S.C.P.	
Zone rurale	66	46	<b>112</b>
Zone semi-rurale	198	236	<b>434</b>
Zone urbaine	102	244	<b>346</b>
	<b>366</b>	<b>526</b>	<b>892</b>

	Non S.C.P.	S.C.P.	
Zone rurale	58,9 %	41,1 %	<b>100 %</b>
Zone semi-rurale	45,6 %	54,4 %	<b>100 %</b>
Zone urbaine	29,5 %	70,5 %	<b>100 %</b>
	<b>41 %</b>	<b>59 %</b>	<b>100 %</b>

	Non S.C.P.	S.C.P.	
Zone rurale	18,0 %	8,7 %	<b>12,6 %</b>
Zone semi-rurale	54,1 %	44,9 %	<b>48,7 %</b>
Zone urbaine	27,9 %	46,4 %	<b>38,8 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

- Etude organisée en S.C.P. selon le sexe (en %) :

	Non S.C.P.	S.C.P.	Ensemble
Femmes	48,5	51,5	<b>100</b>
Hommes	39,4	60,6	<b>100</b>
Ensemble	<b>41</b>	<b>59</b>	

11. Votre étude est-elle constituée en S.E.L. ?

7 huissiers interrogés exercent dans le cadre d'une société d'exercice libérale.

12. A combien d'autres huissiers de justice êtes-vous associés actuellement ?

Moyenne = 0,83

Médiane = 1

Mode = 0

Min = 0

Max = 5



13. Si votre étude fonctionne sous le régime de la S.C.P., quel est le pourcentage de vos parts dans la S.C.P. ?

**- Parts de capital et d'industrie :**

	Capital	Industrie
Moyenne	48	39
Médiane	50	50
Mode	50	50
Max	100	100
Min	0	0

14. 15. 16. Etes-vous associé (sous le régime de la S.C.P. ou de la S.E.L.) à un ou plusieurs membres (ou futurs membres : future bru ou futur gendre, etc.) de votre famille ou de votre belle-famille qui sont donc huissiers de justice en titre ? Si oui, à combien de membres de votre famille ou de votre belle-famille êtes-vous associé ? Quel est votre lien de parenté ? Comptez-vous à l'avenir vous associer avec un ou plusieurs membres de votre famille ou de votre belle-famille ?

Association avec un membre de la famille : 54 (6,33 % des individus interrogés). Trois huissiers sont associés avec deux membres de leur famille.

	Effectifs
Père	11
Epouse	11
Fils	9
Epoux	6
Frère	3
Sœur	3
Beau-frère	3
Beau-père	2
Mère	2
Fille	1
Gendre	1
Bru	1
Neveu	1
Belle-mère	1
Grand-oncle	1
Oncle	0
Tante	0
Cousin	0

**Q15. Par le passé...**

Père : 30

Beau-père : 3

Frère : 3

**Q16. A l'avenir...**

Désir d'association : 35 (4 % des individus interrogés) avec :

- fils (18)
- épouse (9)
- fille (6)
- frère (2)

17. 18. Exercez-vous actuellement avec un ou plusieurs membres (ou futurs membres) de votre famille ou de votre belle-famille (qui travaillent par exemple en tant que clerks, secrétaires, stagiaires etc. pour le compte de l'étude et qui ne sont donc pas des huissiers en titre auxquels vous êtes associés) ? Avez-vous exercé par le passé avec un ou plusieurs membres (ou futurs membres) de votre famille ou de votre belle-famille (qui n'exerçaient pas en qualité d'huissier de justice) ?

**L'exercice professionnel avec un membre de la famille (non-huissier)**

Oui : 205 (23 % des individus interrogés)

1 membre : 185

2 membres : 17

3 membres : 3

*Environ...*

72 % d'époux ou d'épouses ;

34 % exercent en tant que clerk ;

22 % en tant que comptable ;

et 5 % comme secrétaire.

**Q18. Par le passé...**

Oui : 75 (8 % des individus interrogés)

1 membre : 68

2 membres : 5

3 membres : 1

5 membres : 1

31 % des huissiers de justice interrogés exercent ou ont exercé par le passé avec un membre de leur famille (qui n'était pas huissier).

19. 20. Quelle est l'activité professionnelle qui rapporte le plus par mois ?  
Quelle part de votre chiffre d'affaires représente cette activité ?

### **Activités monopolistiques et hors-monopole**

La question 19 porte sur l'activité la plus lucrative de l'étude. C'est avec une majorité écrasante que le recouvrement de créances arrive en tête : 723 huissiers nomment seulement cette activité, ce qui représente plus de 80 % de l'ensemble du corpus. 72 huissiers nomment cette activité avec une autre (ex : recouvrement des créances et constats). Ainsi, plus de 85 % d'huissiers considèrent le recouvrement de créances comme l'activité, ou l'une des activités les plus lucratives de leur étude. Viennent ensuite les constats, citée 48 fois seuls et 86 fois en tout (moins de 10 %).

Lorsqu'il est placé au rang d'activité la plus lucrative par les interviewés, le recouvrement de créances représente en moyenne 75 % de la part du chiffre d'affaires d'un huissier.

Par ailleurs, le constat – lorsque celui-ci est considéré comme l'activité la plus lucrative – ne représente qu'environ 35 % du chiffre d'affaires.

Les activités relevant du monopole représentent en moyenne 75 % du chiffre d'affaires, hors-monopole 15 % et accessoires moins de 5 %.

- Hors-monopole et compétence territoriale

Compétence territoriale	Effectifs	Moyenne (en %)	Médiane (en %)
Zone rurale	111	19,2	15
Zone semi-rurale	426	15,6	10
Zone urbaine	334	14,5	10

- Hors-monopole et diplôme

Diplômes	Effectifs	Moyenne (en %)	Médiane (en %)
3e cycle de droit	54	13,4	10
Autre diplôme	40	17,6	15
BAC	76	20,1	14
Capacité en droit	83	19,9	16
D.U.T., DEUG de droit	34	12,1	10
Licence en droit	149	14,5	10
Maîtrise en droit	341	14,6	10

- Hors-monopole et origine sociale

Profession du père	Effectifs	Moyenne (en %)	Médiane (en %)
Agriculteurs exploitants	35	18,5	15
Artisans et commerçants	86	15,5	10
Autres officiers ministériels	9	13,3	10
Autres professions libérales	74	13,7	10
Cadres et professions intellect. sup.	136	15,1	10
Chefs d'entreprise	81	13,9	10
Employés	140	15,7	10
Employés d'huissier	2	17,5	17,5
Huissiers	115	19,0	10
Ouvriers	80	15,6	10
Professions intermédiaires	89	15,1	10

21. Environ combien d'actes votre étude traite-t-elle par mois ?

Nombre d'actes	Effectifs	Fréquence (en %)
Moins de 250	262	30
250 – 500	309	35
500 – 1000	227	26
1000 et plus	85	9

- Nombre d'actes et compétence territoriale

Compétence territoriale	Nombre moyen d'actes traités par mois
Zone rurale	265
Zone semi-rurale	449
Zone urbaine	766

- Nombre d'actes, S.C.P. et compétence territoriale

**S.C.P. = oui**

S.C.P. = oui	Moins de 250	250 - 500	500 - 1000	1000 et plus	
Zone rurale	53	11	0	1	65
Zone semi-rurale	113	62	18	0	193
Zone urbaine	36	47	14	3	100
	202	120	32	4	358

S.C.P. = oui	Moins de 250	250 - 500	500 - 1000	1000 et plus	
Zone rurale	26 %	9 %	0 %	25 %	18 %
Zone semi-rurale	56 %	52 %	56 %	0 %	54 %
Zone urbaine	18 %	39 %	44 %	75 %	28 %
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

S.C.P. = oui	Moins de 250	250 - 500	500 - 1000	1000 et plus	
Zone rurale	82 %	17 %	0 %	2 %	100 %
Zone semi-rurale	59 %	32 %	9 %	0 %	100 %
Zone urbaine	36 %	47 %	14 %	3 %	100 %
	56 %	34 %	9 %	1 %	100 %

**S.C.P. = non**

S.C.P. = non	Moins de 250	250 - 500	500 - 1000	1000 et plus	
Zone rurale	17	23	6	0	46
Zone semi-rurale	32	104	81	16	233
Zone urbaine	9	60	105	65	239
	58	187	192	81	518

S.C.P. = non	Moins de 250	250 - 500	500 - 1000	1000 et plus	
Zone rurale	29 %	12 %	3 %	0 %	9 %
Zone semi-rurale	55 %	56 %	42 %	20 %	45 %
Zone urbaine	16 %	32 %	55 %	80 %	46 %
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

S.C.P. = non	Moins de 250	250 - 500	500 - 1000	1000 et plus	
Zone rurale	37 %	50 %	13 %	0 %	100 %
Zone semi-rurale	14 %	45 %	35 %	7 %	100 %
Zone urbaine	4 %	25 %	44 %	27 %	100 %
	11 %	36 %	37 %	16 %	100 %

22. Vous avez trouvé votre stage professionnel seul ou grâce à vos relations personnelles ?

- seul : 503 (59 % des individus interrogés)
- avec relations : 351 (41 %)

66 % des femmes trouvent leur stage seules, contre 57 % des hommes.

65 % des moins de 40 ans ont trouvé leur stage seuls, contre 58 % chez les 40-49 ans et 52 % chez les plus de 50 ans.



23. Une fois le diplôme professionnel obtenu et avant d'être nommé huissier de justice, avez-vous exercé en tant que clerc ?

Oui : 711 (79 % des individus interrogés)

Nombre d'années :

Moyenne = 2,7 ans

Médiane = 1,5 ans

Mode = 1 an

Max = 28 ans (!)

24. Avez-vous repris l'étude d'un membre de votre famille ou de votre belle-famille ?

Oui : 103 (11,4 % des individus interrogés)

- Père : 68 (7,6 %)
- Beau-père : 11 (1,2 %)
- Mère : 6 (0,7 %)
- Grand-père : 4 (0,4 %)

- Reprise de l'étude familiale par tranches d'âge :

	Non	Oui	
> 50 ans	193	47	<b>240</b>
41-50 ans	295	34	<b>329</b>
<= 40 ans	305	21	<b>326</b>
	<b>793</b>	<b>102</b>	<b>895</b>

	Non	Oui	
> 50 ans	80,4 %	19,6 %	<b>100 %</b>
41-50 ans	89,7 %	10,3 %	<b>100 %</b>
<= 40 ans	93,6 %	6,4 %	<b>100 %</b>
	<b>88,6%</b>	<b>11,4%</b>	<b>100 %</b>

	Non	Oui	
> 50 ans	24,3 %	46,1 %	<b>26,8 %</b>
41-50 ans	37,2 %	33,3 %	<b>36,8 %</b>
<= 40 ans	38,5 %	20,6 %	<b>36,4 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

- Reprise de l'étude familiale selon le plus haut diplôme détenu :

	Pas de reprise	Reprise	Ensemble
3e cycle de droit	6,4 %	4,9 %	<b>6,2 %</b>
Autre diplôme	4,1 %	7,8 %	<b>4,6 %</b>
BAC	7,2 %	18,4 %	<b>8,4 %</b>
Capacité en droit	9,5 %	9,7 %	<b>9,6 %</b>
D.U.T., DEUG de droit	3,5 %	5,8 %	<b>3,8 %</b>
Licence de droit	17,3 %	14,6 %	<b>17 %</b>
Maîtrise de droit	41 %	20,4 %	<b>38,7 %</b>
Sans diplôme	10,9 %	18,4 %	<b>11,8 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

25. L'acquisition de votre office ou des parts dans votre S.C.P. a-t-elle nécessité un emprunt ?

Oui : 798 (89 % des individus interrogés)

- Nombre de demandes :

	Effectif
Caisse des prêts	588
Banque	582
Caisse des dépôts	215
Parents	105
Autre membre	17
Autre	14
Famille du conjoint	13
Conjoint	7

- Fréquence d'individus par type de réponses :

Emprunt	Effectif	Pourcentage
Autre	74	8,222222222
FFFFFFF	102	11,333333333
FTFFFFFF	18	2
FTFFFFFF	147	16,333333333
FTFTFFFF	10	1,111111111
TFFFFFFF	25	2,777777778
TFFTFFFF	17	1,888888889
TFTFFFFF	105	11,666666667
TFTTFFFF	15	1,666666667
TTFFFFFF	302	33,555555556
TTFTFFFF	35	3,888888889
TTTFFFFF	50	5,555555556

*F pour Faux et T pour Vrai (en anglais « True ») à lire en respectant l'ordre d'apparition des items de réponse dans le questionnaire :*

- Caisse des prêts
- Banque
- Caisse des dépôts
- Parents
- Autre membre de la famille
- Conjoint
- Famille du conjoint
- Autre

Exemple : TTTTTFFF signifie « oui » pour « caisse des prêts » et « oui » pour « banque ». Ils sont 302 à avoir répondu d'une telle manière, soit 33,5 %.

## 26. Avez-vous déjà été possesseur d'une autre étude d'huissier auparavant ?

Oui : 162 (18 % des individus interrogés)

1 étude : 123

2 études : 28

3 études : 3

### - Possession d'une autre étude et âge :

	Non	Oui	
<= 40 ans	292	34	<b>326</b>
41-50 ans	261	68	<b>329</b>
> 50 ans	181	59	<b>240</b>
	<b>734</b>	<b>161</b>	<b>895</b>

	Non	Oui
<= 40 ans	89,6 %	10,4 %
41-50 ans	79,3 %	20,7 %
> 50 ans	75,4 %	24,6 %
	<b>82,0 %</b>	<b>18,0 %</b>

	Non	Oui	
<= 40 ans	39,8 %	21,1 %	<b>36,4 %</b>
41-50 ans	35,6 %	42,2 %	<b>36,8 %</b>
> 50 ans	24,7 %	36,6 %	<b>26,8 %</b>

### - Les huissiers d'Alsace et de Moselle :

Ils sont 41 à avoir répondu (4,5 %)

Ils changent deux fois plus d'études.

Département	Ont changé d'étude	
	Effectif	Pourcentage
Alsaco-mosellan	15	36 %
Ensemble des huissiers à avoir changé d'étude	162	18 %

Département	Nombre de changement					
	1		2		3	
Alsaco-mosellan	12	80 %	3	20 %	0	0 %
Ensemble des huissiers à avoir changé d'étude	123	80 %	28	18 %	3	2 %

**- Changement d'étude...**

...et origine sociale : aucun lien statistique significatif

...et compétence territoriale (très peu de liens) :

	Non	Oui	
Zone rurale	96	16	<b>112</b>
Zone semi-rurale	359	75	<b>434</b>
Zone urbaine	275	71	<b>346</b>
	<b>730</b>	<b>162</b>	<b>892</b>

	Non	Oui
Zone rurale	85,7 %	14,3 %
Zone semi-rurale	82,7 %	17,3 %
Zone urbaine	79,5 %	20,5 %
	<b>81,8 %</b>	<b>18,2 %</b>

	Non	Oui	
Zone rurale	13,2 %	9,9 %	<b>12,6 %</b>
Zone semi-rurale	49,2 %	46,3 %	<b>48,7 %</b>
Zone urbaine	37,7 %	43,8 %	<b>38,8 %</b>

**- Changement d'étude selon le sexe (en %) :**

	Non	Oui	Total
Femmes	87,9	12,1	<b>100</b>
Hommes	80,7	19,3	<b>100</b>
Ensemble	<b>82</b>	<b>18</b>	

27. Etes-vous satisfait, d'un point de vue général, du travail effectué par les organismes professionnels (c'est-à-dire des diverses chambres) ?

	Effectif	Fréquence
Très insatisfait	30	3 %
Insatisfait	81	9 %
Plutôt insatisfait	157	17 %
Plutôt satisfait	341	38 %
Satisfait	231	26 %
Très satisfait	36	4 %
Sans réponse	24	3 %
	900	100 %

- Satisfaction à l'égard des organismes professionnels et compétence territoriale :

	Très satisfait	Plutôt satisfait	Plutôt insatisfait	Très insatisfait	
Zone rurale	40	38	17	14	<b>109</b>
Zone semi-rurale	138	172	66	45	<b>421</b>
Zone urbaine	86	129	71	52	<b>338</b>
	<b>264</b>	<b>339</b>	<b>154</b>	<b>111</b>	<b>868</b>

	Très satisfait	Plutôt satisfait	Plutôt insatisfait	Très insatisfait
Zone rurale	36,7 %	34,9 %	15,6 %	12,8 %
Zone semi-rurale	32,8 %	40,9 %	15,7 %	10,7 %
Zone urbaine	25,4 %	38,2 %	21 %	15,4 %
	<b>30,4 %</b>	<b>39,1 %</b>	<b>17,7 %</b>	<b>12,8 %</b>

	Très satisfait	Plutôt satisfait	Plutôt insatisfait	Très insatisfait	
Zone rurale	15,2 %	11,2 %	11 %	12,6 %	<b>12,6 %</b>
Zone semi-rurale	52,3 %	50,7 %	42,9 %	40,5 %	<b>48,5 %</b>
Zone urbaine	32,6 %	38,1 %	46,1 %	46,8 %	<b>38,9 %</b>

**- Satisfaction à l'égard des organismes professionnels et diplôme :**

	Très satisfait	Plutôt satisfait	Plutôt insatisfait	Très insatisfait	
3 <sup>e</sup> cycle de droit	28	16	9	3	<b>56</b>
Autre diplôme	10	11	15	5	<b>41</b>
BAC	21	28	15	9	<b>73</b>
Capacité en droit	34	26	12	12	<b>84</b>
D.U.T. DEUG de droit	7	13	11	3	<b>34</b>
Licence en droit	35	62	29	25	<b>151</b>
Maîtrise en droit	100	141	54	41	<b>336</b>
	<b>235</b>	<b>297</b>	<b>145</b>	<b>98</b>	<b>775</b>

	Très satisfait	Plutôt satisfait	Plutôt insatisfait	Très insatisfait
3 <sup>e</sup> cycle de droit	50 %	28,6 %	16,1 %	5,4 %
Autre diplôme	24,4 %	26,8 %	36,6 %	12,2 %
BAC	28,8 %	38,4 %	20,5 %	12,3 %
Capacité en droit	40,5 %	31 %	14,3 %	14,3 %
D.U.T. DEUG de droit	20,6 %	38,2 %	32,4 %	8,8 %
Licence en droit	23,2 %	41,1 %	19,2 %	16,6 %
Maîtrise en droit	29,8 %	42 %	16,1 %	12,2 %
	<b>30,3 %</b>	<b>38,3 %</b>	<b>18,7 %</b>	<b>12,6 %</b>

	Très satisfait	Plutôt satisfait	Plutôt insatisfait	Très insatisfait	
3 <sup>e</sup> cycle de droit	11,9 %	5,4 %	6,2 %	3,1 %	<b>7,2 %</b>
Autre diplôme	4,3 %	3,7 %	10,3 %	5,1 %	<b>5,3 %</b>
BAC	8,9 %	9,4 %	10,3 %	9,2 %	<b>9,4 %</b>
Capacité en droit	14,5 %	8,8 %	8,3 %	12,2 %	<b>10,8 %</b>
D.U.T. DEUG de droit	3 %	4,4 %	7,6 %	3,1 %	<b>4,4 %</b>
Licence en droit	14,9 %	20,9 %	20 %	25,5 %	<b>19,5 %</b>
Maîtrise en droit	42,6 %	47,5 %	37,2 %	41,8 %	<b>43,4 %</b>

*Nota* : si des différences apparaissent entre les catégories de diplômés, il faut rester toutefois très prudent dans l'interprétation que l'on peut en tirer, compte tenu du nombre de variables qui peuvent influencer l'opinion des individus. Par exemple, c'est peut-être bien plus la variable « âge » que celle du diplôme qui influence les répondants.

**- Satisfaction à l'égard des organismes professionnels selon le sexe :**

	Femmes	Hommes	
Insatisfait	11	70	<b>81</b>
Plutôt insatisfait	36	121	<b>157</b>
Plutôt satisfait	63	278	<b>341</b>
Satisfait	39	191	<b>230</b>
Très insatisfait	4	26	<b>30</b>
Très satisfait	5	31	<b>36</b>
	<b>158</b>	<b>717</b>	<b>875</b>

	Femmes	Hommes	
Insatisfait	13,6 %	86,4 %	<b>100 %</b>
Plutôt insatisfait	22,9 %	77,1 %	<b>100 %</b>
Plutôt satisfait	18,5 %	81,5 %	<b>100 %</b>
Satisfait	17 %	83 %	<b>100 %</b>
Très insatisfait	13,3 %	86,7 %	<b>100 %</b>
Très satisfait	13,9 %	86,1 %	<b>100 %</b>
	<b>18,1 %</b>	<b>81,9 %</b>	

	Femmes	Hommes	
Insatisfait	7 %	9,8 %	<b>9,3 %</b>
Plutôt insatisfait	22,8 %	16,9 %	<b>17,9 %</b>
Plutôt satisfait	39,9 %	38,8 %	<b>39 %</b>
Satisfait	24,7 %	26,6 %	<b>26,3 %</b>
Très insatisfait	2,5 %	3,6 %	<b>3,4 %</b>
Très satisfait	3,2 %	4,3 %	<b>4,1 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	



28. Exercez-vous une activité au sein d'une des chambres professionnelles ?

Oui : 227 (25 %)

**- Exercice dans un organisme professionnel et satisfaction par rapport au travail des instances de la profession :**

	Très satisfait	Plutôt satisfait	Plutôt insatisfait	Très insatisfait	
Non	171	255	130	96	<b>652</b>
Oui	96	86	27	15	<b>224</b>
	<b>267</b>	<b>341</b>	<b>157</b>	<b>111</b>	<b>876</b>

	Très satisfait	Plutôt satisfait	Plutôt insatisfait	Très insatisfait
Non	26,2 %	39,1 %	19,9 %	14,7 %
Oui	42,9 %	38,4 %	12,1 %	6,7 %
	<b>30,5 %</b>	<b>38,9 %</b>	<b>17,9 %</b>	<b>12,7 %</b>

	Très satisfait	Plutôt satisfait	Plutôt insatisfait	Très insatisfait	
Non	64,0 %	74,8 %	82,8 %	86,5 %	<b>74,4 %</b>
Oui	36,0 %	25,2 %	17,2 %	13,5 %	<b>25,6 %</b>

**- Exercice dans un organisme professionnel et âge :**

	Non	Oui	
<= 40 ans	293	33	<b>326</b>
41-50 ans	224	105	<b>329</b>
> 50 ans	151	89	<b>240</b>
	<b>668</b>	<b>227</b>	<b>895</b>

	Non	Oui
<= 40 ans	89,9 %	10,1 %
41-50 ans	68,1 %	31,9 %
> 50 ans	62,9 %	37,1 %
	<b>74,6 %</b>	<b>25,4 %</b>

	Non	Oui	
<= 40 ans	43,9 %	14,5 %	<b>36,4 %</b>
41-50 ans	33,5 %	46,3 %	<b>36,8 %</b>
> 50 ans	22,6 %	39,2 %	<b>26,8 %</b>

**- Exercice dans un organisme professionnel et diplôme :**

	Non	Oui	
3 <sup>e</sup> cycle de droit	44	12	<b>56</b>
Autre diplôme	31	10	<b>41</b>
BAC	48	28	<b>76</b>
Capacité en droit	51	35	<b>86</b>
D.U.T. DEUG de droit	25	9	<b>34</b>
Licence en droit	123	30	<b>153</b>
Maîtrise en droit	283	65	<b>348</b>
	<b>605</b>	<b>189</b>	<b>794</b>

	Non	Oui
3 <sup>e</sup> cycle de droit	78,6 %	21,4 %
Autre diplôme	75,6 %	24,4 %
BAC	63,2 %	36,8 %
Capacité en droit	59,3 %	40,7 %
D.U.T. DEUG de droit	73,5 %	26,5 %
Licence en droit	80,4 %	19,6 %
Maîtrise en droit	81,3 %	18,7 %
	<b>76,2 %</b>	<b>23,8 %</b>

	Non	Oui	
3 <sup>e</sup> cycle de droit	7,3 %	6,3 %	<b>7,1 %</b>
Autre diplôme	5,1 %	5,3 %	<b>5,2 %</b>
BAC	7,9 %	14,8 %	<b>9,6 %</b>
Capacité en droit	8,4 %	18,5 %	<b>10,8 %</b>
D.U.T. DEUG de droit	4,1 %	4,8 %	<b>4,3 %</b>
Licence en droit	20,3 %	15,9 %	<b>19,3 %</b>
Maîtrise en droit	46,8 %	34,4 %	<b>43,8 %</b>

**28.1 Dans le passé :** 206 huissiers interrogés ont exercé une activité au sein des instances professionnelles (107 en commun avec actuellement)

Nombre de mandats honorés :

Moyenne = 3,3

Médiane = 3

Mode = 2

Max = 22

Min = 1

**- Les 66 ans et plus :**

Q28	Effectif	Pourcentage
Non	9	64,29
Oui	5	35,71

Au sein de l'échantillon, les 66 ans et plus témoignent d'un engagement important dans les organismes professionnels si l'on se réfère à la moyenne de tous les huissiers interrogés. Cependant, leur faible représentation au sein de notre échantillon ne nous permet pas de nous prononcer avec certitude sur l'engagement de l'ensemble des huissiers de 66 ans et plus dans les organismes professionnels.

**- Q28.1 (totale)**

	<b>Effectif</b>	<b>Pourcentage</b>
Non	694	77,11111111
Vrai	206	22,88888889

**- Les 66 ans et plus :**

	<b>Effectif</b>	<b>Pourcentage</b>
Non	3	21,43
Vrai	11	78,57

**- Q28.1.1 : le nombre de mandats honorés (total)**

<b>Statistique</b>	
Moyenne	3,290816327
Nombre de sans réponse	704
Max	22
Percentile 99	15
Percentile 95	8
Percentile 90	6
3 <sup>ème</sup> quartile	4
1er quartile	2
Percentile 10	1
Percentile 5	1
Percentile 1	1
Min	0
Mode	2

**- Les 66 ans et plus (8 réponses) :**

<b>Statistique</b>	
Moyenne	3,37
Médiane	3

**- Participation à l'activité des chambres professionnelles selon le sexe :**

	Non	Oui	
Femmes	131	34	<b>165</b>
Hommes	541	193	<b>734</b>
	<b>672</b>	<b>227</b>	<b>899</b>

	Non	Oui	
Femmes	79,4 %	20,6 %	<b>100 %</b>
Hommes	73,7 %	26,3 %	<b>100 %</b>
	<b>74,7 %</b>	<b>25,3 %</b>	

	Non	Oui	
Femmes	19,5 %	15 %	<b>18,4 %</b>
Hommes	80,5 %	85 %	<b>81,6 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	

**- Participation passée aux chambres professionnelles selon le sexe :**

	Non	Oui	
Femmes	151	14	<b>165</b>
Hommes	542	192	<b>734</b>
	<b>693</b>	<b>206</b>	<b>899</b>

	Non	Oui	
Femmes	91,5 %	8,5 %	<b>100 %</b>
Hommes	73,8 %	26,2 %	<b>100 %</b>
	<b>77,1 %</b>	<b>22,9 %</b>	

	Non	Oui	
Femmes	21,8 %	6,8 %	<b>18,4 %</b>
Hommes	78,2 %	93,2 %	<b>81,6 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	

**- Participation aux chambres professionnelles selon le nombre d'heures de travail hebdomadaire :**

	Ne participe pas	Participe	
41 - 50 heures	40,7 %	43,8 %	<b>41,5 %</b>
51 - 60 heures	33,8 %	34,6 %	<b>34 %</b>
<= 40 heures	10 %	7,4 %	<b>9,4 %</b>
> 60 heures	15,4 %	14,3 %	<b>15,1 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

29. Exercez-vous des activités annexes liées à la profession (enseignant à l'E.N.P., formateur à l'I.F.O.C.H., conférences, etc.) ?

Oui : 110 (12 % des individus interrogés)

- L'E.N.P. revient à 61 reprises, suivent D.F.S. et I.F.O.C.H., une quinzaine de fois chacun.

- Exercice des activités annexes selon le sexe :

	Non	Oui	
Femmes	148	17	<b>165</b>
Hommes	642	92	<b>734</b>
	<b>790</b>	<b>109</b>	<b>899</b>

	Non	Oui	
Femmes	89,7 %	10,3 %	<b>100 %</b>
Hommes	87,5 %	12,5 %	<b>100 %</b>
	<b>87,9 %</b>	<b>12,1 %</b>	

	Non	Oui	
Femmes	18,7 %	15,6 %	<b>18,4 %</b>
Hommes	81,3 %	84,4 %	<b>81,6 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	

30. Pensez-vous que la profession d'huissier de justice est une profession moderne ?

Moderne : 562 (62 % des individus interrogés)

Non moderne : 338 (38 % des individus interrogés)

**- Sentiment de modernité et sexe**

	Femme	Homme	
Non	77	260	<b>337</b>
Oui	88	474	<b>562</b>
	<b>165</b>	<b>734</b>	<b>899</b>

	Femme	Homme
Non	22,8 %	77,2 %
Oui	15,7 %	84,3 %
	<b>18,4 %</b>	<b>81,6 %</b>

	Femme	Homme	
Non	<u>46,7 %</u>	<u>35,4 %</u>	<b>37,5 %</b>
Oui	53,3 %	64,6 %	<b>62,5 %</b>

**- Sentiment de modernité et satisfaction à l'égard des organismes professionnels**

	Non	Oui	
Très satisfait	59	208	<b>267</b>
Plutôt satisfait	123	218	<b>341</b>
Plutôt insatisfait	78	79	<b>157</b>
Très insatisfait	68	43	<b>111</b>
	<b>328</b>	<b>548</b>	<b>876</b>

	Non	Oui
Très satisfait	22,1 %	77,9 %
Plutôt satisfait	36,1 %	63,9 %
Plutôt insatisfait	49,7 %	50,3 %
Très insatisfait	61,3 %	38,7 %
	<b>37,4 %</b>	<b>62,6 %</b>

	Non	Oui	
Très satisfait	18,0 %	38,0 %	<b>30,5 %</b>
Plutôt satisfait	37,5 %	39,8 %	<b>38,9 %</b>
Plutôt insatisfait	23,8 %	14,4 %	<b>17,9 %</b>
Très insatisfait	20,7 %	7,8 %	<b>12,7 %</b>

**- Sentiment de modernité de la profession d'huissier...**

Ceux qui considèrent que la profession est moderne sont plutôt diplômés de 3<sup>e</sup> cycle, exercent plus souvent en zone urbaine, déclarent plus fréquemment se considérer chef d'entreprise et technicien du droit :

**- ...selon le diplôme :**

	Non	Oui	
3e cycle de droit	15	41	<b>56</b>
Autre diplôme	17	24	<b>41</b>
BAC	38	38	<b>76</b>
Capacité en droit	33	53	<b>86</b>
D.U.T. DEUG de droit	12	22	<b>34</b>
Licence en droit	60	93	<b>153</b>
Maîtrise en droit	121	227	<b>348</b>
	<b>296</b>	<b>498</b>	<b>794</b>

	Non	Oui
3e cycle de droit	26,8 %	73,2 %
Autre diplôme	41,5 %	58,5 %
BAC	50,0 %	50,0 %
Capacité en droit	38,4 %	61,6 %
D.U.T. DEUG de droit	35,3 %	64,7 %
Licence en droit	39,2 %	60,8 %
Maîtrise en droit	34,8 %	65,2 %
	<b>37,3 %</b>	<b>62,7 %</b>

	Non	Oui	
3e cycle de droit	5,1 %	8,2 %	<b>7,1 %</b>
Autre diplôme	5,7 %	4,8 %	<b>5,2 %</b>
BAC	12,8 %	7,6 %	<b>9,6 %</b>
Capacité en droit	11,1 %	10,6 %	<b>10,8 %</b>
D.U.T. DEUG de droit	4,1 %	4,4 %	<b>4,3 %</b>
Licence en droit	20,3 %	18,7 %	<b>19,3 %</b>
Maîtrise en droit	40,9 %	45,6 %	<b>43,8 %</b>

**- ...selon la compétence territoriale :**

	Non	Oui	
Zone rurale	48	64	<b>112</b>
Zone semi-rurale	173	261	<b>434</b>
Zone urbaine	115	231	<b>346</b>
	<b>336</b>	<b>556</b>	<b>892</b>

	Non	Oui
Zone rurale	42,9 %	57,1 %
Zone semi-rurale	39,9 %	60,1 %
Zone urbaine	33,2 %	66,8 %
	<b>37,7 %</b>	<b>62,3 %</b>

	Non	Oui	
Zone rurale	14,3 %	11,5 %	<b>12,6 %</b>
Zone semi-rurale	51,5 %	46,9 %	<b>48,7 %</b>
Zone urbaine	34,2 %	41,5 %	<b>38,8 %</b>

- ...selon le fait de se considérer chef d'entreprise ou non :

	Chef : Non	Chef : Oui	
Non	30	308	<b>338</b>
Oui	25	537	<b>562</b>
	<b>55</b>	<b>845</b>	<b>900</b>

	Chef : Non	Chef : Oui
Non	8,9 %	91,1 %
Oui	4,4 %	95,6 %
	<b>6,1 %</b>	<b>93,9 %</b>

	Chef : Non	Chef : Oui	
Non	54,5 %	36,4 %	<b>37,6 %</b>
Oui	45,5 %	63,6 %	<b>62,4 %</b>

- selon le fait de se considérer comme un professionnel de terrain ou technicien du droit :

	Professionnel de terrain	Technicien du droit	
Non	267	46	<b>313</b>
Oui	408	117	<b>525</b>
	<b>675</b>	<b>163</b>	<b>838</b>

	Professionnel de terrain	Technicien du droit
Non	85,3 %	14,7 %
Oui	77,7 %	22,3 %
	<b>80,5 %</b>	<b>19,5 %</b>

	Professionnel de terrain	Technicien du droit	
Non	39,6 %	28,2 %	<b>37,4 %</b>
Oui	60,4 %	71,8 %	<b>62,6 %</b>



31. Vous considérez-vous comme un chef d'entreprise ?

	Effectif	Fréquence
Non	55	6 %
Oui	845	94 %
Sans réponse	0	0 %
	900	100 %

- sentiment d'être chef d'entreprise et compétence territoriale :

	Non	Oui	
Zone rurale	11	101	<b>112</b>
Zone semi-rurale	33	401	<b>434</b>
Zone urbaine	10	336	<b>346</b>
	<b>54</b>	<b>838</b>	<b>892</b>

	Non	Oui	
Zone rurale	9,8 %	90,2 %	<b>100 %</b>
Zone semi-rurale	7,6 %	92,4 %	<b>100 %</b>
Zone urbaine	2,9 %	97,1 %	<b>100 %</b>
	<b>6,1 %</b>	<b>93,9 %</b>	<b>100 %</b>

	Non	Oui	
Zone rurale	20,4 %	12,1 %	<b>12,6 %</b>
Zone semi-rurale	61,1 %	47,9 %	<b>48,7 %</b>
Zone urbaine	18,5 %	40,1 %	<b>38,8 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

- sentiment d'être chef d'entreprise selon le sexe :

	Non	Oui	
Femmes	12	153	<b>165</b>
Hommes	43	691	<b>734</b>
Ensemble	<b>55</b>	<b>844</b>	<b>899</b>

	Non	Oui	
Femmes	7,3 %	92,7 %	<b>100 %</b>
Hommes	5,9 %	94,1 %	<b>100 %</b>
Ensemble	<b>6,1 %</b>	<b>93,9 %</b>	

	Non	Oui	
Femmes	21,8 %	18,1 %	<b>18,4 %</b>
Hommes	78,2 %	81,9 %	<b>81,6 %</b>
Ensemble	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	

32. Vous considérez vous comme un professionnel de terrain ou un technicien du droit ?

	Effectif	Fréquence
Professionnel de terrain	675	75 %
Technicien du droit	163	18 %
Sans réponse	62	7 %
	900	100 %

- sentiment d'être un professionnel de terrain ou un technicien du droit selon la compétence territoriale :

	Professionnel de terrain	Technicien du droit	
Zone rurale	91	15	<b>106</b>
Zone semi-rurale	329	69	<b>398</b>
Zone urbaine	250	78	<b>328</b>
	<b>670</b>	<b>162</b>	<b>832</b>

	Professionnel de terrain	Technicien du droit	
Zone rurale	<b>85,8 %</b>	14,2 %	<b>100 %</b>
Zone semi-rurale	82,7 %	17,3 %	<b>100 %</b>
Zone urbaine	76,2 %	23,8 %	<b>100 %</b>
	<b>80,5 %</b>	<b>19,5 %</b>	<b>100 %</b>

	Professionnel de terrain	Technicien du droit	
Zone rurale	13,6 %	9,3 %	<b>12,7 %</b>
Zone semi-rurale	49,1 %	42,6 %	<b>47,8 %</b>
Zone urbaine	37,3 %	48,1 %	<b>39,4 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

- sentiment d'être un professionnel de terrain ou un technicien du droit selon le sexe :

	Professionnel de terrain	Technicien du droit	Total
Femmes	128	28	<b>156</b>
Hommes	546	135	<b>681</b>
Ensemble	<b>674</b>	<b>163</b>	<b>837</b>

	Professionnel de terrain	Technicien du droit	Total
Femmes	82,1 %	17,9 %	<b>100 %</b>
Hommes	80,2 %	19,8 %	<b>100 %</b>
Ensemble	<b>80,5 %</b>	<b>19,5 %</b>	

	Professionnel de terrain	Technicien du droit	Total
Femmes	19 %	17,2 %	<b>18,6 %</b>
Hommes	81 %	82,8 %	<b>81,4 %</b>
Ensemble	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	

**- Technicien du droit ou professionnel de terrain et diplôme :**

	Professionnel de terrain	Technicien du droit	
3e cycle de droit	31	19	<b>50</b>
Autre diplôme	35	4	<b>39</b>
BAC	64	9	<b>73</b>
Capacité en droit	73	11	<b>84</b>
D.U.T. DEUG de droit	27	4	<b>31</b>
Licence en droit	116	26	<b>142</b>
Maîtrise en droit	252	72	<b>324</b>
	<b>598</b>	<b>145</b>	<b>743</b>

	professionnel de terrain	technicien du droit
3e cycle de droit	62,0 %	38,0 %
Autre diplôme	89,7 %	10,3 %
BAC	87,7 %	12,3 %
Capacité en droit	86,9 %	13,1 %
D.U.T. DEUG de droit	87,1 %	12,9 %
Licence en droit	81,7 %	18,3 %
Maîtrise en droit	77,8 %	22,2 %
	<b>80,5 %</b>	<b>19,5 %</b>

	professionnel de terrain	technicien du droit	
3e cycle de droit	5,2 %	13,1 %	<b>6,7 %</b>
Autre diplôme	5,9 %	2,8 %	<b>5,2 %</b>
BAC	10,7 %	6,2 %	<b>9,8 %</b>
Capacité en droit	12,2 %	7,6 %	<b>11,3 %</b>
D.U.T. DEUG de droit	4,5 %	2,8 %	<b>4,2 %</b>
Licence en droit	19,4 %	17,9 %	<b>19,1 %</b>
Maîtrise en droit	42,1 %	49,7 %	<b>43,6 %</b>

### 33. Quels sont vos projets professionnels ?

	Fréquence
35 heures	1
D.E.S.S. de droit	1
S.C.P.	2
accéder a la magistrature	1
accroître l'activité accessoire	1
achat de locaux	1
acquisition de parts de S.C.P.	1
acquisition, rénovation, vente immobilière	1
activité accessoire d'administrateur	1
administrateur d'immeubles	4
administrateur d'immeubles, site WEB, ISO, CIF	1
administrateur de biens	1
administration d'immeubles	2
améliorer la qualité de nos services	1
améliorer relations avec partenaires	1
aménagement des locaux	1
association	8
association S.C.P. à 50-50	1
association a 3	1
association avec d'autres études	1
association avec un 3ème huissier	1
association en S.E.L.	1
associations	1
céder	1
certification qualité	1
changement d'étude	1
changer d'étude	1
changer d'informatique	1
changer de méthode de travail	1
changer de métier	1
changer de nom	1
changer de profession	1
changer notre image de marque	1
contentieux et petits recouvrements	1
création d'une S.C.P.	1
création d'une S.C.P. avec bureau annexe	1
création d'une S.C.P., faire face concurrence européenne	1
créer des catégories d'huissiers	1
créer une salle des ventes	1
créer une société de moyens	1
délégué Chambre nationale	1
démarchage des entreprises	1
déménagement	1
développement du recouvrement amiable	1
développer	1
développer activités accessoires, gérance d'immeubles	1
développer de l'activité, vente publique	1
développer la gérance	1
développer la vente aux enchères	1
développer le constat	1
développer le recouvrement amiable	2
développer les ventes aux enchères	1
développer ventes aux enchères	1
développer ventes et le recouvrement amiable	1
devenir magistrat	1
entrée dans la magistrature	1
évolution de l'étude vers de nouveaux marchés	1
fidélisation de la clientèle	1
fidéliser la clientèle ; développer internet	1
formation des collaborateurs	1
fusion	3
fusion SCP	1
fusion d'office avec confrère	1
fusion d'offices	1
fusion, association, cession	1
future S.C.P.	1
horticulteur	1
immobilier	2
informatisation, accroître activité, salle des ventes	1
informatiser (dictées vocales et photos numériques)	1
installation en individuel	1
internet	1
juriste de proximité	1
m'arrêter au plus vite (55 ou 60 ans)	1
magistrature	1
maintien de l'activité	1
mise en SCP	1
modernisation ou achat de local professionnel	1

modifier la façon de travailler	1
nouveaux locaux et salle de ventes	1
ouverture bureau annexe	1
ouverture d'une salle de ventes	1
ouverture d'une salle des ventes	1
ouvrir une salle des ventes	1
passage ISO, développer recouvrement amiable	1
passage a l'euro	1
passer un diplôme de psychologie	1
pizzeria au bord de la mer	1
plus de temps au suivi des dossiers et - de papier	1
pôle recouvrement amiable	1
politique de recouvrement plus efficace	1
prendre ma retraite	1
préserver la justice de proximité	1
prive	1
progresser	1
qualité, ISO 9002	1
quitter la profession	1
racheter une étude individuelle en zone rural	1
recouvrement amiable	1
recouvrement sans frais	1
recouvrement, ventes aux enchères	1
rédaction d'actes SSP en matière de divorce pour d	1
reformer certaines pratiques	1
regroupement d'études	2
renforcer la précision, utilisation de l'informatique	1
rentier	1
représentation aux audiences JEX	1
restaurateur	1
retour en Haute-Savoie	1
retraite	3
retraite ou arrêter	1
revaloriser l'huissier, audencier	1
salle de ventes ou confrère	1
salle des ventes	2
survivre	1
système informatique	1
trouver un bon fournisseur informatique	1
un nouvel associé	1
vendre	3
vendre l'office	1
vente aux enchères	1
ventes aux enchères	3
ventes aux enchères publiques, administration de biens	1
ventes aux enchères volontaires et judiciaires	1
ventes enchères volontaires	1
vers une S.C.M. ou S.C.P. avec d'autres huissiers	1

Nombre de réponses manquantes = 749

34. Les rapports avec vos confrères vous paraissent très concurrentiels, assez concurrentiels, peu concurrentiels ou très peu concurrentiels ?

	Effectifs	Fréquence
Très concurrentiels	253	28,1 %
Assez concurrentiels	440	48,8 %
Peu concurrentiels	164	18,2 %
Très peu concurrentiels	32	3,6 %
Sans réponse	11	1,2 %
	900	100 %

- Sentiment de concurrence intra-professionnelle selon la compétence territoriale :

	Très peu concurrentiels	Peu concurrentiels	Assez concurrentiels	Très concurrentiels	Total
Zone rurale	11	31	50	17	<b>109</b>
Zone semi-rurale	20	90	223	96	<b>429</b>
Zone urbaine	1	41	165	136	<b>343</b>
Ensemble	<b>32</b>	<b>162</b>	<b>438</b>	<b>249</b>	<b>881</b>

	Très peu concurrentiels	Peu concurrentiels	Assez concurrentiels	Très concurrentiels	Total
Zone rurale	10,1 %	28,4 %	45,9 %	15,6 %	<b>100 %</b>
Zone semi-rurale	4,7 %	21,0 %	52,0 %	22,4 %	<b>100 %</b>
Zone urbaine	0,3 %	12,0 %	48,1 %	39,7 %	<b>100 %</b>
Ensemble	<b>3,6 %</b>	<b>18,4 %</b>	<b>49,7 %</b>	<b>28,3 %</b>	<b>100 %</b>

	Très peu concurrentiels	Peu concurrentiels	Assez concurrentiels	Très concurrentiels	Ensemble
Zone rurale	34,4 %	19,1 %	11,4 %	6,8 %	<b>12,4 %</b>
Zone semi-rurale	62,5 %	55,6 %	50,9 %	38,6 %	<b>48,7 %</b>
Zone urbaine	3,1 %	25,3 %	37,7 %	54,6 %	<b>38,9 %</b>
Total	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

- Sentiment de concurrence intra-professionnelle selon le sexe :

	Femmes	Hommes	Ensemble
Assez concurrentiels	71	368	<b>439</b>
Peu concurrentiels	43	121	<b>164</b>
Très concurrentiels	41	212	<b>253</b>
Très peu concurrentiels	6	26	<b>32</b>
	<b>161</b>	<b>727</b>	<b>888</b>

	Femmes	Hommes	Total
Assez concurrentiels	16,2 %	83,8 %	<b>100 %</b>
Peu concurrentiels	26,2 %	73,8 %	<b>100 %</b>
Très concurrentiels	16,2 %	83,8 %	<b>100 %</b>
Très peu concurrentiels	18,8 %	81,3 %	<b>100 %</b>
	<b>18,1 %</b>	<b>81,9 %</b>	

	Femmes	Hommes	Ensemble
Assez concurrentiels	44,1 %	50,6 %	<b>49,4 %</b>
Peu concurrentiels	26,7 %	16,6 %	<b>18,5 %</b>
Très concurrentiels	25,5 %	29,2 %	<b>28,5 %</b>
Très peu concurrentiels	3,7 %	3,6 %	<b>3,6 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	

## 35. Sexe

Sexe	Effectif	Fréquence
Féminin	165	18 %
Masculin	734	82 %
Sans réponse	1	0 %
	900	100 %



### 36. Age des huissiers de justice

Age	Effectifs	Fréquence
<= 40 ans	326	36%
41- 50 ans	329	37%
> 50 ans	240	27%
Sans réponse	5	1%
	900	100%

Moyenne = 44,7 ans

Médiane = 44 ans

Mode = 46 ans

Max = 73 ans

Min = 26 ans

La moyenne d'âge des huissiers en 2001 est de 45,9 ans d'après les statistiques de la Chambre nationale. Les 900 huissiers interrogés ont 44,7 en moyenne.

#### - Répartition par année de naissance :

	Effectif	Pourcentage
1929	1	0,111731844
1930	2	0,223463687
1932	1	0,111731844
1933	1	0,111731844
1934	1	0,111731844
1935	3	0,335195531
1936	5	0,558659218
1937	5	0,558659218
1938	8	0,893854749
1939	3	0,335195531
1940	6	0,670391061
1941	11	1,229050279
1942	13	1,452513966
1943	9	1,005586592
1944	19	2,122905028
1945	16	1,787709497
1946	21	2,346368715
1947	26	2,905027933
1948	18	2,011173184
1949	24	2,681564246
1950	24	2,681564246
1951	23	2,569832402
1952	27	3,016759777
1953	21	2,346368715
1954	38	4,245810056
1955	34	3,798882682
1956	40	4,469273743

1957	30	3,351955307
1958	32	3,575418994
1959	32	3,575418994
1960	37	4,134078212
1961	38	4,245810056
1962	29	3,240223464
1963	24	2,681564246
1964	39	4,357541899
1965	37	4,134078212
1966	34	3,798882682
1967	39	4,357541899
1968	32	3,575418994
1969	32	3,575418994
1970	23	2,569832402
1971	26	2,905027933
1972	6	0,670391061
1973	2	0,223463687
1974	2	0,223463687
1976	1	0,111731844

**- Huissiers par tranches d'âge selon le sexe :**

	Femmes	Hommes	
> 50 ans	11	229	<b>240</b>
41-50 ans	58	271	<b>329</b>
<= 40 ans	96	229	<b>325</b>
	<b>165</b>	<b>729</b>	<b>894</b>

	Femmes	Hommes	
> 50 ans	4,6 %	95,4 %	<b>100 %</b>
41-50 ans	17,6 %	82,4 %	<b>100 %</b>
<= 40 ans	29,5 %	70,5 %	<b>100 %</b>
	<b>18,5 %</b>	<b>81,5 %</b>	

	Femmes	Hommes	
> 50 ans	6,7 %	31,4 %	<b>26,8 %</b>
41-50 ans	35,2 %	37,2 %	<b>36,8 %</b>
<= 40 ans	58,2 %	31,4 %	<b>36,4 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	

### 37. Age d'obtention du diplôme d'huissier

Moyenne = 28  
 Médiane = 28  
 Mode = 27  
 Max = 49  
 Min (décile 10 %) = 22

	Effectifs	Pourcentages
<= 26 ans	282	32.16
27-29 ans	352	40.14
>= 30 ans	243	27.71
Manquants = 23		

- Age au moment de l'obtention du diplôme (« âge du diplôme » dans les tableaux) et âge de l'huissier :

		Age de l'huissier			
		<= 40 ans	41-50 ans	> 50 ans	
Age du diplôme	<= 26 ans	102	78	102	<b>282</b>
	27-29 ans	167	117	68	<b>352</b>
	>= 30 ans	53	128	62	<b>243</b>
		<b>322</b>	<b>323</b>	<b>232</b>	<b>877</b>

		Age de l'huissier		
		<= 40 ans	41-50 ans	> 50 ans
Age du diplôme	<= 26 ans	36,2 %	27,7 %	36,2 %
	27-29 ans	47,4 %	33,2 %	19,3 %
	>= 30 ans	21,8 %	52,7 %	25,5 %
		<b>36,7 %</b>	<b>36,8 %</b>	<b>26,5 %</b>

		Age de l'huissier			
		<= 40 ans	41-50 ans	> 50 ans	
Age du diplôme	<= 26 ans	31,7 %	24,1 %	44 %	<b>32,2 %</b>
	27-29 ans	51,9 %	36,2 %	29,3 %	<b>40,1 %</b>
	>= 30 ans	16,5 %	39,6 %	26,7 %	<b>27,7 %</b>

- Age d'obtention du diplôme professionnel en fonction du plus haut diplôme détenu :

3e cycle de droit:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
54	28.7962963	2.5356301	25.0000000	36.0000000

Autre diplôme:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
40	28.9250000	3.6682106	23.0000000	37.0000000

BAC:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
74	28.6756757	3.7893438	18.0000000	41.0000000

Capacité en droit:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
83	27.1686747	4.1284831	7.0000000	38.0000000

D.U.T., DEUG de droit:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
33	29.2121212	3.7228817	24.0000000	41.0000000

E.N.P.:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
53	28.6792453	4.9449803	21.0000000	49.0000000

Licence en droit:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
151	28.0331126	3.0624984	22.0000000	45.0000000

Maîtrise en droit:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
341	28.0410557	3.1508287	13.0000000	49.0000000

Sans diplôme:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
48	27.3750000	3.6298116	22.0000000	39.0000000

“Mean”: moyenne

“Std dev” : Standard deviation : écart-type

« N » : nombre d’individus concernés

38. En quelle année avez-vous été officiellement détenteur de votre office ?

Moyenne = 30,6 ans  
 Médiane = 30  
 Mode = 29  
 Max = 53  
 Min (décile 10 %) = 25

Age	effectifs	pourcentages
29-31 ans	311	35.02
<= 28 ans	270	30.41
>= 32 ans	307	34.57
Manquants = 12		

- Age au moment de l'acquisition de l'office et S.C.P. :

	Non	Oui	
<= 28 ans	97	173	<b>270</b>
29-31 ans	110	201	<b>311</b>
>= 32 ans	155	152	<b>307</b>
	<b>362</b>	<b>526</b>	<b>888</b>

	Non	Oui
<= 28 ans	35,9 %	64,1 %
29-31 ans	35,4 %	64,6 %
>= 32 ans	50,5 %	49,5 %
	<b>40,8 %</b>	<b>59,2 %</b>

	Non	Oui	
<= 28 ans	26,8 %	32,9 %	<b>30,4 %</b>
29-31 ans	30,4 %	38,2 %	<b>35 %</b>
>= 32 ans	42,8 %	28,9 %	<b>34,6 %</b>

- Age d'acquisition de l'office en fonction du plus haut diplôme détenu :

3e cycle de droit:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
55	30.6181818	2.5639301	25.0000000	38.0000000

Autre diplôme:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
41	31.7073171	4.3660274	25.0000000	44.0000000

BAC:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
76	31.1447368	4.1075668	23.0000000	44.0000000

Capacité en droit:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
85	30.3176471	4.6219244	8.0000000	40.0000000

D.U.T., Deug de droit:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
33	32.1515152	3.8739612	25.0000000	43.0000000

E.N.P.:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
53	30.8113208	5.1778248	24.0000000	50.0000000

Licence en droit:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
152	30.4276316	3.4975904	24.0000000	45.0000000

Maîtrise en droit:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
343	30.4664723	3.6886757	14.0000000	53.0000000

Sans diplôme:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
50	30.0600000	4.6309077	25.0000000	42.0000000

- Age d'acquisition de l'office par année d'entrée :

1958-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
1	28.0000000		28.0000000	28.0000000

1959-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
1	8.0000000		8.0000000	8.0000000

1961-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
2	28.0000000	4.2426407	25.0000000	31.0000000

1963-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
2	25.5000000	0.7071068	25.0000000	26.0000000

1964-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
5	26.6000000	1.3416408	25.0000000	28.0000000

1965-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
4	29.5000000	3.3166248	25.0000000	33.0000000

1966-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
1	30.0000000	.	30.0000000	30.0000000

1967-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
3	28.0000000	3.4641016	26.0000000	32.0000000

1968-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
5	29.4000000	5.5946403	25.0000000	39.0000000

1969-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
5	28.8000000	1.7888544	26.0000000	31.0000000

1970-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
10	28.0000000	3.9157800	25.0000000	37.0000000

1971-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
11	28.3636364	3.2022719	26.0000000	37.0000000

1972-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
13	29.2307692	3.8977311	25.0000000	36.0000000

1973-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
6	26.8333333	0.7527727	26.0000000	28.0000000

1974-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
22	29.8181818	3.6336570	25.0000000	37.0000000

1975-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
18	28.2222222	2.3900666	24.0000000	33.0000000

1976-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
28	29.1071429	3.8905325	23.0000000	39.0000000

1977-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
15	30.5333333	3.2263794	25.0000000	36.0000000

1978-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
14	30.2142857	2.7784492	27.0000000	36.0000000

1979-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
17	29.7647059	4.9057289	24.0000000	42.0000000

1980-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
22	28.7272727	2.9949452	24.0000000	35.0000000

1981-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
29	30.0344828	3.2456868	25.0000000	37.0000000

1982-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
18	30.3333333	3.8653818	25.0000000	40.0000000

1983-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
26	29.6153846	4.7755789	14.0000000	39.0000000



1984-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
13	29.8461538	3.8911471	25.0000000	40.0000000

1985-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
28	31.4642857	3.5744167	25.0000000	38.0000000

1986-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
25	30.5200000	2.9171904	26.0000000	37.0000000

1987-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
27	31.6296296	3.9724837	26.0000000	45.0000000

1988-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
30	31.7333333	4.1848111	26.0000000	44.0000000

1989-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
28	30.6785714	2.2779713	27.0000000	35.0000000

1990-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
40	31.9750000	3.5263659	27.0000000	45.0000000

1991-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
45	31.1111111	3.4060256	25.0000000	43.0000000

1992-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
36	31.2777778	3.5344113	27.0000000	40.0000000

1993-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
41	31.0731707	4.5463735	26.0000000	45.0000000

1994-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
40	31.1000000	3.8082232	26.0000000	41.0000000

1995-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
34	30.7058824	3.7459425	26.0000000	41.0000000

1996-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
42	30.8095238	3.4516740	25.0000000	42.0000000

1997-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
37	30.2432432	4.3166693	26.0000000	50.0000000

1998-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
43	31.6744186	4.6635411	24.0000000	44.0000000

1999-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
36	31.9166667	3.5807022	27.0000000	44.0000000

2000-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
42	31.5000000	2.8219523	26.0000000	38.0000000

2001-----

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
23	33.5652174	5.5335841	25.0000000	53.0000000

**- Temps d'attente avant l'entrée dans la profession (par tranche d'âges) une fois le diplôme professionnel obtenu :**

Age > 50 ans:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
232	2.8836207	3.1429560	0	16.0000000

41-50 ans:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
322	2.4316770	2.5559148	0	21.0000000

Age <= 40 ans:

N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
320	2.1812500	1.7576412	0	11.0000000

- Age moyen d'obtention du diplôme professionnel (Q37) selon l'année d'entrée (en valeurs absolues et pourcentages) (Q38 : année d'acquisition de l'office) :

	Nombre	Moyenne
1961	2	26
1963	2	25
1964	5	24,4
1965	4	25,5
1966	1	26
1967	3	26,66667
1968	5	26,2
1969	5	27
1970	10	27
1971	11	26,45455
1972	13	26,38462
1973	6	25
1974	22	27,04545
1975	18	26,33333
1976	29	27,35714
1977	15	27,93333
1978	14	27,64286
1979	16	26,8
1980	22	26,33333
1981	30	26,28571
1982	18	27,94444
1983	26	27,57692
1984	13	28,38462
1985	28	29,28571
1986	25	28,83333
1987	27	29,33333
1988	30	28,53333
1989	28	28,7037
1990	40	29,2
1991	46	29,3913
1992	36	29,29412
1993	42	28,225
1994	41	28,76923
1995	34	28,45455
1996	42	28,57143
1997	37	28,30556
1998	43	28,37209
1999	35	28,25714
2000	42	28,43902
2001	23	30,04348

**- Age des huissiers interrogés (par classes) au moment de l'acquisition de l'office (par classes) :**

	<= 40 ans	41-50 ans	> 50 ans	
<= 28 ans	110	72	88	<b>270</b>
29-31 ans	136	112	63	<b>311</b>
>= 32 ans	77	143	87	<b>307</b>
	<b>323</b>	<b>327</b>	<b>238</b>	<b>888</b>

	<= 40 ans	41-50 ans	> 50 ans	
<= 28 ans	40,7 %	26,7 %	32,6 %	<b>100 %</b>
29-31 ans	43,7 %	36 %	20,3 %	<b>100 %</b>
>= 32 ans	25,1 %	46,6 %	28,3 %	<b>100 %</b>
	<b>36,4 %</b>	<b>36,8 %</b>	<b>26,8 %</b>	

	<= 40 ans	41-50 ans	> 50 ans	
<= 28 ans	34,1 %	22 %	37 %	<b>30,4 %</b>
29-31 ans	42,1 %	34,3 %	26,5 %	<b>35 %</b>
>= 32 ans	23,8 %	43,7 %	36,6 %	<b>34,6 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	

**- Moyenne d'âge d'acquisition de l'office pour les huissiers entrés dans la profession...**

- d'avant 1975 à 1975 (inclus) ;

- de 1976 à 1986 (inclus) ;

- de 1987 à 1995 (inclus) ;

- de 1996 à nos jours.

Age d'acquisition de l'office	Effectifs	Age d'acquisition de l'office (Moyenne)
<= 1975	109	28,40366972
1976 - 1986	236	30
1987 - 1995	324	31,24223602
>= 1996	222	31,45495495

### 39. Eloignement entre l'office et la région d'exercice en tant que cleric

Moyenne = 294 km.

**Nota :** cette moyenne est « gonflée » par les longs déplacements réalisés par les huissiers qui ont exercé en tant que cleric en métropole et sont devenus huissiers dans les D.O.M.-T.O.M., ou qui ont réalisé le parcours inverse.

Il existe, pour obtenir une moyenne plus proche des comportements réels, des calculs de moyenne robuste. Une méthode consiste à retirer les x % de valeurs extrêmes, quelque soient ces valeurs. Une autre consiste à remplacer les x % de valeurs extrêmes par les valeurs extrêmes non retirées. Voici un exemple :

Soient les 10 valeurs suivantes :

1 ; 3 ; 8 ; 12 ; 13 ; 18 ; 21 ; 24 ; 29 ; 10000

La moyenne est de 1012,9

La médiane de 15,5

La moyenne robuste par suppression de 10 % est égale à 16 (on enlève du calcul les 10 % des valeurs extrêmes, soit la première et la dernière sur un échantillon de 10, dans l'exemple, le 1 et le 10000 sont retirées).

La moyenne robuste par substitution (winsorisée) de 10 % est également de 16. Le remplacement est le suivant : Le 1 est remplacé par le 3, le 10000 par le 29, on obtient le nouvel échantillon suivant :

3 ; 3 ; 8 ; 12 ; 13 ; 18 ; 21 ; 24 ; 29 ; 29

Moyenne robuste par suppression de 2 % = 145 km.

Moyenne winsorisée de 2 % = 160 km.

Médiane = 60

Mode = 0

Max = 13000

Min = 0

	Effectifs	pourcentages
0	199	25.00
]0 - 60]	211	26.51
]60 - 200]	217	27.26
]200- 500]	95	11.93
> 500	74	9.30

Manquants = 104

**- Eloignement de la région où l'huissier exerçait auparavant et compétence territoriale :**

	0	]0 - 60]	]60 - 200]	]200 - 500]	> 500	
Zone rurale	22	21	39	15	4	<b>101</b>
Zone semi-rurale	80	109	116	55	39	<b>399</b>
Zone urbaine	97	77	60	25	30	<b>289</b>
Ensemble	<b>199</b>	<b>207</b>	<b>215</b>	<b>95</b>	<b>73</b>	<b>789</b>

	0	]0 - 60]	]60 - 200]	]200 - 500]	> 500
Zone rurale	21,8 %	20,8 %	38,6 %	14,9 %	4 %
Zone semi-rurale	20,1 %	27,3 %	29,1 %	13,8 %	9,8 %
Zone urbaine	33,6 %	26,6 %	20,8 %	8,7 %	10,4 %
Ensemble	<b>25,2 %</b>	<b>26,2 %</b>	<b>27,2 %</b>	<b>12 %</b>	<b>9,3 %</b>

	0	]0 - 60]	]60 - 200]	]200 - 500]	> 500	
Zone rurale	11,1 %	10,1 %	18,1 %	15,8 %	5,5 %	<b>12,8 %</b>
Zone semi-rurale	40,2 %	52,7 %	54 %	57,9 %	53,4 %	<b>50,6 %</b>
Zone urbaine	48,7 %	37,2 %	27,9 %	26,3 %	41,1 %	<b>36,6 %</b>

40. Votre étude et votre domicile personnel font-ils partie d'un même édifice ?

Oui : 70 (7,8 %)

- Etude et domicile font partie du même édifice, et âge :

	Non	Oui	
<= 40 ans	308	18	<b>326</b>
41-50 ans	303	26	<b>329</b>
> 50 ans	215	25	<b>240</b>
	<b>826</b>	<b>69</b>	<b>895</b>

	Non	Oui
<= 40 ans	94,5 %	5,5 %
41-50 ans	92,1 %	7,9 %
> 50 ans	89,6 %	10,4 %
	<b>92,3 %</b>	<b>7,7 %</b>

	Non	Oui	
<= 40 ans	37,3 %	26,1 %	<b>36,4 %</b>
41-50 ans	36,7 %	37,7 %	<b>36,8 %</b>
> 50 ans	26 %	36,2 %	<b>26,8 %</b>

- Etude et domicile font partie du même édifice, avec compétence territoriale :

	Non	Oui	Répartition des huissiers par zone géographique
Zone rurale	95	17	<b>112</b>
Zone semi-rurale	392	42	<b>434</b>
Zone urbaine	336	10	<b>346</b>
	<b>823</b>	<b>69</b>	<b>892</b>

	Non	Oui	
Zone rurale	84,8 %	15,2 %	100 %
Zone semi-rurale	90,3 %	9,7 %	100 %
Zone urbaine	97,1 %	2,9 %	100 %
	<b>92,3 %</b>	<b>7,7 %</b>	

	Non	Oui	
Zone rurale	11,5 %	24,6 %	<b>12,6 %</b>
Zone semi-rurale	47,6 %	60,9 %	<b>48,7 %</b>
Zone urbaine	40,8 %	14,5 %	<b>38,8 %</b>
	100 %	100 %	

- Etude et domicile font partie du même édifice, avec SCP ou exercice seul :

	S.C.P. : Non	S.C.P. : Oui	Etude et domicile font partie du même édifice
Non	319	511	<b>830</b>
Oui	51	19	<b>70</b>
	<b>370</b>	<b>530</b>	<b>900</b>

	S.C.P. : Non	S.C.P. : Oui
Non	38,4 %	61,6 %
Oui	72,9 %	27,1 %
	<b>41,1 %</b>	<b>58,9 %</b>

	S.C.P. : Non	S.C.P. : Oui	
Non	86,2 %	96,4 %	<b>92,2 %</b>
Oui	13,8 %	3,6 %	<b>7,8 %</b>
	100 %	100 %	

- Etude et domicile séparés ou contigus et nombre de travailleurs dans l'étude :

	Domicile et étude séparés	Domicile et étude contigus	Ensemble
Sans réponse	17	1	<b>18</b>
1 et 2	65	18	<b>83</b>
3 à 5	307	31	<b>338</b>
6 à 10	327	16	<b>343</b>
11 à 15	74	3	<b>77</b>
16 à 20	30	1	<b>31</b>
21 à 41	10	0	<b>10</b>
	<b>830</b>	<b>70</b>	<b>900</b>

	Domicile et étude séparés	Domicile et étude contigus	
Sans réponse	94,4 %	5,6 %	<b>100</b>
1 et 2	78,3 %	21,7 %	<b>100</b>
3 à 5	90,8 %	9,2 %	<b>100</b>
6 à 10	95,3 %	4,7 %	<b>100</b>
11 à 15	96,1 %	3,9 %	<b>100</b>
16 à 20	96,8 %	3,2 %	<b>100</b>
21 à 41	100 %	0 %	<b>100</b>
	<b>92,2 %</b>	<b>7,8 %</b>	

	Domicile et étude séparés	Domicile et étude contigus	
Sans réponse	2 %	1,4 %	<b>2 %</b>
1 et 2	7,8 %	25,7 %	<b>9,2 %</b>
3 à 5	37,0 %	44,3 %	<b>37,6 %</b>
6 à 10	39,4 %	22,9 %	<b>38,1 %</b>
11 à 15	8,9 %	4,3 %	<b>8,6 %</b>
16 à 20	3,6 %	1,4 %	<b>3,4 %</b>
21 à 41	1,2 %	0 %	<b>1,1 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	



#### 41. Quel(s) diplôme(s) détenez-vous ?

Diplôme	Effectifs	Fréquence (en %)
3e cycle de droit	56	6,2
Autre diplôme	41	4,6
BAC	76	8,4
Capacité en droit	86	9,6
D.U.T. DEUG de droit	34	3,8
E.N.P.	53	5,9
Licence en droit	153	17
Maîtrise en droit	348	38,7
Aucun diplôme	53	5,9

#### - Diplôme E.N.P. :

332 huissiers interrogés ont le diplôme de l'E.N.P. (36,9 %)

#### - Diplôme et âge :

	> 50 ans	41-50 ans	<= 40 ans	
3e cycle de droit	4	17	34	<b>55</b>
Autre diplôme	17	18	6	<b>41</b>
BAC	30	41	5	<b>76</b>
Capacité en droit	59	25	2	<b>86</b>
D.U.T*. Deug de droit	13	19	2	<b>34</b>
E.N.P.	24	26	3	<b>53</b>
Licence en droit	21	65	66	<b>152</b>
Maîtrise en droit	34	106	206	<b>346</b>
Aucun diplôme	38	12	2	<b>52</b>
	<b>240</b>	<b>329</b>	<b>326</b>	<b>895</b>

\* Il s'agit du D.U.T. de carrières juridiques et judiciaires

	> 50 ans	41-50 ans	<= 40 ans	
3e cycle de droit	1,7 %	5,2 %	10,4 %	<b>6,2 %</b>
Autre diplôme	7,1 %	5,5 %	1,8 %	<b>4,6 %</b>
BAC	12,5 %	12,5 %	1,5 %	<b>8,4 %</b>
Capacité en droit	24,6 %	7,6 %	0,6 %	<b>9,6 %</b>
D.U.T*. Deug de droit	5,4 %	5,8 %	0,6 %	<b>3,8 %</b>
E.N.P.	10 %	7,9 %	0,9 %	<b>5,9 %</b>
Licence en droit	8,8 %	19,8 %	20,3 %	<b>17 %</b>
Maîtrise en droit	14,2 %	32,2 %	63,2 %	<b>38,7 %</b>
Aucun diplôme	15,8 %	3,7 %	0,6 %	<b>5,9 %</b>
	100 %	100 %	100 %	

	> 50 ans	41-50 ans	<= 40 ans	
3e cycle de droit	7,3 %	30,9 %	61,8 %	<b>100 %</b>
Autre diplôme	41,5 %	43,9 %	14,6 %	<b>100 %</b>
BAC	39,5 %	54 %	6,6 %	<b>100 %</b>
Capacité en droit	68,6 %	29,1 %	2,3 %	<b>100 %</b>
D.U.T*. Deug de droit	38,2 %	55,9 %	5,9 %	<b>100 %</b>
E.N.P.	45,3 %	49,1 %	5,7 %	<b>100 %</b>
Licence en droit	13,8 %	42,8 %	43,4 %	<b>100 %</b>
Maîtrise en droit	9,8 %	30,6 %	59,5 %	<b>100 %</b>
Aucun diplôme	73,1 %	23,1 %	3,9 %	<b>100 %</b>

- Diplôme et origine sociale (profession du père) [significativité nulle] :

	Agriculteurs exploitants	Artisans et commerçants	Autres officiers ministériels	Autres professions libérales	Cadres et professions intellect. Sup.	Chefs d'entreprise	Employés	Huissiers	Ouvriers	Professions intermédiaires
3e cycle de droit	2,7 %	5,7 %	10 %	5,3 %	8 %	4,8 %	8,3 %	4,9 %	8,8 %	4,4 %
Autre diplôme	5,4 %	3,4 %	0 %	1,3 %	6,6 %	4,8 %	5,6 %	3,3 %	7,5 %	3,3 %
BAC	10,8 %	10,2 %	10 %	14,7 %	3,7 %	4,8 %	6,9 %	14,6 %	8,8 %	6,6 %
Capacité en droit	18,9 %	8 %	20 %	5,3 %	4,4 %	7,1 %	11,8 %	13,8 %	12,5 %	9,9 %
D.U.T*. Deug de droit	13,5 %	3,4 %	0 %	4 %	4,4 %	1,2 %	2,1 %	3,3 %	2,5 %	7,7 %
E.N.P.	13,5 %	6,8 %	0 %	4 %	4,4 %	3,6 %	9 %	4,9 %	8,8 %	3,3 %
Licence en droit	13,5 %	13,6 %	30 %	24 %	18,3 %	16,7 %	21,5 %	15,5 %	8,8 %	16,5 %
Maîtrise en droit	18,9 %	46,6 %	20 %	34,7 %	45,3 %	53,6 %	31,3 %	26 %	37,5 %	42,3 %
Aucun diplôme	2,7 %	2,3 %	10 %	6,7 %	5,1 %	3,6 %	3,5 %	13,8 %	5 %	5,5 %
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

	Agriculteurs exploitants	Artisans et commerçants	Autres officiers ministériels	Autres professions libérales	Cadres et professions intellect. Sup.	Chefs d'entreprise	Employés	Huissiers	Ouvriers	Professions intermédiaires
3e cycle de droit	1,8 %	9,1 %	1,8 %	7,3 %	20 %	7,3 %	21,8 %	10,9 %	12,7 %	7,3 %
Autre diplôme	5 %	7,5 %	0 %	2,5 %	22,5 %	10 %	20 %	10 %	15 %	7,5 %
BAC	5,3 %	12 %	1,3 %	14,7 %	6,7 %	5,3 %	13,3 %	24 %	9,3 %	8 %
Capacité en droit	8,2 %	8,2 %	2,4 %	4,7 %	7,1 %	7,1 %	20 %	20 %	11,8 %	10,6 %
D.U.T*. Deug de droit	14,7 %	8,8 %	0 %	8,8 %	17,7 %	2,9 %	8,3 %	11,8 %	5,9 %	20,6 %
E.N.P.	9,6 %	11,5 %	0 %	5,8 %	11,5 %	5,8 %	25 %	11,5 %	13,5 %	5,8 %
Licence en droit	3,4 %	8,1 %	2 %	12,1 %	16,8 %	9,4 %	20,8 %	12,8 %	4,7 %	10,1 %
Maîtrise en droit	2,1 %	12,5 %	0,6 %	7,9 %	18,8 %	13,7 %	13,7 %	9,7 %	9,1 %	11,9 %
Aucun diplôme	2 %	4 %	2 %	10 %	14 %	6 %	10 %	34 %	8 %	10 %

- Diplôme et sexe :

	Femmes	Hommes
3e cycle de droit	9,7 %	5,5 %
Autre diplôme	3,6 %	4,8 %
BAC	6,1 %	9 %
Capacité en droit	1,8 %	11,3 %
D.U.T*. Deug de droit	4,9 %	3,5 %
E.N.P.	2,4 %	6,7 %
Licence en droit	17 %	17 %
Maîtrise en droit	52,7 %	35,4 %
Aucun diplôme	1,8 %	6,8 %
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

	Femmes	Hommes	Total
3e cycle de droit	28,6 %	71,4 %	100 %
Autre diplôme	14,6 %	85,4 %	100 %
BAC	13,2 %	86,8 %	100 %
Capacité en droit	3,5 %	96,5 %	100 %
D.U.T*. Deug de droit	23,5 %	76,5 %	100 %
E.N.P.	7,6 %	92,5 %	100 %
Licence en droit	18,3 %	81,7 %	100 %
Maîtrise en droit	25,1 %	74,9 %	100 %
Aucun diplôme	5,7 %	94,3 %	100 %

- Diplôme et taille de l'étude (significativité nulle) :

	S.R.	1 et 2	11 à 15	16 à 20	21 à 41	3 à 5	6 à 10	Total
3e cycle de droit	1	3	4	0	0	25	23	56
Autre diplôme	0	2	3	2	0	12	22	41
BAC	1	8	2	1	0	33	31	76
Capacité en droit	2	10	3	2	0	36	33	86
DUT DEUG de droit	2	2	2	1	0	16	11	34
ENP	0	3	7	2	1	21	19	53
Licence en droit	3	12	19	7	1	51	60	153
Maîtrise en droit	7	39	33	15	8	120	126	348
Aucun diplôme	2	4	4	1	0	24	18	53
Total	18	83	77	31	10	338	343	900

	S.R.	1 et 2	11 à 15	16 à 20	21 à 41	3 à 5	6 à 10
3e cycle de droit	5.6 %	3.6 %	5.2 %	0 %	0 %	7.4 %	6.7 %
Autre diplôme	0 %	2.4 %	3.9 %	6.5 %	0 %	3.6 %	6.4 %
BAC	5.6 %	9.6 %	2.6 %	3.2 %	0 %	9.8 %	9 %
Capacité en droit	11.1 %	12.1 %	3.9 %	6.5 %	0 %	10.7 %	9.6 %
DUT DEUG de droit	11.1 %	2.4 %	2.6 %	3.2 %	0 %	4.7 %	3.2 %
ENP	0 %	3.6 %	9.1 %	6.5 %	10 %	6.2 %	5.5 %
Licence de droit	16.7 %	14.5 %	24.7 %	22.6 %	10 %	15.1 %	17.5 %
Maîtrise de droit	38.9 %	47 %	42.9 %	48.4 %	80 %	35.5 %	36.7 %
Aucun diplôme	11.1 %	4.8 %	5.2 %	3.23 %	0 %	7.1 %	5.3 %
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

	S.R.	1 et 2	11 à 15	16 à 20	21 à 41	3 à 5	6 à 10
3e cycle de droit	1.8 %	5.4 %	7.1 %	0 %	0 %	44.6 %	41.1 % 100%
Autre diplôme	0 %	4.9 %	7.3 %	4.9 %	0 %	29.3 %	53.7 % 100%
BAC	1.3 %	10.5 %	2.6 %	1.3 %	0 %	43.4 %	40.8 % 100%
Capacité en droit	2.3 %	11.6 %	3.5 %	2.3 %	0 %	41.9 %	38.4 % 100%
DUT DEUG de droit	5.9 %	5.9 %	5.9 %	2.9 %	0 %	47.1 %	32.4 % 100%
ENP	0 %	5.7 %	13.2 %	3.8 %	1.9 %	39.6 %	35.9 % 100%
Licence de droit	2 %	7.8 %	12.4 %	4.6 %	0.7 %	33.3 %	39.2 % 100%
Maîtrise de droit	2 %	11.2 %	9.5 %	4.3 %	2.3 %	34.5 %	36.2 % 100%
Aucun diplôme	3.8 %	7.6 %	7.6 %	1.9 %	0 %	45.3 %	34 % 100%

**- Diplôme et ancrage territorial :**

	zone rurale	zone semi-rurale	zone urbaine
3e cycle de droit	3.6 %	6 %	7.5 %
Autre diplôme	5.4 %	3.7 %	5.5 %
BAC	12.5 %	8.5 %	7.2 %
Capacité en droit	8.9 %	10.6 %	8.4 %
DUT DEUG de droit	5.4 %	3.7 %	3.2 %
ENP	5.4 %	7.4 %	4.3 %
Licence de droit	17.9 %	16.4 %	17.3 %
Maîtrise de droit	35.7 %	37.6 %	40.8 %
Aucun diplôme	5.4 %	6.2 %	5.8 %
	100 %	100 %	100 %

	zone rurale	zone semi-rurale	zone urbaine	
3e cycle de droit	7.1 %	46.4 %	46.4 %	100 %
Autre diplôme	14.6 %	39 %	46.3 %	100 %
BAC	18.4 %	48.7 %	32.9 %	100 %
Capacité en droit	11.8 %	54.1 %	34.1 %	100 %
DUT DEUG de droit	18.2 %	48.5 %	33.3 %	100 %
ENP	11.3 %	60.4 %	28.3 %	100 %
Licence de droit	13.3 %	47 %	39.7 %	100 %
Maîtrise de droit	11.6 %	47.4 %	41 %	100 %
Aucun diplôme	11.3 %	50.9 %	37.7 %	100 %

**- Diplôme et âge d'acquisition de l'office :**

	29-31 ans	<=28 ans	>=32 ans
3e cycle de droit	8.3 %	4.1 %	5.8 %
Autre diplôme	4.5 %	3.4 %	5.8 %
BAC	8.3 %	7.1 %	10.1 %
Capacité en droit	7.1 %	11.6 %	10.4 %
DUT DEUG de droit	2.2 %	1.9 %	6.8 %
ENP	3.5 %	8.2 %	6.5 %
Licence de droit	18.6 %	17.9 %	14.9 %
Maîtrise de droit	43.3 %	37.7 %	34.7 %
Aucun diplôme	4.2 %	8.2 %	4.9 %
	100 %	100 %	100 %

	29-31 ans	<=28 ans	>=32 ans	
3e cycle de droit	47,3 %	20 %	32,7 %	100 %
Autre diplôme	34,2 %	22 %	43,9 %	100 %
BAC	34,2 %	25 %	40,8 %	100 %
Capacité en droit	25,9 %	36,5 %	37,7 %	100 %
DUT DEUG de droit	21,2 %	15,2 %	63,6 %	100 %
ENP	20,8 %	41,5 %	37,7 %	100 %
Licence de droit	38,2 %	31,6 %	30,3 %	100 %
Maîtrise de droit	39,4 %	29,5 %	31,2 %	100 %
Aucun diplôme	26 %	44 %	30 %	100 %

**- Diplôme et âge d'obtention du diplôme professionnel :**

	<= 26 ans	27-29 ans	>= 30 ans
3e cycle de droit	3,2 %	8,5 %	6,2 %
Autre diplôme	3,9 %	3,7 %	6,6 %
BAC	7,1 %	7,3 %	11,6 %
Capacité en droit	14,5 %	5,9 %	8,7 %
DUT DEUG de droit	2,8 %	3,7 %	5 %
ENP	7,5 %	3,4 %	8,3 %
Licence de droit	16,3 %	18,6 %	16,2 %
Maîtrise de droit	36,9 %	44,6 %	32,8 %
Aucun diplôme	7,8 %	4,2 %	4,6 %
	100 %	100 %	100 %

	<= 26 ans	27-29 ans	>= 30 ans	
3e cycle de droit	16,7 %	55,6 %	27,8 %	100 %
Autre diplôme	27,5 %	32,5 %	40 %	100 %
BAC	27 %	35,1 %	37,8 %	100 %
Capacité en droit	49,4 %	25,3 %	25,3 %	100 %
DUT DEUG de droit	24,2 %	39,4 %	36,4 %	100 %
ENP	39,6 %	22,6 %	37,7 %	100 %
Licence de droit	30,5 %	43,7 %	25,8 %	100 %
Maîtrise de droit	30,5 %	46,3 %	23,2 %	100 %
Aucun diplôme	45,8 %	31,3 %	22,9 %	100 %

## 42. Nombre d'enfants

	Effectifs	Pourcentages
0	192	21.36
1	170	18.91
2	345	38.38
3	153	17.02
4	35	3.89
5	4	0.44

Manquant = 1

### 43. Quelle est la profession de votre conjoint ?

	Effectifs pourcentages	
Agriculteurs exploitants	3	0.57
Artisans et commerçants	3	0.57
Autres officiers ministériels	8	1.52
Autres professions libérales	40	7.58
Cadres et professions intellect sup.	89	16.86
Chefs d'entreprise	18	3.41
Employés	152	28.79
Employés d'huissier	85	16.10
Huissiers	23	4.36
Ouvriers	3	0.57
Professions intermédiaires	104	19.70

Manquants = 372

### - Origine sociale du conjoint selon le sexe de l'huissier :

	Femmes	Hommes	Ensemble
Agriculteurs exploitants	2,9 %	0 %	<b>0,6 %</b>
Artisans et commerçants	1 %	0,5 %	<b>0,6 %</b>
Autres officiers ministériels	0 %	1,9 %	<b>1,5 %</b>
Autres professions libérales	5,8 %	8 %	<b>7,6 %</b>
Cadres et professions intellect sup.	21,4 %	15,8 %	<b>16,9 %</b>
Chefs d'entreprise	8,7 %	2,1 %	<b>3,4 %</b>
Employés	16,5 %	31,8 %	<b>28,8 %</b>
Employés d'huissier	18,4 %	15,5 %	<b>16,1 %</b>
Huissiers	8,7 %	3,3 %	<b>4,4 %</b>
Ouvriers	0 %	0,7 %	<b>0,6 %</b>
Professions intermédiaires	16,5 %	20,5 %	<b>19,7 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	

#### 44. Profession du père

	effectif	pourcentage
Agriculteurs exploitants	37	4.26
Artisans et commerçants	88	10.13
Autres officiers ministériels	10	1.15
Autres professions libérales	75	8.63
Cadres et professions intellect. sup.	137	15.77
Chefs d'entreprise	84	9.67
Employés	142	16.34
Employés d'huissier	2	0.23
Huissiers	123	14.15
Ouvriers	80	9.21
Professions intermédiaires	91	10.47

Manquants = 31

Secteur public : 187 (21,5 %)

#### - Profession du père et âge :

	<= 40 ans	41-50 ans	> 50 ans	
Agriculteurs exploitants	6	17	14	<b>37</b>
Artisans et commerçants	31	31	26	<b>88</b>
Autres officiers ministériels	4	2	3	<b>9</b>
Autres professions libérales	27	28	20	<b>75</b>
Cadres et professions intellect. sup.	69	46	22	<b>137</b>
Chefs d'entreprise	36	36	12	<b>84</b>
Employés	45	52	45	<b>142</b>
Employés d'huissier	1	0	1	<b>2</b>
Huissiers	29	38	55	<b>122</b>
Ouvriers	26	34	20	<b>80</b>
Professions intermédiaires	41	34	15	<b>90</b>
	<b>315</b>	<b>318</b>	<b>233</b>	<b>866</b>

	<= 40 ans	41-50 ans	> 50 ans	
Agriculteurs exploitants	1,9 %	5,3 %	6 %	<b>4,3 %</b>
Artisans et commerçants	9,8 %	9,7 %	11,2 %	<b>10,2 %</b>
Autres officiers ministériels	1,3 %	0,6 %	1,3 %	<b>1 %</b>
Autres professions libérales	8,6 %	8,8 %	8,6 %	<b>8,7 %</b>
Cadres et professions intellect. sup.	21,9 %	14,5 %	9,4 %	<b>15,8 %</b>
Chefs d'entreprise	11,4 %	11,3 %	5,2 %	<b>9,7 %</b>
Employés	14,3 %	16,4 %	19,3 %	<b>16,4 %</b>
Employés d'huissier	0,3 %	0 %	0,4 %	<b>0,2 %</b>
Huissiers	9,2 %	11,9 %	23,6 %	<b>14,1 %</b>
Ouvriers	8,3 %	10,7 %	8,6 %	<b>9,2 %</b>
Professions intermédiaires	13 %	10,7 %	6,4 %	<b>10,4 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>



	<= 40 ans	41-50 ans	> 50 ans	
Agriculteurs exploitants	16,2 %	45,9 %	37,8 %	100 %
Artisans et commerçants	35,2 %	35,2 %	29,5 %	100 %
Autres officiers ministériels	44,4 %	22,2 %	33,3 %	100 %
Autres profession libérale	36,0 %	37,3 %	26,7 %	100 %
Cadres et profession intellect. sup.	50,4 %	33,6 %	16,1 %	100 %
Chefs d'entreprise	42,9 %	42,9 %	14,3 %	100 %
Employés	31,7 %	36,6 %	31,7 %	100 %
Employés d'huissier	50 %	0 %	50 %	100 %
Huissiers	23,8 %	31,1 %	45,1 %	100 %
Ouvriers	32,5 %	42,5 %	25,0 %	100 %
Professions intermédiaires	45,6 %	37,8 %	16,7 %	100 %
	36,4 %	36,7 %	26,9 %	100 %

**- Profession du père et compétence territoriale :**

	Zone rurale	Zone semi-rurale	Zone urbaine	
Agriculteurs exploitants	9	17	11	37
Artisans et commerçants	8	50	28	86
Autres officiers ministériels	2	6	2	10
Autres professions libérales	7	37	30	74
Cadres et professions intellect. sup.	15	57	65	137
Chefs d'entreprise	11	36	35	82
Employés	26	75	41	142
Huissiers	13	56	53	122
Ouvriers	10	45	24	79
Professions intermédiaires	8	41	41	90
Employés d'huissier	0	0	2	2
	109	420	332	861

	Zone rurale	Zone semi-rurale	Zone urbaine	
Agriculteurs exploitants	8,3 %	4,0 %	3,3 %	4,3 %
Artisans et commerçants	7,3 %	11,9 %	8,4 %	10 %
Autres officiers ministériels	1,8 %	1,4 %	0,6 %	1,2 %
Autres professions libérales	6,4 %	8,8 %	9,0 %	8,6 %
Cadres et professions intellect. sup.	13,8 %	13,6 %	19,6 %	15,9 %
Chefs d'entreprise	10,1 %	8,6 %	10,5 %	9,5 %
Employés	23,9 %	17,9 %	12,3 %	16,5 %
Huissiers	11,9 %	13,3 %	16 %	14,2 %
Ouvriers	9,2 %	10,7 %	7,2 %	9,2 %
Professions intermédiaires	7,3 %	9,8 %	12,3 %	10,5 %
Employés d'huissier	0 %	0 %	0,6 %	0,2 %
	100 %	100 %	100 %	100 %

	Zone rurale	Zone semi-rurale	Zone urbaine	
Agriculteurs exploitants	24,3 %	45,9 %	29,7 %	100 %
Artisans et commerçants	9,3 %	58,1 %	32,6 %	100 %
Autres officiers ministériels	20 %	60 %	20 %	100 %
Autres professions libérales	9,5 %	50 %	40,5 %	100 %
Cadres et professions intellect. sup.	10,9 %	41,6 %	47,4 %	100 %
Chefs d'entreprise	13,4 %	43,9 %	42,7 %	100 %
Employés	18,3 %	52,8 %	28,9 %	100 %
Huissiers	10,7 %	45,9 %	43,4 %	100 %
Ouvriers	12,7 %	57 %	30,4 %	100 %
Professions intermédiaires	8,9 %	45,6 %	45,6 %	100 %
Employés d'huissier	0 %	0 %	100 %	100 %
Ensemble	12,7 %	48,8 %	38,6 %	100 %

**- Origine sociale et taille de l'étude (Significativité nulle) :**

	1 et 2	3 à 5	6 à 10	11 à 15	16 à 20	21 à 41
Agriculteurs exploitants	5	16	10	4	1	1
Artisans et commerçants	10	29	36	9	2	1
Autres officiers ministériels	2	4	3	1	0	0
Autres professions libérales	4	27	28	9	3	1
Cadres et professions intel. sup.	9	54	52	12	7	1
Chefs d'entreprise	10	31	27	6	3	1
Employés	15	47	59	12	6	3
Huissiers	13	50	48	8	2	0
Ouvriers	5	35	32	4	1	0
Professions intermédiaires	5	34	34	11	5	1
Employés d'huissier	0	0	2	0	0	0
	78	327	331	76	30	9

	1 et 2	3 à 5	6 à 10	11 à 15	16 à 20	21 à 41
Agriculteurs exploitants	6,4 %	4,9 %	3 %	5,3 %	3,3 %	11,1 %
Artisans et commerçants	12,8 %	8,9 %	10,9 %	11,8 %	6,7 %	11,1 %
Autres officiers ministériels	2,6 %	1,2 %	0,9 %	1,3 %	0 %	0 %
Autres professions libérales	5,1 %	8,3 %	8,5 %	11,8 %	10 %	11,1 %
Cadres et professions intel. sup.	11,5 %	16,5 %	15,7 %	15,8 %	23,3 %	11,1 %
Chefs d'entreprise	12,8 %	9,5 %	8,2 %	7,9 %	10 %	11,1 %
Employés	19,2 %	14,4 %	17,8 %	15,8 %	20 %	33,3 %
Huissiers	16,7 %	15,3 %	14,5 %	10,5 %	6,7 %	0 %
Ouvriers	6,4 %	10,7 %	9,7 %	5,3 %	3,3 %	0 %
Professions intermédiaires	6,4 %	10,4 %	10,3 %	14,5 %	16,7 %	11,1 %
Employés d'huissier	0 %	0 %	0,6 %	0 %	0 %	0 %

	1 et 2	3 à 5	6 à 10	11 à 15	16 à 20	21 à 41
Agriculteurs exploitants	13,5 %	43,2 %	27 %	10,8 %	2,7 %	2,7 %
Artisans et commerçants	11,5 %	33,3 %	41,4 %	10,3 %	2,3 %	1,1 %
Autres officiers ministériels	20,0 %	40 %	30 %	10 %	0 %	0 %
Autres professions libérales	5,6 %	37,5 %	38,9 %	12,5 %	4,2 %	1,4 %
Cadres et professions intel. sup.	6,7 %	40 %	38,5 %	8,9 %	5,2 %	0,7 %
Chefs d'entreprise	12,8 %	39,7 %	34,6 %	7,7 %	3,8 %	1,3 %
Employés	10,6 %	33,1 %	41,5 %	8,5 %	4,2 %	2,1 %
Huissiers	10,7 %	41,3 %	39,7 %	6,6 %	1,7 %	0 %
Ouvriers	6,5 %	45,5 %	41,6 %	5,2 %	1,3 %	0 %
Professions intermédiaires	5,6 %	37,8 %	37,8 %	12,2 %	5,6 %	1,1 %
Employés d'huissier	0 %	0 %	100 %	0 %	0 %	0 %
	<b>9,2 %</b>	<b>38,4 %</b>	<b>38,9 %</b>	<b>8,9 %</b>	<b>3,5 %</b>	<b>1,1 %</b>

**- Origine sociale selon le sexe :**

	Femmes	Hommes	
Agriculteurs exploitants	5 %	4,1 %	<b>4,3 %</b>
Artisans et commerçants	9,9 %	10 %	<b>10 %</b>
Autres officiers ministériels	0 %	1,4 %	<b>1,2 %</b>
Autres profession libérale	3,7 %	9,8 %	<b>8,6 %</b>
Cadres et profession intellect sup.	18 %	15,3 %	<b>15,8 %</b>
Chefs d'entreprise	17,4 %	7,9 %	<b>9,7 %</b>
Employés	14,9 %	16,7 %	<b>16,4 %</b>
Employés d'huissier	0 %	0,3 %	<b>0,2 %</b>
Huissiers	8,1 %	15,6 %	<b>14,2 %</b>
Ouvriers	12,4 %	8,5 %	<b>9,2 %</b>
Professions intermédiaires	10,6 %	10,5 %	<b>10,5 %</b>

**- Origine sociale par tranche d'âge en fonction du domaine d'activité (privé ou public) :**

	Privé	Public	
> 40 ans	459	110	<b>569</b>
<= 40 ans	249	77	<b>326</b>
	<b>708</b>	<b>187</b>	<b>895</b>

	Privé	Public	
> 40 ans	80,7 %	19,3 %	<b>100 %</b>
<= 40 ans	76,4 %	23,6 %	<b>100 %</b>
	<b>79,1 %</b>	<b>20,9 %</b>	<b>100 %</b>

	Privé	Public	
> 40 ans	64,8 %	58,8 %	<b>63,6 %</b>
<= 40 ans	35,2 %	41,2 %	<b>36,4 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

## 45. Profession de la mère

	effectif	pourcentage
Agriculteurs exploitants	15	3.65
Artisans et commerçants	65	15.82
Autres professions libérales	23	5.60
Cadres et professions intellect sup.	44	10.71
Chefs d'entreprise	12	2.92
Employés	124	30.17
Employés d'huissier	13	3.16
Huissiers	9	2.19
Ouvriers	20	4.87
Professions intermédiaires	86	20.92

Manquants = 489

Secteur public : 126 (31 %)

46. 47. Avant de devenir huissier avez-vous exercé une ou d'autres professions ?

Y a songé : 598 (66 %)

A exercé : 223 (25 %)

- Avez-vous déjà songé à exercer une ou d'autres professions (selon le sexe) :

	Non	Oui	
Femmes	55	110	<b>165</b>
Hommes	246	488	<b>734</b>
	<b>301</b>	<b>598</b>	<b>899</b>

	Non	Oui	
Femmes	33,3 %	66,7 %	<b>100 %</b>
Hommes	33,5 %	66,5 %	<b>100 %</b>
	<b>33,5 %</b>	<b>66,5 %</b>	

	Non	Oui	
Femmes	18,3 %	18,4 %	<b>18,4 %</b>
Hommes	81,7 %	81,6 %	<b>81,6 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	

- Avez-vous déjà exercé une ou d'autres professions (selon le sexe) :

	Non	Oui	
Femmes	126	39	<b>165</b>
Hommes	550	184	<b>734</b>
	<b>676</b>	<b>223</b>	<b>899</b>

	Non	Oui	
Femmes	76,4 %	23,6 %	<b>100 %</b>
Hommes	74,9 %	25,1 %	<b>100 %</b>
	<b>75,2 %</b>	<b>24,8 %</b>	

	Non	Oui	
Femmes	18,6 %	17,5 %	<b>18,4 %</b>
Hommes	81,4 %	82,5 %	<b>81,6 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	

48. Combien de temps consacrez-vous par semaine à votre activité professionnelle ?

Moyenne : 54,8 heures

Médiane : 50

Mode : 50

Min (centile 1 %) : 30

Max (centile 99 %) : 80

- Temps de travail...

...selon l'ancrage territorial (très peu de lien statistique) :

	<= 40 heures	41 - 50 heures	51 - 60 heures	> 60 heures	
Zone rurale	13	49	32	15	<b>109</b>
Zone semi-rurale	44	168	147	58	<b>417</b>
Zone urbaine	23	137	113	58	<b>331</b>
	<b>80</b>	<b>354</b>	<b>292</b>	<b>131</b>	<b>857</b>

	<= 40 heures	41 - 50 heures	51 - 60 heures	> 60 heures	
Zone rurale	11,9 %	45,0 %	29,4 %	13,8 %	
Zone semi-rurale	10,6 %	40,3 %	35,3 %	13,9 %	
Zone urbaine	6,9 %	41,4 %	34,1 %	17,5 %	
	<b>9,3 %</b>	<b>41,3 %</b>	<b>34,1 %</b>	<b>15,3 %</b>	

	<= 40 heures	41 - 50 heures	51 - 60 heures	> 60 heures	
Zone rurale	16,3 %	13,8 %	11 %	11,5 %	<b>12,7 %</b>
Zone semi-rurale	55 %	47,5 %	50,3 %	44,3 %	<b>48,7 %</b>
Zone urbaine	28,8 %	38,7 %	38,7 %	44,3 %	<b>38,6 %</b>

- Selon l'âge (très peu de lien statistique) :

	<= 40 heures	41 - 50 heures	51 - 60 heures	> 60 heures	
<= 40 ans	24	140	110	44	<b>318</b>
41-50 ans	32	137	102	46	<b>317</b>
> 50 ans	25	79	81	41	<b>226</b>
	<b>81</b>	<b>356</b>	<b>293</b>	<b>131</b>	<b>861</b>

	<= 40 heures	41 - 50 heures	51 - 60 heures	> 60 heures	
<= 40 ans	7,5 %	44 %	34,6 %	13,8 %	
41-50 ans	10,1 %	43,2 %	32,2 %	14,5 %	
> 50 ans	11,1 %	35 %	35,8 %	18,1 %	
	<b>9,4 %</b>	<b>41,3 %</b>	<b>34 %</b>	<b>15,2 %</b>	

	<= 40 heures	41 - 50 heures	51 - 60 heures	> 60 heures	
<= 40 ans	29,6 %	39,3 %	37,5 %	33,6 %	<b>36,9 %</b>
41-50 ans	39,5 %	38,5 %	34,8 %	35,1 %	<b>36,8 %</b>
> 50 ans	30,9 %	22,2 %	27,6 %	31,3 %	<b>26,2 %</b>

**- Temps de travail et S.C.P. :**

S.C.P.	Non	Oui	
<= 40 heures	38	43	<b>81</b>
41 - 50 heures	128	231	<b>359</b>
51 - 60 heures	121	173	<b>294</b>
> 60 heures	70	61	<b>131</b>
	<b>357</b>	<b>508</b>	<b>865</b>

S.C.P.	Non	Oui	
<= 40 heures	10,6 %	8,5 %	<b>9,4 %</b>
41 - 50 heures	35,9 %	45,5 %	<b>41,5 %</b>
51 - 60 heures	33,9 %	34,1 %	<b>34,0 %</b>
> 60 heures	19,6 %	12 %	<b>15,1 %</b>

S.C.P.	Non	Oui
<= 40 heures	46,9 %	53,1 %
41 - 50 heures	35,7 %	64,3 %
51 - 60 heures	41,2 %	58,8 %
> 60 heures	53,4 %	46,6 %
	<b>41,3 %</b>	<b>58,7 %</b>

**- Heures travaillées et départements à forte ou faible densité de professionnels :**

----- densité faible -----

N	Moyenne	Std Dev	Minimum	Maximum
664	55.1355422	27.5657394	10.0000000	701.0000000

----- densité forte -----

N	Moyenne	Std Dev	Minimum	Maximum
201	53.7164179	11.4282185	7.0000000	120.0000000

« Std dev » (Standard deviation en anglais) est l'écart-type.

Le nombre d'heures moyen travaillé dans les départements à forte densité d'huissiers est égal à 53,7. On observe des moyennes relativement équivalentes entre les deux types de densité.

**- Les 66 ans et plus :**

Les 66 ans et plus déclarent en moyenne 59,8 heures de travail hebdomadaire. Mais les effectifs de cette sous-catégorie de professionnels sont trop faibles au sein de notre échantillon (n = 12 répondants) pour nous prononcer avec certitude sur leur nombre d'heures moyen de travail hebdomadaire de l'ensemble des huissiers de 66 ans et plus.

- Temps de travail selon le sexe :

	Femmes	Hommes	
41 - 50 heures	70	289	<b>359</b>
51 - 60 heures	45	249	<b>294</b>
<= 40 heures	18	63	<b>81</b>
> 60 heures	27	103	<b>130</b>
	<b>160</b>	<b>704</b>	<b>864</b>

	Femmes	Hommes	
41 - 50 heures	19,5 %	80,5 %	<b>100 %</b>
51 - 60 heures	15,3 %	84,7 %	<b>100 %</b>
<= 40 heures	22,2 %	77,8 %	<b>100 %</b>
> 60 heures	20,8 %	79,2 %	<b>100 %</b>
	<b>18,5 %</b>	<b>81,5 %</b>	

	Femmes	Hommes	
41 - 50 heures	43,8 %	41,1 %	<b>41,6 %</b>
51 - 60 heures	28,1 %	35,4 %	<b>34 %</b>
<= 40 heures	11,3 %	8,9 %	<b>9,4 %</b>
> 60 heures	16,9 %	14,6 %	<b>15 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	



#### 49. Quels sont vos loisirs (sport, lecture, cinéma, Kiwanis, Rotary, etc.) ?

Traitement des réponses pour les clubs (Kiwanis, Lion's club, Table ronde, etc.)

11,7 % des huissiers font partie d'un club

Q49.1 (CLUB)                      Fréquence    Pourcentage

Club 41	3	2.79
Kiwanis	11	11.21
Lions	30	28.03
Rotary	58	54.19
Table ronde	4	3.73

#### - Origine sociale et club de notables :

	Non	Oui	
Agriculteurs exploitants	32	5	<b>37</b>
Artisans et commerçants	72	16	<b>88</b>
Autres officiers ministériels	10	0	<b>10</b>
Autres professions libérales	64	11	<b>75</b>
Cadres et professions intellect. sup.	123	14	<b>137</b>
Chefs d'entreprise	76	8	<b>84</b>
Employés	127	15	<b>142</b>
Employés d'huissier	2	0	<b>2</b>
Huissiers	107	16	<b>123</b>
Ouvriers	70	10	<b>80</b>
Professions intermédiaires	81	10	<b>91</b>
	<b>764</b>	<b>105</b>	<b>869</b>

	Non	Oui	
Agriculteurs exploitants	86,5 %	13,5 %	<b>100 %</b>
Artisans et commerçants	81,8 %	18,2 %	<b>100 %</b>
Autres officiers ministériels	100 %	0 %	<b>100 %</b>
Autres professions libérales	85,3 %	14,7 %	<b>100 %</b>
Cadres et professions intellect. sup.	89,8 %	10,2 %	<b>100 %</b>
Chefs d'entreprise	90,5 %	9,5 %	<b>100 %</b>
Employés	89,4 %	10,6 %	<b>100 %</b>
Employés d'huissier	100 %	0 %	<b>100 %</b>
Huissiers	87 %	13 %	<b>100 %</b>
Ouvriers	87,5 %	12,5 %	<b>100 %</b>
Professions intermédiaires	89 %	11 %	<b>100 %</b>
	<b>87,9 %</b>	<b>12,1 %</b>	

	Non	Oui	
Agriculteurs exploitants	4,2 %	4,8 %	<b>4,3 %</b>
Artisans et commerçants	9,4 %	15,2 %	<b>10,1 %</b>
Autres officiers ministériels	1,3 %	0 %	<b>1,2 %</b>
Autres professions libérales	8,4 %	10,5 %	<b>8,6 %</b>
Cadres et professions intellect. sup.	16,1 %	13,3 %	<b>15,8 %</b>
Chefs d'entreprise	9,9 %	7,6 %	<b>9,7 %</b>
Employés	16,6 %	14,3 %	<b>16,3 %</b>
Employés d'huissier	0,3 %	0 %	<b>0,2 %</b>
Huissiers	14 %	15,2 %	<b>14,2 %</b>
Ouvriers	9,2 %	9,5 %	<b>9,2 %</b>
Professions intermédiaires	10,6 %	9,5 %	<b>10,5 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	

**- Participation au club de notables selon le sexe :**

	Non	Oui	
Femmes	161	4	<b>165</b>
Hommes	631	103	<b>734</b>
	<b>792</b>	<b>107</b>	<b>899</b>

	Non	Oui	
Femmes	97,6 %	2,4 %	<b>100 %</b>
Hommes	86 %	14 %	<b>100 %</b>
Ensemble	<b>88,1 %</b>	<b>11,9 %</b>	

	Non	Oui	
Femmes	20,3 %	3,7 %	<b>18,4 %</b>
Hommes	79,7 %	96,3 %	<b>81,6 %</b>
Total	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	

**- Participation au club de notables selon l'ancrage territorial :**

	Non	Oui	
Zone rurale	98	14	<b>112</b>
Zone semi-rurale	376	58	<b>434</b>
Zone urbaine	314	32	<b>346</b>
	<b>788</b>	<b>104</b>	<b>892</b>

	Non	Oui	
Zone rurale	87,5 %	12,5 %	<b>100 %</b>
Zone semi-rurale	86,6 %	13,4 %	<b>100 %</b>
Zone urbaine	90,8 %	9,2 %	<b>100 %</b>
	<b>88,3 %</b>	<b>11,7 %</b>	<b>100 %</b>

	Non	Oui	
Zone rurale	12,4 %	13,5 %	<b>12,6 %</b>
Zone semi-rurale	47,7 %	55,8 %	<b>48,7 %</b>
Zone urbaine	39,8 %	30,8 %	<b>38,8 %</b>
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>