

n°83

Novembre -  
Décembre 2020

# Le Journal du Village des Notaires

www.village-notaires.com



116<sup>e</sup> CONGRÈS  
DES  
NOTAIRES DE FRANCE

4

CONGRÈS DES NOTAIRES 2020 : REPENSER LA PROTECTION POUR 2021



« IL SE FAUT S'ENTRAIDER, C'EST LA LOI DE NATURE »

3



NOTAIRES ET PROJETS PHILANTHROPIQUES : UNE EXPERTISE À DÉVELOPPER

10



LA TRADUCTION POUR LES NOTAIRES : BIEN CHOISIR SON PRESTATAIRE

14



DES ATTENTES ET DES BESOINS SPÉCIFIQUES EN MATIÈRE D'ACCOMPAGNEMENT NOTARIAL

18



QUAND LE CADEAU DEVIENT UN MOYEN DE COMMUNICATION

24

legiteam  
Editions



AGENDA - P33



ANNONCES D'EMPLOI - P34



# DIGITALISATION NOTARIALE

## Ouvrez la porte sur un univers d'innovations

AAE, visioconférence, dématérialisation, mobilité, expérience client...votre étude mérite une connectivité de nouvelle génération, ouverte à de nouveaux services voix et données, au bénéfice de la qualité d'usage de vos outils métiers et de l'accès à vos données.

Expert historique des réseaux fibre optique et de l'hébergement informatique, opérateur télécoms et opérateur multi-cloud avec ses 6 datacenters, Adista prend en charge la complexité de l'informatique et des services télécoms pour que vous vous concentriez sur votre cœur de métier.

Solution d'accès très haut débit agréée par le Conseil Supérieur du Notariat, *Janua d'Adista* met à votre disposition la connexion sécurisée aux services métier de l'ADSN et à Internet avec une différence majeure sur le marché : l'accès à tout notre catalogue de services informatiques, cloud, cybersécurité, de travail collaboratif, de téléphonie...

RENDEZ-VOUS SUR

[www.adista.fr/notaires](http://www.adista.fr/notaires)

notaires@adista.fr - 03 57 54 25 03



**31**  
agences  
en France



## « IL SE FAUT S'ENTRAIDER, C'EST LA LOI DE NATURE »



Simon Brenot

Les premiers mots de cette Fable de Jean de la Fontaine résonnent aujourd'hui avec une acuité particulière, en cette période de crise sanitaire, économique, sociale. Nous aurions pu également citer en titre les propos que Me Jean-Pierre Prohaszka affirmait avec force et conviction lors de son discours d'ouverture du 116<sup>e</sup> Congrès des notaires : « *Lorsque la société souffre, les notaires protègent* ». Tous ont d'ailleurs, à cette occasion, souligné la particulière mobilisation des notaires lors du premier confinement pour aider à affronter la crise et poursuivre leurs activités.

Un engagement fort de la profession toute entière, au sein des offices et des instances, pour maintenir le lien et répondre aux attentes et aux besoins de clients soucieux, inquiets : entretenir le lien à distance pour continuer à organiser le lien entre les générations, permettre la réalisation des projets immobiliers, informer et conseiller au mieux au vu des difficultés. Nul doute que la profession a, tant bien que mal, réussi son pari.

Le notariat est déjà engagé, par ses valeurs, par essence pourrions-nous même dire, dans la protection des plus vulnérables. C'est aussi ce qui leur donne une place si particulière sur l'échiquier social et économique, au carrefour des synergies se créant dans le tissu social. Avec la deuxième vague de l'épidémie, un nouvel élan de solidarité est-il encore possible ? Face à la précarité montante, comment les notaires peuvent-ils continuer à s'engager au-delà de leurs missions les plus courantes, dont nul ne doute qu'elles seront assurées ?

À l'interface entre l'intérêt général et les intérêts particuliers, les officiers ministériels ont une fonction particulière au sein de notre société. L'alliance entre les acteurs se réalise également en dehors de la sphère publique, au sein d'associations porteuses, elles-aussi, des valeurs de solidarité, de partage, d'accompagnement. Il est certain que le notariat et les associations et fondations travaillent depuis longtemps, main dans la main, pour assurer le dialogue entre les parties impliquées.

Et si la crise du coronavirus, qui chamboule profondément nos sociétés et fragilise les

équilibres sociaux existants, était, une occasion supplémentaire de consolider ce lien ? Et si la philanthropie devenait une leur d'espoir de lendemains meilleurs ? Et si, en se mobilisant pleinement en faveur de la générosité, le notaire prenait l'initiative de (re)créer ce lien ?

Qui mieux que le notaire, spécialiste du droit patrimonial et des libéralités, peut accompagner un élan d'entraide par des actes de générosité, dans le parfait respect des normes et des équilibres en présence ? Qui mieux que lui pour aider son client à parachever son intention philanthropique ? Qui mieux que lui pour assurer la sécurité juridique d'une donation ou d'un legs ? Ou bien encore d'une assurance-vie ou d'une convention de mécénat ?

Les semaines qui viennent s'annoncent moroses, mais gageons que 2021 sera l'année d'un rebond salvateur, à tout point de vue. Ce n'est qu'ensemble que nous pourrions surmonter l'épreuve de la Covid. Et, dans ce contexte, il est probable que les notaires aient, ici comme ailleurs, un nouveau pari à relever.

*La Rédaction du Village des Notaires*



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

# Congrès des Notaires 2020 : repenser la protection pour 2021

*Le 116<sup>e</sup> Congrès des Notaires, initialement prévu pour le mois de mai, s'est déroulé du 8 octobre au 10 octobre 2020 au Palais des Congrès de Paris, raisons sanitaires obligent. Les restrictions étant toujours là et la Covid-19 toujours aussi menaçante, les débats se sont déroulés malgré tout, avec un format inédit : en « phygital », c'est-à-dire à la fois avec un public restreint en présentiel et en diffusion intégrale, à distance et en direct. La Rédaction du Journal du Village des Notaires était présente ; nous vous livrons un compte rendu de l'événement et des échanges passionnants qui s'y sont produits.*

Conscients de l'importance de leurs missions, l'Association du Congrès des Notaires et l'ensemble des notaires de France étaient au rendez-vous. Trois jours pour réfléchir, débattre et voter sur les propositions élaborées depuis deux ans par l'équipe scientifique sur la thématique suivante : « Protéger • Les vulnérables • Les proches • Le logement • Les droits ». Un programme ambitieux, avec une portée toute particulière en raison du contexte : sanitaire bien sûr, avec l'épidémie galopante ; économique aussi, avec une crise risquant de faire basculer un million de personnes en situation de précarité, en dessous du seuil de pauvreté.

### Dresser le bilan d'une année charnière...

Aux côtés de Jean-Pierre Prohaszka, Président du Congrès, Jean-François Humbert, alors Président du Conseil Supérieur du Notariat<sup>1</sup> et Cédric Blanchet, Président de la Chambre des notaires de Paris ont tour à tour pris la parole

pour ouvrir ce Congrès, si particulier à tout point de vue. Puis est venu le temps de l'intervention du garde des Sceaux, pour exposer les positions de la Chancellerie.

C'est avec un discours engagé que **Jean-Pierre Prohaszka** a ouvert les échanges, rappelant le nécessaire équilibre entre la liberté et la loi, entre les libertés et le droit, entre la liberté et la protection, sans pour autant se tromper de combat : « *Ce que nous apportons c'est non seulement l'apaisement dont notre société manque cruellement, mais c'est aussi l'équilibre qui préserve la liberté tout en assurant la protection* ». Et le notariat endosse sans aucun doute un rôle déterminant dans la recherche de ces équilibres, notamment « *par son statut particulier d'officier public et les devoirs qui en résultent, par la force inégalée des actes authentiques qu'il établit et par sa responsabilité lourdement sanctionnée en cas de manquement* ».

1 - Me David Ambrosiano le remplace à ces fonctions depuis le 20 octobre 2020.

**Cédric Blanchet** a ensuite pris la parole pour évoquer la crise sanitaire et souligner la capacité de réaction du notariat face à celle-ci : *« l'ensemble de notre profession a su, en quelques jours, réagir à une situation mondiale inédite en adaptant ses modes de travail pour continuer à servir nos 20 millions de clients. Ce fut une épreuve et le notariat a su la surmonter grâce à son unité, sa réactivité technologique et son professionnalisme »*. Puis, en s'appuyant sur le projet des Notaires du Grand Paris, il a notamment rappelé sa *« conviction que le notaire est un acteur essentiel de son territoire, vis-à-vis des décideurs locaux, des décideurs économiques et plus largement de nos concitoyens. Cet ancrage local n'empêche en rien la cohésion sur le plan national. Au contraire elle renforce collectivement le notariat en lui donnant plus de visibilité »*.

Puis est venu le tour de **Jean-François Humbert**, qui a choisi de faire une sorte de bilan de cette année si particulière : *« l'étude peut, certes fermer au public mais l'office public, lui, demeure toujours dans sa mission d'accès au droit. Le notariat a tenu grâce à son armature propre. Derrière chaque notaire, il y a le notariat. Avec ses structures. Avec ses outils »*. Il a également exprimé cinq de ses convictions : *« Le notariat a tenu face à cette épreuve ; le notariat en sortira plus fort ; la vocation de [la] profession, dans ce contexte, doit d'autant plus être réaffirmée ; il faut redoubler d'efforts sur certaines réformes ; la relation avec l'État doit être renouée, agrandie »*. Entre la mise en place de la comparution à distance qui a révélé *« un appétit des clients, en particulier ceux à l'étranger »* et qui pousse les instances du notariat à poursuivre l'expérimentation, et des projets de réformes qui bousculent le notariat, comme la carte d'installation, la profession est actuellement chahutée. Or, *« réaffirmer la place du notaire dans la société, c'est aussi (...) souligner et plus encore sanctuariser sa place originale. Le notaire est historiquement une émanation du juge »*. Ce propos, directement adressé au ministre de la Justice, faisait écho à la proposition du rapport Perben de doter certains actes d'avocats de la force exécutoire, *« un défi à la logique. Un affront à la raison. Et surtout une entorse à l'État de droit »*.

Mais cette question clivante n'a pas été abordée par **Éric Dupond-Moretti** qui a, à son tour, pris la parole pour saluer *« la grande mobilisation des notaires dans les territoires et au sein du Conseil Supérieur du Notariat »* lors de la crise sanitaire, mobilisation qui a permis *« au service public du notariat »* de *« continuer à être rendu »*. Parmi les annonces faites pour cette première déclaration devant les notaires, figurait la volonté de *« pérenniser l'acte par comparution à distance »* en tâchant de la circonscrire aux seules procurations, avec un décret *« publié courant novembre »*. Concernant la Loi Croissance et son dispositif de nominations critiqué un peu plus tôt, il n'est en revanche *« pour l'heure »*, *« pas question de revenir sur le principe du tirage au sort : il permet un départage objectif des candidats (...) Le système sera toutefois perfectionné »*. Le garde des Sceaux a également annoncé *« souhaiter lancer dans les prochaines semaines le chantier de la réforme de la discipline »*. Le report de l'entrée en vigueur des nouveaux tarifs au 1<sup>er</sup> janvier 2021 a également été évoqué, en ce qu'il a permis aux notaires *« d'envisager la sortie du confinement de façon plus sereine, et favoriser la reprise économique des offices »*. C'est sur une note positive que s'est achevée la session d'ouverture, avec la signature de la convention d'objectifs, *« qui porte de très nombreux engagements pour mobiliser les notaires sur des objectifs précis comme la qualité de la norme, son accessibilité et la déjudiciarisation »* afin de *« renforcer le souci de l'autre »*, comme un écho à la thématique du Congrès.

### ... Et réfléchir à la protection de demain

Quinze propositions, résultant des travaux des quatre Commissions, étaient soumises au vote des notaires présents physiquement au Palais des Congrès de Paris ou à distance. Toutes ont été validées, sauf une, relative aux diagnostics immobiliers, pour en uniformiser le régime juridique (Commission 4). La plupart ont été adoptées avec des scores élevés, voire très élevés. Celle portant sur la suppression de l'imposition des donations antérieures incorporées à une nouvelle donation-partage (Commission 4), l'a même été à l'unanimité.

**Les travaux de la Première commission** portaient sur la protection des personnes vulnérables. Stéphane David et Vincent Prado avaient pour mission de réfléchir à ce qu'est la vulnérabilité, sur ses conséquences juridiques et les manières de l'anticiper et de la gérer lorsqu'elle est avérée. Le tout, avec, en ligne de fond, une législation qui, « *sans que sa réelle efficacité soit véritablement en cause, tient du labyrinthe, ce qui rend sa compréhension voire son utilisation parfois complexe* »<sup>2</sup>.

Les propositions visaient certaines dispositions applicables aux mineurs, avec une première proposition de réécriture de l'article 387-1 du Code civil en vue de redéfinir, en fonction de leur valeur, les actes que l'administrateur légal peut ou non réaliser, sans autorisation préalable du juge des tutelles (**adoptée à 78%**). La deuxième proposition prévoyait de modifier le champ d'application du mandat de protection future, en l'élargissant pour permettre une protection graduée et progressive, en lui conférant un double visage : un mandat-assistance, sur le modèle de la curatelle, et un mandat-représentation sur le modèle de la tutelle (**adoptée pour la première sous-proposition à 91%, la deuxième à 70% comme la troisième**). Les travaux ont également porté sur la « *zone grise* », ce moment où plane le doute sur l'altération des facultés : faut-il refuser d'instrumenter ? La proposition (**adoptée à 74%**) repose sur la sollicitation, par le notaire, avant de rédiger son acte, d'un certificat médical en cas de doute sérieux sur la santé d'esprit de l'une des parties à l'acte, en raison notamment de son grand âge, ou d'un état de santé précaire. La quatrième proposition (**adoptée à 71%**), tendait à limiter la responsabilité des associés mineurs dans la société civile, avec une obligation au passif social limitée au montant des apports attachés à ses parts et avec une exonération de toute obligation aux dettes sociales sur ses biens personnels.

La **Deuxième commission** s'est intéressée à la protection des proches : « *Les proches sont notre famille d'une part mais aussi ceux qui comptent pour nous, qui sont chers à notre cœur. Il peut évidemment y avoir identité entre les deux* ».

« *L'année 2020 nous a montré et nous montre encore la nécessité de nous protéger tous azimuts* »<sup>3</sup>. Cependant, « *la conjugaison entre la volonté de protéger et le devoir de protéger implique un choix entre les proches et cela passe par une hiérarchie. Le droit doit trouver un juste milieu entre une protection obligatoire de certains proches et une protection conventionnelle d'autres proches* ». La deuxième commission abordait des questions-clés comme la protection du conjoint pacsé survivant relativement au droit au logement par rapport aux enfants (**adoptée à 71%**). Une autre proposition visait par ailleurs à exclure du divorce entre époux les clauses protectrices des biens professionnels, celles-ci étant actuellement privées d'effet en cas de révocation, ce qui limite le choix des époux à un système binaire entre la communauté ou la séparation des biens (**adoptée à 98%**). La dernière proposition envisageait d'adapter le régime de la réserve héréditaire, qui est la fraction d'une succession obligatoirement transmises aux réservataires (descendants, ou à défaut l'époux), et pièce centrale de la protection des proches, aux attentes de la société. Et cela par trois branches : en garantissant le donateur contre les effets d'une renonciation par un donataire (**adoptée à 76%**) ; en permettant au donateur et au copartagé de fixer la règle dans l'acte lui-même pour conférer une sécurité juridique à la succession (**adoptée à 95%**) ; en créant un pacte de transmission successorale (**adoptée à 88%**).

La **Troisième commission** a souligné l'importance de la protection du logement : « *La période du confinement a exacerbé l'importance du logement, du cadre de vie. Elle a été un révélateur des inégalités de logement* ».

La recherche des intérêts, droits et obligations des parties en présence a nourri les réflexions sur ce sujet, mais il s'est avéré que la multitude de situations possibles empêchait de trouver « *un équilibre universel applicable [à toutes]* »<sup>4</sup>. D'autant que les rapporteurs des travaux avaient aussi souhaité rappeler dans le rapport du Congrès que « *la plupart des propriétaires ne possède qu'un*

2 - Me Stéphane David, Président de la Commission 1, discours d'introduction à la première Commission

3 - Me Marlène Thébault, Rapporteur de la Commission 2, discours d'introduction à la seconde Commission

4 - Me Anne Muzard, Président de la Commission 3, discours d'introduction à la troisième Commission

*seul bien et que celui-ci constitue le plus souvent soit une garantie d'avoir un toit pour se protéger, soit un complément de revenus permettant de vivre dignement et, le cas échéant, financer une maison de retraite* »<sup>5</sup>.

Pour ce volet qui proposait de « *mettre en lumière les contradictions qui existent en matière de logement, avec d'un côté le nombre croissant des mal-logés et des sans-abris, puis de l'autre le nombre important de logements vacants, inutilisés, laissés à l'abandon* », les propositions abordaient tout d'abord l'importance grandissante du critère de performance énergétique avec par exemple l'éradication prochaine des « *passoires thermiques* ». Or les rapporteurs soulignaient la difficulté de réaliser des travaux compte tenu de la présence du locataire. La création d'un congé pour rénovation énergétique leur semblait être un moyen d'atteindre l'objectif énergétique (**adoptée à 91%**). La deuxième proposition mettait en avant la problématique du manque de motivation suffisante des propriétaires pour réaliser les travaux de rénovation énergétique nécessaires. Le Congrès des notaires proposait ainsi de mettre en place un dispositif fiscal encourageant la transmission des logements accompagnée d'engagement de réaliser des travaux de rénovation et de louer ces biens (**adoptée à 91%**). La troisième proposition tendait à garantir à tout entrepreneur, quelle que soit la forme au sein de laquelle il exerce son activité professionnelle, la protection de sa résidence principale, par la généralisation de son insaisissabilité à l'égard de ses créanciers professionnels. De même, il était nécessaire de simplifier la publicité des déclarations volontaires d'insaisissabilité pour en assurer l'efficacité (**adoptée à 97%**). Enfin, la dernière proposition se propose de sécuriser le parc locatif destiné à l'habitation principale face aux menaces que représente la location Airbnb, et dans le cas où il y aurait infraction, de la faire reconnaître plus facilement (**adoptée à 98%**).

La **Quatrième commission**, conçue comme le « *fil d'Ariane [du 116<sup>ème</sup> Congrès] puisqu'elle établit des liens reliant l'ensemble des travaux du Congrès* »,

permettait de répondre à l'interrogation : « *Comment protéger ?* »

Car « *le souci de protéger doit être regardé comme le but final et ultime du droit qui doit garantir les droits des individus. Protéger les droits consistera à s'assurer que l'acte juridique conclu l'a été à l'abri d'un consentement éclairé, à l'abri des humeurs versatiles et des relations contractuelles et économiques déséquilibrées. Protéger les droits répond au besoin de s'assurer du caractère incontestable de l'accord et de sa force inébranlable* »<sup>6</sup>.

Les propositions avaient pour objet de mettre en lumière la protection apportée par le notaire par ses conseils et les actes qu'il établit, tout d'abord en proposant que l'acte de dépôt de la convention de divorce par consentement mutuel à l'international prenne la forme d'un acte de dépôt authentifiant permettant ainsi à la convention d'accéder au statut d'acte authentique et donc de rentrer dans le champ d'application de tous les règlements européens. Sa reconnaissance et sa circulation en seraient facilitées (**adoptée à 97%**). Par ailleurs, compte tenu des problématiques engendrées par les manquements dans les diagnostics immobiliers, les notaires ont proposé de permettre à un acquéreur d'imposer au vendeur qu'il mette à disposition sa propriété afin que soit réalisée aux frais de l'acquéreur une étude chiffrée des travaux à réaliser. Une manière d'informer plus clairement des conclusions de diagnostics et d'évaluer le degré de dangerosité des conclusions (**rejetée à 57%**). La sécurisation de l'acte authentique dans le cadre de la loi ALUR faisait l'objet de la troisième proposition (**adoptée à 94%**). La sanction de la suspension du délai de rétractation de l'acquéreur en cas d'irrégularités dans la remise de certaines pièces était en effet considérée comme excessive. Enfin, la quatrième commission souhaitait encourager la neutralité fiscale de la réincorporation des donations antérieures dans les donations-partage et protéger le contribuable en lui assurant un point de départ effectif du délai de prescription fiscale (**adoptée pour la première à 99% et pour la deuxième à 100%**).

5 - Rapport Congrès des Notaires 2020, p.58

6 - Me Cyrille Farenc, Président de la Commission 4, discours d'introduction à la quatrième Commission

### Prendre de la hauteur pour envisager tous les enjeux

En clôture des travaux scientifiques, la cérémonie qui se déroulait le samedi après-midi a, avant de passer le relai à l'équipe du 117<sup>ème</sup> Congrès des notaires, été portée, dans un premier temps, par le professeur Bernard Vareille pour un rapport de synthèse sur les travaux engagés pendant ces trois jours, puis par un Grand Débat aux notes plus larges, empruntant à la sociologie et à la philosophie.

Prenant de la hauteur sur les enjeux de chaque Commission, le professeur Vareille est revenu sur plusieurs propositions en les mettant en perspective des missions du notaire et surtout des épisodes récents qui ont fait de la question de la protection une question cardinale. S'attardant sur le masque « *symbole même de la protection* » et qui « *nous enseigne que protéger l'autrui, c'est le protéger comme nous aimerions être protégé* », il a répété à quel point la protection fait partie de la mission du notaire. Il a conclu son propos en félicitant l'équipe du Congrès des Notaires 2020, laquelle « *n'a pas baissé les bras* » malgré « *le mauvais sort qui s'acharnait sur elle* ».

Jean-Pierre Prohaszka a de nouveau fait la transition en présentant le Grand Débat animé par Marie Drucker. Entouré d'André Comte-Sponville, philosophe, Bernard Vareille, professeur à l'Université de Limoges et Bertrand Savouré, notaire et ancien président de la Chambre des notaires de Paris, cette table-ronde avait pour objectif d'« *élargir le débat pour lui donner un aspect plus philosophique et sociologique* » en l'orientant de telle manière : « *Protection et liberté : quelle société souhaitons-nous ?* »

La protection vient contrebalancer une vie de dangers. Mais plutôt que de vivre dangereusement, André Comte-Sponville proposait plutôt de « *vivre prudemment* ». En effet, selon lui « *vivre dangereusement est soit un pléonasme car toute vie est dangereuse par définition, soit une sottise si l'on pense qu'il faut augmenter le risque à tout moment* ». Il renchérisait : « *La vie est confrontée au risque dans son essence*

*même, c'est pourquoi nous avons besoin de prudence, de courage, et de notaire car nous avons besoin de protection* ». Or, il soulignait à quel point notre société est de plus en plus frileuse au risque, témoignage d'après le philosophe du vieillissement de la population : « *les personnes âgées ont beaucoup moins envie du risque que les jeunes* ».

Bertrand Savouré est, lui, revenu sur le rôle hautement social du notaire en tant que maillon de la chaîne de la confiance juridique et sociale : « *Le notaire a un rôle de sécurité juridique et un rôle social, il doit délivrer la confiance autour de lui et donc la protection* ». Un angle qui entre dans la thématique RSE (responsabilité sociétale et environnementale) sur laquelle le notariat prend petit à petit sa part. Concernant le besoin de protection, il a fait remarquer que les besoins de protection et de liberté se sont probablement déplacés, en faisant un parallèle avec le phénomène de déjudiciarisation et le fait que le pouvoir régalien se déplace, notamment dans le droit des familles : « *Les acteurs de la protection sont différents, et se trouvent en-dessous du niveau étatique ou du juge, chez les notaires par exemple* ».

Même dans leurs pratiques quotidiennes, les notaires sont confrontés à ce fragile équilibre de protection comme l'a expliqué Bertrand Savouré. Le principe de précaution les oblige à délivrer un conseil le plus complet possible de façon à protéger le client contre le risque le plus grand : « *Notre travail est d'expliquer qu'il faut transmettre car le risque de ne pas transmettre est sans doute bien supérieur à celui de transmettre. Il faut mettre une zone de risque acceptable* ».

S'agissant de la place de la loi dans la société, il a fait remarquer que « *la loi doit se situer à un niveau global et irréductible, en donnant des grands principes. Il n'y a rien de pire qu'une loi qui change tous les deux ans* ». Car la vitesse avec laquelle la société change crée du désordre car on finit avec un empilement de textes. « *Les adaptations de tous les jours doivent se faire au niveau des praticiens* ».

Il a également abordé la question devenue centrale pendant le confinement du logement : l'équilibre entre le droit du propriétaire et celui du locataire, le prix, la mixité et le logement social, l'environnement. Les notaires du Grand Paris s'emparent d'ailleurs de cette problématique avec leurs partenaires, notamment dans le cadre du dernier Sommet du Grand Paris, car il faut dorénavant s'interroger sur ce que doit être la ville de demain.

### Comment se réinventer ?

Pour Bernard Vareille, il était nécessaire que les gouvernants prennent des dispositions convenables en évitant

d'être en réaction du temps médiatique : « *La loi doit anticiper. Mais il ne faut surtout pas céder à l'urgence* ». La réinvention pour Bertrand Savouré doit se faire au niveau des acteurs, et non au niveau de la loi. « *Toutes les questions digitales et numériques et au niveau de l'organisation avec le télétravail montrent qu'il faut avancer et faire des expériences* ». Quant à André Comte-Sponville, il était « *perplexe* » sur l'obligation de réinvention après cette crise : « *On ne sait pas où l'on va, il faut donc se souvenir d'où nous venons. Il s'agit de réfléchir à une nouvelle fidélité aux valeurs que nous avons reçues et que nous avons à charge de transmettre* ».

*Simon Brenot*

**Le Village des Notaires vous propose maintenant d'accéder à nos rubriques web depuis notre magazine papier en utilisant la lecture des QRcodes.**

**Abonnez-vous à notre Newsletter mensuelle et/ou au magazine papier bimestriel.**



**Notaires, publiez vos articles\* gratuitement.**

**Ils seront relus et publiés rapidement après acceptation par la Rédaction (vous en serez prévenu.e.s).**

\*Vos articles doivent être conformes à la réglementation en vigueur et aux usages de la profession.





## Notaires et projets philanthropiques : une expertise à développer

*Les cadres législatifs du legs et de la donation sont mal connus des Français. Beaucoup surestiment notamment le capital dont ils devraient disposer pour que leur démarche ait du sens. Le notaire est donc l'interlocuteur idéal pour expliquer et rassurer leurs clients dans ces démarches, tout particulièrement sur la question des testaments où le notariat joue un rôle central. En soutenant la fibre philanthropique de leurs clients, et en sécurisant leurs projets de dons et de legs, les notaires sont tout à la fois au cœur de leur travail de sécurisation juridique de la transmission, mais trouvent là également l'occasion d'accroître leurs compétences en matière de montage juridique et fiscal afin d'étendre leur expertise et de développer l'activité de leur étude.*

Dans un contexte où, d'un côté, les dons d'usage tendent à stagner et, de l'autre, les subsides publics se raréfient, les legs et donations sont des enjeux qui deviennent vitaux pour les associations. On estime ainsi les legs à 1 milliard d'euros par an, représentant ainsi près du quart des sommes récoltées chaque année par les associations et fondations reconnues d'utilité publique. Les acteurs jugent leur potentiel encore bien supérieur et accentuent donc leurs efforts pour contribuer à cette dynamique. Fondations et associations développent ainsi des services dédiés en charge de la relation avec les testateurs afin de répondre de la meilleure manière et dans les meilleurs délais aux questions sur les enjeux et les procédures. Le lexique évolue également : on parle de « transmission », « d'espoir », de « continuité », de « mémoire », afin de donner à voir la face positive du legs successoral. Une communication bien ciblée et efficace peut faire une différence majeure, quand on sait que, pour la Fondation de

France, en 2018, les 150 legs successoraux représentaient 40 % des ressources issues de la générosité, contre 60 % pour les 150 000 dons de particuliers. Le ratio est similaire pour la SPA. Dans les deux cas, bien moins de personnes concernées, mais un legs moyen des centaines de fois plus important que le don moyen. Peu de gens peuvent donc faire une différence massive.

### Qui en profite ?

Selon le Panorama des Générosités réalisé en 2018, près d'un quart allait pour la recherche, 15 % pour la religion... Pour le choix de la structure, la réputation et la notoriété font toute la différence, notamment dans la confiance qu'on lui accorde pour la bonne utilisation des fonds, le règlement de la succession – pour faciliter les démarches des autres légataires – ou encore la valorisation des biens légués. L'ancienneté joue, mais pas tout le temps,

comme le démontre l'Œuvre Falret, qui aide depuis 180 ans les personnes en difficulté psychique et psychosociale, mais est peu connue du grand public, alors que de nouveaux acteurs tirent leur épingle du jeu par leur présence médiatique, à l'image de L214, spécialisée dans les actions d'éclat contre la maltraitance des animaux.

### Quel rôle pour les notaires ?

Comme dans tous leurs domaines d'activité, il revient aux notaires d'éclairer sur les implications juridiques et fiscales pour aider à prendre la meilleure décision possible, mais également d'ouvrir des possibilités à leurs clients à la manière d'un conseil. La seule démarche qui contredit la déontologie notariale consiste à fléchir une envie de legs vers un acteur en particulier, mais toute la pédagogie du don s'inscrit parfaitement dans la mission du notariat et relève de manière plus générale d'une mission importante, qui est d'aider à anticiper sa succession pour qu'elle se déroule de manière optimale. Expliquer le fonctionnement d'un testament, les conditions de sa validité juridique, mais également la possibilité d'en modifier les termes sont des démarches indispensables. Demander, au cours de ces discussions, « *avez-vous envisagé un legs à une association ?* » ou expliquer que le legs n'est pas réservé aux personnes fortunées sont des initiatives parfaitement acceptables. Aider une personne qui se pose la question du legs en lui demandant « *pour quelle structure donnez-vous ou avez-vous déjà donné ?* », dans la mesure où dons d'usage et legs/donations vont très souvent de pair. S'assurer que les notions de réserve héréditaire et de quotité disponible, ainsi que les éléments fiscaux du legs en cas de succession indirecte (voir les propos sur la fondation sous égide), sont autant d'étapes très importantes en matière de relation à sa clientèle. Faire le point sur la nature du legs, afin de préciser que certains dons – comme des meubles en mauvais état, ou une maison en ruine – ne seront sans doute pas acceptés. Que les associations préfèrent les dons en liquide, mais que vendre un bien pour en léguer le montant à une association n'est pas pertinent, parce que les particuliers payent des taxes dont les associations n'auront pas à s'acquitter. Qu'il vaut mieux éviter de trop disperser

sa générosité, notamment en nommant plusieurs légataires universels. Que certaines charges sont réalistes – aller fleurir une tombe, mettre une plaque, remettre des objets à un proche – d'autres vont de soi – s'occuper de l'animal domestique quand on lègue un bien immobilier à une association pour les animaux – quand certains sont bien trop restrictifs – léguer une maison avec interdiction de la vendre – ou irréalistes – un animal n'aura jamais la même vie que lorsqu'il vivait avec son maître. Si la charge est trop contraignante pour la structure légataire, celle-ci devra refuser la libéralité et le legs sera alors sans effet. Il revient donc au notaire d'aider le testateur à clarifier sa démarche, et pour cela, à le mettre en contact avec des personnes chargées des donateurs au sein de l'association ou de la fondation, ou à les contacter lui-même pour préciser certains aspects. Si la structure donne son accord pour le don comme pour les conditions qui lui sont associées, le notaire a rempli sa mission de conseil en sécurisant juridiquement le testament réalisé.

### Comment fonctionne un fonds de dotation ?

Le fonds de dotation est une personne morale de droit privé à but lucratif, qui reçoit des biens de toute nature apportés à titre gratuit et irrévocable et utilise les revenus tirés de ces biens pour réaliser une œuvre ou une mission d'intérêt général. Il ne requiert aucune condition préalable et n'est soumis qu'à un régime déclaratoire, par la rédaction des statuts, une déclaration en préfecture et une publication au Journal officiel des associations et fondations d'entreprise. Le fonctionnement des fonds de dotation est très libre puisque ce sont les statuts qui déterminent la composition et les conditions de nomination et de renouvellement d'un conseil d'administration qui doit compter au moins trois membres, ainsi que les modalités juridiques de la fonction de président.

Enfin, au niveau du contrôle, les fonds de dotation doivent obligatoirement nommer un commissaire aux comptes dès que leurs ressources excèdent 10 000 euros. Si le projet nécessite de contractualiser pour recruter, le fonds de dotation est une structure particulièrement adaptée, ainsi que

pour conserver un contrôle total sur les missions de la fondation. Il s'avère donc idéal pour les artistes et les collectionneurs, car il répond au but de conservation et de divulgation de l'œuvre ou de la collection au public à des fins perpétuelles. Sa constitution et sa gestion bénéficient de la souplesse propre aux associations sans les contraintes d'une tutelle administrative associée aux fondations en tant que telles.

### Quels sont les atouts d'une fondation sous égide ?

« *Dépourvue de personnalité morale, la fondation abritée ou fondation sous égide est juridiquement un compte ouvert dans les livres de la fondation qui l'accueille*, explique Me Antoine Hurel, notaire à Paris, *elle dispose cependant d'une existence légale et peut utiliser l'appellation de fondation* ». Factuellement, c'est une libéralité à charge consentie par une personne physique ou morale à une fondation reconnue d'utilité publique dont les statuts prévoient cette capacité d'accueil. Elle bénéficie d'avantages fiscaux similaires à ceux d'un fonds de dotation mais également de toutes les ressources de la fondation qui l'abrite – son expertise dans le choix des projets à financer, son support administratif (secrétariat, comptes, etc.) –, mais également de sa capacité juridique. Le notaire rédige le contrat avec la fondation abritante, et constitue les statuts. Il précise la charge de gestion grevant la libéralité reçue par la fondation. Aucune formalité administrative préalable ou déclarative n'est nécessaire lors de la création d'une fondation sous égide.

L'exemple le plus incitatif pour mettre en place ce type de fondation porte sur les successions indirectes à 60 % de taxation, puisqu'une fondation sous égide permet de rediriger 60 % des sommes dévolues à l'État vers un projet philanthropique précis. La démarche comporte donc de nombreux avantages : pour les autres héritiers, la fondation instituée légataire se charge de l'ensemble des formalités et sécurise le paiement des droits de succession, pouvant même en faire l'avance sans attendre la vente du bien immobilier ; pour le notaire, une succession plus simple à régler, puisqu'il a pour interlocuteur une ONG

habituee à l'exercice du legs successoral et à la valorisation des biens immobiliers. Pour une optimisation encore plus aboutie, il est possible de transmettre les assurances-vie en dehors du dispositif de fondation sous égide puisque celles-ci bénéficient d'une fiscalité avantageuse. Pour cet exemple précis, le notaire intervient dans le projet en aidant à la rédaction du testament, en accompagnant la mise en place de la fondation abritée et la signature de la convention portant création de l'entité, ainsi que, possiblement, l'expertise, la négociation et la vente du bien, en accord avec la fondation – et enfin, s'il y a une donation effectuée du vivant, la rédaction des actes de donation.

D'autres situations se prêtent à la mise en place d'une fondation abritée, quand bien même elles ne seraient pas neutres financièrement : afin, par exemple, de rester en dessous du seuil de l'IFI, ou encore de réduire son impôt sur le revenu en allouant l'usufruit temporaire de revenus conséquents, comme ceux issus d'un portefeuille d'investissements. Dans tous ces cas, le notaire rend un vrai service à son client, en lui permettant de créer un projet philanthropique avec du sens et de l'efficacité, tout en créant de l'activité pour son étude.

**Jordan Belgrave**



Vivre mieux  
plus longtemps

Legs  
Donations  
Assurances-vie



Léguer à l'Institut Pasteur de Lille,  
c'est donner à tous la chance de  
**vivre mieux plus longtemps**

FONDATION PRIVÉE  
RECONNUE D'UTILITÉ PUBLIQUE  
DEPUIS 1898

[www.pasteur-lille.fr](http://www.pasteur-lille.fr)

03 20 87 73 54

[donsetlegs@pasteur-lille.fr](mailto:donsetlegs@pasteur-lille.fr)



@PasteurLille



PasteurLille



Institut Pasteur de Lille



PasteurLilleTV

# TRADUCTION



DICTIONNAIRE



INTERPRÉTATION



TRADUCTION



COMMUNICATION



LANGUES



CONNAISSANCE

## La traduction pour les notaires : bien choisir son prestataire

L'internationalisation des échanges a donné une impulsion à la traduction juridique pour les notaires, et cette année très particulière ne devrait être qu'une simple pause dans une tendance de long-terme. Profitez-en pour faire le point sur vos habitudes et vos pratiques afin de vous assurer que vous tirez le meilleur parti des compétences présentes sur le marché de la traduction.

« Minutes, acte d'achat, contrat de mariage, certificat d'hérédité, succession, acte de notoriété, de franchissement de frontière, registre de société, les notaires ont un grand besoin de traduction pour leurs clients » souligne Chantal Pulé, dirigeante de Chantal Pulé Traductions, d'autant qu'avec l'internationalisation des échanges, la traduction juridique a connu des années fastes. Certes, la crise du Covid et les confinements sont venus mettre un sérieux coup de frein à cette dynamique : « les demandes sont devenues très européennes, indique Keran Chaussard, responsable de l'annuaire des traducteurs assermentés, et les marchés chinois, américain, tout ce qui est en dehors de l'Europe, sont très peu présents depuis six mois ». Les incertitudes sont telles que de nombreux acteurs sont réticents à se projeter dans des opérations internationales, mais les dynamiques sont fortes et la traduction pour les notaires a de beaux jours devant elle.

### Les enjeux de la traduction assermentée

Traduction simple et traduction assermentée peuvent parfaitement être réalisées par les mêmes personnes et être donc d'une qualité

similaire, parce que les traducteurs travaillent toujours au mieux de leurs compétences pour satisfaire leurs clients, mais, dans le cas d'une traduction certifiée, leur responsabilité et les enjeux sont supérieurs, d'où un surcoût moyen de 30 %. Il arrive que certains notaires ne soient pas certains qu'une traduction requière un traducteur assermenté : « nous leur suggérons de se renseigner de leur côté, indique Chantal Pulé, parce que la responsabilité d'un tel choix est de leur ressort mais, par contre, nous leur proposons un devis à deux volets avec une traduction libre et une traduction assermentée, cela représente un vrai service parce qu'il faut leur trouver deux traducteurs compétents sur le document qui soient disponibles dans les délais requis et avec lesquels définir un tarif ».

Lorsqu'un devis est réalisé pour une traduction assermentée, il arrive que certains clients jugent les tarifs trop élevés et imaginent trouver moins cher de leur côté, mais rien n'est moins sûr, parce que les tarifs sont assez proches en France, et il n'est « pas possible, contrairement à ce que certains imaginent, précise Keran Chaussard, d'aller trouver un traducteur à un meilleur tarif dans un autre pays pour réaliser une traduction assermentée destinée

à la France, puisque seuls les experts auprès des cours d'appel françaises peuvent réaliser ces traductions, et ils ne peuvent donc, par définition, se trouver qu'en France, même si l'unification européenne pourrait laisser penser qu'il en est autrement ».

Un autre sujet d'hésitation porte sur les conventions de légalisation, qui varient selon les pays, notamment en fonction de leur participation à la Convention de la Haye : « il arrive que certains notaires ne sachent pas que les documents français doivent être apostillés pour l'Espagne, qui fait pourtant partie de l'Union Européenne, ou alors que les documents pour la Chine, malgré la densité des échanges avec ce pays, doivent être légalisés après la traduction et demandent par conséquent des délais importants, notamment avec les procédures Covid mises en place à l'ambassade ».

### Quelle place pour l'interprétariat ?

Bien que de nombreux traducteurs s'adonnent aux deux disciplines, l'interprétariat requiert des compétences différentes de la traduction, parce qu'il faut être, souligne Cornelis de Prest, dirigeant du Cabinet de la Hanse, « plus fluide et plus immédiat en interprétation ». S'il s'agit de documents qui peuvent se traduire de cette manière, il est donc « très intéressant pour un notaire et son client, selon Keran Chaussard, de prendre pour les très gros documents un interprète à la journée plutôt qu'une traduction écrite, car cela peut s'avérer trois à cinq fois plus économique selon les langues puisqu'une traduction écrite réalise 300 mots à l'heure quand une traduction orale peut faire une centaine de mots par minute ».

La seule contrainte tient au statut assermenté du traducteur auquel le notaire doit faire appel, puisque celui-ci est avant tout un expert auprès des cours d'appel, et peut donc être convoqué par les services de justice ou de police pour une procédure. Ces demandes sont imprévisibles et prioritaires, même si, dans les faits, les interprètes peuvent parfois jouer sur la durée des gardes à vue pour respecter leurs autres engagements, voire même demander à un collègue de répondre pour eux à la convocation. Un élément technique qui facilite leur disponibilité est la possibilité de réaliser l'interprétation à distance, ce qui est « d'autant plus intéressant en cette période

de Covid, comme l'explique Anne-Cécile Bourget-Davron, dirigeante de Davron Translations. Il y a bien sûr une procédure d'identification et il faut que le son soit de qualité optimale pour toutes les parties, mais, d'expérience, cette problématique est également vraie en présentiel ».

### Quelles évolutions technologiques dans la traduction ?

La traduction est tout à la fois une pratique dont le fondement et la pratique traversent le temps sans changement, mais également une discipline inscrite dans son époque et qui bénéficie des innovations technologiques pour améliorer la qualité du service rendu aux clients. L'élément le plus évident est la traduction automatique, qui s'améliore sans cesse, mais conserve pourtant bien des limites. Durant les années 2000, beaucoup d'acteurs se sont reposés sur les logiciels de traduction, mais la qualité n'était pas toujours au rendez-vous, et le rôle du traducteur a été remis au premier plan : « trop de phrases maladroitement, trop d'automatisme dans la traduction », précise Cornelis de Prest. « Certes, nous utilisons tous

LE CABINET DE LA HANSE S.A.S.  
depuis 1970



Traductions juridiques, financières et techniques,  
y compris par traducteur juré

Collaborateurs liés par contrat de confidentialité

Toutes combinaisons de langues

Pour nous contacter (devis gratuit) :

lahanse@lahanse.com

Tél : 01 45 63 81 18 - Fax : 01 42 25 45 26

35 rue de la Bienfaisance - 75008 Paris

www.cabinetdelahanse.com

les jours des outils de traduction automatique mais, insiste Anne-Cécile Bourget-Davron, seul le traducteur peut déterminer si le contexte est bien compris, car la machine traduit sans compréhension du contexte ». En outre, il faut être conscient que seuls les logiciels professionnels vous garantissent la confidentialité, au contraire de tous les logiciels disponibles en ligne.

D'autres progrès viennent améliorer la qualité de la prestation, comme la création de comptes clients pour à la fois offrir une conservation sur le cloud des documents traduits, qui restent ainsi accessibles pour le client, mais également permettent de donner une visibilité à la traduction en cours : « nos clients peuvent ainsi voir le statut de leur traduction, est-elle en attente ? en cours ? finalisée ? c'est d'autant plus utile pour les notaires d'avoir cette visibilité que les documents qu'ils traitent sont très importants pour leurs clients ». Le devis en ligne se développe également, avec la possibilité d'obtenir une réponse plus rapide, notamment au regard de la taille réelle, mais également des délais demandés.

#### Quels sont les critères de choix ?

La réactivité à votre demande est le critère majeur lorsque l'on fait appel à un prestataire, le critère majeur étant bien sûr la qualité. « Il faut garder à l'esprit, indique Cornelis de Prest, qu'un traducteur peut traduire entre 10 et 15 pages par jour selon la densité et la nature du texte », des équipes de traducteurs pourraient être constituées afin de satisfaire aux délais imposés. Une demande mal anticipée, si elle peut toujours être réalisée, amènera donc des frais supplémentaires. « Il arrive exceptionnellement, indique Keran Chaussard, que certains notaires nous contactent 48h

avant la date limite, ce qui peut poser des difficultés au regard de certaines démarches administratives complexes ». La confidentialité est également indispensable, et l'agence de traduction ou le traducteur auquel vous faites appel devra avoir signé un accord de confidentialité : « Pour cela, précise Cornelis de Prest, les noms et coordonnées de nos clients ne sont pas communiqués aux traducteurs ».

Si la tarification est bien évidemment un enjeu, il est rare que les variations soient si importantes : « Sur des langues comme le japonais ou le coréen, ajoute Keran Chaussard, c'est le même prix à quelques euros près, particulièrement en traduction assermentée ». De plus, toutes les offres low cost auront leur facette négative, comme des délais non-respectés ou une qualité inférieure, notamment due à l'absence de relecture. Un tarif à la page appliqué de manière uniforme est plutôt un signe que l'intermédiaire ne respecte pas la réalité du travail de traduction puisque, selon la police d'écriture, la quantité de mots à traduire sera très différente, notamment dans le cas des documents de plusieurs pages comme les procurations ou les actes de vente.

Enfin, un critère à considérer est la prise en charge des démarches annexes que l'agence de traduction peut réaliser pour vous, précisément sur les formalités de légalisations pour les traductions partant à l'étranger : « toute la procédure peut être organisée pour eux – qu'il s'agisse d'apostilles, de visa du ministère des Affaires étrangères, ou de visas consulaires. Bien sûr, au regard des heures d'attente qu'il peut y avoir et des aller-retour requis, cela a un coût, mais c'est de toute façon au client final d'accepter ».

Jordan Belgrave



E-mail : [contact@axiotrad.fr](mailto:contact@axiotrad.fr)  
Tél. : 09 81 97 48 08  
Fax : 01 60 32 26 61  
Mobile : 07 68 59 52 17

[www.axiotrad.fr](http://www.axiotrad.fr)

## AGENCE DE TRADUCTION SPÉCIALISÉE EN DROIT

LANGUES : EUROPÉENNES - ASIATIQUES - ARABE

Vous assistez pour vos traductions, libres ou certifiées conformes, et lors de vos rendez-vous de signature ou de conseil.

Droit immobilier - Droit de la famille -  
Succession - Droit civil et pénal - Droit des affaires...

-10%

SIÈGE :  
8B, rue Jablinot  
77100 Meaux

BUREAUX SECONDAIRES :  
25, rue Lenepveu - 49100 Angers  
5, avenue Edouard Michelin - 63100 Clermont-Ferrand

# ANNUAIRE DES TRADUCTEURS ASSERMENTÉS DE FRANCE

Liste des traducteurs experts pour 2020 selon les données officielles du Ministère de la justice



**+ de 4500 experts de cour  
d'appel disponibles**

Avec plus de 128 langues à disposition, nous sommes capables de répondre aux demandes de traductions assermentées que ce soit pour les documents écrits (procuration, acte notarial, succession, acte de vente ...) ou pour les interprètes avec mise à disposition des coordonnées pour prendre un rendez-vous pour les déplacements à l'étude notarial.

Nous répondons à vos demandes sous 60 minutes.

Pour toute demande de cotation, merci de nous écrire à [pro@annuaire-traducteur-assermente.fr](mailto:pro@annuaire-traducteur-assermente.fr) ou par téléphone au (0)9.70.44.63.45



## Des attentes et des besoins spécifiques en matière d'accompagnement notarial

*Au nom de leurs associations et fondations, les responsables en charge des libéralités témoignent d'attentes et de besoins auxquels les notaires, en tant qu'acteurs clés dans les processus de transmissions des dons et des legs, peuvent apporter des réponses adaptées. C'est d'abord le souhait, émanant notamment des organismes associatifs les moins connus, d'une meilleure approche de leurs actions quotidiennes sur le terrain et de la manière dont ils fonctionnent en interne. C'est aussi la demande fortement exprimée d'une plus grande aptitude des études à relayer rapidement les documents indispensables et les informations précises nécessaires à une gestion des dossiers de legs, avant qu'ils ne soient acceptés par les conseils d'administration.*

Les notaires sont les premiers et proches interlocuteurs des particuliers qui comptent mener à bien un projet philanthropique pour soutenir matériellement ou financièrement les organismes associatifs de leurs choix, légalement habilités à recevoir des dons. Le rôle des études est tout d'abord celui de l'écoute et du conseil, mais il s'agit ensuite de guider - et rassurer - les futurs donateurs et légataires dans les méandres de dispositifs juridiques et fiscaux, aux mécanismes parfois complexes, mis en œuvre pour transmettre un legs.

Investis des fonctions d'intermédiaires, les notaires sont en outre les mêmes partenaires privilégiés des associations et des fondations reconnues d'utilité publique lorsqu'il s'agit de mettre en œuvre les processus réglementés de transmissions des dons, legs et assurances-vie dont elles sont les bénéficiaires.

Si la tâche s'avère déjà conséquente, d'autres attentes et de nouveaux besoins se font pourtant jour au sein des structures associatives qui aspirent à un accompagnement notarial plus étoffé et plus soutenu, à la fois technique et stratégique. C'est d'ailleurs ce dont témoignent les représentants de services juridiques ou les responsables en charge des libéralités que nous avons interrogés parmi différentes organisations et fondations dont les principales actions sont notamment orientées vers la sauvegarde de l'environnement, la défense de la cause animale, voire l'aide aux communautés chrétiennes <sup>(1)</sup>.

### Mieux faire connaître

Une meilleure approche du milieu associatif, tant dans la diversité de ses engagements que dans ses modes de fonctionnement, figure parmi les

(1) - [wwf.fr](http://wwf.fr), [30milliondamis.fr](http://30milliondamis.fr), [fondationdesmonasteres.org](http://fondationdesmonasteres.org)

principales attentes des répondants, dont la plupart estime que les notaires en ont, aujourd'hui encore, une expérience contrastée.

À la Fondation des Monastères, Agnès Larnaudie-Eiffel avance les particularités méconnues des collectivités religieuses qui exigent une communication plus large et plus forte pour sensibiliser aux nuances d'un cadre juridique à part. « *La Fondation des Monastères existe depuis cinquante ans, mais les notaires nous connaissent encore trop peu,* » constate la responsable des legs et des donations. « *Bien qu'ils aient une formation très complète, ajoute-t-elle, ils ne sont pas toujours au fait du droit et du régime juridiques des communautés religieuses s'ils ne se sont pas penchés sur le sujet ou s'ils n'en ont pas fait une spécialité* ».

S'il est en effet généralement admis – à tort – que le droit associatif s'applique aux congrégations religieuses en France, leur cadre juridique relève en réalité d'un régime spécial prévu par le Titre III (art. 13 à 21 ter) de la loi du 1<sup>er</sup> juillet 1901 relative au contrat d'association. Par une « *reconnaissance légale* », ce régime spécifique du droit français autorise notamment les communautés à bénéficier d'« *un régime de congrégation reconnue pour émerger directement à la vie juridique* »<sup>(2)</sup>.

« *Tout le monde ne le sait pas,* » observe Agnès Larnaudie-Eiffel, précisant que les collectivités religieuses ont officiellement toute latitude pour « *demandeur une*

*reconnaissance légale à l'État* ». « *C'est d'ailleurs, ajoute-t-elle, le terme qui leur est réservé dans le sens où elles ne sont pas des structures d'utilité publique, mais des communautés dites légalement reconnues par décret du Premier ministre après avis conforme du Conseil d'État* ».

(voir encadré)

### Efforts supplémentaires

Au WWF France, Pierre-Xavier Féron pointe de son côté « *les connaissances assez inégales* » des notaires quant au fonctionnement interne des associations, des fondations et des ONG. « *Certains sont rôdés à l'exercice et ils savent précisément quels documents nous sont indispensables avant que notre conseil d'administration ne soit en mesure d'accepter les legs,* » précise-t-il, prenant l'exemple du WWF dont il est le responsable juridique. « *D'autres en ont une expérience plus faible,* poursuit-il, *et ça complexifie parfois la gestion des dossiers* ».

Pour y remédier, Pierre-Xavier Féron préconise l'accès des notaires à une source d'informations utiles et nécessaires, dédiées aux différentes procédures que les structures associatives ont élaborées afin d'entériner définitivement un legs. Il invite à l'inverse les études à transmettre « *plus facilement* » des pièces aussi essentielles qu'un bilan comptable précis faisant état « *d'un actif-passif exact et très clair de la succession* » accompagné « *des évaluations des biens mobiliers et immobiliers* » qui y sont inscrits.

(2) - La reconnaissance légale des congrégations religieuses, Fondation des Monastères, juin 2013.

**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.

La Cimade  
L'humanité passe par l'autre

« 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

Publicité

Délégué général de la Fondation 30 Millions d'Amis, Jean-François Legueulle va lui aussi dans le même sens. « *En l'absence de pièces importantes, dont la copie du testament en priorité, le conseil d'administration est dans l'incapacité d'accepter une succession* », explique-t-il, déplorant qu'il « *est parfois très compliqué d'obtenir des informations auprès de certaines études dans les délais impartis* ». « *Cela peut être préjudiciable au bon déroulement d'une liquidation de succession* », prévient aussi le responsable qui pressent d'éventuelles « *problématiques* » au niveau « *d'héritiers dans l'attente de recevoir leurs legs* ».

#### **Davantage d'implication**

Le besoin de coopération entre associations, fondations et notaires est d'autant plus affirmé qu'un nouveau règlement comptable est en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2020 pour éclaircir et moderniser certaines dispositions propres au secteur non lucratif. « *Un legs est désormais considéré comme un produit qui entre au bilan et sa valeur doit donc être exacte compte tenu d'écritures rectificatives devenues maintenant beaucoup plus compliquées* », explique Pierre-Xavier Féron, résumant concrètement l'une des évolutions du nouveau plan que le WWF applique depuis le 1<sup>er</sup> juillet.

« *Lorsqu'ils ont accepté un bien immobilier, nos administrateurs veulent s'assurer qu'il a été effectivement vendu à un prix conforme à sa valeur estimée* », fait en outre valoir Jean-François Legueulle à qui il semble « *important* » que les notaires puissent, « *sur cette question de l'estimation* », déterminer en amont « *le prix le plus juste qui soit* », correspondant à la valeur réelle et exacte d'un bien octroyé par un legs.

#### **En complément**

Pierre-Xavier Féron (WWF) invite de surcroît les notaires à promouvoir plus amplement le don sur succession « *encore très peu connu* » qui, sous certaines conditions, autorise un abattement sur la part de l'héritier, donateur ou légataire, équivalent à la valeur des biens reçus du défunt puis transmis à une organisation d'utilité publique (Art. 788 III du Code général des impôts). En d'autres termes, l'héritier ou le légataire universel est exonéré de droits de succession sur le montant de son don à une association ou une fondation reconnue d'utilité publique.

Si beaucoup disent avoir un avis mitigé sur cette disposition, d'autres en écartent en revanche le principe en invoquant « *un manque d'intérêt fiscal* ». À la Fondation des Monastères, Agnès Larnaudie-Eiffel

Au sein de la Sous-Direction des libertés publiques (ministère de l'Intérieur), le Bureau central des Cultes a la charge des relations avec les autorités représentant l'ensemble des religions présentes en France. S'il ne reconnaît officiellement aucun culte depuis la loi du 9 décembre 1905, l'État n'en ignore toutefois aucun et il prend notamment en compte l'organisation interne de chacun d'eux à condition qu'elle ne soit pas incompatible avec les règles républicaines (Art. 4 de la loi de 1905).

Le Bureau central des Cultes est par ailleurs le dépositaire des dossiers de demandes de reconnaissance légale qu'il instruit. Le décret du Premier ministre, après avis conforme du Conseil d'État, confère à la communauté légalement reconnue une personnalité morale et une capacité juridique à recevoir des libéralités.

L'article 795-10 du CGI accorde des exonérations fiscales. Les collectivités qui ne font toutefois pas le choix d'une reconnaissance légale sont à défaut des entités canoniques sans personnalité juridique.

La Fondation des Monastères peut alors recevoir pour elles les libéralités qui leur sont affectées.

prend, elle, davantage en compte « *le mécanisme intéressant* » du don sur succession auquel elle est susceptible d'« *avoir recours dans l'éventualité d'un testament mal rédigé en faveur d'une communauté sans capacité juridique* » pour que « *soit respectée la volonté du défunt* ». Dans les cas d'une rédaction imprécise, elle dit en outre apprécier la possibilité de proposer - en accord avec l'entourage éventuel du testateur - une interprétation notariale des dernières volontés, qui évite le seul recours judiciaire, parfois long et coûteux.

### Affaire à suivre

Un peu plus de soutiens stratégiques en terme de communication et davantage de réponses techniques précises et rapides au plus près de certains besoins : là sont - pour l'essentiel - les demandes immédiates qu'exprime aujourd'hui la plupart des responsables associatifs à l'adresse des notaires afin qu'ils confortent ensemble

un partenariat optimal et efficace. Il reste désormais à mesurer le niveau d'attention et le degré d'écoute que la profession voudra bien leur accorder.

La balle est maintenant dans son camp.

*Alain Baudin*

**Vous souhaitez présenter votre organisme dans cette rubrique ?**

**Santé, Soutien et Recherche médicale**

**Contactez**

Sandrine Morvand au  
01 70 71 53 88

LEGS - DONATIONS - ASSURANCES - VIE

Offrez  
un avenir  
aux animaux  
sans famille



**défense  
de  
l'animal**  
CONFÉDÉRATION  
NATIONALE

Association reconnue d'utilité publique

26 rue Thomassin - 69291 Lyon Cedex 2

Tel : 04 78 38 71 85

laconfederation@laconfederation.fr

www.laconfederation.fr

www.defendonslesanimaux.fr





### Confédération Nationale Défense de l'Animal

Association reconnue d'utilité publique

26 rue Thomassin – CS 30201

69002 Lyon

Tél. : 04 78 38 71 85

Mail : laconfederation@laconfederation.fr

Votre contact : Franck SAOUZANET

Directeur juridique

Mail : f.saouzanet@laconfederation.fr

Sites Web : www.laconfederation.fr

www.defendonslesanimaux.fr

Défense de l'Animal est une confédération nationale regroupant 270 associations et refuges indépendants partageant des valeurs communes pour la défense des animaux.

Fondée en 1928 et reconnue d'utilité publique, Défense de l'Animal est le plus important réseau français de protection des animaux, présent dans 97 départements : refuges de proximité, maisons de retraite pour animaux âgés, centres de soins pour animaux sauvages, refuges pour animaux de ferme, refuges pour chevaux.



### Fondation Alzheimer

8 rue de la Croix Jarry

75013 Paris

Mail : contact@fondation-alzheimer.org

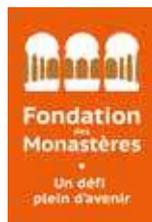
Site Web : www.fondation-alzheimer.org

La Fondation Alzheimer finance des **projets audacieux de recherche** permettant de **mieux comprendre les**

**mécanismes de la maladie afin de trouver de nouveaux traitements et de faire reculer l'âge d'apparition des premiers symptômes grâce à une prévention active.**

Reconnue d'utilité publique, **la Fondation Alzheimer est le premier financeur non-gouvernemental de la recherche** sur la maladie d'Alzheimer en France. **Son mode de fonctionnement lui permet de reverser 100% des dons qu'elle perçoit directement aux chercheurs.**

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



### Fondation des Monastères

14 rue Brunel

75017 Paris

Tél. : 01 45 31 02 02

Mail : fdm@fondationdesmonasteres.org

Site Web :

www.fondationdesmonasteres.org

**Un conseil expert aux côtés des notaires et de leurs collaborateurs**

Depuis plus de 50 ans, au sein d'une œuvre civile atypique, religieux et laïcs sont au service des communautés monastiques chrétiennes et de leur patrimoine religieux, culturel et artistique. La Fondation des Monastères leur apporte un **soutien financier** sous la forme de subventions pour la conservation du patrimoine, l'aménagement des hôtelleries et lieux d'accueil, les aides sociales, ou de prêts pour l'amélioration de leur outil économique, ainsi qu'un **conseil administratif, juridique et 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, legs et assurances vie 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 et donne de précieux conseils sur la rédaction des testaments en leur faveur : *Moines et moniales, testateurs et héritiers, Libéralités à la Fondation des Monastères et aux communautés religieuses...*

**Au lendemain de son cinquantenaire, la Fondation des Monastères reste pleinement engagée avec ses partenaires pour soutenir les communautés religieuses chrétiennes et relever jour après jour ce 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

Site Web : 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



### Institut Pasteur de Lille

1 rue du professeur Calmette  
BP 245  
59019 Lille Cedex  
Site Web : [www.pasteur-lille.fr](http://www.pasteur-lille.fr)

L'Institut Pasteur de Lille est une fondation privée reconnue d'utilité publique depuis 1898. Membre du Réseau International des Instituts Pasteur (RIIP), elle est financièrement et juridiquement indépendante.

Ses objectifs : comprendre les maladies, freiner leur développement, imaginer les traitements, proposer des stratégies de prévention.

Ses recherches : maladies infectieuses et inflammatoires, cardiovasculaires, maladie d'Alzheimer, diabète, découverte de nouveaux médicaments, cancers.



### 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.



### PRO ANIMA, un comité scientifique pour une recherche éthique

62 rue Monsieur-le-Prince  
75006 Paris  
Tél. : 01 45 63 10 89  
10 rue de Romanswiller  
67200 Strasbourg  
Tél. : 03 88 36 18 49  
Présidente : Dr Catherine Randriantseheno  
Site Web : [www.proanima.fr](http://www.proanima.fr)

Depuis 1989, ce comité regroupe chercheurs et médecins – bénévoles – travaillant avec des labos indépendants sur **Valitox®** et d'autres programmes éthiques fiables – **hors modèle animal** – face aux grands défis (cancer, sida, Parkinson...).

Le fonds dédié **EthicScience** a besoin de vous pour encourager la recherche et préserver votre santé.

Pro Anima agit en communication (médias, revue *Sciences Enjeux Santé*, congrès, fiches infos...) avec d'autres organismes en France et en Europe.

## 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)



## Quand le cadeau devient un moyen de communication

À quand remonte le dernier appel téléphonique que nous avons reçu afin de nous proposer un nouveau contrat pour réaliser des économies sur notre facture d'électricité ou de téléphonie ? Lequel d'entre nous n'a pas déjà été contacté par un vendeur de voiture qui souhaite racheter notre véhicule au meilleur prix, par un agent immobilier ayant trouvé un acquéreur pour notre maison qui n'est pas à vendre ? Sans compter sur ce bienfaiteur qui nous annonce que nous avons gagné un concours auquel nous n'avons jamais participé !

Et à quand remonte la dernière fois que nous avons reçu une publicité de notre notaire ? Quand nous a-t-il contactés pour nous dire qu'il était à notre disposition pour notre prochaine acquisition immobilière ou notre futur mariage ? **JAMAIS**, ce qui est normal puisque c'est interdit par la loi !

L'article 4.4.1. du Règlement National prévoit en effet que "*toute publicité à caractère personnel est interdite au notaire*". Le démarchage est en outre strictement exclu.

Le rôle du notaire est de fournir des services auxquels les particuliers sont obligés par la loi de faire appel, ce qui justifie un encadrement strict de la profession. Sont

ainsi réglementés les tarifs mais aussi les modalités de leur communication publicitaire.

C'est cette communication « *publicitaire* » que nous allons mettre en avant au travers de ce billet. Nous ne parlerons pas des stratégies de communication mises en place par le Conseil Supérieur du Notariat (CSN), ni des campagnes globales qui profitent à l'ensemble de la profession visant à promouvoir le rôle des notaires, mais nous porterons plutôt notre attention sur les initiatives individuelles.

Si la publicité à caractère personnel est interdite au notaire il lui reste cependant deux médias de communication très puissants : **Internet** et sa panoplie de solutions digitales ainsi que **l'Objet Média**, physique, tangible et très positivement perçu par les Français.

Il va de soi que vous avez tout mis en œuvre pour que votre étude se distingue des autres par son excellence, en commençant entre autres par la création d'un **site internet** soigné destiné à attirer une nouvelle clientèle.

Vous y publiez des articles pertinents sur des éléments d'actualité liés à la profession

permettant ainsi d'attirer de nouveaux lecteurs amenés à découvrir votre site par le jeu du référencement naturel.

Vous utilisez également les réseaux sociaux pour informer vos clients et prospects sur les changements légaux et administratifs afin de rester proche d'eux et de devenir leur référence pour le jour où ils auront besoin d'un Notaire.

Ces différents vecteurs de communication digitale vous permettent donc une certaine publicité, tout en respectant les règles de déontologie de la profession.

### « IL FAUT DES ANNÉES POUR CONSTRUIRE UNE RÉPUTATION ET QUELQUES SECONDES POUR LA DÉTRUIRE ». WARREN BUFFET

Dans un monde de plus en plus digitalisé, où l'information, devenue omniprésente, passe à toute vitesse, avez-vous déjà pensé à élaborer une stratégie de communication, de visibilité, d'un autre genre en utilisant les objets comme véritable vecteur de publicité ?

Nous sommes tous habitués à parler de gadgets, de goodies, de cadeaux d'affaires, mais nous sommes peu nombreux à parler d'Objet Media. Pourtant, quand on souhaite communiquer en interne ou en externe, on élabore tout un plan Média afin d'en optimiser le rapport coût-résultat

### Quand une petite attention peut faire une grande différence

Partons du postulat que votre meilleure publicité et la moins onéreuse est un client satisfait qui devient dès lors l'ambassadeur de votre étude. En marketing il est souvent dit que l'acquisition d'un nouveau client coûte 7 fois plus cher que d'en garder un existant. Alors comment faire pour que vos clients satisfaits puissent l'être encore plus et qu'ils aient envie de vous recommander au plus grand nombre ? Comment faire pour qu'ils soient plus que de simples clients qui viennent signer un papier parce qu'ils n'ont pas le choix ? Autrement dit comment renforcer ce qu'on appelle « l'expérience client » ?

En fonction des circonstances qui nous amènent chez le Notaire, différents objets peuvent nous rappeler ce moment tout en véhiculant l'image de l'étude. Repartir avec le stylo gravé avec lequel on a signé son contrat de mariage, une bouteille de champagne personnalisée pour la pendaison de crémaillère, le support high-tech à utiliser sur son bureau lors d'une constitution de société, ou pourquoi pas le parapluie logotypé pour évoquer la protection des intérêts de ses clients lors d'une succession bien organisée,...

Savez-vous que, selon l'étude commandée par la Fédération Française des Professionnels de la Communication par l'Objet (2FPCO), 89% des français ont une opinion positive d'un objet reçu et que 75% mémorisent la marque associée à l'objet. Connaissez-vous un autre média qui ait un impact aussi positif, tout en sachant que 77% souhaitent en recevoir d'avantage ?

Il va de soi que pour obtenir de bons résultats dans une campagne en Objet Media, il faut se poser les bonnes questions, et cela passe impérativement par le fait de s'entourer d'un professionnel de la communication par l'objet pour se garantir une opération de communication réussie avec un retour sur investissement le plus élevé possible. Comme pour toute action marketing, il faut que l'objet donné réponde à l'attente de ses clients, prospects, employés. Il faut par exemple être conscient que les français sont sensibles au côté éthique (87%), écologique (85%), fabriqué en France ou en Europe (74% et 69%) mais surtout au fait que l'objet soit utile, ce qui porte jusqu'à 66% son utilisation au moins une fois par semaine et ce qui permet une visibilité sans précédent pour vous.

Pour une entreprise, qu'elle soit privée ou publique, l'utilisation d'un Objet Media peut intervenir pour lancer un nouveau produit ou service, un nouveau logo, pour créer ou renforcer une image de marque, pour remercier ses clients et fournisseurs, pour renforcer la relation avec ses salariés ou encore pour promouvoir ses produits et services. Bien entendu dans le cas d'une étude notariale les choses sont différentes. Mais sans doute pas autant qu'on ne pourrait le croire.



*Carnet avec logo lumineux personnalisable en PU finition microfibre.*

*Le carnet dispose d'une batterie de secours de 4 000 mAh en 3<sup>e</sup> de couverture et est muni d'un câble 3 en 1 intégré.*

*Le carnet en papier est sur un format A4 de 30 pages et peut être remplacé.*



*Station de chargement à induction en rubber avec double sortie USB.*

*La base doit être directement branchée sur une source d'alimentation USB (hors hub).*

*Le logo lumineux s'affiche lorsque le téléphone à induction est en charge.*



*Enceinte sans fil 3 W en rubber et logo lumineux avec double sortie de son conférant une qualité d'écoute inégalée pour une enceinte de cette taille (Ø 50 mm x 45 mm).*

*Deux enceintes peuvent être couplées et mises en stéréo. Fonction conférence téléphonique avec micro intégré.*

*Le socle est un mousqueton inclinable permettant d'orienter l'enceinte dans la direction souhaitée et donner un son stéréo grâce à la double sortie.*

En effet, en tant que notaire, votre équipe, vos clients, vos prospects, sont tous des personnes sur lesquelles vous pouvez compter pour véhiculer votre image, votre savoir-faire, votre professionnalisme. Ce sont ces personnes que vous devez gâter, remercier et fidéliser pour voir votre étude notariale prospérer.

Il n'est pas rare que l'on confonde cadeau et objet de communication. Bien entendu, quand on reçoit un objet publicitaire lors de salons ou d'événements, il s'agit d'une certaine manière d'un cadeau dont le but premier est de rendre le nom de sa marque visible via différentes techniques de personnalisation en fonction du support.

Par contre, quand on parle de cadeau comme « *Objet Média* », dont la fonction première est de véritablement choyer son acquéreur et de lui porter de l'attention, on va jouer sur une émotion beaucoup plus forte. Par l'entremise d'un objet bien choisi, on va immortaliser un moment de vie important, et s'il y a un endroit où l'on passe lors de moments marquants d'une vie c'est bien chez le Notaire.

Outre l'émotion, l'objet sert aussi à créer du lien. Durant la crise sanitaire que nous traversons aujourd'hui, les gens ont plus que jamais besoin de se sentir entourés, soutenus, valorisés, remerciés, respectés et ce, que ce soit à titre privé ou professionnel. On parle souvent de B2C (*Business to Customer*) de B2B (*Business to Business*) mais ce qui est de plus en plus important c'est le **H2H** (*Human to Human*). Il est urgent de remettre les personnes au centre de nos préoccupations et surtout de leur faire savoir.

Cette période de fin d'année est bien entendu propice à remercier ceux qui nous ont permis de continuer à travailler, ceux qui ont continué à nous faire confiance. Il faut donc pouvoir saisir cette opportunité pour leur offrir un cadeau qui a du sens.

C'est maintenant qu'il faut montrer qu'un Notaire est là dans les bons comme dans les moins bons moments de nos vies et ce notamment au travers d'un cadeau qui permettra de marquer la différence dans les esprits.

**Maxime@amahe.be**  
**+32 478 36 86 94**  
**www.amahe.be**



Maxime Goldschmidt, fondateur et dirigeant de la société de distribution d'objets publicitaires Amahé. Au-delà de son métier de concepteur et fournisseur d'objets de communication, Maxime est aussi appelé à donner des cours dans des universités et grandes écoles, ainsi que des conférences auprès de chefs d'entreprises et responsables marketing.

Il anime également des formations sur les stratégies de vente d'objet média, aussi bien à destination des revendeurs que des fournisseurs. Au travers d'articles, Maxime pose un œil aiguisé sur le marché du cadeau d'affaires, ses enjeux, ses défis et ses évolutions.

L'objectif est avant tout d'entamer des réflexions, sans tabou, mais avec du recul et de la hauteur, sur tous les sujets qui animent le secteur de l'objet média.

# 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...



.....

Étude : .....

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, 198 avenue de Verdun - 92130 Issy-les-Moulineaux »

## PARTIE 1 : LA RESPONSABILITE NOTARIALE

### Cour d'appel de Montpellier, 5 septembre 2019, n°15-04.054

En l'espèce, un frère a acquis un appartement en 2007 à l'aide d'une somme que lui a prêté sa sœur avec un intérêt de 3% remboursable à hauteur de 400 mois. En 2012, la sœur résidant initialement à Paris envisage de venir s'installer à Montpellier et d'acquérir des droits sur l'appartement. Un contrat a été signé entre elle et son frère en 2013 en présence d'un notaire.

Après une violente altercation avec son frère quelques temps après la signature de l'acte, la sœur renonce à son projet de s'installer à Montpellier et envisage la mise en location de l'appartement comme l'usufruit qu'elle pensait avoir acquis le lui permettait. C'est à ce moment là, qu'elle apprend que le contrat signé en 2013 ne lui conférait qu'un simple droit d'usage et d'habitation empêchant toute mise en location.

Elle décide alors, par actes des 22 août et 2 septembre 2013, d'assigner le notaire ainsi que son frère devant le tribunal de grande instance de Montpellier.

Par un jugement contradictoire du 19 mai 2015, le TGI a rejeté la demande tendant à la rétractation du contrat pour défaut d'application du délai de rétractation et de réflexion prévu pour protéger l'acquéreur d'un bien immobilier. Le tribunal considère également que le consentement de la sœur a été vicié par erreur sur la substance de la chose objet du contrat en ce qu'elle pensait acquérir l'usufruit de l'appartement alors que le contrat ne portait que sur un simple droit d'usage et d'habitation. L'acte authentique de 2013 a donc été annulé. La responsabilité du notaire a été engagée pour manquement à son devoir de conseil et d'information et défaut d'acte clair à l'égard de la sœur. Le notaire a donc été condamné à lui payer des dommages et intérêts. Le frère a également été condamné à verser des dommages et intérêts à sa sœur. Un appel est alors interjeté par le frère à l'encontre de sa sœur et du notaire.

Cet arrêt amène à se poser la question suivante : une partie à un acte authentique instrumenté par un notaire peut-elle demander l'engagement de la responsabilité de ce dernier pour une faute résultant du défaut d'efficacité de cet acte suite à son annulation par les juges ?

Le notaire a de nouveau été condamné par la cour d'appel pour manquement à son devoir de conseil et d'information au regard de ses échanges de correspondances avec la sœur postérieurement à la vente, attestant que celle-ci pensait avoir contracté pour une cession d'usufruit et non un simple droit d'usage et d'habitation.

En revanche, en ce qui concerne la demande subsidiaire du frère consistant à ce que la responsabilité du notaire soit engagée en cas d'annulation ou re-qualification de l'acte qui serait la conséquence d'une faute commise par ce dernier (pour défaut d'efficacité de l'acte instrumenté et pour la perte locative du bien qui en résulte), la cour d'appel considère qu'aucune faute susceptible de justifier une condamnation du notaire à payer des dommages et intérêts au frère ne peut être reprochée au notaire alors même que l'erreur sur la substance de la chose objet du contrat ayant vicié le consentement de sa sœur est largement imputable à l'appelant.

#### À RETENIR

Le notaire doit toujours s'assurer que toutes les parties à l'acte ont bien été informées et mises en garde sur son contenu sous peine de voir sa responsabilité engagée.

Une partie à l'acte ne peut demander à ce que soit engagée la responsabilité du notaire pour une faute qui lui est imputable.

Cass. 3<sup>e</sup> civ., 17 oct. 2019, n° 18-159.42

Dans cet arrêt, divers lots d'une copropriété ont été vendus à un couple d'acquéreurs par l'intermédiaire d'un agent immobilier. L'acte authentique de vente mentionnait que l'immeuble était situé dans un périmètre de ravalement obligatoire et que l'acquéreur déclarait « être parfaitement informé de

*cette situation et vouloir en faire son affaire personnelle sans recours contre quiconque ».*

Les acquéreurs décident d'assigner en responsabilité et en indemnisation de leurs préjudices le notaire, l'agent immobilier ainsi que les vendeurs alléguant que ces derniers avaient commis une faute dolosive à leur égard et que l'agent immobilier et le notaire avaient manqué à leur devoir de conseil et d'information.

La cour d'appel a rejeté les demandes des acquéreurs aux motifs que d'une part, l'acte de vente mentionnait clairement que l'immeuble était situé dans un périmètre de ravalement obligatoire d'autant plus que ce ravalement figurait dans un certificat d'urbanisme d'information dont le contenu était reproduit dans l'acte de vente en annexe. Et que d'autre part, les acquéreurs s'étaient engagés à en faire leur affaire personnelle et qu'ils avaient reconnu que le notaire leur avait fourni des éclaircissements complémentaires sur la portée, l'étendue et les effets de ces charges et prescriptions administratives. Suite à l'arrêt rendu par la cour d'appel, les acquéreurs décident de se pourvoir en cassation. Cet arrêt amène donc à la question suivante : un notaire peut-il voir sa responsabilité engagée pour manquement à son devoir de conseil et d'information pour des données dont les acquéreurs avaient déjà eu connaissance ?

La troisième chambre civile de la Cour de cassation, dans sa décision du 17 octobre 2019, rejette le pourvoi formé par les acquéreurs en considérant que ceux-ci ne pouvaient ignorer l'existence d'une opération d'urbanisme les conduisant à exposer des frais de ravalement aux vus des constatations précédemment explicitées et en a déduit que le notaire avait fait toutes les diligences utiles pour disposer d'informations portées au jour de la vente à la connaissance des acquéreurs.

#### À RETENIR

Bien que le notaire soit tenu d'éclairer les parties et de s'assurer de la validité et de l'efficacité des actes rédigés par lui afin qu'ils produisent toutes les conséquences attendues, il n'a pas à renseigner son client sur l'existence de données de fait dont celui-ci a eu connaissance.

## 2 - La mise à l'écart de la responsabilité du notaire du fait de son préposé

Cass. 3<sup>e</sup> civ., 11 juill. 2019, n° 18-17.136

Dans cet arrêt, un acquéreur a acquis un immeuble selon un acte authentique dressé par une SCP de notaires. Dans le même temps, un cleric salarié de l'étude a conclu avec l'acquéreur un mandat s'analysant comme une maîtrise d'ouvrage déléguée pour la réalisation de travaux dans le même immeuble.

Ce mandat a été conclu dans un premier temps par le cleric, et ce sans autorisation de l'étude notariale. La SCP de notaires a cependant fini par ratifier le mandat. Le cleric se comportant comme un véritable maître d'œuvre est allé au-delà des termes prévus par le mandat, menant ainsi le chantier à sa perte.

Un appel a été interjeté. La cour d'appel de Paris dans son arrêt du 21 mars 2018 a condamné personnellement le cleric à garantir l'étude notariale dans laquelle il était salarié et l'a condamné (*in solidum* avec les autres) à indemniser l'acquéreur.

Suite à l'arrêt rendu par la cour d'appel, un pourvoi en cassation a été formé par le cleric selon le moyen que la SCP de notaires avait ratifié le mandat et que de ce fait, cette dernière devait être tenue pour responsable. Le salarié qui accomplit des prestations dans l'intérêt de son employeur n'agit pas nécessairement hors des fonctions qui lui ont été confiées, même en dépassant les limites de ses compétences, d'autant plus que l'un des associés de l'étude avait admis que l'activité qu'il déployait pour l'acquéreur n'était pas interdite et faisait partie du service complet proposé par l'étude : « *family office* ».

Un cleric ayant agi hors des limites de la mission qui lui a été confiée peut-il voir sa responsabilité exonérée du fait de la ratification par l'étude notariale (son employeur) du mandat signé sans son autorisation ?

La troisième chambre civile de la Cour de cassation, dans sa décision du 11 juillet 2019, rejette le pourvoi formé par

le clerc en considérant que la ratification par l'employeur du mandat signé sans autorisation ne couvrait pas l'absence d'autorisation initiale et n'exonérait pas le clerc de sa responsabilité personnelle alors que celui-ci a agi hors des limites de sa mission en se comportant comme un maître d'œuvre. Qu'en sa qualité de juriste il ne pouvait ignorer qu'il engageait son employeur dans un domaine où ni lui ni son employeur n'avaient de compétences. La Cour de cassation tire de cette affirmation que la cour d'appel a pu justement en déduire que le clerc avait commis une faute à l'égard de la SCP de notaires de nature à engager sa responsabilité à son égard.

À travers cette décision, la Cour de cassation illustre un certain assouplissement en faveur du notaire qui peut dans certaines situations voir la responsabilité de son préposé engagée car celui-ci a dépassé les pouvoirs qui lui avaient été confiés dans le cadre de sa mission. Il s'agit donc d'une décision positive à l'égard de l'engagement de la responsabilité du notaire.

### **3 – La mise à l'écart de la responsabilité du notaire du fait de la prescription quinquennale**

Cass. 1<sup>re</sup> civ., 9 mai 2019, n°18-15.787

En l'espèce, une SCI a acquis un terrain à bâtir par acte authentique du 5 juin 2007 devant un notaire associé d'une SCP. Ce terrain est contigu à la parcelle appartenant à M et Mme S. Par acte du 23 février 2009, ceux-ci ont assigné la SCI afin d'obtenir le désenclavement de leur parcelle. Un jugement du 9 juillet 2010 a constaté l'état d'enclave consécutif à la division entre les fonds et dit que le droit de passage devait être pris en priorité sur le fonds de la SCI et ordonné une expertise afin de déterminer l'assiette de la servitude.

Par acte du 23 octobre 2014, la SCI a assigné le notaire et la SCP en responsabilité et indemnisation leur reprochant de ne pas avoir mentionné l'existence d'une servitude dans l'acte de vente.

Un appel a été interjeté. La cour d'appel déboute la SCI de ses demandes aux motifs que les demandes sont prescrites et a pris

en compte comme point de départ du délai de prescription quinquennale la date de l'assignation qui est le 23 février 2009.

La SCI décide alors de se pourvoir en cassation selon le moyen que le délai de prescription quinquennale court à compter de la réalisation du dommage ou à compter de la date à laquelle celui-ci a été porté à la connaissance de la victime et non à compter de la date de l'assignation.

Cet arrêt amène à se poser la question suivante : à quel moment le délai de prescription quinquennale commence-t-il à courir ?

La première chambre civile de la Cour de cassation, dans sa décision du 9 mai 2019, rejette le pourvoi formé par la SCI en considérant d'une part que la cour d'appel n'a pas tiré de conséquences légales de ses propres constatations, car seul le jugement du 9 juillet 2010 a constaté la servitude présente sur le terrain acquis par la SCI et que ce de fait la date à prendre en compte pour le départ du délai de prescription quinquennale était par conséquent celle dudit jugement. D'autre part, la Cour de cassation considère cependant que le dommage ayant été révélé depuis 2007 lorsque la SCI a pris l'initiative de détruire un mur et de mettre un terme au passage de M. et Mme S. sur le fonds provoquant un état d'enclave pour eux, la cour d'appel a souverainement estimé que dès cette époque, la SCI avait connaissance de la servitude. Qu'il résulte de ces constatations que l'assignation du 23 février 2009 constituait bel et bien le point de départ de la prescription quinquennale de sorte que l'action tardivement engagée contre le notaire était irrecevable.

#### **CONSEIL PRATIQUE**

Le notaire doit vérifier lorsqu'une personne agit à son encontre que cette dernière agit bien dans le délai quinquennal qui lui est imparti. Dans le cas contraire, si la personne agit au-delà du délai de cinq ans, celle-ci ne pourra plus demander à ce que la responsabilité du notaire soit engagée.

### **4 - La mise à l'écart de la responsabilité du notaire du fait d'un tiers**

Cass. 3<sup>e</sup> civ., 19 sept. 2019, n°18-16.700 / 18-16.935 / 18-17.562

Cet arrêt ayant déjà été explicité dans la partie relative à la nécessité de vérifier la situation administrative de l'immeuble objet de la vente, il convient ici de le traiter sous l'angle de l'action récursoire exercée par le notaire.

Pour rappel, l'espèce concernait un refus du permis de construire d'un local technique pour une piscine fondé sur les dispositions d'un plan local d'urbanisme sur un terrain que deux acquéreurs venaient d'acquérir. Les deux acquéreurs ont assigné le vendeur sur le fondement de l'article L. 125-5 du Code de l'environnement en résolution des ventes et en indemnisation de leurs préjudices pour défaut d'information sur l'existence d'un plan de prévention des risques naturels prévisibles. Le vendeur a appelé le notaire en garantie, lequel a formé un recours identique contre le cabinet d'expertise Cayon qui avait été chargé d'évaluer les risques. Cet arrêt amène à se poser la question suivante : le notaire peut-il se délier de sa responsabilité par le biais d'une action récursoire ?

Sur l'action récursoire du notaire à l'encontre de la société d'expertise Cayon, la troisième chambre civile de la Cour de cassation considère que ladite société d'expertise avait souscrit une obligation de résultat à l'égard du notaire de lui fournir un état des risques naturels et technologiques conforme à la réglementation applicable et que dès lors cette mission de recherche permettait au notaire de ne pas avoir à se préoccuper lui-même de cette recherche. La Cour de cassation en déduit que la responsabilité de la société d'expertise était de plein droit engagée à l'égard du notaire.

En retenant cette solution, la Cour de cassation a exclu l'engagement de la responsabilité du notaire fondée sur son obligation de vérification au profit de l'obligation de résultat à laquelle était tenue la société d'expertise. Le manquement de la société d'expertise à son obligation de résultat n'a pas permis au notaire d'avoir les éléments nécessaires pouvant l'éclairer sur l'inexactitude de l'état des risques naturels et technologiques établi.

Ainsi ce manquement de la société d'expertise à son obligation de résultat est

à l'origine d'une exonération du notaire de sa responsabilité.

### **D : L'impossible invocation d'un abus de droit d'un notaire en cas de refus d'agrément d'un nouvel associé**

Cass. 1<sup>re</sup> civ., 10 avr. 2019, n°17-28.264

L'arrêt de la première chambre civile de la Cour de cassation du 10 avril 2019 délimite la responsabilité du notaire dans une procédure d'agrément en cas de cession de parts sociales dans une société civile professionnelle de notaires. Plus précisément, l'abus de droit dans le refus d'un agrément d'un nouvel associé.

En l'espèce, il s'agissait d'une société civile professionnelle de notaires ayant trois associés (MM. D, E et P). Le 14 mars 2008, MM. D et P ont signifié à M. E un projet de cession de leurs parts sociales à M. R, pour la somme de 650 000 euros, et à Mme. U pour le même montant. M. E a refusé de consentir à la cession et a proposé d'acquérir les parts de M. D pour la somme de 400 000 euros.

M. D a assigné M. E en paiement de la somme de 650 000 euros correspondant au prix de cession qui avait été convenu avec M. R. Par la suite, les trois associés ont vendu leurs parts sociales à MM. Q et M pour un prix de 1 120 000 euros, la somme de 470 000 euros revenant à M. D. Faisant valoir que le refus initial opposé par M. E lui avait causé un préjudice de 179 600 euros, M. D a demandé sa condamnation au paiement de cette somme ainsi que de la somme de 10 000 euros, au titre du préjudice moral qu'il aurait subi.

La cour d'appel déboute la demande de M. D en considérant qu'il appartenait « *aux parties* » en désaccord sur le prix de rachat soit de désigner un expert, soit de demander sa désignation au président du tribunal de commerce. Qu'en ne mettant pas en place cette procédure, M. D était « *responsable [au premier chef] du temps supplémentaire qui a été nécessaire pour finalement trouver d'autres notaires cessionnaires à un prix moindre que celui initialement convenu [avec les] deux premiers notaires* ». De ce fait, M. D ne pouvait pas

soutenir que M. E serait à lui seul responsable de cette situation dans la mesure où « il (...) appartenait [à M. D] en application de la loi, du règlement et des statuts, en présence d'un désaccord persistant, d'agir en tant que partie la plus diligente pour obtenir la désignation d'un expert dans les conditions de l'article 1843-4 du Code civil, ce qu'il n'a pas fait ». De plus, la cour d'appel se fonde sur les conclusions des experts désignés en 2009, ainsi que sur le prix de vente des parts le 28 mars 2011, soit après le début de la crise immobilière. La cour d'appel a ainsi elle-même constaté qu'elle avait éclaté « en 2009 » et qu'elle avait « gravement touché les études notariales », pour en déduire que « le projet de cession conclu avec M. R apparaît de toute évidence surévalué », et que l'« opposition [de M. E] à la cession des parts sociales détenues par M. D n'était pas abusive, qu'au contraire, elle était fondée sur une évaluation réaliste de la valeur marchande de la SCP et qu'elle n'a pu causer aucun préjudice à son associé qui s'est de toute évidence mépris sur la plus-value qu'il pensait pouvoir réaliser avec la cession de ses parts sociales ».

Monsieur D forme un pourvoi en cassation en considérant dans un premier temps que dans le cas où une société civile professionnelle notariale refuse de consentir à la cession des parts sociales d'un associé à un tiers, elle dispose d'un délai de six mois, à compter de la notification de son refus, pour notifier à l'associé qui persiste dans son intention de céder ses parts sociales, un projet de cession ou de rachat de celles-ci, conformément aux dispositions de l'article 19, alinéa 3, de la loi du 29 novembre 1966 relative aux sociétés civiles professionnelles. Cette obligation d'acquiescer ou de faire acquiescer les parts sociales dans ce délai de six mois, à un prix éventuellement fixé dans les conditions de l'article 1843-4 du Code civil, pèse sur les autres associés que l'associé cédant.

De plus, il résultait ainsi des propres constatations de la cour d'appel que M. E était à tout le moins codébiteur de l'obligation litigieuse, et donc partiellement responsable de la situation. Que, dès lors, en écartant la responsabilité de M. E,

aux motifs inopérants en droit que M. D n'avait lui-même pas engagé la procédure aux fins de voir désigner un expert dans les conditions de l'article 1843-4 du Code civil, la cour d'appel a violé l'article 19 de la loi n° 66-879 du 29 novembre 1966, l'article 28 du décret n° 67-868 du 2 octobre 1967 pris pour l'application de cette loi à la profession de notaire, ensemble l'article 1147 du Code civil.

Également, M. D expose de manière convaincante et circonstanciée, éléments de preuve à l'appui, que l'accord de cession de ses parts sociales conclu début 2008 avec M. R pour un prix de 650 000 euros, qu'il avait fait signifier à la SCP le 14 mars 2008, correspondait alors à la valeur réelle de ses parts. Qu'il démontrait qu'à l'inverse, l'offre faite le 30 septembre 2008 par M. E d'acheter ces mêmes parts au prix de 400 000 euros correspondait à un prix dérisoire au regard de la valeur qu'avaient alors les parts et des méthodes d'évaluation appliquées, à une période antérieure à la crise immobilière ayant éclaté en 2009 qui avait fait chuter la valeur des études notariales. Cette analyse était confortée par les autres offres d'un même montant de 650 000 euros qu'avait reçues M. D en 2008. Que M. D en déduisait que le refus opposé par M. E à la cession des parts à M. R, pour finalement proposer un prix dérisoire, révélait que l'intéressé avait abusé de son droit de refuser d'acquiescer la cession. Que, dès lors, en s'abstenant de rechercher, comme elle y était invitée, si les éléments précités, invoqués par M. D, n'établissaient pas que M. E s'était opposé de manière abusive au projet de cession des parts de M. D à M. R, la cour d'appel a privé sa décision de base légale au regard de l'article 1382 du Code civil.

**Travaux réalisés par : Stella ALEGRE,  
Rebecca ARROUCHE,  
Wail AZEDDIOUI, Nahéma BALAGA et  
Marion CHARLES**

**Master II Droit Notarial UNIVERSITE  
MONTPELLIER I Promotion 2019-2020**

**Travaux réalisés par Leopoldo PANIZZA,  
Julia PUJOL, Lucie ROCHE,  
Louis-Romain ROUSTAN et  
Elisa VRIGNAUD.**

## Agenda



## ACTUALITÉ DE LA COPROPRIÉTÉ 2020

9 décembre 2020

- **Organisateur :** ELEGIA Formation
- **Lieu :** Île-de-France
- **Mail :** elegia@elegia.fr

## Objectifs :

- Faire le point sur la réforme de la Copropriété issue de l'ordonnance n° 2019-1101 du 30 octobre 2019
- Dresser l'état de l'actualité législative et réglementaire des derniers mois décrets ELAN...)
- Rester en alerte sur les questions les plus sensibles en jurisprudence et apporter des solutions pertinentes
- Adopter sa pratique au regard des dernières évolutions et prévenir les litiges
- Échanger avec ses pairs et avec nos experts

## MAITRISER LE RÉGIME JURIDIQUE ET LA FISCALITÉ PARTICULIÈRE DE LA LOCATION EN MEUBLÉ TOURISTIQUE, SAISONNIÈRE OU AUTRE

11 décembre 2020

- **Organisateur :** Sirius Formation
- **Lieu :** Île-de-France

- **Tél. :** 04 91 07 02 52
- **Mail :** bureau@sirius-formation.fr

Approfondir pour un public averti, la fiscalité particulière aux locations en meublé touristique au regard de la dernière loi de finances applicable.

Comprendre les subtilités fiscales de chacune des catégories.

Un support PDF sur clé USB est remis à chaque stagiaire.

Formation de 7 heures homologuée par le Conseil Supérieur du Notariat pour 2020. Les participants sont de niveaux experts.

Nous consulter pour autres dates ou pour une réalisation dans vos locaux

## LES RENDEZ-VOUS TRANSFORMATIONS DU DROIT

11 et 12 mars 2021

- **Organisateur :** Village de la Justice & Open Law\* le droit ouvert,
- **Lieu :** Paris
- **Site Web :** <https://transformations-droit.com>

#TRANSFODROIT

Open Law\* le droit ouvert et le Village de la Justice vous invitent les 11 et 12 mars au Palais des Congrès à Paris pour les Rendez-vous Transformations du droit ! Cinq grands espaces thématiques vous y attendent :

• le Village de la LegalTech (et de la RegTech), présentera les nouvelles solutions numériques développées et comme toujours pitch, conférences et espaces d'exposition

• le Village du Legal Design, co-construit avec un nouveau collectif porteur d'une approche innovante sur les pratiques et les usages du droit, proposera une série d'ateliers adaptés aux besoins des professionnels du droit ;

• le Village de l'Innovation Publique rassemblant les acteurs publics au service de la justice et du service public qui au cours de l'année à travers leurs développements et expérimentations apportent leurs concours à la modernisation de l'action publique ;

• le Village des Trajectoires professionnelles destiné aux étudiants et aux actifs, pour en apprendre plus sur les nouvelles compétences, réseauter ou échanger sur les nouveaux parcours.

Carrefour des évolutions du droit, ce rendez-vous propose une expérience nouvelle aux participants avec la possibilité de moduler son parcours grâce à des formats variés : grandes conférences, ateliers collaboratifs et d'idéation, séances de pitch, exposition et démonstration d'outils.

Juristes de près ou de loin, à vos agendas !

## Le Journal du Village des Notaires

PUBLIÉ PAR  
LEGI TEAM

198 avenue de Verdun  
92130 Issy-les-Moulineaux  
RCS B 403 601 750

DIRECTEUR DE LA  
PUBLICATION

Pierre MARKHOFF  
pmarkhoff@legiteam.pro

## ABONNEMENTS

smorvand@village-notaires.pro  
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  
198 avenue de Verdun  
92130 Issy-les-Moulineaux  
Tél : 01 70 71 53 80  
Site : [www.legiteam.fr](http://www.legiteam.fr)

## RESPONSABLE

Sandrine MORVAND  
smorvand@village-notaires.pro  
Tél. : 01 70 71 53 88

N° ISSN 2103-9534

## RÉDACTION

Simon BRENOT  
simon@village-justice.com

Aude DORANGE  
a.dorange@legiteam.pro

Alain BAUDIN

Jordan BELGRAVE

MAQUETTE  
Cyriane VICIANA  
pao@legiteam.pro

DIFFUSION  
7 000 exemplaires



### COMPTABLE TAXATEUR NOTARIAT (H/F) - VAL DE MARNE - GR FINANCE, MARQUE DE GR INTÉRIM & RECRUTEMENT

GR Finance, une marque du Groupe GR, spécialiste de recrutement de profils dans les métiers de la banque, de la finance et de la comptabilité depuis plus de 35 ans recherche pour son client, une étude notariale à taille humaine, un(e) comptable taxateur (H/F)

Ce poste est en CDI, le/la candidat(e) souhaite s'inscrire dans la durée dans une étude notariale en expansion.

#### DÉFINITION DES TACHES

- Saisie des écritures comptables (factures office, factures fournisseurs etc...)
- Enregistrement des écritures clients, contrôle des comptes clients, établissement des remises de chèques
- Règlement des factures fournisseurs
- Gestion des virements de trésorerie au compte office
- Rapprochement bancaire
- Comptabilisation et pointage de l'enregistrement des actes
- Imputation des débours
- Déclarations fiscales (TVA etc...)
- Déclaration des cotisations professionnelles liées au notariat (CSN, CINP etc...)
- Travaux d'inventaires en cours d'année préparant la clôture annuelle
- Relation avec l'expert-comptable en fin d'année pour l'établissement des comptes annuels (bilan, liasse fiscale : déclaration 2035)
- taxation des actes notariés (actes courants et complexes, calcul des pré-taxes, déclaration du droit sur état : 2646 etc...)

#### COMPÉTENCES REQUISES :

De formation bac+2 en comptabilité/finance ou équivalent, vous disposez d'une expérience minimale de 2 ans sur un poste similaire et avez pratiqué idéalement la taxation des actes ou avez assisté un(e) comptable taxateur/caissier(e) comptable taxateur. Vous êtes éventuellement un(e) second(e) de caisse qui cherche à évoluer. Vous avez

de bonnes qualités relationnelles, êtes à l'aise avec les interlocuteurs internes et externes.

#### PROFIL RECHERCHE :

(H/F) Vous êtes dynamique, ouvert et flexible. Vous êtes capable de travailler en toute intelligence avec des notaires et des interlocuteurs externes. Vous êtes Second de caisse avec une envie d'évolution ou comptable taxateur/taxatrice de plein exercice. Eventuellement, vous êtes un comptable ayant travaillé en BNC (type cabinet d'avocats) ayant envie de travailler dans l'univers notarial.

REF : GUR/CMPNOT/0920

**Merci de postuler par email à candidat. [grf@groupe-gr.com](mailto:grf@groupe-gr.com)**

#### ASSISTANT(E) JURIDIQUE DROIT NOTARIAL H/F – BOULOGNE-BILLANCOURT - PAGE PERSONNEL

Notre client est une étude notariale dynamique.

En tant qu'Assistant Droit Notarial (H/F), vous intervenez sur les dossiers de ventes immobilières.

Notre mission :

En tant qu'Assistant Juridique Droit Notarial, vos principales missions sont les suivantes :

- Vous récoltez l'ensemble des documents nécessaires à la constitution des dossiers de ventes,
- Vous rédigez les actes de vente.

#### Notre profil :

Titulaire d'un Bac +2 minimum, vous justifiez d'une expérience d'au moins 2 ans à un poste similaire, idéalement acquise au sein d'une étude notariale. Vous savez rédiger les actes de vente. Vous êtes rigoureux, investi, autonome.

**Pour postuler : <https://pagepersonnel.contactrh.com/jobs/150/33993541>**

#### NOTAIRE ASSISTANT H/F – LYON - CHRISTINE MESSIER

Étude notariale à Lyon recrute un Notaire assistant H/F.

Le candidat sera autonome en Immobilier d'entreprise et immobilier résidentiel. Très bonne qualité de rédaction. Poste à pourvoir rapidement.

**Merci de postuler par email à [christinemessier@orange.fr](mailto:christinemessier@orange.fr)**

#### CLERC DE NOTAIRE IMMOBILIER COMPLEXE (H/F) - PARIS - 1ER ARRONDISSEMENT - GITEC TRAVAIL TEMPORAIRE CHAUSSÉE D'ANTIN

GITEC est une société spécialisée dans le recrutement Tertiaire, IT et Ingénierie. GITEC propose des opportunités d'emploi en Intérim ou en CDD/CDI. GITEC est avant tout une société à taille humaine, avec sept agences, sept équipes, qui s'appuient sur la proximité, l'écoute et la réactivité.

À la recherche d'un emploi en CDD, CDI ou en intérim.

Spécialisée dans le recrutement Tertiaire, IT et Ingénierie depuis 40 ans, GITEC c'est avant tout une entreprise à taille humaine, avec six agences, six équipes, qui s'appuient sur la proximité, l'écoute et la réactivité.

Gitec CDA recherche pour l'un de ses clients un Clerc de Notaire Immobilier Complexe H/F dans le cadre d'une mission en intérim de 3 mois. Le poste est à pourvoir de suite à Paris.

#### Vos missions seront les suivantes :

- Constitution et gestion de dossier
- Gestion de la clientèle
- Recherches documentaires et de différentes pièces administratives
- Rédaction d'actes divers selon la forme légale

Vous justifiez d'une expérience significative en office notariale.

Vous êtes autonome, rigoureux(se) et polyvalent(e).

Vous avez une connaissance du logiciel Genapi.

**Merci de postuler par email à [gitec.40071720@applicount.com](mailto:gitec.40071720@applicount.com)**



*Scan me*



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**  
à la Fondation des  
Monastères et en faveur  
des communautés religieuses  
chrétiennes et de leur  
patrimoine

**01 45 31 02 02**

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

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.



# 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.