

# Le Journal du Village des Notaires

www.village-notaires.com



L'ÉVOLUTION DE LA FISCALITÉ DU MONDE ASSOCIATIF :  
L'INTÉRÊT GÉNÉRAL EN PÉRIL ?



## INTERVIEW DE VINCENT CHAUVEAU

Notaire et créateur du jeu de société Maka 7 familles

3



## NOTAIRES ET ASSOCIATIONS DANS LES PROJETS PHILANTHROPIQUES

10



## ÊTRE AIDÉ EN TANT QUE JEUNE NOTAIRE, EST-CE POSSIBLE ?

12



## LES LABELS ASSOCIATIFS SCELENT LES LIENS DE LA CONFIANCE AVEC LES DONATEURS

16



## LES VOYANTS SONT AU VERT SUR LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

24



# DONS, LEGS & DONATIONS



DONNEZ UN FUTUR À VOTRE MÉMOIRE,  
SOUTENEZ LES CHERCHEURS DE LA FONDATION ALZHEIMER

**100% de vos dons  
vont aux chercheurs\***

\* Aucun frais de fonctionnement n'est  
prélevé sur vos dons ou legs

Reconnue d'utilité publique, la Fondation Alzheimer est le premier financeur non-gouvernemental de la recherche sur la maladie d'Alzheimer en France.

**La Fondation encourage la recherche, l'innovation et fait de la prévention une priorité** afin de mieux accompagner les malades, leurs familles ainsi que les aidants.

# INTERVIEW DE VINCENT CHAUVEAU

## NOTAIRE ET CRÉATEUR DU JEU DE SOCIÉTÉ MAKA 7 FAMILLES



### *Pourquoi avoir créé ce jeu ?*

Le jeu *Maka 7 Familles* est né d'un rendez-vous à mon étude avec des clients, où je me suis rendu compte que toutes les questions qu'on abordait pourraient faire l'objet d'un jeu de société, pour vulgariser le propos sur l'héritage. Ainsi, peu après, pendant les vacances de Pâques, nous avons écrit, avec mes enfants, un jeu basé sur les mécanismes de la bonne paye, avec 120 cartes et 26 cases action. Ils m'ont aidé car je suis parti du principe que, si c'est compréhensible pour eux, cela le sera également pour les adultes.

Ce jeu est essentiellement basé sur des thématiques propres au droit de la famille, mais dans un cadre amusant et familial. Actuellement, nous en sommes à la phase test sur la commercialisation, avec des expérimentations un peu partout en France. Un jeu est considéré comme un succès à partir de 5 000 exemplaires vendus, mais avant d'y penser, il y a encore bien d'autres étapes à franchir.

De manière générale aujourd'hui, les jeux se multiplient et ce, sur toutes les thématiques. Les jeunes y jouent beaucoup, ce qui démontre le potentiel important du marché en France. Par ailleurs, les réseaux sociaux ont pris beaucoup d'importance pour la communication sur les nouveaux jeux, et c'est aussi vrai pour *Maka 7 Familles*.

### *Quelle en est la trame ?*

La trame du jeu est d'avoir un héritage. Quand le notaire est amené à gérer la succession, il y a tout un aspect administratif que l'on retrouve au cours du jeu, avec plein de ressorts qui nous font reculer, qui nous font perdre l'héritage, etc. Nous avons créé des « cartes testaments » comme la découverte d'un frère, d'un déshéritement, etc. Il y a aussi des cartes qui nous permettent de ne pas payer d'impôts, qui se rapportent aux donations. Celles-ci facilitent la constitution de l'héritage au cours du jeu. Ce qui compte au final c'est d'avoir le plus de valeur monétaire.

### *Quel intérêt y trouvent vos confrères ? Et vos clients ?*

Nous mettons en avant le notariat, ce qui est rare dans le monde des jeux de société. Cela donne une image moderne des notaires, en le rapprochant des citoyens.

Globalement, mon souhait est de rendre notre matière accessible, en vulgarisant le propos. L'idée c'est presque de jouer avec son notaire, en allant même jusqu'à le contacter quand on ne comprend pas le sens d'une carte. Pour le public, le jeu a l'ambition de répondre à une grande interrogation sur toutes les problématiques qui touchent au droit de la famille, car il y a peu de communication sur les mécanismes qui le régissent. À l'occasion du prochain Congrès des Notaires, les visiteurs auront d'ailleurs la possibilité de tester le jeu sur le stand du Village des Notaires. La médiatisation de l'affaire sur l'héritage de Johnny Halliday a donné une idée du besoin d'informations du public. Et ce jeu surprend dans sa manière d'appréhender ces questions juridiques relatives à la famille.

### *A-t-il été compliqué pour vous de simplifier le vocabulaire et la façon de parler d'une telle matière ?*

Les retours sont positifs sur la compréhension des mécanismes administratifs, juridiques et techniques qui sous-tendent la pensée du « quand on hérite, il faut payer plein de choses » ; cela permet de mieux appréhender le sens de la valeur d'une taxe.

Par-ailleurs, il n'y a pas la stratégie du *Monopoly* avec les loyers et l'achat de maisons. C'est plutôt un jeu fait d'aléas, qui se veut ludique et pédagogique, de façon à mettre de la distance avec les sujets. C'est aussi une occasion de passer du temps en famille, en se coupant des téléphones et des écrans.

### *Cette activité commerciale est-elle compatible avec votre autre activité de notaire ?*

Je ne m'occupe pas des questions commerciales. C'est une société d'édition, dont je ne possède que 25% des parts, qui s'en occupe, et qui organise les Notaires *Digital Days*. La seconde édition aura d'ailleurs pour thème « Les notaires mutualistes ». Pour l'occasion, nous souhaitons créer un grand regroupement de notaires pour se donner les moyens de répondre à la transformation digitale. Cela nous permettra de réfléchir aux innovations à installer dans la relation-client, mais aussi la prospection en ligne, le suivi client, la production d'actes, la relation avec les collaborateurs, etc. Le jeu fait partie intégrante de cette stratégie de rapprochement avec les clients pour rendre le droit accessible à tous.

*Propos recueillis par Clarisse Andry*



## L'évolution de la fiscalité du monde associatif : l'intérêt général en péril ?

« *Que seraient nos territoires sans les associations ?* » Lors des élections régionales de 2016, le réseau des Mouvements associatifs en région avait fait de cette formule son étendard. Elle rappelle à quel point le monde associatif a une place vitale dans le paysage économique et démocratique français. Un constat qui ne peut toutefois cacher une vérité : le monde associatif se trouve dans un processus de transformation radicale, tant économique que sociétale, et les associations ne sont pas toutes prêtes pour ce changement. *Etat des lieux.*

Les associations ont de tous temps participé à la cohésion nationale. La loi de 1901 est venue consacrer la liberté pour tout citoyen d'être ou non membre d'une association sans autorisation préalable, donnant ainsi à la vie associative un poids plus important encore dans la cité. En 2014, l'Etat avait fait de l'engagement associatif la grande cause nationale.<sup>1</sup> La même année, avait été lancée une commission d'enquête sur les difficultés du monde associatif pour faire le point sur les préoccupations et les attentes des associations face à la crise, et apprécier de quelle manière elles peuvent contribuer au redressement du pays.<sup>2</sup>

### Une remise en cause des valeurs citoyennes

On remarque que le lien social est actuellement très fragilisé. La solitude est un des grands maux de notre société car elle touche une grande part de la population : en 2016, on comptait 5 millions de personnes isolées, sans distinction d'âge ni de milieu.<sup>3</sup> À l'heure des réseaux sociaux, difficile de mesurer avec exactitude la solitude et donc d'agir contre

elle. De fait, les individus qui en sont victimes se coupent des autres peu à peu et s'isolent toujours plus, laissant grandir leur mal-être.

Les tensions exacerbées par la situation socio-économique actuelle ne font généralement qu'aggraver ce sentiment d'exclusion. Autant de symptômes ressentis par les victimes de cette situation dont Fondation de France dresse un portrait dans son bilan des solitudes en France.<sup>4</sup> Les personnes isolées sont surreprésentées parmi les chômeurs et les inactifs non étudiants, des personnes au foyer pour l'essentiel, ainsi que les Français qui s'imposent des restrictions sur leurs dépenses de santé, d'alimentation et de loisirs. Plus du tiers des isolés ont des bas revenus, contre un quart dans l'ensemble de la population. La vie culturelle et citoyenne, et les pratiques de loisirs sont limitées, le numérique mis à distance, et tout ce qui est « autre » n'inspire pas confiance.

Le champ des interactions sociales s'en trouve fortement restreint. En conséquence, ils développent une « *défiance particulière*

1 - Communiqué « L'engagement associatif, la grande cause nationale 2014 », 17/02/2014, associations.gouv

2 - Rapport commission d'enquête sur les difficultés du monde associatif, 20/11/2014, Assemblée nationale

3 - Le sentiment de solitude prend de l'ampleur en France, 05/12/2016, Le Point

4 - Les solitudes en France – 2016, Fondation de France

à l'égard des institutions, y compris des associations, et expriment de manière plus marquée un sentiment d'insécurité dans les relations aux autres. » Ces dernières recueillent la confiance d'une majorité de personnes isolées (51%), mais l'écart (-18 points par rapport à l'ensemble) observé avec l'ensemble des Français est particulièrement fort.

Une situation préoccupante qui ne présage pas d'un futur radieux pour le tissu associatif, ce que déplorait déjà Michel Lacotte en 2014. Le président de Tarn-et-Garonne Bénévolat mettait alors en garde contre l'« effet dévastateur, tant pour l'aspect de la convivialité que pour l'appui de solidarité », que représenterait la disparition du monde associatif.<sup>5</sup> Le bénévolat par exemple, bien qu'encore très dynamique au sein de la population, connaît des soubresauts dus aux différences entre les nouvelles aspirations des jeunes générations et les besoins des associations, en pleine mutation. La ressource bénévole constitue un des principaux viviers des associations en termes de valeur ajoutée. Le nombre de bénévoles est passé de 11,3 millions à 13,2 millions entre 2010 et 2019 soit une hausse de 16,8%.<sup>6</sup>

Économiquement parlant, cet engagement a un poids très fort : « si les bénévoles étaient rémunérés, leurs salaires représenteraient entre 19,7 et 39,5 milliards d'euros, soit 1 à 2% du PIB. »<sup>7</sup> Une présence telle que, s'il venait à disparaître, certaines structures disparaîtraient.

Comment alors justifier une crise du bénévolat ? Parce qu'il est en mutation : au plan quantitatif, l'augmentation du nombre d'associations, notamment celles sans salariés, annule l'augmentation du nombre de bénévoles ; également, à cause de la crise, l'augmentation des besoins sociaux ; enfin les changements dans les habitudes de bénévolat avec une baisse du temps passé au sein des associations. Au plan qualitatif, le phénomène de professionnalisation oblige les responsables d'association à chercher des personnes avec des compétences particulières, et donc à sélectionner.

### L'hybridation des sources de financements des associations

Le monde associatif représente actuellement 1,3 millions d'associations, 16 millions

de bénévoles et 1,8 million d'emplois, soit environ 10 % des emplois du secteur privé.<sup>8</sup> 23 millions de personnes âgées de plus de 14 ans sont membres d'une association. Elles sont le lieu d'insertion au travail des personnes les moins qualifiées. Un peu plus d'une association sur cinq a un budget annuel inférieur à 1 000 euros ; près de la moitié fonctionne avec un budget compris entre 1 000 et 10 000 euros ; seules 2 % gèrent un budget annuel supérieur à 500 000 euros.<sup>9</sup>

On retrouve cette très grande diversité de situations dans l'emploi associatif. 86 % des associations n'emploient aucun salarié et pour les 14 % d'associations employeuses, près de la moitié n'emploie qu'un ou deux salariés, le plus souvent à temps partiel. L'emploi salarié concerne surtout les grandes associations qui emploient plus de 100 salariés : la moitié de l'emploi salarié associatif y est concentrée.

Le monde associatif en lui-même est donc pluriel. C'est ce qu'a rappelé Hugues Sibille, président de la fondation Crédit coopératif, lors de son audition pour le rapport de l'Assemblée Nationale le 2 octobre 2014 : « il existe une grande diversité de modèles économiques parmi les associations. La répartition des subventions, des cotisations, des dons, des recettes d'activité, des apports du mécénat fait apparaître des écarts très importants. Les difficultés du monde associatif doivent être envisagées à travers le prisme de cette diversité, tout comme les réponses qu'on doit y apporter. »<sup>10</sup>

Depuis plusieurs années, cet environnement est touché par des difficultés nouvelles ou récurrentes, telles que des finances sous tensions, le désengagement progressif de l'Etat, la baisse des soutiens financiers des collectivités, la concurrence avec le secteur privé lucratif. Une situation qui inquiète massivement les responsables associatifs : seulement 47 % d'entre eux jugeaient la situation financière de leur association « très bonne » ou « bonne » en mai 2014, alors qu'ils étaient 60% en 2012.<sup>11</sup> Dernièrement, la suppression des contrats aidés a encore plus fragilisé le monde associatif. En septembre 2018, à l'occasion de la présentation du budget 2019, le Mouvement associatif publiait une note pour faire un bilan un an après le gel des contrats aidés. En résumé, trois chiffres avaient été retenus : 1,3 milliards d'impact budgétaire pour les associations ;

5 - Le tissu associatif est garant du lien social, 31/12/2014, La Dépêche

6 - Évolution de l'engagement bénévole associatif en France, 16/05/2019, France Bénévolat/IFOP

7 - Rapport commission d'enquête sur les difficultés du monde associatif, 20/11/2014, Assemblée nationale

8 - Les associations en France, 3/10/2016, associations.gouv

9 - Rapport commission d'enquête sur les difficultés du monde associatif, 20/11/2014, Assemblée nationale

10 - Rapport commission d'enquête sur les difficultés du monde associatif, 20/11/2014, Assemblée nationale

11 - Rapport commission d'enquête sur les difficultés du monde associatif, 20/11/2014, Assemblée nationale

60 000 emplois aidés menacés en 2018 ; 15% en plus d'associations employeuses ayant disparu.<sup>12</sup>

Le grand débat mené par le gouvernement a permis aux élus participants à ces réunions de remettre sur le tapis la question des contrats aidés. En réponse, le chef de l'État a reconnu que la réduction des emplois aidés a posé « un vrai problème pour beaucoup d'associations et de villes » et s'est dit ouvert à de nouveaux dispositifs pour les remplacer.<sup>13</sup>

### **Baisse des subventions, hausse des commandes publiques : vers une polarisation du paysage associatif ?**

La part des subventions publiques dans le financement des associations a connu depuis de nombreuses années une forte érosion. Elles représentaient « près de la moitié du budget total des associations » (49% en 2012), et seulement 20% en 2017. Une baisse des montants alloués aux associations qui pèse donc fortement sur leurs finances : près de la moitié d'entre elles recevaient une subvention symbolique dont le montant était inférieur à 200 €.

L'économiste Viviane Tchernonog, chercheuse au Centre d'économie de la Sorbonne (CNRS) avait montré, dans son étude sur le Paysage associatif français, l'évolution de la part de la commande publique dans le financement des associations : celle-ci est passée de 17% en 2005 à 25% en 2011, soit une hausse de 73%, et s'est stabilisée à 24% en 2017.<sup>14</sup>

La réglementation pour les commandes publiques exige un formatage de la part des associations pour décrocher un projet. Or, toutes n'ont pas les mêmes moyens financiers et humains, ce qui instaure une inégalité entre elles. Selon l'économiste, cela pourrait « déboucher sur une dualisation du secteur entre de toutes petites associations de quartier et des mastodontes qui mettent en œuvre les politiques publiques, sans structures intermédiaires ». D'autant que le cahier des charges est établi par la puissance publique, ce qui exclut d'ores et déjà toute possibilité d'innovation de la part de l'association. Une situation regrettable, car ce sont typiquement ces associations de taille intermédiaire qui sont très ancrées dans le territoire.

La multiplication des acteurs associatifs augmente également la concurrence entre eux, et ce à plusieurs niveaux : vis-à-vis de leurs adhérents et bénéficiaires, de la puissance publique, des mécènes, des bénévoles, etc. Une situation dénoncée par Karl Deschamps : « le recours aux marchés publics, par exemple, entraîne une mise en concurrence des associations entre elles, et avec le monde concurrentiel. Or il ne s'agit pas ici de marchés, mais de formation des hommes, d'éducation et de citoyenneté. »

Cette relation qui s'instaure entre les associations et les administrations territoriales ne semble donc pas être propice à un développement des initiatives associatives dans les territoires. Un signal flou, voire négatif, qui ne donne pas de possibilité de prévoir sur le long terme quelle stratégie adopter. Sur ce sujet, une question avait été posée par un sénateur au Premier Ministre, à propos de « la nécessité d'associer les associations aux réflexions en cours sur les projets de « nouvelle organisation ». À ce jour, la réponse n'est pas connue.<sup>15</sup>

### **Mécénat, dons : une politique fiscale dangereuse pour l'intérêt général ?**

« Nous n'avons eu de cesse de tirer la sonnette d'alarme et de relayer vos craintes face à une baisse des dons constatée dès le 1er semestre 2018 dans ce contexte fiscal inédit pour la collecte. »<sup>16</sup>

C'est par ces mots que Pierre Siquier, président de France Générosités exprimait ses craintes sur la situation rencontrée par le monde associatif, résultat d'une accumulation de réformes fiscales mises en œuvre en 2018, à savoir la suppression de l'ISF au profit de l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI) ; la réforme impopulaire de la CSG ; le prélèvement à la source qui est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2019. « Aux évolutions qui ont marqué le début et la fin de 2018, s'est en outre greffé en France un climat social tendu dont la générosité a ressenti l'impact à l'entrée de l'hiver, une période traditionnellement propice. »

2017 a été une année record en termes de dons avec 2,6 milliards d'euros récoltés. L'année 2018 en revanche a été moins spectaculaire, l'IFI n'ayant rapporté qu'un peu plus d'un

12 - Bilan 1 an après la fin des contrats aidés, 24/09/2018, Le Mouvement Associatif

13 - Le come-back des contrats aidés, 01/04/2019, Associations mode d'emploi

14 - Associations : « Les financements publics ont pour la première fois baissé en volume », 12/06/2019, Banque des Territoires

15 - Question écrite n° 11869 de M. Patrick Kanner, 01/08/2019, Sénat

16 - Edito du président Pierre Siquier, décembre 2018, France Générosités

milliard d'euros. Les associations « y voient une des causes principales de l'affaiblissement de leurs ressources » car le nouvel impôt se concentre sur le seul patrimoine immobilier supérieur à 1,3 milliards d'euros. Une donnée qui change tout car alors le nombre d'assujettis est divisé par trois : de 358 000, on passe à 120 000. Un calcul synonyme de baisse des dons et de moindre mobilisation des probables donateurs.<sup>17</sup>

Le baromètre IPSOS « de l'ISF à l'IFI, quelles conséquences sur les dons ? »<sup>18</sup> publié en février 2018 avait interrogé 300 assujettis à l'ISF, et « 55% d'entre eux considèrent le passage à l'IFI comme une menace pour le monde associatif. » De plus, 51% l'envisageait comme un frein à la générosité. Pire, seul 21% des sondés se déclaraient prêts à faire un geste en faveur des associations. Éléments rassurants peut être, dans une interview Gabriel Attal estimait que « les premières estimations montrent une hausse de l'ordre de 10% à 15% des dons dans le cadre de la campagne IFI 2019. »<sup>19</sup>

### Un bon et un mauvais mécénat ?

Dernièrement, l'épisode de l'incendie de Notre-Dame de Paris a remis en lumière une pratique fiscale très répandue parmi les grandes entreprises françaises : le mécénat. Ajoutez à cela la réaction inquiète de Sylvaine Parriaux, déléguée générale de l'Admical, l'association qui développe le mécénat des entreprises, suite à l'annonce par Gabriel Attal, secrétaire d'Etat auprès du ministre de l'Éducation nationale et de la Jeunesse, d'une baisse envisagée par le gouvernement de 60% à 40% du taux de défiscalisation pour les dons supérieurs à 2 millions d'euros, et vous comprenez l'importance de cette pratique pour le financement des associations. Une annonce très politique pour un dispositif fiscal qui l'est tout autant : la Cour des comptes avait démontré fin 2018 qu'en l'utilisant, « LVMH avait en toute légalité réduit ses impôts de 518,1 millions d'euros entre 2007 et 2017 au titre des sommes versées à la Fondation Louis Vuitton. »<sup>20</sup>

Et c'est spécifiquement cette importante réduction d'impôt qui fait dire à beaucoup de gens que le mécénat est une « niche fiscale » pour les grandes entreprises. Une idée sur laquelle joue le gouvernement pour justifier

un coup de rabot sur l'avantage fiscal conféré par le mécénat pour les entreprises faisant des dons supérieurs à 2 millions d'euros, faire des économies, et les réinvestir dans les mesures prises pour répondre à la crise des gilets jaunes.

Ce discours de l'exécutif, s'il était réellement mis en pratique, mettrait un coup d'arrêt à une partie des financements associatifs selon Sylvaine Parriaux : « C'est un manque de cohérence d'autant plus que seules les grandes entreprises sont capables de le faire. Bon nombre d'entre elles cofinancent grâce au mécénat des projets publics ou lancés par les collectivités territoriales. »<sup>21</sup> Une opinion partagée par huit présidents d'associations et fondations : « Cette mesure qui met à mal l'existence et la pérennité de projets d'intérêt général est en totale contradiction avec les engagements du candidat Macron » notamment pour « garantir un environnement fiscal stabilisé. »<sup>22</sup>

Le conflit entre d'un côté la Cour des comptes et le gouvernement, et de l'autre, le corps associatif est donc évident. Néanmoins, il n'est pas manichéen, car il convient de remarquer que certaines voix, parmi les défenseurs de cette limitation fiscale du mécénat, arguent des dangers d'un abus de ce système parmi les grandes entreprises.

### La nécessité de remobiliser sur le terrain de l'innovation associative

Pour évoluer et maintenir le tissu associatif, les associations ont besoin d'innover. Le programme d'étude PHARE, lancé par l'Observatoire des partenariats auprès des acteurs du territoire (citoyens, associations et entreprises), a permis d'établir les priorités dans la perception des fragilités dans le territoire. Il apparaît que l'emploi, le chômage et l'insertion professionnelle arrivent unanimement en tête. Pour les associations, le podium se complète par le vieillissement et le lien social.<sup>23</sup>

Les politiques de co-construction prennent là toute leur mesure en mobilisant associations et autres acteurs au travers d'une multitude de partenariats : 1,2 millions en 2015. Les associations articulent majoritairement les innovations sociales et technologiques car le recours à la technologie accroît sensiblement l'impact de l'innovation. Ainsi le cocktail entre la solidité d'une présence locale et la puissance du

17 - Les associations font face à une chute sans précédent des dons, JVN n°73

18 - Baromètre du don ISF-IFI, 02/2018, IPSOS pour les Apprentis d'Auteuil

19 - Les restrictions annoncées sur le mécénat des entreprises suscitent une levée de boucliers, 2/09/2019, Banque des territoires

20 - Inquiétudes après l'annonce du coup de rabot dans le mécénat, 29/08/2019, Le Monde

21 - Inquiétudes après l'annonce du coup de rabot dans le mécénat, 29/08/2019, Le Monde

22 - Mécénat : non à des économies au détriment de l'intérêt général, 1/09/2019, Parisien-Aujourd'hui en France

23 - Livre blanc sur l'innovation associative, décembre 2017, GPMA & Le Rameau

numérique pour analyser les données se démocratise.

La collecte des dons et l'usage des nouvelles technologies est un exemple car ces dernières élargissent les possibilités et permettent à des organisations de se regrouper pour « attirer et fidéliser les futurs donateurs ». En effet, pour les associations, quel que soit leur taille, le challenge relève aussi de la transformation numérique, afin d'utiliser au mieux les outils issus des nouvelles technologies, lesquels sont adoptés par les jeunes générations qui se révèlent les plus enclines aux « efforts de dons ». Des plateformes comme HelloAsso ou Commeon proposent de faire l'intermédiaire entre le bénéficiaire du don et le donateur en présentant le projet au second. Le sérieux fait en effet partie des critères de l'engagement du citoyen quand il s'agit d'un don.

Malgré cela, 49% des associations estimaient en 2016 que l'innovation n'est pas suffisamment reconnue en France. Or la reconnaissance permet de mobiliser des financements pour in fine partager l'innovation. Le porteur de projet, qui est généralement bénévole, peut aussi être amené à chaque fois à refaire un travail de conviction auprès de toute nouvelle institution. Et la pérennité du projet est dépendante de sa capacité à mobiliser des compétences spécifiques. Par ailleurs, la complexité de la réglementation peut freiner l'innovation puisque l'association doit sortir de sa zone de confort.

Finalement, le besoin est grand de définir un grand projet pluriannuel de soutien aux associations. Bien qu'il existe des initiatives

### Justice fiscale et lisibilité de l'impôt : les deux mamelles du pacte démocratique

La période du Grand débat national a eu le mérite de mettre en lumière les grandes thématiques à propos desquelles les français sont inquiets. Parmi celles-ci, et en bonne place, se trouve le souhait d'une fiscalité « juste », associée à une meilleure lisibilité de l'impôt. Ces deux notions participent de la construction d'une identité citoyenne, au même titre que les associations. La crise qui les touche témoigne de ce sentiment généralisé de pertes de repères. Cette situation a progressivement changé le logiciel du citoyen, lequel se considère désormais comme un client, et considère l'impôt comme un service. Dès lors, quel sens donner à l'impôt et quelle part demander à chacun dans la contribution nationale ? C'est toute la question à laquelle devront répondre les dirigeants dans les prochaines années.

telles que le Fonds de développement de la vie associative (FDVA) doté de 33 millions d'euros, et que Gabriel Attal a annoncé une enveloppe de 28 millions d'euros d'ici à 2022, l'effort reste trop mesuré par-rapport à l'ampleur des mutations que connaît le monde associatif. En effet, selon Philippe Jahshan, le président du Mouvement associatif, il faudrait « une perspective pluriannuelle avec un objectif de 230 millions d'euros d'ici à la fin du quinquennat pour en faire un vrai levier de développement. »<sup>24</sup>

Simon Brenot

24 - Nous attendons toujours une vraie politique de soutien aux associations, 09/09/2019, La Croix

**La Cimade**  
L'humanité passe par l'autre

**TRANSMETTRE**  
**L'HUMANITÉ EN HÉRITAGE**

Association militante depuis 1939, la Cimade défend la dignité et les droits des personnes réfugiées et migrantes, quelles que soient leurs origines, leurs opinions politiques ou leurs convictions.

En décidant de transmettre tout ou partie de vos biens à La Cimade, vous donnez aux valeurs qui ont guidé toute votre vie un véritable sens pour l'avenir.

Une relation de confiance

« Je vous accompagne dans votre réflexion et me tiens à votre disposition pour répondre à vos questions en toute confidentialité »

Camille Le Coq  
Votre interlocutrice à La Cimade

📞 Mardi - Jeudi : 14h30 - 17h30  
01 44 18 60 56

✉ La Cimade, Legs et Donations  
91 rue Oberkampf, 75011 PARIS

@ camille.lecoq@lacimade.org





© SIF / Vall Faucheux - Ne pas jeter sur la voie publique

# LEGS & DONATIONS

## OFFREZ-LEUR UN AVENIR MEILLEUR EN HÉRITAGE !

Pour agir sur le long terme et laisser une trace derrière vous, contactez M. Lahcen AMERZOUG au 01 60 14 14 14 ou par mail à [legs@secours-islamique.org](mailto:legs@secours-islamique.org)

 SECOURS ISLAMIQUE FRANCE

10, rue Galvani 91300 Massy  
Tél : 01 60 14 14 14  
[www.secours-islamique.org](http://www.secours-islamique.org)

Fondé en 1991, le SIF est une ONG de solidarité nationale et internationale qui se consacre à réduire la pauvreté et la vulnérabilité en France et dans le monde, sans prosélytisme ni discrimination.

 DON en CONFIANCE



## Notaires et associations dans les projets philanthropiques

*Les legs et donations à des associations peuvent représenter des sommes considérables et des enjeux émotionnels forts. Il est donc indispensable que les personnes qui portent un projet de don soient accompagnées de la meilleure manière possible. Quel est le rôle de l'association dans ces projets ? Et celui du notaire ? Quelles sont les complémentarités entre ces deux acteurs qui permettent de construire un projet servant au mieux l'intérêt de votre client et de son projet ?*

« La plupart des gens qui viennent nous voir, souligne Frédéric Théret, directeur du développement de la Fondation de France, sont sans descendants directs. Ils viennent nous voir pour organiser le plus grand don de leur vie, qui correspond souvent à l'ensemble des économies d'une vie. C'est véritablement le don ultime ».

Dans les cas où la fondation ne connaissait pas la personne, il arrive que certaines dispositions du testament peuvent manquer de précision – « charge à la fondation X de financer avec le produit de ce legs des projets en recherche médicale et en environnement », il revient alors à la structure philanthropique de réunir le plus d'information possible, notamment auprès des notaires, « qui sont souvent très liés à leur client », afin de mieux comprendre l'intention du testateur. Deuxième cas de figure, la personne s'est faite connaître auprès de la fondation, et le projet a été anticipé : « pour exemple, une femme est venue vers nous avec l'envie précise de soutenir des jeunes virtuoses au début de leur carrière, à ce moment précis où ils ont fini leurs études mais peuvent avoir des difficultés à vivre de leur art. Nous avons donc décidé avec elle de créer une fondation et un prix ». Pour

atteindre un tel niveau de précision et de respect de l'intention, il est évident que la participation du donateur est indispensable : « c'est cette partie accompagnement qui est très précieuse, quand on a pu travailler le projet avec la personne ».

Afin que les dons matériels servent au mieux les projets des donateurs, les associations ont également développé en interne des compétences pour valoriser au mieux ce qu'elles reçoivent. « Nous avons intégré pour cela un service de gestion immobilière, pour vendre les biens issus des legs dans les meilleures conditions ». En cas de legs universel, il arrive en plus que des charges annexes soient confiées à la structure philanthropique : « bien des situations sont possibles, il peut nous être demandé de réaliser un monument funéraire, de reverser une partie de l'héritage à un proche, ou de procéder à la vente de biens aussi divers que des immeubles ou du bétail ».

Le rôle le plus fréquent du notaire consiste à aider son client à déterminer le destinataire de son intention philanthropique, car il arrive régulièrement que les personnes aient une idée de la cause sans avoir une idée du bénéficiaire. La solution la plus répandue consiste, comme

l'ont indiqué de nombreux répondants à notre enquête sur le sujet, à fournir à leur client un guide des associations et des fondations. Mais le notaire peut également aider son client en fonction de ses connaissances et de ses expériences.

Si leur client vient les voir après avoir pré-construit le projet avec une association, le travail porte alors essentiellement sur la sécurisation juridique. Néanmoins, le conseil notarial doit être attentif à la nature de la structure bénéficiaire, notamment au regard de la somme en jeu : « *il est, par exemple, préférable, selon Frédéric Théret, de ne pas léguer un très gros montant à une structure qui a 50 000 euros de budget annuel, ou bien à une structure qui vient de se créer* ». D'une part, car il est préférable d'avoir du recul pour évaluer l'action de l'association, mais surtout, parce que le legs peut, en fonction de la longévité du donateur et des échéances du don, prendre des dizaines d'années à se réaliser, le notaire joue donc son rôle en « *veillant à ce que la structure soit pérenne* » et « *à ce que sa taille soit proportionnelle au montant légué* ». Pour garantir la pérennité du legs, le notaire peut notamment inviter son client à introduire, dans le cas où la structure disparaîtrait, une clause ou un second bénéficiaire potentiel pour sécuriser l'intention philanthropique. Une autre contribution du notaire pourrait porter sur la répartition. Si faire de son vivant des petits dons réguliers et modestes à une dizaine d'associations peut être pertinent, il semble que, du point de vue de l'intérêt général comme de l'efficacité, il soit préférable de resserrer le nombre de bénéficiaires : « *Nous avons eu l'année dernière un testament avec 17 bénéficiaires associatifs ; imaginez un héritage avec 17 enfants qui se le partagent. Quand les personnes veulent réaliser un objet philanthropique post mortem, elles souhaitent que leur action ait une certaine consistance, un certain impact, or la dissémination rend les dossiers plus compliqués et multiplie les intermédiaires* ».

### Quelles relations entre ces deux acteurs ?

Le premier aspect de cette relation consiste à mettre le donateur en contact avec l'autre partie si cela n'est pas déjà fait. Beaucoup de Français n'ont pas de notaire, n'osent pas aller en rencontrer un et vont d'abord voir une association pour discuter d'un projet de testament philanthropique, car il est sans

doute plus facile d'aller voir une structure associative pour évoquer les aspects positifs d'un projet de don, plutôt que d'aller le formaliser chez un notaire. « *Ce mois-ci, une donatrice me disait qu'elle mettrait son projet de legs à notre fondation sur un papier et qu'elle le rangerait dans la commode de sa chambre, où la femme de ménage le trouverait sûrement si elle décédait dans la nuit. J'ai dû m'y reprendre à trois fois pour la persuader qu'il serait plus raisonnable, puisque ses volontés étaient établies, d'aller les sécuriser chez un notaire* ».

En sens inverse, les notaires prennent l'habitude d'inviter leur client à aller rencontrer la structure à laquelle ils souhaitent donner, ce afin de mieux en comprendre le fonctionnement. Il est tout à fait possible de les mettre en contact en appelant la responsable des dons et des legs, voire même, pour certains clients, d'aller au rendez-vous avec eux.

En guise de suivi, certaines structures associatives réalisent des comptes-rendus de l'usage des legs à destination des notaires. « *Deux ans après le décès, indique Frédéric Théret, nous expliquons au notaire ce que nous avons financé, combien il reste. Cela nous semble essentiel. Je ne suis pas sûr que cela les intéresse toujours, car nous avons très peu de retours, mais puisque nous ne pouvons plus rendre compte au client, nous le faisons au notaire qui avait accompagné notre testateur* ».

### Donation et enjeux familiaux

Il arrive que des héritiers indirects s'estiment spoliés par des legs à des associations, parce qu'ils s'attendaient à être couchés sur le testament et réalisent qu'on leur a préféré une cause philanthropique. Mais, d'une part, c'est le droit de chaque testateur, et d'autre part, la contestation reste rare en raison de la valorisation de la démarche de générosité. Il arrive d'ailleurs que le don philanthropique serve à écarter un parent que l'on ne souhaite pas favoriser, soit qu'on en soit très éloigné, soit qu'on sache qu'il n'en a nul besoin, voire même qu'on l'en estime indigne : « *une femme m'avait expliqué que le neveu de son mari s'était très mal comporté avec lui de son vivant, et elle aurait eu l'impression de trahir son mari si ce neveu avait hérité de quelque chose. Le testament est un moment où les gens veulent donner du sens, de bien des manières* ».

**Jordan Belgrave**



## Être aidé en tant que jeune notaire, est-ce possible ?

*Le notaire qui s'installe se sent souvent très seul face aux responsabilités qui sont les siennes, et l'image du notable et le statut d'officier public semblent soudain très lointains. Selon le Baromètre notaires créateurs 2019, les difficultés les plus prégnantes portent sur la solitude du chef d'entreprise, le manque de compétences ciblées – comptabilité et formalités – et la création de sa clientèle. Ceux qui reprennent une étude se retrouvent également confrontés à des problématiques de management. Quelles sont les ressources dont disposent les nouveaux notaires ? Quel rôle joue les associations dans ce domaine ? Comment les notaires utilisent-ils ces ressources ? Et comment peuvent-elles évoluer pour toucher encore davantage de notaires ?*

Parmi les notaires ayant répondu à notre enquête sur le sujet, 75 % des répondants disent ne pas avoir été aidés du tout dans leur installation. C'est un chiffre important. Parmi les manques identifiés par les répondants, on trouve des éléments tels qu'« un meilleur accompagnement », une aide sur « les différentes étapes nécessaires à une ouverture », un guide pratique, une meilleure information « sur les structures », ou sur « les us et coutumes » de la profession, ainsi que des demandes récurrentes sur la comptabilité et la gestion de l'étude. De manière significative, les sources d'informations plébiscitées durant la phase de création sont : en premier, les conseils des confrères, et en second, les réseaux sociaux – et au premier chef, Facebook – dont les qualités principales sont l'accessibilité et la réactivité. Il conviendrait sans doute de s'en inspirer pour permettre une meilleure circulation de l'information au sein de la profession.

Pourtant, l'écosystème notarial développe des initiatives de qualité pour développer

l'aide à bien des niveaux. Les Chambres des Notaires sont des ressources très bien identifiées par toute la profession. Le CSN a récemment développé l'Association Notariale de Conseil, une structure d'aide en ligne très bien faite et gratuite pour les notaires et les candidats à l'installation. Sa FAQ est d'excellente qualité, et son site propose de nombreuses rubriques, notamment en management, ainsi que le Kit d'installation nouveaux notaires mis au point par le CSN avec un ensemble de fiches pratiques comprenant des références de qualité et des contacts. Pour personnaliser le service, l'ACN a développé une cellule assistance-installation pour « assister les notaires dans la réalisation des opérations », les « informer sur les évolutions possibles de leur structure », ainsi que « répondre à leurs diverses interrogations ». Encore trop peu utilisés, malgré leur ancienneté, les Cridon sont des institutions de référence qui offrent tout autant des consultations juridiques par téléphone ou mail, l'envoi de documentation, ou des séminaires de formation continue.

### Les associations thématiques

Il existe aujourd'hui différents réseaux associatifs de notaires spécialisés selon des thématiques sectorielles : Notel, Pharmétudes, Jurisvin,... Ils constituent des outils très adaptés pour développer ses compétences, mutualiser des ressources entre notaires, et élargir sa clientèle. D'autres structures verront certainement le jour dans les années qui viennent, pour répondre aux évolutions économiques, comme on l'a vu chez nos voisins néerlandais qui ont, par exemple, créé une association notariale spécialisée dans les technologies de l'information.

### Les nouvelles attentes

Les évolutions du notariat indiquent les directions à prendre. Si l'organisation d'événements classiques peine à toucher les jeunes notaires ou aspirants notaires, c'est que ceux-ci ont le sentiment que la même information est disponible, plus rapidement, en ligne. Dans le même temps, si les espaces de convivialité, qu'ils soient virtuels comme les forums collaboratifs, ou réels comme le congrès du MJN, parviennent à attirer de plus en plus de notaires, c'est sans doute parce qu'ils répondent à des besoins essentiels pour les notaires en cours d'installation. Le nouveau notariat est en cela à l'image de la société et de ses nouvelles générations, il veut obtenir l'information la plus vite possible tout en recherchant un service très personnalisé, très interactif, mais veut compenser cette individualisation en fréquentant des espaces de

communication qualitatifs. Ce sont donc ces attentes qu'il faut prendre en compte pour cibler avec succès le nouveau notariat et lui permettre de servir au mieux ses clientèles.

*Jordan Belgrave*

**Hubert Fabre, notaire et président de NCE : « notre association aide les notaires à développer leur activité »**

À Notaires Conseil d'Entreprise, nous accueillons bien sûr des créateurs dans nos groupes de travail. L'inscription leur donne accès à nos formations sous forme de webinars, ainsi qu'à un espace partagé où poser des questions, ou échanger des modèles d'actes. Nous avons désormais une personne qui fait partie de l'association et qui répond aux questions posées sur cet espace collaboratif. Nos formations sont organisées en ligne, de manière à ne pas faire perdre de temps pour assister à des formations et à toucher ainsi un maximum de personnes. Les nouveaux notaires ont tout intérêt à se spécialiser, notamment ceux qui s'installent dans des territoires où d'autres notaires sont présents, parce qu'ils gagnent alors à se différencier pour toucher une nouvelle clientèle. Un créateur m'expliquait récemment qu'il avait axé son activité sur les baux commerciaux, afin de développer sa clientèle sans être en concurrence avec les agences immobilières, qui sont des prescripteurs importants, tout particulièrement pour les nouvelles études .

### Angélique Devaux, Juriste Droit Patrimonial International, Cheuvreux Paris

Comment les notaires sont-ils soutenus dans leur début de carrière ?

Toutes les institutions sont présentes pour accueillir les nouveaux notaires, le Conseil Supérieur du Notariat, les Chambres des notaires, le Mouvement Jeune Notariat. Les soutiens existent. Mais les difficultés sont de deux ordres : d'une part, le droit est de plus en plus complexe et en particulier le droit notarial tant il regroupe de nombreuses matières, nous devons en permanence renouveler nos connaissances et nos pratiques. Et d'autre part, les notaires ne sont pas toujours bien formés au métier de chef d'entreprise, alors que c'est essentiel lorsqu'un notaire s'installe ou s'associe. Les études sont aujourd'hui des entreprises notariales pour lesquelles il est besoin par exemple de se former au management ou au développement de nouveaux marchés. Il appartient à chacun de trouver la formation qui nous convient en plus de celles proposées par les instances de notre profession.

### Cédric Daugan, Notaire à Paris et Président du 50<sup>e</sup> Congrès du MJN

#### *Comment s'est passé le dernier congrès du mouvement ?*

Le Congrès s'est très bien passé, les congressistes étaient, semble-t-il, heureux, et nous ont rapporté que l'organisation avait été très fluide. Une preuve de la réussite ? Alors que le temps était radieux, et la mer magnifique, nous étions environ 80 personnes en commission de travail. Il y avait donc un réel intérêt pour le thème de notre congrès. Près de 50 % des participants étaient de nouveaux congressistes. Les échanges ont été techniques et assez pratiques. Nous avons eu l'honneur de compter parmi nous deux anciens présidents du CSN, dont Me Jean-Paul DECORPS, spécialiste en Droit International, qui ont apprécié la qualité des débats. De nombreux novices qui font pourtant peu de droit international privé dans leur pratique quotidienne, nous ont également vivement remercié.

#### *Quelle est la particularité du MJN ?*

Le MJN est un lieu d'échanges pour tous les notaires et leurs collaborateurs : c'est l'état d'esprit qui est « jeune », car nous comptons des notaires de tous âges, et ce mélange de générations enrichit la qualité de nos débats.. C'est donc un lieu où des notaires expérimentés échangent avec de plus jeunes notaires qui viennent de s'installer ou ont un projet d'installation. Les collaborateurs ont aussi bien sûr la parole libre. C'est un espace de collaboration et d'entraide.

#### *Que constatez-vous sur les notaires et le soutien qui leur est apporté ?*

Les formules doivent évoluer, parce que les gens ont moins de temps. Un exemple, le MJN organise un Forum de l'Installation pour aider les jeunes notaires, c'est un moment gratuit et de qualité, or il n'y avait pas assez de participants cette année. La même chose pour le CSN qui a réduit l'ampleur de son événement à destination des créateurs d'études par manque d'inscrits. C'est un vrai sujet de société, parce que, d'un côté, les gens ne se sentent pas aidés, et, de l'autre, l'offre pour aider ne trouve pas beaucoup de public, sans doute parce que les gens n'ont plus de temps, que tout se passe « en ligne ». Néanmoins, en ce qui nous concerne, nous serons l'année prochaine en Italie, pour discuter du bien-être au travail.

## Guide Pratique des Notaires

*L'annuaire des partenaires et fournisseurs des notaires*

**Edition 2020  
bouclage fin avril**

- |  |  |
|--|--|
|  Associations pour Dons et Legs   |  Informatique et Bureautique      |
|  Communication / Management       |  Recrutement / Externalisation    |
|  Débarras                         |  Services/Achats                  |
|  Diagnostics Immobilier           |  Traduction Juridique             |
|  Édition - Annonces et Formalités |  Transmission d'Etudes Notariales |
|  Enquêtes civiles ou Commerciales |  Ventes aux Enchères              |
|  Généalogie                       |  Ventes en Viager                 |

**POUR PARAÎTRE  
DANS LA PROCHAINE ÉDITION**

Emmanuel Fontes par téléphone au 01 70 71 53 89  
ou par mail à [efontes@legiteam.fr](mailto:efontes@legiteam.fr)



Vous êtes à la recherche de réponses  
sur le management de votre étude

# Abonnez-vous gratuitement au Journal du Village des Notaires



**Journal dédié au Management d'une étude notariale**  
vous y trouverez des dossiers pratiques, l'actualité des partenaires,  
veille et actualités juridiques...



.....

Etude : .....

Madame / Monsieur : .....

Prénom : .....

Nom : .....

Adresse : .....

Code Postal : .....

Ville : .....

Mail : .....

Téléphone : .....

**Abonnement gratuit au Journal du Village des Notaires**

« Conformément à la loi Informatique et libertés du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux données personnelles vous concernant. Pour mettre en œuvre ce droit, il vous suffit de nous contacter en nous précisant vos nom, prénom, adresse, e-mail : par mail à [legiteam@legiteam.fr](mailto:legiteam@legiteam.fr) par courrier à LEGI TEAM, 17 rue de Seine 92100 Boulogne Billancourt »



## Les labels associatifs scellent les liens de la confiance avec les donateurs

*Le don ne repose plus seulement sur la générosité car il relève aussi désormais de la confiance des donateurs. Pour la conforter, les organismes collecteurs de fonds privés sont donc tenus de garantir une réelle transparence quant à un usage conforme de leurs ressources. Le nouveau plan comptable associatif peut y contribuer. Mais les labels restent avant tout les meilleurs garants de la crédibilité et de la fiabilité des associations.*

D'après le baromètre 2019 de l'Observatoire du Don en Confiance <sup>1</sup>, plus de la moitié des Français déclarent aujourd'hui faire confiance aux associations et aux fondations qui font habituellement appel à la générosité. C'est ce qu'affirment en tout cas 55% des 2 000 personnes interrogées dans le cadre de l'étude Le Don en Confiance - Viavoice rendue publique à la mi-octobre, confirmant un bon niveau de confiance resté globalement stable dans l'opinion au cours des cinq dernières années.

Le même indicateur précise également qu'une large majorité de la population perçoit les organismes non lucratifs comme des acteurs tout à fait aptes à répondre aux multiples défis de la société. 47% des sondés estiment que le monde associatif est en capacité de combler les failles de l'action publique, 15% considèrent qu'il peut encore la compléter et 14 % sont convaincus qu'il est à même d'inciter une prise de conscience devant certains enjeux.

Une précédente enquête menée en 2018 avait toutefois montré que les associations

et les fondations bénéficient auprès du public d'un indice variable de confiance selon leurs champs d'intervention. Si elles semblent les plus en mesure de protéger l'animal, leur légitimité point en revanche à des degrés divers pour soutenir des projets dans les pays en développement, lutter contre la pauvreté et l'exclusion, aider les personnes malades ou en situation de handicap ou accompagner les réfugiés et les demandeurs d'asile.

Compte tenu d'un contexte marqué par les réformes fiscales qui ont entraîné la baisse sensible des dons (- 4,2% en 2018), le secteur associatif n'a toutefois pas d'autre alternative qu'imaginer d'autres systèmes de collectes pour asseoir la pérennité de ses missions. <sup>2</sup> Or, l'enquête de 2019 laisse apparaître que le don est maintenant « plus qu'une question de générosité » et que la confiance des donateurs en est devenue un levier essentiel, voire fondamental et décisif.

Un manque de confiance entraîne en effet des doutes et des suspensions qui s'érigent

1 - Le Don en Confiance, « Le don, plus qu'une question de générosité », Étude réalisée par Viavoice, Octobre 2019.

2 - « Les associations font face à une chute sans précédent des dons », Le Journal du Village des Notaires n°73, Janvier-février 2019.



alors en principaux obstacles au don, selon la plupart des répondants qui témoignent d'une défiance quant à l'utilisation des fonds recueillis (62%), bien avant d'invoquer une insuffisance de ressources personnelles (57%), de se dire déjà contributeurs par l'impôt (36%) ou d'admettre ne pas se sentir solidaires de certaines causes (24%).

80% des sondés sont par ailleurs enclins à croire qu'un organisme chargé de contrôler les associations et les fondations contribuerait à limiter les abus et les scandales (78%), à améliorer leurs pratiques et leur gestion (77%) et à inciter les Français à donner davantage (60%).

### Nouvelle réglementation

En matière de contrôles, les organismes qui collectent les dons étaient jusqu'alors assujettis aux mesures spécifiques du Comité de la réglementation comptable (CRC 99-01), entré en vigueur en janvier 2000. Mais les modalités n'avaient guère varié en l'espace de deux décennies, avant que les évolutions

du secteur associatif et de la législation ne conduisent l'Autorité des normes comptables (ANC) à entreprendre la réforme du plan comptable associatif en 2016.

En remplacement du CRC 99-01, le règlement ANC 2018-06 issu de cette réforme fixe un nouveau cadre qui s'applique obligatoirement aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2020, selon l'arrêté du 26 décembre 2018, publié le 30 au JO.<sup>3</sup> La réglementation, dont un volumineux document de 41 pages renferme l'ensemble des dispositions, vise à mieux répondre aux besoins de transparence nécessaires à une meilleure visibilité des comptabilités associatives.

Les principaux changements portent sur l'inscription des subventions d'investissement au compte d'exploitation et l'approfondissement des annexes (objet social, périmètre des activités, missions, moyens mis en œuvre...). Ces dernières sont appelées à se montrer plus explicites pour une meilleure approche des comptes annuels

3 - Règlement n° 2018-06 du 5 décembre 2018 relatif aux comptes annuels des personnes morales de droit privé à but non lucratif, Autorité des normes comptables.





**FRANCE REIN**  
RÉSEAU SOLIDAIRE EN ACTION

- **PRÉVENIR** l'évolution des maladies rénale, en informant, en dépistant et en encourageant la recherche médicale en néphrologie.
- **AMÉLIORER** la qualité des soins apportés aux personnes insuffisantes rénales chroniques.
- **AMÉLIORER** la qualité de vie des patients en les aidant à construire leur projet de vie avec la maladie, soutenir leurs proches.
- **FAVORISER** la transplantation.

**AIDEZ FRANCE REIN,**  
l'association de patients indépendante  
et référente en France pour l'insuffisance  
rénale chronique

**JE FAIS UN DON**

Legs, assurance-vie, donation



Reconnue d'Utilité Publique depuis 1991  
[francerein.org](http://francerein.org)

(incluant bilan, compte de résultat et annexes). Les dons, legs, donations et assurances-vie font en outre l'objet d'un traitement plus détaillé au compte de résultat. Les organisations qui les perçoivent sont d'ailleurs tenues de présenter un compte de résultat par origine et destination (CROD) en complément du compte d'emploi des ressources (CER) modifié.

« *On aligne schématiquement les associations sur les sociétés commerciales mais elles gardent la spécificité des legs, des donations, des fonds dédiés et des contributions volontaires qui leur sont réservés,* » commente Frédéric Dintras, expert-comptable en Haute-Vienne <sup>4</sup>. « *Le renforcement des annexes, ajoute-t-il, est un bon point pour l'information des usagers, des adhérents, des banques, de l'administration sociale et fiscale et des commissaires aux comptes.* »

La nouvelle réglementation s'adresse avant tout aux structures qui bénéficient de plus de 153 000 € de subventions et de dons ou dont les comptes liés à une activité économique franchissent deux des trois seuils fixés par le Code du Commerce (ressources ou bilan respectivement supérieurs à 3,1 M€ et 1,55 M€ et plus de 50 salariés en CDI). Si moins de 5% sont actuellement concernées par les nouvelles dispositions, les fondations et les fonds de dotation peuvent cependant s'y conformer dès cette année s'ils le souhaitent.

« *Il est logique que les fondations et les associations garantissent une transparence totale de leurs actions et de leurs comptes,* » estime Jean-François Legueulle, délégué général de la Fondation 30 Millions d'Amis, à propos d'un nouveau plan comptable qui, selon lui, « *va renforcer cette transparence* ». « *Nous nous devons également de garantir la confiance qui nous lie aux donateurs,* » poursuit-il, précisant qu'il s'agit « *d'un préalable à tout geste de générosité* ».

### Rigueur et exigences

Pour accroître la confiance et lever d'éventuels soupçons quant à leur transparence ou leurs compétences, les organismes non lucratifs peuvent prétendre à des agréments officiels qui attestent de leur crédibilité et de

leur fiabilité réelles, à même de rassurer les bienfaiteurs. Neutres par principe, ces agréments sont attribués en toute indépendance et ils s'attachent à approuver l'organisation d'une structure associative, sa gestion financière et l'efficacité de ses pratiques. Ils ne cautionnent en revanche ni la pertinence, ni l'utilité des projets.

Association de droit privé, Don en Confiance délivre ainsi son propre label aux organisations d'intérêt général qui s'engagent à respecter sa Charte de déontologie <sup>5</sup> dont la cinquantaine de règles sont guidées par des principes de transparence, de rigueur et d'efficacité de gestion, de probité, de désintéressement et de respect du donateur. Une centaine d'experts en effectuent un contrôle d'abord initial puis continu, destiné à sceller un lien de confiance entre les associations, les fondations et leurs donateurs ; quelle que soit l'origine des libéralités (particuliers, testateurs légataires, contribuables IFI ou mécènes).

« *Nous vérifions que tous les éléments de la confiance sont constitués,* » explique Nathalie Blum, directrice générale de Don en Confiance. S'ils sont réunis, le label est alors accordé pour une durée de trois ans, susceptible d'être reconduite. Mais, prévient Nathalie Blum, « *il peut être retiré à tout moment si l'on considère que des choses ne sont pas conformes à nos exigences* ». <sup>6</sup>

L'organisme indépendant a vu le jour il y a tout juste 30 ans, à l'initiative de principaux acteurs associatifs aspirant à l'époque à rétablir une vraie confiance dans leur secteur, après les différents scandales qui l'avaient agité à la fin des années 80. Les premières règles contenues dans la Charte originelle se sont depuis considérablement étoffées de toujours plus d'exigences afin de certifier que les actions des associations labellisées sont en tout point conformes aux valeurs qu'elles défendent.

Pour prétendre au label, les organisations d'intérêt général, sans but lucratif et faisant appel à la générosité ont l'obligation de collecter chaque année plus de 500 000 € de fonds privés. Sont donc exclues les associations financées en totalité par les pouvoirs publics et les structures qui militent en faveur d'intérêts particuliers ou qui mènent

4 - Frédéric Dintras est vice-président du Conseil de l'Ordre des Experts-comptables de la Région de Limoges

5 - donenconfiance.org

6 - Radio Judaïca Strasbourg, L'invité de la rédaction, Valérie Vial reçoit Nathalie Blum, 11 juillet 2019.

des missions à vocation clairement politique, syndicale ou religieuse. 91 organisations (soient 400 000 bénévoles et 50 000 salariés) sont à ce jour labellisées « Don en Confiance ». Leurs budgets sont globalement chiffrés à près de 5 Mds€, dont 1,6 Mds€ proviennent de la générosité du public.

Avec l'organisation Mécénat Chirurgie cardiaque <sup>7</sup>, l'association parisienne à la tête du réseau UNAPEI <sup>8</sup> s'est vu cette année attribuer le label convoité, après « une instruction d'un an pour vérifier notre conformité aux éléments de la Charte du Don en confiance », précise Thibaud Walter, responsable des partenariats et de la collecte de fonds à l'UNAPEI. La fédération, née en 1960 puis reconnue d'utilité publique en 1963, rassemble en France 550 associations dont les 900 000 membres sont engagés pour la cause du handicap.

« Nous voulions d'abord nous assurer que nos processus de collecte étaient bons et qu'ils permettaient une vraie transparence vis-à-vis de nos donateurs, » explique Thibaud Walter, détaillant le double objectif de la démarche de labellisation. « Le deuxième axe était de garantir à nos parties prenantes, donateurs ou non, que l'argent est bien utilisé, » poursuit-il, s'appuyant sur une « notion d'efficience » qu'il estime à la fois « intéressante et pertinente ».

### 90 bonnes pratiques

Le label IDEAS<sup>9</sup> est quant à lui dédié depuis 2010 aux organismes non lucratifs pour affirmer la qualité de leur gouvernance, de leur gestion financière et du suivi de l'efficacité de leur action. Il est attribué pour une période renouvelable de trois ans, à l'issue d'un processus d'optimisation des pratiques d'une durée moyenne de 15 mois. Le comité indépendant qui décerne le label tient compte des contrôles externes, du rapport de l'Institut IDEAS et de l'audition de l'organisme. La démarche ne fait par ailleurs appel à aucune cotisation, selon un principe d'indépendance à laquelle l'Institut accorde une valeur forte. Plus de 50 associations et fondations sont actuellement labellisées, attestant de leur conformité aux exigences du Guide IDEAS des Bonnes Pratiques.

Conçu il y a dix ans, ce référentiel structurant d'une soixantaine de pages a fait l'objet d'une refonte motivée par les évolutions majeures du secteur de l'ESS. Plus courte et plus claire pour en accroître l'impact, la version réactualisée regroupe 90 « bonnes pratiques » autour des trois thèmes clés que sont la Gouvernance, la Finance et le Pilotage & Évaluation. Intégrant les expériences acquises en une décennie, elle approfondit encore certaines thématiques particulières, dont la gestion des ressources humaines, l'évaluation de la performance, la responsabilité sociétale ou la mesure de l'impact. Présentée à la mi-octobre à Paris lors du Forum national des associations et fondations, la nouvelle formule est disponible en téléchargement gratuit sur [ideas.asso.fr](http://ideas.asso.fr).

« Le Guide IDEAS n'est pas exclusivement réservé aux organismes qui entreprennent une démarche de labellisation, » souligne Suzanne Chami, Déléguée générale de l'Institut. « Nous le diffusons gratuitement, précise-t-elle, pour encourager le plus

7 - Mécénat Chirurgie cardiaque – Enfants du Monde (13 salariés, 300 bénévoles) permet à des enfants atteints de malformations cardiaques d'être opérés en France.

8 - Union nationale de parents, de personnes handicapées mentales et de leurs amis, [unapei.org](http://unapei.org)

9 - À l'origine du label, L'Institut de Développement de l'Éthique et de l'Action pour la Solidarité (IDEAS) a été créé en 2005 pour soutenir les organismes non lucratifs par le développement de leurs capacités d'action, la valorisation de leurs démarches de progrès et la contribution à l'essor de la philanthropie.

# LEGS, DONATIONS & ASSURANCES-VIE

*Grâce à vous, changeons la vie des personnes atteintes d'une déficience intellectuelle.*





**FONDATION Jérôme Lejeune**  
chercher, soigner, défendre

Fondation reconnue d'utilité publique  
Habilitation à recevoir legs, donations et assurances-vie

**Pour plus d'informations,**  
contactez Marie-Alice Billecocq en toute confidentialité :

☎ 01 44 49 73 37 📍 37, rue des Volontaires – 75015 Paris  
✉ [legs@fondationlejeune.org](mailto:legs@fondationlejeune.org) [www.fondationlejeune.org](http://www.fondationlejeune.org)

*grand nombre d'organismes non lucratifs à s'en saisir pour optimiser leur action. »*

S'il rapproche les besoins des organisations et les attentes des financeurs, le guide IDEAS est également le support d'un accompagnement personnalisé. Complété de formations autour de thèmes d'actualité, il aide à mieux appréhender un environnement en pleine mutation. La récente réforme du règlement comptable associatif a ainsi fait l'objet d'un atelier IDEASLab que l'Ordre des Experts-Comptables et la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes, membres fondateurs de l'Institut IDEAS, ont co-organisé cette année afin de répondre aux multiples demandes de responsables associatifs.

Avec la transformation de son site internet devenu « plus intuitif » et l'évolution de son logo réaffirmant que l'intérêt général motive à la fois son engagement et son action, l'Institut IDEAS s'est en outre engagé dans une stratégie de digitalisation issue d'une réflexion collective « pour améliorer la diffusion et l'accessibilité de nos documents de travail auprès de toutes nos parties prenantes », explique Suzanne Chami. Si 2019 a marqué la première étape de la démarche, le 10<sup>ème</sup> anniversaire du label sera quant à lui l'un des événements essentiels de l'année qui vient.

**Alain Baudin**

## Annuaire des Associations



### Alliance Maladies Rares

96 rue Didot  
75014 Paris  
Tél. : 01 56 53 53 40  
Site Web : [www.alliance-maladies-rares.org](http://www.alliance-maladies-rares.org)  
Présidente : Nathalie TRICLIN-CONSEIL  
Responsable Dons et Legs : Kim-Ly NGUYEN HUU  
Mail : [kim-ly.nguyen-huu@maladiesrares.org](mailto:kim-ly.nguyen-huu@maladiesrares.org)

Collectif de 228 associations, l'Alliance Maladies Rares contribue à garantir aux malades une meilleure qualité de vie. Elle est le porte-parole légitime des 3 millions de français concernés par une maladie rare. Elle a un impact sur les politiques de santé publique et favorise l'avancée de la recherche. Elle a pour mission de participer activement à l'élaboration des politiques de santé, de sensibiliser aux maladies rares et d'accompagner les associations de malades.



### Chiens Guides de l'Est

10 avenue de Thionville  
57140 WOIPPY  
Tél. : 03 87 33 14 36  
Mail : [contact@chiens-guides-est.org](mailto:contact@chiens-guides-est.org)  
Site Web : [www.chiens-guides-est.org](http://www.chiens-guides-est.org)  
Contact dons et legs : Raymond NEY, Directeur général  
Tél. : 03 87 33 14 36

Depuis près de 30 ans, l'association Chiens Guides de l'Est met tout en œuvre pour offrir toujours plus d'autonomie aux personnes aveugles et malvoyantes de l'Est (Alsace, Franche-Comté et Lorraine) et du Luxembourg. Remises de chiens guides, de cannes blanches électroniques, cours de locomotion... Tous ces services sont gratuits.

L'Association dispose de deux centres d'éducation à Cernay (68) et à Woippy (57) pour entretenir une relation de proximité avec les personnes déficientes visuelles de la région.



### France-AVC Fonds de Dotation

7 avenue Pierre Sémard  
01000 BOURG-EN-BRESSE  
Tél. : 04 74 21 94 58  
Mail : [contact@franceavc.com](mailto:contact@franceavc.com)  
Site Web : [www.franceavc.com](http://www.franceavc.com)  
Contact : Françoise BENON

Prévenir et informer le public sur les accidents vasculaires cérébraux avec campagne de préventions :  
Sur les signes de l'AVC - appel du 15 - et les facteurs de risques, 1 AVC toutes les 4 minutes en France.

- Apporter une aide et un soutien aux patients victimes d'AVC et à leur famille.
- Alerter les pouvoirs publics et les médias
- Aider à la formation des médecins et des personnels paramédicaux.
- Aider à la recherche sur les AVC.

## Annuaire des Associations



### Fondation Alzheimer

8 rue de la Croix Jarry  
75013 Paris

Mail : [contact@fondation-alzheimer.org](mailto:contact@fondation-alzheimer.org)  
Site Web : [www.fondation-alzheimer.org](http://www.fondation-alzheimer.org)

La Fondation Alzheimer (anciennement Fondation Plan Alzheimer) est une fondation de coopération scientifique créée en 2008 par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche dans le cadre du Plan national Alzheimer 2008-2012. Elle est reconnue d'utilité publique.

La Fondation Alzheimer est le premier financeur non-gouvernemental de la recherche sur la maladie d'Alzheimer en France.

**La Fondation encourage la recherche, l'innovation et fait de la prévention une priorité afin de mieux accompagner les malades, leurs familles ainsi que les aidants.**

**100% des dons vont aux chercheurs\***

\* Aucun frais de fonctionnement n'est prélevé sur les dons ou legs



### FRANCE REIN

10 rue Mercœur  
75011 Paris  
Tél. : 01 40 19 92 85

Mail : [contact@francerein.org](mailto:contact@francerein.org)  
Site Web : [www.francerein.org](http://www.francerein.org)

France Rein agit auprès des millions de Français concernés par une maladie

rénale chronique. Reconnue d'Utilité Publique et agréée par le Ministère de la Santé, notre association de patients, indépendante, s'engage pour :

- Améliorer la prévention des maladies rénales
- Améliorer la qualité de vie et de traitement des patients, leur projet de vie, soutenir leurs proches
- Favoriser la transplantation rénale
- Prendre part dans la définition des politiques de santé



### Fondation des Monastères

14 rue Brunel  
75017 Paris  
Tél. : 01 45 31 02 02

Mail : [fdm@fondationdesmonasteres.org](mailto:fdm@fondationdesmonasteres.org)  
Site Web : [www.fondationdesmonasteres.org](http://www.fondationdesmonasteres.org)

### L'engagement d'un conseil expert aux côtés des notaires et de leurs collaborateurs

Depuis 50 ans, au sein d'une œuvre atypique, religieux et laïcs sont au service des communautés monastiques chrétiennes et de leur patrimoine religieux, culturel et artistique. La Fondation peut leur apporter **un soutien financier** sous la forme de subventions pour la conservation du patrimoine, l'aménagement des hôtelleries et lieux d'accueil, les aides sociales, mais aussi de prêts pour l'amélioration de leur outil économique. Elle leur propose, d'autre part, un **conseil administratif, juridique ou fiscal**. Reconnue d'utilité publique, elle recueille, dans ce but, tous dons, conformément à la législation fiscale sur les réductions d'impôts et les déductions de charges,

ainsi que les donations et legs, en franchise des droits de succession.

L'**Espace Notaires** de son site, permet aux notaires et à leurs collaborateurs, d'accéder à une documentation adaptée aux libéralités à la Fondation des Monastères ainsi qu'aux spécificités des legs et donations aux communautés religieuses, et donne de précieux conseils sur la rédaction des testaments en leur faveur.

Dans sa revue, *Les Amis des Monastères*, disponible à la vente au numéro et sur abonnement, elle présente, chaque trimestre, une chronique fiscale et juridique traitant des problématiques du monde monastique. À noter en particulier : la chronique *Moines et moniales, testateurs et héritiers*, parue dans sa version actualisée dans le n°191 (disponible à la Fondation au prix de 7€).

**En 2019, la Fondation des Monastères invite ses partenaires notaires à célébrer avec les communautés, leurs amis et bienfaiteurs, cinquante années d'un défi plein d'avenir !**



### Fondation Jérôme Lejeune

37 rue des Volontaires  
75015 Paris  
Contact : Marie-Alice Billecocq  
Tél. : 01 44 49 73 37  
Mail : [legs@fondationlejeune.org](mailto:legs@fondationlejeune.org)

Site Web : [www.fondationlejeune.org](http://www.fondationlejeune.org)  
**Depuis plus de 20 ans, la Fondation Jérôme Lejeune agit en faveur des personnes atteintes d'une déficience intellectuelle d'origine génétique, notamment la trisomie 21.** Elle poursuit trois missions : la recherche de traitement pour mettre en échec la déficience intellectuelle, le financement des consultations médicales et paramédicales des 10 000 patients soignés par l'Institut Jérôme Lejeune et la défense de la vie des personnes handicapées de la conception à la mort naturelle.

## Annuaire des Associations


**Fondation pour l'Aide à la Recherche sur la Sclérose En Plaques**

14, rue Jules Vanzuppe  
94200 Ivry sur Seine  
Tél. : 01 43 90 39 39  
Fax : 01 43 90 14 51  
Site Web : [www.arsep.org](http://www.arsep.org)

La Fondation ARSEP est membre fondateur de l'UNISEP et de la FRC Issue de l'association ARSEP créée en 1969, la Fondation ARSEP est reconnue d'utilité publique.

Elle a 2 objectifs : financer les projets de recherche, et informer le grand public des avancées scientifiques, médicales et thérapeutiques liées à cette pathologie.

La Sclérose En Plaques, maladie du système nerveux central invalidante, affecte près de 110 000 personnes en France dont  $\frac{3}{4}$  sont des femmes. 39 projets de recherche ont pu être financés en 2018 à hauteur de 2,3 millions d'euros. Les dons et legs sont une nécessité pour la Recherche.


**La Cimade**

91 rue Oberkampf  
75011 Paris  
Tél. : 01 44 18 66 06  
Mail : [dons@lacimade.org](mailto:dons@lacimade.org)

Depuis 80 ans, La Cimade manifeste une solidarité active avec les personnes réfugiées et migrantes.

Grâce à ses 3 000 bénévoles présents dans

toute la France, elle poursuit 4 missions principales : accompagner les personnes et défendre leurs droits ; agir auprès des personnes enfermées ; construire des solidarités internationales et défendre les droits des personnes dans les pays de transit ; témoigner, informer et mobiliser autour des réalités migratoires.


**Secours Islamique France (SIF)**

Organisme habilité à recevoir Legs et Donations.

10 rue Galvani  
91300 Massy  
Tél. : 01 60 14 14 14

Mail : [legs@secours-islamique.org](mailto:legs@secours-islamique.org)  
Site web : [www.secours-islamique.org](http://www.secours-islamique.org)

**OBJECTIFS :**

Fondé en 1991, le SIF est une Organisation Non Gouvernementale de solidarité nationale et internationale, agissant depuis plus de 25 ans, chaque année dans une vingtaine de pays.

Le SIF se consacre à réduire la pauvreté et la vulnérabilité en France et dans le monde.

**MISSIONS :**

Le SIF intervient là où les besoins humanitaires et sociaux l'exigent.

**En France, 3 domaines :**

- L'urgence sociale (maraudes sociales, dispositifs d'accueil et d'hébergement, épiceries solidaires..)
- L'insertion socioéducative et professionnelle,
- L'économie solidaire.

**A l'international, 4 domaines d'interventions :**

- Eau, hygiène et assainissement.
- Education et promotion du bien-être de l'enfant
- Sécurité alimentaire et moyens d'existence
- Mise à l'abri et hébergement



Alliance Maladies Rares  
96 rue Didot  
75014 PARIS  
Tél. : 01 56 53 53 40  
Site Web : [www.alliance-maladies-rares.org](http://www.alliance-maladies-rares.org)  
Présidente : Nathalie TRICLIN-CONSEIL  
Responsable Dons et Legs : Kim-Ly NGUYEN HUU  
Mail : [kim-ly.nguyen-huu@maladiesrares.org](mailto:kim-ly.nguyen-huu@maladiesrares.org)

Collectif de 228 associations, l'Alliance Maladies Rares contribue à garantir aux malades une meilleure qualité de vie. Elle est le porte-parole légitime des 3 millions de français concernés par une maladie rare. Elle a un impact sur les politiques de santé publique et favorise l'avancée de la recherche. Elle a pour mission de participer activement à l'élaboration des politiques de santé, de sensibiliser aux maladies rares et d'accompagner les associations de malades.



Si vous ressentez **brutalement** une **faiblesse** d'un côté du corps, une **paralysie** du visage, du bras et/ou de la jambe une **difficulté** à parler...



ACCIDENT VASCULAIRE CÉRÉBRAL  
**CHAQUE MINUTE COMPTE**



COMPOSEZ VITE LE

**15**  
SAMU

## POURQUOI FAIRE UN DON, UN LEGS À FRANCE AVC ?

*Qualifié d'Association de Bienfaisance par décision préfectorale en date du 7 avril 2014\**

L'AVC, **PRIORITÉ NATIONALE de SANTÉ PUBLIQUE**, a fait l'objet d'un plan national :  
**le plan AVC 2010-2014.**

En France : **par an 155.000 personnes** sont touchées par un AVC,

**1 toutes les 4 minutes** et 62 000 vont décéder

**1<sup>ère</sup> cause de mortalité** pour les femmes

**1<sup>ère</sup> cause de handicap** chez l'adulte,

**2<sup>ème</sup> cause de déclin intellectuel**

**800 000 français sont touchés** aujourd'hui et plus de 500 000 en gardent des handicaps.

Dans le monde : l'AVC touche **1 personne toutes les 5 secondes**

L'AVC frappe  
tout le monde :  
Du nouveau né  
aux adultes,  
en passant par  
les enfants et les  
adolescents

**L'AVC est brutal, brisant tout à coup une vie, une famille.**

MERCI de nous soutenir, **grâce à vous, à vos dons, legs, donations,**  
nous pouvons continuer :

- à faire de la prévention sur les facteurs de risques
- à informer sur les signes de l'AVC,
- sur l'urgence à appeler **le 15** si l'un des signes apparaît,
- ainsi que soutenir les patients, leur famille, la recherche sur les AVC, et financer nos bourses.

*Présidente Nationale : Françoise Benon*

FRANCE-AVC - 7, avenue Pierre Sénard 01000 BOURG-EN-BRESSE  
[www.franceavc.com](http://www.franceavc.com) - Tél. 04 74 21 94 58  
Mail : [contact@franceavc.com](mailto:contact@franceavc.com)

Présidente Nationale Françoise BENON 06 61 98 49 60





## Les voyants sont au vert sur le marché de l'immobilier

Fin juillet, le volume annuel des transactions immobilières a dépassé le cap du million pour l'ensemble du pays. Le chiffre record témoigne d'une dynamique exceptionnelle du marché.

L'accession à la propriété reste l'objectif essentiel d'une vie pour 70% des Français, d'après les résultats de l'étude inédite réalisée en juillet dernier par Harris Interactive pour les Notaires de France.<sup>1</sup> L'acte d'achat d'une première résidence principale est à la fois perçu comme « *enthousiasmant et rassurant* » par 87% des personnes interrogées pour qui « *la pierre est toujours un bon investissement* ». 72% estiment d'autre part qu'il faut « *absolument* » devenir propriétaire avant l'âge de la retraite et 43% sont même convaincus qu'un parcours de vie n'est pas complètement accompli sans ce statut.

L'investissement dans un bien privé n'est pourtant pas toujours une finalité à la portée d'une frange de sondés qui vivent volontairement (48%) ou non (52%) en location. 59% reconnaissent qu'ils n'ont pas d'autre choix par manque de moyens financiers empêchant un projet d'achat. 23% déplorent encore l'instabilité de leur situation personnelle et/ou professionnelle. 18% affirment en revanche qu'ils ont opté pour le système locatif compte tenu de conditions qui leur sont avantageuses, 16% disent aussi qu'ils n'ont pas envie de devenir propriétaires et autant aspirent à rester mobiles, en ayant la possibilité de changer plus simplement de lieu de résidence.

### Jeunes acheteurs

Publiée en marge de la première Semaine de l'Immobilier qui s'est tenue début octobre, l'enquête définit par ailleurs de nouveaux comportements, à l'appui notamment des profils de primo-accédants de plus en plus jeunes. Si l'âge moyen de l'achat initial se situait auparavant aux environs de 35 ans, il est désormais de 32 ans comme en témoignent les 71% qui déclarent avoir investi dans une résidence principale entre 25 et 40 ans. Les 36 à plus de 50 ans ne sont guère que 23%, tandis que le pic des acquisitions atteint son niveau le plus élevé entre 25 et 30 ans, avec 41% d'acheteurs dans la même tranche d'âge.

La tendance est d'ailleurs confirmée par une enquête IFOP effectuée à la mi-septembre pour la Chambre des Notaires de Paris<sup>2</sup> auprès d'un panel de 1 004 Franciliens âgés de 20 à 45 ans.

9 sur 10 déclarent qu'ils ont une image plutôt bonne de la propriété et ils expriment un désir fort d'achat immobilier vers lequel 67% (dont une large part est issue de catégories socioprofessionnelles supérieures) comptent s'engager dans les cinq ans à venir. Les notaires parisiens constatent à ce propos que les 30-34 ans sont

1 - Les Français et l'immobilier : parcours et représentations, « Les multiples facettes de l'achat immobilier », Synthèse des principaux résultats, Harris interactive pour Notaires de France.

2 - Les jeunes générations d'Île-de-France et leur rapport à la propriété, Sondage IFOP en partenariat avec la Chambre des Notaires de Paris, ifop.com/publication, 10 octobre 2019.



désormais ceux qui investissent le plus en Île-de-France où près de la moitié des acheteurs avaient moins de 40 ans en 2018.

80% des acquéreurs potentiels disent ne plus faire confiance à un notaire pour mener à bien un projet essentiellement guidé par l'acquisition d'une résidence principale (59%), bien avant la réalisation d'un investissement à caractère locatif (28%). L'opération une fois finalisée constituera à terme un capital solide (43%) et un placement financier fiable (38%). Les arguments de la transmission aux descendants et de l'anticipation de la retraite interviennent en second rang, à hauteur respective de 33 et 26%. Peu enclins à accéder à la propriété, 20% tiennent compte à l'inverse d'un risque d'endettement et 6% avouent redouter une contrainte.

La capitale attire 6% des Franciliens interrogés mais l'attractivité de la banlieue est plus importante quand elle est proche (14%). Éloignée, son attrait est bien moindre à 9%. Les jeunes professions à haut niveau de revenus investissent majoritairement dans l'ancien moins cher que le neuf, préférant un appartement à une maison. Les prétendants à un départ pour la province ciblent pour leur part les villes intermédiaires (20%) et la campagne (16%), bien plus que les métropoles (13%) et les petites villes (11%).

### Marché record

Le cap du million de transactions immobilières réalisées sur douze mois a été franchi à la fin juillet dernier (+7% en un an) confirmant « *le dynamisme exceptionnel du marché* », selon la note de conjoncture des Notaires de France datée d'octobre<sup>3</sup>. La publication trimestrielle pointe néanmoins une proportion de ventes équivalente à celle du début des années 2000, compte tenu du stock de logements disponibles en augmentation d'environ 1% chaque année.

L'étude réalisée fait par ailleurs état de l'activité très soutenue des offices notariaux pendant l'été qui est « *une période habituellement calme* ». L'automne devrait conforter la tendance « *d'un marché à plein régime* », en Île-de-France en particulier, où l'on observe une progression des volumes de 4% par rapport à 2018. Le record pour-

rait même être battu dans l'élan de vitalité des Petite et Grande Couronnes.

En province, près des deux tiers des départements affichent au deuxième trimestre 2019 des hausses de prix au m<sup>2</sup> médian plus importantes sur les appartements anciens. Elles sont en moyenne de 3,2% en un an et de 0,8% comparé au premier trimestre. Les augmentations dépassent largement les 10% à Nîmes (1 800€, +13,7%), Rennes (2 880€, +12,8%), La Réunion (2 180€, +12,7%) et Lyon/Villeurbanne (4 310€, +11%). Maintenus à Reims (2 030€, +0,4%), les prix grimpent à plus de 8% à Rouen (2 330 €). Ils diminuent en revanche à Clermont-Ferrand (1 630€, -6,7%) et au Havre (1 830€, -4%).

Le marché des maisons anciennes s'oriente de son côté vers la stabilité ou la baisse sur la même période. Seule la moitié des départements voient monter leurs prix, contre 2/3 au premier trimestre. Ces hausses sont toutefois modérées chez les plus dynamiques : près de 5% dans le Finistère et la

3 - Note de conjoncture immobilière, Notaires de France, n°45, Octobre 2019.

**L.R.B.**  
Diagnostics • Expertise • Immobilier

**AVEC LRB SPÉCIALISTE DU DIAGNOSTIC IMMOBILIER, LES NOTAIRES PEUVENT INTÉGRER LES CONCLUSIONS DIRECTEMENT DANS L'ACTE ÉLECTRONIQUE**

**DIAGNOSTIC IMMOBILIER :**  
Amiante - Plomb - DPE - Electricité - Gaz  
Termites - ESRI - Carrez - DTG -  
Etat Parasitaire - Surface Habitable

**N° Azur 0 811 652 382**  
Prix d'un appel local

info@lrb-expertise.com  
Tél. 06 48 27 60 97 - Email : sarl.lrb@gmail.com  
www.lrb-expertise.com

Gironde et près de 3% dans le Morbihan, en Vendée ou en Seine-Maritime. Concernant les agglomérations, les augmentations y apparaissent inférieures à 5%, à l'exception de Nice (+6%) et Nantes (+8%). Lille, Lyon et Marseille restent stables entre -2 et +2% alors que Béthune, Grenoble, Le Havre, Le Havre ou Montpellier chutent entre -3 et -5%. En queue de peloton, Saint-Nazaire plonge à -16%.

### Taux faibles

L'engouement particulièrement fort pour l'immobilier s'explique par une attractivité des taux d'intérêt bancaires (1,17% en moyenne), aujourd'hui très avantageux. Associée à leur faiblesse, la baisse de rendement des produits d'épargne encourage de surcroît l'achat ; d'autant que l'immobilier reste le meilleur garant d'un placement sûr aux yeux d'une majorité de Français. « *Les emprunteurs sont les grands gagnants de la stratégie des taux d'intérêt menée par la Banque centrale européenne,* » soulignent les Notaires de France.

L'achat l'emporte d'ailleurs très nettement sur la location dans les communes les plus dynamiques. « *Les Français profitent des circonstances et de leur confiance en l'économie pour procéder à un placement à long terme en effectuant une acquisition de confort selon des critères qu'ils ont eux-mêmes définis,* » d'après les Notaires qui notent que la performance énergétique en est l'un des plus récurrents, principalement chez les jeunes acquéreurs « *plus soucieux de l'environnement que leurs aînés* ».

La future réforme des retraites pourrait en outre fortifier un marché déjà attractif en incitant des « *actifs inquiets sur leur sort* » à investir rapidement dans la perspective « *d'un complément de ressources idéal* ». Constatant cependant que « *le nombre de biens disponibles dans l'ancien et le neuf ne croît pas* », les Notaires anticipent dès à présent le risque « *d'un déséquilibre du marché* » en termes de prix et ils augurent déjà de « *tensions palpables* » à même de s'amplifier face à « *une demande qui ne cesse de se développer et une offre qui se limite* ».

Alain Baudin

### Parmi les aides à l'accès à la propriété

De multiples aides sont proposées aux foyers modestes qui souhaitent devenir propriétaires d'une résidence principale. L'État en réglemente certaines en définissant leurs caractéristiques et leurs conditions d'éligibilité.

Le prêt à taux zéro (PTZ, sans frais de dossier) est ainsi réservé sous conditions de ressources aux futurs accédants qui n'ont pas été propriétaires au cours des deux dernières années. Son montant ne peut dépasser 20% du coût de l'opération, contre 40% dans les communes urbaines à prix et loyers élevés (dites « zones tendues ») où l'aide sera maintenue jusqu'en décembre 2021.

Dans le cadre d'un investissement locatif dans le neuf, le dispositif Pinel prévoit quant à lui une réduction d'impôt de 12 à 21% du montant de l'opération, contre un engagement à louer pendant 6, 9 ou 12 ans à un prix de 20% inférieur à celui du marché. Pour bénéficier de la mesure applicable jusqu'en décembre 2021 dans les zones tendues, le propriétaire devra aussi garantir la conformité de son bien à la réglementation thermique en vigueur. La TVA est par ailleurs réduite de 20% à 5,5% sur le prix du neuf en zone ANRU (Agence nationale de renouvellement urbain) et dans les quartiers prioritaires de la ville (QPV). Cette réduction est accordée (selon des critères de ressources) lorsque le prix de vente n'excède pas un plafond déterminé en fonction du secteur géographique.

À l'échelon local, les collectivités attribuent également leurs aides financières à l'habitat. Variant selon les territoires, elles sont répertoriées sur anil.org. Dans certains cas, la CAF et la MSA peuvent allouer une APL afin de diminuer les mensualités d'un prêt.

# L'expertissimmo



L'expertise en évaluation immobilière de qualité !

**Vous souhaitez connaître  
la valeur de votre  
bien immobilier ?**

**Contactez-nous  
pour une  
ÉTUDE APPROFONDIE  
et SÉRIEUSE**

**Guillaume Philippon**

Certifié Expert Européen REV-TEGoVA

Tél. 09 62 63 95 41 - Portable 06 83 48 38 88

[secretariat@lexpertissimmo.fr](mailto:secretariat@lexpertissimmo.fr)

*Certificat de formation  
à l'expertise judiciaire  
par Sciences Po Aix'*



## CHAPITRE II. VENTES IMMOBILIÈRES

En matière de ventes immobilières, des précisions jurisprudentielles ont été rendues par la Cour de cassation, notamment concernant les avant-contrats (I), ainsi que les obligations incombant aux parties, plus précisément le vendeur propriétaire d'un terrain pollué (II).

### *I- Précisions jurisprudentielles sur les avant-contrats*

Les avant-contrats tiennent une place très importante au sein de la pratique notariale. Plusieurs arrêts récents permettent d'apporter des précisions concernant leur régime notamment en matière de promesse de vente (A - C) et de pacte de préférence (B).

#### A - Application stricte de la loi Carrez par la Cour de cassation

Civ. 3<sup>ème</sup> 22 novembre 2018 n°17-223.366  
Dans un arrêt en date du 22 novembre 2018, la Cour de cassation applique de manière extrêmement rigoureuse l'article 46 de la loi du 10 juillet 1965<sup>1</sup> créé par la loi Carrez<sup>2</sup>.

Les faits de l'espèce étaient simples : les vendeurs X ont consenti une promesse de vente sous seing privé avec les acquéreurs bénéficiaires Y, le 5 décembre 2013, portant sur deux appartements et une cave d'un immeuble en copropriété. Il est à noter que la superficie des lots vendus ne figurait pas dans la promesse de vente ; un certificat de mesurage signé par les acquéreurs avait été ajouté à la promesse de vente afin de rectifier cette omission.

La réitération par acte authentique était fixée au plus tard le 2 avril 2014. Les acquéreurs n'ayant pas comparu à l'acte authentique de réitération, les vendeurs ont assigné ces derniers en paiement de la clause pénale. Cependant les acquéreurs, à titre reconventionnel, demandèrent la nullité de la promesse de vente du 5 décembre 2013. En effet, ces derniers fondaient leur demande sur l'article 46 de la loi de 1965 qui précise que la nullité de la promesse de vente peut être invoquée en l'absence de toute mention de superficie.

La cour d'appel de Paris dans un arrêt du 16 juin 2017<sup>5</sup> rejette la demande des acquéreurs visant à annuler la promesse de vente pour défaut de superficie dans l'acte. Selon la cour, le fait d'avoir établi un additif à l'avant contrat permettait de régulariser la promesse de vente : le certificat de mesurage signé par les parties sur lequel elles ont porté la mention « *pris connaissance* » vaut régularisation conventionnelle de l'avant-contrat. Les juges considèrent que ce certificat de mesurage et l'avant contrat forment un ensemble indissociable, et ce, même si en l'espèce le certificat n'a pas été annexé à la promesse de vente et qu'il est indifférent qu'il ne porte pas de date. Il en est déduit de ces motifs que les acquéreurs, qui avaient ainsi pris connaissance de la superficie des lots vendus, ne pouvaient plus de prévaloir de l'irrégularité de l'avant-contrat litigieux.

Afin de pouvoir apprécier la décision des juges d'appel, il est essentiel de s'interroger sur le contenu exact de l'article 46 de la loi du 10 juillet 1965. Celui-ci indique dans son premier alinéa que : « *Toute promesse unilatérale de vente ou d'achat, tout contrat réalisant ou constatant la vente d'un lot ou d'une fraction de lot mentionne la superficie de la partie privative de ce lot ou de cette fraction de lot. La nullité de l'acte peut être invoquée sur le fondement de l'absence de toute mention de superficie.* »

Les alinéa 3 et 4 précisent ensuite les conséquences de l'absence de la mention d'une telle superficie dans l'avant contrat : « *Le bénéficiaire en cas de promesse de vente, le promettant en cas de promesse d'achat ou l'acquéreur peut intenter l'action en nullité, au plus tard à l'expiration d'un délai d'un mois à compter de l'acte authentique constatant la réalisation de la vente.*

*La signature de l'acte authentique constatant la réalisation de la vente mentionnant la superficie de la partie privative du lot ou de la fraction de lot entraîne la déchéance du droit à engager ou à poursuivre une action en nullité de la promesse*

1 - Loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis

2 - Loi n°96-1107 du 18 décembre 1996 améliorant la protection des acquéreurs de lots de copropriété, article 1er 5. Paris, 16 juin 2017 n°16/01447

*ou du contrat qui l'a précédé, fondée sur l'absence de mention de cette superficie. »*

Selon la lettre du texte, seule la signature de l'acte authentique de vente mentionnant la superficie de la partie privative vendue permet de régulariser l'avant-contrat. Dans cette hypothèse les acquéreurs ne peuvent plus se prévaloir de la nullité de ce dernier en cas d'omission de la superficie des lots objets de la vente.

C'est cette solution que la Cour de cassation retiendra dans l'arrêt du 22 novembre 2018. Suite à une stricte application du texte, les juges de la haute juridiction ont considéré que *« lorsque la promesse de vente ne comporte pas la mention de la superficie de la partie privative des lots vendus, seule la signature de l'acte authentique constatant la réalisation de la vente mentionnant la superficie de la partie privative du lot ou de la fraction de lot entraîne la déchéance du droit à engager ou à poursuivre une action en nullité de la promesse ou du contrat qui l'a précédée, fondée sur l'absence de cette superficie. »* La Cour censure ainsi l'arrêt du 16 juin 2017 rendu par la cour d'appel de Paris : les acquéreurs, bien qu'ayant eu connaissance de la superficie du lot qu'ils allaient acquérir grâce au certificat de mesurage réalisé, peuvent agir en nullité de l'avant-contrat sur le fondement de l'article 46 dans le délai d'un mois à compter de l'acte authentique constatant la réalisation de la vente.

Cet arrêt permet de mettre fin à une pratique que la cour d'appel de Paris avait pour habitude de valider comme en l'espèce et par le passé<sup>3</sup>. Il est retenu que seule la signature de l'acte authentique mentionnant la superficie des lots permet de régulariser l'avant-contrat de sorte que les acquéreurs ne puissent plus se prévaloir de la nullité de ce dernier. Il est possible de conclure de cette jurisprudence que la bonne ou mauvaise foi des acquéreurs n'influe en rien sur la possibilité ou non d'agir en nullité : en l'espèce en effet, un certificat de mesurage a été réalisé. Les acquéreurs avaient donc eu connaissance de la surface des biens qu'ils avaient l'intention d'acquérir. Ils ne sont pas venus signer le jour de la réitération de l'acte et

invoquèrent la nullité de l'avant-contrat. La Cour par son arrêt du 22 novembre, en acceptant la possibilité pour ces derniers de se prévaloir de la nullité de l'avant-contrat, applique l'article 46 strictement, peu importe que les acquéreurs soient de mauvaise foi. Il peut être regrettable que cette solution permette aux acquéreurs de se retirer indirectement d'une vente en invoquant l'absence de superficie dans l'avant-contrat, quand bien même ces derniers auraient eu connaissance de la superficie des lots achetés avant la signature de l'acte authentique.

Cette solution a néanmoins le mérite de respecter la loi Carrez à la lettre comme la Cour de Cassation a eu l'occasion de le faire en matière de diminution du prix pour erreur de mesurage. En effet, la cour d'appel de Paris avait dans une décision de 2010 considéré que la mauvaise foi de l'acheteur ne le privait pas du recours à une action en diminution de prix<sup>4</sup>.

La Cour de cassation, tout comme dans l'arrêt du 22 novembre, a considéré que l'article 46 était d'ordre public et que par conséquent ce dernier s'applique indépendamment d'une éventuelle mauvaise foi des acquéreurs quant à la connaissance du métrage lors de la vente<sup>5</sup>. Les juges indiquaient *« alors que la connaissance par l'acquéreur avant la vente de la superficie réelle du bien ne le prive pas de son droit à la diminution du prix, la cour d'appel a violé le texte susvisé. »* La Cour de cassation semble ainsi être claire : l'application de l'article 46 de la loi du 10 juillet 1965 ne peut faire l'objet d'aucun assouplissement.

#### CONSEIL PRATIQUE

Le notaire devra impérativement indiquer dans l'avant contrat de vente la superficie des parties privatives conformément à l'article 46 de la loi du 10 juillet 1965. Dans l'hypothèse où l'acquéreur déclare que la superficie lui est indifférente ou qu'il en a déjà connaissance, il est impossible de mentionner dans l'acte authentique de vente sa renonciation à agir en nullité, en dispensant le vendeur de procéder au mesurage du lot, l'article 46 étant d'ordre public. Il faudra donc dans tous les cas mentionner la superficie dans l'avant-contrat,

3 - Notamment Paris, 15 mai 2001 AJDI 2003.60

4 - Paris, 1<sup>er</sup> juillet 2010

5 - Civ. 3<sup>ème</sup> 10 décembre 2015 n°14-13.832

ou à défaut, mentionner cette dernière dans l'acte authentique : dans ce cas la signature de l'acte authentique permettra de régulariser l'avant-contrat, dont les acquéreurs ne pourront plus demander l'annulation. Dans l'hypothèse exceptionnelle où l'avant-contrat a été rédigé sans notaire, celui-ci est également soumis aux exigences de la loi Carrez. Par conséquent la même solution s'applique : seule la signature de l'acte authentique mentionnant la superficie vaudra régularisation de l'avant-contrat.

B – Le pacte de préférence s'applique à la vente conclue après son extinction lorsqu'elle résulte d'une promesse unilatérale de vente antérieure

**Civ. 3<sup>ème</sup> 6 décembre 2018 n°17-23321**

M.Y a consenti le 28 octobre 1999 au profit de Mme X, un pacte de préférence pour une durée de dix ans soit jusqu'au 28 octobre 2009, portant sur deux lots dans un immeuble en copropriété. M.Y a vendu ces deux lots par acte notarié le 16 novembre 2009 soit après l'expiration du délai, précédé d'une promesse unilatérale de vente plusieurs semaines avant cette date (le 2 septembre 2009).

Mme X, estimant que la vente était intervenue en violation du pacte de préférence, assigne : le vendeur, l'acquéreur, les notaires et l'agence immobilière, en annulation de la vente, substitution dans les droits de l'acquéreur, expulsion de celui-ci et paiement de dommages-intérêts.

Par un arrêt en date du 25 avril 2017, la cour d'appel de Fort-de-France rejette la demande de Mme X. La cour d'appel retient que :

- la lettre du pacte de préférence ne permet pas de conclure qu'en cas d'intention de vendre l'obligation de laisser la préférence à la bénéficiaire grève le pré-contrat,
- que seule la date de l'échange des consentements est à prendre en considération,
- que l'acte signé entre le vendeur et l'acquéreur avant l'expiration de la promesse étant une promesse unilatérale de vente, la vente ne pouvait prendre effet qu'à la levée de l'option, intervenue postérieurement à la date d'échéance du pacte.

La cour d'appel a en outre considéré que l'intention frauduleuse du promettant n'était pas établie.

La question alors posée à la haute juridiction est la suivante : le pacte de préférence dont l'échéance se situe entre la promesse unilatérale de vente et la vente implique-t-il l'obligation, pour le promettant, de donner préférence au bénéficiaire du pacte ?

L'arrêt est cassé par la troisième chambre civile de la Cour de cassation, au visa de l'article 1134 du Code civil dans sa rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance du 10 février 2016. Cet article pose le principe de la force obligatoire des contrats. Autrement dit, la loi attache une force aux conventions légalement formées. Le contrat s'impose aux parties contractantes qui doivent respecter scrupuleusement les obligations auxquelles elles sont tenues.

La Cour de cassation censure la décision des juges du fond et estime que c'est à la date à laquelle le vendeur a décidé de vendre, c'est-à-dire, lorsqu'il a consenti la promesse de vente, que le souscripteur du pacte de préférence, toujours valable à cette date, aurait dû en respecter les termes en proposant préalablement l'acquisition au bénéficiaire de ce pacte.

Le promettant donne irrévocablement son consentement à la vente lors de la promesse unilatérale de vente. Il en a été décidé ainsi par la troisième chambre civile de la cour de cassation le 8 septembre 2010 n°09-13.345. Dans cet arrêt le caractère irrévocable du consentement à la vente était constaté dans le sens où l'engagement survivait au décès du promettant et passait à ses héritiers. La levée de l'option achève donc la vente. La définition de la promesse unilatérale qu'a retenue l'ordonnance du 10 février 2016 le laisse désormais clairement apparaître. Par ce contrat, le promettant accorde au bénéficiaire « *le droit d'opter* » pour la conclusion d'un contrat dont les éléments essentiels sont déterminés et « *pour la formation duquel il ne manque que [son] consentement* ». Certes, la promesse ayant été conclue antérieurement à l'entrée en vigueur de l'ordonnance du 10 février 2016, les dispositions de l'article 1124 du code civil issues de cette réforme lui sont théoriquement inapplicables.

Par conséquent, la cour de cassation retient que le promettant s'est engagé au

terme de la promesse. Dès lors, le pacte de préférence implique l'obligation, pour le promettant, de donner préférence au bénéficiaire lorsqu'il décide de vendre le bien. Elle casse et annule l'arrêt rendu le 25 avril 2017, par la cour d'appel de Fort-de-France.

La solution serait identique sous l'empire du droit positif issu de l'ordonnance du 10 février 2016, ratifiée par la loi n° 2018-287 du 20 avril 2018. Pour mémoire, depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2016, l'article 1123 alinéa 3 du code civil prévoit la procédure dite « d'action interrogatoire » qui permet à un tiers acquéreur de demander par écrit au bénéficiaire de confirmer dans un délai qu'il fixe et qui doit être raisonnable, l'existence d'un pacte de préférence et s'il entend s'en prévaloir. Cet écrit doit mentionner qu'à défaut de réponse dans ce délai, le bénéficiaire du pacte ne pourra plus solliciter sa substitution au contrat conclu avec le tiers ou la nullité du contrat.

#### CONSEIL PRATIQUE

A l'occasion d'une vente immobilière, il faut veiller, à demander par écrit à l'éventuel bénéficiaire d'un pacte de préférence s'il entend mettre en œuvre son droit d'acquiescer un immeuble prioritairement. Cette formalité devant intervenir dès l'engagement du promettant, soit lors de la promesse de vente.

La pratique a pris l'habitude de conclure la promesse ou le compromis signé avec le tiers, sous la condition de la purge du droit de préférence<sup>6</sup>. D'ailleurs, le notaire en charge de la promesse commet une faute et engage sa responsabilité civile professionnelle s'il néglige d'insérer cette clause dans l'acte<sup>7</sup>.

#### RESERVE DU PACTE DE PREFERENCE

Les présentes sont conclues sous réserve de l'absence d'exercice par tout BENEFICIAIRE d'un pacte de préférence.

Il est ici observer que ... est titulaire d'un droit de préférence au terme d'un acte reçu le ... par Maître ... notaire à ...., en cas d'aliénation à titre onéreux du BIEN objet

des présentes. Ce pacte de préférence est littéralement retranscrit ci-dessous : ...

L'exercice de ce droit de préférence par le bénéficiaire ou ses ayants droits oblige le VENDEUR aux mêmes charges, modalités, conditions et prix que ceux convenus par les présentes à l'exception de tout honoraire de négociation, qui leur seront communiqués.

À défaut de réponse du BENEFICIAIRE du pacte de préférence à la notification de se prévaloir de son droit dans un délai raisonnable fixé en l'espèce à ... jours à compter de la première présentation de la lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou par tout autre moyen présentant des garanties équivalentes pour la détermination de la date de réception ou de remise, le BENEFICIAIRE ne pourra plus solliciter sa substitution pour demander la nullité du contrat. Le VENDEUR sera ainsi délié de toute obligation de réaliser la vente avec le BENEFICIAIRE du pacte de préférence.

En cas de réalisation de ce droit de préférence (acceptation et vente), les présentes ne produiront plus leurs effets entre les parties. Si l'acceptation n'est pas recueillie dans le délai ou si la vente ne peut être réalisée dans le délai malgré l'acceptation recueillie, la présente réserve sera levée.

*Travail réalisé par Mary ROMO,  
Olivier SIMON, Jean-Baptiste ROME-  
RO-DEJEAN, Eloïse MONTHUREL  
et Floriane STUCK*

6 - Civ.3<sup>e</sup>, 24 mars 2016, n°15-14.004

7 - Civ 3<sup>e</sup>, 10 oct 2012 n° 11-21.932.

## Agenda



### ANGLAIS JURIDIQUE, PARCOURS AFFAIRES INTERNATIONALES, DROIT SOCIAL, IP/IT, NOTARIAT

15 novembre 2019 au 15 octobre 2020

• France métropolitaine et DOM-ROM

• **Organisateur : Languages for  
Lawyers**

Tél. : 06 83 73 17 58

Site Web : [www.languagesforlawyers.com](http://www.languagesforlawyers.com)

#### Spécialités :

Anglais juridique des affaires, Anglais juridique appliqué à l'IP/IT, Anglais juridique appliqué au droit social, Anglais pour le TOLES, Anglais pour le notariat

#### Objectifs pédagogiques :

- Maîtriser les spécificités de l'anglais appliqué au domaine juridique, à sa profession ou à ses études.

- Maîtriser la grammaire et la conjugaison anglaise

- Être à l'aise à l'oral

- Développer ses connaissances en Common Law (parcours anglais)

#### Compétences visées :

Être capable d'utiliser le vocabulaire technique et les outils de rédaction propres aux professionnels du droit exerçant en anglais/espagnol

Être capable de communiquer, à l'écrit et à l'oral sur des thèmes juridiques (dispositions de droit français comparé, dispositions de droit étranger)

Être capable de communiquer aisément en anglais avec des locuteurs anglophones à distance (Skype, téléphone).

Être capable de défendre, argumenter, négocier en anglais en utilisant la terminologie juridique appropriée.

### 4<sup>ÈME</sup> SALON FRANÇAIS DE LA LEGALTECH 2019

26 et 27 novembre 2019

• Paris

• **Organisateur : Open Law\* et  
Village de la Justice**

• Tél. : 01 70 71 53 80

• Site Web : [village-legaltech.fr](http://village-legaltech.fr)

#### Objectifs :

Le Village de la LegalTech est chaque

année un lieu unique de rencontres, d'information et de formation, organisé autour d'un espace d'exposition, de conférences et d'ateliers.

Cette rencontre entre acteurs de la LegalTech, professionnels du droit et entrepreneurs, met en avant les acteurs impliqués dans des démarches d'innovation et proposant des technologies appliquées au Droit.

Entrée gratuite.

### 116<sup>ÈME</sup> CONGRÈS DES NOTAIRES DE FRANCE

4 au 6 juin 2020

• Paris

• **Organisateur : Congrès des Notaires  
de France**

Site Web : [www.congresdesnotaires.fr](http://www.congresdesnotaires.fr)

Pour sa 116<sup>ème</sup> édition, le Congrès des Notaires de France se tiendra dans un nouveau format à Paris du jeudi 4 au samedi 6 juin 2020 au Palais des congrès de Paris, situé Porte Maillot.

Il a choisi de travailler sur le sujet de la protection, dans sa dimension affective : les vulnérables, les proches, le logement, les droits.

# Le Journal du Village des Notaires

#### PUBLIÉ PAR

LEGI TEAM

17 rue de Seine

92100 Boulogne

RCS B 403 601 750

#### DIRECTEUR DE LA

PUBLICATION

Pierre MARKHOFF

Mail : [legiteam@free.fr](mailto:legiteam@free.fr)

#### ABONNEMENTS

[legiteam@free.fr](mailto:legiteam@free.fr)

Tél : 01 70 71 53 80

#### IMPRIMEUR

JF IMPRESSION

Garo Sud

296 rue Patrice Lumumba

CS97874

34075 Montpellier Cedex 3

#### PUBLICITÉ

Régie exclusive : LEGI TEAM

17, rue de Seine

92100 Boulogne

Tél : 01 70 71 53 80

Fax : 01 46 09 13 85

Site : [www.legiteam.fr](http://www.legiteam.fr)

#### RESPONSABLE

Sandrine MORVAND

Mail : [smorvand@village-notaires.com](mailto:smorvand@village-notaires.com)

Tél. : 01 70 71 53 88

N° ISSN 2103-9534

#### MAQUETTE

Cyriane VICIANA

Mail : [pao@legiteam.pro](mailto:pao@legiteam.pro)

#### DIFFUSION

7 000 exemplaires





# 4<sup>ème</sup> Village de la LegalTech

## Le rendez-vous français de la #LegalTech

Par Open Law\* & Village de la Justice

 26 et 27 novembre 2019 -  Paris

Le salon français de la LegalTech est chaque année un lieu unique de rencontres, d'information et de formation, organisé autour d'un espace d'exposition, de conférences et d'ateliers.

Cette rencontre entre acteurs de la LegalTech, professionnels du droit et entrepreneurs, met en avant les acteurs impliqués dans des démarches d'innovation et proposant des technologies appliquées au Droit.

**ATTENTION ! CE SALON EST FORTEMENT CONSEILLÉ AUX NOTAIRES, JURISTES, AVOCATS, FISCALISTES, EXPERTS-COMPTABLES, ÉTUDIANTS EN DROIT...**

**Programme et inscriptions : [www.village-legaltech.fr](http://www.village-legaltech.fr)**

### Organisateurs :



### Partenaires :





### ASSISTANT(E) JURIDIQUE (H/F) – RYCKMAN ET ASSOCIÉS AVOCATS NOTAIRE – NIMES

Au sein du Pôle Juridique, vos missions principales sont les suivantes :

Réalisation du suivi des formalités légales (types constitution, approbations de comptes, secrétariat juridique etc...) pour une clientèle de TPE et PME.

Vous justifiez d'une expérience significative d'au moins un an à un poste similaire en cabinet d'avocats ou d'expertises comptable.

Autonome et rigoureux(se), vous êtes reconnu(e) pour votre sens relationnel et votre capacité d'adaptation.

**Merci de postuler par email à [contact@ryckman-avocats.fr](mailto:contact@ryckman-avocats.fr)**

### JURISTE-NOTAIRE H/F - TALENTO CABINET DE RECRUTEMENT – RENNES

Spécialité : Droit du Patrimoine

Au sein d'un cabinet d'avocats d'affaires réputé, vous accompagnerez directement une clientèle composée d'investisseurs, de dirigeants d'entreprises, de banques privées et de particuliers fortunés.

Missions Au sein d'une équipe composée de juristes et d'avocats experts, vos missions principales consistent principalement :

- à conseiller les clients dans la mise en place d'une organisation patrimoniale adaptée et mettre en œuvre les décisions préconisées (en matière de régimes matrimoniaux, transmission, incapacité, etc..);
- à intervenir sur des problématiques plus spécifiques de transmission d'entreprise (pacte Dutreuil notamment) en matière d'immobilier comme véhicule d'investissement, etc.;

- Etre en mesure de conseiller ses clients dans contexte national mais aussi international ; -

Assurer une veille en matière de droit du patrimoine, assurer des formations...

Profil

Vous disposez d'une formation notaire (DSN) complétée par une expérience réussie d'au minimum 7 ans acquise dans le domaine patrimonial (notamment) au sein d'une Etude, Cabinet d'avocats, Banque privée.

De bonnes prédisposition relationnelles, le goût de conseiller et défendre les intérêts de son client travailler en équipe avec d'autres experts (Fiscalité d'entreprise / Corporate) vous permettront non seulement de vous épanouir pleinement et d'évoluer favorablement au sein du cabinet. L'anglais est un plus apprécié pour la gestion des problématiques internationales.

Toute candidature sera traitée de façon confidentielle.

**Merci de postuler par email à [bruno.lehegarat@taleneto.fr](mailto:lehegarat@taleneto.fr)**

### RÉDACTEUR ACTES COURANTS (H/F) - SELARL BRUNEL HALLIER ASSELIN – BLOIS

Office Notarial de très bonne renommée (15 collaborateurs) recherche un rédacteur actes courants (H/F).

**Missions :**

- Constitution et suivi de dossiers pour une clientèle de particuliers
- Vérification des pièces administratives
- Rédaction d'actes courants, principalement en droit de l'immobilier, en vue des rendez-vous de signature
- Conseil auprès de la clientèle
- Recherches juridiques et documentaires

**Profil :**

- Titulaire d'un diplôme de droit
- Dynamique, rigoureux et précis
- Qualités rédactionnelles et bon relationnel

**Merci de postuler par email à [cedric.asselina@notaires.fr](mailto:asselina@notaires.fr)**

### NOTAIRE (H/F) – ALIUS'RH - DÉPARTEMENT 53

Alius'RH recherche un notaire (H/F) pour son client.

L'office notariale est en plein développement, l'environnement de travail est agréable et des perspectives d'évolution sont possibles.

Vous devrez assurer et réaliser le montage complet des dossiers :

- la prise de contact avec les différents interlocuteurs et intervenants,
- la collecte des différentes pièces inhérentes aux dossiers,
- les relances et suivi des pièces,
- les recherches documentaires,
- la rédaction des actes courants de façon autonome,
- la prise de rendez-vous avec les clients,
- l'accompagnement et le conseil des clients,
- l'encadrement d'assistants, clerks ou rédacteurs selon le niveau d'expérience.

Opportunité rare à saisir !

**Merci de postuler par email à [mb.devaulx@aliusrh.com](mailto:mb.devaulx@aliusrh.com)**

### NOTAIRE EN DROIT IMMOBILIER MIN. 4 ANS (F/H) - FED LÉGAL – PARIS

Fed Légal cabinet de recrutement spécialisé sur les métiers juridiques et fiscaux, recherche pour l'un de ses clients, une très belle étude notariale parisienne, un(e) notaire assistant(e) ou notaire salarié en droit immobilier.

**Votre mission :**

Au sein d'une Etude parisienne dynamique et d'environ 50 collaborateurs et sous l'autorité hiérarchique d'un notaire associé, vous serez en charge de :

- Rédaction d'actes courants;
- Constitution des dossiers;
- Réception des clients.

**Votre profil :**

De formation notariale (DSN, CFPN), vous justifiez d'au moins 2 années d'expérience au sein d'un département immobilier ou famille. Vous souhaitez évoluer sur un poste de notaire salarié au sein d'une très belle étude parisienne, dynamique, qui se modernise en mettant en place de nouveaux projets à l'attention de ses collaborateurs.

**Pour postuler : <https://fedlegal.contactrh.com/jobs/150/31529348>**



# ON PEUT SE SENTIR TOUT PETIT ET ACCOMPLIR DE GRANDES CHOSES POUR LA PLANÈTE

## LEGS · DONATIONS · ASSURANCES-VIE

En transmettant une partie ou l'ensemble de vos biens au WWF, vous vous engagez pour la survie des espèces en danger et la préservation de notre planète. Par ce choix, vous donnez toute sa dimension à votre engagement et décuplez nos actions pour offrir aux générations futures une planète vivante.

*Première organisation mondiale pour la protection de la nature, agissant depuis plus de 50 ans partout dans le monde, le WWF est une fondation reconnue d'utilité publique exonérée de tous droits de succession.*

## VOTRE CONTACT PRIVILÉGIÉ



Camille Perrier est à votre disposition pour répondre à vos questions et vous accompagner en toute confidentialité.

Tél. : 01 73 60 40 40  
E-mail : [legs@wwf.fr](mailto:legs@wwf.fr) - Site : [wwf.fr](http://wwf.fr)

© Jürgen Freund / WWF



## **Vous souhaitez obtenir des informations, recevoir une documentation, échanger avec la personne dédiée aux Legs ?**

Complétez le formulaire et retournez-le sous enveloppe affranchie à : Camille Perrier - WWF France - 35-37, rue Baudin - 93310 Le Pré Saint-Gervais

Je suis intéressé(e) par la transmission de mon patrimoine au WWF et souhaite recevoir gratuitement et sans engagement une documentation sur les legs, les donations et les assurances-vie.

Je souhaite être contacté(e) par téléphone.

Je souhaite recevoir la newsletter du WWF.

M.  Mme  M./Mme

Nom : ..... Prénom : .....

Adresse : .....

Code Postal : [ ][ ][ ][ ][ ][ ] Ville : .....

Tél : ..... E-mail : .....

Les données recueillies sur ce formulaire sont enregistrées dans un fichier informatisé. Elles sont destinées au service Philanthropie du WWF, à des fins de gestion interne, pour répondre à vos demandes ou faire appel à votre générosité ; elles sont conservées pendant la durée strictement nécessaire à la réalisation des finalités précitées. Conformément à la Loi Informatique et Libertés, vous pouvez vous opposer à leur utilisation et disposez d'un droit d'accès pour leur rectification, limitation, portabilité ou effacement. Pour cela, contactez notre service Relations Donateurs – [cnil@wwf.fr](mailto:cnil@wwf.fr) ou par courrier au WWF France. Vous pouvez également faire une réclamation auprès de la CNIL. Vos coordonnées peuvent être communiquées à d'autres organismes faisant appel à la générosité du public, sauf avis contraire de votre part en cochant la case ci-contre :  ou être envoyées hors Union Européenne pour production de courriers, sauf avis contraire de votre part en cochant la case ci-contre :

PM1018

50<sup>ans</sup>



Fondation  
des  
Monastères

•  
Un défi  
plein d'avenir

L'engagement d'un  
**conseil expert**

aux côtés des **notaires**  
et de leurs collaborateurs

[www.fondationdesmonasteres.org](http://www.fondationdesmonasteres.org)

Espace Notaires

Legs, donations,  
assurances-vie

Depuis 50 ans, au sein d'une œuvre atypique,  
religieux et laïcs sont au service des communautés  
monastiques chrétiennes et de leur patrimoine.

**Service Legs et donations**

14 rue Brunel - 75017 Paris  
[legsetdonations@fondationdesmonasteres.org](mailto:legsetdonations@fondationdesmonasteres.org)

**01 45 31 02 02**

Reconnue d'utilité publique par décret du 21 août 1974.  
Fondation exclusivement financée par la générosité de donateurs privés  
ou d'entreprises. Ses comptes sont certifiés par le cabinet Mazars.