

n°55

Septembre -
Octobre 2015

Le Journal du Village des Notaires

www.village-notaires.com

Focus sur
Association Asmae

22

Actualités

Les nouveautés en matière
de droit de successions
internationales

24

Veille et actualités juridiques

La responsabilité civile
notariale (1^{ère} partie)

26

Nos recommandations

Agenda
Livres
Annonces d'emploi

33

14



**REPRENDRE UNE ÉTUDE NOTARIALE :
SE PRÉPARER AU GRAND SAUT**

Interview



INTERVIEW D'ELISABETH COUTURON

Présidente du 52^{ème} Congrès du Syndicat
des Notaires

4

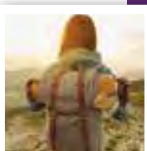
Management d'une étude notariale



**LA RESPONSABILITÉ SOCIALE
DE L'ENTREPRISE NOTARIALE**

8

Associations



VOYAGER AUTREMENT

18

Votre soutien **est indispensable !**

POUR LES SOINS ET L'AFFECTION DONT ILS ONT BESOIN...



Animaux-secours animaux's'voice - Association Loi 1901 - Siret 319 086 302 00035 - NAF 9499Z - N°TVA FR 6231908630200035
Crédit photos : © Javier brosch / Oksana Kuzmina - Fotolia.com



animaux-secours

Association Reconnue d'Utilité Publique

284, route de la Basse Arve - 74380 Arthaz

Tél : (33) 04 50 36 02 80 - Fax : (33) 04 50 36 04 76 - info@animaux-secours.fr

www.animaux-secours.fr

LE JOURNAL DU VILLAGE DES NOTAIRES

est publié par
LEGI TEAM
17 rue de Seine
92100 Boulogne
RCS B 403 601 750

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Pierre MARKHOFF
Mail : legiteam@free.fr

ABONNEMENTS

legiteam@free.fr
Tél : 01 70 71 53 80

IMPRIMEUR

Riccobono
Z.A. Les Ferrieres
83490 Le Muy
Tél : 04 94 19 54 51

PUBLICITÉ

Régie exclusive : LEGI TEAM
17, rue de Seine
92100 Boulogne
Tél : 01 70 71 53 80
Fax : 01 46 09 13 85
Site : www.legiteam.fr

Responsable :

Florence ROYER
Mail : f.royer@village-notaires.com

Contact :

Malik Cherif
Mail : m.cherif@village-notaires.com

Souède LORENZO

Mail : slorenzo@legiteam.fr

N° ISSN 2103-9534

MAQUETTE

Cyriane VICIANA
Mail : pao@legiteam.fr

DIFFUSION

5 000 exemplaires

ÉDITO

Par Sarah-Louise Gervais



Chers lecteurs,

Assistons-nous à la fin de la dichotomie classique qui distingue d'une part l'Etat et la défense de l'intérêt général et de l'autre part l'entreprise et la recherche du profit à tout prix ?

Depuis quelques années, l'Etat est largement influencé par le monde de l'entreprise notamment sous l'effet de la Revue Générale des Politiques Publiques qui soumet le service public à la culture du résultat.

Mais parallèlement, le monde de l'entreprise semble quant à lui porté par un courant d'économie sociale et solidaire. Quelque soit le domaine, alimentation, tourisme, transport, ... les consommateurs cherchent à consommer de façon plus responsable (« Voyager autrement », p.18) et au sein même de l'entreprise, on accorde davantage d'importance au bien-être du salarié. Ainsi, sans pour autant parler de recherche de l'intérêt général, la responsabilité sociale se développe dans le secteur privé sans attendre l'injonction de la loi (« La responsabilité sociale dans l'entreprise notariale », p.8). Peut-on pour autant parler de changement de paradigme ? Non, comme le souligne Elizabeth Couturon, la Présidente du 52^{ème} Congrès du Syndicat des Notaires qui se tiendra à Malte du 1^{er} au 4 octobre prochain, « *il ne faut pas être dupe : une entreprise doit d'abord être économiquement viable. Il est impossible de faire de l'éthique ou de la philanthropie sans avoir une responsabilité économique de premier ordre.* » (« Interview d'Elizabeth Couturon », p.4) Néanmoins, la responsabilité sociale a un avenir sûr ne serait-ce que parce qu'elle constitue en elle-même un argument économique en séduisant le consommateur et le salarié.

Dans ce numéro 55 du Journal du Village des Notaires, nous évoquerons également les dernières réformes du « droit des successions internationales » (p.24) et les conditions de reprise d'une étude notariale (« Se préparer au grand saut », p.14)

Bonne lecture !

Sarah-Louise Gervais

INTERVIEW D'ELISABETH COUTURON

Présidente du 52^{ème} Congrès du Syndicat des Notaires



Le 52^{ème} Congrès du Syndicat des notaires a pour thème la responsabilité sociale de l'entreprise notariale. Pourquoi ce sujet ?

La première raison de ce choix est qu'il s'agit d'un sujet qui n'a jamais été abordé au sein de l'entreprise notariale. La genèse de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE) remonte aux années 1930 aux Etats-Unis et également en France à la même époque. C'est l'ouvrage de BOWEN en 1953 qui marque l'avènement du concept : il s'agit de s'intéresser aux relations entre l'entreprise et son environ-

nement sociétal. En France, le pouvoir exécutif en place dans les années 1970 s'intéresse à ce concept avec «le bilan social de l'entreprise». Mais ce document interne aux entreprises met un coup d'arrêt à la notion de RSE qui est bien plus large. Il faut attendre les années 1990 pour que de grandes entreprises s'y intéressent à nouveau...

La deuxième raison est, qu'avec l'adoption de la loi «Macron» qui souhaite dans une certaine mesure nous mettre en concurrence, nous multiplier et nous soumettre aux lois de la financiarisation par l'ouverture à des capitaux étrangers, il était important de rappeler que la profession notariale porte en elle l'ADN de la responsabilité sociale. Nos relations avec l'Etat et avec le client ne laissent place à aucun doute. La seule finalité de nos entreprises est de garantir l'intérêt général et ceux des particuliers.

Nous devons donc valoriser notre service public, mettre en exergue notre apport à la société et ne pas tomber dans le piège de la concurrence. La lumière doit être faite sur ce qui nous distingue des autres professions juridiques : notre contribution sociétale.

Face aux dispositions instaurées par la loi dite « Macron », quelles mesures préconisez-vous pour que vos offices puissent rester pérennes ?

La RSE est une vision qui nous tire vers le haut mais il ne faut pas être dupe : une entreprise doit d'abord être économiquement viable. Il faut d'abord assumer une responsabilité économique et technique de premier ordre. Nos offices sont avant tout des entreprises. A ce titre, il faut rappeler la juste fonction du profit comme premier indicateur du bon fonctionnement de l'entreprise. Pour ce qui est de la responsabilité technique, nous sommes des juristes et, en notre qualité d'officier public, chargé de l'authenticité et du respect de la loi.

Au-delà, nous devons assumer notre responsabilité sociale et sociétale. Nous sommes dans un monde globalisé en plein bouleversement. En ces temps de crises multiples (économiques, financières, écologiques...) nous devons conserver ce qui fait notre force : nos valeurs fondées sur une éthique forte. La RSE fait partie de notre ADN, cette dernière peut être mise en péril par la loi Macron. Nous serons obligés de veiller d'abord au maintien d'un chiffre d'affaires suffisant pour garantir l'emploi de nos collaborateurs. Nous restons inquiets. La modification du tarif nous permettra-t-elle de continuer à supporter la production d'actes à perte? Aurons-nous encore la possibilité d'investir dans les nouvelles technologies? Pourrions-nous conserver notre

haut niveau de performance facilité par des structures professionnelles fortes?

Pour assurer la pérennité à nos entreprises, nous allons donc essayer de faire plus de management, de rationaliser les charges, de motiver nos collaborateurs, de donner du sens. Nous allons motiver nos troupes pour que la vision de notre profession puisse perdurer.

Il faudra s'appuyer sur les forces et faiblesses de l'étude. Il faudra diversifier nos activités, trouver de nouveaux services. On peut utiliser plus souvent et mieux les NTIC.

Nous devons nous montrer plus dynamiques et moins passifs. Le notaire va devoir accroître son rôle de chef d'entreprise. Le problème est que l'on nous apprend à être des juristes mais on ne nous apprend pas à être des chefs d'entreprise. Je pense qu'il va falloir que le notariat prenne conscience qu'être un patron est un vrai métier. En maîtrisant mieux cette fonction, nous pourrions mieux gérer l'étude, minimiser les charges et essayer de conserver nos collaborateurs.

Comment comptez-vous refonder votre relation avec vos clients ?

Il faut tout d'abord poser comme principe que le client est un consommateur de droit mais on ne peut pas le considérer comme tel. Si on le fait, on le banalise et nous sommes dans un processus de rentabilité pure. Bien au contraire, nous devons

rester proches du client. C'est la relation physique qui restera primordiale. Dans notre monde informatisé, le client aura le choix soit de se soumettre aux puissants soit d'aller se confier à une personne physique. Le notaire sera donc la seule profession qui permettra au client de rencontrer une personne à son écoute et non pas un simple ordinateur.

Je pense qu'il va falloir porter un nouveau regard sur le client. Il nous faut donc mieux nous organiser, être plus efficace, motiver nos collaborateurs. Ces derniers doivent être plus réactifs vis à vis de notre clientèle. Nous devons donc nous servir des nouvelles technologies pour vivre avec notre temps mais sans négliger notre relation à la personne. Bien sûr, la sécurité juridique de nos clients doit toujours rester au centre de nos préoccupations.

Comment comptez-vous conserver vos collaborateurs susceptibles de partir en raison de la liberté d'installation facilitée ?

Aujourd'hui, nous sommes dans une période d'attente des décrets d'application. Seul le projet relatif aux tarifs de certains professionnels du droit et au fonds interprofessionnel de l'accès au droit et à la justice nous a été transmis. En ce qui concerne la libre installation, la décision du Conseil Constitutionnel de mettre la responsabilité de l'indemnisation à la charge de l'Etat, pour toutes les études nouvellement créées, va compliquer

sa mise en œuvre. Il se peut qu'il y ait finalement que peu de zones carencées concernées par cette liberté d'installation. Nous sommes là encore dans l'inconnu.

Pour conserver nos jeunes, il va falloir qu'on les responsabilise plus, qu'on les valorise davantage. Ils doivent participer à la vie des offices, jouer un plus grand rôle. Nous pouvons faire évoluer notre politique en matière de rémunérations avec notamment des participations sur le chiffre d'affaires. Le statut du notaire salarié doit être précisé en raison du lien de subordination avec le notaire patron. Nous pouvons aussi développer l'apport en industrie pour associer nos collaborateurs.

Maintenant que la loi a été votée, comment comptez-vous préserver l'emploi au sein de vos études ?

Le personnel est primordial si nous voulons que l'étude puisse continuer à produire. Même si l'entreprise notariale connaît une rentabilité moins importante, il sera obligé de conserver un effectif minimum s'il veut pouvoir maintenir le même niveau de production. Il sera donc difficile pour les études de licencier. Celles qui le feront seront celles qui ne pourront pas faire autrement. Nous pouvons donc être pris en tenaille surtout pour les petits offices qui ont peu de rentabilité et une masse de travail très importante.

Est-ce qu'on peut réaliser le même volume de travail avec moins de personnel ? C'est très délicat ! Les

lois sont de plus en plus exigeantes et produire un acte est de plus en plus coûteux compte tenu du nombre de formalités qui ne cesse de s'accroître. Pour fabriquer un acte, il faut de plus en plus d'heures. J'espère que dans les chiffres le nouveau tarif tiendra compte du coût de production.

Quelle place souhaiteriez-vous accorder à l'innovation dans le cadre du RSEN ?

Actuellement, il existe un grand débat en ce qui concerne les startups du droit qui apparaissent peu à peu sur Internet. Est-ce qu'elles garantissent la qualité des actes et la sécurité de leurs clients ? J'en doute ! Faire des documents juridiques à bas coût ne peut qu'avoir un impact négatif. Ces startups posent de gros problèmes car on ne peut pas faire du notariat de confection. Nous ne faisons que du sur mesure. S'embarquer dans une « uberisation » du notariat n'est pas la bonne réponse. C'est tomber dans le piège de la concurrence.

La seule chose qui pourrait être allégée est celle de la constitution des dossiers. Il pourrait s'agir de tout le formalisme à respecter et qui est toujours le même.

Par contre, la rédaction de l'acte ne peut pas être automatique. A titre d'exemple, la rédaction d'un testament est un exercice difficile. Il est inconcevable que cela puisse être automatisé. Faire un testament sur des sites tels que Testamento représente un grave danger dont les consommateurs de droit n'ont aucune idée.

J'ai eu un cas récemment à l'étude : une dame se présente pour léguer tout son patrimoine à sa fille unique et à ses 3 petits enfants en 4 parts égales. Face à cette volonté, le notaire doit comprendre ses motivations, chose que ne fera jamais un site. Le notaire se soucie de la volonté du client et une startup du droit : non.

En définitive, la testatrice souhaitait procéder ainsi pour préserver sa fille dépressive. Le professionnel

du droit va donc donner les limites légales au legs (une moitié en l'occurrence) et va proposer des solutions pour préserver les intérêts de chacun et garantir des revenus réguliers à la fille. Le notaire est donc un accompagnateur. Ceci, les sites ne le font pas. Ils appliquent la volonté du client sans rechercher si cela va porter atteinte aux intérêts de leurs proches.

« L'ubérisation » du droit vise à augmenter la rentabilité de l'entreprise. Le facteur humain n'est, en aucune façon, pris en compte. La RSEN est une méthode qui place l'intérêt de la personne avant tout.

Propos recueillis par Réginald Le Plénier



SOL EN SI (Solidarité Enfants Sida)

accompagne, depuis 25 ans, des familles, des enfants et des adolescents touchés par le VIH/sida en Ile de France, en PACA, en Afrique.

Ceci malgré des difficultés financières grandissantes qui nous ont obligé à réduire nos programmes et nos effectifs.

Aidez nous à ne pas abandonner les plus démunis en conseillant les personnes qui désirent soutenir nos actions par un legs ou une donation.

www.solensi.org

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

Abonnez-vous gratuitement au Journal du Village des Notaires



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



.....

Etude :

Madame / Monsieur :

Prénom :

Nom :

Adresse :

Code Postal :

Ville :

Mail :

Téléphone :

« 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 par courrier à LEGI TEAM, 17 rue de Seine 92100 Boulogne Billancourt »

La responsabilité sociale de l'entreprise notariale



Le syndicat « Notaires de France - Syndicat National des Notaires » veut, à l'occasion de son 52^{ème} congrès sous la présidence d'Elisabeth Couturon (du 1^{er} au 4 octobre 2015 à Malte), mettre en exergue, les bienfaits que l'entreprise notariale française confère à la société et à l'homme en général. Le thème, « Responsabilité Sociale de l'Entreprise Notariale (RSEN) », est transversal et devrait permettre de prendre la mesure du rôle actuel des notaires, ainsi que de leur fonction, de leur façon d'agir par l'intermédiaire de leurs études.

La RSEN est composée de nombreuses petites actions sociales, sociétales, environnementales pratiquées au quotidien.

Elle cherche à promouvoir un management où

l'optimisation de la performance financière va de paire avec la préservation des ressources naturelles et humaines. Elle s'efforce de rendre compte de l'exercice par les entreprises d'une responsabilité vis-à-vis des différents groupes avec lesquels elles interagissent et qui se situent au-delà de leurs strictes obligations techniques, légales et économiques.

Le notaire est, par nature, socialement responsable. Par sa signature, il apporte aux personnes la tranquillité d'esprit en sécurisant leurs engagements, et il contribue à la stabilité de l'état de droit. Dans sa pratique quotidienne, le notaire sert les valeurs de la République.

Le notariat doit réfléchir à la manière dont la responsabilité sociale peut désormais

se décliner pour être perçue à sa juste valeur dans les années à venir.

La profession est à un moment critique de son histoire. Cela ne signifie pas, comme beaucoup voudraient le croire, qu'elle est en train de mener les derniers combats pour sa survie.

Les nombreuses menaces qui pèsent actuellement sur la profession avec la loi dite « Macron », expliquent et justifient les levées de boucliers. Loin de défendre une forteresse de privilèges obsolètes, le notariat se bat aujourd'hui pour conserver un système de droit continental protecteur du citoyen, contrairement au système de droit anglo-saxon, la common law.

Cependant, il appartient aux professionnels de s'adapter aux nouvelles contraintes ou règles votées, et qui peuvent aussi devenir des opportunités nouvelles. C'est une aventure professionnelle qui s'offre à lui et c'est à lui qu'il incombe d'inventer le notariat du XXI^e siècle.

C'est ainsi que ce 52^{ème} Congrès s'intéressera aux valeurs et aux aptitudes du chef d'entreprise avant d'étudier ses rapports avec ses collaborateurs. Les organisateurs du Congrès se pencheront aussi sur la question du notaire au service des clients puis à celle du développement territorial et environnemental.

La gouvernance participative de l'entreprise notariale

Face à la réforme, le notariat a plus que jamais besoin de (re)donner du sens à sa mission et d'adopter de nouveaux modes de gouvernance. L'acquisition de nouvelles aptitudes et la place de l'humain doivent être au cœur de sa stratégie. Dans cette optique, le recours à la RSE est une approche vraiment novatrice permettant de répondre aux enjeux des notaires du XXI^e siècle. Elle est un véritable outil de développement de l'office et permet d'améliorer sa performance.

La profession doit anticiper l'avenir avec confiance et s'adapter à l'environnement qui l'entoure et qui ne cessera d'évoluer. La réforme d'Emmanuel Macron ne vous oblige-t-elle pas à vous poser de nouvelles questions ? Comment rendre pérenne votre étude face à une remise en cause du tarif et une concurrence croissante créée par la liberté d'installation ? Pouvez-vous continuer à exercer votre mission en restant fidèles aux valeurs de la profession ? Comment préserver le bien-être de vos collaborateurs dans un contexte social qui s'annonce difficile ?

Laurence Paris, diplômée notaire et coach certifiée HEC, tentera de démontrer que cet enjeu primordial, source de réussite et de prospérité, impose de construire au sein de l'office une vision partagée pour bâtir une stratégie porteuse de sens. À cet effet, il vous faut développer

de nouvelles aptitudes, rassembler et valoriser vos collaborateurs.

Avoir une vision, c'est s'intéresser à la vocation de votre office et la projeter dans deux ou cinq ans. C'est ce que l'office veut devenir et le but qu'il veut atteindre.

C'est vous autoriser à sortir des schémas classiques d'exercice de votre profession ; accepter de vous remettre en cause ; créer de nouveaux champs de possible ; imaginer de pouvoir faire autrement.

Les quatre axes de la RSE doivent être suivis pour réussir dans cette voie :

- l'axe économique : bien gérer votre étude et être rentable ;
- l'axe environnemental : limiter les gaspillages et les pollutions et organiser le recyclage ;
- l'axe social : établir une relation de bien-être au travail et penser aux incidences de vos actes sur l'humain ;
- l'axe sociétal : participer à résoudre les enjeux de la société afin de préserver l'intérêt général.

Vos collaborateurs ont un grand rôle à jouer dans l'élaboration de cette vision. L'avantage à procéder de la sorte et d'obtenir une plus grande adhésion et implication dans la réalisation. Cela ne vous empêchera pas, en tant que notaire dirigeant, de garder la décision finale.

En tant que notaire durable et responsable, vous devez comprendre que votre seule expertise juridique ne suffit plus à garantir la

performance de vos prestations. Il est impératif que vous développiez de nouvelles compétences afin de vous différencier et pouvoir répondre aux enjeux de toutes les parties prenantes.

Pour ce faire, vous devez adopter des aptitudes communicationnelles, managériales, organisationnelles, décisionnelles et d'innovation.

La RSEN au service des collaborateurs

La RSEN confère à vos collaborateurs un rôle essentiel dans vos offices. Dès lors, de nombreuses questions se posent :

Comment allez-vous favoriser le développement de vos collaborateurs ? Comment faire pour vous adapter à cet environnement qui ne cesse de changer ?

La loi Macron vient bouleverser votre profession, les nouvelles technologies engendrent une nouvelle génération de clients avec des besoins nouveaux et de plus en plus exigeants.

À partir de là, comment allez-vous donner du sens au travail de vos collègues, les motiver et leur donner du bien-être ?

Nicolas Diradourian, notaire à la Madeleine (Nord), propose la mise en place de plusieurs solutions.

Parmi celles-ci, la question de la formation professionnelle sera abordée. Il s'agit ici d'une chance pour eux de s'adapter à l'environnement de leur métier. La formation est un véritable atout leur permettant de monter en puissance.

Indirectement, la formation est un atout pour vous mêmes car c'est une bonne stratégie pour le développement de votre étude. Mais ce n'est pas tout : c'est également un excellent outil de management qui permet de les valoriser.

Autre piste de solution : l'entretien annuel. C'est l'un des moments forts de la vie professionnelle de votre collaborateur mais également pour vous même. En effet, vous allez pouvoir vous écouter réciproquement, exprimer vos attentes, instaurer une relation de confiance.

La question des notaires salariés sera également traitée au cours du Congrès car beaucoup d'entre eux éprouvent des difficultés à trouver leur place. Le lien de subordination existant entre vous même et votre collaborateur semble être un frein pour son développement.

Le notaire salarié a un avenir et la promulgation de la loi Macron va sans aucun doute modifier la relation notaire/notaire-salarié de façon positive.

Enfin, la question de la rémunération sera étudiée. En tant que patron, il est bien délicat de trouver un équilibre pour satisfaire son employé tout en évitant des coûts excessifs pour la structure. Toutefois, ne pas assez rémunérer un excellent collaborateur représente le risque de le voir partir.

Une solution à cette problématique pour Nicolas Diradourian serait de trouver d'autres modes de

rémunération afin qu'elle soit plus motivante et méritée.

La RSEN au service des clients

La théorie dite des « parties prenantes » soutenue et développée par R. Edward Freeman¹ s'est peu à peu imposée depuis les années 1980. Il s'agit de l'ensemble des personnes qui sont susceptibles d'affecter et/ou d'être affectées par le déroulement de la stratégie de l'entreprise.

Votre client est donc une « partie prenante », la relation qui vous lie se doit être plus étroite.

Le client est devenu « consommateur de droit ». Après avoir tenté d'en comprendre les raisons, il vous faudra envisager l'avenir.

Comment refonder votre relation avec vos clients ?

La principale crainte que suscite la réforme fraîchement promulguée est le risque que vous « perdiez votre âme » dans une concurrence où l'argent serait le seul critère de la réussite de vos études.

Or, votre mission est une mission de service public qui a pour fondement la bienveillance vis à vis du client. Aussi, vous devez mettre en avant votre mission de service public. C'est le cadre même de la RSEN que la défense et la promotion de l'intérêt général.

Anne-Laure Regard, notaire à Neauphle-le-Château (Yvelines) et rapporteur de la 2^{ème} commission, vous proposera des solutions pour réinventer votre

relation de confiance avec vos clients.

L'anticipation des besoins du client de demain est une réflexion indispensable. Pour y arriver, il vous faudra mettre en place de nouveaux outils et de nouvelles formations. D'autres pistes seront évoquées telles que la capacité de valoriser votre savoir-faire mais également la mise en place d'indicateur de la mesure de la satisfaction du client.

La RSEN au service du développement territorial et environnemental

La présence de services publics sur le territoire est un élément essentiel de son aménagement. Grâce à son maillage territorial, le notariat garantit à chacun un égal accès au droit, permettant à tous les français d'accéder à un service juridique de qualité. Et les chiffres sont éloquentes : 9 600 notaires sont répartis sur le territoire français, soit 2 fois plus de notaires par habitant que dans le reste de l'Europe. Sur ces 9 600 notaires nous comptons 4 561 offices et 1 333 bureaux annexes, soit 5 893 points de réception de la clientèle sur tout le territoire. Ce maillage constitue un avantage irremplaçable si on considère comme une priorité le maintien d'un accès pour tous à la sécurité juridique.

La RSEN c'est décider de continuer à rendre accessible le conseil juridique gratuit par la diffusion d'une information complète et actualisée via ses réseaux et ses organisations professionnelles.

1 - Philosophe et universitaire américain

Dons et Legs

J'ÉCLAIRE MES CLIENTS

En Alsace, à Bischwiller, depuis plus 135 ans la Fondation Protestante Sonnenhof, reconnue d'utilité publique depuis 1880, accueille **des personnes atteintes de déficience mentale**. Guidée par la conviction que « *Chaque vie est une lumière* », la Fondation offre des parcours de vie aussi agréables et individualisés que possible à ses résidents, parmi lesquelles **de nombreux enfants**. En dépit des financements publics, la qualité de vie des résidents est largement tributaire **des fonds privés** et plus particulièrement **des dons et des legs**.

Ainsi, grâce à votre précieux soutien, vos clients pourront contribuer à illuminer la vie de nos résidents.



ÉCLAIREZ VOS CLIENTS,
ILLUMINEZ LA VIE DE NOS RÉSIDENTS.

Pour nous contacter : 03 88 80 23 00 / contact@fondation-sonnenhof.org



SONNENHOF
Fondation Protestante

Le développement durable peut se définir comme « *un développement qui s'efforce de répondre aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à satisfaire les leurs*² ». Selon une étude du CECOP (Centre d'Études et de Connaissances sur l'Opinion Publique), l'environnement arrive en 4^{ème} position dans la hiérarchie des préoccupations des entreprises.

La politique de développement durable d'une entreprise peut devenir un outil identitaire de vos offices qui leur permettra de s'affirmer en dehors de la sphère économique traditionnelle.

En tant que dirigeants, vous avez le pouvoir d'être initiateurs de tous ces changements. En prise directe avec

vos vies de tous les jours au travail, la mise en place d'une gestion environnementale de la consommation de papier, l'utilisation des technologies de l'information et de la communication (TIC), le contrôle de la consommation d'énergie dans l'office, la maîtrise des déchets sont des pistes de solutions.

Il est certain que les études, qui souhaitent engager à long terme leur responsabilité d'acteurs de la société, orienteront, de plus en plus, leur gestion et leur mode de production en appliquant les principes du développement durable, c'est-à-dire en conciliant le progrès économique et social avec le respect de l'environnement.

Matthieu Devynck, Notaire à Paris, vous apportera tout

son savoir sur ce thème essentiel au cours de ce 52^e Congrès du Syndicat des Notaires.

En tant que chefs d'entreprise, il est important de prendre soin des clients, des salariés, de l'environnement, des associés. François Michelin est un exemple auquel il faut s'inspirer. En 2002, lors de la transmission de la gérance de la manufacture « Michelin » à son fils Edouard, il lui a dit « *à toi le soin* » et non « *à toi les commandes* ».

Réginald Le Plénier

2 - Définition donnée par le JO du 12 avril 2009

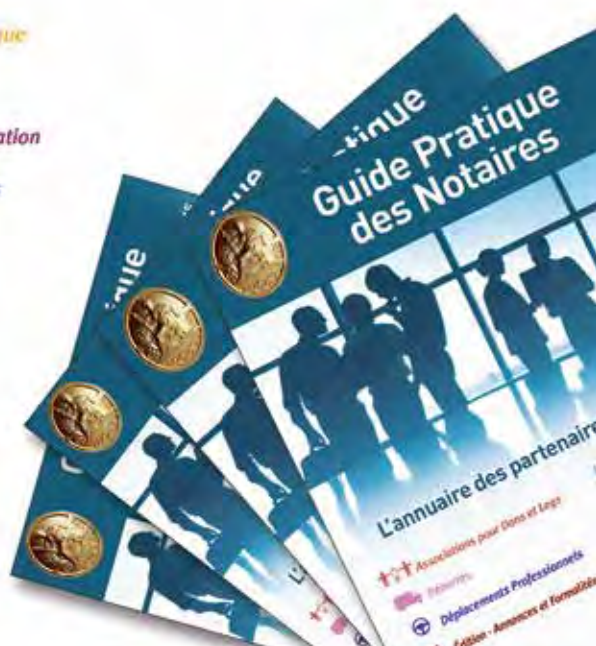
Guide Pratique des Notaires

L'annuaire des partenaires et fournisseurs des notaires

**Édition 2015
Disponible**

- | | |
|--|---|
|  Associations pour Dons et Legs |  Informatique et Bureautique |
|  Débarras |  Mobilier de Bureau |
|  Déplacements Professionnels |  Recrutement / Externalisation |
|  Diagnostics Immobilier |  Représentants Accrédités |
|  Édition |  Traduction Juridique |
|  Financier |  Ventes aux Enchères |
|  Généalogie |  Ventes en Viager |
|  Gestion Documentaire | |

Pour paraître dans la prochaine édition, contactez Emmanuel Fontes par téléphone au 01 70 71 53 89 ou par mail à efontes@legiteam.fr





Village des Notaires

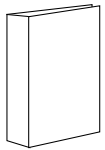
www.village-notaires.com

Rejoignez la communauté notariale sur Internet

Vous êtes partenaire des Notaires ?

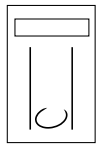
Vous aussi publiez gratuitement vos actualités

Nouveautés



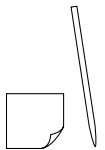
Annuaire

Inscrivez votre étude sur notre annuaire pour une visibilité nationale



Annonces d'emploi

Partagez votre CV ou votre annonce d'emploi sur un espace dédié



Publication de vos articles

Publiez des articles sur vos thèmes favoris, vos conseils et idées



Retrouvez sur votre site :

- Actualité Juridique
- Actualité Immobilière
- Management d'une étude notariale
- Actualité des partenaires
- Monde Associatif

Vous désirez être au courant des dernières publications et actualités du Village des Notaires ?

Abonnez-vous à notre newsletter !

Reprendre une étude notariale : se préparer au grand saut



Dans une année normale, lorsqu'une loi ne bouleverse pas le paysage du secteur, entre 300 et 350 nouveaux notaires sont nommés tous les ans. S'y préparer est ardu, tant le projet est multiforme : une étude de notaire se mérite comme un honneur public, se pense comme un projet de vie, et s'évalue comme une société commerciale.

En plus d'une analyse précise de l'investissement que les cessionnaires sont disposés à déboursier, il est donc indispensable d'être le plus clair possible sur ses attentes et ses capacités, et de bien saisir l'ensemble des étapes. Quelles sont les questions et les démarches essentielles pour réussir ?

Une reprise d'étude de notaire est un investissement économique conséquent. En-dehors du ou des prêts qu'il va contracter, le candidat doit également disposer d'une réserve d'argent importante, puisque les instances notariales exigent au moins 30 % de la somme en apport strictement personnel – ce qui exclut même les prêts familiaux.

Quel est le montant à déboursier ? De nombreux éléments rentrent en ligne de compte pour déterminer cette somme : le chiffre d'affaires bien sûr, mais également le résultat net, ainsi que la localisation, la typologie d'actes réalisés et leur montant moyen, ou encore les charges comme la masse salariale ou les inves-

tissements à réaliser pour moderniser les locaux et/ou l'équipement de l'étude.

Un audit bienvenu

Depuis le 1^{er} décembre 2013, le cédant a l'obligation de commander un audit financier préalable à un organisme reconnu par les instances. Ce rapport comprend notamment toutes les informations chiffrées sur l'activité de l'Office (montant et nature des émoluments, évolution des produits sur les cinq dernières années, charges par catégories, salariés ...) et vise à déceler les points faibles et les points forts de l'office.

En validant les éléments fondamentaux de la valorisation, l'audit offre une référence pour les parties prenantes : le cédant, le cessionnaire, mais aussi la Chambre départementale et le Conseil Régional qui décident, en dernier lieu, de la valeur des études. Ce rapport fonctionne ainsi « *comme un juge de paix*, explique le gérant du cabinet Malatiré, Bernard Le Merdy, *car il conforte l'analyse que nous avons faite en amont en donnant un caractère officiel et authentique aux chiffres utilisés pour l'évaluation, alors que ceux-ci pouvaient auparavant être sources d'incertitude. Il a une autre grande qualité, qui est d'être souple, grâce à une fourchette d'estimations,*

basées sur des coefficients, qui constituent la base de la négociation ».

Les impacts de la réforme

Lorsque l'immobilier est largement majoritaire dans l'activité d'une étude, la forfaitisation des prestations telle qu'elle apparaît dans la loi Macron risque d'induire une baisse de revenu. Il faut ajouter à cela les effets de la libre installation (dans les régions définies par le Ministère de la Justice). Selon une étude publiée par Ernst & Young en février dernier¹, le notariat dans son ensemble va devoir faire face à un recul de son chiffre d'affaires, de ses marges et de son taux de rentabilité, de manière forte et régulière jusqu'en 2020, avec les fermetures d'offices qui iront avec. À cela s'ajoute un marché immobilier globalement morose, à l'exception notable de Paris et de certaines grandes villes particulièrement attractives. « *Nous travaillons donc, souligne Bernard Le Merdy, à expliquer aux cédants que, eu égard à cette inévitable baisse des revenus, il leur faut pondérer l'estimation qu'eux-mêmes se font de leur étude, afin de trouver un juste prix pour les deux parties. Trouver le prix que les futurs revenus permettront de rembourser est d'ailleurs une condition pour que les banques acceptent de prêter au cessionnaire.* ».

Clarifier son projet

Au-delà des chiffres, il y a une réalité quotidienne avec son ou ses associés, les salariés, les clients, le

milieu, qu'il faut absolument prendre en compte dans son choix final. Notamment, toutes les régions ont leurs particularismes, et il importe de s'y sentir à l'aise, particulièrement pour un métier qui se fait en permanence au service et au contact des habitants des environs. Parmi les éléments qui déterminent un notaire à quitter son étude, on trouve : un emplacement inadapté aux conditions de vie, comme une famille avec des enfants déjà grands dans une implantation rurale trop éloignée des bonnes institutions scolaires, ou « *tout simplement le manque d'attachement et d'appétence pour le lieu et ses habitants, et ce retournement se produit parfois très vite, au bout de 2-3 ans, ce qui représente un vrai gâchis d'énergie pour celui ou celle qui doit abandonner son projet* ».

Plutôt que de prendre la première occasion qui se présente, par enthousiasme, ou impétuosité, il est indispensable de se mettre au clair sur l'ensemble de ses besoins. Quels sont et seront mes besoins et ceux de ma famille ? Dans quel contexte culturel je souhaite m'implanter durablement : urbain, semi-rural, rural ? Quels sont les actes que j'ai le plus de plaisir à pratiquer : plutôt droit de la famille ou immobilier ? Quelles sont les personnalités avec lesquels je fonctionne bien : plutôt formaliste ou plutôt débonnaire ? Quelle orientation je souhaite donner à l'étude : gérer les acquis ou investir dans le développement ?

Pourquoi se faire aider ?

Il est possible de recourir à des sociétés spécialisées dans la transmission. Le protocole est le suivant : après une première rencontre avec le cédant en dehors de son étude, la visite faite au notaire permet de mieux comprendre les caractéristiques de l'office, à savoir tout ce qui ne peut se lire dans les chiffres de l'audit : quel est le fonctionnement interne ? Le comportement des salariés ? Le type de clientèle ? La qualité des relations ? Si, comme cela arrive souvent, la décision de vendre est due à une discorde entre les associés, il est indispensable de comprendre les racines du problème pour ne pas répéter les mêmes erreurs. Selon les termes de Bernard le Merdy, « *quand on devient associé, il est aussi important de rencontrer celui qui reste que celui qui part* » : la séparation est-elle due à une question de personnalité ? À des conceptions trop éloignées du rapport au travail ou à l'argent ? Ensuite, la mission de ces sociétés consiste à trouver le bon candidat pour l'étude et à l'accompagner pour que la cession aboutisse. Un aspect majeur consiste à s'assurer de leur capacité financière puis à déterminer leur compatibilité avec l'étude et son environnement. Parmi les diplômés notaires qui souhaitent s'installer, ceux qui contactent ces sociétés ont bien évidemment des profils et des aspirations variés et « *nous rencontrons au moins une vingtaine de candidats pour en sélectionner*

1 - <http://laderniereprofessionquiconseillegratuitement.fr/wp-content/uploads/2015/03/Note-de-Synth%C3%A8se-EY2.pdf>

4-5 qui collent à 80 % avec les demandes du cédant ». Ensuite, c'est l'intuitu personæ qui joue à plein entre le cédant et le cessionnaire. L'intermédiaire aide également à arrondir les angles pour l'estimation du prix.

Une autre raison de recourir à un tel service pour une transmission d'étude est la confidentialité qu'offre une telle démarche. En effet, beaucoup de notaires ne souhaitent pas que leur décision de vendre s'ébruite. « Soit, explique Bernard Le Merdy, ils souhaitent quitter un associé en le prévenant le plus tard possible, ou alors ils ne veulent pas

que des notaires voisins se prennent à rêver de mettre la main sur leur clientèle », soit encore ils souhaitent éviter d'inquiéter une clientèle qui pourrait retarder des démarches, et faire ainsi baisser artificiellement le revenu de l'étude – ce qui serait mauvais pour la vente.

Par conséquent, aucune publicité ni annonce ne doit paraître, et les candidats sont donc contactés de manière directe. Un respect de cette confidentialité est donc attendu des candidats acquéreurs, qui doivent être prudents sur la divulgation du projet de cession : « j'ai connu des ventes qui

ont échoué parce qu'un candidat, alors qu'il s'entretenait avec sa banque pour obtenir un prêt, a livré le nom du notaire qui souhaitait vendre, et l'information a fuité jusqu'à l'intéressé, qui a annulé la transaction ».

Jordan Belgrave



Cabinet

BONTEMPS

Spécialiste des professions juridiques

**Spécialiste de la transmission d'études
de notaires depuis plus de 20 ans**

CONFIDENTIALITE, EXPERTISE, TRANSPARENCE

Cabinet BONTEMPS

72 Boulevard Haussmann- 75008 PARIS

Tél. : 01 53 43 01 50 - Mail : contact@cabinet-bontemps.fr

UN SECTEUR DANS L'EXPECTATIVE

Sur le site du Syndicat des Notaires, on peut lire ceci, qui résume bien la dynamique des transmissions d'études de notaire : « *au printemps 2014, il convenait d'attendre le projet définitif à paraître au mois d'août 2014 ; en septembre 2014, il convenait d'attendre le résultat du vote par l'Assemblée nationale ; en janvier 2015 il est apparu nécessaire d'attendre le résultat de la commission mixte sénatoriale ; maintenant que l'article 49-3 [a été] utilisé, il convient d'attendre les décrets d'application prévus pour la fin 2015, et lorsque ces décrets seront parus, il conviendra d'attendre de pouvoir constater leur effet sur trois mois ou de préférence six mois pour pouvoir bâtir un nouveau canevas de cession sécurisé* ».

Et dans les faits, entre le premier janvier et le 31 mai 2015, seules 47 nominations de notaires sont parues au JO, contre respectivement 136 et 155 pour les mêmes périodes des années 2014 et 2013.

Les institutions justifient l'immobilisation de centaines de dossiers depuis un an par la nécessité de protéger les nouveaux notaires d'acquisitions qui seraient trop coûteuses par rapport aux revenus réels.

Que faire durant cette attente ?

Repousser le projet ?

Ou plutôt mettre à profit ce temps d'attente non choisi pour le préparer au mieux ?

UNE LONGUE MARCHÉ À SUIVRE

- * Visite protocolaire du cédant et du cessionnaire au Président de Chambre
- * Dépôt à la Chambre du dossier pour la Commission d'accès
- * Envoi du dossier par la Chambre au CRN
- * Enquête préalable par le CRN sur la moralité, la connaissance de la déontologie, la valeur professionnelle, et les possibilités financières du candidat
- * Passage du candidat devant la Commission d'accès pour avis
- * Signature du traité de cession
- * Dépôt des traités de cession et de prêt à la Chambre après entretien avec le secrétariat
- * Le dossier de cession est envoyé de la Chambre au parquet
- * La Chambre est saisie par le procureur général (dans les 45 jours)
- * Visite protocolaire au Procureur de la République
- * Avis aux Notaires de la compagnie sur le projet de cession
- * Envoi de l'avis de la Chambre sur la cession au Procureur général
- * Lorsque la Chambre est saisie par le Procureur pour avis, elle délibère aussi sur la cession et le financement en présence du candidat
- * Nomination : information du candidat et publication au JO
- * Réalisation du sceau
- * Prestation de serment (avec le sceau) à une date fixée par le Procureur de la République

Voyager autrement



L'enveloppe du tourisme durable

Selon l'Organisation Mondiale du Tourisme (OMT), le tourisme durable peut être défini ainsi: « *le développement touristique durable satisfait les besoins actuels des touristes et des régions d'accueil tout en protégeant et en améliorant les perspectives pour l'avenir. Il est vu comme menant à la gestion de toutes les ressources de telle sorte que les besoins économiques, sociaux et esthétiques puissent être satisfaits tout en maintenant l'intégrité culturelle, les processus écologiques essentiels, la diversité biologique, et les systèmes vivants.* ». Le tourisme durable ne vise donc pas à être distingué des autres formes de tourisme mais plutôt à influencer l'ensemble du tourisme, tourisme de masse inclus².

Malgré cette définition, aucun texte contraignant ne peut être appliqué. La pratique correspond à une autorégulation entre paires signataires de différentes chartes, telle que la Charte Européenne du Tourisme Durable. Celle-ci prévoit des objectifs et des principes à respecter en fonction de l'activité de l'acteur de l'industrie touristique: espace protégé (Parcs régionaux, etc.), entreprises touristiques ou organisateurs de voyages. Autre exemple, le groupe ACCOR a mis en place le projet PLANET 21, une liste de 7 piliers et 21 engagements que devra

Le tourisme est la première industrie au monde. En 2014, le tourisme international a expérimenté une hausse de 4,4%, portant à plus d'un milliard le nombre de voyageurs à franchir chaque année une frontière pour les vacances et représentant des transactions financières à hauteur de quatre milliards de dollars... par jour¹. A la lecture de ces chiffres vertigineux, on comprend aisément l'impact gigantesque du secteur économique sur le développement des pays à la fois en terme de qualité et de quantité, pour le pire et le meilleur.

Face à ce constat, de plus en plus de touristes aspirent à « *voyager autrement* ». Pour se dépayser autant que pour défendre une conviction idéologique, le

voyageur ne cherche plus la destination la plus exotique ou la plus lointaine, mais le séjour qui lui permettra, à son échelle, de changer le monde et peut-être de se changer un peu lui-même par le même mouvement. Qu'il s'agisse simplement de réduire son empreinte écologique ou de consacrer son voyage à un projet de développement solidaire, le spectre des possibles est infini.

Néanmoins, il n'est pas toujours aisé pour le consommateur de se repérer entre les différents types de tourisme solidaire. Bien que l'expression « *tourisme durable* » ait été reconnue lors de la Conférence Mondiale des Nations Unies (Rio+20), aucun cahier des charges contraignant n'a été défini, laissant place au fameux marketing vert, le « *greenwashing* ».

1 - Rapport annuel 2014 de l'OMT, Organisation mondiale du tourisme

2 - OMT, *Tourism and sustainability*, 2011

respecter dans un délai raisonnable l'ensemble du groupe hôtelier. Mais de nombreuses agences brandissent le thème du voyage solidaire comme un étendard sans toutefois respecter leur engagement marketing. Partir à la rencontre des populations locales pour échanger n'est solidaire que si ces populations bénéficient elles aussi de l'échange. Il incombe donc au consommateur de se renseigner sur l'effectivité des pratiques de son voyageur avant de partir.

Typologie du tourisme durable

Tourisme responsable, équitable, social, solidaire, éco-tourisme... Le consommateur qui souhaite acheter autrement ne sait plus où donner de la tête ni à quel label se fier. Le tourisme durable se décline en plusieurs types de pratiques, dont les frontières sont poreuses.

Tourisme équitable

En premier lieu, le tourisme équitable est à rapprocher du commerce équitable. Il prend avant tout en compte les retombées économiques sur les populations locales de l'industrie touristique. Il ne s'agit pas forcément de promouvoir le respect du milieu naturel ou encore de l'échange culturel mais plutôt de s'assurer que les populations bénéficieront de façon juste d'une partie du prix du séjour. Il veille à respecter les principes suivants: transparence auprès des populations autochtones, développement des partenariats, contractualisations

concertées, développement local, voyageurs respectueux. Néanmoins, le tourisme équitable s'inscrit généralement dans une démarche globale en étant associé aux pratiques de l'éco-tourisme.

Eco-tourisme

L'éco-tourisme place quant à lui le milieu naturel au cœur de sa démarche. Il s'agit d'utiliser les revenus liés au tourisme pour protéger la nature. Pascal Languillon, président de l'Association Française d'Eco-tourisme le définit comme étant « *un voyage responsable dans la nature qui contribue à la protection de l'environnement et au bien être des populations locales (alors que le tourisme durable concerne également les hôtels de ville, etc)* ».

Le niveau d'éco-tourisme d'un séjour peut être extrêmement variable, du week-end dans un écolodge au volontariat au bout du monde pendant un mois. L'Agence Voyage Pour la Planète propose à ses voyageurs de partir un mois aux côtés de l'ONG People and The Sea afin d'effectuer des plongées aux Philippines pour dresser un état des lieux de la biodiversité, répertorier les espèces marines, effectuer des campagnes de sensibilisation auprès des populations locales, organiser des jeux éducatifs avec les enfants, de s'impliquer dans les projets pilotes, ... Mais pour ceux qui ne disposent pas du temps ou de l'envie nécessaire de s'engager à ce point, le site propose tout

simplement de passer un week-end dans les Alpes du Sud. Au programme, randonnée dans la forêt vanoise, découverte de la faune et de la flore et bien sûr des produits régionaux, hébergement dans des gîtes. Mais évidemment, nul besoin de label pour rappeler que ramasser ses déchets après un pique-nique sur la plage et ne pas jeter de mégots dans la forêt sont peut-être les gestes les plus simples à la base de tout éco-tourisme.

Tourisme solidaire

Dans le cadre du tourisme solidaire, le voyageur devient acteur de développement. Il s'implique directement dans des activités. L'AMECAA, association franco-togolaise, propose par exemple des séjours de trois semaines en totale immersion dans un village togolais. Les volontaires participent lors de leur séjour à la réalisation d'un projet concret: construction d'infrastructures, école, bibliothèque ou soutien scolaire... La journée type pourra être composée ainsi : 07h : Réveil / 07h - 07h30 : Corvées / 07h30 - 08h : Petit déjeuner / 08h - 12h : Activités du chantier / 12h - 13h : Déjeuner et lecture du rapport de la journée précédente / 13h - 14h30 : Libre/ 15h - 17h : Découverte du village, animations ou atelier de Batik/ 18h - 19h : Corvées/ 19h30 - 20h30 : Dîner /20h30 - 22h30 : Débats, soirées, chants, danses, percussions/ 23h : Heure du silence sur le chantier. A première vue, le cadre peut apparaître contraignant,

pourtant les voyageurs ayant tenté l'expérience partagent de façon unanime leur enthousiasme.

Tourisme social

L'expression « *tourisme social* » s'est récemment dotée d'un sens péjoratif pour désigner une réalité plus ou moins fantasmée, le fait d'immigrer dans un pays afin de bénéficier de façon abusive des prestations sociales. Le sens premier est bien éloigné. Il consiste tout simplement à mettre en œuvre les moyens nécessaires pour que chacun ait la chance de partir en vacances. Il favorise le respect de l'article 140 de la loi du 29 juillet 1998 qui dispose que « *L'égal accès de tous, tout au long de la vie, à la culture, à la pratique sportive, aux vacances et aux loisirs constitue un objectif national. Il permet de garantir l'exercice effectif de la citoyenneté.* ». Selon la Convention Collective Nationale de Tourisme Social et Familial l'activité du tourisme social et familial regroupe « *des organismes de tourisme social et familial sans but lucratif, dont*

l'activité principale est de mettre à la disposition de leurs usagers des logements en maisons familiales, centres et villages de vacances à équipements légers ou développés et, accessoirement, d'exploiter des terrains de camping caravanning ou d'organiser des séjours ou des voyages de vacances ou de loisirs. Les organismes concernés par la présente convention exercent l'activité principale suivante : exploitation de maisons familiales, centres et villages de vacances mettant éventuellement à la disposition des touristes des services de restauration, de loisirs ou de sports et des installations sanitaires. A titre accessoire, ils peuvent exploiter des terrains de camping caravanning, des agences de voyages ». Il s'adresse aux jeunes, aux familles, aux retraités, aux personnes aux revenus modestes ou encore aux personnes à capacité physique restreinte. Car en effet, si le droit aux congés payés est un acquis, nombreux sont ceux qui n'ont pas les moyens de partir en vacances.

Selon l'association l'UNAT, à la tête du réseau Tourisme Social et Solidaire, grâce à l'activité de ce secteur en France 24 millions de journées de vacances par an seraient organisées et 3,2 millions de personnes accueillies. En 2013, cette activité a entraîné la création de 20 000 emplois directs et a généré un chiffre d'affaires de 2,9 milliards d'euros.

Ainsi, il convient de dépasser les querelles sémantiques. Quelle que soit la forme que prend le tourisme durable, il faut garder en mémoire que les vacances ne sauraient être réduites à un loisir superficiel.

Elles sont au contraire, comme le rappelle l'UNAT « *un facteur de cohésion sociale, un vecteur d'enrichissement personnel et collectif. Elles impactent les comportements, influent sur la relation à l'autre, sur la perception de soi et de son environnement. Elles contribuent à réduire les exclusions et encourager la mixité sociale* ».

Sarah-Louise Gervais



FÉDÉRATION FRANÇAISE POUR LE DON DE SANG BÉNÉVOLE

Reconnue d'utilité publique et placée sous le haut patronage du Président de la République

La Fédération Française pour le Don de Sang Bénévole, qui regroupe **850.000 militants bénévoles**, assure en partenariat avec l'Établissement Français du Sang l'autosuffisance et la sécurité des produits sanguins.

Sans subvention de l'État, la FFDSB est investie dans le recrutement et la fidélisation des donneurs de sang bénévoles. **Elle permet, grâce à 3 millions de dons par an, de sauver ou guérir un million de blessés et de malades** dont les besoins en traitements sont en augmentation régulière à cause, entre autres, de l'allongement de la durée de la vie.

Dons et legs permettent à la Fédération de renforcer ses actions d'information du public, d'accompagnement des donneurs bénévoles, de défense et d'illustration des règles éthiques du volontariat, du bénévolat et du non-profit, de soutien à la recherche en Transfusion Sanguine.

La Fédération Française pour le Don de Sang Bénévole compte sur votre générosité.

DONS ET LEGS : 69 boulevard Richard Lenoir
75011 PARIS – 01.48.78.93.51

Site internet : www.federation-dondesang.asso.fr

Mail : siege@federation-dondesang.asso.fr



ENFIN !

LES ANIMAUX SONT RECONNUS COMME DES ÊTRES SENSIBLES DANS LE CODE CIVIL



L'évolution du statut juridique des animaux est au cœur des préoccupations de la Fondation 30 Millions d'Amis qui se bat pour faire progresser leurs droits et insiste sur les devoirs de l'homme à leur égard.

Après avoir mobilisé la société dans son ensemble et grâce au travail accompli aux côtés d'experts juridiques et des décideurs politiques, la Fondation 30 Millions d'Amis a obtenu que l'animal soit enfin considéré dans le Code civil comme un « être vivant doué de sensibilité » (nouvel art. 515-14) et non plus comme un « bien meuble » (art. 528).

C'est un tournant historique qui met fin à plus de 200 ans d'une vision archaïque de l'animal dans le Code civil. En faisant prévaloir leur valeur intrinsèque, leur capacité à éprouver du plaisir, de la peine, de l'angoisse ou encore de la souffrance, sur leur valeur marchande et patrimoniale, cette réforme est une avancée décisive qui doit permettre l'élaboration de règles particulières prenant progressivement en compte la sensibilité propre des animaux.

Aux 24 intellectuels qui ont soutenu notre manifeste, aux 770 000 signataires de la pétition, et aux élus qui ont défendu cette réforme, nous adressons un grand MERCI !

30millionsdamis.fr

FONDATION
30
MILLIONS
D'AMIS
RECONNUE
D'UTILITÉ PUBLIQUE



Association Asmae



Pouvez-vous nous présenter l'association Asmae ? Quel objectif poursuit votre association ?

Asmae est une ONG de solidarité internationale française, spécialisée dans le développement de l'enfant. Indépendante, laïque et apolitique, elle est ouverte à tous et agit en France et dans 8 pays à l'étranger. Créée en 1980 par Sœur Emmanuelle sur la base de son expérience avec les chiffonniers dans les bidonvilles du Caire, Asmae

poursuit son action dans le respect de ses valeurs et principes d'action : écoute et proximité, pragmatisme, prise en compte des différences, professionnalisme et réciprocité.

L'action d'Asmae vise à soutenir les enfants vulnérables et leurs familles via l'accompagnement sur mesure et dans la durée des acteurs locaux qui travaillent dans les domaines de l'éducation et de la protection de l'enfance.

Asmae met tout en œuvre pour "Un monde juste qui garantit aux enfants de vivre et de grandir dignement avec leurs familles et leur environnement pour devenir des femmes et des hommes libres, acteurs de la société".

Sa vision se décline à travers les 4 missions suivantes :

- Favoriser le développement de l'enfant par une approche globale. Pour cela, Asmae agit aussi sur l'accompagnement des familles en tenant compte de l'environnement ;
- Renforcer la capacité des acteurs locaux du développement de l'enfant, renforcer les synergies entre eux et maximiser leur impact social ;
- Défendre la cause de l'enfant par la sensibilisation et le plaidoyer ;

- Expérimenter, essayer et diffuser.

Aujourd'hui, Asmae soutient et accompagne 102 projets dans les domaines de l'éducation et de la protection de l'enfance qui sont portés par 64 organisations locales au Burkina Faso, Egypte, France, Inde, Liban, Madagascar, Mali et Philippines. Asmae agit aussi directement auprès de bénéficiaires dans le cadre de son établissement d'accueil mère-enfants à Bobigny en Seine St Denis.

Quel est le soutien le plus efficace que l'on puisse apporter à ces enfants ?

Pour bien grandir, acquérir son autonomie et développer toutes ses capacités, un enfant a besoin de bénéficier d'une éducation de qualité dès le plus jeune âge alors qu'il en est la plupart du temps privé dans nos pays d'intervention. C'est la raison pour laquelle, Asmae s'investit particulièrement sur l'éducation des enfants de 3 à 6 ans dans le cadre de l'école maternelle. Pour ce faire, elle forme le personnel des associations partenaires des pays du Sud pour que l'apprentissage y soit plus ludique et participatif et que les acquis facilitent la réussite des enfants à l'école primaire. Elle contribue également à la production de matériels



pédagogiques. Outre l'action directement menée auprès des enfants, nos partenaires sensibilisent les parents à l'importance de l'école et aux besoins requis par l'enfant pour lui garantir un bon développement. Enfin nous nous efforçons d'impliquer et de sensibiliser les pouvoirs publics nationaux et locaux sur l'ensemble de ces sujets.

Comment l'association parvient-elle à garder l'esprit de sœur Emmanuelle ?

Grâce aux nombreux ouvrages de sœur Emmanuelle, ainsi qu'à la présence dans l'équipe d'administrateurs, de salariés et de bénévoles qui ont bien connu sœur Emmanuelle, l'esprit de celle-ci se transmet. Par ailleurs l'ensemble des acteurs de l'association a travaillé sur le projet associatif qui

a été adopté par l'assemblée générale de 2013 et 2014 et qui reste totalement fidèle à la mission que nous a confiée sœur Emmanuelle vis-à-vis des enfants les plus pauvres et à l'état d'esprit dans lequel notre mission doit s'exercer.

Que représente le travail des bénévoles au sein de votre association ?

En 2014, 123 bénévoles ont contribué au fonctionnement de l'association.

Ils participent aux chantiers de solidarité internationale, assurent la gestion de parrainage d'enfants, animent du soutien scolaire, des séances d'alphabétisation et occupent des fonctions administratives et comptables.

Dans le cadre de 5 relais régionaux, des bénévoles font connaître l'association à l'occasion de diverses manifestations qui sont également l'occasion de collecter des dons. L'ensemble de leur contribution est valorisé à hauteur de 81 000 €.

Quelle est la meilleure façon de soutenir votre association ?

Notre association a besoin de notoriété et de financements pour assurer et déployer ses actions tant en France qu'à l'étranger. Le meilleur moyen de nous soutenir est de nous faire connaître et de nous aider financièrement.



Asmae-Association Soeur Emmanuelle
Immeuble le Méliès - 259-261 rue de Paris
93100 MONTREUIL
01 70 32 02 50
www.asmae.fr

Les nouveautés en matière de droit de successions internationales



immobiliers, pour lesquels on se référerait à la loi du pays dans lequel ils étaient situés. Dans ce dernier cas, la loi française renvoyait donc à l'application d'une loi étrangère.

Mais hors de nos frontières, ces principes ne sont pas toujours les mêmes. On peut donc rencontrer des « conflits de loi ». Il était alors difficile de déterminer les règles applicables.

Qu'est ce qui a changé depuis le 17 août 2015 ?

Les biens du défunt (mobiliers et immobiliers) ne sont plus scindés en deux ensembles : ils sont régis par la même loi.

Cette loi unique sera celle de l'Etat dans lequel le défunt avait sa résidence habituelle au moment de son décès, ou celle de la nationalité du défunt s'il l'avait désigné avant son décès comme loi applicable au règlement de sa succession.

Dans une telle situation, en effet, beaucoup préféreront soumettre leur succession à leur loi nationale, qui leur est plus familière. L'expression de ce choix est appelée « profession juris ». La loi applicable doit être désignée explicitement dans le cadre de disposition de dernières volontés, notamment d'un testament. Le Règlement ayant une application universelle, la loi de la résidence habituelle

Le 17 août 2015 a marqué l'entrée en vigueur en France du Règlement européen du 4 juillet 2012¹.

Signé par tous les Etats membres de l'Union Européenne (UE) à l'exception du Danemark, du Royaume-Uni et de l'Irlande, il harmonise les règles applicables aux successions internationales.

On parle de succession internationale dès lors qu'un élément d'extranéité existe dans une succession : biens situés à l'étranger, résidence habituelle du défunt à l'étranger et biens situés en France, etc.

Ces successions internationales sont fréquentes : 450 000 par an dans l'UE, soit une sur dix.

Au sein de l'UE, il existe deux millions et demi de biens immobiliers appartenant à des personnes qui résident dans des Etats différents du lieu de situation de ces biens. Chaque année, la valeur de ces successions à dimension internationale est supérieure à 123 milliards d'euros².

Les règles applicables aux successions internationales avant le 17 août 2015 ?

Jusqu'à présent, en France, les règles qui s'appliquaient aux successions internationales n'étaient pas les mêmes pour les biens meubles (comptes bancaires, parts de sociétés, œuvres d'art, mobiliers, etc.) pour lesquels la loi du dernier domicile du défunt s'appliquait, et les biens

1 - Règlement UE n°650/2012 du Parlement européen et du Conseil du 4 juillet 2012, relatif à la compétence, la loi applicable, la reconnaissance et l'exécution des décisions et l'acceptation et l'exécution des actes authentiques en matière de successions et à la création d'un certificat successoral européen

2 - Source : Conseil des Notariats de l'Union Européenne – CNUE (2010)

pourra être celle d'un Etat non partie au Règlement européen.

La protection du conjoint et des enfants varie d'un Etat à l'autre. Les expatriés de tout âge devront donc se renseigner auprès d'un notaire sur les lois en vigueur dans leur pays d'accueil.

La reconnaissance du « certificat successoral européen »

A l'ère de la mondialisation, où les individus s'expatrient d'un pays à un autre, que les raisons de ces mouvements soient familiales, professionnelles ou conjoncturelles, ces flux ne sont pas sans incidence sur le règlement de leur succession.

En effet, des conflits de lois pouvaient apparaître lorsque la personne défunte avait des intérêts privés et patrimoniaux dans au moins deux pays différents.

Il était nécessaire qu'un règlement européen harmonise et simplifie la procédure des successions internationales. Ce fut chose faite avec le règlement européen 650/2012, adopté le 4 juillet 2012.

Cependant, cette unification ne peut se réaliser sans la reconnaissance de qualité des héritiers par tous les pays, parties au règlement de la succession. Ceci fait l'objet de la deuxième innovation du règlement communautaire du 4 juillet 2012 : la création d'un certificat successoral européen.

Dans le cadre d'une succession internationale, il

permet à la personne qui y figure de justifier de sa qualité d'héritier ou de légataire, d'exécuteur testamentaire ou d'administrateur de la succession, et ce sur l'ensemble du territoire de l'Union européenne (sauf au Royaume-Uni, au Danemark et en Irlande). Une liste d'informations devant figurer sur le Certificat successoral européen est prévue à l'article 68 du Règlement.

Cependant, des difficultés pratiques sont à prévoir notamment :

- la délimitation du champ d'application : il sera possible pour toute personne de soumettre sa succession à sa loi nationale en vertu de ce Règlement dont certaines dispositions pourraient être en discordance avec celles de la loi choisie ;

- la connaissance du droit étranger : il sera demandé à des notaires d'appliquer un droit étranger qu'ils ne maîtrisent pas nécessairement ;

- le refus d'application du Règlement par les Etats tiers : le Règlement a vocation à régir toutes les successions, et ce même en présence d'un Etat non membre de l'Union européenne ou d'un Etat non signataire. Cependant, ce dernier peut ne pas reconnaître la règle désignée par ledit Règlement européen. Il n'existe aucune force supranationale pour imposer ce certificat, établi selon la norme européenne, dans des pays tiers ;

- La disparité des régimes fiscaux : certains pays ne

taxent pas la transmission par décès (Suède), d'autres exonèrent certains héritiers (en France, le conjoint survivant et le partenaire pacsé) ou certains biens (en Pologne, la résidence principale). Les taux d'imposition sont différents, certains pays taxent le patrimoine relevant de sa compétence, d'autres taxent l'ensemble du patrimoine même les biens détenus dans d'autres pays.

Par conséquent, il est conseillé aux personnes qui ont des intérêts privés et patrimoniaux dans plusieurs pays, dans ou hors de l'Union européenne, de consulter un notaire afin d'anticiper le règlement de leur succession.

Réginald Le Plénier

LA RESPONSABILITÉ CIVILE NOTARIALE (1^{ère} partie)

« Confier ses intérêts à un notaire, en dehors même des cas où la démarche est imposée, correspond à une recherche d'efficacité et de clarté des engagements. Je dirais que c'est sa qualité d'agent légal de sécurité juridique qui attire à la fonction notariale une clientèle élargie. Là est l'essentiel et c'est là que la jurisprudence a trouvé les fondements de la responsabilité professionnelle des notaires. Je veux dire qu'elle n'a rien fait d'autre que synthétiser et systématiser, sous la forme de deux obligations, l'obligation d'efficacité et l'obligation de conseil, ce qui se trouve à la base de la délégation de pouvoir consentie par l'Etat aux notaires et qui constitue l'élément d'attrait pour la clientèle des études. »⁽¹⁾

La responsabilité notariale sanctionne le manquement du notaire dans l'accomplissement de sa mission d'Officier Public.

Si l'application stricte de la responsabilité civile délictuelle fondée sur l'article 1382 du Code civil peut être un facteur d'exonération (I), l'intensité des devoirs du notaire emporte sa responsabilité quasi-systématique (II) ; encore faut-il saisir le juge compétent comme vous allez le voir dans le propos liminaire.

Propos liminaire :
Deuxième chambre civile de la Cour de cassation, 20 décembre 2014 (n° 13-22.719), publié au bulletin

Le juge chargé de la taxation n'a pas le pouvoir de reconnaître la responsabilité du notaire à l'égard de ses clients en raison des fautes commises dans l'exécution de sa mission, mais il dispose, en cas de contestation, d'une appréciation souveraine dans la fixation des honoraires dus au notaire, tels que prévus par l'article 4 du décret du 8 mars 1978.

Les époux X ont chargé la SCP C et Me. Y, notaire, de préparer la transmission au profit de leurs filles de la nue-propriété des forêts leurs appartenant ainsi que celles qu'ils devaient acquérir par le biais d'un groupement forestier, la SCI Celie, au capital de 1.100.000 € ayant pour associé les époux Y. Suite à la constitution de la SCI, le notaire a préparé un acte d'augmentation de capital pour l'acquisition des nouvelles forêts, d'une valeur de 2.300.000 €, ainsi qu'un acte de donation-partage indivise desdites parcelles au profit des filles des époux X, tous deux non régularisés par les parties en raison d'un désaccord portant sur l'augmentation de capital et les honoraires dus. L'augmentation de capital fut cependant réalisée par un avocat moyennant la somme de 2.500 €.

Le juge liquidateur, saisi par les époux, a constaté qu'il n'était pas douteux que le notaire avait joué un rôle de conseil et de prestataire de service dans un

domaine technique pour lequel il devait être rémunéré en l'absence de convention préalable d'honoraires, et fixe ces derniers pour un montant de 8.372€ TTC pour les seules formalités d'augmentation de capital, et à 16.168€ TTC au titre de la préparation de la donation-partage. Les époux faisaient encore grief à l'ordonnance de condamner la SCI au paiement de cette somme, un pourvoi est formé suite à l'arrêt de la cour d'appel de Besançon du 4 juin 2013. Selon le moyen, ils reprochent au notaire de ne pas avoir averti les parties du montant des honoraires dus, et que celui-ci avait immédiatement et brutalement, et donc abusivement rompu toute relation, en prenant la décision intempestive d'annuler le rendez-vous de signature qui devait avoir lieu le lendemain, ce qui leur avait causé préjudice en raison du temps perdu et se retrouver contraints d'avoir recours à d'autres conseils et de les rémunérer.

La problématique de cet arrêt a été la suivante : Est-ce que le juge chargé de la taxation a compétence pour connaître la responsabilité du notaire pour les fautes commises dans l'exercice de sa mission ?

Par un arrêt rendu par la deuxième chambre civile du 20 décembre 2014, la Haute Cour déboute à nouveau les époux X en rejetant leur pourvoi en soulignant que le « *juge chargé de la taxation, saisi d'une demande de*

(1) Jean-Luc Aubert, Defrénois, n° 3 - 2015, p. 133

fixation des honoraires d'un notaire, n'a pas le pouvoir de connaître, même à titre incident, de la responsabilité de ce notaire à l'égard de son client en raison des fautes commises dans l'exécution de sa mission ». La Cour de cassation prend également le soin de rappeler, sous le couvert du grief infondé de dénaturation, que le premier président dispose d'une appréciation souveraine dans la fixation de la rémunération due au notaire en prenant en compte le temps passé, l'importance et la difficulté du travail fourni.

Conseil pratique :

Le recours à la convention préalable d'honoraires fondée sur l'article 4 du décret du 8 mars 1978 est à privilégier dès lors que la complexité du dossier peut être décelée avec les parties en rendez-vous avec le notaire. En outre, cet arrêt souligne l'importante nécessité de constituer, au sein de chaque dossier, la preuve des éléments attestant la complexité du dossier et des opérations, du volume horaire de travail, ainsi que les recherches à effectuer.

I - L'APPLICATION STRICTE DE LA RESPONSABILITÉ CIVILE DÉLICTEUELLE FACTEUR D'EXONÉRATION

La responsabilité notariale est fondée sur l'article 1382 du Code civil dont l'application requiert la réunion d'une faute, d'un préjudice et d'un lien de causalité. L'absence de faute (A) comme de préjudice (B) devient ainsi source d'exonération pour le notaire.

A. La faute du notaire écartée

Première chambre civile de la Cour de cassation, 15 janvier 2015 (n° 14-11.019), publié au bulletin

Le notaire qui instrumente un acte authentique de vente entre le bailleur-vendeur et le locataire préemptant postérieurement au délai légal imparti, ne commet pas de manquement à ses obligations professionnelles, le bailleur ne souhaitant pas invoquer la nullité relative de l'acceptation de l'offre de vente tardive, malgré son engagement dans une promesse synallagmatique de vente.

Maître Gaillot, notaire, a négocié une promesse synallagmatique de vente d'immeuble aux consorts A.B qu'il a notifié à Mme N, alors locataire des lieux, qui a accepté l'offre le 31 juillet 2009 en annonçant son intention de recourir à un prêt.

Le 3 décembre 2009, soit plus de quatre mois après la date d'acceptation de l'offre, le notaire a instrumenté la vente au profit de la locataire.

C'est pourquoi, les consorts A.B ont assigné Maître Gaillot notamment en dommages et intérêts, invoquant également la nullité de l'acceptation de l'offre de vente.

La cour d'appel d'Amiens le 21 novembre 2013 a débouté les consorts A.B de leur demande, ils ont alors formé un pourvoi en cassation et le 15 janvier 2015 la première chambre civile de la Cour de cassation a rejeté leur pourvoi.

Les consorts A.B estiment que la nullité de l'acceptation de l'offre de vente doit être prononcée et la responsabilité du notaire engagée aux moyens que :

D'une part, le notaire est tenu de refuser d'instrumenter lorsqu'il est requis de recevoir un acte illicite, or en acceptant de conclure l'acte de vente plus de quatre mois après la date d'acceptation de l'offre de vente, le notaire a manqué à ses obligations professionnelles.

Et d'autre part, que le notaire doit refuser de prêter son ministère à une convention dont il sait qu'elle méconnaît les droits des tiers, or en l'espèce la promesse synallagmatique de vente prévoyait que la vente était conclue sous la condition suspensive du non exercice du droit de préemption, tel est le cas en l'espèce puisque la locataire a régularisé la vente après le délai qui lui était imparti pour le réaliser en vertu de l'article 15 II alinéa 5 de la loi du 6 juillet 1989.

La question est donc de savoir si les bénéficiaires d'une promesse synallagmatique de vente conclue sous la condition suspensive du non exercice du droit de préemption du locataire, peuvent invoquer la nullité de l'acceptation de l'offre de vente par la locataire car postérieure au délai légal et, subséquentement, engager la responsabilité du notaire pour manquement à ses obligations professionnelles et fraude à leurs droits ?

La première chambre civile de la Cour de cassation dans

l'arrêt rendu le 15 janvier 2015, en a déduit que malgré la régularisation de l'acte de vente au delà du délai légal prévu par l'article 15 II alinéa 5 de la loi de 6 juillet 1989 et, au mépris de la circonstance que le notaire avait connaissance de l'existence au sein de la promesse synallagmatique de vente, d'une condition suspensive de non exercice du droit de préemption du locataire, que le notaire n'avait néanmoins pas manqué à ses obligations professionnelles puisque seul le bailleur peut se prévaloir de la nullité de l'acceptation de l'offre de vente, et qu'en l'espèce cet acte de vente était requis par le bailleur-vendeur, qui ne souhaitait donc absolument pas le remettre en cause. Par conséquent, le notaire qui a agi conformément aux souhaits des parties au contrat, ne peut donc pas être condamné à verser des dommages et intérêts aux acquéreurs, en l'absence de faute.

Si cette solution semble justifiée au regard des parties au contrat et du notaire, elle illustre les limites de l'efficacité d'une promesse synallagmatique de vente.

En effet, le bailleur étant le seul à pouvoir rendre l'acceptation de l'offre tardive, nulle, et la reconnaissance de cette nullité étant la seule possibilité de faire se réaliser la condition suspensive permettant la réalisation de la vente aux profits des acquéreurs potentiels, cela apparaîtrait presque comme une condition purement postestative, or cela est prohibé.

Cela donne l'impression que le bailleur-vendeur était

le seul à pouvoir décider de si oui ou non, il voulait exécuter son engagement au terme de la promesse synallagmatique de vente. S'il souhaitait l'exécuter, il lui suffisait de demander la nullité de l'offre d'acceptation de vente, qu'il aurait probablement obtenu, le délai légal étant dépassé, et s'il ne souhaitait pas, comme cela semble être le cas en l'espèce, il lui suffisait de ne pas demander la nullité, et de souhaiter l'acte authentique de vente avec le locataire.

Les consorts A.B auraient peut-être dû engager la responsabilité du bailleur-vendeur pour mauvaise foi sur le fondement de l'article 1134 alinéa 3 du Code civil, plutôt que celle du notaire qui finalement, n'a pas manqué à ses obligations professionnelles en respectant le souhait des parties au contrat.

Conseil pratique :

Le notaire doit rester vigilant quant au respect du délai légal prévu par l'article 15 alinéa 5 II de la loi du 6 juillet 1989, pour régulariser les acceptation d'offre de vente.

Le notaire doit informer le bailleur de la possibilité d'invoquer la nullité de l'acceptation et des risques si le bailleur ne l'invoque pas alors qu'il était tenu par une promesse de vente.

Troisième chambre civile de la Cour de cassation, 9 décembre 2014 (n°13-24.314), inédit

Ne commet pas de faute causant un dommage à

l'acquéreur le notaire qui remet le prix de vente postérieurement à la date fixée dans l'acte dès lors que l'inexécution par le vendeur de son obligation de poser des bornes n'a pas empêché la prise de possession des parcelles par l'acquéreur et qu'aucune cause de diminution de prix n'avait été stipulée dans l'acte de vente.

En l'espèce par un acte du 3 août 2005 établi par M. R, notaire, M. Albert P. a vendu à une société civile immobilière deux parcelles de terrain. Il a été stipulé dans le contrat de vente que l'acquéreur ne s'obligerait à payer le solde du prix de vente au vendeur que lorsque ce dernier aura fait procéder à la pose de bornes fixant la limite de séparation entre les parcelles objet de la présente vente et d'autres parcelles contiguës propriété de M. Jean Paul P. Ce bornage devait être fait au plus tard le 31 décembre 2005 et ce en conformité avec un plan de bornage établi par un géomètre daté du 12 avril 1996. Or au 31 décembre 2005 le vendeur n'avait pas effectué le bornage et le notaire lui avait pourtant remis à la même date le solde du prix de vente consigné. Se plaignant de la remise par le notaire au vendeur du solde du prix de vente consigné, la SCI a assigné le notaire et la SCP notariale X en paiement de cette somme.

Dans un arrêt en date du 4 juillet 2013 rendu par la cour d'appel de Lyon il n'a pas été fait droit à la demande de la SCI en condamnation de la société notariale. En effet la cour

d'appel a débouté la SCI dans sa demande en paiement de la somme correspondant au solde du prix de vente. La cour d'appel a relevé que dans la mesure où l'acquéreur n'avait pas été empêché de prendre possession des parcelles et de les commercialiser, le versement par le notaire du solde du prix de vente et ce malgré l'absence de pose des bornes dans le temps imparti n'avait pas causé de préjudice à la SCI et que cette dernière était donc redevable de l'intégralité du prix de vente à compter du 31 décembre 2005 nonobstant l'absence de pose des bornes.

La SCI a formé un pourvoi en cassation au moyen selon lequel la cour d'appel avait méconnu la loi des parties et avait ainsi violé l'article 1134 du Code civil.

Dès lors le questionnement est le suivant : La prise de possession pérenne du bien objet de la vente par l'acquéreur permet-elle d'écarter la responsabilité civile du notaire pour absence de faute lorsque ce dernier verse le solde du prix con signé malgré l'inexécution par le vendeur d'une obligation stipulée au contrat ?

Dans un arrêt en date du 9 décembre 2014 la troisième chambre civile de la Cour de cassation a rejeté le pourvoi. La Cour de cassation approuve l'arrêt d'appel dans la mesure où l'inexécution de l'obligation du vendeur n'avait pas empêché la prise de possession du bien par l'acquéreur. Aucune cause de réduction ou de diminution de prix n'avait été stipulée dans l'acte de vente et

de ce fait l'acquéreur devait l'intégralité du prix après le 31 décembre 2005. La Cour de cassation a considéré que les juges du fond avaient pu en déduire que le notaire qui avait remis les fonds au propriétaire après cette date n'avait pas commis de faute causant un dommage à l'acquéreur.

La solution est satisfaisante en l'espèce dans la mesure où la prise de possession pérenne par l'acquéreur du bien objet de la vente traduit clairement une absence de préjudice subi ne permettant pas d'engager la responsabilité civile du notaire en application de l'article 1382 du Code civil. Cet arrêt illustre parfaitement l'application stricte de la responsabilité civile délictuelle comme étant un facteur d'exonération de la responsabilité du notaire. Il convient toutefois d'être extrêmement vigilant quant au versement de sommes consignées à l'étude suite à la réalisation dans un temps imparti d'une obligation stipulée dans le contrat de vente et dont l'une des parties est débitrice. Dans l'hypothèse où l'acquéreur n'aurait pas pu jouir de manière pérenne de son bien et dans l'hypothèse où une clause de réduction du prix aurait été prévue dans l'acte le notaire ayant versé le solde du prix de vente aurait nécessairement vu sa responsabilité engagée.

Première chambre civile de la Cour de cassation, 26 novembre 2014 (n° 13-26.833), inédit

Ne manque pas à son obligation de solliciter un certificat d'urbanisme ni,

dès lors, à son devoir de conseil, le notaire qui, du fait de l'existence d'un permis de construire, avait pu vérifier l'aptitude d'un terrain à recevoir un ouvrage déterminé.

En l'espèce, Monsieur X... avait fait en octobre 1999 par devant Maître Y... l'acquisition d'un terrain en vue d'y édifier deux villas.

Était annexé à ladite cession un permis de construire délivré en septembre 1999 ainsi qu'une reconnaissance d'avis donné à l'acquéreur sur l'absence d'extinction du recours des tiers contre cette autorisation.

L'acte stipulait également une clause selon laquelle l'acquéreur s'était renseigné personnellement auprès des services compétents sur les dispositions d'urbanisme applicables et dispensait donc le notaire de produire un certificat ou une note d'urbanisme, le déchargeant ainsi de toute responsabilité à cet égard.

Suite à l'annulation du permis de construire par le tribunal administratif en raison de l'implantation de la construction dans le périmètre d'un lotissement jardin et à la condamnation de Monsieur X... à indemniser son voisin, ce dernier assigna en responsabilité le notaire pour manquement à son obligation d'assurer l'efficacité de l'acte et à son devoir de conseil.

L'existence d'un permis de construire attestant l'aptitude d'un terrain à recevoir un ouvrage déterminé exonère-t-elle le notaire de son

obligation de solliciter un certificat d'urbanisme ?

Débouté par la Cour d'appel, le demandeur forma un pourvoi en cassation.

Le 26 novembre dernier, retenant que Monsieur X... savait non seulement que la validité du permis de construire, qu'il avait lui-même demandé, ne lui était pas définitivement acquise en l'absence d'expiration des délais de recours des tiers, ce que le notaire avait rappelé dans une annexe de l'acte, mais encore que la contestation judiciaire d'une telle autorisation administrative avait été annoncée par un voisin, de sorte que c'est en pleine connaissance de cause qu'il avait néanmoins poursuivi l'acquisition de la parcelle, acceptant le risque d'annulation, la Cour de cassation rejeta le pourvoi.

Les juges de la Haute Cour confirmèrent que le notaire avait rempli son devoir de conseil en l'absence de tout manquement de sa part à son obligation de solliciter un certificat d'urbanisme. Cette obligation se trouvant sans objet dès lors que les caractères du bien cédé au regard des règles applicables à la construction et, en l'espèce, l'aptitude du terrain à recevoir un ouvrage déterminé étaient attestés par l'existence d'un permis de construire.

On ne peut qu'approuver les juges qui, une fois n'est pas coutume, rejettent la demande formée par un acquéreur un peu trop pressé rappelant, à l'occasion, que le devoir de conseil du notaire n'est pas une notion

extensible à l'infini et qu'elle trouve, notamment, ses limites dans la bonne information du client des risques auxquels l'acte conclu l'expose.

B. L'exigence d'un préjudice certain

Troisième chambre civile de la Cour de cassation, 17 décembre 2014 (n° 13-20.515), inédit

La Cour de cassation rappelle que le créancier privilégié et hypothécaire ne peut engager la responsabilité du notaire pour avoir versé la totalité des fonds directement au vendeur malgré sa connaissance de l'existence des sûretés inscrites, le créancier ne pouvant justifier d'un préjudice certain, faute de n'avoir pas exercé son droit de suite au préalable.

Les époux L ont vendu un bien immobilier à M.B, payable pour partie sous la forme d'une rente viagère. La banque avait consenti un prêt à l'acquéreur et fait inscrire son privilège de prêteur de deniers et une hypothèque conventionnelle.

La résolution de la vente a été constatée par jugement et confirmée par arrêt du 22 mai 2003, faute de paiement de la rente.

Par acte authentique du 1^{er} juillet 2005, les époux ont revendu l'immeuble et les notaires ont libéré les fonds entre les mains du vendeur.

C'est pourquoi, la banque a assigné les notaires en indemnisation de son préjudice résultant de la libération des fonds entre les mains

du vendeur, alors que les officiers ministériels avaient connaissance des sûretés inscrites et de la nécessité de la désintéresser au préalable.

La cour d'appel de Rennes le 19 février 2013 a retenu la responsabilité des notaires.

Ces derniers ont alors formé un pourvoi en cassation et, le 17 décembre 2014 la première chambre civile de la Cour de cassation a cassé le pourvoi.

La banque avait demandé l'engagement de la responsabilité des notaires sur le fondement de l'article 1382 du Code civil, pour avoir libéré à tort, les fonds entre les mains du vendeur alors qu'ils avaient connaissance des sûretés inscrites et de la nécessité de la désintéresser au préalable.

Et que cette omission lui avait causé un préjudice actuel nonobstant son absence d'exercice préalable du droit de suite, cela n'étant pas selon elle, une condition sine qua non préalable à l'engagement de la responsabilité des notaires.

La question est donc de savoir si le fait pour le notaire d'avoir libéré les fonds issus d'une vente immobilière entre les mains du vendeur, cause un préjudice certain au créancier privilégié et hypothécaire, n'ayant pas exercé au préalable son droit de suite ?

Au visa de l'article 1382 et 2461 du Code civil la troisième chambre civile de la Cour de cassation le 17 décembre 2014 en a déduit que le créancier privilégié et hypothécaire qui n'a pas

exercé son droit de suite ne justifie pas d'un dommage certain à l'encontre des notaires qui ont omis de le régler et de purger les inscriptions à l'occasion d'une vente immobilière car le droit de suite n'est pas une voie de droit découlant de la situation dommageable créée par la faute invoquée, mais un effet attaché aux sûretés que constituent le privilège du prêteur de deniers et l'hypothèque conventionnelle.

Par conséquent, la Haute juridiction en conclut que le préjudice subi par la banque n'a pas le caractère « certain » pourtant requis au titre des grands principes de la responsabilité civile délictuelle, pour ouvrir un droit à indemnisation, puisqu'elle

n'a pas au préalable exercé son droit de suite, pourtant né, dès l'inscription de ses sûretés.

Les notaires ne sont donc pas condamnés au paiement de dommages et intérêts, les trois conditions imposées par l'article 1382 du Code civil, n'étant pas remplies en l'espèce.

C'est afin de démontrer que le préjudice est bien certain, que l'exercice du droit de suite est inévitable, or cette démonstration est absolument nécessaire pour engager la responsabilité notariale.

Conseil pratique :

Le notaire doit rester vigilant en effectuant de manière stricte la purge des

inscriptions, et vérifier scrupuleusement les états hypothécaires lors de vente immobilière.

Travail réalisé par :
Eglantine ARNAUD,
Myriam BELARBI,
Morgan ALAPHILIPPE et
Victor ANTIN

MASTER II DROIT
NOTARIAL
UNIVERSITE
MONTPELLIER I
Promotion 2014-2015

L'ensemble des veilles juridiques et des travaux scientifiques réalisés par nos soins est consultable sur notre site internet :

<http://lou-notari.forumactif.com/forum>

PROFESSION NOTARIALE : Sécurisez vos transactions - Exigez des professionnels certifiés I.Cert* « état parasitaires - mérules » et « mesurages » !

Les impulsions de la loi Alur et les responsabilités des diagnostiqueurs immobiliers sur les missions de constat de l'état parasitaire et les mesurages, impactent sur vos prestations et le sérieux de votre cabinet.

Gagnez du temps, en ayant l'assurance de compétences maîtrisées et sollicitez des diagnostiqueurs certifiés sur :

- Le constat de l'état parasitaire dont mérules
- Les mesurages des superficies privatives (carrez) et habitables

CERTIFICATION DE COMPÉTENCES I.CERT

- La garantie de faire appel à des professionnels certifiés et reconnus compétents
- La garantie pour vos clients de diagnostics fiables
- La sécurisation des transactions



I.Cert
Institut de certification

Plus d'information sur www.icert.fr
Ou au : 02 90 09 35 02

*I.Cert institut de certification, référent pour la certification des diagnostiqueurs immobiliers



Annuaire des Notaires en ligne

Les entreprises et particuliers souhaitent trouver rapidement des notaires experts dans des domaines du droit de plus en plus pointus.

Le Journal du Village des Notaires a mis en ligne un annuaire des notaires de France sur le site www.village-notaires.com/annuaire répondant aux nouvelles problématiques des internautes.

Vous pouvez inscrire votre étude **GRATUITEMENT**
par courrier ou par fax au **01 46 09 13 85** :

Nom de l'étude :
Adresse :
Code postal :
Ville :
Site internet :
E-mail :
Nom du contact :

Votre étude pratique :

- | | | |
|---|------------------------------|------------------------------|
| . Immobilier, ventes construction, baux | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
| . Actes liés au crédit | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
| . Actes de famille, succession | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
| . Succession et reprise d'entreprises | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
| . Négociation immobilière | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
| . Droit de l'entreprise, conseil, expertise | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
| . Conseil patrimonial | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
| . Droit public | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
| . Droit rural | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
| . Droit fiscal | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
| . Urbanisme | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
| . Mécénat | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |

Agenda



**Agenda
Juridique**

Formations
Conférences
Congrès
Réseaux

46^{ÈME} CONGRÈS DU MOUVEMENT JEUNE NOTARIAT

11 au 15 novembre 2015

- VENISE
- Tél. : 01 44 09 25 08
- « L'eau patrimoine de la nation -
Le notaire et le droit de l'eau »

Président : Me Nicolas Nicolaïdes No-
taire à Grenoble (38)
Rapporteur général : Me Marie-Thérèse
Prunier Notaire à Saint-Laurent-du-Pont
(38)
Trésorier : Me André Voide
Secrétariat Général du congrès :
Mme Marie-Hélène Frémond
info@mjn.fr



Livres



LES BAUX COMMERCIAUX APRÈS LA LOI PINEL

Thème : Immobilier, Droit commercial
et des affaires
Auteur : Hanan Chaoui, Marie-Odile
Vaissie
Editions : LexisNexis
Collection : Actualité
ISBN : 978-2-7110-2372-1
Parution : Septembre 2015
Nb de pages : 178 pages
Prix : 29,00 euros



DROIT DES CONTRATS SPÉCIAUX CIVILS ET COMMERCIAUX, 11^{ÈME} ÉDITION

Thème : Contrats spéciaux
Auteur : Alain Bénabent
Editeur : L.G.D.J
Collection : Précis Domat
ISBN : 978-2-275-04240-4

FORMATION ASSISTANT-E JURIDIQUE (NIVEAU 1)

16 et 17 novembre 2015

- LYON

23 et 24 novembre 2015

- PARIS
- **Organisme : EFE**
- **Code : 8520005**
- **Tarif : 1 345 € HT**

- **Objectifs :** Rédiger les actes indis-
pensables au secrétariat juridique des
sociétés et préparer les contrats types.
Mettre en place des tableaux de bord de
suivi des dossiers contentieux.
Mettre en œuvre une méthodologie de
recherche documentaire.

66^{ÈME} SESSION DE L'ASSEMBLÉE DE LIAISON DES NOTAIRES DE FRANCE

30 novembre au 2 décembre 2015

- Palais des Congrès
Place de la porte Maillot
75008 PARIS

Parution : Septembre 2015
Prix : 36,50 euros

À
paraître

LE MARCHÉ IMMOBILIER FRANÇAIS 2015-2016, 23^{ÈME} ÉDITION

Thème : Droit immobilier
Auteur : Institut d'Épargne Immobilière
et Foncière - I.E.I.F.
Editeur : Delmas
Collection : Encyclopédie Delmas pour
la vie des affaires
ISBN : 978-2-247-15286-5
Parution : Octobre 2015 (à paraître)
Nb de pages : 456 pages



MÉMENTO SOCIÉTÉS CIVILES 2016

Thème : Droit commercial et des
affaires
Auteur : Rédaction des Editions Francis
Lefebvre
Editeur : Francis Lefebvre
Collection : Mémento pratique Francis
Lefebvre
ISBN : 978-2-36893-139-4
Parution : Octobre 2015 (à paraître)
Nb de pages : 1 370 pages
Prix : 131,00€ (jusqu'au 20 octobre)
puis 145,00€

Président : Me Denis Watin-Augouard
Notaire à Paris (75)
Rapporteur général :
Me Sébastien Collet Notaire à Laval
(53)
Secrétariat général : Mme Stéphanie
Péron
assemblee-liaison@notaires.fr

112^{ÈME} CONGRÈS DES NOTAIRES

5 au 8 juin 2016

- NANTES
- « La propriété immobilière, entre liberté
et contraintes »



DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ ET EUROPÉEN : PRATIQUE NOTARIALE, 8^{ÈME} ÉDITION

Thème : Droit international et étranger
Auteur : Mariel Revillard
Editeur : Defrénois
Collection : Expertise Notariale
ISBN : 978-2-85623-256-9
Parution : Juin 2014
Nb de pages : 992 pages
Prix : 74,00 euros

LA PARTICIPATION AUX ACQUÊTS, LE CONTRAT DE MARIAGE DU CHEF D'ENTREPRISE, 3^{ÈME} ÉDITION

Thème : Régimes matrimoniaux
Auteur : Jean-François Pillebout
Editeur : LexisNexis
Collection : Pratique professionnelle -
Pratique notariale - Collection de l'Ins-
titut National de Formation Notariale
ISBN : 978-2-7110-1312-8
Parution : Mars 2014
Nb de pages : 250 pages
Prix : 36,00 euros



CLERC DE NOTAIRE H/F

Département 79

Horea Conseil, Pôle Juridique, recrute pour l'un de ses clients, un CLERC DE NOTAIRE H/F

En étroite collaboration avec le Notaire, vous constituez les dossiers des clients en effectuant, en amont, des recherches et rassemblant les pièces et informations nécessaires.

Rigoureux (se) et technique, vous rédigez, dans le respect de la forme légale, les actes qui seront certifiés par le Notaire.

Vous maîtrisez les rouages juridiques et êtes soucieux (se) de maintenir à jour vos connaissances en droit et en jurisprudence.

De formation supérieure en Droit Notarial, vous justifiez d'une expérience d'au moins 3 ans au sein d'une étude notariale. Vous possédez impérativement de solides connaissances en droit privé, droit de la construction, droit de la famille et droit de l'urbanisme.

Vos qualités rédactionnelles, votre rigueur ainsi que votre goût pour le travail en équipe seront de réels atouts pour occuper ce poste.

Organisé(e) et autonome dans vos fonctions, votre bonne capacité d'analyse vous permet d'être réactif (ve) et d'accompagner au mieux les clients que vous accueillez.

Ne tardez pas si cette opportunité vous interpelle et envoyez nous votre candidature à recrut@horeaconseil.com en mentionnant impérativement la référence suivante : REC1538-CDN/VJ.

CLERC DE NOTAIRE H/F

Paris

SBC Intérim évolue sur le marché du travail temporaire national depuis plus de 30 ans, avec à ce jour 35 implantations en France. Nous intervenons sur l'ensemble des fonctions supports que l'on retrouve dans le notariat.

SBC recherche pour une étude notariale un clerc de notaire (h/f).

• Missions :

Vous assurez les tâches administratives de l'étude :

- Classement,
- Préparation des dossiers d'affaires en cours,
- Mise en forme des actes notariaux,
- Rédaction d'actes,
- Constitution de dossiers.

• Profil :

Vous devrez nécessairement présenter des qualités de rigueur, d'organisation, d'écoute, avoir le sens de la discrétion et une bonne élocution.

La connaissance du logiciel Génapi serait un plus.

Une expérience minimale d'une année en étude notariale est requise.

Si votre profil correspond à cette offre, merci de nous adresser votre CV au format WORD à l'adresse suivante: rlassner@sbc-interim.fr

CLERCS T2 OU T3 (H/F)

Lyon et petite couronne

Étude notariale Lyon recrute Clerc T2 ou T3 (H/F) pour postes en CDD et CDI, Service Droit immobilier et Droit de la famille.

Disponible rapidement.

Merci de postuler à christinemesier@orange.fr sous référence « vilagedelajustice ».

ASSISTANT NOTARIAL 5 ANS MIN (H/F) CDI

Paris

Fed Légal, cabinet de recrutement temporaire et permanent spécialisé sur les métiers du droit et de la fiscalité, recherche pour l'un de ses clients, grande étude notariale, un assistant notarial pour un CDI.

Votre fonction :

Vous aurez pour missions :

- la prise de RDV avec les clients,
- la constitution des dossiers ainsi que la collecte des informations nécessaires à leur rédaction,
- la rédaction des actes courants,
- le travail de secrétariat (gestion des appels téléphoniques, organisation des rendez-vous ou mise en forme des actes).

Votre profil :

De formation bac+2/3 (BTS, licence notariale...), vous avez une expérience 5 ans min en qualité d'assistant notarial.

Votre niveau d'anglais est courant tant à l'oral qu'à l'écrit.

Nous vous proposons :

Nous vous offrons l'opportunité de rejoindre une étude notariale de renom. Merci de postuler à elodiecouret@fedlegal.fr sous référence « 369873 VJustice ».

CLERC DROIT DE LA FAMILLE (H/F)

Grenoble

Entreprise prestataire de service dans le Notariat recherche, dans le cadre des missions confiées par ses clients, un(e) clerc Droit de la Famille d'expérience (Partage, Successions...).

Pour un poste en CDD (6 mois avec évolution CDI) à GRENOBLE (38)

Besoin urgent, merci d'adresser votre CV avec Photo par mail à michelhanna@hotmail.fr.

Tél: 06-99-14-38-18

ASSISTANT(E) NOTARIAL(E) H/F

Paris

SBC Intérim évolue sur le marché du travail temporaire national depuis plus de 30 ans, avec à ce jour 35 implantations en France. Nous sommes spécialisés sur le recrutement des fonctions supports que l'on retrouve en cabinets d'avocats, études notariales et conseils en propriétés industrielles.

SBC recherche pour une étude notariale, un(e) assistant(e) notarial(e) H/F.

• Missions :

- Vous assisterez le clerc de notaire dans :
- Le montage de dossiers : contact avec les prestataires, collecte des différentes pièces, relance...
 - La rédaction des actes de façon totalement autonome,
 - La prise de rendez-vous avec les clients,
 - La gestion de dossiers.

• Profil :

De formation notariale, vous avez une expérience d'au moins une année en tant qu'assistant(e) notarial(e) en étude. Connaissance du logiciel GENAPI impératif.

Si votre profil correspond à cette offre, merci d'envoyer votre CV au format WORD à l'adresse suivante : rlassner@sbc-interim.fr



**LES CHIENS
GUIDES
D'AVEUGLES
DE L'OUEST**
Ensemble voyons loin

LEGS • DONATION • ASSURANCE-VIE



Et si demain, vous étiez à l'origine
de son merveilleux destin ...

Grâce à votre legs, nous formons des chiens guides qui accompagnent les personnes aveugles ou malvoyantes dans leur vie quotidienne. Votre geste de générosité leur apporte autonomie et bien-être dans la durée. Reconnue d'utilité publique, l'Association les Chiens Guides d'Aveugles de l'Ouest est exonérée de tous droits de successions. Ainsi, c'est bien la totalité de votre legs qui est reversée à notre mission solidaire.

**Pour plus d'informations, contactez
Frédérique Maillart au 02 41 68 59 23.
www.chiens-guides-ouest.org**



DEMANDE DE DOCUMENTATION GRATUITE ET CONFIDENTIELLE

À compléter et à renvoyer sous enveloppe à : Association les Chiens Guides d'Aveugles de l'Ouest
1, rue des Brunelleries - Bouchemaine - 49913 Angers Cedex 9

OUI, je souhaite recevoir gratuitement et sans engagement votre Brochure d'information sur les legs et les donations.

M. Mme Mlle

Prénom :

Adresse :

Code Postal :

Ville :

OUI, je souhaite être contacté(e) par téléphone.

N° :

Mes disponibilités :

le matin : de h à h

l'après-midi : de h à h

OFFRIR LA DIGNITÉ EN HÉRITAGE



Fondation
Abbé Pierre
pour le logement
des défavorisés



La Fondation Abbé Pierre agit depuis plus de vingt ans afin que les personnes défavorisées puissent accéder à un logement et à une vie digne.

Outre ses actions au plus près des besoins (accueil des sans-abri et mal-logés dans ses Pensions de familles et ses Boutiques solidarité, réhabilitation et construction de logements sociaux et économes au travers de son programme Toits d'abord, prévention des expulsions, lutte contre l'habitat indigne, SOS Taudis...), la Fondation Abbé Pierre interpelle l'opinion et les pouvoirs publics tout en formulant des propositions relatives au droit au logement pour tous.

www.fondation-abbe-pierre.fr

La Fondation Abbé Pierre pour le logement des défavorisés est habilitée à recevoir un legs, une donation ou une assurance-vie sans droit de succession. Elle est reconnue d'utilité publique et membre du Comité de la charte du don en confiance.



Legs,
donations,
assurances-vie

Votre contact :
Jean-Marie Vieux - Tél. : 01 55 56 37 27
jmieux@fondation-abbe-pierre.fr
3-5, rue de Romainville - 75019 PARIS