

# Le Journal du Village des Notaires

www.village-notaires.com



4

LE NOTARIAT S'OUVRE AU PLURIEL



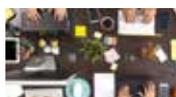
DAVID AMBROSIANO : DU TEMPS, TOUT SIMPLEMENT DU TEMPS

3



LA RÉFORME DU NOTARIAT : LES INTENTIONS ET LES RÉALITÉS

10



INTERPROFESSIONNALITÉ JURIDIQUE : L'ÉPREUVE DU TERRAIN

14



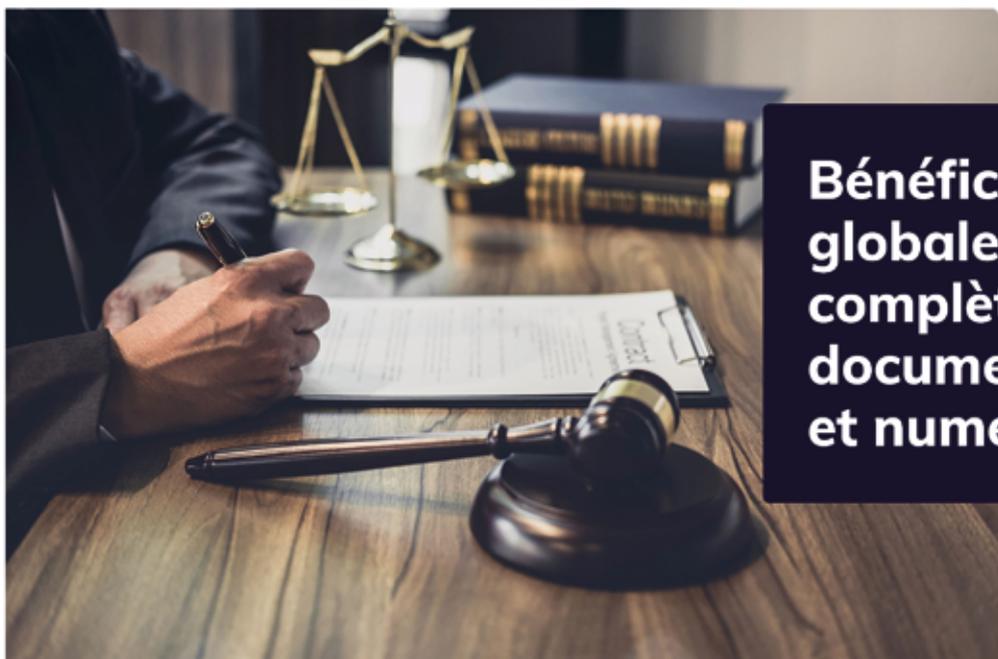
RECHERCHE MÉDICALE : UNE ANNÉE 20/20 CONTRE LE COVID-19

18



TRANSMETTRE SON ENTREPRISE POUR SAUVEGARDER  
SON HÉRITAGE

24



**Bénéficiez de solutions globales pour la gestion complète de vos fonds documentaires physiques et numériques.**

**Votre office souhaite améliorer l'expérience client et gagner du temps au quotidien dans son activité.**

- Numérisation probante des actes notariaux (NF Z42-026)
- Indexation, gestion et stockage des AAE (minutier électronique)
- Reliure des actes notariaux
- Archivage physique et électronique (SIAF, NF Z42-013)
- Gestion et dématérialisation des flux de courriers entrants
- Solutions sur-mesure (portail, data room...)

## DU TEMPS, TOUT SIMPLEMENT DU TEMPS

©Romuald Meigneux



L'un des axes prioritaires de mon mandat est notre relation à l'État. Je vais donc œuvrer pour une relation stabilisée et constructive. Mes deux prédécesseurs ont su renouer un dialogue et je souhaite poursuivre dans cette même direction, en favorisant des échanges marqués par la sincérité et un respect réciproque qui puisse rendre cette relation utile. La page de la loi croissance est désormais tournée et nous devons réfléchir, avec les pouvoirs publics, à des axes d'améliorations. Ils existent, c'est indéniable. C'est d'ailleurs le propre de toute relation respectueuse et constructive que de pouvoir se parler et s'écouter.

La publication le 16 septembre dernier d'un bilan charpenté de la loi croissance, documenté et s'appuyant sur des chiffres incontestables, permet d'analyser avec le recul nécessaire les cinq années d'application de cette réforme qui a transformé notre profession. Dans ce rapport, nous formulons des propositions réalistes d'améliorations. L'une d'elles est de ne pas décider de nouvelles vagues de créations en 2021.

S'il faut reconnaître qu'entre 1960 et 2015 trop peu d'offices avaient été créés, la loi croissance a hélas, par un effet de balancier presque incontrôlé, conduit à l'excès contraire avec un essor sans précédent des créations en deux vagues beaucoup trop rapprochées : une première en 2017 et une deuxième en 2019 qui a abouti à + 44 % d'offices. Bientôt une troisième ? Cela n'est ni souhaitable, ni raisonnable et, en outre, contraire au principe même de progressivité prôné par la loi croissance.

La première carte prévoyait l'installation de 1 002 offices notariaux pour 1 650 notaires : ce sont 1 838 offices qui ont été créés à cette occasion, soit un excédent de 84 % par rapport aux préconisations initiales. Pour la deuxième carte il était prévu la création de 479 offices pour 733 notaires. Au 30 novembre, alors que tous les arrêtés de nomination n'ont pas été publiés, nous comptons déjà 643 offices créés, soit un excédent de 34 %. Tout cela, en 3 ans seulement. La troisième vague a donc d'ores et déjà largement eu lieu dans les faits !

Quelle profession peut supporter un choc démographique d'une telle ampleur sans

s'inquiéter légitimement pour la viabilité des entreprises qui la composent ? L'offre de services notariaux est à ce jour adaptée au besoin. Il est révélateur d'ailleurs que certaines zones d'installation ne trouvent pas preneur.

C'est pourquoi nous demandons de ne pas engager en 2021 une troisième vague de créations avant complète exécution des deux premières, et une analyse dans le temps des résultats obtenus. C'est d'autant plus important dans le contexte économique incertain qui est le nôtre actuellement. Il n'est pas responsable de vouloir aller si vite et si fort.

La loi croissance n'oblige d'ailleurs pas à procéder à de nouvelles vagues d'installations tous les deux ans, mais simplement à définir une carte en identifiant des besoins, lesquels peuvent très bien être nuls.

Il faut laisser désormais le temps aux offices créés de développer leur activité afin de pouvoir embaucher, d'envisager éventuellement des rapprochements avec des offices existants sur la base de projets d'entreprise mûrement réfléchis et, surtout, librement consentis. Et pour cela nul besoin d'imaginer de nouvelles procédures complexes, il suffit juste de laisser du temps.

Ces aventures entrepreneuriales et humaines sont impossibles si tous les deux ans une nouvelle vague déferle, sans que de réels nouveaux besoins ne soient identifiés. C'est une réalité économique imparable. Il est de ma responsabilité de le souligner et il incombe à certains peut-être, de bien vouloir l'entendre à présent.

*Par David Ambrosiano,  
Président du Conseil Supérieur du Notariat*



## Le notariat s'ouvre au pluriel

2020 aura été une année de bouleversements, pour tous. Une année de défis également, et notamment pour les notaires qui ont dû s'adapter à la fois en tant que profession, pour maintenir le contact avec leurs clients et soutenir l'activité des offices, et comme chacun, en faisant, plus largement, preuve de résilience. Un défi global d'ouverture(s) pour à la fois se projeter sereinement dans le futur et accompagner les changements du présent. Le Village des Notaires vous dresse un panorama des différents angles d'ouverture au travers desquels le notariat pourrait non seulement maintenir ce qui le rend spécifique, mais aussi se renouveler.

Dans son ouvrage *Les notaires en France*<sup>1</sup>, Corinne Delmas exprime le fait que « le notariat demeure une profession à patrimoine, à fort ancrage local et familial. Dès le XIII<sup>e</sup> siècle, l'office se transmet au sein des familles, et des dynasties notariales se développent. » Les statistiques prises par la sociologue sont claires « les notaires nommés en 1938 et 1945 sont, à 36 %, eux-mêmes fils de notaires, et les trois quarts de ces 36 % ont d'ailleurs directement succédé à leurs pères. Historiquement, la charge se transmettait en effet de façon héréditaire ». Depuis, bien sûr, la profession a su évoluer.

### Ouverture à la parité

Le notariat a changé, féminisation et rajeunissement ayant été les principaux fils rouges sociologiques. Ce sont d'ailleurs les caractéristiques soulignées par Jean-François Humbert, ancien Président du Conseil Supérieur du Notariat, lors de la présentation du rapport de l'autorité représentative des notaires sur les 5 ans de la Loi Croissance. Concernant le nombre croissant de femmes, « cette évolution positive, démarrée dans les

années 2000 a amené le notariat à atteindre la parité entre les deux sexes, mais en premier chef du côté des notaires salariés, comme l'indique le rapport d'évaluation. Le segment des notaires libéraux reste donc moins concerné, tout comme les instances où la parité n'est pas encore atteinte (46 % de déléguées femmes). Par ailleurs, l'âge global de la population des notaires a baissé de deux ans »<sup>1</sup>. Le nouveau bureau du CSN, élu pour deux ans fin octobre 2020, était évidemment attendu sur ce sujet, et le nouveau Président y a répondu en présentant les chiffres de la représentativité : un bureau paritaire, une hausse de 71 % du nombre de délégués et un nombre de femmes multiplié par quatre. En deux ans, les délégués passent ainsi de 42 à 71, et la part des femmes de 21 % à 46 %<sup>3</sup>.

La loi nouvelle visait à « mettre fin à une situation de rente » du fait de « l'augmentation continue du nombre de notaires, sans que l'évolution soit la même du côté des offices créés par l'État ». De ce fait, le tissu professionnel du notariat a vu le nombre d'associées augmenter, tout comme le nombre de salariées, pour

1 - C. Delmas, *Les notaires en France. Des officiers de l'authentique entre héritage et modernité*, Presses Universitaires de Rennes, 2009, Coll. Des sociétés

2 - « Loi Croissance : le Conseil supérieur du notariat livre son bilan et donne ses propositions », 21 septembre 2020, *Village des Notaires*

3 - « Conseil Supérieur du Notariat : Les axes du nouveau Président », 23 octobre 2020, *Village des Notaires*

« absorber toutes les femmes qui sont entrées dans la profession »<sup>4</sup>. La promotion du salariat est vue par Corinne Delmas comme un critère « décisif » dans l'entrée des femmes dans le notariat ; il est d'ailleurs considéré par le Conseil supérieur du notariat comme une « période de fiançailles » : le salariat est fréquemment présenté par les notaires eux-mêmes comme un passage obligé favorisant l'accès à l'indépendance. « La jeunesse et la nomination récente des notaires salariés, y compris parmi les femmes atteste le caractère provisoire de ce statut, majoritairement adopté par des diplômés en voie d'insertion. Il facilite parfois l'association de femmes bénéficiant de l'effet de ciseaux démographiques liés aux départs précités de notaires baby-boomers essentiellement de sexe masculin »<sup>5</sup>.

### L'ouverture au nombre

Sur le plan économique en cette année 2020 si particulière, le bilan est considéré comme contrasté par le CSN. En effet, la rapidité « extrême » du nombre d'offices créés, a eu un effet très indésirable sur l'économie même de beaucoup d'entre eux qui « se retrouvent en difficultés ». Le rapport détaille : « un dixième des offices créés tend, 18 mois après leur création, à se rapprocher de la moyenne observée en France de chiffre d'affaires par notaire libéral. Un quart est sur une dynamique favorable. Mais la médiane de cette population de nouveaux offices reste décevante, trois fois inférieure à la moyenne nationale par professionnel après 18 mois. [Celle-ci] se situe à un niveau d'activité de 40 % environ de la moyenne des offices notariaux en France. Par ailleurs, pour tous ces offices créés, on observe une décélération de la croissance après environ un an d'activité »<sup>6</sup>.

En application de la loi, l'Autorité de la concurrence a, dès 2016, pu proposer une carte mettant en œuvre une nouvelle liberté d'installation, qui reste contrôlée. Mais l'ancien Président du CSN a relevé un autre effet indésirable de la réforme, celui de « malmener le maillage territorial, qui est l'identité du notariat ». Il souligne qu'un certain nombre de territoires ruraux se vident de leurs offices, qui se déplacent vers les préfetures et les sous-préfetures ». Dès lors, selon Jean-François Humbert,

« il aurait fallu retenir les bassins de vie plutôt que les zones d'emploi. Sur les 2 200 créations faites dans les dernières années, pratiquement toutes l'ont été dans les centres urbains. Dès lors que l'on concentre les créations sur certaines zones, des difficultés économiques apparaissent. Ainsi, 250 créations d'offices ont déjà fermé et au total 632 autres sont en passe de disparaître faute d'activité »<sup>7</sup>.

Plus largement, cela pose la question de la continuité du service public du notariat partout sur le territoire. Car comment assurer aux populations présentes dans les territoires les plus reculés que leurs besoins juridiques essentiels et couverts par l'activité traditionnelle des notaires seront respectés, si, compte tenu de la situation économique et juridique de la Loi Croissance et de la crise du coronavirus, la survivance des études ne l'est pas elle-même ?

Lundi 14 décembre 2020, le ministère de la Justice a annoncé la publication d'une enquête-bilan du parcours des candidats nommés à l'occasion de la première carte (septembre 2016 à septembre 2018). 1 925 candidats nommés dans le cadre de la 1<sup>ère</sup> carte 2016-2018 ont été enquêtés et 772 (soit 40 % de l'échantillon global) ont répondu intégralement à l'enquête. L'objectif était de « disposer d'un état des lieux le plus précis possible de la situation économique de ces notaires intégrant par la même l'impact de la crise sanitaire liée à la Covid-19 mais aussi d'apprécier leurs perspectives d'évolution dans les mois et les années à venir »<sup>8</sup>. S'agissant des résultats de l'installation proprement dite, 86 % des 1 925 enquêtés ont prêté serment, et parmi eux 99 % se sont installés et surtout pour 98% d'entre eux, leur office était toujours en activité à la date de l'enquête (du 5 au 25 mars 2020). Concernant l'activité, le chiffre d'affaires de ces nouveaux offices dépend presque intégralement des activités exercées en monopole par les notaires : l'immobilier (70 %) et le droit de la famille (20 %). Les professionnels interrogés auraient souhaité bénéficier d'une aide plus forte à la gestion d'entreprise avant leur installation. 61 % estiment avoir rencontré des difficultés dans le développement de leur activité mais une majorité d'entre eux considère que les perspectives d'évolutions sont bonnes.

4 - « Une histoire des professions libérales », 17 novembre 2020, *France Culture*

5 - Corinne Delmas, « Les notaires, le genre d'une profession à patrimoine », dans *Travail, genre et sociétés 2019/1* (n° 41), pages 127 à 145

6 - « Loi Croissance : le Conseil supérieur du notariat livre son bilan et donne ses propositions », 21 septembre 2020, *Village des Notaires*

7 - Ibid.

8 - Min. Justice, DACS, 14 déc. 2020, Enquête-bilan du parcours des candidats nommés à la libre installation dans le cadre de la première carte

84 % des candidats installés ont déclaré avoir réalisé un plan d'affaires (*business plan*). 61 % des notaires installés estiment avoir rencontré des difficultés dans le développement de leur activité. En cause, la baisse des tarifs, la diminution des actes, les règles déontologiques trop strictes, le marché saturé ou encore des manœuvres déloyales.

En outre, cette enquête bilan a été complétée par un second volet afin d'évaluer l'impact de la crise sanitaire sur l'activité de ces structures naissantes. 85% des notaires ayant répondu déclarent avoir été dans l'impossibilité de développer leur activité pendant la période du premier confinement. La perspective d'un retour à la normale semble incertaine. Selon le ministère de la Justice, « *les enseignements de cette enquête permettront d'engager une réflexion constructive entre le ministère de la Justice et l'Autorité de la concurrence sur l'évolution des cartes à venir* »<sup>9</sup>.

### L'ouverture au numérique

« *Cette crise, sur le plan numérique, nous engage dans une direction qui est irréversible* »<sup>10</sup>. Ces mots de l'ancien Président du CSN Jean-François Humbert montrent, si besoin en était, la pleine prise de conscience des praticiens quant à la digitalisation de leur profession. Pour répondre aux attentes de ses clients et maintenir son activité, le notaire doit s'approprier les nouveaux usages numériques. Car « *vivre avec son temps c'est savoir écouter, comprendre son client et évoluer avec lui* » comme le dit Patrick McNamara<sup>11</sup>. Et sur ce point force est de constater un bel exemple d'adaptation, avec la comparution à distance laquelle a été pérennisée grâce au décret n° 2020-1422 du 20 novembre 2020. La période du confinement a donné lieu à la généralisation du télétravail également au sein des offices notariaux : « *70 % des postes ont pu être mis en télétravail* », dans un contexte où « *l'activité a diminué de 80 %* »<sup>12</sup>, faisant apparaître l'importance des process mis en place pour maintenir le contact entre les collaborateurs et avec les clients.

Et sur ce point force est de constater un bel exemple d'adaptation, avec la comparution à distance laquelle a été pérennisée grâce au décret n° 2020-1422 du 20 novembre

2020. Instaurée à titre temporaire avec le décret n° 2020-395 du 3 avril 2020, la signature à distance des actes authentiques est apparue comme une petite révolution, bien qu'en réalité, la dématérialisation des actes notariés était, depuis quelques années déjà, bien installée en pratique. La nouveauté s'est ici trouvée dans l'organisation à distance des échanges existant autour de la signature de l'acte, à savoir la lecture des dispositions et le recueil du consentement du ou des clients sans leur présence physique. Indispensable aux personnes se trouvant empêchées de se déplacer en raison de restrictions réglementaires à la liberté d'aller et venir, elle ouvre de nombreuses perspectives pour celles qui ne pourraient se déplacer en raison de leur état de santé ou parce qu'elles se trouveraient à l'étranger et auraient besoin d'établir un acte devant un notaire français. Le tout, avec la même force juridique que les actes signés « *en présentiel* ».

Mais encore a-t-il fallu disposer des bons outils, sécurisés et agréés, pour pouvoir assurer non seulement la confidentialité, mais aussi la sécurité numérique et la fiabilité des échanges. Pendant le premier confinement, les problématiques techniques avaient déjà fait surface. Comme le rappelait Bertrand Savouré, la comparution à distance, bien qu'encore « *imparfaite* », a permis ainsi d'envisager à plus long terme de « *changer radicalement la relation au client du notaire* », en la faisant « *cohabiter par vidéo, avec la confirmation de la comparution à distance, ce qui nécessite l'intervention de partenaires extérieurs* ». Pour autant, cette innovation technique ne peut se faire sans équipement spécifique, c'est-à-dire « *un système de visio-conférence agréé par la profession, lequel doit autoriser le cryptage et rendre impossible tout enregistrement d'échanges entre le notaire et son client* ». Or une telle technologie ne se trouve pas dans l'ensemble des études notariales. Si seulement 60 % des études sont équipées à Paris, les 40 % restants ont pu compter sur « *la confraternité de leurs confrères* », en étant invités dans la salle de visio-conférence des notaires qui, eux, en étaient équipés<sup>13</sup>.

Le notariat s'inscrit résolument dans l'ère numérique en s'emparant de la blockchain, les notaires du Grand Paris en ayant établi,

9 - CP Enquête-bilan du parcours des candidats nommés à la libre installation dans le cadre de la première carte, 14 décembre 2020, Ministère de la Justice

10 - « Notaires : "Cette crise nous engage dans une direction qui est irréversible." », 20 mai 2020, *Village des Notaires*

11 - Table ronde « Le notaire du futur » - Congrès des notaires 2020, 14 octobre 2020, Fiducial

12 - « Notaires : "Cette crise nous engage dans une direction qui est irréversible." », 20 mai 2020, *Village des Notaires*

13 - « Notaires et crise sanitaire : le tableau alarmant mais optimiste dressé par Bertrand Savouré », 29 avril 2020, *Village des Notaires*

le 16 juin 2020, ce qui peut être vu comme l'acte fondateur : la création d'une Autorité de confiance numérique notariale pour la fourniture de services de blockchain. Celle-ci est un dispositif qui permet de retracer, avec certitude, les événements relatifs à un acte. Chacun de ces événements (un type d'événement, une empreinte numérique, une date, une identité, une localisation, une position dans une chaîne de traitements, etc.) est stocké dans un registre infalsifiable, mais qui n'est pas centralisé : les informations sont réparties simultanément sur un ensemble de serveurs informatiques, dits « *de minage* » qui sont détenus chacun par un ensemble de personnes dénommées « *mineurs* ». La blockchain va permettre de conserver l'intégralité des actions et des échanges réalisés entre les différents utilisateurs. Et ainsi que le soulignaient les notaires du Grand Paris au moment du lancement de la Blockchain notariale (BcN), « *il est apparu que la Blockchain est une technologie particulièrement aboutie pour assurer la constitution de preuves, leur conservation et leur restitution, en donnant toutes les garanties de fiabilité et d'invulnérabilité, correspondant parfaitement aux usages et aux valeurs de la profession notariale* ». Quand les valeurs métiers rencontrent l'innovation technologique, les perspectives deviennent plus que prometteuses. Et les premiers essais semblent concluants, qu'il s'agisse de transférer en toute sécurité des documents entre professionnels et/ou avec leurs clients, d'assurer la traçabilité de mouvements fonds ou bien encore d'entourer les espaces de stockages numériques des garanties imposées par l'environnement professionnel dans lequel ils s'inscrivent. Mais naturellement, ces innovations technologiques n'auront pas vocation à remplacer le rôle des praticiens, ne serait-ce que pour garantir, *ab initio*, que les informations stockées sont bien conformes à la réalité.

Mais au-delà de ces perspectives récentes et ainsi que nous l'avons déjà évoqué, l'ouverture du notariat au numérique n'est pas nouvelle. Dès 2018, le Conseil Supérieur du Notariat s'était emparé de la question de la digitalisation des offices et de ses enjeux : la rédaction d'une charte pour un développement éthique du numérique notarial tendait à accompagner le

développement d'un écosystème numérique vertueux et soucieux de la protection des intérêts de ses utilisateurs. La protection constante des intérêts des clients des notaires, inscrite dans l'ADN de la profession, devrait d'ailleurs largement alimenter les débats de l'édition du Congrès des Notaires en 2021, qui aura pour thématique « *l'homme, le numérique et le droit* ».

### L'ouverture à l'exercice en commun

Les stratégies d'organisation de la profession des notaires semblent aller vers plus de groupements d'offices afin non seulement d'optimiser les coûts de fonctionnement, mais aussi, et surtout, de s'organiser au sein de pôles spécialisés.

Parmi ces nouvelles formes d'exercice de la profession, on peut citer celle qui fait travailler ensemble les professions du droit, à savoir la Société Pluriprofessionnelle d'Exercice (SPE). Le Conseil Supérieur du Notariat, a d'ailleurs co-signé en juillet 2020 avec la Chambre nationale des commissaires de justice, l'Ordre des avocats au Conseil d'État et à la Cour de cassation, le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, la Compagnie Nationale des Conseils en Propriété Industrielle, et le Conseil national des barreaux un guide sur les modalités pratiques de création, d'organisation et de fonctionnement des SPE, une nouvelle forme d'exercice professionnel en commun<sup>14</sup>. Ce guide s'attache, en tenant compte des impératifs de chacune des parties prenantes, à donner un éclairage pratique aux situations et questions auxquelles les professionnels peuvent être confrontés lorsqu'ils se réunissent au sein d'une même société : secret professionnel, obligation d'instrumenter, conflits d'intérêts, gestion comptable, lutte contre le blanchiment, obligation d'assurance, etc. À côté de la SPE, il est également possible de constater l'émergence d'une autre forme d'exercice collectif, la coopérative, dont certaines font même la promesse de « *devenir l'étude de référence* » en s'appuyant sur une stratégie et un standard de fonctionnement qui se réclament de la modernité, notamment sur le plan digital<sup>15</sup>. Quoi qu'il advienne, les modifications de structures et les regroupements devront se faire en préservant le notaire et sa présence sur tout le territoire, « *identité du notariat* »<sup>16</sup>.

14 - « Association Notariale de Conseil : accompagner les notaires dans leurs projets », 18 août 2020, *Village des Notaires*

15 - « Notaires Office : le pari de l'innovation en coopérative », 25 septembre 2020, *Village des Notaires*

16 - « Conseil Supérieur du Notariat : Les axes du nouveau Président », 23 octobre 2020, *Village des Notaires*

### L'ouverture sur l'humain

Avec la crise sanitaire, les offices notariaux ont dû fermer leurs portes au public, du moins pendant le premier confinement du mois de mars. Une relation de proximité mise à mal brutalement donc, mais qui a trouvé un second souffle grâce à la mise en place par le Conseil Supérieur du Notariat d'une initiative originale : le numéro 3620. Une manière pour l'autorité représentative des notaires de montrer qu'ils poursuivent leur activité et sont joignables par téléphone, par courrier, par mail ou visioconférence : « *La mise en place de ce numéro 36 20 est une nouvelle illustration du lien permanent qui existe et qui se poursuit malgré le contexte entre les Français et le notariat* »<sup>17</sup>. Une manière aussi bien sûr de maintenir la mission de conseil des notaires, dans un contexte où bien des questions se posaient en matière immobilière, en droit de la famille ou bien encore au sein des entreprises de tous les secteurs.

Comme aime le répéter Nicolas Lebetre : « *C'est un métier profondément technique, mais où l'humain est toujours en ligne de mire* »<sup>18</sup>. Cette capacité d'écoute des notaires, indispensable pour leurs missions de conseil, leur permet de se positionner sur une autre activité croissante des professionnels du droit qu'est la médiation. L'École Professionnelle de la Médiation et de la Négociation a d'ailleurs organisé le 25 juin 2020 un webinaire centré sur la médiation dans le monde du notariat, permettant aux intervenants notaires et médiateurs professionnels de se projeter professionnellement dans l'« *ingénierie relationnelle* ». Le corpus technique contenu dans « *la médiation professionnelle* » permet en effet de « *faire passer un message et mieux transmettre les conseils au client en cas de blocage* ». Or, les notaires le savent bien, les crispations peuvent être fréquentes. Or la médiation appliquée à la relation-client, ouvre un champ de possibilités au notaire, tout en lui offrant de sortir de la position parfois inconfortable, celle d'être « *dans la gestion de client, dans un rapport purement technique d'expert notarial.* » Une autre manière de penser la relation en somme.

L'enjeu de la médiation pour les notaires est même plus large et s'inscrit dans une

complémentarité des métiers, du notariat et des médiateurs. Intégrer la médiation dans ses pratiques professionnelles permet également au notaire de s'ouvrir à « *un partenariat avec un médiateur professionnel externe car cela va permettre au notaire de garder la main sur le dossier, et au médiateur externe de dépassionner le conflit. Une fois que la relation sera apaisée, le notaire pourra reprendre la main avec à la fin une satisfaction du client* ». Le processus est finalement porteur de bénéfices pour l'ensemble des parties impliquées. Le notaire qui viendrait à être lui-même médiateur verrait aussi, par ce biais, son devoir de conseil enrichi par la médiation d'entreprise, familiale ou de consommation, qu'il s'agisse de médiation contractuelle, administrative ou judiciaire<sup>19</sup>. Et ces perspectives ne vont probablement pas rester des vœux pieux, puisqu'au travers de la réforme de la formation notariale, le nouveau Président du CSN souhaite « *proposer dès la rentrée 2021 un programme pédagogique refondu et plus ouvert* » notamment avec un meilleur accompagnement des collaborateurs. La médiation notariale, déjà « *en plein développement* », devrait donc être prochainement renforcée<sup>20</sup>.

### L'ouverture, cet aspect méconnu

L'image bouillie d'une profession assez méconnue est très bien décrite par Corinne Delmas : « *les notaires apparaissent comme une profession à patrimoine occupant une position privilégiée à l'intérieur de la division sociale du travail : hauts revenus les situant parmi les professions libérales les plus favorisées, importance des fonds transitant par leurs études, coût élevé d'achat des offices (en particulier dans les grandes villes, dont Paris, où leur prix peut atteindre plusieurs millions d'euros), stratégies familiales et sociales de transmission de ces derniers, poids des enfants d'indépendants, prestige de professionnels faisant historiquement figure de notables, etc.* »<sup>21</sup>. D'où un besoin de « *dépoussiérer* » l'image de la profession, qui s'inscrit pleinement dans l'objectif de l'événement annuel de la Nuit du Droit, pensé par Jean-Louis Debré, ancien président du Conseil constitutionnel, comme ayant pour but d'« *ouvrir les portes du*

17 - « 3620 : le numéro dédié pour consulter les notaires de France », 30 mars 2020, *ImmoWeek*

18 - « Éreinté par son métier, le notaire de Plouër a changé de vie », 6 décembre 2020, *Le Télégramme*

19 - « Médiation dans le notariat : de nombreux bienfaits ! » 20 août 2020, *Village des Notaires*

20 - « Conseil Supérieur du Notariat : Les axes du nouveau Président », 23 octobre 2020, *Village des Notaires*

21 - « Les notaires, le genre d'une profession à patrimoine », Corinne Delmas, *Travail, genre et sociétés 2019/1* (n° 41), pages 127 à 145

*droit aux citoyens non sachants* », en aidant les non juristes à se forger « *un regard moins caricatural* » sur les professions du droit, généralement véhiculé par les médias.

La Nuit du Droit édition 2020 se déroulait à la Chambre des notaires de Paris et a été l'occasion d'organiser, en partenariat avec l'Institut National des Formations Notariales, une soirée-débat autour de la thématique de l'image du notaire dans les médias. Le Président de la chambre des notaires de Paris, Cédric Blanchet a, à cette occasion, soulevé la dichotomie qui existe entre une vision « *fantaisiste* » du notariat qui vit dans l'inconscient collectif, « *un notable qui mène une vie cachée de turpitudes* », et ce qu'ils estiment être la réalité de cette profession, celle d'un professionnel « *moderne mais ancré dans une tradition : protecteur des droits garant de l'ordre public, chef d'entreprise et officier public* »<sup>22</sup>. Dans le prolongement de ce constat, trois problématiques ont irrigué le débat : quelle place a le notariat dans les médias ? Pourquoi cette image « *vieillotte* » ? Comment rétablir la vérité sur une profession qui se conçoit comme « *moderne* » ? Et la réflexion s'est, logiquement, tournée vers les actions à réaliser pour accompagner ce changement.

Il s'est d'abord agi de prendre conscience de cet état de fait, au travers d'enquêtes menées auprès des Français de l'image du notaire. Et ensuite venu le temps d'élaborer une stratégie sur le long terme pour « *conserver l'ADN du professionnel tout en véhiculant une image moderne tournée vers le client* ». Benoit Renaud, directeur général de

l'UNOFI avait lui précisé l'importance des « *relais d'opinion* ». En effet, « *pour mieux communiquer sur le notariat, il faut s'en servir. Il faut faire de la pédagogie auprès des médias sur réalité d'une étude, grâce à des porte-paroles du notariat pour accentuer la présence des notaires* ». Sur le fond, selon Barbara Thomas-David, Présidente de la Commission communication, « *il faut prendre un virage de manière intelligente en mettant le client au centre de la communication du notaire. Le notaire est une personne humaine, empathique, et qui comprend les problématiques du territoire où il se trouve* » ; sur la forme, « *on s'est empêchés de communiquer, il faut donc savoir communiquer avec les moyens de notre époque pour atteindre les jeunes* ». Mustapha Mekki, directeur général de l'INFN est lui aussi intervenu pour parler de l'importance du « *travail de sensibilisation* » à faire auprès des jeunes. La modernisation de l'image du notariat passe aussi par le vecteur de la formation. De là à considérer que la réforme des règles relatives à la communication des notaires pourrait devenir l'un des enjeux majeurs de la profession en 2021, il n'y a qu'un pas...

Quoi qu'il en soit, il est certain que le notariat a bel et bien commencé à se transformer profondément. Et l'on ne peut que souhaiter que ces mouvements d'ouverture de la profession conduisent chacun à consolider la place qui est la sienne dans notre paysage juridique.

*Simon Brenot*

22 - « Nuit du Droit : Le notariat veut changer son image ! »  
6 octobre 2020, Village des Notaires



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



## La réforme du notariat : les intentions et les réalités

*La profession notariale reconnaît bien volontiers, tant par la voix de ses membres que par celle de ses instances, que des réformes étaient nécessaires. Le CSN précise à cet égard que, en 2015, la profession souffrait d'un problème d'« implantation », et d'offices « en nombre insuffisant ». L'enquête en ligne que nous avons réalisée pour ce dossier montre que de nombreux notaires mettent en avant une situation marquée par « les réticences de certaines grosses études à développer l'association » et les « frustrations de nombreux notaires salariés ». Que s'est-il passé, pour autant, pour que cette réforme suscite après coup un tel mécontentement ? Est-ce sa philosophie initiale ? Ses modifications intermédiaires ? Sa mise en application ? Ou un peu de tout cela à la fois ?*

La question des effectifs est d'autant plus brûlante que l'Autorité de la Concurrence laisse entendre qu'une troisième vague de créations d'office est envisagée. Selon Me Xavier Lièvre, notaire à Paris et vice-président du CSN, « l'objectif de création d'offices était de 1 002 plus 479 pour la deuxième vague, or 2 225 notaires ont déjà été tirés au sort, soit 744 de plus que les objectifs. Nous sommes déjà à 50 % de plus pour les deux premières vagues ». Or, le constat sur le terrain est que, sur ces tirés au sort, près de 15 % ont déjà fermé leur office et plus de 40 % ont une activité faible et ne parviennent pas à véritablement lancer leur activité, ce qui représente plus de la moitié des offices nouvellement créés. Force serait de constater que l'Autorité de la concurrence a joué aux apprentis sorciers avec la profession notariale.

### La question du maillage territorial

Un des grands arguments de la réforme visait à compléter le maillage territorial du notariat par la création de nouveaux offices. Or, selon M<sup>e</sup> Lièvre, « la liberté d'installation au sein

des zones économiques a été en fait une liberté de désinstallation et de migration vers les centres urbains au détriment du maillage ». Parce que le territoire de référence est devenu le bassin de vie, non seulement de nombreuses créations se sont faites hors des zones rurales qui auraient dû profiter de cet afflux de nouveaux notaires, mais, de plus, de nombreuses études couvrant ces mêmes zones rurales en ont profité pour se transférer vers une zone urbaine au sein du même bassin de vie, afin de profiter de la densité de population et du prix de l'immobilier.

Plusieurs directions auraient semblé plus rationnelles au regard de l'objectif visé :

- soit une liberté d'installation totale qui, selon un notaire interrogé, « aurait certainement incité de nombreux notaires à aller s'installer dans ou près de leur village d'origine, afin de se rapprocher de leur famille » ;
- soit une carte stricte « avec des endroits fixes et une interdiction des transferts » ;
- soit, comme le suggère le vice-président du CSN, de privilégier le bassin de vie, « un maillage beaucoup plus fin, puisqu'il y a 1 641 bassins de vie pour 304 bassins

d'emploi, et surtout, il s'agit du plus petit territoire sur lequel les habitants ont accès aux équipements et services les plus courants – services, loisirs, transports – et le bassin de vie prend notamment en compte les retraités, qui constituent une clientèle importante des notaires. Le seul territoire où le bassin de vie n'est pas pertinent est la région parisienne, parce qu'il y est trop vaste, et il conviendrait pour cette région de revenir au département pour garder une logique de maillage territorial ».

### L'approche consumériste et la réalité du terrain

Alors que la réforme avait été présentée au grand public sous l'angle de la défense du consommateur, celle-ci n'a pas du tout donné lieu à une baisse des frais, bien au contraire. Si les remises à la marge ont bien été rendues possibles sur une fraction des émoluments, avec l'obligation d'en informer la Chambre, cela ne représente qu'une fraction infime des frais réels payés par l'acquéreur ; d'autant que, dans le même temps, la fiscalité applicable aux actes a augmenté. La libéralisation des frais de négociation notariale a également impacté les frais pour le consommateur, puisque la plupart des notaires sont désormais à plus de 5 % quel que soit le montant de la vente, quand le taux était auparavant limité à 2,5 % au-delà du seuil de 45 735 euros.

Il semble que cette réforme ait surtout fragilisé la profession. Car il ne faut jamais oublier que le notariat n'est pas une profession comme les autres, comme l'explique M<sup>e</sup> Nicolas Minguet, notaire à Thonon-les-Bains : « le barème, tel qu'il existait auparavant, assurait un équilibre entre les prestations déficitaires de l'office, dont le pourcentage est parfois important, et les autres. Il ne faut pas oublier que, pour un dossier demandant un travail égal, certains notaires, surtout dans les régions de désertification rurale, ont une rémunération qui peut s'avérer dérisoire. Et que dire des missions assurées par la profession pour peu, comme le dépôt d'une convention de divorce par consentement mutuel qui est facturée 50,40 € TTC ». De plus, la reformulation du barème pour les « petits actes » avec le système de l'écrêtement s'est avérée catastrophique pour de nombreux notaires, souvent ceux-mêmes qui assurent la mission

### Des propositions de notaires

- Remettre en place l'accès sur concours
- Instaurer des localisations fixes et définies à l'avance
- Mettre en place une liberté totale d'installation
- Fonctionnariser les notaires de campagnes
- Mettre fin au monopole
- Instaurer des ratios par nombre d'habitations
- Rehausser le tarif pour les ventes à petits prix et baisser le tarif pour les ventes à prix élevé
- Contraindre à l'association au-delà d'un certain chiffre d'affaire par notaire
- Mieux accompagner les notaires créateurs
- Abaisser la limite d'âge de départ à la retraite

de maillage territorial au niveau rural.

Facteur aggravant de fragilité, la révision bisannuelle des tarifs est jugée trop hâtive et mal fondée : « il y a des cycles économiques avec des effets d'inertie », souligne Me Lièvre, et une réforme économique met forcément plus de deux ans à produire ses effets ». La décade de croissance de l'immobilier a certainement aidé la profession notariale, mais une analyse économique ne doit pas se contenter de prolonger les lignes de tendance sur un graphique. Il faut être capable d'anticiper des possibles évolutions de tendance « en suivant la même approche, dite forward looking, qu'utilise par exemple l'Autorité de régulation des Télécoms ».

### Des difficultés à recruter

Déjà affaiblis par l'écrêtement, les notaires des zones rurales doivent de plus faire avec une capacité à recruter encore dégradée du fait de la réforme. En effet, alors que les études importantes ont vu de nombreux cadres partir pour fonder leur propre étude, et que les nouvelles études ont elle-même entamé des démarches pour recruter afin de se développer, le déséquilibre s'est encore accentué sur le marché de l'emploi notarial en faveur des employés. Alors que les études rurales ont structurellement des difficultés à recruter, la possibilité de trouver du personnel qualifié pour faire grandir l'étude est très réduite, « même dans les zones assez

*touristiques* », précise un notaire dans notre questionnaire, « *car peu de gens veulent faire 30 km pour aller au travail* ». On constate ici la limite de la comparaison souvent utilisée avec les médecins, car, comme le suggère un notaire, « *un médecin n'a pas le même besoin de recrutement qu'une étude notariale qui ne peut pas croître sans trouver du personnel qualifié* ».

### **Le tirage au sort : des questions légitimes**

Le choix du tirage au sort pour déterminer les nouveaux notaires a de quoi susciter l'étonnement. Où est la méritocratie dans un système qui alloue une charge d'officier public de manière aléatoire ? Permettre à des centaines de nouveaux notaires de s'installer quand certains d'entre eux n'ont pas nécessairement développé les compétences requises pour gérer une entreprise, n'est-ce pas fragiliser ces nouvelles études ?

Les modalités même du tirage au sort suscitent l'étonnement de nombreux notaires, puisqu'il se déroule encore de manière manuelle. Un notaire remarque : « *un tirage numérique aurait permis de réaliser le tirage au sort en deux minutes, et au lieu de cela, les responsables de ce tirage au sort se réunissent deux fois par semaine pour tirer petit papier sur petit papier. La deuxième vague de tirage au sort a débuté en février 2019 et se poursuit encore en cette fin 2020. Entretemps, certains salariés ont démissionné pour se préparer à la création de leur étude et n'ont toujours pas de revenu* ». Il est d'autant plus étonnant de procéder de la sorte que le notariat fait tous les efforts possibles pour être une profession à la pointe de la modernité technologique.

### **Quelle vision pour la profession notariale ?**

Entre les discours et les actes, on peut voir, de manière plus ou moins implicite, plusieurs visions du notariat qui se confrontent. La première d'entre elles est celle qui a soutenu une partie de la communication gouvernementale, et dont l'idée, comme l'explique Me François Minguet, « *était que les notaires n'étaient pas assez nombreux et que leur travail, facilité par le numérique, était sans réelle valeur ajoutée au regard de la 'rente' qui leur était assurée. La situation difficile de nombreuses études créées oppose pourtant un réel démenti à cette vision* ».

La deuxième vision qui émerge de notre questionnaire est celle du notaire de campagne comme un vrai service public, et amène donc logiquement à demander à ce que, soit les tarifs pour les petits actes soient considérablement revalorisés, soit ces notaires de zones rurales pauvres soient salariés par la fonction publique, de manière, souligne un notaire dans notre enquête, « *à ne pas travailler 90 heures par semaine pour un revenu ridicule* ».

La troisième vision consiste à reprendre l'idée historique du notaire comme notable et à faire en sorte que l'activité de chaque étude lui assure un revenu conséquent : « *Une solution aurait pu donc être, indique Me Minguet, un audit tous les 5 ans en fonction des secteurs géographiques – les besoins et revenus n'étant pas partout les mêmes – pour établir un revenu moyen convenable, et préconiser en parallèle des encouragements à l'association, sous peine d'astreintes financières, pour ceux excédant notablement les seuils* ».

**Jordan Belgrave**

### **Les huit propositions des instances notariales**

- 1° Encadrer l'utilisation par l'Autorité de la concurrence de ses pouvoirs d'enquête
- 2° Permettre aux instances professionnelles régionales et départementales l'accès aux données économiques et financières des offices afin de pouvoir pleinement exercer leurs obligations légales de surveillance et de contrôle
- 3° Intégrer la notion de bassin de vie comme la référence principale pour l'installation des nouveaux offices
- 4° Reporter la révision de la carte d'installation de 2 à 5 ans
- 5° Supprimer la mesure dite de plafonnement et d'écrêtement des émoluments
- 6° Remettre en place le concours
- 7° Favoriser les primo-installations en interdisant aux sociétés existantes l'accès aux créations d'offices
- 8° Supprimer le FIADJ

# En 2021

c'est ensemble que nous avancerons

Toute l'équipe du Journal du Village des Notaires vous souhaite

## UNE EXCELLENTE ANNÉE !

*Si vous souhaitez solliciter les services d'un généalogiste successoral  
et non d'un chasseur d'héritiers, faites appel à l'EGAL !*



Des **DELAIS** de traitement clairement définis

Des **TARIFS** sans surprise pour vos clients

Une **CONSIDERATION** sans faille des héritiers

Des **COMPETENCES** juridiques éprouvées



**Étude Généalogique Audibert-Ladurée**

25, rue de Bellevue 53210 ARGENTRÉ

Tél 02.43.98.89.76 - Fax 09.72.13.09.32 Mail [contact@egalgen53.fr](mailto:contact@egalgen53.fr)  
Recherche d'héritiers – Localisation de personnes – Origines de propriété  
Membre de la Chambre des Généalogistes Professionnels



## Interprofessionnalité juridique : l'épreuve du terrain

*L'idée de l'interprofessionnalité fait petit à petit son chemin au sein des professions juridiques, et permet l'émergence de projets innovants. Pourtant, les problématiques à clarifier sont nombreuses avant de faire naître une telle structure. Comment appréhender les contraintes et les réticences ? Mais surtout, quel axe et quelle direction choisir pour se projeter de la bonne manière dans un tel projet ?*

Le principal de tous les points de blocage est culturel. Il n'est déjà pas facile de s'associer au sein de sa profession, mais de là à s'associer avec une autre profession, qui possède sa propre culture, sa propre déontologie, ses propres règles qui peuvent différer, rien n'est moins évident. Beaucoup se demandent d'ailleurs si le jeu en vaut vraiment la chandelle. Les réticences ne sont pas seulement individuelles mais également institutionnelles puisque les différentes professions concernées ne peuvent disposer d'une charte déontologique commune pour le projet de SPE et ces groupements doivent donc se construire en respectant la déontologie de chaque profession. Par ailleurs, la Chancellerie a connu un engorgement parce qu'elle a dû finaliser la deuxième vague du tirage au sort. « Nous avons néanmoins constaté, indique Frédéric Roussel de l'Association notariale de conseil, que les dossiers suivis et visés par l'ANC parvenaient à passer plus aisément, parce que les instructeurs de la Chancellerie savent que nous faisons un travail très sérieux d'accompagnement des projets des officiers publics ».

Un autre point de blocage très significatif tient à la place de l'interprofessionnalité informelle. Nombreux sont en effet les notaires qui disposent d'un réseau du droit et du chiffre qu'ils pensent perdre s'ils formalisaient un groupement interprofessionnel. Les expériences montrent néanmoins que les deux dynamiques sont distinctes et que l'interprofessionnalité formelle n'exclut pas l'informelle, puisque, comme l'explique Me Van Gorp, notaire associé au sein de Bremens Avocats Notaires, « nous continuons à pratiquer l'interprofessionnalité informelle dès que nous n'avons pas la compétence en interne et nous n'avons pas perdu notre réseau, bien au contraire. Mais ceux avec qui nous nous intégrons correspondent à un tout autre type de partenariat, puisque nous poursuivons un projet d'entreprise commun ». Il y a toutefois de nombreux points d'accord à trouver, d'autant que « le législateur n'a pas prévu de répondre à toutes les questions, souligne Frédéric Roussel, il faut donc oublier la possibilité de trouver des statuts-types pour aller vers du sur-mesure ».

Pour démarrer ce type de structure, il faut donc profondément réfléchir ensemble à tous les termes des documents, notamment les statuts mais encore davantage le pacte d'associés, le règlement intérieur, afin de fixer tous les éléments structurels : « *Qui détient le capital ? comment sont partagés les bénéfices ? Qu'est-ce qu'on va mettre en réserve ? Quels sont les points de développement et d'investissement ? Est-ce qu'il y a des contraintes particulières en terme de dividendes ? Si un associé réalise un acte exceptionnel et très rémunérateur, comment est-il rétribué ?* ».

### Quel positionnement adopter ?

La démarche interprofessionnelle est une approche tout à la fois entrepreneuriale et orientée vers l'entreprise. Elle est entrepreneuriale parce qu'elle implique de construire une structure avec un projet et une identité fortes. C'est un projet qui tend davantage que la plupart des études vers la spécialisation. D'un point de vue coûts/bénéfices, il faut en effet une vraie synergie entre, par exemple un avocat et un notaire, pour qu'il vaille la peine de créer une structure interprofessionnelle : cette synergie se trouve dans des spécialisations communes – patrimoine, immobilier d'entreprise.

« *Nous travaillons surtout, indique Frédéric Roussel, sur des projets qui cherchent à se distinguer dans des domaines différents – accueil, digitalisation, thématiques* ». Cette identité forte permet l'émergence d'une

« *intention commune des parties* » qu'il faut formaliser, et à laquelle tous les membres s'identifient et contribuent. Cela passe par le fait de développer une approche de projet plutôt que de dossier, et de conseil plutôt que d'analyse : « *s'il y a plusieurs options légales, explique M<sup>e</sup> Van Gorp, notaires et avocats s'avancent pour dire celle qu'ils considèrent la moins risquée et réalisable sur un plan opérationnel au vu de l'objectif final recherché* ».

La démarche est également plutôt orientée vers les professionnels parce que c'est là où un tel projet prend le plus de sens : « *offrir une approche à plusieurs montre tout son intérêt lorsque nos clients viennent avec des besoins complexes, et c'est plus souvent le cas des professionnels* ».

### Une offre transversale

« *Si, pour préparer son mariage, on va dans un magasin spécialisé où l'on trouve aussi bien le costume, la cravate que les chaussures, non seulement le client n'aura à expliquer ses envies et ses besoins qu'une seule fois, mais en plus, les différents spécialistes vont certainement trouver des idées et des combinaisons vestimentaires qui n'auraient pas été imaginées si le client était allé dans trois magasins différents. Une SPE fonctionne de la même manière pour les projets spécifiques que l'on vient nous présenter* ». Elle permet donc d'offrir une compétence juridique transverse de manière simple, puisque différents experts concernés par le projet



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

### Votre solution de gestion d'archives externalisée. Enlèvement, conservation, recherche et destruction d'archives. Gagnez du temps. Gagnez de l'espace.

Nous prenons en charge la gestion de vos archives selon vos règles et vos besoins.

Archivage classique sécurisé - Numérisation - Sauvegardes informatiques  
Conseil, Audit et organisation - Espace Client dédié

Spécialisée dans l'archivage de documents auprès des notaires depuis 1987.

ZI de la Courtilière - Parc Valad  
2, rue de la Noue Guimante - 77400 SAINT-THIBAULT-DES-VIGNES  
Téléphone : 01 64 27 27 49 - Mail : [contact@absolutarchivage.fr](mailto:contact@absolutarchivage.fr)

peuvent, si le client l'accepte, participer à plusieurs au premier rendez-vous. *« Cela permet à chacun, dans sa spécialité, de voir les sujets qu'il y a à solutionner sans que ce soit le client qui ait à se creuser la tête pour les expliquer. Cela permet également l'émergence de solutions peut-être parfois moins traditionnelles mais qui sont adaptées à nos clients. Travailler ensemble pour la réalisation de son projet permet non seulement un gain de temps mais surtout un gain de pertinence. Je vous donne un exemple concret : en travaillant sur de l'immobilier d'entreprise, nous pouvons structurer les sociétés et les pactes d'associés, réaliser les actes immobiliers et le financement – promesse puis VEFA et constitution des garanties spécifiques – rédiger le bail en l'état futur d'achèvement entre le bailleur et la société d'exploitation... Dans un cadre de transmission d'entreprise, où le client pense généralement d'abord à voir son avocat, nous l'aménonsons dès le départ à rencontrer un notaire, qui le sensibilisera notamment sur les questions de régime matrimonial et de protection du conjoint, le client découvrant presque alors que son projet central est bien justement, à ce moment de sa vie, de protéger son conjoint ».* Le client vient avec un objectif et les différents spécialistes décrivent les étapes nécessaires et s'organisent entre eux pour traiter tous les points afin que l'objectif se réalise. *« Notre client repart en se disant que tout ce monde-là collabore ensemble, qu'il n'aura pas à faire l'intermédiaire entre différents conseils et pourra se consacrer pleinement à ses priorités opérationnelles ».*

Pour autant que toutes les compétences soient présentes en interne, la SPE peut ainsi se permettre de répondre à un besoin important pour les professionnels : proposer un délai pour un projet et non pour un dossier. *« Il est beaucoup plus facile de garantir le délai quand tout le travail est fait en interne plutôt que lorsqu'il y a une pluralité d'interlocuteurs avec chacun son agenda et ses contraintes. Tous les professionnels présents au rendez-vous sont clairs sur les objectifs de réalisation et de calendrier et peuvent même être rappelés à leurs engagements par leurs collègues ».*

### **Le recrutement interprofessionnel**

Si la tentation existe d'accumuler les compétences pour pouvoir répondre à un nombre croissant de demandes, il faut également être particulièrement exigeant au regard de la dimension collaborative du projet. *« Nous regardons, souligne Me Van Gorp, la qualité des profils, les compétences mais nous devons être extrêmement attentifs au fait que les nouveaux arrivants soient en phase avec le projet d'entreprise et surtout soient compatibles pour travailler en commun ».* Pour autant, le recrutement est facilité pour deux raisons qui sont qu'une SPE est à la fois plus lisible et plus visible. Elle est plus lisible parce qu'elle a dû, comme on l'a vu, développer une identité claire, et plus visible parce que son attrait est plus efficace du simple fait des synergies créées. *« Nous avons reçu un certain nombre de candidatures spontanées, d'avocats, de juristes spécialisés, de professeurs de droit ayant*

### **Construire les entreprises juridiques de demain**

L'interprofessionnalité permet des économies d'échelle par la mutualisation des moyens au niveau de l'immobilier, des fonctions support, de la communication, et elle offre également une meilleure visibilité. Elle représente donc un atout pour créer des acteurs juridiques de taille moyenne davantage capables de répondre aux besoins juridiques complexes des grosses PME et ETI dans un contexte d'internationalisation de l'offre juridique. De plus, face aux legaltech qui cherchent à récupérer des parts de marché par l'automatisation de nombreuses démarches, une structure interprofessionnelle permet également de proposer, comme le suggère Audrey Chemouli, avocate associée chez In Extenso Avocats, une *« expérience client différente ».*

une activité de conseil, qui voient notre société et se disent qu'ils pourraient être complémentaires. Face à cela, nous avons à la fois une stratégie de recrutement de compétences que nous avons identifiées comme nécessaires, mais également un comportement opportuniste qui nous amène à nous demander si telle proposition

pourrait bénéficier au groupement ». Ce recrutement progressif vient également faire grandir la complémentarité de la SPE, puisque chaque nouveau membre vient compléter l'offre pour les clients actuels et futurs.

**Jordan Belgrave**

### Comment détecter les conflits d'intérêts en SPE, par Frédéric Roussel, de l'Association Notariale de Conseil

« Pour pouvoir détecter le risque de conflit d'intérêts, il est nécessaire que les professionnels partagent le même niveau d'information. Il faut donc, pour tout nouveau client, que, dans la lettre de mission, le client donne son accord pour que son identité soit divulguée aux autres professionnels exerçant au sein de la SPE. Le partage de cette information permet à tous les professionnels au sein de la SPE de détecter un risque de conflit d'intérêts : pour un conflit externe, il convient d'être attentif aux activités qu'un professionnel exerce ou d'un intérêt, professionnel ou personnel, qu'il détient en dehors de la SPE – ancien client, relation personnelle, activité exercée en dehors de la SPE, etc. ; pour un conflit interne, il faut éviter que deux professionnels soient amenés à défendre des intérêts contradictoires ».

**Maintenez votre activité à distance**

Transformez toutes vos opportunités

Avec **Inot Office Global** profitez de tous les outils de la digitalisation pour renforcer le lien avec vos clients et assurer la continuité de votre activité.

**inot office**  
global

1. La solution intelligente **Voice** couple Téléphonie et Informatique, intégrés à Inot
2. Votre secrétariat externalisé **Ecostaff** prend le relais en cas d'absence
3. Gérez votre agenda avec la planification en ligne
4. Organisez des **visio-conférences Teams** avec vos clients
5. Centralisez les échanges de documents dématérialisés avec les signataires via **l'espace client**
6. Envoyez vos procurations sous seing privé avec **DocuSign**
7. Signez de manière authentique **promesses de ventes, compromis et actes** avec **DocuSign**
8. Envoyez en un clic vos recommandés avec **AR24**

Microsoft | hp | FUJITSU

Découvrez plus d'informations sur [www.genapi.fr](http://www.genapi.fr)

Scanner pour découvrir l'offre :



## Recherche médicale : une année 20/20 contre la Covid-19

*En France, les organismes associatifs appellent très tôt à une mobilisation générale sur de multiples terrains d'opérations pour mener une guerre sanitaire sans merci à un coronavirus qui se répand partout dans le monde.*

Fondations et associations viennent en renfort de la recherche médicale dont les besoins de financements sont constants pour élaborer de nouvelles thérapeutiques fiables et efficaces. La Fondation de France abrite aujourd'hui 160 organismes engagés dans ce domaine, parmi lesquels la jeune Fondation Abeona, récemment créée afin d'accompagner des projets qui contribuent à l'égalité hommes – femmes par le recours éthique et responsable à l'intelligence artificielle.

En matière de santé, « *des maladies chroniques touchent plus les femmes que les hommes* », explique la présidente Anne Bouverot, remarquant que « *les études qui existent aujourd'hui ne distinguent pas vraiment entre les hommes et les femmes* ». « *L'utilisation de la science des données et de l'intelligence artificielle permettent des compréhensions plus fines et des traitements plus différenciés en faveur des femmes* », estime-t-elle<sup>1</sup>.

Partenaire de l'Institut du cerveau et de la moelle épinière (ICM), la fondation Abeona s'est entre autres engagée à accompagner des travaux de recherches sur les maladies de type neurodégénératives, dont la sclérose

en plaques et la maladie d'Alzheimer qui touchent davantage la population féminine.

### Front uni

Au-delà d'une mobilisation permanente, les organismes associatifs savent aussi se montrer solidaires pour pallier l'urgence d'une crise sanitaire inédite qui, cette année, frappe durement l'ensemble du globe. Fin mars, la Fondation de France, l'Assistance publique – Hôpitaux de Paris (AP – HP) et l'Institut Pasteur s'allient pour initier « *Tous unis contre le virus* », une opération d'exception qui vise à recueillir rapidement des fonds de soutien aux soignants, à la recherche et d'aide aux plus fragiles.

Un élan spontané de générosité autorise tout d'abord « *l'achat d'équipements médicaux* », « *la livraison de masques à un moment où il en manquait cruellement* » et « *l'accompagnement psychologique des personnels soignants face à la situation très dure qu'ils vivaient chaque jour* », selon Karine Meaux, responsable « *Urgences* » à la Fondation de France, qui s'exprime le 18 juillet sur Facebook. Les dons aident aussi à « *comprendre le virus, chercher les*

<sup>1</sup> - « L'ICM et la fondation Abeona s'engagent pour l'égalité hommes-femmes », Youtube, 6 février 2018

*meilleurs traitements pour minimiser ses impacts et rechercher un vaccin dans des équipes françaises ou internationales* ».

Début octobre 2020, la Fondation de France annonce sur son site que l'initiative conjointe a permis de réunir en six mois 32,5 millions d'euros (M €) auprès de 412 000 donateurs et 410 entreprises, facilitant la mise en œuvre de 740 projets à hauteur de 27,7 M €, dont 8,2 M € d'aides aux hôpitaux et personnels soignants et 7 M € dédiés à la recherche<sup>2</sup>

De son côté, la Fondation pour la Recherche médicale (FRM) engage très tôt 5,1 M € pour financer 31 projets d'excellence, « *originaux et structurants pour la communauté scientifique* », à même d'« *apporter des réponses médicales à la pandémie actuelle* » par une meilleure compréhension du SARS-CoV-2 (Covid 19). Cinq programmes ont aujourd'hui abouti à des résultats « *extrêmement* » prometteurs, d'après la FRM<sup>3</sup>.

Premier financeur caritatif de la recherche biomédicale en France, la fondation lui a plus globalement alloué 47 M € en 2020, confirmant son soutien à plus de 400 nouveaux projets pour lutter « *sans relâche* » contre les cancers, les maladies neurologiques et psychiatriques, cardiovasculaires et infectieuses.

### Mobilisation mais défiance

Fin novembre, la FRM oriente sa campagne annuelle de mobilisation et d'appel aux dons vers « *l'utilité et la finalité de la recherche* » afin de réaffirmer la priorité à en poursuivre les avancées. « *Les progrès médicaux de demain reposent sur la recherche menée aujourd'hui* », insiste Jean Duverne, le président du Conseil de surveillance de la fondation qui rappelle qu'« *investir dans la recherche, c'est investir dans la vie, pour notre futur à tous* »<sup>4</sup>.

Le message est largement relayé dans l'opinion au moment même où se profilent les risques d'un recul de la générosité pendant le dernier trimestre de l'année, habituellement propice aux dons. En 2019, près de 40 % des montants ont été en effet collectés sur cette période, dont plus de la moitié en décembre, selon France

Générosité qui prévient toutefois que « *seuls 26 % des Français se déclarent prêts à donner* » d'ici la fin 2020, alors qu'« *ils ont été nombreux à se mobiliser au cœur de la crise Covid-19* ».

Réalisée en mai pour les Apprentis d'Auteuil, une enquête Ipsos<sup>5</sup> vient expliquer cet élan de solidarité au printemps, dans un contexte sanitaire fortement troublé où un Français sur quatre a fait un don à un organisme caritatif. L'étude rapporte que 39 % des 1 000 participants et 48 % des 500 « *hauts revenus* » interrogés ont à l'époque affirmé vouloir soutenir les secteurs de la santé et de la recherche, qui devancent une fois de plus l'aide aux démunis et l'environnement.

En octobre, un sondage Odoxa<sup>6</sup> confirme la même mobilisation des donateurs au premier semestre et il montre aussi que « *la recherche médicale et la lutte contre les maladies* » restent les principales causes prisées des Français, malgré une baisse d'un point par rapport à 2019. 8 % ont ainsi effectué des dons spécifiques liés à la Covid, dont la plupart au bénéfice des hôpitaux, des soignants (38 %) et de la recherche (28 %).

« *Ces très bons résultats sont à nuancer car ces dons d'urgence ont été faits pour répondre à une situation inédite et à des besoins exceptionnels* », modère cependant Pierre Siquier, le président de France générosité, qui rappelle que « *d'autres besoins restent toujours à financer* ».

Un mois plus tard, un rapport d'analyse de l'Observatoire du Don en Confiance<sup>7</sup> pointe néanmoins un écart flagrant entre la forte mobilisation du monde associatif pendant la crise sanitaire et une érosion généralisée de la confiance des Français qui « *atteint désormais les associations et les fondations faisant appel aux dons* » et qui chute de 16 % par rapport à 2018 (39 % vs 55 %). 36 % des 2002 personnes interrogées disent toutefois faire confiance aux associations et aux fondations plutôt qu'aux pouvoirs publics (30%) pour encourager la recherche et la lutte contre les maladies.

« *Alors que le niveau de confiance est stable auprès des donateurs réguliers (56 %), il n'atteint que 35 % auprès des donateurs occasionnels et 20 % auprès des non*

2 - [fondationdefrance.org](http://fondationdefrance.org)

3 - [frm.org](http://frm.org)

4 - « *Les avancées médicales d'hier, d'aujourd'hui et de demain* », Fondation pour la Recherche médicale, 18 novembre 2020.

5 - « *La solidarité à l'épreuve du coronavirus* », Enquête auprès de l'ensemble des Français et des hauts revenus, Ipsos pour Apprentis d'Auteuil, juin 2020.

6 - Sondage de l'Observatoire national et régional des générosités, réalisé par Odoxa pour Leetchi.com, France Bleu et Le Parisien, octobre 2020.

7 - Rapport d'analyse, Observatoire du Don en Confiance, Viavoice, Octobre 2020.

*donateurs* », détaille l'enquête qui explique ce recul par « *un manque de confiance dans l'utilisation des fonds (68 % vs 62 % en 2019)* », avant une insuffisance de ressources (56 %) ou le fait de « *déjà contribuer* » par « *les impôts* » (37 %) ou « *d'autres actions quotidiennes* » (29 %).

« *La baisse (...) de la confiance envers les associations et fondations est sans rapport avec le niveau d'activité du monde associatif* », observe Nathalie Blum, directrice générale du Don en Confiance, citée par Carenews<sup>8</sup>. « *Il n'a cessé et ne cesse, poursuit-elle, de se mobiliser et de s'adapter au quotidien et dans l'urgence pour répondre aux nombreuses problématiques engendrées par la crise.* »

### Des mécènes pessimistes

D'ici l'an prochain, la pandémie de Covid-19 devrait avoir en outre de sérieuses conséquences sur les dons effectués par 9 % des entreprises françaises. « *La crise qui s'ouvre sera plus marquée encore* » qu'en 2008 - 2010, se préoccupe déjà François Debiesse, président de l'Association pour le développement du mécénat industriel et commercial (Admical). « *Pris en tenaille entre un cadre fiscal bouleversé et une récession historique, l'avenir du modèle « philanthropique à la française » risque fort d'être mis à mal* », alerte-t-il dans son discours de clôture du 5<sup>ème</sup> Mécènes Forum, tenu en format digital les 24 et 25 novembre derniers.

En plus de l'impact d'un « *tsunami actuel* » qui « *risque fort de limiter le volume d'action* » de nombreux acteurs, François Debienne déplore surtout que des « *évolutions réglementaires et fiscales récentes* » ont « *abîmé le lisibilité du cadre* », soulignant que l'« *engagement des entreprises ne sera durable et durablement efficace que s'il s'inscrit dans une politique publique claire, volontariste et encourageante* ».

Dès le premier confinement, les entreprises mécènes ont été pourtant promptes à réagir par leur engagement massif au côté des acteurs associatifs et des personnels hospitaliers. D'après une étude de l'Admical menée d'avril à juin 2020 auprès de ses adhérents<sup>9</sup>, 31 % ont sensiblement augmenté leurs budgets (400 M € de dons rassemblés) afin de soutenir les établissements de santé, d'aider la

recherche et de répondre à l'urgence. Pour ce faire, 58 % ont développé différentes formes conjointes de mécénat : financier/logistique (86 %), en nature (54 %) et de compétences (39 %).

Hermès a ainsi attribué 20 M € à l'AP-HP, cédé plus de 30 tonnes de gel hydroalcoolique et fourni plus de 31 000 masques. La SNCF a offert des trajets aux personnels soignants et participé gratuitement aux transferts de malades dans des trains médicalisés. EDF a de son côté débloqué 15 jours de mécénat de compétences scientifiques au profit de l'Hôpital Saint-Louis (Paris X) afin de contribuer à la maîtrise des risques d'aérocontamination.

### Face à la crise

Au cœur des organisations, la mobilisation a été tout aussi forte dès le début de l'épidémie. À la Fondation Jérôme Lejeune, impliquée dans le suivi et la recherche sur les anomalies génétiques de l'enfance avec déficience intellectuelle et la trisomie 21, « *les salariés ont poursuivi l'ensemble de leurs activités en télétravail et l'institut, notre centre de soins, a été adapté aux contraintes Covid* », explique Catherine Lemonnier, directrice de la recherche, précisant que « *des téléconsultations ont été mises en place pendant le confinement* ».

« *En mars, rappelle-t-elle, nous nous sommes par ailleurs aperçus que les centres de recherches français et internationaux fermaient les uns après les autres, avec de lourdes conséquences sur nos 52 projets en cours* ». « *Très rapidement, poursuit la responsable, nous avons autorisé la prolongation de six à huit mois de leurs travaux et nous les avons soutenus à hauteur de 200 000 € pour leur permettre de repartir dès la fin du confinement.* » Selon Mme Lemonnier, la fondation conduit en outre « *des actions d'attractivité auprès de jeunes chercheurs* » en leur accordant « *des bourses post-doctorales bisannuelles d'un montant de 130 000 € par bourse* ».

L'impact de la crise sanitaire sur les dons a « *été réel* » mais « *moins important que celui estimé* », d'après Ludvine de Jenlis, responsable de la collecte. « *Tout en développant les sollicitations digitales, indique-t-elle, nous avons rapidement*

8 - « Une confiance en berne malgré la forte mobilisation du secteur associatif », carenews.com, 9 novembre 2020, le Don en Confiance.

9 - Étude Covid-19 : Premiers impacts sur l'engagement des mécènes, Admical, juin 2020.



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

informé nos donateurs *que nous maintenions nos activités et nous leur avons recommandé d'effectuer leurs dons en ligne.* » Elle note cependant « *un léger décalage dans la générosité des donateurs* » possiblement lié « *au décalage par le gouvernement du calendrier fiscal pendant le confinement* ».

À l'Institut Pasteur de Lille, les chercheurs ont de leur côté identifié une molécule, encore tenue secrète, particulièrement efficace *in vitro* contre le Covid-19. Les essais cliniques à grande échelle, dont les résultats sont attendus à compter de mai 2021, ont reçu début octobre un appui financier de 5 M € de LVMH pour accompagner « *une découverte scientifique* » qui « *suscite un espoir de traitement énorme* », selon Bernard Arnault, président du groupe.

Dans les mois qui viennent, les tests vont s'appuyer sur « *une méthodologie la plus robuste et la plus rigoureuse possible* », fondée sur un « *essai en double aveugle, contre placebo, dans lequel ni les médecins ni les patients ne savent s'ils emploient le médicament ou un placebo qui ne contient pas le principe actif* », précise le Pr Benoît Deprez, directeur scientifique. Les chercheurs n'ont toutefois pas « *délaissé le côté vaccinal* », menant en parallèle des travaux expérimentaux conséquents qui n'en sont « *pas encore aux essais cliniques* », ajoute-t-il<sup>10</sup>.

« *La grande réactivité des donateurs, particuliers et entreprises, nous a permis de mettre en œuvre nos équipements et de mobiliser d'importantes ressources pour être extrêmement rapides et performants* », commente le Pr Deprez. En 2019, l'Institut Pasteur Lille a reçu 8,1 M € de dons collectés auprès du public et il a investi 17,1 M € dans la recherche<sup>11</sup>.

### Signal d'alarme

« *D'ici cinq ans, les malades du cancer paieront le prix fort du Covid* », met aujourd'hui en garde Axel Kahn, le président de la Ligue contre le cancer qui prévoit une forte hausse de la mortalité dans les prochains mois, en raison de soins et de dépistages interrompus pendant les confinements du printemps et de l'automne. « *Il y a une absolue certitude, s'alarme le généticien, qu'il y aura plusieurs milliers de morts*

*supplémentaires* », plus « *qu'il n'aurait dû y en avoir s'il n'y avait pas eu le Covid* » (LCI, 23 novembre 2020).

Tout aussi pessimiste, Unicancer enregistre « *un recul de 6,8 %* » des patients pris en charge dans ses établissements lors des sept premiers mois de 2020, contre « *une augmentation annuelle de 4 %* » auparavant. Ces retards pourraient d'ici cinq ans provoquer « *un excès de décès de 1 000 à 6 000 patients* » lié à la crise sanitaire, d'après la fédération qui regroupe 18 centres de lutte contre le cancer (CLCC, 20 sites hospitaliers) où plus de 530 000 patients sont suivis chaque année.

Présentées le 8 décembre dernier à la presse, les conclusions d'une récente étude d'Unicancer sur les retards de diagnostics<sup>12</sup> font plus précisément état d'une baisse « *de 21 % en avril et mai* », uniquement observée chez « *les patients nouvellement diagnostiqués* ». De son côté, le Système national des données de santé (SNDS) estime que le nombre des malades pris en charge dans les hôpitaux publics a, comparé à l'année précédente, chuté de 23,3 % entre janvier et août 2020.

Dans l'hypothèse où les retards atteindraient 6,8 %, un millier de décès supplémentaires seraient à déplorer dans les années à venir. Si les chiffres étaient en revanche conformes à ceux estimés à l'échelon national, le bilan pourrait s'alourdir à près de 5 800 victimes, hors impact éventuel de la deuxième vague épidémique de novembre.

La situation à l'automne n'est toutefois « *pas aussi grave que lors du premier confinement* » au cours duquel « *deux millions d'interventions* » avaient été reportées, selon Axel Kahn sur LCI. « *Les patients viennent* », confirme le Pr Jean-Yves Blay, le président d'Unicancer dont les médias reprennent les propos. Le médecin oncologue et chercheur rappelle cependant que les malades « *en cours de traitement actif* » touchés par le virus ont un taux de mortalité « *de 15 % à 30 %* » supérieur à celui de la population générale.

En 2018, l'Institut national du cancer (INCa) dénombrait en France 382 000 nouveaux cas (204 600 chez l'homme, 177 400 chez la femme) et 157 400 décès liés à la maladie.

**Alain Baudin**

10 - « Covid-19 : l'épidémie à la loupe », Conférence digitale, Institut Pasteur Lille, Youtube, 1er décembre 2020.

11 - L'essentiel 2019, Synthèse des comptes, Institut Pasteur de Lille.

12 - « Delay to care due to COVID-19 for patients with newly diagnosed cancer and estimated impact on cancer deaths in France », Unicancer, décembre 2020.

## Annuaire des Associations



### Institut Bergonié

229 cours de l'Argonne  
CS 61283  
33076 Bordeaux Cedex

Aider la Recherche contre le cancer, Bergonié, depuis près de 100 ans, Centre de lutte contre le cancer de la Nouvelle-Aquitaine.

Pour tout renseignement, contacter la Direction de la Communication, Carmona Gérald 05.56.33.33.70 ou Lucie Durbecq 05.24.07.18.84



### 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.



### Fondation Maladies Rares

Plateforme Maladies Rares  
96 rue Didot, 75014 Paris  
Web : [www.fondation-maladiesrares.com](http://www.fondation-maladiesrares.com)  
Tél. : 01 58 14 22 81

Contact : Anne-Sophie Blancher :  
Mail : [anne-sophie.blancher@fondation-maladiesrares.com](mailto:anne-sophie.blancher@fondation-maladiesrares.com)

La Fondation Maladies Rares est une fondation de coopération scientifique créée en 2012 par décret ministériel.

Elle porte une mission d'intérêt général : accélérer la recherche sur toutes les maladies rares en finançant des projets de recherche académique et des innovations dans les domaines de la biologie, de la chimie et des sciences humaines et sociales. Elle accompagne les équipes de chercheurs, les associations sur tout le territoire français pour ensemble combattre les maladies rares.

**SOUTENEZ LA RECHERCHE DANS TOUTES LES MALADIES RARES  
POUR AIDER LES 3 MILLIONS DE PERSONNES CONCERNÉES EN FRANCE**



La Fondation Maladies Rares est une fondation de coopération scientifique créée en 2012 par décret ministériel.

#### 1 MISSION D'INTÉRÊT GÉNÉRAL : ACCÉLÉRER LA RECHERCHE

- ✓ **Pour aider au diagnostic**  
Plus de 100 nouveaux gènes identifiés pour définir la cause de la maladie
- ✓ **Pour aller au plus vite aux traitements**  
102 candidats-médicaments accompagnés dans leur développement
- ✓ **Pour améliorer le quotidien des malades et leur famille**  
80 associations de patients impliquées dans des projets concrets

Fondation Maladies Rares, Plateforme Maladies Rares - 96 rue Didot, 75014 Paris - 01 58 14 22 81  
Contact : Anne-Sophie Blancher : [anne-sophie.blancher@fondation-maladiesrares.com](mailto:anne-sophie.blancher@fondation-maladiesrares.com)



## Transmettre son entreprise pour sauvegarder son héritage

*Quand l'entreprise représente la création d'une vie, la transmettre peut devenir une décision difficile. Dans ce long processus, le cédant doit miser sur l'interprofessionnalité, le dialogue et la croissance externe, pour penser au présent, mais surtout au futur.*

La crise sanitaire et économique liée à l'épidémie de coronavirus frappe une grande partie des pays depuis septembre. De nombreuses mesures ont été prises par les gouvernements, notamment en France, pour soutenir les entreprises, mais nombreuses sont celles à tout de même connaître d'importantes difficultés financières. Un contexte pour le moins défavorable, qui met la plupart des acteurs économiques dans le brouillard par-rapport aux projections pour la fin d'année et surtout l'année 2021. L'incertitude financière fait partie de la vie des acteurs économiques, mais dans son sillon de la problématique sanitaire, ce sont les chiffres d'affaires et la trésorerie qui ont fondu. Ce manque de visibilité fait craindre pour les processus de transmission des entreprises.

La cession d'entreprise, comme la transmission, est d'ordinaire une décision qui s'anticipe. Il s'agit pour le dirigeant de se ménager du temps pour se préparer à passer la main, en analysant toutes les solutions possibles, en pesant le pour et

le contre de chacune de ces solutions et définir celle qui conviendrait le mieux à l'entreprise et à ses membres. Et, dans tous les cas, les objectifs sont pluriels, comme la réalisation d'une plus-value financière, le maintien des emplois, la recherche de la solution fiscale la plus adéquate, qu'il s'agisse de transmettre à l'un de ses enfants, à ses salariés ou à des tiers. Comme le souligne BPI France, « *transmettre une entreprise peut représenter un véritable levier de croissance pour [l']entreprise et une source de valorisation [du] patrimoine* ».

### **Un marché qui repose sur la confiance dans les performances**

Selon la BPCE, plus de 51 000 PME et ETI ont été cédées en France en 2016, avec plus de 770 000 salariés concernés. Malgré les opportunités, le nombre de transmissions et de reprises a chuté d'un tiers depuis 2013 (de 76 000 à 51 000), une baisse qui s'est poursuivie en 2017 et en 2018<sup>1</sup>. En novembre 2019, se tenait le salon *TransFair* sur

1 - « Enrayer la baisse des cessions-transmissions, un enjeu de compétitivité pour la France », Observatoire BPCE 2019

la transmission d'entreprise. À cette occasion, a été publiée une étude réalisée auprès d'un panel de chefs d'entreprise et repreneurs potentiels, se proposait donc de comprendre les facteurs déterminants de la cession-reprise<sup>2</sup>. Qu'est-ce qui rend une entreprise attractive aux yeux des repreneurs ?

L'élément central cité par les répondants est sensiblement rationnel, prônant des données comme la rentabilité, le chiffre d'affaires ou encore le potentiel de développement. Cependant, d'autres paramètres dits émotionnels, entrent en considération. En effet, l'intuition, les talents, la marque, ou encore les valeurs véhiculées par une entité influencent également les décisions de reprise. On remarque aussi que les talents internes à l'entreprise influencent la décision de reprise de 92 % des répondants. En outre, 80 % des répondants estiment que les conseils des professionnels de la transmission d'entreprise (experts comptables, avocats, notaires, réseaux d'accompagnement) influencent ou influenceraient leur décision de reprendre une entreprise.

La donnée majeure de cette étude étant la rentabilité et le potentiel de développement, on peut s'interroger au regard du contexte actuel, sur l'état du marché des acquisitions d'entreprises. Selon l'association des Cédants et Repreneurs d'Affaires, « *le COVID-19 aura très certainement des répercussions sur le chiffre d'affaire de nombreuses entreprises et impactera également leur carnet de commande. Face à cette incertitude, il y est probable que certains cédants décident de suspendre leur décision de vente de leur entreprise en attendant que la situation économique se soit stabilisée. Quant aux cédants qui se trouvent engagé dans la transmission, ils pourraient accélérer les démarches de manière à limiter les conséquences sur le prix de vente de l'entreprise* »<sup>3</sup>. Du côté des repreneurs, il est conseillé d'éviter plusieurs biais dans la tentation de profiter de cette période pour faire de « *bonnes affaires* », car aujourd'hui l'essentiel des entreprises « *potentiellement* » à reprendre sont des entreprises en

difficulté, voire en grande difficulté<sup>4</sup>. Une autre tentation à éviter serait de croire que les prix vont baisser. Pour certains, « *l'évolution du prix de vente va dépendre notamment d'une chose : l'entreprise et le secteur d'activités ont-ils été impactés à court, moyen et long terme ? Sans impact sur le futur de l'entreprise, cela reste un élément conjoncturel qui n'a aucune raison d'impacter le prix* »<sup>5</sup>. L'ampleur de l'impact de la crise reste néanmoins encore incertaine en ce qui concerne le monde de l'entreprise et les situations de transmission et de cession n'échappent pas à ces difficultés d'évaluation. On notera d'ailleurs avec intérêt les résultats du récent baromètre du Conseil national des greffiers des tribunaux de commerce qui permet de mesurer, pour partie, l'évolution du tissu entrepreneurial français depuis la rentrée de septembre 2020. Il y est constaté une situation « *inédite et totalement paradoxale* », avec des créations d'entreprise en hausse et des défaillances en baisse, expliquée notamment par la mise en place des dispositifs gouvernementaux exceptionnels au soutien des entreprises (exonérations de charges, gel de l'état de cessation des paiements, prêts garantis par l'État, fonds de solidarité, etc.). Il faudra donc probablement attendre encore quelques mois pour avoir une vision plus globale et les premiers chiffres relatifs à la cession et à la transmission sont attendus avec impatience pour réussir à dresser un tableau plus complet de l'état de nos entreprises.

Évidemment, pour se prémunir des conséquences de tels événements et anticiper la survenance d'autres faits pouvant mettre en péril la pérennité de l'entreprise, il aura et sera déterminant d'être bien conseillé et de choisir les bons outils. Ainsi, « *un chef d'entreprise avisé souscrit des assurances permettant de se prémunir contre les risques d'incapacité et de décès. En cas de décès du dirigeant, avec ce type de contrat d'assurance, les associés reçoivent un capital leur permettant de racheter les parts du défunt à ses héritiers et ainsi de garder le contrôle de l'entreprise* »<sup>6</sup>. « *Au-delà des outils d'assurance, il y a lieu d'exploiter les outils juridiques de*

2 - « Ce qui rend une entreprise attractive aux yeux des repreneurs » : les résultats de l'étude, 18 novembre 2019, *Le Monde du Droit*

3 - « La transmission d'entreprise face au COVID-19 », Association Nationale des Cédants et Repreneurs d'Affaires

4 - « Reprendre une entreprise en 2020 », 3 octobre 2020, PMA Partners

5 - « Reprendre une entreprise en 2020 », 3 octobre 2020, PMA Partners

6 - « Dirigeants d'entreprise : comment se protéger face aux risques de décès et d'incapacité », 26 septembre 2020, Selexium

*protection du dirigeant et de l'entreprise : mandat à effet posthume et pacte Dutreil pour envisager une transmission moins douloureuse en matière fiscale, le cas échéant »* ajoute Stéphane Bayssière. Pour anticiper une cause d'incapacité juridique, liée à l'altération des facultés physiques ou intellectuelles, « *le chef d'entreprise a la possibilité d'organiser ses droits à l'avance en rédigeant un mandat de protection future. Concrètement, il choisit à qui revient son droit de vote, ses droits aux dividendes, sa décision à prendre pour la cession des titres, en cas d'incapacité mentale ou corporelle* »<sup>7</sup>. Trois types de mandats peuvent être explorés : le mandat notarié, le mandat par acte sous seing privé et le mandat posthume. Dans tous les cas, la désignation de plusieurs mandataires est essentielle, avec des consignes précises et une attribution claire des pouvoirs.

### **La spécificité de la transmission de l'étude notariale**

L'étude notariale peut également être transmise et reprise. Mais outre ces considérations applicables à toutes les entreprises, la spécificité de cette situation réside dans le fait que le notaire est un officier public ministériel et que la transmission du droit de présentation doit suivre un parcours juridique et institutionnel précis auprès de la Chancellerie. Le contexte réglementaire de l'installation des notaires, modifié suite à l'entrée en vigueur de la loi Croissance de 2015, a eu pour conséquence de libéraliser la possibilité pour les notaires de s'installer sur le territoire français. Lors de la conférence de presse du Conseil Supérieur du Notariat visant à présenter le bilan sur les 5 ans de la Loi Croissance, l'ancien Président Jean-François Humbert faisait remarquer que l'économie même de beaucoup d'offices avait été chamboulée par le nombre très important de nouvelles créations. Par ailleurs, il faut aussi constater qu'« *un nombre important d'acquéreur s'est tourné vers l'horodatage pour pouvoir s'installer en créant leur étude, délaissant ainsi la reprise d'offices déjà implantés sur le territoire. Avec plus ou moins de bonheur, si l'on se réfère au même bilan*

*des 5 ans de la Loi Croissance, puisque près de 30 % des offices créés au titre des deux vagues constituent des entités mort-nées ou fantomatiques* », ainsi que le souligne Mathieu Puichault du cabinet Bontemps.

La concurrence accrue entre les offices, les difficultés dues à la crise sanitaire et économique, rendent actuellement les cessions et les reprises d'études plus compliquées du fait du coût du projet, de la réglementation stricte sur les pratiques et de l'engagement à long terme nécessaire. La valeur de l'étude notariale est principalement calculée en fonction de son chiffre d'affaires. Si celle-ci est en moyenne de 500 000 €, elle peut grimper à plusieurs millions d'euros pour les offices les plus dynamiques<sup>8</sup>. L'état actuel du marché du notariat est cependant susceptible de faire baisser ces chiffres.

Parmi les options de reprise, Mathieu Puichault explique qu'« *il existe de nombreux avantages à reprendre des offices installés de longues dates : volant d'activité immédiat, équipe constituée, intégration dans le tissu local avec l'aide du cédant, rémunération dès le premier mois. Nous travaillons aujourd'hui sur la cession d'offices, dans des zones géographiques délaissées par les acquéreurs, qui présentent des niveaux de rentabilité élevés en comparaison avec des régions où la concentration d'office est très forte* ». En tout état de cause, un cabinet comme Bontemps, doit « *intervenir très en amont de la transmission afin de préparer celle-ci. À chaque étape, nous apportons notre expérience, que ce soit pour l'estimation et la détermination des modalités de l'opération, la sélection des candidats repreneurs, la mise en relation, ou encore le suivi des négociations et de la lettre d'intention. Par ailleurs, il est primordial de conserver une extrême confidentialité dans la transmission d'un office notarial. En effet, tant que rien n'est signé il est important de ne pas perturber les collaborateurs et d'éviter les « on dit » qui sont bien souvent déstabilisants* ».

Ainsi, comme pour toute société, la reprise, tout comme la cession d'une

7 - « Dirigeants d'entreprise : comment se protéger face aux risques de décès et d'incapacité », 26 septembre 2020, Selexium

8 - « Reprendre une étude notariale, tout ce que vous devez savoir », 18 novembre 2019, Generali

étude, ne s'improvisent pas. Et l'aide apportée par des conseils professionnels à l'installation des nouveaux notaires, ou à la transmission d'une étude, peut s'avérer très utile. Il existe notamment des sociétés spécialisées dans les professions juridiques, telles que l'Association Notariale de Conseil qui fait partie intégrante du Conseil Supérieur du Notariat.

### L'importance de l'interprofessionnalité dans le processus de la transmission

La décision de transmettre est une opération complexe ; elle demande méthode et expertise (financière, administrative, juridique, fiscale, sociale, mais aussi civile et patrimoniale). L'accompagnement par un ou plusieurs spécialistes sera indispensable pour agir en bonne connaissance de cause. Pour le dirigeant, il ne s'agit pas de déléguer la prise de décision, mais d'utiliser leurs compétences pour maîtriser tous les aspects du dossier.

« Il n'existe pas réellement, pour l'instant, d'interlocuteur référent ou incontournable sur le marché de la transmission d'entreprise »<sup>9</sup>. Cet état de fait démontre que la stratégie de reprise et de cession d'une entreprise engage des professionnels comme les avocats, les notaires, les experts-comptables, ou encore la CCI dont le rôle est de réaliser un lien entre tous, « mais aussi le spécialiste de la protection sociale et patrimoniale qui pourra accompagner le dirigeant et sa famille sur les problématiques patrimoniales », précise Stéphane Bayssière, Responsable de la Transmission d'entreprise à AG2R La Mondiale.

Les autorités représentatives des professions réglementées se sont d'ailleurs réunies en créant le Réseau « Transmettre & Reprendre », pensé pour « fédérer les moyens et les énergies des membres du Réseau pour accompagner les entreprises et les entrepreneurs lors d'une transmission ou d'une reprise d'entreprise ». Il s'agit d'une part de vulgariser le rôle de chacun auprès du public « par la diffusion d'outils pratiques

communs et l'organisation d'événements, tels que des salons et des conférences » et, d'autre part, « de promouvoir auprès des professionnels, membres du Réseau, des formations communes transversales et adaptées ». Le Conseil Supérieur du Notariat avait également publié en novembre 2018 un « Guide Pratique de la transmission et reprise d'entreprise », plaçant le notaire au cœur du processus en raison de sa « vision globale des questions juridiques », lui permettant de « proposer les solutions juridiques et fiscales les plus adaptées »<sup>10</sup>. Le notaire interviendra en effet pour aborder l'aspect patrimonial et successoral de la transmission, et « c'est un point essentiel si [l']entreprise représente une part importante [du] patrimoine et si la cession correspond à l'arrêt de [l']activité professionnelle ». Pour le repreneur, les incidences sont tout aussi majeures, puisqu'il lui sera souvent indispensable de mettre en place ou de modifier « les dispositions juridiques concernant [sa] famille, tels qu'un changement de contrat de mariage, la protection du patrimoine familial, un testament ».

Parmi les nombreuses étapes de la transmission d'entreprise figure notamment le choix du mode de cession. Schématiquement, la cession peut se faire à titre onéreux ou à titre gratuit et la transmission familiale peut s'effectuer par donation (un enfant), par donation-partage (plusieurs enfants) ou par testament. « Bien souvent et afin de pouvoir assurer leurs besoins financiers futurs, les parents procèderont à une donation assortie d'une cession aux enfants ou à l'enfant repreneur avec une soulte pour rétablir l'équilibre entre frères et sœurs », rappelle Stéphane Bayssière. Ce type de transmission présente des enjeux conséquents car, ainsi, la société peut continuer à vivre et à prospérer en restant au sein de la famille, et a valeur de garantie vis-à-vis des salariés et des partenaires de la société. De quoi, ici également, replacer pleinement les offices notariaux au sein de leur écosystème.

**Simon Brenot**

9 - « L'interprofessionnalité : la condition d'une transmission d'entreprise réussie », SwissLife 10 - « Les CCI vous aident à transmettre votre entreprise », site des Chambres de Commerce et d'Industrie

# L'interprofessionnalité avocats-notaires au service de la gestion du patrimoine des chefs d'entreprise.

*L'interprofessionnalité et le travail en réseau ne sont pas nouveaux, les professionnels du droit le savent bien ; il leur est souvent indispensable de collaborer avec les autres acteurs de l'écosystème juridique<sup>1</sup>. Au-delà du fait de travailler ensemble, c'est la construction d'une nouvelle offre de services, adaptée aux besoins des clients, qui guide les démarches de rapprochement. Parthema Avocats nous offre une belle illustration en ce qui concerne les avocats et les notaires. Maîtres Rodolphe Pesneau et Laure Payet, Avocats associés, partagent avec nous leur expérience.*



crédit : StudioPhotoStef



crédit : StudioPhotoStef

## Journal du Village des notaires : Comment est né ce projet ?

**Rodolphe Pesneau :** C'est un projet auquel nous réfléchissons depuis plusieurs années et que nous avons véritablement lancé en 2018-2019. Il est opérationnel depuis la fin de l'été dernier, en raison des délais d'homologation du dossier par la Chancellerie. Pour le moment, nous ne sommes pas dans l'interprofessionnalité au sens strict de la société pluriprofessionnelle d'exercice (SPE). Ce sont deux structures distinctes, une société d'avocats, qui a une participation dans la SARL qui exploite l'office notarial.

## JVN : Qu'est-ce qui vous a amené à travailler en étroite collaboration avec le notariat ?

**R.P. :** C'est le constat que nous faisons, Laure en droit fiscal et moi en droit des sociétés, depuis plusieurs années, que sur bon nombre d'opérations, nous étions amenés à travailler avec des notaires, avec plus ou moins de facilités. Nous nous sommes dit qu'il pouvait y avoir un intérêt à se rapprocher davantage de notaires, pour apporter un meilleur service client : non seulement pour avoir une proximité, mais surtout une meilleure fluidité dans le travail, avec des professionnels qui partagent notre vision du métier du conseil : les notaires, comme les avocats, sont des conseils au service des clients, auxquels nous souhaitons apporter une offre de services globale. Nous sommes sur un conseil

transversal, une co-construction de la réponse juridique aux problématiques liées à la gestion du patrimoine des chefs d'entreprise.

## JVN : Nous imaginons que les clients restent libres de choisir le notaire qu'ils souhaitent consulter ?

**Laure Payet :** Tout à fait, bien sûr. Nous nous sommes associés avec des notaires avec lesquels nous avons l'habitude de travailler auparavant, pour des clients récurrents. Mais pour nos autres clients, qui ont leur notaire « habituel », il n'est pas question de les orienter vers nos nouveaux associés. Nous continuons d'ailleurs à travailler avec d'autres notaires que ceux avec qui nous sommes désormais associés.

## VN : Quels sont spécifiquement les besoins des clients auxquels ce rapprochement permet de répondre plus efficacement ?

**R.P. :** Le premier sujet est lié à l'immobilier, d'entreprise notamment, puisque c'est notre cœur de compétences. Nous avons en effet des dossiers transversaux en cas de cession, acquisition ou restructuration d'entreprises, dans lesquels vont se poser des questions concernant l'immobilier d'exploitation (rachat, financement, etc.).

**L.P. :** Le deuxième domaine pour lequel l'offre commune est importante

<sup>1</sup> - Voir notamment « Interprofessionnalité : se lier pour se renouveler », *Village de la Justice*, art. n° 33730.

## INTERVIEW

s'inscrit dans le droit fiscal et le droit des sociétés. C'est ce que nous appelons le « *family office* », c'est-à-dire lorsque notre activité de conseil nous conduit à accompagner des dirigeants sur le plan de leur patrimoine privé et non plus seulement professionnel.

**VN : Quels sont les avantages de ce rapprochement avocats-notaires ?**

**R.P. :** Nous pouvons non seulement étudier ces dossiers en amont, dans notre domaine habituel de compétence, plus corporate et en ce qui concerne les aspects immobiliers, mais aussi de traiter les opérations de manière simultanée. Notre engagement est à la fois la fluidité dans la réalisation des opérations et une adaptation réelle aux besoins de chaque client. C'est par exemple assez facile de réunir avocats et notaires, le même jour, au même endroit, pour procéder à la signature d'un acte. Cela nous permet également d'être plus pertinents sur certaines problématiques immobilières (origine de propriété, servitudes, etc.). Nous avons certes des avocats spécialisés en droit de l'immobilier, mais leur expertise n'est pas la même que celle des notaires.

**L.P. :** Lorsque nous travaillons à la bonne organisation du patrimoine des chefs d'entreprise, il nous faut organiser les choses en amont. Et lorsque l'on évoque la perspective d'une vente, d'une donation, d'une transmission, nous allons avoir besoin du notaire, dont l'intervention est nécessaire pour finaliser l'opération. Mais cette expertise vaut aussi en amont, pour conduire la réflexion sur les régimes matrimoniaux par exemple, sur le positionnement des conjoints dans les testaments, sur la conclusion de mandats posthumes, etc. Toutes ces questions se construisent avec les notaires et c'est là que le fait d'avoir les notaires avec nous, sous le même toit, nous facilitent les choses : nous réfléchissons avec eux, en même temps qu'eux. Nous les considérons comme nos collègues et avons la même proximité, la même facilité de communication qu'avec nos collègues au cabinet.

**VN : C'est donc non seulement la fluidité lorsque les opérations se succèdent, mais aussi cette réflexion commune au moment même de la construction du projet. Comment arrivez-vous à concilier les règles déontologiques de chacune des professions ? Êtes-vous par exemple sur une sorte de secret professionnel partagé ?**

**R.P. :** Nous sommes sur un secret professionnel absolu les uns vis-à-vis des autres, au même titre que nous le sommes vis-à-vis des autres études notariales avec lesquelles nous travaillons. Mais de la même manière, nous pouvons être amenés à partager de l'information, pour autant que le client nous y ait autorisés. Il se peut donc qu'une personne soit cliente de Parthema Avocats et de Parthema Notaires, sans pour autant que nous soyons au courant de ce qui est fait par l'un ou par l'autre. Chacun respecte ses obligations en matière de secret professionnel et ses règles professionnelles, y compris celle d'avoir des locaux distincts même si nous sommes dans le même immeuble. Et en matière de communication, vous en avez l'exemple parfait, puisque seuls nous deux, avocats, sommes présents aujourd'hui, les notaires ne pouvant pas communiquer aussi librement que nous.

La communication et les dénominations que nous avons adoptées nous permettent de limiter les risques de confusion dans l'esprit des clients. Et nous nous rendons compte que les clients font d'ailleurs d'eux-mêmes la distinction. Pour eux, ce sont deux professions complètement différentes, avec une vraie frontière et, quelque part, ils sont donc aussi nos garde-fous sur ce sujet !

*Propos recueillis par Aude Dorange*

*Pour la Rédaction du  
Journal du Village des Notaires*

# Le Cabinet BONTEMPS

## Votre référent pour une profession exigeante

*Plus qu'un mandataire, Le Cabinet BONTEMPS s'attache à apporter son savoir-faire aux Notaires*



Cabinet

# BONTEMPS

Spécialiste des professions juridiques

Lorsqu'en 2009, Jacques BONTEMPS fonde le cabinet, son objectif est de devenir le spécialiste de la transmission d'Offices Notariaux. Pari réussi, aujourd'hui le cabinet est une référence en la matière. Plus qu'un simple mandataire, son approche et son savoir-faire dans les négociations d'affaires sont des spécificités fortement appréciées par une profession rigoureuse. « *Connaissant les spécificités du métier nous avons su en appréhender les tenants et les aboutissants afin d'apporter une réelle valeur ajoutée au travers de notre intervention tout au long de l'opération* », explique Mathieu Puichault qui a dirigé le cabinet depuis son rachat en 2015.

De par son métier, la société intervient à plusieurs niveaux : pour le compte des vendeurs qui éprouvent le besoin d'être rassurés et accompagnés « *on ne vend bien souvent qu'une seule fois, il est primordial de ne pas se tromper* » et pour des acheteurs « *entrepreneurs* » désireux de s'installer ou de réaliser des opérations de croissance externe dans les meilleures conditions. Revient alors au Cabinet BONTEMPS d'instaurer, de par son intervention, un climat de confiance propice à une transaction sereine, transparente et équitable.

Sereine car l'ensemble du processus se déroule dans la plus stricte confidentialité. Le cabinet a pour règle d'or de ne jamais communiquer sur les dossiers en cours ou à venir.

La transparence est incontournable, le rôle de garant tranquillise vendeurs et acquéreurs, les uns ouvrent leurs livres sans inquiétude car rassurés sur les acquéreurs potentiels, les autres sont sûrs de disposer de toutes les informations sur l'Office à reprendre.

Enfin, l'équité prévaut, « *une transaction peut se faire uniquement si les parties ont l'intime conviction qu'elle est juste* ».

Pour apporter un service personnalisé, les associés rencontrent systématiquement tous leurs clients. Chaque dossier est suivi du début à la fin par la même personne. En outre, tous les clients sont signataires d'un mandat de recherche ou de vente incluant un engagement de confidentialité, rien de mieux pour s'assurer du sérieux d'un interlocuteur. Le Cabinet BONTEMPS intervient ainsi avec intégrité et objectivité, en toute indépendance.

### Un processus rôdé

L'intervention comprend trois grandes phases.

Une première phase de prise de connaissance incluant la compréhension, l'analyse du projet lors d'un échange avec le dirigeant et sa présentation au travers d'un dossier circonstancié.

La deuxième phase correspond à la négociation proprement dite, c'est-à-dire la rencontre entre les parties.

La troisième et dernière phase comprend la transcription juridique de l'accord avec l'appui d'un partenaire spécialisé et dédié à ce type d'opération.

Lors d'une cession, le cabinet BONTEMPS procède à l'analyse, l'estimation du cabinet et à la validation des modalités de l'opération discutées avec le cédant, à la rédaction d'un dossier de présentation de l'Office, à la présélection des potentiels acquéreurs en fonction de critères convenus avec le cédant. De même lors d'une acquisition, le Cabinet BONTEMPS assiste l'acheteur dans tous les aspects de sa démarche : détermination du projet d'acquisition, recherche, prise de contact, obtention des documents nécessaires à son analyse, recherche d'associés. Bref, un partenaire professionnel historique et responsable sur toute la ligne !

Notre longévité est le meilleur gage de notre sérieux et de notre savoir-faire !



  
*Notaire*

ACQUISITION

TRANSMISSION

**Acquereur**

Nous vous accompagnons dans le ciblage, l'analyse et l'acquisition d'un office existant pour une installation rapide et une rentabilité immédiate

**Vendeur**

Nous vous accompagnons dans le montage du dossier de cession de votre office, la négociation et le suivi juridique pour une recherche d'acquéreurs sérieux



Cabinet  
**BONTEMPS**

TRANSMISSION ET ACQUISITION D'OFFICES NOTARIAUX



## Mettre en place une stratégie patrimoniale

*Gérer son patrimoine implique bien sûr de chercher à en retirer la meilleure rentabilité. Mais cela consiste surtout à mettre en œuvre une stratégie adaptée à ses objectifs de vie. La mise en place d'une stratégie patrimoniale comporte de nombreux aspects, juridiques bien sûr, mais aussi financiers ou bien encore liés à la situation personnelle du client. Et pour le praticien, il faut parfois du temps pour réussir à obtenir l'intégralité des informations nécessaires pour bâtir la stratégie patrimoniale de son client. En outre, dans des affaires complexes, il est parfois nécessaire, y compris pour les experts que sont les notaires, de travailler en équipe pluridisciplinaire, les différentes formes de l'interprofessionnalité prenant alors tout leur sens. Mais encore faut-il accompagner le client dans la mise en place de cette offre commune de services. Qu'il s'agisse de préserver sa réputation professionnelle en cas de collaboration avec un autre professionnel du patrimoine et/ou d'impliquer son client dans la préparation de son dossier, faire preuve de pédagogie est essentiel. C'est dans cette perspective de faciliter la gestion de la relation-client, que nous vous proposons cet article, qui devrait permettre à vos clients de faire eux-mêmes le point sur les trois étapes indispensables pour prendre les bonnes décisions et préparer au mieux les rendez-vous à venir.*

Que celui qui n'a jamais résumé la gestion de son patrimoine à la souscription d'un placement jette aux autres la première pierre. Pourtant, la recherche du meilleur produit d'investissement n'est que la dernière étape dans la construction d'une stratégie patrimoniale adaptée et efficace. Car l'argent et l'épargne sont avant tout des outils au service de projets de vie. C'est pourquoi la définition d'une telle stratégie est en fait composée de trois étapes.

La première d'entre elles consiste à réaliser un état des lieux de sa situation actuelle. Si cela peut sembler fastidieux, c'est en réalité indispensable. De nombreux aspects sont à prendre en compte : juridiques (situation matrimoniale notamment), fiscaux (taux d'imposition faible ou élevé), financiers,

personnels (personnes à charge, évolution prévisible de carrière), etc.

### **Phase 1 : les bilans**

Pour démarrer, il faudra *a minima* établir deux bilans assez simples.

#### **Premier bilan : l'état des lieux précis de son patrimoine.**

D'un côté, les actifs : cela inclut l'immobilier bien sûr, dont la résidence principale mais aussi l'immobilier locatif le cas échéant. Si vous êtes engagé dans un programme de défiscalisation, notez les obligations de durée de location que vous devez respecter et l'année où vous en serez libéré. Pour rappel, si vous avez constaté un déficit foncier (imputé sur le revenu global), veillez à maintenir le bien en location pendant trois ans après

la constatation du déficit. Idéalement, estimez aussi la rentabilité de vos biens (même grossièrement) en rapportant le loyer annuel minoré des diverses charges au prix du logement.

De l'autre côté, les actifs financiers : veillez à ne rien oublier, des livrets bancaires au plan d'épargne en actions (PEA) en passant par les assurances-vie. Tenez compte également des enveloppes d'épargne salariale et d'actionnariat salarié que vous pourriez avoir. Là encore, dans la mesure du possible, notez les dates de disponibilité des fonds (dans un livret l'argent est disponible immédiatement mais dans un dispositif d'épargne salariale il est parfois bloqué jusqu'au départ à la retraite).

Enfin, bien sûr, il conviendra d'intégrer le passif, c'est-à-dire les dettes. Il s'agira essentiellement de crédits immobiliers.

### **Deuxième bilan : le budget.**

Ce dernier est finalement plus complexe à mener car peu de gens ont une vision claire sur ce qu'ils dépensent et épargnent réellement. Connaître sa capacité d'épargne est pourtant un point central pour prendre les bonnes décisions patrimoniales.

Du côté des revenus, il faut prendre en compte les salaires et traitements bien sûr mais aussi, lorsqu'ils existent, les revenus des placements (dividendes, loyers...) et les allocations.

Du côté des dépenses, ne pas omettre l'entretien de la maison, les assurances, les frais de scolarité, les impôts, les mensualités de crédit, et tous les frais courants. Attention, il est très fréquent les sous-estimer les dépenses du quotidien (alimentation, sorties, vacances, coiffeur...).

**La différence entre les deux résultats vous renseignera sur votre capacité actuelle d'épargne.**

### **Phase 2 : les objectifs.**

La première étape étant accomplie, il est désormais temps de déterminer vos

objectifs et votre horizon de temps, tout en tenant compte de vos contraintes.

Il est tout à fait possible de cumuler plusieurs objectifs avec des échéances différentes. Par exemple, bâtir un apport personnel pour l'acquisition de sa résidence principale sous deux ans, tout en épargnant régulièrement en prévision de sa retraite. Cette étape est l'occasion de coucher noir sur blanc ses préoccupations, contraintes, interrogations, besoins. Ce n'est pas toujours évident et faire appel à un tiers à ce stade (voir ci-après) peut permettre de révéler des besoins qui jusqu'ici, étaient encore non ressentis.

Il existe des objectifs récurrents d'une famille à l'autre. Parmi les plus fréquents : aider ses enfants (leur préparer un capital pour financer des études ou le démarrage dans la vie active, anticiper sa transmission...), protéger son conjoint (notamment en cas de différences significatives de revenus), dégager des revenus complémentaires (à la retraite, lors d'une reconversion professionnelle, pour profiter de la vie...), mettre sa famille à l'abri du besoin (acheter sa résidence principale, mettre en place une épargne de précaution, épargner en vue de la retraite...).

Ces éléments étant posés, il reste à passer à la phase du diagnostic.

### **Phase 3 : le diagnostic.**

L'objectif est d'identifier les moyens de passer de la situation actuelle à celle souhaitée. Dans les cas les plus classiques, il est tout à fait possible d'être autonome, à condition d'accepter de passer un minimum de temps à s'informer. Mais certains cas de figure peuvent être délicates à traiter seul, lorsque la situation est complexe (famille recomposée par exemple, montages complexes...) ou les enjeux financiers importants (patrimoine conséquent, héritage...). Le recours à un professionnel pour vous orienter est une bonne idée, tout le monde ne peut pas être un fin connaisseur de l'ingénierie patrimoniale et de ses subtilités.

Plusieurs experts peuvent vous accompagner selon vos problématiques.

Il sera même parfois indispensable d'être accompagné par plusieurs de ces spécialistes du patrimoine. Pour des questions simples, il est possible de faire appel à votre banquier, voire à un banquier privé qui aura plus d'outils (recours ponctuel à des ingénieurs patrimoniaux, des fiscalistes maison) pour vous aider. Experts-comptables et commissaires aux comptes seront aussi sollicités selon votre situation. Un notaire peut également être le meilleur conseil à consulter pour des sujets juridiques ou des montages financiers. Son accompagnement sera même indispensable si la gestion de votre patrimoine suppose la réalisation d'un acte authentique, par exemple en cas de vente immobilière ou de changement de régime matrimonial, qui serait recommandé pour isoler les patrimoines lorsque l'un des conjoints crée une entreprise. S'il s'agit de gérer la dimension fiscale des opérations envisagées ou de prendre en charge un contentieux, c'est l'avocat qui pourra avoir un rôle déterminant. Courtiers en crédits et en assurances vous permettront de trouver les meilleures conditions contractuelles. Et pour un accompagnement global et l'orientation vers les experts juridiques et financiers qualifiés, un très bon interlocuteur sera le conseiller en gestion de patrimoine. Ce dernier pourra aussi vous accompagner dans les phases de diagnostics comme dans la mise en place de votre stratégie.

#### **Phase 4 : le choix des produits financiers.**

La dernière étape de la construction de sa stratégie patrimoniale consiste à choisir les bons produits financiers : assurance-vie, société civile de placement immobilier (SCPI), épargne-retraite... Pourquoi cette étape arrive-t-elle en dernier ? Globalement, parce que le meilleur produit de sa catégorie, s'il n'est pas adapté à vos besoins, ne sera d'aucun intérêt. Cette dernière étape ne doit donc pas être laissée pour compte. D'autant que, bien souvent, il existe un gouffre entre les meilleurs placements et les pires. C'est particulièrement vrai avec le produit d'épargne phare des Français, à savoir l'assurance-vie. Des centaines de contrats sont commercialisés et il est

indispensable de trier le bon grain de l'ivraie.

Si chaque produit a ses propres caractéristiques, une ligne directrice doit vous guider : un bon placement est solide (société de gestion ou assureur réputé), répond à vos besoins (simple ou plus sophistiqué selon votre appétence à la matière) et présente un niveau de frais raisonnable eu égard au service rendu. Dans un environnement où la rentabilité des placements est globalement faible, les frais jouent en effet un rôle crucial sur la durée. Les contenir est donc l'un des outils clés de l'épargnant soucieux d'optimiser son patrimoine.

Enfin, gardez en tête que votre situation et vos objectifs vont inmanquablement changer tout au long de votre vie. Votre patrimoine devra donc évoluer avec eux. Une stratégie n'est donc jamais figée. Surtout, elle ne doit pas vous freiner dans vos projets.

*Aurélie Fardeau*

## Je suis chef d'entreprise, comment organiser au mieux la transmission de mon entreprise pour m'assurer, à la retraite, la meilleure vie possible ?



**Quand il s'agit de transmettre son entreprise avant son départ à la retraite, le dirigeant propriétaire doit d'abord se demander ce qu'il fera de sa vie quand il ne travaillera plus.**

Un dirigeant peut être non salarié ou disposer d'un statut dit de « *salarié* »

lorsqu'il est à la tête et propriétaire d'une S.A, d'une SAS ou d'une autre structure et/ou qu'il dispose d'un contrat de travail. Quoiqu'il en soit, en matière de transmission d'entreprise, il se focalise bien souvent sur des questions d'ordre juridique et fiscal, s'interrogeant essentiellement sur le montant des impôts à payer et sur ce qui va lui rester, *in fine*.

### Se concentrer sur son projet de vie

Or, un dirigeant doit avant tout se concentrer sur son projet de vie. Que veut-il faire une fois à la retraite ? Cultiver un potager ? Aider des jeunes au sein d'une association ? Jouer sur les plus beaux golfs du monde ? Ouvrir un restaurant ? L'analyse de ses envies va permettre de calculer son train de vie futur, de l'orienter vers la vente ou la transmission à titre gratuit de sa société, parfois les deux, et de trouver les solutions les plus adaptées en lien avec son statut d'entrepreneur.

### Transmettre un capital financier à ses enfants

Prenons le dirigeant-fondateur d'une société soumise à l'impôt sur les sociétés. Son souhait est d'offrir un capital financier à ses enfants sans pour autant nuire à son autonomie financière future. La meilleure option est de vendre son entreprise. Deux fiscalités sont alors à prévoir : l'impôt forfaitaire unique fixé par la loi du 1<sup>er</sup> janvier 2018, soit 30 % de la plus-value réalisée lors de la vente des titres, prélèvements sociaux compris ; puis les frais de donation que devront payer ses enfants sur les liquidités transmises une fois la cession réalisée.

Une autre possibilité plus avantageuse s'offre cependant à lui : donner à ses enfants des titres de sa société avant de la vendre. Les enfants paieront toujours des droits de donation, mais en vendant, à leur tour, les titres au tarif auquel ils les ont reçus, ils ne devront pas payer d'impôt sur les plus-values. Cette organisation devra être encadrée par un notaire spécialisé.

Il s'agit d'une technique de transmission patrimoniale qui répond à l'objectif d'aider ses enfants. Mais, encore une fois, chaque projet fait appel à une démarche spécifique. Il convient donc de bien définir son projet de vie puis d'organiser sa transmission d'entreprise au mieux en se faisant aider par des experts-comptables, des avocats, des notaires et des conseillers-experts en protection sociale et patrimoniale.

### À chaque statut entrepreneurial ses règles

D'autant que chaque statut entrepreneurial obéit à des règles particulières. L'exploitant d'une entreprise individuelle, par exemple, qu'il soit artisan ou commerçant, ne peut pas vendre ou donner une partie seulement de son entreprise à ses enfants. Son entreprise est un tout et il doit donc la réorganiser au préalable.

Il se pose souvent la question de la revente ou de la location des murs de son commerce. Là-encore, bien des cas de figure se présentent. D'où la nécessité de se faire aider par des fiscalistes spécialistes de la forme juridique de l'entreprise.

Enfin, au moment de faire valoir ses droits à la retraite, les règles fiscales diffèrent également. Les dirigeants peuvent, par exemple, bénéficier d'avantages fiscaux s'ils vendent leur entreprise dans les 24 mois qui précèdent ou qui suivent leur départ à la retraite. Ils devront de plus répondre à toute une série de critères qui va dépendre, là-encore, de la forme juridique de leur structure.

### Le critère de l'âge du départ à la retraite

L'âge du chef d'entreprise va également jouer. Pour faire valoir ses droits à pension sans décote, il faut avoir atteint l'âge légal de départ à la retraite, qui est fixé actuellement à 62 ans et obtenu le nombre de trimestres nécessaires. Cependant des aménagements et des exceptions sont prévus.

À 60 ans, un dirigeant qui fait preuve d'une carrière dite « *longue* » peut bénéficier, lui aussi de l'ouverture de ses droits à « *retraite anticipée* » et donc de l'avantage fiscal qui lui est potentiellement lié.

Enfin, passé 60 ans, certains dirigeants souhaitent cumuler un emploi rémunéré et le versement d'une pension de retraite. Là aussi, il ne faut pas être dogmatique. Chaque situation demande à être étudiée au cas par cas par des experts du sujet.

### Anticiper et solliciter les spécialistes

Que le chef d'entreprise continue à travailler après sa transmission ou qu'il opte pour un tour du monde, tout est donc question d'organisation. Le maître-mot ? « *Anticiper* ». Il faut aussi s'entourer de tous les experts nécessaires à une bonne organisation de sa transmission d'entreprise : Notaire, Expert comptable, Avocat et Spécialiste de la protection sociale et patrimoniale. De quoi mettre toutes les chances de son côté pour s'assurer, à la retraite, la meilleure vie possible.

**Stephan Bayssière**  
Responsable de la Transmission d'entreprise  
AG2R LA MONDIALE



## Immobilier, la digitalisation s'accélère !

*L'année 2020 a souligné l'importance prise par la digitalisation notamment pour le secteur de l'immobilier. Les outils numériques sont devenus essentiels et les différents acteurs du marché, notamment les notaires, ont dû s'adapter pour accompagner au mieux les clients dans ce contexte particulier. Les innovations technologiques développées vont encore bouleverser les habitudes.*

La crise du coronavirus a indéniablement été un tremplin vers une adoption massive des outils numériques. Les entreprises ont dû s'adapter aux nouvelles normes de communication et de consommation. C'est donc une digitalisation à marche forcée des processus internes, de la communication ou encore des modes de distribution à laquelle elles ont dû se plier, avec l'aide des autorités qui ont mis en place un plan de relance pour les y aider au nom de la compétitivité. Le secteur de l'immobilier, déjà engagé dans cette transformation, a dû aller encore plus loin, au bénéfice des professionnels et des clients.

L'enjeu est énorme car l'immobilier nous concerne tous, au quotidien. Outre le fait que le logement soit, de longue date le premier poste de dépense des français, la qualité de l'habitat est devenue l'une de leurs principales préoccupations du moment. Toutes les étapes du processus immobilier se sont modernisées : de la recherche d'un bien à la vente, en passant par la gestion des copropriétés, la digitalisation s'installe et vraisemblablement de manière durable.

Les facilités du numérique, en termes de coût, de simplicité et de rapidité laissent peu de place au scénario d'un retour en arrière, avec, néanmoins il est vrai, un réel risque d'aggravation de la fracture numérique. Le marché s'ubérise depuis plusieurs années pour répondre aux demandes d'innovations et de nouveaux usages, avec à la clé l'apparition de nouveaux acteurs issus de ce qu'il désormais d'usage de nomme la *PropTech*. Le cœur de la stratégie de ces *start up* de l'immobilier est l'expérience-client, les solutions étant développées sur le fondement des problématiques-métier. Et force est de constater que ces start-up tech ont créés des outils innovants pour réduire les peines du secteur de l'immobilier : visite virtuelle d'appartement, digitalisation des ventes, personnalisation du logement, avis clients en ligne, résidences collaboratives, mutualisation des espaces communs etc. Les notaires, comme d'autres acteurs du marché de l'immobilier, se sont approprié ces outils, indépendamment de ce que leur pratique de la technologie était déjà très avancée.

## L'essor des actes authentiques dématérialisés

Les notaires souffrent d'une « *image vieillotte* », comme le déplorait en avril 2020 Didier Rossignol<sup>1</sup>, Président du Directoire du groupe ADSN, qui plaidait pour faire découvrir à la population les accomplissements numériques du notariat depuis 20 ans. Car les notaires sont parmi les professions les plus avancées technologiquement parlant notamment grâce à l'ADSN (Association pour le développement du service notarial), qui se situe « *à la confluence du notariat et des nouvelles technologies. Nous offrons des solutions qui permettent de stocker, échanger et transmettre des données très sensibles* ». Parmi ces données, figurent 14 millions d'actes authentiques, et 95 % d'entre eux sont signés électroniquement.

Dès 1999, par ailleurs, les notaires de 7 000 offices ont bénéficié d'un réseau télécoms privé qui « *garantit la sécurité absolue des échanges entre eux et avec les services de l'État.* » La loi du 13 mars 2000 a consacré la possibilité d'établir des actes authentiques sur support électronique. Depuis lors, le décret n° 2005-973 du 10 août 2005 fixe les modalités et conditions d'établissement et de conservation des actes authentiques électroniques. La signature électronique qualifiée de l'acte vient parachever ce travail. Mais dans la période du premier confinement, la signature électronique a connu ses limites, il a donc fallu accélérer les choses, ce qui s'est traduit par l'adoption d'un décret le 4 avril 2020 permettant aux notaires et à leurs clients de continuer à signer des actes grâce à la comparution à distance tout en gardant une forte efficacité et sécurité juridique. Comme l'expliquait l'actuel président du Conseil Supérieur du Notariat : « *Les autres actes comme les ventes immobilières dans l'ancien, d'appartement ou de maison, vous pouviez déjà les signer avec une procuration, c'est alors un collaborateur du notaire qui signe à votre place. Ce qui nous a permis de continuer à passer des actes même avec le confinement. Ce qui pose problème pour les transactions immobilières en ce moment, c'est surtout l'impossibilité de déménager, de visiter, d'échanger les clefs* »<sup>2</sup>.

Tout était une question d'adaptation, comme l'avouait Cédric Blanchet, président de la Chambre des notaires de Paris : « *Nous n'étions pas forcément prêts et nous avons dû utiliser des outils peu satisfaisants dans un premier temps, mais nous nous sommes adaptés. C'est véritablement notre vigilance technologique qui nous a permis d'installer ce dispositif* »<sup>3</sup>. Ce procédé devait avoir une durée de vie limitée, mais finalement le décret n° 2020-1422 du 20 novembre 2020 est venu pérenniser le dispositif de la comparution à distance.

## La tech au soutien des actions notariales

Sur un plan technologique plus large, le notariat parisien n'est pas en reste et a mobilisé des ressources depuis plus d'un an grâce à un fonds d'innovation. Ce sont ainsi plus de 6 millions d'euros qui sont destinés à réfléchir aux outils numériques dont auront besoin les notaires dans le futur. Paris Notaires Services, est une branche du notariat parisien spécialisée dans l'offre de services basés sur l'expertise et la compétence des notaires dans les domaines de l'immobilier, de la dématérialisation des outils de travail, de la formation. Son directeur Stéphane Adler était présent lors du *TechNot 2019*<sup>4</sup> et avait abordé certaines des grandes innovations que le notariat développait : la blockchain notariale, et l'application poussée de l'IA dans les outils du notaire.

La blockchain tout d'abord est une technologie de stockage et de transmission d'informations, transparente, sécurisée, irréversible, incorruptible et fonctionnant sans organe central de contrôle<sup>5</sup>. « *Elle permet la constitution de registres répliqués et distribués, structurés par des blocs liés les uns aux autres, à intervalles de temps réguliers* »<sup>6</sup>. Comme pour de nombreuses autres technologies, l'irruption de celle-ci et les promesses qu'elle emmène avec elle ont fait craindre à beaucoup de notaires la disparition pure et simple de leur rôle. Or comme nous le confiaient les représentants de la Chambre des notaires de Paris, « *le principe de l'outil blockchain est la décentralisation, ce qui sied très bien*

1 - Didier Rossignol, Président du Directoire du Groupe ADSN, *Les Echos*, 23 avril 2020

2 - Notariat : « La signature par comparution à distance est une nouvelle étape », 7 avril 2020, *Les Echos*

3 - « PropTech Digital Days 2020 | Immobilier et digital, les notaires à la pointe de l'innovation », 3 novembre 2020, Youtube Notaires de Paris

4 - « TechNot' 2019 : Vers un notariat qui s'approprie la transformation numérique », 30 octobre 2019, *Village des Notaires*

5 - Blockchain France, « qu'est-ce que la Blockchain ? »

6 - « Blockchain & Secteur Immobilier : une technologie adaptée et prometteuse », 29 avril 2020, *Le Monde du Droit*

à la profession des notaires. Le notaire apporte par principe la sécurité et le conseil, or dans le domaine numérique, la sécurité est plus compliquée à garantir. La blockchain permet d'assurer une traçabilité de l'information malgré ses multiples transferts d'une personne à une autre. Elle est donc un moyen de preuve, pour assurer cette sécurité numérique ».

L'Intelligence Artificielle est l'autre champ des possibles pour le notariat, eu égard aux performances qu'elle développe dans la hiérarchisation et le classement d'une documentation volumineuse. Un exemple parmi d'autres où intervient l'IA est la base VIDOC mise en place grâce à la coopération entre Hyperlex et la Chambre des notaires de Paris qui « permet la consultation des fiches de révision foncière. Il s'agissait pour les algorithmes d'Intelligence Artificielle d'Hyperlex d'anonymiser des masses de documents avant leur mise en ligne et d'automatiser le tri de millions de fichiers. »<sup>7</sup> Également, l'intelligence artificielle servira à évaluer avec plus d'acuité la valeur du prix au mètre carré sur Paris, avec l'aide d'autres paramètres tels que la présence d'écoles, de médecins, le taux d'ensoleillement, et pourra réaliser des pré-audits pour interpellier le notaire quant à des éléments particuliers.

### Avec ou sans la tech, la résilience du secteur immobilier

Jeudi 10 décembre 2020, le Conseil Supérieur du Notariat présentait ses projections sur le marché immobilier pour la fin d'année. Cette année 2020 si particulière et chaotique aurait dû être une année « noire » sur le plan immobilier, et pourtant les résultats de l'étude du CSN tablent sur « un total d'au moins 960 000 transactions immobilières, peut-être même 990 000. Un résultat honorable, puisque très proche du record de 1,06 million atteint en 2019 »<sup>8</sup>.

L'un des constats de cette étude est aussi le profond déséquilibre qui s'installe entre Paris et l'Ile-de-France d'un côté et le reste du territoire national de l'autre. Une fois n'est pas coutume ! En Ile-de-

France, le nombre de ventes baissait, à fin septembre, en glissement annuel, de 15 %, comparé à la même période de 2019, notamment à Paris, où ce recul atteint 18 % sur douze mois ; tandis que sur le reste du territoire métropolitain « les maisons jouent cette année, un rôle inédit de locomotive du marché : la hausse de leurs prix s'accélère de trimestre en trimestre, à + 6,1 %, fin 2020, sur douze mois, contre + 4,1 %, fin septembre. Les appartements de province ont aussi leur réussite, puisque le mètre carré gagne 7,1 %, fin 2020, mieux qu'en Ile-de-France, à + 6,1 % ». Pour Frédéric Violeau, qui préside l'Institut notarial de droit immobilier « l'immobilier a joué la résilience, la solidité, et la progression des prix est à peine entamée par la crise sanitaire ». Néanmoins, les prévisions pour 2021 semblent augurer d'un retour à la réalité : « pour les premiers mois de 2021, les avant-contrats laissent entrevoir un certain attentisme. Au deuxième trimestre, avec les plans sociaux et les licenciements que l'on peut craindre, l'immobilier ne pourra pas rester longtemps à l'écart du contexte économique général ».

### Et demain ?

En s'éloignant un peu des préoccupations immédiates de stabilité du marché de l'immobilier, il faut également inscrire la digitalisation de la chaîne immobilière dans une autre perspective. Au-delà de la seule fluidité des échanges, la Proptech permet nettement d'entrevoir le développement urbain de demain, entre préoccupations climatiques et amélioration de la qualité de vie des citoyens. Le concept de *smart city* (ville intelligente) n'est désormais plus un mythe et la technologie se met au service de la construction, de l'habitat et de l'urbanisme. Nul doute que le notariat saura s'emparer pleinement de cette question, tant pour proposer un cadre normatif, que pour faire remonter les préoccupations de terrain des investisseurs et des usagers, tout en attirant l'attention sur les nécessaires garanties de protection devant entourer le développement de ces villes de demain.

**Simon Brenot**

7 - « Projet VIDOC : l'IA d'Hyperlex traite plus de 4 millions de documents fonciers en 20h pour la Chambre des Notaires de Paris », 18 octobre 2019, Hyperlex

8 - « Immobilier : avec la crise sanitaire, les régions prennent leur revanche sur Paris », 11 décembre 2020, *Le Monde*

www.transformations-droit.com

#transfodroit

Le Village de la LegalTech  
se transforme et devient



les rendez-vous  
**TRANSFORMATIONS**  
du **DROIT**

11/12 mars 2021 | PARIS

Pour vous accompagner  
dans votre transformation,  
Open Law\*, le droit ouvert  
et le Village de la Justice  
vous donnent rendez-vous  
sur les 5 Villages du Salon.



**VILLAGE DE LA  
LEGALTECH**



aux RDV « TRANSFORMATIONS DU DROIT »  
11/12 mars 2021 | PARIS



**VILLAGE DU  
LEGAL DESIGN**



aux RDV « TRANSFORMATIONS DU DROIT »  
11/12 mars 2021 | PARIS



**VILLAGE DES  
TRAJECTOIRES  
PROFESSIONNELLES**



aux RDV « TRANSFORMATIONS DU DROIT »  
11/12 mars 2021 | PARIS



**VILLAGE DES  
INNOVATEURS PUBLICS**



aux RDV « TRANSFORMATIONS DU DROIT »  
11/12 mars 2021 | PARIS



**VILLAGE DE  
LA REGTECH**  
en 2020 avec Le Cercle Montesquieu



aux RDV « TRANSFORMATIONS DU DROIT »  
11/12 mars 2021 | PARIS

Un événement organisé par

**OPEN  
LAW\***

\* Le droit ouvert



**VILLAGE DE  
LA JUSTICE**

La communauté  
des métiers du droit

BY LEGI TEAM



## Prendre des vacances virtuelles

*Alors que les confinements se suivent sans certitude d'un retour à la normale en matière de circulation internationale, le tourisme virtuel prend petit à petit une place dans le secteur du voyage. La réalité virtuelle s'est, en effet, considérablement améliorée ces dernières années et arrive à point nommé pour répondre aux besoins de dépaysement, tant pour les adultes, les enfants, que pour les familles. Quelles sont les offres existantes ? Quelle est la plus-value d'une telle technologie ? Quelles sont les pistes de développement ?*

La réalité virtuelle a des défauts. Elle ne propose pas (encore) l'odorat ou le goût, même si des diffuseurs peuvent être utilisés, et qu'une immersion en VR (réalité virtuelle) peut s'accompagner d'une dégustation. Elle reste limitée en sensations corporelles, puisque les combinaisons du film de Steven Spielberg, *Ready Player One*, ne sont pas encore d'actualité pour le grand public, bien qu'un travail constant sur le mouvement et l'interaction kinétique contribuent à l'immersion. Mais, par contre, les avancées techniques sont conséquentes, et le virtuel offre un niveau de réalisme visuel et auditif de plus en plus impressionnant. Surtout, il permet un dépaysement sans les désagréments du déplacement physique, sans les heures d'avion, les moustiques et les animaux dangereux, la météo décevante, et vous permet des découvertes visuelles de milieux extrêmes sans les excès qui y sont associés, comme les pôles, le désert ou encore les forêts équatoriales. S'il n'a pas vocation à remplacer le voyage réel, tout porte à croire que le tourisme virtuel va occuper un créneau complémentaire pour des besoins auxquels le tourisme physique ne peut pas ou plus répondre.

### Quelles destinations ?

Une première approche concerne un certain nombre de visites qui, confinement ou pas, sont un plaisir culturel particulièrement appréciable en famille : les musées du monde entier, depuis le Louvre jusqu'au Guggenheim, de nombreux zoos comme ceux de Washington ou de San Diego, ce dernier étant célèbre pour son travail sur les habitats naturels ; ou encore des attractions de fêtes foraines, notamment les montagnes russes, qui se prêtent particulièrement bien à l'immersion.

Un autre avantage du tourisme virtuel est de permettre l'accès à des sites engorgés. L'hyper-fréquentation liée au tourisme de masse a en effet saturé des sites comme Venise, Cinque Terre (Italie), Dubrovnik (Croatie) avec des désagréments pour les touristes comme pour les habitants locaux. La solution la plus évidente consiste donc à dévier une partie de ce flux vers des visites virtuelles ultra-qualitatives parce qu'offrant une forme ou une autre d'augmentation, soit par le commentaire, soit par les perspectives inédites – vue

aérienne, détails captés par les caméras mais difficiles à voir pour le visiteur.

Un autre atout évident de la VR est de permettre la visite de lieux qui sont aujourd'hui inaccessibles. Par exemple, tout simplement, de voyager dans le cockpit d'un avion, où aucun passager n'est plus accepté, mais aussi des destinations bien plus exotiques comme Mars, où la réalité virtuelle permet de se mettre à la place du robot *Curiosity*. Ou alors des lieux accessibles mais abordés d'une manière insolite, tels que le survol en jetpack de la Grande Muraille de Chine, des chutes Victoria en Afrique, du lac Baïkal ou encore du Mont Blanc.

Une autre destination où seul le virtuel peut nous mener est bien évidemment le passé. Le projet *Rome Reborn* propose ainsi d'admirer les trésors de la Rome Antique dans leur état originel, comme les contemporains pouvaient la voir, avec des prises de vues au niveau du sol, mais également comme eux-mêmes ne pouvaient pas la voir, avec des vues aériennes. Plus de 7 000 bâtiments et monuments datant de l'an 320 après J.-C. et plus de 14 kilomètres carrés sont à explorer. La même équipe a développé des reconstitutions de la Villa de l'empereur Hadrien avec la possibilité de

participer à une course de chariots. Alors que l'ouverture au public de la cathédrale Notre-Dame n'est pas envisagée pour longtemps, le projet « *Revivre Notre-Dame* » permet de visualiser le monument depuis le ciel, comme il était avant le dramatique incendie, avant d'y pénétrer et de déambuler dans les différentes salles, avec des angles de vues et une proximité à certains espaces qui n'a pour ainsi dire jamais été accessible au grand public.

La réalité virtuelle n'est pas une simple reproduction auditive et visuelle de lieux extraordinaires, elle peut être l'occasion d'activités. Les programmes de voyages de *Kayak* proposent des journées consacrées à de grandes villes européennes, avec un mélange de musique, de visites filmées du patrimoine, de recettes de cuisine et de découverte de la langue. Une intéressante manière de créer de l'interactivité avec une destination virtuelle, que l'agence a déclinée pour Berlin, Londres, Copenhague, Saint-Petersbourg, Rome, Rio, Mexico et Amsterdam.

La dimension sportive est centrale dans le travail en VR, à l'image de survols en jetpack, d'ascensions en escalade. Un pan entier de la réalité virtuelle vient d'ailleurs du domaine sportif, à l'image de *Skytechsport*, simulateur

### Préparer un voyage

Des offices du tourisme dans le monde entier ont déjà développé une offre VR conséquente pour permettre de faire découvrir les atouts de leur territoire. Il est ainsi possible de nager avec des dauphins au large de Glenelg, en Australie, de survoler le « *Coeur de Voh* » néo-calédonien, rendu célèbre par Yann Arthus-Bertrand, ou d'explorer les rizières de Bali. Ces vidéos en réalité virtuelle sont devenues les nouveaux catalogues de voyage de l'ère numérique. De nombreuses agences de voyages font le pari de la réalité virtuelle pour faire rêver d'évasion – baignade au milieu des poissons, farniente au bord de la piscine, activités sportives ou festives – car comment donner mieux envie de partir en voyage que d'offrir quelques minutes de dépaysement complet à la pause déjeuner ? La même technique permet de préparer des vacances absolument personnalisées en anticipant un maximum d'éléments : visiter virtuellement plusieurs chambres pour choisir celle dont l'esthétique et le panorama enthousiasment le client, visionner un panel de lieux et d'activités potentielles pour créer des vacances parfaitement adaptées. Les agences de voyages qui proposent ce type de prestations dans leurs locaux se redonnent ainsi un avantage comparatif face aux comparateurs et autres plate-formes de réservation en ligne.

utilisé par l'équipe de ski nationale aux USA qui vise à reproduire l'impact réel de l'environnement sur le corps. C'est également le cas d'*Everest VR*, simulation d'ascension du Mont Everest, où l'on subit un *black-out* si, à l'approche des sommets, l'on bouge trop rapidement sans prendre en compte la raréfaction de l'oxygène.

### La place du collectif

La réalité virtuelle peut être abordée de différentes manières. On peut la pratiquer chez soi, de manière solitaire mais aussi en rejoignant des collectifs qui souhaitent partager une même expérience, on peut également en faire l'occasion d'une activité collective, entre amis, ou familiale. Le parc Illucity en est un bon exemple puisqu'il se présente comme un parc d'attractions virtuel où chaque stand est une aventure en réalité virtuelle.

La dimension interactive et ludique est particulièrement importante pour emporter l'adhésion des enfants et surtout les motiver à aller vers des activités qui puissent leur être enrichissantes. Parmi les nombreux projets qui leur sont consacrés, on trouve ainsi des colonies de vacances virtuelles centrées sur la science et l'innovation, ou sur les activités artistiques et culturelles, comme celles proposées par l'association Thalie, incluant cours de danse, défis sportifs, activité manuelle ou encore ateliers chant...

Les expériences, même virtuelles, qui se situent dans des espaces réels, ou permettent des activités collectives, sont, d'une certaine manière, moins déconnectées qu'une simple évasion dans l'imaginaire des jeux vidéo, et plus constructives que du temps passé sur des réseaux sociaux. Entre des heures sur un jeu en ligne, et du temps passé à explorer la Muraille de Chine, le Macchu Picchu ou la Rome impériale, le rapport au monde est sans commune mesure.

### Et si vous essayiez les sports d'hiver virtuels ?

Le ski est une activité qui se prête particulièrement bien à sa modélisation en réalité virtuelle. De nombreuses

simulations permettent de la pratiquer de manière à la fois réaliste, mais également en sortant de l'ordinaire. Certaines permettent une liberté d'action totale pour partir à la découverte de vallées, de villages dans une entière montagne. D'autres sont extrêmement dynamiques dans le contrôle de la trajectoire. Il existe des jeux de luge permettant de s'adonner à ce sport particulièrement ludique tout en contemplant des paysages très bien réalisés. Enfin, certaines simulations offrent des approches très sportives avec des descentes à toute vitesse sur des descentes raides ainsi qu'en hors-piste.

### La réalité virtuelle pour réinventer le rapport à la nature

Si certains zoos proposent des visites virtuelles immersives, le potentiel de la réalité virtuelle va encore au-delà pour contempler le monde animal. Puisque les drones permettent des perspectives à peu près sans limites et que toute prise de vues peut donner lieu à une expérience immersive en réalité virtuelle, il devient possible de courir avec les troupeaux dans la savane, de voler avec les oiseaux migrateurs, de nager avec de magnifiques prédateurs. Comme le suggère Adrien Moisson, créateur de *Wild Immersion*, « *il est possible de créer de l'empathie, d'émerveiller les gens, de les reconnecter à eux-mêmes et à la nature afin qu'ils prennent soin d'elle* ». Les documentaires animaliers sont déjà des spectacles captivants pour de vastes publics, qu'en sera-t-il quand le spectateur sera immergé par un casque VR au plus près de la vie sauvage ? Des spectacles trop dangereux, inaccessibles, voire impossibles à observer quand ils se déroulent sous la terre, ou à une échelle minuscule, peuvent désormais être montrés et offrir des expériences tellement riches que les zoos céderont probablement leur place pour des projections en réalité virtuelle. « *Le décor est important, ajoute Adrien Moisson, avec de la musique, une mise en scène qui sera développée petit à petit : on souhaite utiliser le toucher, jouer avec la température pour offrir une expérience vraiment immersive* ».

# 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 RESPONSABILITÉ NOTARIALE (SUITE)

Le problème de droit que pose l'arrêt d'espèce est le suivant : dans quelle mesure un associé d'une société civile professionnelle de notaires voulant céder ses parts sociales peut-il invoquer l'abus de droit en cas de refus d'un autre associé durant une procédure d'agrément ?

La Cour de cassation considère tout d'abord que : « *mais attendu, en premier lieu, qu'il résulte de l'article 19, alinéa 3, de la loi n° 66-879 du 29 novembre 1966 relative aux sociétés civiles professionnelles, dans sa rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2016-394 du 31 mars 2016, que, si la société a refusé de donner son consentement au projet de cession de parts sociales qui lui a été notifié, les associés sont tenus, dans le délai de six mois à compter de ce refus, d'acquérir ou de faire acquérir les parts sociales à un prix fixé dans les conditions prévues à l'article 1843-4 du Code civil ; que l'article 28, premier alinéa, du décret n° 67-868 du 2 octobre 1967 pris pour l'application à la profession de notaire de la loi du 29 novembre 1966, dans sa rédaction antérieure à celle issue du décret n° 2016-1509 du 9 novembre 2016, dispose qu'en cas de refus de la société, celle-ci notifie, dans ce délai, à l'associé qui persiste dans son intention de céder ses parts sociales, un projet de cession de ces dernières ; qu'aux termes de l'article 28, alinéa 3, du même décret, à défaut d'accord entre les parties, le prix de cession est fixé par un expert désigné dans les conditions fixées par l'article 1843-4, précité, toute clause contraire à cet article étant réputée non écrite* ».

Ensuite, elle ajoute : « *Qu'il résulte de ces textes que, lorsque la société refuse de consentir à la cession des parts sociales, elle doit notifier à l'associé qui persiste dans son intention d'y procéder son propre projet de cession dans un délai de six mois et que ce n'est qu'à défaut d'accord entre les parties sur le prix, une fois la notification opérée dans ce délai, qu'en application des dispositions de l'article 1843-4 du Code civil, celui-ci est fixé par un expert désigné, soit par les parties, soit à défaut d'accord entre elles, par ordonnance*

*du président du tribunal statuant en la forme des référés et sans recours possible ; que, par suite, les associés autres que le cédant n'ont pas l'obligation d'acquérir ou de faire acquérir les parts sociales dans le délai de six mois lorsque la société et le cédant ne sont pas d'accord sur le prix de cession* ».

La Cour de cassation continue son raisonnement en affirmant que « *attendu, en second lieu, que le défaut d'accord entre les parties sur le prix de cession de parts sociales, visé par l'article 28, alinéa 3, du décret du 2 octobre 1967, impose la fixation de ce prix par un expert désigné dans les conditions de l'article 1843-4 du Code civil, sans que le caractère dérisoire attribué au prix proposé dans le projet de cession prévu à l'article 28, alinéa premier, du décret précité, puisse être invoqué au titre de l'abus de droit* ».

De plus, « *et attendu que l'arrêt relève, d'abord, qu'en ne recourant pas à la procédure fixée par l'article 1843-4 du Code civil, M. D, comme les autres associés, est responsable du temps supplémentaire qui a été nécessaire pour trouver d'autres notaires cessionnaires à un prix moindre que celui initialement convenu, ensuite, qu'il lui appartenait, en présence du désaccord persistant, d'agir en tant que partie la plus diligente pour obtenir la désignation d'un expert dans les conditions du texte précité, ce qu'il n'a pas fait, et, enfin, que, lorsque M. E lui a proposé d'acquérir ses parts sociales, M. D lui a opposé un refus, qualifié de définitif, et, après avoir, avec les autres associés, recouru à une expertise amiable ne répondant pas aux conditions fixées par l'article 28, alinéa 3, du décret de 1967, a préféré l'assigner en paiement de la somme de 650 000 euros* ».

Enfin, le juge conclut en affirmant que : « *d'où il suit que la cour d'appel, qui a caractérisé l'existence de circonstances imputables à M. D à l'origine de son propre préjudice et qui n'avait pas à faire la recherche visée par la troisième branche et relative à l'abus, par M. E, du droit de refus de consentir*

à la cession, ni celle visée par la quatrième branche, qui critique des motifs du jugement contraires à ceux de l'arrêt, a légalement justifié sa décision de rejeter ses demandes ».

#### À RETENIR

Ce qu'il faut retenir de l'arrêt d'espèce est l'impossible invocation de l'abus de droit pour un associé cédant en cas de refus d'agrément d'un nouvel associé. Il semble que la responsabilité du notaire qui refuse l'agrément soit difficilement engagée sur le fondement de l'abus de droit. En effet, il est préférable de conseiller à l'associé cédant,

en cas de refus d'agrément, de procéder à la désignation d'un expert désigné par les parties ou à défaut d'accord, de saisir le juge pour qu'il désigne un expert pour fixer le prix des parts sociales. Ainsi, le conseil le plus pertinent est que l'associé cédant doit être le plus actif possible pour pouvoir céder ses parts à un prix fixé par un expert.

*Travaux réalisés par :*

*Stella ALEGRE, Rebecca ARROUCHE,  
Wail AZEDDIOUI, Nahéma BALAGA et  
Marion CHARLES*

## PARTIE 2 : LES ACTES COURANTS

Chaque année, les notaires rédigent plus de 4 millions d'actes authentiques. Les actes courants représentent environ 50,1 % de l'activité notariale. Ils détiennent alors une place essentielle au sein des études notariales. Le législateur mais aussi la jurisprudence sont donc amenés à se prononcer fréquemment sur les questions relevant du domaine des actes courants dans la pratique notariale. Il convient de prendre en compte toutes ces évolutions notamment au regard du droit immobilier (I) et du droit rural (II). De plus, concernant la rédaction d'actes (III), le domaine d'intervention du notaire se retrouve de plus en plus accru. Aussi, le droit des sûretés (IV) a son importance dans l'activité notariale. D'ailleurs, la loi PACTE du 22 mai 2019 apporte des modifications relatives à celui-ci mais porte plus spécifiquement sur le droit des sociétés (V).

### I - LE DROIT IMMOBILIER

Le droit immobilier représente une grande partie de l'activité du notaire. Dans ce domaine, des nouveautés sont à relever en matière de ventes (A), ainsi qu'en droit de la copropriété et des lotissements (B). Enfin, ce sont les servitudes qui ont également fait l'objet de quelques précisions jurisprudentielles (C).

#### A : LES VENTES

L'acte de vente est l'acte le plus fréquemment dressé par la grande majorité des notaires. La réglementation toujours plus accrue de tels actes dans le but de protéger les parties suscite parfois des difficultés que les juges sont amenés à surmonter. Notamment en matière de contrat de prêt (1), de documents d'urbanisme (2) ou de VEFA (3).

#### **1 - Vente sous condition suspensive d'obtention d'un prêt : défaillance de la condition uniquement s'il est prouvé que la demande de prêt répond strictement à ce qui est prévu dans l'acte de vente**

Cass, 3<sup>e</sup> civ., 4 avr. 2019, n° 18-12.393

La troisième chambre civile de la Cour de cassation, dans un arrêt du 4 avril 2019, a été amenée à se prononcer à l'égard d'une éventuelle défaillance de la condition suspensive d'obtention d'un prêt convenue dans une vente.

En l'espèce, la vente d'un immeuble sous la condition suspensive d'obtention d'un prêt a été conclue par acte du 7 octobre 2013. La réitération de cet acte devait avoir lieu par acte authentique au plus tard le 7 janvier 2014. Cependant, l'acquéreur n'a pas régularisé la vente en invoquant la non obtention du prêt. Le vendeur l'a assigné en paiement du montant de

la clause pénale prévue à l'acte de vente et en dommages-intérêts.

La cour d'appel de Poitiers, dans un arrêt du 12 décembre 2017, a rejeté les demandes du vendeur aux motifs que l'acquéreur a justifié avoir fait les démarches nécessaires à l'obtention du prêt. Il a effectué plusieurs demandes de prêt et présente la notification des refus. De plus, bien que l'acquéreur ait modifié le montant du prêt demandé à la baisse par la suite, cette modification avait uniquement pour but d'accroître ses chances d'obtenir le prêt d'autant plus que le compromis ne fixait pas de montant. Enfin, le compromis ne faisait mention d'aucune date. Il n'avait donc pas à justifier d'une obtention ou d'un refus de prêt avant une certaine date.

La condition suspensive d'obtention d'un prêt convenue dans l'acte de vente a-t-elle défailli dans le cas où la preuve selon laquelle le potentiel acquéreur a effectué des demandes de prêt conformes à ce qui était prévu dans l'acte de vente n'est pas rapportée ?

La troisième chambre civile de la Cour de cassation, dans un arrêt du 4 avril 2019, a cassé et annulé l'arrêt de la cour d'appel. Il est impossible de soutenir que la condition n'est pas accomplie si le potentiel acquéreur n'a pas sollicité un prêt répondant strictement aux caractéristiques prévues à l'acte de vente.

#### CONSEIL PRATIQUE

Lors de la conclusion d'une vente sous condition suspensive de l'obtention d'un prêt, il est important que le notaire énonce clairement les caractéristiques du prêt devant être obtenu par l'acquéreur (délai pour l'obtention, montant du prêt, taux d'intérêt ...) afin que celui-ci puisse effectuer une demande de prêt répondant à ces caractéristiques et que le vendeur ne se voit pas opposer une défaillance de la condition suspensive.

#### 2 - Obligation de mentionner les risques visés par le PPRNP dans l'acte authentique de vente

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

Dans trois arrêts du 19 septembre 2019, la troisième chambre civile de la Cour de cassation s'est prononcée à l'égard de l'obligation de mentionner les risques visés par le PPRNP dans l'acte authentique de vente.

En l'espèce, par acte sous-seing privé du 13 août 2008, puis par acte authentique dressé par le notaire le 24 mars 2009, une SCI a vendu à une autre SCI un terrain de camping. Cette SCI a aussi vendu à une autre société le fonds de commerce du camping. A la suite du refus d'un permis de construire concernant un local technique fondé sur les dispositions du plan local d'urbanisme, la société ayant acquis le terrain et l'autre le fonds de commerce, ont assigné le vendeur 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 (PPRNP). Les vendeurs ont appelé le notaire en garantie.

La cour d'appel d'Agen, dans un arrêt du 21 mars 2018, a prononcé la résolution de la vente du terrain de camping et a condamné le vendeur à restituer le prix de vente. Le vendeur s'est pourvu en cassation en invoquant que lors de la conclusion de la promesse synallagmatique de vente sous-seing privé, l'arrêté sur l'état des risques naturels et technologiques existants n'existait pas. Il ne peut alors pas être reproché au vendeur de ne pas avoir communiqué de telles informations lors de la réitération par acte authentique, car la vente est parfaite dès la signature de la promesse synallagmatique. De plus, les informations mises à disposition sur le site internet de la préfecture ne permettaient pas au vendeur d'informer l'acheteur de l'état des risques naturels et technologiques.

Le défaut d'information concernant les risques visés par le PPRNP dans l'acte authentique de vente entraîne-t-il la résolution de celle-ci ?

La troisième chambre civile de la Cour de cassation, dans trois arrêts du 19 septembre 2019, rejette les différents pourvois. La résolution de la vente doit être prononcée dans le cas où l'acte authentique de vente

ne mentionne pas les risques visés par le PPRNP. Bien que l'arrêté n'existait pas au moment de la conclusion de la promesse synallagmatique de vente, le diagnostic technique aurait dû être complété lors de la signature de l'acte authentique de vente par une mise à jour de l'état des risques existants.

#### CONSEIL PRATIQUE

L'article L. 125-5 du Code de l'environnement prévoit une obligation d'information à la charge du vendeur et à destination de l'acquéreur concernant les risques visés par le PPRNP. Une question peut néanmoins se poser en l'espèce, car la promesse synallagmatique de vente vaut vente. L'arrêté n'existant pas à cette date, nous pourrions nous demander si l'obligation d'information pèse toujours sur le vendeur au moment de la signature de l'acte authentique.

La Cour de cassation a répondu à cette interrogation en rappelant que l'acquéreur doit être informé des risques à la date de la conclusion de l'acte authentique. Il s'agit d'une réelle garantie pour l'acquéreur qui pourra acquérir un bien en toute connaissance de cause notamment dans le cas où un changement de circonstance s'est produit.

La solution de la Cour de cassation implique un devoir accru de vigilance aux vendeurs qui doivent fournir aux acquéreurs une information exacte sur les risques. Cependant, le vendeur peut confier sa mission d'information à un professionnel ou à un notaire.

De plus, cette solution implique que si l'état des risques change entre le moment de la conclusion de la promesse synallagmatique de vente et le moment de la conclusion de l'acte authentique, le vendeur doit informer l'acquéreur de ce changement. Il en ressort alors que si le vendeur confie cette mission d'information au notaire, ce dernier devra apporter un nouvel état des risques du bien au jour de la vente pour se décharger de toute responsabilité dans le cas où le bien serait inscrit dans une zone couverte par un PPRNP.

### 3 - Vente en l'état futur d'achèvement : pas d'obligation de faire constater l'achèvement de l'immeuble par une personne qualifiée

Cass., 1re civ., 10 oct. 2019, n°18-21.268

La première chambre civile de la Cour de cassation, dans un arrêt du 10 octobre 2019, a énoncé que l'achèvement de l'immeuble dans le cadre d'une VEFA n'a pas à être constaté par une personne qualifiée.

En l'espèce, l'acquéreur a réservé un logement meublé en l'état futur d'achèvement par acte sous seing privé du 15 novembre 2010. Un acte authentique a ensuite été reçu par un notaire associé d'une SCP. La vente portait sur un lot d'un ensemble immobilier à usage d'établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes et était financée grâce à un prêt souscrit par l'acquéreur auprès d'une banque. Les travaux n'ont pas été achevés et les loyers impayés. L'acquéreur a assigné le vendeur, la SCP et la banque en nullité de l'acte de vente et en indemnisation.

La cour d'appel de Paris, dans un arrêt du 18 mai 2018, a condamné la SCP à verser une somme à l'acquéreur et à garantir celui-ci du paiement de la banque au titre du remboursement du prêt aux motifs que le notaire a manqué à son obligation de conseil envers l'acquéreur. Il s'est limité à inclure une déclaration du maître d'œuvre attestant de l'achèvement des travaux dans l'acte sans que cet achèvement ait été constaté par une personne qualifiée en application de **l'article R. 261-2 du Code de la construction et de l'habitation**.

L'achèvement des travaux d'un immeuble vendu en l'état futur d'achèvement a-t-il nécessairement besoin d'être constaté par une personne qualifiée ?

La première chambre civile de la Cour de cassation, dans un arrêt du 10 octobre 2019, a cassé et annulé l'arrêt de la cour d'appel. Dans le cas d'une VEFA, il n'est pas imposé que l'achèvement soit constaté par une personne qualifiée. Cette obligation énoncée à **l'article R. 261-2 du Code de la construction et de l'habitation** est

applicable uniquement dans l'hypothèse d'une vente à terme. Pour une VEFA, l'achèvement des travaux peut être constaté par tout professionnel de la construction tel que le maître d'œuvre.

#### CONSEIL PRATIQUE

Par cette solution, la Cour de cassation rappelle que les dispositions applicables à la vente à terme ne sont pas nécessairement applicables à la VEFA. Il n'y a pas d'assimilation de ces deux types de vente.

De plus, dans le cas d'une VEFA, le notaire n'a pas besoin d'insérer dans l'acte une clause énonçant la personne qualifiée qui devra constater l'achèvement de l'immeuble. Concernant cet achèvement, il n'y aura pas lieu de stipuler une clause particulière dans le contrat, car cet achèvement peut très bien être constaté par le maître d'œuvre.

#### B : LE DROIT DE LA COPROPRIÉTÉ ET DES LOTISSEMENTS

Le droit de la copropriété constitue lui aussi une grande partie de l'activité notariale. La jurisprudence et le législateur sont venus récemment préciser certains points à ce sujet. Cela concerne notamment la modification du cahier des charges d'un lotissement (1), la vente de logement HLM (2), l'avance de fonds par le syndic (3) ainsi que l'Ordonnance portant réforme du droit de la copropriété (4).

#### 1 - Possibilité de prévoir dans les statuts de l'ASL des règles de modification des clauses de nature contractuelle du cahier des charges

Cass., 3<sup>e</sup> civ., 27 juin 2019, n°18-14.003

Dans cet arrêt du 27 juin 2019, la troisième chambre civile de la Cour de cassation a été amenée à se demander si la résolution prise par l'assemblée générale de l'association syndicale libre à la majorité qualifiée est valable ou si au contraire, l'assemblée syndicale libre ne constitue pas une autorité compétente susceptible de modifier unilatéralement le cahier des charges d'un lotissement.

En l'espèce, un couple était propriétaire d'un lot dans un lotissement régi par un cahier des charges du 10 septembre 1925. Cependant, lors d'une assemblée générale le 1er juin 2007, l'association syndicale libre (ASL) a voté à la majorité qualifiée de **l'article L. 315-3 du Code de l'urbanisme**, comme il était prévu dans les statuts, de modifier le cahier des charges afin, notamment, de réduire la largeur de la voie privée desservant le lotissement.

**L'article L.315-3 du Code de l'urbanisme** dispose que « *Lorsque les deux tiers des propriétaires détenant ensemble les trois quarts au moins de la superficie d'un lotissement ou les trois quarts des propriétaires détenant au moins les deux tiers de ladite superficie le demandent ou l'acceptent, l'autorité compétente peut prononcer la modification de tout ou partie des documents, et notamment du cahier des charges concernant ce lotissement, lorsque cette modification est compatible avec la réglementation d'urbanisme applicable au secteur où se trouve situé le terrain* ».

Ainsi, le couple de propriétaires assigne l'ASL en annulation de la délibération de l'assemblée générale du 1<sup>er</sup> juin 2007, en ce que, d'une part, elle caractériserait un abus de majorité, et que, d'autre part, elle serait contraire aux dispositions du cahier des charges et des règles d'urbanisme applicables.

**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



## 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 !

## WORKSHOP CYBER SÉCURITÉ

25 mars 2021

- **Organisateur** : Lamy Formation
- **Lieu** : À distance et en présentiel
- **Tél.** : 09 69 32 35 99
- **Mail** : [FR-lamy.formation@wolterskluwer.com](mailto:FR-lamy.formation@wolterskluwer.com)

- Connaître les notions fondamentales de la cyber sécurité et comprendre le fonctionnement de base d'un ordinateur et d'un réseau.

- Connaître les principales méthodes d'attaques ainsi que les outils mis en œuvre pour les prévenir (outils d'analyse de vulnérabilités, outils de gestion des accès, outils de chiffrement ...), les détecter (IDS, IPS, DLP, Firewalls, sniffers ...) et les éliminer.

- Comprendre le rôle des juristes/du CCO dans le processus de gestion d'un incident de cyber sécurité.

## CULTURE MARKETING POUR JURISTE

30 avril 2021

- **Organisateur** : Lamy Formation
- **Lieu** : À distance et en présentiel
- **Tél.** : 09 69 32 35 99
- **Mail** : [FR-lamy.formation@wolterskluwer.com](mailto:FR-lamy.formation@wolterskluwer.com)

- Mieux appréhender les mutations du commerce et du marketing liées au digital.

- Découvrir les nouveaux métiers et les innovations en marketing digital.

- Comprendre les défis des métiers du marketing pour mieux communiquer.

- Renforcer le binôme droit /marketing pour accélérer dans un monde en pleine mutation?

## 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](mailto:pmarkhoff@legiteam.pro)

### ABONNEMENTS

[smorvand@village-notaires.pro](mailto: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](mailto:smorvand@village-notaires.pro)  
Tél. : 01 70 71 53 88

N° ISSN 2103-9534

### RÉDACTION

Simon BRENOT  
[simon@village-justice.com](mailto:simon@village-justice.com)

Aude DORANGE  
[a.dorange@legiteam.pro](mailto:a.dorange@legiteam.pro)

Alain BAUDIN

Jordan BELGRAVE

MAQUETTE  
Cyriane VICIANA  
[pao@legiteam.pro](mailto:pao@legiteam.pro)

DIFFUSION  
7 000 exemplaires

**Annonces d'emploi**



www.village-notaires.com

### NOTAIRE ASSISTANT (H/F) – NANTES - SBC NANTES 2

Présent sur le marché de l'emploi depuis plus de 20 ans, SBC EMPLOI connaît une progression ininterrompue, principalement par l'acquisition d'enseignes spécialisées dans toutes les régions de France. SBC EMPLOI est spécialiste du placement en CDI, CDD et Intérim.

L'agence SBC de Nantes recrute pour son client, étude notariale située à Nantes, un(e) : **Notaire assistant H/F**

Sous la direction d'un notaire, vous intégrez le pôle VEFA / promotion immobilière, et aurez pour missions :

- Montage des dossiers lors de la mise en place des programmes
- Cessions de foncier, ventes aux communes
- Suivi du dossier de A à Z, relation régulière avec les clients.

De formation notariale type DSN, vous avez une expérience confirmée en tant que notaire assistant, dans une étude dans laquelle vous avez développé des compétences en immobilier complexe. Rigoureux et dynamique, vous avez l'esprit d'équipe et le sens du service.

**Merci de postuler par email à [sbc-nantes-242580914@applicount.com](mailto:sbc-nantes-242580914@applicount.com)**

### CHARGÉ DES LIBÉRALITÉS H/F – VILLEJUIF - PAGE PERSONNEL

Page Personnel Public et Non Profit intervient à la fois pour le secteur public au sens large (collectivité, établissement public) que pour le secteur associatif, communément appelé non-profit. Nos principaux recrutements concernent des postes de Conseiller Formation, Généraliste RH, Chargé de Mission, Secrétaire Pédagogique, Chargé de Fundraising.

Au sein du Service des Legs à la Direction des Affaires Financières,

vous aurez pour mission de participer à la gestion administrative, juridique et comptable des legs, donations et assurances-vie en suivant les procédures internes.

#### Votre mission :

Vous serez amené à :

- Assurer le traitement et le suivi administratif, juridique et comptable des dossiers de legs, donations et assurances-vie confiés par le Responsable du service, de l'ouverture jusqu'à leur archivage : Ouverture des dossiers et préparation des délibérations pour acceptation ou renonciation du conseil d'administration ; liquidation des dossiers au mieux des intérêts de la structure, en collaboration avec les Notaires, les autres organisations qui pourraient éventuellement être impliquées, les Agents Immobiliers, les Commissaires-Priseurs et dans le respect de la volonté du bienfaiteur,
- Enregistrer et mettre à jour les dossiers dans le logiciel de gestion dédié « Dons & Legs »,
- Participer à la gestion des biens immobiliers jusqu'à leur vente (inventaire, débarras, entretien, règlement des charges, estimations et mandats de vente, vente),
- Participer à la gestion du patrimoine, notamment gestion locative de biens immobiliers légués,
- Participer aux actions de communication et de développement des libéralités (Congrès des Notaires, etc.),
- Effectuer des déplacements professionnels sur toute la France.

#### Votre profil :

Diplômé master 2 en droit privé, droit notarial, droit immobilier, droit patrimonial ou diplômé d'école de commerce, vous justifiez d'au moins une première expérience en étude notariale ou au sein d'un organisme sans but lucratif.

Vous possédez de bonnes capacités rédactionnelles, d'analyse et de synthèse. La maîtrise des outils informatiques est nécessaire. Ecoute, éthique, discrétion, aisance à l'oral, rigueur sont des atouts pour occuper ce poste. Le permis B serait un plus.

Conditions et Avantages

CDI.

**Pour postuler : <https://pagepersonnel.contactrh.com/jobs/150/34256077>**

### NOTAIRE ASSISTANT (H/F) – PARIS – TEAMRH

TeamRH, cabinet de recrutement, recherche pour l'un de ses clients un(e) : **Notaire assistant(e) - Actes courants (H/F)**

Au sein d'une prestigieuse étude notariale parisienne, dirigée par 6 et composée d'une cinquantaine de collaborateurs confirmés, vous accompagnerez la clientèle historique de l'étude (clientèle de particuliers), dans la réalisation de leurs transactions immobilières.

Poste évolutif vers un poste de Notaire salarié selon profil.

Vous travaillerez en direct avec un associé qui promeut l'entraide et la cohésion d'équipe. Vous serez assuré/e de rejoindre une étude où règne une très bonne ambiance de travail.

#### Missions :

- Ouverture et constitution des dossiers ;
- Rédaction des actes ;
- accompagnement, réception de la clientèle.

#### Profil :

- Titulaire du DSN/DAFN
- Bénéficiant d'une expérience d'au moins 8 ans en étude notariale, dans l'accompagnement d'une clientèle haut de gamme ;
- Très bon relationnel, très bonne présentation et capacité d'intégration dans une équipe.
- Rigueur juridique : mise à jour et en temps réel des évolutions et réglementations, de la jurisprudence et de la doctrine dans ce domaine d'activité.

Type de contrat et durée : CDI

Rémunération : selon profil

Horaires : Temps plein

Lieu de travail : Paris

Date d'embauche : dès que possible

**Envoyez-nous vite votre CV à l'adresse suivante : [Team3@teamrh.com](mailto:Team3@teamrh.com) en précisant la référence Team3549**





# DE GRANDS PROJETS EN ACTION

## DES DONS ET LEGS POUR SOUTENIR L'INSTITUT BERGONIÉ

L'Institut Bergonié, Centre Régional de Lutte Contre le Cancer de Nouvelle-Aquitaine, a pour mission majeure d'ouvrir la voie pour le développement de nouvelles stratégies diagnostiques et thérapeutiques dans le traitement des cancers. Cette place et ce rôle, qui lui sont assignés dans le système de santé français, lui confèrent une exigence forte de modernisation permanente de son potentiel technologique et médical et, donc, une **politique d'investissement dynamique année après année.**

Les contraintes de financement de cette politique d'investissement sont de plus en plus lourdes et nécessitent un accompagnement, au-delà de la capacité d'autofinancement de l'Institut Bergonié. L'apport des aides d'ordre privé est un complément de financement **de plus en plus indispensable.**

Dans ce contexte, l'Institut Bergonié, **en sa qualité d'Établissement agréé**, par arrêté du 16 décembre 1946 et jouissant de la capacité juridique des organismes d'utilité publique, **est habilité à recevoir des dons et des legs.** **Les dons** sont déductibles, dans les limites légales, des revenus des personnes physiques ou du chiffre d'affaires des entreprises. **Les legs** effectués en faveur de l'Institut Bergonié sont exemptés des droits de succession. **L'IFI** : Si vous êtes assujettis à l'impôt sur la fortune immobilière (IFI), votre don sera affecté à la recherche exclusivement. Votre notaire peut vous conseiller dans ce domaine.

**Don en ligne** sur [www.bergonie.fr](http://www.bergonie.fr)

**Don par chèque** libellé à l'ordre de Institut Bergonié,  
adressé à : INSTITUT BERGONIÉ - 229 cours de l'Argonne - CS 61283 - 33076 Bordeaux Cedex

L'Institut Bergonié peut bénéficier **de legs, donation ou assurance vie.**



Pour tout renseignement, contacter **la Direction des affaires générales et relations patients** Carmona Gérald : 05 56 33 33 70  
Durbecq Lucie : 05 24 07 18 84 - Rache Deborah : 05 56 33 33 34

# Dirigeants, nous vous accompagnons dans votre projet de vie future.

Le groupe AG2R LA MONDIALE s'est doté de compétences, d'outils et de méthodes pour accompagner le dirigeant durant toute sa vie avec une approche globale de son patrimoine en interprofessionnalité avec les partenaires conseils.

Aux côtés de nos conseillers en protection sociale et patrimoniale, nous avons mis en œuvre des appuis spécialisés pour chaque type de patrimoine (social, privé et professionnel), afin d'accompagner au mieux nos clients.

Assurez-vous qu'il est finançable en faisant le point sur vos conditions de protection sociale et patrimoniale.



teo



**AG2R LA MONDIALE**  
Prendre la main sur demain