

n°63

Avril - Mai -
Juin 2017

Le Journal du Village des Notaires

www.village-notaires.com



6

L'ART, UN INVESTISSEMENT COMME LES AUTRES ?



INTERVIEW D'OLIVIER GEFFROY

Secrétaire Général du Groupe Monassier

4



SE FORMER AU MANAGEMENT ET À LA CULTURE DU CHANGEMENT

12



ASSOCIATIONS : ART ET CULTURE

16



REMONTER LE TEMPS DANS LES REGISTRES PAROISSIAUX

22

Soyez les **1^{er}** à préparer vos recrutements
Contactez-nous



Tous les mois :

+ de 1 470 000 de visites*
+ de 12 000 CV

+ de 2 400 annonces d'emploi et de stage
+ de 100 articles d'actualité juridique
+ des articles en management des métiers du droit

www.village-justice.com

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

Pure impression
451, rue de la Mourre
Espace com. Fréjorgues Est
34130 MAUGUIO

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

Sandrine MORVAND
Mail : smorvand@
village-notaires.com
Tél. : 01 70 71 53 82

CONTACTS

Souède LORENZO
Mail : slorenzo@legiteam.fr
Tél. : 01 70 71 53 88

N° ISSN 2103-9534

MAQUETTE

Cyriane VICIANA
Mail : pao@legiteam.fr

DIFFUSION

5 000 exemplaires

ÉDITO

Par Sarah-Louise Gervais



Chers lecteurs,

Interprofessionnalité, développement des outils numériques, management de l'entreprise... la profession de notaire n'est pas en marge des évolutions de la société. Comme le souligne Olivier Geffroy, Secrétaire Général du Groupe Monassier, pour s'adapter, les études devront mettre l'accent sur l'innovation tout en maintenant leur exigence de qualité, de fiabilité et de sécurité juridique (interview, p.4).

Les changements concerneront en premier lieu le coeur des études. La création de nouvelles offices et la concurrence sur le marché du droit exigent de créer des politiques de management, une tâche qui s'avère plus délicate qu'on ne le pense. Si l'expérience apporte beaucoup, il peut être utile de solliciter un organisme tiers qui saura porter un regard neuf et extérieur sur le fonctionnement de votre étude (« *Se former au management et à la culture du changement* », p.12).

Innover, c'est également repenser ses relations avec ses partenaires : avocat, expert-comptable, généalogiste (« *Remonter le temps dans les registres paroissiaux* » p.22), commissaire-priseur... Ses fonctions ne se limitent pas à au rôle de chef d'orchestre dans le cadre de la vente aux enchères. Nous vous invitons à découvrir les multiples facettes de cette profession (« *Rencontre avec Astrid de Benoist* », commissaire-priseur chez Tajan, p.27). Cela pourra notamment être l'occasion de conseiller à ses clients de nouvelles formes d'investissement sur le marché de l'art pour changer des placements financiers et dans l'immobilier... Souvent méconnu l'investissement dans l'art peut être aussi plaisant qu'intéressant financièrement. Il peut s'effectuer sous plusieurs formes, que ce soit en achetant soi-même ou pour son entreprise des oeuvres d'art ou bien en soutenant une association ou une fondation. (« *Associations : art et culture* », p.16). Dans tous les cas, avant de se lancer, il est important d'être bien conseillé (« *L'art, un investissement comme les autres ?* », p.6).

Bonne lecture !

Sarah-Louise Gervais

INTERVIEW D'OLIVIER GEFFROY

SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DU GROUPE MONASSIER



Comment concevez-vous l'interprofessionnalité au sein de votre réseau ?

L'interprofessionnalité est déjà une réalité aujourd'hui. Tous nos offices pratiquent une interprofessionnalité de dossiers qui fonctionne très bien avec des lettres de mission commune vis-à-vis d'un client commun. Chaque notaire a des partenaires privilégiés chez les avocats et les experts-comptables qui sont les deux professions du droit et du chiffre avec lesquelles ils sont en interaction quasi quotidienne. Maintenant, la question est de savoir s'il faut ou pas aller au-delà dans le cadre d'une structuration par exemple capitalistique. C'est une question à laquelle nous répondons de façon originale avec notre holding groupe qui a été créée fin 2015 et qui va connaître en 2017 ses premières prises de participation notamment dans le champ interprofessionnel. Il faut aujourd'hui proposer, structurer une offre plus large de services aux clients de nos offices. C'est la raison pour laquelle nous avons créé cette SPFPL et que nous allons avancer très concrètement sur ce sujet en 2017.

Comment voyez-vous l'avenir avec la création prochaine de 1002 offices ? Comptez-vous en profiter pour agrandir votre réseau ?

C'est une réalité nouvelle qui va irriguer les différents territoires, sachant qu'à l'échelle du groupe nous sommes aujourd'hui une trentaine d'offices membres. La plupart d'entre eux vont être impactés par une concurrence locale nouvelle. Nous regardons cela de manière très précise avec nos membres et essayons de les aider à analyser l'impact de ces nouveaux installants. Je crois qu'il faut d'abord pour nos membres rester sur un haut niveau de qualité. La création de nouveaux offices n'est pas nécessairement une mauvaise chose pour la profession. Il y a matière à donner des perspectives à des jeunes

diplômés notaires qui vont y trouver une manière d'exercer pleinement la profession qu'ils ont choisie. Mais, cette libéralisation va certainement créer des mouvements, des regroupements ou des alliances nouvelles. Elle ne sera sans doute pas brusque mais elle va faire évoluer le paysage notarial. Il faut donc évidemment rester très à l'affût de ces évolutions, voire même les anticiper.

S'agissant des nouveaux entrants, nous n'avons pas vocation à être une franchise des offices créés. En revanche, le groupe Monassier est pleinement dans son rôle, s'il a des collaborateurs qui ont réussi l'horodatage, pour les aider à s'installer. Car c'est une autre manière de faire grandir le réseau avec des notaires qui sont déjà dans le groupe et qui pourraient continuer à porter notre image et nos valeurs.

Quelle importance accordez-vous à l'innovation dans votre réseau ?

Dans notre réseau, j'ai envie de dire que cela fait partie puisque l'idée était de rassembler des notaires qui ne voulaient pas rester strictement dans le cadre du monopole. Ils ont voulu innover dans ce sens pour pratiquer le droit des affaires qui était exercé par les notaires au 19^{ème} siècle et l'ingénierie patrimoniale ce qui n'était pas à l'époque très répandue.

Cette notion d'innovation est un peu une seconde nature. Dans le milieu des années 90, les notaires du groupe Monassier ont introduit la notion de « qualité » en imposant à ses membres d'être certifiés ISO 9001. Aujourd'hui, cela fait partie des normes obligatoires du groupe d'être ISO 9001 et donc d'offrir une garantie minimum de qualité dans tous nos process de décision ou de rédaction des actes.

De manière plus contemporaine, nous avons des notaires qui ont créé Fox Not, une start-up qui est en train de créer une interface digitale entre le client et son notaire. On essaie d'être sans cesse en recherche de ce qui pourrait apporter un plus à nos notaires.

Aujourd'hui, soit nous sommes ubérisés, soit nous créons nous-mêmes un nouveau mode de relation avec nos clients notamment par le biais de ce type d'interface digitale associée à de nouveaux services.

Et quels regards portez-vous sur l'innovation dans votre profession ?

Au niveau de la profession, contrairement à l'image qui est véhiculée dans le grand public, le notariat est un milieu professionnel innovant. Les différents fichiers, les bases de données, la télétransmission, l'acte électronique, et récemment le portail Notaviz qui permet aux Français d'être en interaction de manière moderne avec leur notaire. J'ai un regard plutôt positif sur la qualité de l'innovation dans la profession notariale. La question est ensuite celle de la diffusion de cette image qui n'est pas simple car il y a beaucoup de préjugés sur le notaire. La réalité est tout à fait différente, un gros travail a déjà été fait en ce sens, et il faut continuer. Nous, nous y apportons notre touche, nous allons dans le même sens que les instances de la profession.

Que représente la relation-client dans votre stratégie de développement et comment travaillez-vous à son amélioration quotidienne ?

Il y a peut-être deux manières de répondre au sujet.

La première c'est d'aller plus loin dans la démarche qualité qui a pour essence première d'apporter de la satisfaction aux clients. Dans chacun de nos offices, quand un acte

est signé, le client reçoit systématiquement un questionnaire de satisfaction sur une dizaine d'items afin de recueillir son avis sur les services qu'il a reçus. S'il n'est pas satisfait, nous essayons de le rappeler pour mieux comprendre à quel moment, à quel endroit il a été mécontent.

La deuxième est la norme ISO 9001 qui est en train d'évoluer vers une nouvelle version (V15) qui est encore plus tournée vers la satisfaction du client et vers le projet d'entreprise tourné vers lui. Nous aidons tous nos offices à passer à cette version 2015 afin qu'ils puissent s'adapter pour être encore plus à l'écoute de leurs clients. Ils pourront ainsi mettre en place des procédures à l'intérieur même de l'office pour pouvoir allumer des signaux quand le client n'est pas content ou quand le circuit de l'acte n'est pas satisfaisant.

Un dernier sujet est d'ouvrir les possibilités d'entrer en relation avec le client et donc de s'attaquer au chantier de la digitalisation. Nous devons être à l'écoute de toutes les tendances actuelles et c'est la raison pour laquelle certains de nos notaires ont créé la start-up, FoxNot. Elle va proposer prochainement une interface nouvelle avec les clients qui pourront par exemple à l'occasion d'une vente scanner leur pièces d'identité, les mettre dans un espace dédié, prendre rendez-vous, suivre le déroulement de l'acte, bref avoir un nouveau mode d'interaction qui soit plus proactif, plus partenarial sur la vie de l'acte. Nous pourrions ainsi couvrir les besoins et les nouveaux usages que le digital fait apparaître.

Propos recueillis par Laurine Tavitian

LA VIE DOIT CONTRÔLER LA POLYARTHRITE RHUMATOÏDE, PAS L'INVERSE !

[INFORMATION] **[RECHERCHE]** **[SOLIDARITÉ]** **[SOUTIEN]**

andar
Association Nationale de Défense
contre l'Arthrite Rhumatoïde

www.polyarthrite-andar.org

N°Vert 0 800 001 159
APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

Association loi 1901
Reconnue d'utilité publique
Agréée pour la représentation des usagers

Et si vous souteniez notre action ?



L'art, un investissement comme les autres ?

Pour constituer un patrimoine, chacun d'entre nous pense automatiquement à deux types d'investissement : les placements financiers et l'immobilier. Il existe cependant une autre alternative, plus confidentielle : l'art. Et contrairement aux idées reçues, il n'est pas nécessairement réservé aux plus fortunés ou aux fins connaisseurs, et constitue une alternative intéressante aux options classiques.

Collectionneurs versus investisseurs

L'art est en effet un domaine qui peut facilement intimider : lié à des connaissances pointues, à une culture que tout le monde n'a pas forcément acquise, il peut apparaître comme un marché réservé aux initiés. En réalité, deux approches cohabitent : les collectionneurs, passionnés, qui ne cherchent pas en premier lieu la rentabilité, et les investisseurs, qui perçoivent l'art comme un marché comme les autres, et une œuvre comme n'importe quel actif. Une philosophie à laquelle n'adhère pas le commissaire-priseur Pierre Cornette de Saint-Cyr : « *Il ne faut certainement pas acheter pour investir, mais d'abord essayer de comprendre qui sont les grands artistes et les acheter avant les autres. C'est comme cela que l'on fait des grandes plus-values.* » Pour Robert Bédaride, notaire à Paris et

lui-même collectionneur, la connaissance et la passion sont également des critères essentiels pour se lancer. « *L'art doit d'abord être un investissement plaisir, confirme-t-il. Le plaisir de découvrir, d'avoir une œuvre qui vous satisfait tous les jours, un plaisir intellectuel, voire même hédoniste. Il est ensuite possible de faire des plus values importantes, à condition de ne pas être pressé, et de savoir saisir les opportunités qui se présentent. Ce n'est pas une question de moyens, mais de connaissance et de temps.* »

Est-il donc impossible d'investir si l'on est totalement novice en art ? Non, car il est possible de faire appel à des conseillers spécialisés afin d'acquérir des œuvres correspondant à son budget et qui constitueront des investissements intéressants.

Car, contrairement à ce que l'on peut penser, il n'est pas nécessaire de disposer de fonds colossaux pour investir dans l'art. « *85% du marché de l'art se fait à moins de 10 000 dollars*, explique Arnaud Dubois, directeur associé et responsable du service Art à l'Institut du patrimoine. *Dans cet environnement, il y a nécessairement un objet pour un acquéreur, qu'il soit collectionneur ou investisseur. Il est donc tout à fait possible d'acquérir des pièces à des montants raisonnables. Il faut un petit peu de visibilité du marché, et bien acheter.* »

Investir oui, mais comment ?

Mais que signifie alors « bien acheter » ? « Il y a deux façons de faire une plus-value sur ce marché : soit vous achetez à la valeur du marché, et vous spéculiez en espérant le revendre plus cher que son prix d'acquisition, soit vous achetez moins cher, en battant le marché à l'achat, affirme Arnaud Dubois. L'opacité est probablement l'une des caractéristiques principales de ce marché, qui entraîne parfois des écarts de prix entre deux œuvres similaires. Il faut savoir tirer avantage de cette opacité pour acquérir des œuvres dans les meilleures conditions. » Robert Bédaride confirme qu'il faut admettre cette notion d'aléa, qui constitue un risque inhérent à tout investissement. « Il existe pour moi deux marchés. D'abord celui des objets sécurisés, parce qu'ils ont été restaurés et qu'un suivi a été réalisé. Puis il y a des objets que l'on achète en risque, dont le prix est nécessairement moindre. » Les ventes aux enchères sont ainsi l'illustration de ce risque : le prix peut varier selon l'estimation, la salle de vente, de l'engouement ou non pour la pièce mise en vente ... Ce qui augmente l'aléa du côté du vendeur comme de l'acheteur. « La part des marchands est quand même très importante dans le marché de la vente aux enchères, explique Robert Bédaride. Les particuliers hésitent encore, même s'il y en a de plus en plus, parce que cela leur paraît trop risqué, et trop rapide. » La vente aux enchères est encore attachée à une image élitiste, et à un marché réservé aux initiés (pour plus d'informations, consultez notre article dans le numéro 60). Mais il ne constitue pas le seul canal pour

acquérir des œuvres d'art, et il est possible de sécuriser son investissement. « Le premier travail consiste à définir précisément les objectifs du client, souligne Arnaud Dubois. S'il s'agit d'un investissement à court terme, l'idée n'est pas nécessairement de spéculer sur l'évolution des marchés, mais plutôt de bien acheter dès le départ. La vente se fait à l'acquisition. Si vous avez un peu plus de temps, mon conseil sera de se diriger vers les grands artistes historiques des années 70, qui sont fondateurs de l'art minimal et conceptuel. On constate un regain d'intérêt pour ce type de pièces, qui va continuer à croître. L'un des exemples français les plus marquants est Daniel Buren : nous sommes passés d'un record à 350 000 euros en 2015 à plus d'un million d'euros un an plus tard. Plus généralement, il faut rechercher des pièces qui, en toutes circonstances, accuseront une augmentation de leur valeur de manière globale dans le futur. »

Mais comment, justement, se détermine la valeur d'objets d'art ? « La valeur d'une œuvre se forme sur des éléments objectifs, situés au carrefour des institutions culturelles et des institutions financières, affirme le spécialiste. Au sein des institutions culturelles, on retrouve les musées, les conservateurs d'expositions, les critiques d'art, les journalistes, qui donnent une valeur artistique aux œuvres d'art, en délimitant ce qui est art et ce qui ne l'est pas et hiérarchisant la place d'une œuvre d'art par rapport à une autre. Le champ financier comprend les commissaires-priseurs, les galeristes, les marchands ou encore les courtiers, qui vont donner un prix aux œuvres d'art. Il est

Mais qu'est-ce qu'une œuvre d'art ?

Avant d'investir, il est important de s'interroger sur la définition juridique d'une œuvre d'art. Une entreprise qui n'est pas si évidente, puisque plusieurs définitions coexistent, selon les domaines de droit. Si la propriété intellectuelle parle d'œuvre de l'esprit, qui doit être originale et matérialisée, le droit civil et le droit fiscal mêlent plusieurs notions, pas toujours éclairantes mais qui ont des conséquences juridiques. Un objet d'art peut ainsi être considéré comme un bien meuble ou immeuble (s'il est indissociable d'un bien immobilier), un bien meublant ou un objet de collection, et distinguant encore une troisième catégorie, les objets d'antiquité. Ceux-ci sont pourtant soumis aux mêmes régimes fiscaux.

Concrètement, les objets d'art sont aussi variés que les statuts juridiques : des tableaux aux photographies, en passant par les sculptures, les tapisseries, ou les céramiques... Mais ils doivent répondre à des conditions précises et spécifiques pour en avoir le statut, et donc constituer un investissement intéressant.

intéressant d'observer la relation qui existe entre ces deux champs, et par conséquent de regarder les expositions qui vont être réalisées, de voir quels grands artistes sont promus et défendus par de grands marchands. Je vous donne un exemple : une exposition Martin Barré doit avoir lieu au Centre Pompidou à la fin de l'année. Il s'agit d'un artiste conceptuel, qui a réalisé des œuvres très minimales dans les années 60. Ce type de pièces valait environ 30 000 euros il y a cinq ans. Il y a peu de temps, nous avons eu un record à 700 000 euros. Et je pense que cela va continuer. »

Investir dans l'art demande donc d'avoir une certaine visibilité du marché ... voire une vision quant à ce que seront les œuvres importantes de demain. « *Ma prochaine guerre, c'est l'art numérique, explique Pierre Cornette de Saint-Cyr. Nous sommes aujourd'hui dans un monde totalement numérique, et les artistes qui utilisent la nouvelle technologie font des choses absolument merveilleuses. »*

Un investissement avantageux sur de nombreux points

Si l'investissement ne se départit jamais d'un certain risque, il comporte cependant de nombreux avantages pour venir le

compenser. Il représente d'abord un bon compromis entre le placement financier et l'achat immobilier. Moins volatile que le premier, une œuvre d'art va cependant pouvoir se revendre plus rapidement qu'un bien immobilier. « *Vous avez également un marché qui est mondial, et vous avez parfois des écarts de prix selon les lieux de vente qui peuvent être conséquents, souligne Arnaud Dubois. Il suffira donc d'acheter au bon endroit, pour remettre en vente l'objet sur une place de marché plus légitime. Vous faites alors ce que l'on appelle un réarbitrage de place. »* Le marché de l'art reste également plus sûr que les marchés financiers : une œuvre ne peut pas se dévaluer aussi vite, et autant, qu'un placement. « *On a jamais vu la valeur d'une œuvre d'art baisser de 50% en une année, confirme Arnaud Dubois. Il peut y avoir une baisse progressive, mais comme les transactions sont plus lentes, le marché est nécessairement plus lent, ce qui apporte une sécurité supérieure aux marchés financiers, ne serait-ce que parce que c'est un bien tangible. »*

Ensuite, et surtout, la fiscalité relative aux œuvres d'art est très avantageuse. D'abord, celles-ci sortent de l'assiette taxable de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF), ce qui implique que les sommes consacrées à leur achat sortent de cette assiette, et que les œuvres une fois acquises n'ont pas à être déclarées. Une cession d'œuvre d'art n'est pas soumise à la TVA, et le particulier a le choix entre deux régimes de taxation : une taxe forfaitaire de 6,5%, calculés sur le montant de la vente, ou le régime général de taxation sur la plus-value, à hauteur de 34,5%, avec une exonération de 5% à partir de la troisième année de bénéfice. D'autres avantages apparaissent ensuite lors de la transmission d'un patrimoine : les œuvres d'art peuvent être soumises à la taxe forfaitaire des meubles meublants, qui représente alors 5% de l'actif concerné. Comme l'illustre Arnaud Dubois, « *cela signifie que si vous avez 3 millions d'euros de patrimoine, dont 2 millions d'euros d'œuvres d'art, la taxe de 5% s'applique sur le million restant. Donc pour 50 000 euros, vous transmettez 2 millions d'euros d'œuvres d'art. Deux ans après la succession, vous pouvez revendre les biens, et l'administration fiscale ne revient pas sur un éventuel réel. »*. Cette taxe est applicable à condition que l'œuvre réponde aux critères de l'administration



Membre de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine

Domaines d'intervention : transmission d'entreprise, emploi des produits de cession, assurance vie luxembourgeoise, immobilier locatif sur mesure, gestion de portefeuille...

Mes partenaires : banques, assureurs, promoteurs immobiliers, sociétés de gestion

Cabinet GIRAUDON
59 rue des Petits Champs, 75001 Paris

Tél. : 01 42 99 94 88
Email : cabinet.giraudon@sfr.fr

Site Internet : www.cabinetgiraudon.fr

OPERA GALLERY



MANOLO VALDÉS

2 JUIN - 2 JUILLET 2017

62 RUE DU FAUBOURG SAINT-HONORÉ, 75008 PARIS · T + 33 (0)1 42 96 39 00 · PARIS@OPERAGALLERY.COM
OPERAGALLERY.COM · LUNDI - SAMEDI : 10H00 - 19H30 · DIMANCHE ET JOURS FÉRIÉS : 11H00 - 19H00



relatifs aux biens meublants, c'est-à-dire les biens destinés à l'usage et à l'ornement des appartements.

Autre élément : les œuvres d'art peuvent permettre de réaliser une dation en paiement. Sous certaines conditions, le contribuable peut ainsi s'acquitter de sa charge fiscale en proposant à l'Etat une donation d'œuvre d'art. Elle n'est cependant possible que pour les impôts relevant des droits d'enregistrement, comme l'ISF ou les droits de succession. Une transaction que peut recommander Robert Bédaride, « *mais le fisc peut déclencher un contrôle fiscal à la suite. Il faut donc être irréprochable par ailleurs* ».

Les entreprises aussi bénéficient d'avantages fiscaux si elles investissent dans l'art. Elles peuvent notamment déduire de leur résultat imposable le montant de l'achat d'œuvres originales d'artistes vivants, et peuvent bénéficier, sous certaines conditions, d'une réduction d'impôt en achetant des biens présentant le caractère de trésor national.

La clé : l'anticipation

Comme dans toute stratégie patrimoniale, l'important est de pouvoir anticiper pour optimiser son patrimoine artistique, notamment lors d'une succession. « *Il est important de recenser en amont les biens qui se trouvent chez un particulier, insiste Arnaud Dubois. Des trésors dorment parfois dans une maison. Les propriétaires ou leurs héritiers, et donc le notaire, ne le savent pas nécessairement, mais au moment du décès, on se retrouve avec un tableau de valeur et on ne sait pas quoi en faire. Cela peut avoir de lourdes conséquences en termes de frais de succession.* » Anticiper permet alors de prévoir des donations afin que la transmission soit plus avantageuse. Le notaire aura donc un rôle primordial à jouer. Mais il aura besoin de l'aide d'experts, qu'ils soient commissaire-priseur, expert en art ou gestionnaire de patrimoine spécialisé, ne serait-ce que pour estimer le bien, puis le vendre.

Enfin, dans son rôle de conseil, le notaire doit également sensibiliser ses clients sur l'importance d'assurer leurs œuvres d'art. « *C'est fondamental, confirme le spécialiste. Une mythologie française consiste à penser que les agents du fisc contrôlent les contrats d'assurance des collectionneurs, pourtant il n'en est rien. Il est impératif pour les*

propriétaires d'assurer leurs œuvres d'art. Les préjudices causés par un incendie ou un dégât des eaux seraient alors irréparables »

Il existe en effet des assurances spécifiques, car une assurance habitation classique ne permettra pas de couvrir l'entière valeur du bien en cas de sinistre. Elles couvrent également les manœuvres spécifiques aux objets d'art, notamment les déplacements à l'occasion d'un prêt ou pour une restauration.

Si l'art bénéficie d'une aura particulière, preuve en est qu'il peut constituer une opportunité pour diversifier et faire fructifier son patrimoine. Et si aujourd'hui on peut encore penser que la connaissance est nécessaire pour acheter des œuvres d'art, l'on pourrait finalement inverser cette logique : pourquoi l'investissement ne serait-il pas une première porte vers l'intérêt et la connaissance des œuvres d'art, menant peu à peu, à une démocratisation du domaine ? Car comme le rappelle Pierre Cornette de Saint-Cyr, en citant Picasso : « *L'art, c'est comme le chinois, cela s'apprend* ».

Clarisse Andry

PLANNING 2017

Le Journal du Village des Notaires

JVN 64 - Parution : 25 juillet

Bouclage : 15 juillet

- Dossier :

Les besoins en informatique des notaires

- Associations : Aider les plus démunis

- Installation et développement :

Informatique pour bien débiter

- Rubrique Vente aux enchères

- Rubrique Généalogie

Pour apparaître
dans les prochains numéros
Contactez Sandrine Morvand
01 70 71 53 82

LETTRE RECOMMANDÉE ÉLECTRONIQUE : POURQUOI CHOISIR L'OPÉRATEUR DE RÉFÉRENCE ?



Olivier Torres
Directeur du
Marché Relation
d'affaires,
Branche Services-
Courrier-Colis,
La Poste

Face à un flux croissant d'obligations de notifications (SRU, VEFA, DIA, mutation...), de plus en plus d'offices passent à la Lettre recommandée électronique. Assurant une parfaite conformité aux évolutions réglementaires, La Poste Solutions Business les accompagne dans la gestion des envois et la relation client.

Fiabilité et service

La Lettre recommandée électronique est avant tout un objet juridique : il a été défini dès 2011, puis précisé en 2016 par la loi « pour une République numérique » et le règlement européen dit « e-IDAS ». Elle est la transposition intégrale de la Lettre recommandée traditionnelle et offre exactement les mêmes garanties en cas de recours ou de litige. La différence ? Depuis l'émetteur jusqu'au destinataire, le

contenu ainsi que la gestion des preuves, dont l'accusé de réception, sont 100% numériques. Il existe aussi une Lettre recommandée hybride, dont l'envoi est électronique, mais que La Poste matérialise pour une distribution classique. Cette dernière est donc assimilée juridiquement à une Lettre recommandée classique.

Une solution adaptée aux professions juridiques

Parce qu'elle simplifie et accélère le traitement des notifications, mais aussi permet d'envoyer des annexes volumineuses, contenant photos et scans, la Lettre recommandée électronique est devenue un outil clef dans les offices. La Poste Solutions Business conseille et accompagne les notaires et professions juridiques dans la digitalisation de leurs procédures, leur proposant les interfaces adaptées à leurs besoins, intégrées à leurs systèmes de gestion. De plus, La Poste peut recueillir l'agrément du destinataire à domicile, par le facteur.

3 QUESTIONS À OLIVIER TORRES, DIRECTEUR DU MARCHÉ RELATION D'AFFAIRES, BRANCHE SERVICES-COURRIER-COLIS, LA POSTE

1/ Que change la Lettre recommandée électronique dans la gestion des courriers ?

La dématérialisation simplifie et accélère le traitement des envois : fini les liasses, les mises sous pli, etc. Nos solutions permettent, par exemple, d'intégrer la Lettre recommandée électronique dans un logiciel de gestion de l'entreprise. Elles facilitent aussi l'archivage et l'accès aux informations. Pour le récepteur, c'est un changement d'habitudes : certains sont attachés au document papier, notamment pour éviter d'avoir à l'imprimer... **Notre rôle n'est pas d'imposer le changement mais de faciliter l'accès au format le plus adapté à nos clients et à leurs destinataires.**

2/ Lettre recommandée électronique ou classique, comment faire si l'on doit gérer les deux ?

La Poste Solutions Business propose à ses clients de prendre en charge la gestion des deux formats, selon les attentes de leurs destinataires. L'émetteur n'a qu'un seul envoi numérique à faire pour l'ensemble de son fichier de contacts. Papier ou numérique, elle gère entièrement la création et l'expédition : à partir d'un même document, et des préférences des destinataires, elle assure la distribution sécurisée de chaque support.

3/ Quelles sont les garanties et les services de La Poste ?

Opérateur historique, La Poste s'engage à préserver la valeur juridique de la Lettre recommandée physique dans sa version électronique. Les garanties portent en particulier sur deux niveaux : le service d'envoi doit être certifié et le destinataire doit avoir donné son accord écrit à l'expéditeur. Grâce à nos bureaux et nos facteurs, nous proposons des solutions diversifiées pour répondre à cette exigence. Notre service offre ainsi les garanties maximales, dont des preuves fiables, indispensables en cas de litige. **Notre expertise multicanale nous permet d'accompagner à la fois nos clients sur leurs problématiques de gestion du risque et de maîtrise des coûts.**

Connaissez-vous la Lettre recommandée mobile ?

C'est une enveloppe « tout-en-un » préaffranchie, sans liasse manuscrite, directement connectée à votre mobile. Il suffit de la déposer dans une boîte dédiée en bureau de poste : votre preuve, dont la valeur juridique est identique à celle d'une Lettre recommandée classique est stockée sur votre smartphone ou sur internet.



Se former au management et à la culture du changement

Le notariat s'est longtemps pensé uniquement comme un office public qui se gérait avec du bon sens. Mais l'évolution de la clientèle et du métier rend les formations en matière de management interne et de relation client de plus en plus indispensables. Quelles sont les offres dans ce domaine ? Comment permettent-elles à votre étude de faire face au changement ?

« *Lorsque nous nous sommes entretenus avec les notaires pour mettre en place notre formation, explique Vianeyte Cassat, Chef de projet à HEC Paris, nous avons rencontré beaucoup d'interrogations et d'inquiétudes, les décrets n'étant pas encore sortis* ». La progressive mise en place de la loi Croissance-Activité a en effet modifié le paysage des professions réglementées, avec une certaine libéralisation de l'installation, la révision des tarifs tous les deux ans, le développement de la concurrence, mais aussi « *des éléments qui ont moins attiré l'attention, indique Alain Robert, Secrétaire général adjoint de la Chambre des Notaires de Paris, comme la libéralisation de la communication, l'ouverture du capital des structures d'exercice ou encore le recours aux conventions d'honoraires dans des termes proches de ceux qui existaient déjà pour les avocats* ». Tout cela dessinant un environ-

nement où les notaires doivent apprendre à réagir positivement face au changement, pour l'accompagner, voire l'anticiper, plutôt que de le subir.

C'est d'autant plus vrai pour les nouveaux notaires, qui doivent se montrer avisés dès la création de l'office, tant dans le choix de l'implantation que pour l'organisation interne et l'approche clientèle. Mais, de manière générale, l'expérience le prouve, tous les notaires gagnent à ouvrir leurs perspectives en matière de relation avec les membres de leur office et avec la clientèle.

Les formations existent...

Une première possibilité qui s'offre au notaire souhaitant se former sur ces sujets est de piocher dans les catalogues Inafon, IMN, ou de s'inscrire à des formations ad hoc de type séminaire.

Un enseignement de l'Inafon, *Valoriser et vendre ses conseils et services*, propose ainsi de se pencher sur les techniques et outils en matière de vente de conseils et de prestations. Un autre cours intitulé *La réunion : un outil de base au management* propose d'étudier la manière d'animer les réunions pour en faire des moments efficaces, les plus courts possible, qui stimulent la participation sans entraver les tâches à remplir.

Les séminaires de management sont également utiles, car de nombreux points y sont abordés et développés sous forme de jeux de rôle. On y trouve, par exemple, des éléments très profitables sur la résolution de conflits : la reconnaissance de la position et des besoins de l'autre, l'explicitation de sa position et de ses besoins, la manière dont on s'appuie sur des faits mutuellement reconnus, et comment il devient alors possible, tout en montrant les risques liés à l'absence de solution, de saisir des pistes de réponse qui laissent de côté ce qui est inacceptable pour l'un et l'autre.

Il y est aussi question de communication, et des multiples modalités par lesquelles ce qui devrait aider à clarifier est, dans la réalité, source d'incompréhensions : « *Entre ce que je pense, ce que je veux dire, ce que je crois dire, ce que je dis, ce que vous voulez entendre, ce que vous entendez, ce que vous croyez en comprendre, ce que vous voulez comprendre, et ce que vous comprenez, il y a au moins neuf possibilités de ne pas se comprendre* ».

Dans un autre cadre, celui d'une formation organisée par le Mouvement du Jeune Notariat (MJN) autour du management et de la motivation des équipes, sont également traitées plusieurs thématiques primordiales. La première est la manière dont un système de valeurs permet de fédérer une équipe : « *cela a le double avantage de souder l'équipe*, indique Nicolas Nicolaïdes, notaire et ancien président du MJN, *tout en permettant au manager d'évaluer les réactions des collaborateurs par rapport aux valeurs identifiées... et trois ou quatre valeurs suffisent* ». Le choix peut se porter sur, par exemple, la curiosité juridique, le service client, l'envie d'entreprendre, ou de bien d'autres valeurs qui vous semblent

adéquates parce qu'elles peuvent contribuer à la satisfaction professionnelle de tous les membres de l'étude. Un autre aspect mis en avant par cette formation est la capacité à savoir déléguer à ses collaborateurs, en reconnaissant leurs compétences tout en fixant des objectifs réalistes : « *Vous êtes des chefs d'orchestre donnant la mesure* », a lancé Nicolas Nicolaïdes aux notaires présents.

...Et elles sont de plus en plus précises

En 2015, HEC et la Chambre des Notaires de Paris se sont associés pour développer une formation, constituée de trois modules autonomes et complémentaires, qui vise à « *instiller l'esprit de changement dans l'office notarial* » précise Alain Robert, qui a participé à leur élaboration. « *Des notaires en provenance de tout type d'étude et de différents territoires ont profité de ces quelques jours en dehors de leur office pour se remettre en question, s'ouvrir à de nouvelles relations avec leurs clients et collaborateurs et commencer à faire bouger les lignes de leur pratique professionnelle* ». Convaincu par l'initiative et son succès, le CSN a d'ailleurs décidé d'ouvrir ce cycle à tous les notaires de France.

Le premier module s'intitule « *Définir une stratégie de l'offre et valoriser nos prestations* ». L'idée de départ est que le notariat situe sa plus-value dans le conseil et la sécurité juridique, et que ce conseil est en partie constitué d'une information « *ubérisable* » « *à travers des sites en ligne et des intelligences artificielles* ». Par ailleurs, continue Alain Robert, « *le discours selon lequel la sécurité juridique serait la valeur ajoutée du notariat a été écarté d'un revers de main*

Soutenir sa dynamique de changement avec la démarche ISO 9001

En partant d'une enquête d'opinion interne, la démarche ISO propose de mieux connaître sa propre organisation par l'effet miroir de l'autodiagnostic et de préparer les remises en cause nécessaires au changement. En étant plus clair sur qui fait quoi, il devient possible de mieux définir les principaux objectifs en termes de service – mieux partager les missions fonctionnelles et transversales, diminuer de façon significative le taux de rejets/refus, simplifier le circuit des actes – et en définir les moyens : quels contrôles internes sur les points essentiels ? Comment améliorer la visibilité des dossiers gérés pour le notaire ? Comment faciliter le partage des pratiques et la continuité au sein de l'équipe ?

par l'un des formateurs, qui a comparé cela au fait d'attendre d'une pile qu'elle fournisse de l'électricité. Cela ne veut pas dire que le conseil et la sécurité juridique n'aient pas de valeur mais cela exige de créer des valeurs et des offres à partir d'eux ».

Dans chaque étude, il importe donc de construire une stratégie de création de valeur, qui passe par des analyses systémiques, de type SWOT (Forces-Faiblesses-Opportunités-Menaces), ainsi que par une meilleure connaissance de sa clientèle, pour savoir combien de clients font appel à quels services et pour quels montants – une démarche qui, dans beaucoup d'offices, n'est jamais menée.

Aujourd'hui, la plupart des services rendus par le notaire se fondent dans un acte, sans que le client sache ce qui relève de sa rédaction, du conseil et des prestations qui vont au-delà. Il devient nécessaire de clarifier les différences entre « la prestation attendue, la prestation enrichie et la prestation à laquelle le client ne s'attend pas », et il importe que cela soit très clair au sein même de l'étude, car seulement alors la valeur de la prestation deviendra visible pour les clients. La plus-value sera alors véritablement « ressentie par le client qui comprendra l'intérêt qu'il a à venir chez son notaire ». Parmi les exemples donnés par les formateurs : « des problèmes surgissent au moment de la cession d'un bien, comme un problème de raccordement au réseau d'assainissement, ou un souci avec les exigences d'urbanisme, est-ce que vous renvoyez vos clients chez un avocat ? Est-ce que vous vous en chargez ? Il faut que votre client comprenne qu'il s'agit d'une prestation distincte de la rédaction de l'acte, même s'il vous revient de la facturer ou non ».

Dans cette perspective de changement, il incombe à chaque office de se demander quels nouveaux domaines il souhaite développer pour répondre à la demande d'une clientèle existante ou potentielle : « droit du travail ? droit des affaires ? mais aussi renouvellement de l'approche de domaines traditionnels. Il faut par exemple réfléchir, ajoute Alain Robert, à une activité d'audit à l'intention de ceux qui ne viennent aujourd'hui voir un notaire qu'à l'occasion d'un acte de vente. Pourquoi ne pas proposer aux clients propriétaires de biens immobiliers

d'étudier le potentiel de leur bien sur le marché local, sa conformité à la réglementation, et d'effectuer un comparatif avec d'autres investissements ? »

Le deuxième module de ce cycle porte sur la dynamique du changement et les moyens de l'impulser dans l'office. Il y est d'abord question d'évaluer les demandes de changements et les acteurs qui les portent, mais aussi le degré de collaboration ou de réticence des équipes, de clarifier les conséquences du changement pour chacun, mais aussi le rôle de tous et d'organiser pour cela des groupes de discussion. Le premier pas, et l'un des plus cruciaux, consiste à comprendre que le changement est d'abord incrémental, avec une série d'améliorations, avant que l'on puisse passer à un véritable changement de paradigme. « Cette approche est très rassurante et désinhibante, précise Alain Robert, parce que, au lieu d'imaginer qu'on me demande de changer tout de suite la situation, je réalise qu'on me demande juste de commencer à le faire, d'initier un processus, de me l'approprier et c'est très différent. On passe de l'impossible au possible ».

Enfin, le troisième module du cycle porte sur l'organisation de l'étude pour mettre en place une politique de changement. Les enjeux sont bien sûr différents selon la structure existante : certaines études sont organisées « en silo » et sont confrontées à des problèmes de gouvernance, quand d'autres sont au contraire très solidaires dans leur direction mais peinent à anticiper et ne prennent les décisions que lorsqu'elles s'imposent. Comment, dans tous les cas, être plus agile et plus capable d'adaptation face au changement ? Comment répartir les fonctions de direction et d'entreprise entre associés ? Comment développer des valeurs permettant de faire émerger une vision partagée qui fasse primer l'intérêt de l'entité ? Dans cette dynamique, un enjeu fort consiste à offrir davantage d'autonomie aux équipes sur la base de valeurs claires et consenties, car « un système d'organisation pyramidal risque de verrouiller le changement, alors qu'accroître les marges de manœuvre des uns et des autres, c'est autant de choses à ne pas décider et autant de sources d'innovation pour l'office ».

DANS UN MONDE QUI CHANGE,
LANCER SON ACTIVITÉ LIBÉRALE EST UN JEU D'ENFANT.



PROFESSIONS LIBÉRALES

Avec le Pack #Lancezvous, bénéficiez de 6 mois de services gratuits* pour toute souscription jusqu'au 17 juin 2017

www.mabanquepro.bnpparibas | Tél. 01 75 00 14 38**



BNP PARIBAS

La banque
d'un monde
qui change

* Offre réservée aux créateurs d'entreprise dont l'entreprise est immatriculée depuis moins de 3 ans à la date de souscription. Gratuité applicable pour la cotisation à l'offre Esprit Libre Pro (hors options et sous réserve de l'acceptation de votre dossier par BNP Paribas), pour les commissions monétiques et le loyer du TPE de l'offre TEPEO+ et de l'offre monétique BNP Paribas, et pour l'abonnement et les frais d'inscription à l'offre Mercanet. Chacune de ces offres peut être souscrite séparément. Voir détail de ces offres sur le site mabanquepro ou auprès de votre conseiller. BNP Paribas, SA au capital de 2 494 005 306 €. Siège social : 16 boulevard des Italiens, 75009 Paris. Immatriculée sous le n° 662 042 449 RCS de Paris. ** Appel non surtaxé. Lundi-vendredi 8h-19h et samedi 9h-17h30 hors jours fériés.



Associations : art et culture

Les arts et la culture ont été largement éclipsés durant la campagne présidentielle par des sujets semblant d'actualité plus brûlante. Pourtant la culture est toujours d'actualité et peut-être plus que jamais lors des périodes de questionnements identitaires. Elle n'est pas un luxe qu'on ne s'autoriserait que dans les périodes de calme et de prospérité, elle est un fondement même de notre civilisation et constitue un pôle économique solide. Il est donc primordial de ne pas dévaluer le rôle du monde des arts et de continuer à soutenir le secteur que ce soit par le biais du mécénat d'entreprise, des fondations ou des associations, en France comme à l'étranger.

La valeur majeure de la culture en France

Avec plus de 1 200 musées, 14 200 monuments historiques classés, plus de 1 000 parcs et jardins classés, 16 300 lieux de lecture, 450 conservatoires de musique et de danse, 1 100 théâtres publics et privés, 2 000 cinémas, la France est un des pays les plus attractifs d'un point de vue culturel ⁽¹⁾. Au delà de la richesse en terme de civilisation que cela apporte, cette force constitue un avantage économique réel. Représentant 2,4 % du PIB français, la culture est un secteur qui ne cesse de croître depuis les années 60 notamment grâce au développement de l'audio-visuel ⁽²⁾. En 2012, un ménage français consacrait près de 20% de son budget à la culture contre 8% en 1995. Fait

paradoxal, on a facilement l'impression que la culture est menacée alors qu'elle est plus que jamais présente au quotidien dans nos vies, grâce aux équipements informatiques et à internet. Aujourd'hui chacun écoute de la musique sur son téléphone portable, accède à une filmothèque infinie sur internet, chaque foyer est équipé d'un téléviseur... La culture est aussi un secteur générateur d'emploi. Selon une étude de 2014, « les activités culturelles (spécifiquement et indirectement) employaient près de 670 000 personnes en 2010, qu'il s'agisse de fonctions culturelles ou non culturelles. L'emploi dans les activités culturelles représente donc 2,5 % de l'emploi total en France (26 700 000 actifs en emploi en 2010) » ⁽³⁾. Cette vitalité est due aux politiques publiques mais surtout au secteur privé et à de nombreuses associations et fondations auxquelles l'Etat a délégué une partie de son rôle par le biais de mesures fiscales incitatives et de subventions.

Toutefois, les statistiques, données moyennes, peuvent induire en erreur. La problématique du monde des arts et de la culture n'est pas tant d'atteindre un développement global que de permettre le développement de toutes les cultures, notamment les formes d'expression culturelle les moins génératrices de bénéfices et délaissées par le secteur privé. De plus l'ensemble des ménages n'a pas le même accès à la culture que ce soit pour des raisons de coût

(1) - Les Chiffres clés 2016, statistiques de la culture et de la communication, mai 2016, 12€, La Documentation française.

(2) - La culture : quel poids dans le PIB ? « (n°382 de la revue Cahiers français, La Documentation française, septembre-octobre 2014), Yves Jauneau.

(3) - « L'apport de la culture à l'économie en France » (Inspection générale des Finances, Inspection des affaires culturelles, ministère de la Culture et de la Communication, janvier 2014.

direct ou de sensibilisation. L'enjeu réel des politiques culturelles menées par l'Etat est donc de maintenir une diversité culturelle et de permettre l'accessibilité par tous les publics à cet éclectisme des objets culturels. C'est à ce niveau qu'interviennent le plus souvent les associations et les fondations qu'il importe de soutenir, en prenant le relai sur l'action publique.

La diversité des associations et fondations

Le paysage associatif français lié aux arts et à la culture est très éclectique. Il se compose de structures de taille, de rayonnement et de modalité d'action très divers. En revanche, une spécificité marque le secteur : la territorialité. Contrairement au domaine de la santé ou de la protection des animaux et de l'environnement, les associations culturelles agissent le plus souvent à une échelle très locale et sont soutenues par des acteurs locaux, donateurs privés, entreprises ou communes. On pensera par exemple aux Maisons des Jeunes et de la Culture (MJC), aux associations gérants des

équipements culturels (bibliothèques, musées, cinémas...), aux clubs dédiés à une pratique artistique (poésie, théâtre...) ou encore aux associations organisant des chantiers de préservation du patrimoine. Les associations des arts et de la culture jouent également un rôle de lien social important, dans les zones rurales comme dans les zones urbaines, qui dépasse la stricte défense d'un objet culturel. Bien sûr cette importance du rôle des associations locales ne doit pas faire oublier la qualité du travail réalisé par des associations agissant à l'échelle nationale ou localement mais à l'étranger.

En soutenant une association ou une fondation œuvrant pour l'art et la culture, les contribuables peuvent déduire 66% du don de leur impôt sur le revenu, dans la limite de 20% du revenu imposable. En cas de dépassement, l'excédent peut être reporté sur les 5 années suivantes. De la même façon, pour les contribuables assujettis à l'Impôt de Solidarité sur la Fortune, la loi TEPA prévoit que 75% du don est déductible de l'ISF



**Fondation
des Monastères**

Depuis plus de 40 ans, la Fondation des Monastères poursuit son œuvre au service des communautés religieuses chrétiennes.

- soutien financier, aide sociale pour le paiement des cotisations obligatoires, entretien et réhabilitation du patrimoine religieux et des lieux d'accueil, création ou rénovation d'infirmières...
- activité de conseil dans les domaines administratif, juridique et fiscal.

La Fondation des Monastères est reconnue d'utilité publique depuis 1974. Tout don qui lui est fait ouvre droit à des réductions fiscales, dans le cadre de l'IR, de l'IS et de l'ISF. Un reçu fiscal est systématiquement envoyé.

Pour plus d'informations : 01 45 31 02 02
 fdm@fondationdesmonasteres.org - **Siège : 14, rue Brunel 75017 Paris**
www.fondationdesmonasteres.org

dans la limite de 50 000 €. Le même mécanisme fiscal s'applique pour les dons faits à des associations oeuvrant à l'étranger mais il faudra s'assurer que l'association est en mesure de fournir un reçu fiscal. Il conviendra évidemment de surveiller l'évolution de cette législation à l'occasion du vote de la nouvelle loi de finance et les éventuels impacts du changement de Présidence.

Les particuliers ne sont pas les seuls à soutenir les associations des arts et de la culture. De plus en plus d'entreprises développent une démarche philanthropique pérenne par le biais d'une fondation ou du mécénat.

La solution du mécénat d'entreprise

Choisie par 24% des entreprises mécènes, la culture est le deuxième domaine de prédilection après le social et avant l'éducation⁽⁴⁾. Les soutiens à la culture représentent 15% du budget total du mécénat, soit près de 15 millions d'euros en 2016. Ce budget en légère hausse s'inscrit dans le cadre d'une augmentation générale du mécénat malgré le contexte austère de crise économique. Au départ simple attrait fiscal, le mécénat devient à l'heure de la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE), un atout majeur pour les sociétés. Une politique de mécénat bien pensée améliore en effet l'image de l'entreprise auprès de sa clientèle mais également son attractivité auprès des salariés en quête de sens dans leur travail. Ainsi, si les dons commencent le plus souvent par un aspect financier, il est fréquent que le partenariat se déplace progressivement sur le terrain avec, par exemple, la participation des salariés aux actions des associations et fondations, un accueil dans les locaux... Dans les études notariales, il est donc intéressant de pouvoir aiguiller la clientèle dans le cadre d'une démarche de mécénat ou même d'en entreprendre une au sein de l'étude. Mais quelle démarche suivre ?

L'arrêté du 6 janvier 1989 relatif à la terminologie économique et financière définit le mécénat comme « *le soutien matériel apporté, sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire, à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général.* ». Le don peut être financier, en nature ou en industrie. Mais pour que l'entreprise puisse bénéficier d'un

mécanisme fiscal intéressant, il est obligatoire de respecter ce critère de l'intérêt général, c'est à dire que l'activité doit être non lucrative et non concurrentielle, que sa gestion soit désintéressée et que l'activité ne profite pas qu'à un cercle restreint de personne. Lorsqu'il oriente la démarche d'un donateur, le notaire aura la tâche de vérifier si le bénéficiaire correspond à ces critères. Il est par exemple possible de demander à l'organisme un justificatif attestant d'un rescrit fiscal. Une fois cette vérification faite, votre rôle sera d'aiguiller votre client vers la structure dont l'activité correspond le mieux à ses envies, au profil de l'entreprise et au niveau d'implication qu'il souhaite développer. Dans le domaine des arts et de la culture, le spectre est large et divers. Il peut s'agir des musées de France, des monuments historiques (de la petite fontaine classée sur une place du Périgord au Château de Versailles), des associations oeuvrant pour la diffusion du spectacle vivant, de l'art contemporain... Le choix s'effectue en fonction des affinités et souvent en fonction de la territorialité. Les donateurs préfèrent en général soutenir un organisme de leur région ce qui peut leur permettre de mesurer le travail accompli. Pour ce faire, il ne faut pas hésiter à se renseigner auprès de la municipalité pour connaître l'ensemble des structures agissant localement et aptes à recevoir des dons.

Au lendemain des élections présidentielles, le sort des associations et fondations culturelles demeurent flou. Dans l'ignorance de la politique de subvention qui sera menée, il convient plus que jamais de rester vigilant et de soutenir la culture si importante dans les périodes de crise.

Sarah-Louise Gervais

**Prochain thème
de la rubrique :**

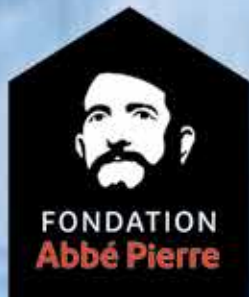
Aider les plus démunis

**Vous souhaitez y présenter votre
organisme ?**

**Contactez
Souède Lorenzo au
01 70 71 53 88**

(4) - Baromètre Admical/CSA - Le mécénat d'entreprise en France - 2016.

Offrir la dignité en héritage



FONDATION
Abbé Pierre

Legs, donations, assurances-vie

La Fondation Abbé Pierre agit depuis près de trente 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 Boutiques solidarité et ses Pensions de familles, réhabilitation et construction de logements sociaux et économiques 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

Votre contact :

Jean-Marie Vieux - Tél. : 01 55 56 37 27
jmvieux@fondation-abbe-pierre.fr

3-5, rue de Romainville - 75019 PARIS

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.





Association ANDAR

149 Avenue du Maine
75014 Paris
Tél. : 0 800 00 11 59 (num. vert)
Mail : andar@polyarthrite-andar.com
Site Web : www.polyarthrite-andar.org

Depuis 1984, l'Association Nationale de Défense contre l'Arthrite Rhumatoïde a pour but d'accompagner les personnes concernées par la polyarthrite rhumatoïde. Association loi 1901 et reconnue d'utilité publique, l'ANDAR a l'agrément ministériel pour représenter les usagers du système de santé. La structure nationale s'appuie sur un réseau de 25 équipes locales et propose de nombreuses ressources.



Fondation Abbé Pierre pour le logement des défavorisés

3-5 rue de Romainville
75019 Paris
Président : Raymond Etienne
Contact legs : Jean-Marie Vieux
Tél. : 01 55 56 37 27
Fax : 01 55 56 37 02
Mail : jmvieux@fondation-abbepierre.fr
Site web : www.fondation-abbepierre.fr

Reconnue d'utilité publique depuis 1992, la Fondation Abbé Pierre finance des projets permettant aux personnes défavorisées d'accéder à un logement décent et à une vie digne.

Elle agit dans les domaines suivants :

- Accueils de jour des personnes en difficulté
- Développement de logements adaptés pour les grands exclus
- Construction de logements très sociaux pour les plus démunis
- Eradication de l'habitat insalubre
- Sensibilisation de l'opinion publique
- Interpellation des pouvoirs publics sur les questions du mal-logement.



Fondation des Monastères

14 rue Brunel
75017 Paris
Tél. : 01 45 31 02 02
Mail : fdm@fondationdesmonasteres.org
Site Web : www.fondationdesmonasteres.org

Donnez pour ceux qui donnent tout

En leur apportant un concours financier et des conseils d'ordre administratif, juridique et fiscal, la Fondation subvient aux besoins des communautés religieuses, notamment contemplatives. Elle contribue également à la conservation du patrimoine religieux, culturel, artistique des monastères.

Reconnue d'utilité publique, elle recueille, dans ce double but, tous dons, en argent ou en nature, conformément à la législation fiscale sur les réductions d'impôts et les déductions de charges, ainsi que les donations et legs, en franchise des droits de succession.

Dans sa revue, *Les Amis des Monastères*, disponible sur abonnement ainsi qu'à la vente au numéro, elle présente, chaque trimestre, un dossier thématique, une chronique fiscale et juridique, des notes de lectures... Ainsi, en 2017, une partie du patrimoine monastique s'y expose, au musée dans le numéro d'avril et à l'abbaye dans celui de juillet.



**Village des
Notaires**

Retrouvez plus d'organismes
sur l'annuaire
des associations du
www.village-notaires.com

La clé de la réforme



Code comparé et annoté
de la réforme
du droit des contrats

Ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016

Jean-Jacques Daigre
Professeur émérite de l'École de droit de la Sorbonne
Avocat

Guillaume Goetz-Charlier
Master HEC, juriste



GINESTIÉ MAGELLAN PALEY-VINCENT
AVOCATS À LA COUR

Par Jean-Jacques DAIGRE
Professeur émérite de
l'École de droit de la Sorbonne, Avocat
et Guillaume GOETZ-CHARLIER
Juriste, Master HEC

Site spécialisé :
www.droitdescontrats.com

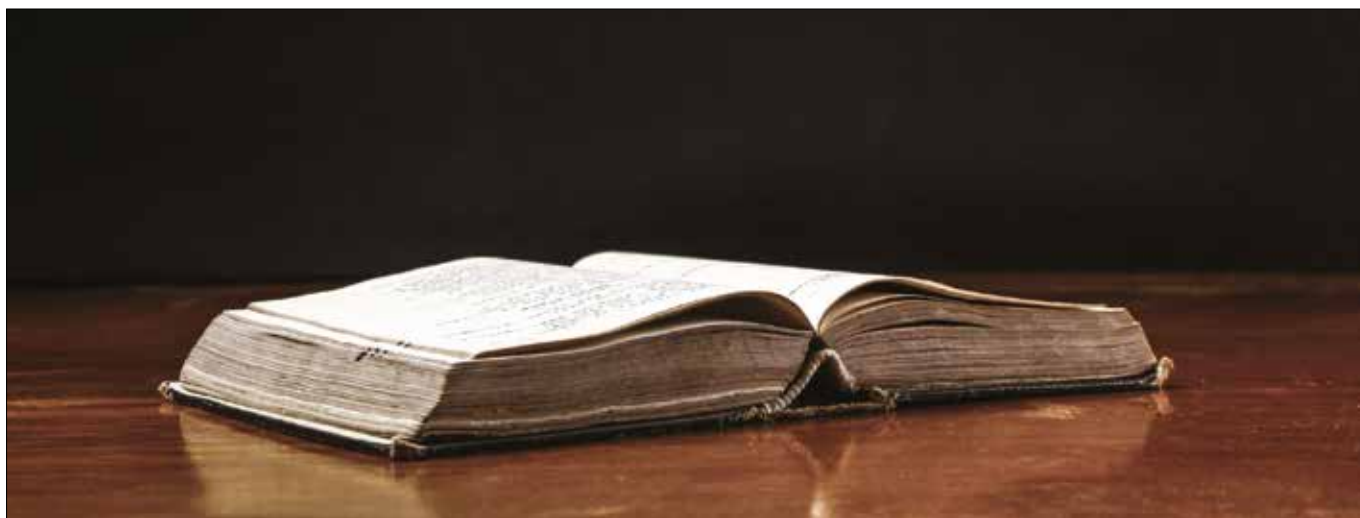
CODE CIVIL		COMPARAISON		COMMENTAIRES
SOUS-TITRE PREMIER LE CONTRAT				
CHAPITRE PREMIER DISPOSITIONS LIMINAIRES				
Nouveau texte	Ancien texte			
1104 Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi. Cette disposition est d'ordre public.	1134 al.3 Elles doivent être exécutées de bonne foi.	Elles Les contrats doivent être exécutés de bonne foi. Cette disposition est d'ordre public.		L'exigence de bonne foi est généralisée à toutes les étapes du contrat. De sa négociation et conclusion, ce qui est nouveau dans la loi, à son exécution, ce qui était déjà le cas. La jurisprudence l'avait déjà implicitement admis (par ex., l'obligation d'information précontractuelle), mais n'en avait pas toujours tiré toutes les conséquences (par ex., Civ. 3 ^{ème} , 14 sept. 2005, n°04-10856). Les juges s'en empareront-ils pour aller plus loin ? Sur les limites du pouvoir du juge, voir Com. 10 juill. 2007, n° 06-14768 et 9 déc. 2009, n°04-19923.
1105 Les contrats, qu'ils aient ou non une dénomination propre, sont soumis à des règles générales, qui sont l'objet du présent sous-titre. Les règles particulières à certains contrats sont établies dans les dispositions propres à chacun d'eux. Les règles générales s'appliquent sous réserve de ces règles particulières.	1107 Les contrats, soit qu'ils aient une dénomination propre, soit qu'ils n'en aient pas, sont soumis à des règles générales, qui sont l'objet du présent titre. Les règles particulières à certains contrats sont établies sous les titres relatifs à chacun d'eux ; et les règles particulières aux transactions commerciales sont établies par les lois relatives au commerce.	Les contrats, soit qu'ils aient ou non une dénomination propre, sont soumis à des règles générales. Les règles particulières à certains contrats sont établies sous les titres relatifs à chacun d'eux, et les règles générales s'appliquent sous réserve de ces règles particulières aux transactions commerciales sont établies par les lois relatives au commerce.		derogant » dans l'ordre législatif. Portée exacte? Tout droit spécial tend à prendre son autonomie.
1106 Le contrat est synallagmatique lorsque les contractants s'obligent réciproquement les uns envers les autres. Il est unilatéral lorsqu'une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres sans qu'il y ait d'engagement réciproque de celles-ci.	1102 Le contrat est synallagmatique ou bilatéral lorsque les contractants s'obligent réciproquement les uns envers les autres. 1103 Il est unilatéral lorsqu'une ou plusieurs personnes sont obligées envers une ou plusieurs autres, sans que de la part de ces dernières il y ait d'engagement.	Le contrat est synallagmatique ou bilatéral lorsque les contractants s'obligent réciproquement les uns envers les autres. Il est unilatéral lorsqu'une ou plusieurs personnes sont obligées envers une ou plusieurs autres sans que de la part de ces dernières il y ait d'engagement réciproque de celles-ci.		Consécration de la distinction doctrinale des contrats synallagmatiques et unilatéraux.
1107 Le contrat est à titre onéreux lorsque chacune des parties reçoit de l'autre un avantage en contrepartie de celui qu'elle procure. Il est à titre gratuit lorsque l'une des parties procure à l'autre un avantage sans attendre ni recevoir de contrepartie.	1106 Le contrat à titre onéreux est celui qui assujettit chacune des parties à donner ou à faire quelque chose. 1105 Le contrat de bienfaisance est celui dans lequel l'une des parties procure à l'autre un avantage purement gratuit.	Le contrat est à titre onéreux est celui qui assujettit lorsque chacune des parties à donner ou à faire quelque chose reçoit de l'autre un avantage en contrepartie de celui qu'elle procure. Le contrat de bienfaisance est celui dans lequel l'une des parties procure à l'autre un avantage purement gratuit sans attendre ni recevoir de contrepartie.		Consécration de la distinction doctrinale des contrats à titre onéreux et à titre gratuit. La notion de « titre gratuit » se substitue à celle de « bienfaisance ».

Sur 4 colonnes : le nouveau texte, l'ancien, les changements et les commentaires.
A la fin de l'ouvrage deux tables de concordances des numéros des articles : nouveau texte et ancien et vice versa.

L'outil pour maîtriser la réforme des contrats
15 € TTC (+ 4 € de frais de port par ouvrage, France Métropolitaine)

Achetez votre code directement sur le village de la justice
(<http://www.village-justice.com/articles/Commande-Code-reforme-contrats,22267.html>)
ou en librairies spécialisées : LGDJ, DALLOZ, LEXIS NEXIS...





Remonter le temps dans les registres paroissiaux

Avant 1792, l'état civil laïque n'existe pas mais on trouve son équivalent dans les registres paroissiaux tenus par les curés. Inutile de commencer à courir d'une église à l'autre : ce sont les mairies et les archives départementales qui détiennent aujourd'hui les registres anciens, antérieurs à la Révolution. Les registres paroissiaux contiennent mention d'actes religieux : les baptêmes (et non pas les naissances), les mariages et les sépultures (non les décès).

Les actes des registres paroissiaux

Que vous indiquent au juste les actes en question ?

- L'acte de baptême vous indique implicitement la date et le lieu de naissance de l'enfant. En effet, le baptême se déroulait autrefois toujours dans la paroisse d'habitation des parents et dans les trois jours voire le jour même de la naissance du petit. L'acte mentionne en général « né de ce jour », « né d'hier »... La crainte des parents était que l'enfant puisse mourir sans ce sacrement, donc sans pouvoir gagner la vie éternelle. En cas d'accouchement difficile, de danger de mort pour le nouveau-né, un baptême de nécessité, dit ondoisement, pouvait être pratiqué par

n'importe quelle personne présente. Aussi trouve-t-on parfois dans l'acte la mention « ondoyé par la sage-femme » ou « ondoyé à la naissance ». L'acte indique le prénom et le sexe de l'enfant, puis le nom et les prénoms des parents, l'indication de « fils ou fille légitime de... » signifiant que les parents sont mariés. Leur âge et leur profession sont mentionnés.

Attention : si l'on remonte le temps, on trouve parfois, dans certaines régions pauvres, seulement le prénom et le nom du père. La profession peut manquer, l'âge aussi. Dans tous les cas, même si l'âge est indiqué, il est à prendre avec précaution. Personne n'a de « papiers » dans une population illettrée ; chacun se souvient approximativement de l'époque de sa naissance et les anniversaires ne sont pas des événements familiaux d'importance. Aussi l'âge d'un adulte peut-il être indiqué à deux ou trois ans près, voire beaucoup plus.

Sont enfin toujours mentionnés dans l'acte les prénoms et noms du parrain et de la marraine, leur lien de parenté avec le baptisé, leur paroisse de résidence, leur profession et leur qualité (célibataires, mariés, avec, pour la marraine dans ce cas, le nom de l'époux). Le généalogiste doit

absolument les noter. S'il perd le fil des filiations de la famille, ce sont ces parrains et marraines, en général apparentés, qui peuvent le guider vers les générations précédentes. Notamment ceux des aînés, car ce sont souvent les grands-parents – s'ils sont encore vivants – qui sont parrains et marraines.

- L'acte de sépulture est celui qui apporte le moins d'élément au chercheur. Dans les cas les plus succincts, il peut tenir en une phrase « Aujourd'hui, moi curé de ... ai inhumé Louis Granet » ou, pour un enfant : « Aujourd'hui ai inhumé un enfant de sexe masculin de Louis Granet ». Les parents d'un adulte ne sont jamais mentionnés dans l'acte ; pour un enfant, le père est cité mais pas toujours la mère, ni même le prénom ou l'âge de l'enfant. Enfin, les déclarants et témoins ne sont pas toujours cités dans l'acte. Dans les meilleurs cas, l'âge (approximatif) du défunt est mentionné, sa profession, ainsi que le nom et le prénom de son conjoint (attention : si le défunt a été marié plusieurs fois, seul le dernier conjoint est mentionné).

- L'acte de mariage est, comme pour le XIX^e siècle, le plus apprécié des généalogistes car il fournit en général quatre ancêtres de plus : les parents des mariés. L'acte rappelle les prénoms et noms des conjoints, leurs profession et domicile, leur statut (mineur, majeur, célibataire, veuf, avec dans ce cas le nom du conjoint précédent). Sauf pour les actes les plus anciens ou les régions les plus pauvres, l'acte donne les noms des parents, même s'ils sont morts. Dans tous les cas, les témoins sont cités, avec leur profession, leur paroisse d'habitation et le lien de parenté éventuel avec les jeunes mariés.

Pas de tables décennales mais parfois des relevés



La démarche de recherche d'acte en acte reste la même que celle utilisée au XIX^e siècle. En théorie, il n'y a pas, cette fois, de tables alphabétiques pour vous aider à remonter le fil du temps puisque les tables



décennales n'ont été créées qu'au XIX^e siècle. Néanmoins, vous pouvez parfois trouver des relevés (de mariage le plus souvent) effectués par l'association généalogique locale. Pour les feuilleter, vous pouvez :

- **adhérer à cette association** (ce qui peut être utile si vous avez vraiment beaucoup d'ancêtres dans la même région, car vous y rencontrerez des cousins potentiels) ;
- **aller aux archives départementales** (ce qui est la moindre des choses puisque les relevés ont été réalisés par des bénévoles à partir de documents publics et dans le but de rendre service à tous) ;
- **vous servir d'Internet**. www.filae.com met à disposition sur le Net, moyennant abonnement et pour le compte des associations, les relevés des actes des registres paroissiaux (les index de tous les actes y sont consultables gratuitement).

Un rappel : les registres paroissiaux sont établis par paroisse et non par commune. Une même ville peut contenir deux, cinq, dix paroisses ou plus encore... ce qui peut ralentir considérablement la recherche du généalogiste.

Info : Les registres paroissiaux ne sont pas emprunts de formalisme administratif. On peut y trouver, au fil des pages, des annotations faites par le curé sur les événements majeurs touchant la vie de sa paroisse : une inondation, une épidémie, un loup, les rigueurs exceptionnelles d'un hiver... voire même des recettes de cuisine ou de fabrication d'encre à écrire !

Les catholiques oui, mais les autres ?

Évidemment, comme leur nom l'indique, les registres paroissiaux ne concernent que



des paroissiens, donc des catholiques. Pas d'athée, de bouddhiste ou de musulman à cette époque-là, mais des familles juives ou protestantes vivaient alors en France et les recherches sur leur histoire ne pourront suivre ce cheminement classique. Plus complexes, les recherches généalogiques seront semées d'embûches.

REMONTER LE TEMPS SOUS LA RÉVOLUTION

Celui qui n'a pas encore eu l'occasion d'entreprendre des recherches généalogiques pendant la période révolutionnaire s'attend souvent à rencontrer de grandes difficultés. Pourtant, ce n'est pas si vrai que cela....

Les destructions de la Révolution

Beaucoup de nos contemporains supposent que les registres paroissiaux ont brûlé à la Révolution, ce qui est faux : les révolutionnaires n'ont pas mis toute la France à feu et à sang et, s'ils brûlaient des documents, il s'agissait bien davantage des papiers liés aux droits seigneuriaux, gardés dans les châteaux, que des actes de baptême, mariage ou sépulture conservés dans les églises. Même les registres du département de Vendée ont mieux traversé l'épreuve que les Vendéens eux-mêmes...

Le passage des registres paroissiaux aux registres laïques

Il n'y a pas non plus de « trous », de « lacunes » entre la rédaction des registres paroissiaux et la mise en route de l'état civil laïque décrété en 1792. Les baptêmes, mariages, sépultures catholiques ont continué (comme ils le sont toujours aujourd'hui) à être enregistrés à des fins civiles par les curés, tandis que les secrétaires de mairies ou les tous nouveaux officiers d'état civil commençaient à remplir leurs propres registres. L'Église a donné aux mairies et aux archives départementales tous ses registres anciens antérieurs à l'état civil local.

Bon à savoir : Un généalogiste qui venait de débiter ses recherches supposait que son arbre s'arrêterait à la Révolution car « ses ancêtres étaient tous athées ». C'est bien sûr faux. Même une personne peu ou pas croyante faisait autrefois baptiser ses enfants : le baptême était à la fois une fête et un enregistrement administratif nécessaire.

Le calendrier révolutionnaire

Une difficulté réelle celle-là est l'existence d'un calendrier révolutionnaire fort différent du calendrier habituel. Il est adopté le 5 octobre 1793, mais il est décidé que la première année républicaine débutterait rétroactivement le 22 septembre 1792, jour de la proclamation de la République, qui devient donc ainsi le 1^{er} jour de l'an I de la République. Aucun acte d'état civil ne date donc de l'an I, les premiers étant enregistrés en l'an II.

L'année révolutionnaire respecte cependant le cycle solaire et comporte bien 365 jours. Elle est divisée en douze mois de trente jours, eux-mêmes divisés en trois





décadis de dix jours, suivis de cinq jours dits « complémentaires » ou « sans-culottides » et de six pour les années bissextiles.

Les jours s'appellent primidi, duodi, tridi, quartidi, quintidi, sextidi,

septidi, octidi, nonidi, décadi : des termes aux racines latines qui auraient sans doute été inventés par le savant Romme.

Les mois portent des noms encore plus extraordinaires, dont on attribue parfois l'invention au poète Chénier, mais qui seraient plutôt dus à Fabre d'Églantine. Les trois mois de l'automne ont des sonorités graves : vendémiaire (mois des vendanges), brumaire (mois des brouillards), frimaire (mois des frimas, c'est-à-dire des premières gelées). Les trois mois de l'hiver ont des sons plus lourds et longs : nivôse (mois des neiges), pluviôse (mois des pluies), ventôse (mois des vents). Ceux du printemps sont gais, ils sonnent clairs et hauts : germinal (mois de la germination, de la sève, des bourgeons...), floréal (mois des fleurs), prairial (mois des prairies). Quant aux mois d'été, ils sont encore plus sonores, avec un suffixe en -or, comme l'or du soleil d'été : messidor (mois des moissons), thermidor (mois des thermes, des bains), fructidor (mois des fruits).

Bref, on réussit bien à comprendre, en feuilletant les registres, à quel moment on passe d'une année à une autre, mais on peut plus difficilement calculer l'âge qu'avait en 1834 un ancêtre né le 8 nivôse an VIII... Pour faciliter les conversions, il existe heureusement des tables disponibles dans les librairies spécialisées, dans la plupart des salles de lecture des archives départementales, dans la plupart des livres d'histoire portant sur cette période, ou même sur Internet.

Ce fameux calendrier cesse d'exister le 1^{er} janvier 1806 (11 nivôse an XIV). Le calendrier grégorien toujours utilisé par le reste de l'Europe est à nouveau en vigueur en France, y compris dans l'état civil.

Info : Le calendrier révolutionnaire n'a jamais réussi à s'implanter. Les lettres, les actes notariés donnent d'ailleurs souvent les correspondances des dates « ancien style » et « nouveau style » pour que les lecteurs s'y retrouvent. Ensuite parce que le dimanche reste un jour saint dans de nombreuses régions : on continue à chômer ce jour-là tandis qu'on travaille le décadi. Ou bien on chôme les deux jours !

Des noms de lieux transformés

Sous la Terreur, les noms sont aussi fragiles que les têtes. Les titres et les noms de domaines disparaissent les premiers, les noms des lieux sont modifiés à leur tour à partir de 1792. D'une part pour traduire la volonté républicaine de suppression des anciens titres (Saint-Etienne-les-Orgues devient Mont-Lure). Mais aussi pour déchristianiser le pays (si le nom comprend le terme « saint » ou « sainte », il est systématiquement raccourci, Saint-Michel-l'Observatoire devient Mont-Michel) ou pour désigner une ville royaliste à la vindicte républicaine



**Étude Généalogique
Audibert-Ladurée**

Recherche d'héritiers

Localisation de personnes

Origines de propriété

Notre engagement : les DELAIS

Contactez-nous pour un devis gratuit :

20, rue du Maine 53210 ARGENTRÉ

Tél 02.43.98.89.76 - Fax 09.72.13.09.32

E-mail contact@egalgen53.fr

Web www.egalgen53.fr

(Versailles devient Berceau-de-la-Liberté). Pour un seul département, ce sont des dizaines de villes et de villages qui changent de noms, parfois sans aucun lien entre l'ancienne et la nouvelle appellation. Pour le généalogiste, c'est là une difficulté majeure. Comment reconnaître la véritable commune d'origine de ses ancêtres à travers ce « masque » ? Un premier réflexe consiste à ajouter « Saint » devant le lieu cité dans l'acte pour voir si l'on retombe sur un lieu connu. Le second réflexe est d'interroger un érudit local ou le responsable de la salle de lecture des archives départementales.

Les noms de rues sont aussi modifiés (les boulevards du Roi et de la Reine à Versailles deviennent ceux de la Liberté et de l'Égalité) mais cela ne gêne le généalogiste que si ses ancêtres sont originaires de villes importantes et qu'il souhaite retrou-

ver leur maison. Pour le clin d'œil, rappelons que les censeurs de la Révolution vont jusqu'à retoucher les textes littéraires : une « place Royale » citée dans une pièce de Corneille est remplacée par une « place des Piques » !

Des mariages dans les chefs-lieux de cantons

Enfin, dernière caractéristique à connaître, les mariages de 1798 à 1800 sont obligatoirement enregistrés tous les décadis dans les chefs-lieux de canton. Si l'on ne le sait pas, on risque de chercher longtemps les mariages des ancêtres de cette époque dans des villages où les mairies n'en célèbrent aucun...

*Gilles Prévost,
Rédacteur en chef,
Généalogie Magazine*

Actualités

13 mai 2017 - LE HAILLAN (33)

L'association Le Haillan Généalogie Histoire, organise un forum de généalogie pour fêter ses 30 ans et les 150 de la commune du Haillan.

Adresse : Allée Madeleine Jarousse de Sillac – Domaine de Bel Air – 33185 LE HAILLAN

Entrée gratuite

13 et 14 mai 2017 - ELANCOURT (78)

Samedi de 14h à 18h et Dimanche de 10h à 18h

Le Club Généalogique d'Elancourt-Maurepas, fête ses 30 ans.

Adresse : Maison de quartier La Villedieu – 78990 ELANCOURT

Entrée gratuite

20 et 21 mai 2017 - COULLONS (45)

Samedi de 14h à 18h et Dimanche de 10h à 18h

Le Club de l'Amitié, la Mairie et les Ecoles, organisent une exposition de généalogie.

Adresse : Salle Polyvalente – 45720 COULLONS

Entrée gratuite

3 et 4 juin 2017

Journées Portes Ouvertes à l'antenne de Riantec

L'exposition (accessible aux personnes à mobilité réduite) se déroulera en continu de 10h à 18h à la Bergerie dans la cour intérieure du château de Kerdurand (à droite en rentrant dans la cour).

- Des tableaux généalogiques y seront présentés ainsi que de très nombreuses photos anciennes.

- La base A.R.MOR sur ordinateur ainsi que les tables des Mariages, Naissances et Décès seront mises gratuitement en consultation. Les bénévoles se tiendront à la disposition des visiteurs pour les aider dans leurs recherches d'ancêtres. La direction à prendre pour accéder au château est celle des camping, piscine et collège de Kerdurand, près de l'hôpital.

19 au 23 juin 2017 – Montréal (Québec)

X^e Colloque de l'Académie internationale de généalogie – Le thème de ce colloque sera

« La généalogie des Amériques – pionniers et familles ». L'événement se déroulera dans deux lieux de Montréal : au Centre d'archives de Montréal de Bibliothèque et Archives nationales du Québec et à la Maison-des-Marins du Musée Pointe-à-Callière
Informations et pré-inscriptions : <http://www.geneacademie.org>

15 et 16 juillet 2017

13^e Rendez vous de la généalogie à Campénéac (56)

Pour la treizième année à Campénéac (56), les 15 & 16 juillet 2017 : les Rendez-vous de la Généalogie (en partenariat avec La Librairie de la Voûte et Généalogie Magazine) seront présent à la Salle polyvalente de 14 h à 19 h le samedi et de 10 h à 18 h 30 le dimanche.

Rens. : www.rdv-genealogie.com

Entrée libre.

Rencontre avec Astrid de Benoist, commissaire-priseur chez Tajan



Dans quels cas collaborez-vous avec des notaires ?

En tant que maison de vente volontaire, le contact qu'on peut avoir avec les notaires a lieu à l'occasion d'inventaires. Cela peut venir de la volonté des héritiers qui demandent à ce que tel ou tel commissaire-priseur intervienne pour effectuer la prise, ou bien du notaire lui-même qui connaît notre maison. Dans ce cas nous intervenons en tant que sachant et notre valorisation est indexée à l'acte notarié. Nous pouvons également être contactés parce qu'il existe dans le patrimoine du défunt une œuvre qui est un jour passée en nos murs et pour laquelle on nous demande une actualisation de la valeur, ou parce que les héritiers demandent expressément que Tajan soit en charge de la vente. La prise que nous effectuons se fait à titre gracieux, il s'agit d'un échange de bons procédés puisqu'on espère que s'il y a une vente, elle se fera chez nous.

Arrive-t-il que certains clients vous demandent d'autres types de services dans le cadre d'une expertise ou d'une estimation ?

Il arrive que des personnes souhaitent se faire une idée de leur patrimoine à un moment donné, parfois en vue d'assurance. C'est un travail très agréable que de voir l'objet dans son intérieur, connaître le cheminement de celui-ci à travers les générations, comprendre ce qui a motivé son achat, sa transmission. Le métier de commissaire-priseur demande tout autant un amour des objets que des gens.

Comment procédez-vous pour préparer une vente ?

Très concrètement, nous photographions l'objet, nous affinons sa fiche descriptive et nous mettons en page le catalogue de vente, qui existe en format papier, mais aussi en ligne. Les notices du catalogue sont bien évidemment traduites pour nos nombreux acheteurs étrangers. Il y a là un

travail d'édition pour que l'ensemble soit harmonieux et donne envie d'aller plus loin ! Puis vient le travail de communication afin que les acheteurs reviennent vers nous pour demander des précisions, des rapports de conditions. Depuis que les ventes sont publiées sur internet, il y a eu une accélération du rythme de travail et du flux de demande, ce qui est très positif mais implique une grande réactivité. Chez Tajan, il existe plusieurs départements correspondant à différents domaines artistiques : tableaux et dessins anciens, mobilier et objets d'art, art impressionniste et moderne, vins et spiritueux, bijoux et montres, art contemporain, arts d'Asie, etc.... Nos clients ont ainsi la chance de rencontrer avec beaucoup de facilité et d'efficacité des spécialistes qui sauront les conseiller dans leur acte d'achat ou de vente aux enchères.

Ensuite, nos ventes ont lieu à l'Espace Tajan 37 rue des Mathurins dans le 8^e arrondissement, mais les acheteurs ont plusieurs possibilités : ils peuvent soit enchérir directement en étant présent en salle au moment de la vente, soit laisser des ordres d'achat qui sont tenus par le commissaire-priseur au moment de la vente ou bien se faire appeler pendant la vente par un collaborateur de Tajan qui enchérira pour son compte. L'amateur peut également enchérir de chez lui sur internet, toutes nos ventes étant retransmises en live.

Avez-vous déjà eu de belles découvertes quand vous êtes appelé pour un inventaire ?

Dans ma vie de commissaire-priseur, je pense à un album de photographies anciennes, représentant des arbres qui nous avait été présenté par un amateur qui faisait les vide-greniers et l'avait acquis 5 €. J'ai montré l'album le soir même à l'expert qui tournait les pages bouche bée. Il s'est révélé que l'album contenait des photographies prises par Constant Alexandre Famin qui s'est vendu plus de 140 000 €.

*Propos recueillis par
Jordan Belgrave*

LA RESPONSABILITÉ CIVILE NOTARIALE (2^{ème} partie)

B. UN DOMAINE PLUS ETENDU QUE LA SIMPLE DELIVRANCE D'UNE INFORMATION

Du devoir de conseil découle incontestablement un devoir d'assurer l'efficacité des actes que le notaire rédige et authentifie. Pour cela il doit procéder à diverses investigations tenant notamment aux risques encourus par une garantie intrinsèque (1) à la capacité de disposer des parties (2) et même à la réalité du droit réel cédé (3). En revanche, il n'est pas tenu d'investiguer sur une évolution jurisprudentielle qui n'a fait l'objet d'aucune publication (4).

1. L'OBLIGATION DE VERIFIER L'EXISTENCE D'UNE VERITABLE GARANTIE INTRINSEQUE

Première Chambre civile de la Cour de cassation, 1^{er} juin 2016, n° 15-18.067 et n°15-21.455

La Cour de cassation confirme l'engagement de la responsabilité du notaire qui n'a pas effectué les vérifications documentaires nécessaires sur l'existence d'une garantie intrinsèque, garantie supprimée depuis le décret du 25 mars 2016.

Des époux acquéreurs ont conclu avec un promoteur un contrat de réservation d'un bien immobilier en l'état futur d'achèvement avec garantie intrinsèque après avoir été démarché par un intermédiaire. La vente dudit bien a été réalisée par acte notarié le 27 août 2007. Pour financer cette acquisition, les acquéreurs ont contracté un prêt avec déblocage progressif des fonds en fonction de l'avancement des travaux. Le promoteur ayant été placé en liquidation judiciaire, les acquéreurs ont déclaré leur créance au passif de la liquidation judiciaire et agi en résolution de la vente et du prêt bancaire accessoire. Ils ont en outre agi en responsabilité et en indemnisation.

L'arrêt de la cour d'appel de Nancy du 24 février 2015 a réformé le jugement entrepris sur les condamnations à réparation du préjudice des acquéreurs. Elle a condamné

le notaire in solidum avec le promoteur et l'intermédiaire dans la limite du pourcentage de responsabilité mis à sa charge en réparation du préjudice causé aux acquéreurs.

Le notaire forme alors un pourvoi en cassation aux moyens que le notaire qui instruit une vente en l'état futur d'achèvement n'est pas tenu d'informer l'acquéreur des insuffisances théoriques de la garantie intrinsèque ou de la supériorité de la garantie extrinsèque ; qu'est seul réparable le préjudice causé par le fait générateur de responsabilité retenu alors qu'il n'est pas établi de lien de causalité direct avec le préjudice en l'espèce. La responsabilité du notaire suppose que soit rapportée la preuve du lien de causalité entre la faute qui lui est imputée et le préjudice.

Alors que le comportement fautif imputé au notaire n'était nullement à l'origine de la méconnaissance par les sociétés de leurs obligations spécifiques qui étaient précisément destinées à prémunir les acquéreurs contre des versements ne correspondant pas à l'état d'avancement réel des travaux.

L'officier public ministériel est-il tenu, dans le cadre de son devoir d'efficacité, de mettre en garde les parties sur les risques pouvant résulter d'une garantie intrinsèque ?

La première Chambre civile de la Cour de cassation, dans son arrêt du 1^{er} juin 2016 répond positivement en affirmant que le notaire est responsable et doit indemniser les acquéreurs. En effet, cette indemnisation est due, au regard des vérifications documentaires qu'il aurait dû opérer afin de connaître la véracité de la garantie intrinsèque. Cela résulte directement de son devoir d'assurer l'efficacité de l'acte de vente qu'il a instrumenté.

De plus, la liquidation judiciaire du promoteur étant impécunieuse, le notaire peut être tenu de l'indemnisation. La Haute juridiction précise que le professionnel du droit a manqué à son devoir de conseil envers des acquéreurs profanes, sans les avoir éclairer utilement sur les risques importants

attachés à la garantie intrinsèque. Ainsi, en sa qualité de professionnel averti, le notaire a été déclaré principalement responsable du préjudice.

En l'espèce, il y a deux fautes qui sont reprochées au notaire, la première étant l'absence de vérification documentaire relative à l'existence de la garantie intrinsèque. Il est alors incontestable que le notaire a commis une première faute en n'assurant pas l'efficacité de l'acte de vente, et une seconde qui est moins évidente. En effet, la Cour de cassation juge de manière constante que le notaire qui instrumente une vente en l'état futur d'achèvement n'est pas tenu d'informer l'acquéreur des insuffisances théoriques de la garantie intrinsèque ou de la supériorité de la garantie extrinsèque. En ce sens, la première Chambre civile avait jugé que « la garantie intrinsèque est une option ouverte par la loi au vendeur et que, si elle ne présente pas la même sûreté que la garantie extrinsèque, elle n'en est pas moins licite : qu'il ne saurait en conséquence être reproché à un notaire de ne pas avoir attiré l'attention des acquéreurs sur les risques inhérents à un dispositif prévu par la loi, dès lors que toutes les conditions d'application étaient réunies et que rien ne pouvait laisser supposer que la garantie fournie ne pourrait être mise en œuvre »⁽⁷⁾.

Dans la présente espèce, les juges d'appel ont néanmoins retenu que le notaire avait manqué à son obligation de conseil pour ne pas avoir informés les acquéreurs des risques encourus par une garantie intrinsèque. Il semble ici que les juges considèrent alors que le notaire ne puisse pas se contenter de faire mention des textes légaux mais qu'il ait une obligation, en vertu de son devoir de conseil, d'éclairer utilement les acquéreurs pour qu'ils soient en mesure d'apprécier l'étendue réelle de leur engagement. La Cour de cassation, en rejetant les pourvois, estime que la cour d'appel a justifié sa décision en opérant la répartition des responsabilités et précise que les juges du fond n'ont en aucun cas imposé au notaire une obligation d'information sur les insuffisances théoriques de la garantie intrinsèque.

Enfin, le préjudice est ici certain et direct pour les acquéreurs, le notaire qui n'a pas contesté l'insolvabilité du vendeur, peut va-

blement être condamné à rembourser la totalité des sommes versées par les acquéreurs, versements qui n'auraient pas eu lieu s'il avait correctement vérifié l'existence des conditions de la garantie intrinsèque.

La jurisprudence est encore une fois sévère avec le notaire et lui impose une particulière vigilance dans son devoir de conseil et d'assurer l'efficacité de ses actes.

2. L'OBLIGATION DE VERIFIER LA CAPACITE DES PARTIES

Première Chambre civile de la Cour de cassation, 29 juin 2016, n° 15-17.591, publié au Bulletin

Le notaire doit, pour assurer la validité ou l'efficacité de son acte, vérifier s'il existe ou non une procédure collective (affectant une des parties à l'acte) qui aurait des incidences sur la capacité à disposer et à recevoir le produit de la vente.

Par acte du 11 avril 2008, reçu par un notaire, un acquéreur a acquis une maison d'habitation. Le prix de vente a été remis le jour même aux vendeurs.

Lors de la conclusion de cette vente, la vendeuse a déclaré ne pas avoir de profession et ne faire l'objet d'aucune procédure collective. Le 2 avril 2008, le tribunal de commerce prononce une liquidation judiciaire à l'encontre de la vendeuse au titre de son activité d'exploitante de fonds de commerce. L'acquéreur est alors assigné en inopposabilité de la vente par le mandataire judiciaire.

L'acquéreur a alors assigné en responsabilité le notaire successeur du notaire instrumentaire ainsi que son assureur. Toutefois, le tribunal de grande instance de Châteauroux a déclaré la demande irrecevable pour défaut d'intérêt à agir. L'acquéreur a alors assigné le notaire instrumentaire aux mêmes fins et une ordonnance du juge de la mise en état du 5 juin 2013 a décidé le dessaisissement en faveur de la cour d'appel de Bourges.

Dans son arrêt du 5 février 2015, ladite cour d'appel s'est prononcée en faveur du notaire en estimant que sa responsabilité ne pouvait pas être retenue du fait que le notaire peut voir sa responsabilité engagée lorsqu'il n'a pas effectué les vérifications

(7) - Civ. 1^{re}, 13 mai 2014, n° 13-16.056 ; Civ. 1^{re}, 2 juillet 2014, n° 13-29.083.

nécessaires alors qu'il est établi qu'il disposait d'éléments de nature à faire douter de leur véracité ou de leur exactitude.

Ici la cour d'appel retient que les déclarations des vendeurs n'étant pas de nature à entraîner un doute quant à l'existence d'une procédure collective à l'encontre de l'un ou l'autre des époux, la responsabilité du notaire n'avait pas à être engagée.

Qu'en est-il du devoir de conseil du notaire en présence de fausses déclarations de la part des parties sur leur capacité à disposer librement de leurs biens ?

Les magistrats du quai de l'Horloge dans un arrêt du 29 juin 2016 ont cassé l'arrêt de la cour d'appel de Bourges. Elle retient la responsabilité du notaire instrumentaire au motif qu'il est de son devoir de vérifier si les parties ont réellement la capacité d'établir un acte de disposition sur le bien objet de l'acte même si au regard des éléments qu'elles ont déclaré, aucune suspicion n'est relevée. Pour cela, le notaire dispose notamment d'outils lui permettant de consulter les publications légales relatives aux procédures collectives.

Il en va ici de l'efficacité même de l'acte. En effet, le notaire est tenu d'assurer l'efficacité des actes qu'il instrumente. Ce « devoir d'efficacité » a longtemps été considéré comme partie intégrante du devoir de conseil et ce, notamment parce qu'on considère que pour assurer l'efficacité le notaire doit déconseiller un acte qui ne serait pas adapté ou qui engendrerait un risque important pour une partie. Aujourd'hui il tend à devenir un devoir autonome.

Pour que l'acte soit efficace et que la responsabilité du notaire ne soit pas retenue, il faut que l'acte soit conforme aux intentions des parties et de ce fait il doit répondre à leurs exigences ce qui fait notamment référence au but recherché par les parties.

En l'espèce le notaire n'a pas procédé aux investigations nécessaires à savoir consulter les registres relatifs aux procédures collectives et a donc manqué à son devoir de conseil par le biais de l'inefficacité de l'acte qu'il a rédigé et authentifié.

En ne satisfaisant pas à ces vérifications, le notaire a causé une fragilisation des droits de l'acquéreur qui se retrouve dans une

situation précaire quant à son droit de propriété. En effet, son titre est inopposable au mandataire judiciaire, la liquidation ayant été ouverte antérieurement à la signature de l'acte. C'est pour cela que sa responsabilité est engagée.

Jusqu'en 2013, la jurisprudence avait tendance à être plus souple vis-à-vis du notaire qui n'avait pas opéré toutes les diligences formelles. La responsabilité du notaire était plus souvent écartée en raison de la mauvaise foi du vendeur ayant fourni sciemment de fausses déclarations sur sa situation. La **sévérité des juges** en la matière s'était d'abord manifestée lorsque la partie était représentée par procuration, le notaire semblant tenu dans ce cas d'une obligation de vérification renforcée⁽⁸⁾. Puis elle s'est étendue au cas où le client est bien présent à la signature de l'acte⁽⁹⁾.

Avec l'arrêt du 29 juin 2016, la jurisprudence paraît même encore plus sévère que précédemment. Auparavant, pour justifier l'obligation de vérification du notaire, la Cour de cassation se fondait sur l'existence d'une publicité légale « aisément accessible ». Aujourd'hui, cette formule ne figure pas dans l'attendu de principe.

Si la jurisprudence est moins favorable aux notaires sur ce point, il y a toutefois une limite qui demeure, concernant les éléments que l'on pourrait qualifier de « techniques ». Pour exemple, le notaire ne pourra pas voir sa responsabilité engagée lorsqu'un vendeur ferait état d'un rattachement à l'assainissement collectif mais qui en réalité serait raccordé à un assainissement individuel. Dans ce cas, il est en pratique fait mention dans l'acte d'une formule telle que « le vendeur déclare ».

Il faut toutefois rappeler que dans le cas où une extension de procédure collective à l'encontre d'une partie serait non publiée, le notaire ne verra pas sa responsabilité engagée. Il ne peut être tenu responsable que s'il a pu avoir connaissance de la procédure.

Désormais, le notaire chargé de la vente d'un immeuble devra donc systématiquement vérifier l'existence d'une procédure collective contre le vendeur, même lorsque ce dernier déclare exercer une profession qui ne relève pas du droit des procédures collectives.

(8) - Civ. 1^{re}, 12 mai 2011, n° 10-17.602.

(9) - Civ. 1^{re}, 16 octobre 2013, n° 12-24.267 ; Civ. 1^{re}, 2 juillet 2014, n° 13-20.576.

CONSEIL PRATIQUE

L'officier public ministériel devra redoubler d'attention lors de la rédaction de ses actes. Il est tenu en effet de vérifier, même en l'absence de doute avéré, les déclarations faites par le vendeur qui, par leur nature ou leur portée juridique, conditionnent la validité ou l'efficacité de l'acte qu'il dresse. Et ce, notamment lorsqu'il existe une publicité légale.

Statistiquement, ce risque se multiplie du fait de l'extension du champ des procédures collectives et de l'accroissement du nombre d'individus ayant plusieurs activités professionnelles.

Pareille vérification peut notamment s'effectuer en consultant le **BODACC**, un avis de tout jugement d'ouverture d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire devant y être publié dans les 15 jours du jugement. Compte tenu de la facilité de cette démarche depuis que cette publication est disponible en ligne, sur INFOGREFFE, la jurisprudence ne sera que de plus en plus sévère.

3. L'OBLIGATION DE VERIFIER L'ÉTENDUE ET LA TENEUR DES DROITS RÉELS

Première Chambre civile de la Cour de cassation, 29 juin 2016, n° 15-15.683, publié au Bulletin

Le notaire est tenu professionnellement de s'assurer de l'efficacité des actes qu'il rédige et d'éclairer les parties sur leur portée, leurs effets et leurs risques. Il doit vérifier par toutes investigations utiles, spécialement lorsqu'il existe une publicité légale, l'étendue et la teneur des droits réels dont il authentifie la vente.

Un acquéreur a acquis, suivant acte reçu le 21 janvier 1997 par un notaire, une maison d'habitation avec jardin et cour et donnant sur un « passage commun ». L'acquéreur projetait de se raccorder au réseau téléphonique depuis ledit passage qu'il pensait être un passage indivis. Une voisine a refusé la démarche en revendiquant la propriété exclusive de la cour constituant le passage commun. Une expertise amiable a révélé que cette cour était privative.

Suite à cela, l'acquéreur a assigné le notaire successeur de la société au sein de laquelle avait exercé le notaire instrumentaire, en réparation des préjudices financier et moral engendrés par l'imprécision de son titre en invoquant notamment le manquement au devoir de conseil.

La cour d'appel de Versailles, dans un arrêt infirmatif du 29 janvier 2015 a rejeté les demandes de l'acquéreur en considérant que la formule « passage commun » n'a pas pu l'induire en erreur sur l'étendue des droits réels objet de l'acquisition exprimée dans le titre de propriété et considère de ce fait que le notaire ne peut être tenu pour responsable de la croyance erronée et non induite par de mauvaises clauses dans l'acte, de l'existence sur cette cour de droits réels autre qu'un simple droit de passage.

Le notaire qui reprend les termes d'un titre antérieur dans son acte de vente peut-il engager sa responsabilité pour avoir inséré une clause ambiguë ?

La première Chambre civile de la Cour de cassation répond positivement et, casse et annule l'arrêt de la cour d'appel de Versailles au visa de l'article 1382 du Code civil aux motifs que les termes de « passage commun », pouvaient être de nature à entraîner une incertitude sur l'étendue des droits réels objet de la vente. La Haute juridiction considère alors que c'est le notaire instrumentaire qui aurait dû, en vertu des moyens dont il dispose, faire disparaître cette incertitude. Elle ajoute même que le notaire dans ses recherches doit également se procurer les titres des fonds contigus afin de faire mention dans l'acte du régime juridique du passage et de l'exacte propriété de son assiette.

La Cour de cassation dans cet arrêt confirme que le notaire se doit de vérifier l'ensemble des éléments juridiques, factuels, techniques, de nature à affecter la validité ou l'efficacité de son acte. Il doit en effet contrôler tous les droits des parties. En l'espèce il lui appartenait notamment de vérifier et de préciser l'existence et la consistance exacte des biens visés par l'acte.

Les notaires sont professionnellement tenus d'éclairer les parties sur la portée des actes par eux dressés⁽¹⁰⁾. Ils doivent éclairer les

(10) - Civ. 1^{re}, 6 avril 1965, Bull. civ. I, n° 252 ; D. 1965. 448.

parties et attirer leur attention sur les conséquences et les risques des actes qu'ils authentifient⁽¹¹⁾.

L'officier public ministériel a notamment l'obligation de qualifier juridiquement les droits qui sont transmis à l'acquéreur par le vendeur afin de lui délivrer une information complète et précise sur la nature de ses droits. Il doit opérer toute vérification utile lorsqu'il dispose d'éléments de nature à le faire douter de l'adéquation de l'acte qu'il établit avec l'intention de son client, c'est ici l'essence même du devoir d'efficacité du notaire.

Ici, il est notamment rappelé que le notaire est tenu d'une obligation de résultat, en sa qualité de rédacteur d'acte.

CONSEIL PRATIQUE

Pour s'assurer de l'efficacité de l'acte, les clauses rédigées doivent être conformes à l'intention des parties et à la validité de l'acte. Une clause doit être susceptible d'une seule interprétation, doit être complète et il faut que tous les effets de la clause soient également prévus.

En l'espèce le notaire aurait dû intégrer une clause de « servitude de passage » plutôt qu'une clause intitulée trop vaguement « passage commun ».

4. L'ABSENCE D'OBLIGATION DE VÉRIFIER UNE ÉVOLUTION JURISPRUDENTIELLE NON ENCORE PUBLIÉE

Première Chambre civile de la Cour de cassation, 12 octobre 2016, n°15-18.659, publié au Bulletin

L'engagement de la responsabilité du notaire suppose de vérifier, à la date de son intervention, que l'arrêt marquant une évolution jurisprudentielle avait fait l'objet d'une publication ou de toute autre mesure d'information.

En l'espèce, en septembre 1988, une banque a consenti, par acte notarié, une ouverture de crédit à une Société civile immobilière (SCI), garantie par un cautionnement solidaire. Celui-ci est conclu par la biais d'un mandat annexé à l'acte notarié, et confié à un tiers par un acte sous seing privé. Suite à la défaillance de la SCI, la banque assigne la caution en paiement. Par un arrêt irrévo-

cable du 22 janvier 2009, une cour d'appel a jugé que le mandat ne respectait pas les exigences de forme de l'article 1326 du Code civil. Dès lors, le cautionnement était nul, l'acte authentique privé de ses effets et la banque sans titre exécutoire. La banque a alors assigné le notaire en responsabilité et indemnisation.

La cour d'appel fait droit à la demande de la banque. Elle retient que les manquements du notaire à ses obligations professionnelles s'apprécient au regard du droit positif existant à la date de son intervention. En l'espèce, un arrêt de la première Chambre civile du 31 mai 1988 avait fixé, de manière claire et précise, les conditions de forme applicables au mandat de se porter caution. En outre, ce principe s'inscrivait dans une évolution jurisprudentielle constante destinée à protéger les cautions.

La responsabilité du notaire peut-elle être recherchée alors que la décision qui l'initie n'est pas encore publiée ou qu'elle ne résulte pas d'une évolution prévisible de la jurisprudence ?

La Cour de cassation, par un arrêt du 12 octobre 2016, répond par la négative. Elle casse l'arrêt de la cour d'appel au visa de l'article 1382 devenu l'article 1240 du Code civil, et retient que la cour d'appel aurait dû rechercher « si l'arrêt de la Cour de cassation du 31 mai 1988 avait fait l'objet, à la date de l'intervention du notaire, d'une publication ou de toute autre mesure d'information » et si « l'évolution de la jurisprudence interprétant les articles 1326 et 2015 du Code civil et relative à la protection de la caution rendait prévisible, à la date de l'intervention du notaire, une évolution comparable de la jurisprudence interprétant les mêmes dispositions et relative à la protection de celui qui confiait à un tiers le mandat de souscrire en son nom un engagement de se porter caution par acte authentique ».

Cette situation n'est pas nouvelle. Il s'agit de l'hypothèse dans laquelle un notaire rédige un acte qui se révèle par la suite inefficace en raison d'une évolution jurisprudentielle antérieure à l'instrumentalisation de cet acte. En l'espèce, la solution de l'arrêt du 31 mai 1988⁽¹²⁾ était la suivante. Le mandat sous seing privé ayant pour objet la conclu-

(11) - Civ. 1^{re}, 7 novembre 2000, n° 96-21.732, RTD civ. 2001. 627, obs. P. Crocq.

(12) - Civ. 1^{re}, 31 mai 1988, n°86-17.495.

sion d'un contrat de cautionnement par acte authentique doit respecter la mention manuscrite de l'article 1326 du Code civil à peine de nullité de ce dernier. Le mandat sous seing privé, dans l'arrêt du 12 octobre 2016, ne respectait pas les conditions de forme exigées par l'article 1326 du Code civil. Cette faute a alors entraîné la nullité du cautionnement, la privation du caractère authentique de l'acte notarié et supprimé le titre exécutoire de la banque. Le notaire devant assurer l'efficacité juridiques de ses actes et conseiller ses clients, c'est dans ce sens que la responsabilité du notaire était recherchée.

Cependant, la Cour de cassation censure la cour d'appel qui avait retenu la responsabilité du notaire instrumentant un acte en juillet 1988, alors que le notaire ne pouvait connaître une jurisprudence non encore publiée du 31 mai de cette même année. A contrario, sa responsabilité pourrait être recherchée si la décision qui a initié sa responsabilité avait été publiée ou si elle avait résulté d'une évolution prévisible de la jurisprudence.

Cette solution de la Cour de cassation semble logique. Certes, le notaire doit connaître le droit positif et les controverses qui en découlent, mais, comme l'a dit Madame le Professeur Jeanne de Poulpique *« le notaire n'a pas à prophétiser la solution qui sera finalement retenue par les tribunaux »*. Les manquements d'un notaire à ses obligations professionnelles sont appréciés au regard du droit positif existant à l'époque de l'instrumentalisation, et non au regard du droit positif futur. Eu égard à ces explications, la solution de la Haute Cour s'explique par le faible laps de temps entre l'arrêt du 31 mai 1988 et l'instrumentalisation de l'acte, à savoir le 27 juillet 1988, mais aussi par l'absence de publication au Bulletin ou dans une revue juridique avant cette date. Dans ce sens, l'obligation du notaire de connaître le droit positif est une obligation de moyen, car il doit déployer ses meilleurs efforts pour atteindre l'objectif visé, à savoir l'efficacité de l'acte instrumentalisé. L'arrêt n'étant pas publié au Bulletin ni dans une revue juridique accessible et, ne résultant pas d'une évolution prévisible dans le domaine spécifique de la protection de celui qui confie le mandat de souscrire en son nom un engagement de se porter cau-

tion par acte authentique, la responsabilité du notaire ne peut être engagée dans ce cas.

Avec l'accélération des moyens de communication et notamment Internet, il est possible d'être informé rapidement d'un revirement de jurisprudence. Cependant, cette solution est légitime dans le contexte de l'époque. Le revirement de jurisprudence n'avait été publié et commenté dans les deux principales revues hebdomadaires juridiques qu'en 1989.

Se pose alors la question de savoir si la connaissance du revirement par le notaire doit s'apprécier *in concreto* ou *in abstracto*. Il semble que cela soit apprécié *in abstracto*. Toutefois, des difficultés peuvent se poser. En effet, l'arrêt ne précise pas s'il s'agit des revues dont les notaires sont les abonnés habituels ou s'il s'agit de n'importe quelle publication, même la plus discrète.

CONSEIL PRATIQUE

La responsabilité du notaire ne peut être appréciée qu'au regard des informations dont il dispose effectivement lors de l'instrumentalisation de l'acte. Elle ne sera pas engagée lorsqu'il ne peut pas connaître une jurisprudence non encore véritablement publiée à cette date.

*Travail réalisé par ALAZET Laëtitia,
BIESSY Camille, BILLARD Lucile
et BRETON Elodie.*

*Master II Droit Notarial UNIVERSITE
MONTPELLIER I
Promotion 2016-2017*

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

www.lou-notari.fr

Annonces d'emploi	
 <p>Village des Notaires www.village-notaires.com</p>	

NOTAIRE COLLABORATEUR - IMMOBILIER DES PARTICULIERS (H/F) – PARIS

Au sein d'une belle étude notariale parisienne, vous accompagnerez les clients de l'étude (particuliers) dans leurs différents projets immobiliers.

Vous aurez en charge les missions suivantes :

- Conseils lors de la mise en vente ou de la recherche d'un bien immobilier ;
- Rédaction des actes de vente et d'acquisition, échange, partage ;
- Analyse de la fiscalité applicable aux opérations immobilières (droits d'enregistrement, taxe sur la valeur ajoutée, etc...) ;
- Etablissement des déclarations de plus-values immobilières ;
- Management de l'équipe en place (clercs et support administratif).

Profil recherché :

- Vous êtes diplômé Notaire et disposez d'une expérience d'au moins 5 ans en immobilier.
- Vous savez travailler en équipe, déléguer, et manager.
- Vous êtes organisé(e), efficace, précis(e) et rigoureux(se).
- Votre niveau d'anglais est bon (écrit/oral).

Poste évolutif sur un profil notaire salarié. Poste à pourvoir en CDI.

Salaire : selon profil

Envoyez-nous vite votre CV à l'adresse suivante : Team1@teamrh.com en précisant la référence Team3018vjustice

CLERCS E1, T1, T2 OU T3 (H/F) – LYON ET PETITE COURONNE

Etude notariale Lyon recrute Clercs E1, T1, T2 ou T3 (H/F) pour postes en CDD et CDI, Service Droit immobilier et Droit de la famille.

Disponible rapidement.

Merci de candidater auprès de Christine Messier à christinemessier@orange.fr sous référence « villagejustice ».

CLERC DE NOTAIRE (H/F) EN CDI – SUD DE BLOIS

Etude dans le Loir et Cher au sud de Blois, Recherche un clerc de notaire (H/F) en CDI.

Poste disponible à compter du 17 juin 2017.

Ecrivez-nous à aurelien.lacour@notaires.fr sous référence « villagejustice ».

RÉDACTEUR AVEC ÉVOLUTION (H/F) – MORBIHAN

Afin d'accompagner le développement de l'Etude créée il y a 6 ans, je recherche un(e) rédacteur(trice) dynamique (diplômé(e) notaire ou premier clerc) avec 3 ans minimum d'expérience.

Le poste est polyvalent (actes courants, droit de la famille...) avec des perspectives d'évolution.

Merci d'adresser votre CV ainsi qu'une lettre de motivation par email en postulant sous référence « villagejustice » à nolwenn.henaff@notaires.fr.

NOTAIRE ASSISTANT PROMOTION TERTIAIRE (H/F) – PARIS

Fed Légal, cabinet entièrement dédié au recrutement d'avocats, de juristes et de fiscalistes, recherche pour l'un de ses clients, une Etude Notariale parisienne, un(e) Notaire Assistant promotion tertiaire.

Au sein du service promotion tertiaire, vous aurez pour mission :

- l'organisation et la gestion des rendez-vous clients,
- la constitution des dossiers,
- la mise en place de financement en promotion tertiaire

Votre profil : De formation supérieure en droit notarial (DSN ou DIMN), vous avez une expérience de 2 ans minimum en qualité de notaire assistant.

Merci de candidater à <https://fedlegal.contactrh.com/jobs/150/19485410>.

NOTAIRE ASSISTANT (H/F) NORD-PAS-DE-CALAIS

SBC recherche pour l'un de ses clients, office notarial en région Nord-Pas-De-Calais, un(e) notaire assistant(e) H/F. Missions:

- Constitution de dossiers
- Suivi des dossiers
- Rédaction des actes notariés

- Réception des client.
Profil: Connaissance du logiciel GENAPI impératif.
Expérience exigé.

Merci de candidater à rlassner@sbc-interim.fr sous référence « villagejustice ».

COMPTABLE TAXATEUR (H/F) – CORRÈZE/BRIVE

Pour remplacement 1 à 2 mois.
Tenue journalière de la comptabilité - Solde des comptes clients - Déclarations fiscales et sociales - Tenue de la Paie - Opérations de contrôle périodique attachées à la comptabilité client.

Merci de candidater à office.mlp@orange.fr.

CLERC DE NOTAIRE H/F AUVERGNE

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.

L'agence SBC cherche pour son client, office notarial situé en région Auvergne, un clerc de notaire H/F.

Sous la responsabilité du notaire et au sein d'une équipe de clercs, vous devrez assurer et réaliser l'appui administratif des dossiers clients.

Vos missions principales seront les suivantes :

- Constituer et suivre les dossiers (de l'ouverture à la fermeture)
- Recevoir des clients de manière autonome
- Rechercher et rassembler les pièces administratives
- Effectuer des recherches documentaires et les transmettre ou les exploiter
- Gérer et rédiger des actes divers en respectant une forme légale et un langage précis.

Rémunération selon profil.
Connaissance du logiciel GENAPI souhaitée.

Expérience d'au moins une année en études notariales.

Merci de candidater à rlassner@sbc-interim.fr sous référence « villagejustice ».

Expos, Ventes & Enchères



CARTIER **PATEK-PHILIPPE**

DAGUERRE

Vendredi 9 juin 2017, Drouot Salle 7

Daguerre **Expert**
 5 bis rue du Cirque 75008 **Marc Boutemy**
 T. +33 (0)1 45 63 02 60 **+33 (0)1 48 00 95 85**
 Agr. 2005-536 **www.boutemy.fr**



OPERA GALLERY

MANOLO VALDÉS

2 JUIN
2 JUILLET
2017


62 rue du faubourg Saint-Honoré, 75008 Paris
 T. +33 (0)1 42 96 39 00 - paris@operagallery.com
 operagallery.com

Lundi - samedi : 10h00 - 19h30
 Dimanche et jours fériés : 11h00 - 19h00



EXPERTISES ART IMPRESSIONNISTE ET MODERNE
 VENTES AUX ENCHÈRES
 LONDRES - NEW YORK

RENSEIGNEMENTS
 Bonhams France
 4 rue de la Paix
 75002 Paris
 01 42 61 10 10
 emilie.millon@bonhams.com



Bonhams

bonhams.com/paris

EXPERTISES BIJOUX
 Gratuites et confidentielles

RENSEIGNEMENTS
 Bonhams France
 Catherine Yaiche
 Commissaire-Preneur
 4 rue de la Paix
 75002 Paris
 +33 1 42 61 10 10
 paris@bonhams.com

VENTES AUX ENCHÈRES
 Londres - New York - Hong Kong



Bonhams

bonhams.com/paris

BONHAMS FRANCE
 INVENTAIRES - SUCCESSIONS - PARTAGES
 VENTES AUX ENCHÈRES

RENSEIGNEMENTS
 Catherine Yaiche
 Commissaire-Preneur
 4 rue de la Paix
 75002 Paris
 +33 1 42 61 10 10
 paris@bonhams.com

BOUDDHA EN BRONZE, DYNASTIE QING
 Provenant d'une succession française
 Vendu 820,000 € à Londres



Bonhams

bonhams.com/paris

CONNAISSEZ-VOUS LA VALEUR DE VOS ŒUVRES D'ART ?



EXPERTISES GRATUITES DANS TOUTES LES SPÉCIALITÉS & INVENTAIRE À DOMICILE SUR RENDEZ-VOUS
 Audrey Mouterde 01 53 30 30 83 estimation@tajan.com

TAJAN
 Maison de Ventes aux Enchères

37 rue des Mathurins 75008 Paris T. 01 53 30 30 30 **www.tajan.com**

Le site 100% notaires



- L'actualité immobilière et légale
- Les clefs du management d'une étude notariale
- Annuaire des notaires de France
- Rubrique Emploi
- Tous les partenaires des notaires

www.village-notaires.com