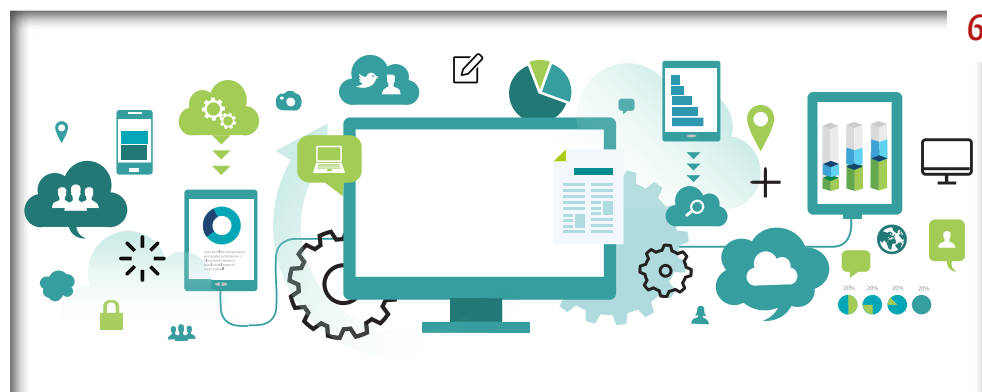


n°64

Juillet - Août -
Septembre 2017

Le Journal du Village des Notaires

www.village-notaires.com



6

INFORMATIQUE : LES NOTAIRES DE PLUS EN PLUS ÉQUIPÉS



INTERVIEW DE LAËTITIA DUBREUIL

Notaire, récemment tirée au sort et prochainement nommée

4



L'INFORMATIQUE POUR BIEN DÉBUTER

12



AIDER LES PLUS DÉMUNIS

16



- RETROUVER LE QUOTIDIEN DE SES ANCÊTRES
- RETROUVER LES METIERS DE SES ANCÊTRES

22

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

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 Laurine Tavitian



Informatique et Notariat : à jamais unis par...

Si certains pensent encore échapper aux tourbillons des changements entraînés par la révolution numérique, ils se trompent ! Notaires ou avocats, hôteliers ou restaurateurs, médecins ou dentistes, tout le monde est concerné et impacté ! Pas de discours alarmiste ici, ni de fiction, juste la réalité. La profession de notaire connaît des transformations profondes mais ne disparaîtra pas pour autant. Vous voilà rassurés ?

Oui, mais il ne faut pas oublier l'évolution des usages et des attentes des clients, la concurrence accrue sur le marché du droit... Tous ces facteurs amplifiés par le digital ne doivent pas laisser indifférents, et changent la façon d'exercer et de concevoir votre métier.

Pour faciliter cette adaptation, les institutions de la profession n'ont pas perdu de temps pour créer des outils et mettre en œuvre la dématérialisation de l'acte authentique, de certains fichiers, des échanges... Les éditeurs de logiciel ne sont pas non plus restés inactifs, sans compter l'arrivée de start-up qui, elles aussi, proposent de nouveaux services.

Le pari semble réussi. Les premières solutions mises en place permettent déjà au notaire de gagner en efficacité et en productivité, de se concentrer sur sa valeur ajoutée, l'expertise juridique, mais aussi sur sa relation-client. Car c'est un élément essentiel qui ne doit pas être négligé. Les clients sont de plus en plus exigeants : réactivité, rapidité, mobilité, interactivité sont autant de mots vers lesquels vous devez tendre. Et tout cela, il faut y penser dès le début de son activité, pour ne pas se laisser dépasser ou freiner dans son développement.

Utilisez les possibilités offertes par votre profession qui vient de tester la signature de l'acte authentique à distance et propose depuis peu Notaviz, une plateforme dédiée à la relation-client. Choisissez les outils et les logiciels qui vous permettront d'atteindre vos objectifs. Et surtout, restez toujours en alerte et curieux !

Car ce n'est pas fini. Un phénomène dont vous avez nécessairement entendu parler connaît un développement qui devrait toucher de près les notaires : la blockchain. Si son application concrète est encore floue, nombreux sont ceux à déjà y réfléchir... Alors, prêts ?

Laurine Tavitian

INTERVIEW DE LAËTITIA DUBREUIL

NOTAIRE, RÉCEMMENT TIRÉE AU SORT ET PROCHAINEMENT NOMMÉE



Pourquoi souhaitez-vous installer à votre compte ?

Quand on fait des études pour devenir notaire, c'est pour s'installer un jour à son compte. C'est l'aboutissement d'années d'études réalisées dans cet objectif. Je n'ai jamais eu l'occasion de pouvoir m'installer auparavant donc c'est pourquoi j'ai horodaté.

N'y a-t-il pas aussi un esprit entrepreneurial derrière cette volonté ?

Oui mais je pense qu'il y a beaucoup de notaires salariés qui souhaiteraient avoir leur étude mais qui ne peuvent pas par manque d'opportunités. Cela restait assez fermé jusqu'à la loi Macron. Mais c'est vrai, mes parents étaient commerçants donc j'ai toujours souhaité aussi devenir chef d'entreprise. Cela a dû m'influencer.

Vous avez été tirée au sort récemment, à quelles difficultés êtes-vous confrontée ?

La difficulté majeure est l'absence de visibilité sur la date de nomination. C'est très compliqué car si je trouve un local en location, peut-être vais-je devoir payer pendant 6 mois un loyer pour rien. On n'est pas qu'officier ministériel, on est aussi futur chef d'entreprise. On doit lancer des emprunts, peut-être acheter des locaux ou les louer, s'occuper des installations de ligne pour l'informatique, le téléphone... A quel moment faut-il engager des travaux dans la mesure où on ne sait pas à quelle date on va être nommé.

De la même manière, c'est difficile pour mon employeur actuel aussi car il ne sait pas quand je vais quitter l'étude et comment s'organiser pour le suivi des dossiers et des clients que j'ai en cours.

Avez-vous senti un climat d'hostilité à votre installation ?

Au moment de l'annonce de la loi Macron, les notaires étaient assez remontés. Quand vous

venez d'engager des frais importants pour des travaux ou que vous venez juste de vous installer en achetant une étude à un prix conséquent, et que du jour au lendemain on change les règles du jeu, je comprends l'inquiétude et l'énervement. Après, je crois que les choses se sont apaisées et parmi mes confrères je n'ai eu que des félicitations et des mots très gentils. Dans ma compagnie en Loire-Atlantique, on m'a réservé un bon accueil.

Où en êtes-vous dans vos démarches de financement et quelles sont-elles ?

La première des choses est que j'ai pris rendez-vous à la Caisse des dépôts et consignations où là aussi j'ai été très bien accueillie. La particularité est que cela fait 20 ans que je travaille, 5 ans que je suis notaire salariée et j'ai eu la chance d'être tirée au sort dans la commune où je vis et où ma famille est installée depuis des générations. Je pense que c'était rassurant pour eux. Mon projet n'était pas opportuniste, je connais la région dans laquelle je m'installe.

Avez-vous une spécialité ?

Je suis spécialisée en droit de la famille. Cela a toujours été mon domaine de prédilection. Cette spécialité fait que dans l'étude où je travaille, je manage une équipe de 11 personnes. Et quand il y a une difficulté ou un dossier compliqué en droit de la famille, c'est moi qu'on interroge. C'est une expérience de management intéressante que j'ai mise en avant dans mon dossier de candidature, sans compter les avocats qui m'adressaient déjà leurs clients dans des dossiers un peu complexes. J'ai donc axé mon business plan sur cette spécialité et la vente immobilière.

Quelles autres démarches effectuez-vous actuellement en vue de votre installation ?

Ma priorité aujourd'hui, c'est le local. Je veux un local qui soit visible, pour que les

clients se rendent compte qu'il y a un nouveau notaire, avec toutes les facilités d'accès. J'ai du mal pour le moment à le trouver mais dès que je l'aurais en location ou à l'achat, je pourrai lancer mes commandes. C'est ma recherche principale.

Est-ce que vous vous faites aider ou conseiller ? Et si oui, auprès de qui ?

Je m'adresse à certains créateurs de la région que je connais et qui gentiment me donnent des conseils sur la surface pour les archives, le logiciel et les raisons de leur choix. Je me suis aussi fait conseiller par mon expert-comptable pour la rédaction et la présentation du business plan principalement et par la chambre des notaires de Loire-Atlantique. Dès qu'elle a la moindre information, elle nous la transmet. Nous avons beaucoup d'échanges sur les tarifs, les cotisations ... Je suis aussi allée au forum de l'installation

organisé par le mouvement du jeune notariat à Paris début juin 2017 où j'ai pu rencontrer le responsable des assurances, le responsable de la profession à la chancellerie, les éditeurs de logiciel...

Quelle importance accordez-vous à la relation-client et comment la concevez-vous ?

J'ai souvent des liens très forts avec mes clients, surtout quand il s'agit de droit de la famille. Quand ils arrivent à l'étude, ils sont souvent stressés et quand je les accompagne, ils ont le sourire. Je les rencontre souvent dans des moments difficiles et ce que j'aime dans mon métier, c'est le droit et la relation humaine que je crée avec eux. Je fais preuve de beaucoup d'empathie et je pense qu'ils le ressentent car ils reviennent me voir.

Propos recueillis par Laurine Tavitian

Guide Pratique des Notaires

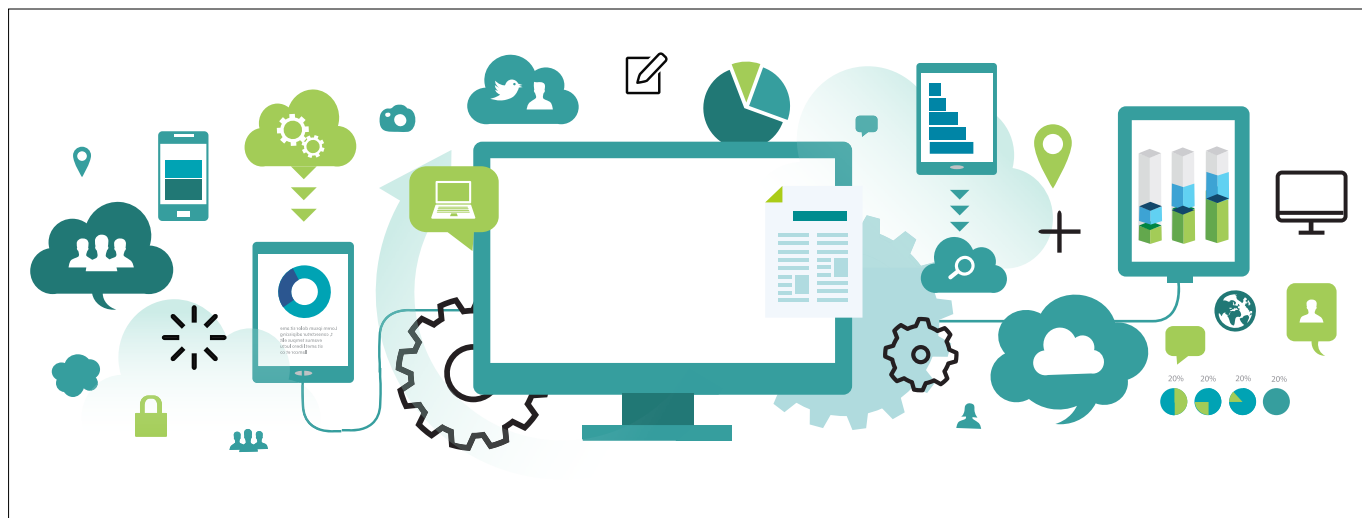
L'annuaire des partenaires et fournisseurs des notaires

**Édition 2017
En cours**

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

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





Informatique : les notaires de plus en plus équipés

Les outils informatiques ont pris de plus en plus d'importance dans la pratique du notariat ces dernières années. Si la profession a toujours veillé à développer des outils aux services des notaires, de l'Etat et de ses clients, elle a également pris en main les nouveaux usages de travail qui ont accompagné ce développement. Et avec l'arrivée de nouvelles technologies, comme la blockchain ou l'intelligence artificielle, cette informatisation est loin de s'arrêter.

La profession impliquée dans le développement des nouvelles technologies

1,8 millions : c'est le nombre d'actes notariés électroniques (sur 4 millions d'actes enregistrés) qui ont été signés en 2016. Mis en place depuis 2012, l'acte authentique sur support électronique (AASE) illustre parfaitement l'adaptation progressive du notariat aux nouvelles technologies et à la dématérialisation. Un virage mené en premier lieu par les institutions, qui ont multiplié les initiatives pour que la profession ne se laisse pas distancer. Pour en disposer, un seul portail : le réseau Real. « Il offre à tout notaire qui entre en fonction d'accéder à toutes les applications métiers, que ce soit à l'ensemble des fichiers de la profession, comme le fichier central des dispositions de dernières volontés ou le fichier des PACS, précise Didier Coiffard, l'actuel président du Conseil supérieur du notariat. Ce réseau permet aussi de recourir

à l'acte authentique électronique, son dépôt pour 75 ans au Minutier central électronique et, dès le mois de juin, à l'acte à distance. Il est également l'interface avec l'Etat, comme l'accès à l'état civil, les demandes de casiers judiciaires, FICOBA et FICOVIE et, demain, au fichier immobilier qui permettra une lecture directe de celui-ci. Enfin, les notaires ont accès aux fichiers des bases de biens pour l'établissement des statistiques immobilières ou encore à la base documentaire de nos cinq centres de recherche dénommés 'portail des cinq CRIDON'. D'autres applications aident aussi au pilotage des études, toutes accessibles en mobilité via 'Notacess'. Sur la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme, l'ensemble de la profession sera doté de l'accès au fichier 'down Jones' qui apporte une solution de détection efficace. » Parmi les autres outils mis en place, notons aussi Téléactes, qui a dématérialisé les échanges auprès des services de publicité foncières, ou encore le site Notaviz, plutôt tourné vers les clients.

Les institutionnels ont donc fait le choix d'une démarche proactive. La Chambre des Notaires de Paris, notamment, a organisé le 6 juillet dernier un Forum Technologie et Notariat. Le but : rassembler tous les acteurs du marché – études, institutions, start-up – pour évoquer toutes ces problématiques, ainsi que pour expérimenter la première signature d'acte authentique à distance. La Chambre lance également cet été le projet

« Nous réinventons le notariat du Grand Paris », en collaboration avec les Chambres des Hauts-de-Seine et de Versailles. Leur premier programme d'actions articulera une double mission de pilotage et d'incubateur, afin de « *mettre en mouvement la transformation de nos offices*, souligne Bertrand Savouré, premier vice-président de la Chambre des Notaires de Paris. *Le but est de diffuser les idées individuelles qui ont pu être mises en place dans les offices, au sein de comités sur des thématiques précises.* »

Cette dynamique suit plusieurs motivations : une plus efficace gestion des études, une demande croissante des clients – appuyées par un monde du droit plus concurrentiel, mais également les précédentes politiques qui poussent la profession vers l'utilisation de ces technologies. Ainsi, au 1^{er} janvier 2018, les notaires auront l'obligation d'effectuer les dépôts de documents auprès des services chargés de la publicité foncière par voie électronique (Décret n° 2017-770 du 4 mai 2017 portant obligation pour les notaires d'effectuer par voie électronique leurs dépôts de documents auprès des services chargés de la publicité foncière).

Le développement des outils technologiques dans la pratique notariale illustre donc une transformation plus globale de la profession.

Une relation-client aujourd'hui omniprésente

Les notaires ont dû et doivent continuer à s'adapter aux nouvelles exigences que les clients peuvent avoir aujourd'hui. Les différentes technologies existantes ont bien évidemment eu une influence sur ces attentes. C'est dans cette logique qu'a par exemple été développé Notaviz. « *Notaviz permet d'avoir une approche interactive avec nos clients, en mettant à sa disposition des outils qui leur apportent une première réponse, tout en les familiarisant avec un environnement juridique qu'ils ne connaissent pas nécessairement*, précise Didier Coiffard. *Cette plateforme se veut dans un premier temps pédagogique, mais pas seulement. L'internaute peut ensuite confectionner un bail en ligne avec 'bail myself', et se rapprocher d'un notaire s'il souhaite aller plus loin dans l'efficacité et le conseil. C'est aussi l'outil de géolocalisation qui offre la possibilité d'avoir les coordonnées des notaires les plus*



Signature
par FIDUCIAL

Libérez votre étude

- Une technologie 100% Web
- Une rédaction d'Acte révolutionnaire
- Un monde ouvert connecté et personnalisable

Pour en savoir plus
Contactez-nous au 04 37 64 15 50
contact.telemarketing.informatique@fiducial.fr
www.fiducial.fr/Notariat/Signature

FIDUCIAL
INFORMATIQUE

DELL OEM Powered

proches de chez vous. Nous aurons, enfin, dans une prochaine version, des réponses en ligne sur les questions successorales ainsi que de nouvelles applications. »

« Nous sommes dans une démarche qui se veut au service de nos clients, qui sont demandeurs de moyens de communication » confirme Pascal Chassaing, président de la Chambre des Notaires de Paris. Et les outils actuels font déjà leurs preuves. L'acte électronique, par exemple, permet « plus de fluidité dans les rendez-vous, plus de réactivité dans le déroulé et la signature de l'acte simplifié », souligne Etienne Michelez, président de Paris Notaires Services¹. Nous allons mettre en place de véritables plateformes d'échanges qui offriront un accès direct à leur dossier, et l'espace notarial a été amélioré pour les successions et les divorces. » Une base de données statistiques en immobilier, Immo Notaires Argus, a également été mise en place pour donner « une information et une visibilité en temps quasi réel sur l'évolution du marché, dans une zone donnée ».

Facilitant la communication, les outils informatiques engendrent une plus grande réactivité du notaire, et plus de transparence sur son activité, ses champs d'action, et plus généralement sur le droit. Une nécessité incontournable aujourd'hui, car comme l'explique Mickaël Partouche, directeur marketing du marché notaires et huissiers chez Fiducial Informatique, « lorsque vous achetez sur Amazon un câble à 5 euros, vous pouvez suivre l'état d'avancement de votre colis. Par contre, quand vous achetez une maison à deux millions d'euros, vous n'avez aucune idée de l'état d'avancement du dossier au sein de l'étude ».

Les éditeurs de logiciel ont dû, eux aussi, s'adapter à ces nouvelles exigences des clients finaux. Car pour y répondre, les notaires ont besoin d'outils adaptés. Fiducial Informatique a ainsi intégré cette nouvelle problématique dans son nouveau produit, Signature, lancé le 13 juin dernier. « Nous avons développé un module de relation client : vous avez un premier écran, avec un login et un mot de passe, que vous pouvez partager avec votre client final. Celui-ci se connecte à cette plateforme et arrive à une interface sur laquelle il peut suivre exactement l'état d'avancement de son dossier. Il peut également accéder à son état civil et charger des pièces, et dispose d'un espace de partage pour transmettre des documents au notaire. L'outil est personnalisable

par le notaire, selon le degré de visibilité qu'il souhaite donner au client. »

De son côté, GenApi veille également à fournir des solutions à la profession pour faciliter sa relation avec les clients. « La relation-client devient un enjeu majeur des études dans un contexte de plus en plus concurrentiel, confirme Guillaume de Bruc, directeur général adjoint de la société. Nos solutions ont intégré des outils comme la confirmation des rendez-vous par SMS, le suivi dématérialisé de l'avancement des dossiers et bientôt la prise de rendez-vous en ligne avec intégration de la visio-conférence ou le paiement en ligne. Nous avons également développé une solution : iNot performance pour permettre à chaque étude d'analyser et de mieux cibler sa clientèle. »

Mais ce n'est pas le seul défi que doivent relever les éditeurs de logiciels. Car les différentes transformations de la profession modifient les attentes des notaires, pour plus de réactivité et de productivité.

Le notaire, « un véritable chef d'entreprise »

L'informatisation des études a pris de plus en plus d'ampleur, et s'est même accélérée ces derniers mois. « On est passé en quelques années d'un notariat assez traditionnel, à la prise en compte, liée en partie à l'effet de la loi Macron, de savoir comment devenir un véritable chef d'entreprise », souligne Guillaume de Bruc. Se sont alors posées les questions que se pose tout chef d'entreprise : comment analyser sa clientèle pour lui proposer plus de services à valeur ajoutée, comment optimiser son temps de travail et celui de ses collaborateurs ? Les notaires vont aujourd'hui privilégier la productivité des équipes sans pour autant négliger la partie conseil essentielle à la profession. »

Un constat que confirme Mickaël Partouche : « De cette notion de chef d'entreprise découle que la technicité et une maîtrise parfaite du juridique ne sont plus suffisants. Le notaire va attendre davantage de productivité, voire même de rentabilité. »

Une nouvelle vision qui a évidemment une influence sur ses exigences en matière informatique : « Un notaire recherchait avant tout de la fiabilité et de la simplicité. C'est toujours le cas, mais il va aussi vouloir de la souplesse dans l'usage, et de l'adaptabilité aux nouveaux modes de travail d'aujourd'hui : beaucoup d'études ont des

1 - Créée en 1994 à l'initiative de la Chambre des Notaires de Paris, l'Association Paris Notaires Services (PNS) offre à tout notaire intéressé, aux professionnels et aux particuliers, des services basés sur l'expertise et la compétence des notaires dans les domaines de l'immobilier, de la dématérialisation des outils de travail, de la formation...

collaborateurs qui souhaitent travailler en home office. La question de l'infrastructure informatique est aussi devenue importante : avec des serveurs, certaines études deviennent finalement plus des centres informatiques que des études notariales, et ce n'est plus adapté à l'évolution actuelle. » Le nouveau logiciel de Fiducial Informatique a donc pour but de répondre à ces nouvelles demandes, « avec une technologie 100% web : une connexion internet suffit pour accéder au logiciel, un nouvel outil de rédaction d'acte intégrant un moteur d'intelligence artificielle, et une plateforme ouverte intitulée 'Notariat l'écosystème'. Nous avons donc contractualisé avec certains partenaires dans différents domaines, pour les connecter à notre logiciel et permettre des interfaces directes. L'avenir de l'informatique notariale passera par cette ouverture, par ces échanges entre tous les partenaires et les éditeurs pour permettre au notaire d'avoir une solution complète qui répond à ses besoins. »

GenApi a également augmenté ses solutions logicielles pour répondre à ces attentes. « Nous fournissons une solution de gestion intégrée dont le cœur est la rédaction d'actes, complétée par une suite intégrée autour de la comptabilité, la gestion locative et la paie, explique Guillaume de Bruc. Depuis deux ans, nous avons axé nos évolutions sur la productivité et la relation-client, avec une nouvelle suite de fonctionnalité appelée iNot Office. Elle intègre notamment des outils de numérisation des échanges : recommandé électronique, dématérialisation des documents de l'étude, échanges entre confrères... » Et les éditeurs constatent que la prise en main de ces nouvelles fonctionnalités est

aujourd'hui rapide. « Près de la moitié de nos clients a fait l'acquisition de ces outils et se les sont très vite appropriés. La population des notaires rajeunit, la loi Macron ayant fixé une limite d'exercice à 70 ans. Celle des collaborateurs également. Ils sont habitués aux médias, aux moyens de communication, et ont vu une réaction très positive de leurs clients finaux, ce qui les a incités à continuer sur cette lancée. »

Il est en effet essentiel que les notaires s'habituent à des outils réactifs, à des échanges dématérialisés, car les nouvelles technologies à l'étude, comme la blockchain ou l'intelligence artificielle, pourraient créer un nouveau virage dans leur pratique quotidienne.

Blockchain, intelligence artificielle... quel avenir dans le notariat ?

Toutes ces technologies mettent en effet les esprits du monde du droit en ébullition. Qu'elles effraient où qu'elles enthousiasment, il est certain qu'elles auront un rôle à jouer dans la pratique des professions du droit. Reste à savoir pour quels usages.

La profession s'intéresse de près à la question de la blockchain². Lors du prochain Congrès des Notaires en septembre prochain, la troisième commission est consacrée au numérique. En parallèle des questions juridiques que fait naître le développement de nos usages numériques, celle de la blockchain a été abordée. Comme l'explique Mathieu Fontaine, président de cette commission, « la blockchain est un grand débat, et un sujet très à la mode, mais au delà de l'outil, se posent de vraies problématiques d'utilité et de cas d'usage. Il est également difficile, actuellement, de concevoir des blockchains

2 - La blockchain est une technologie de stockage et de transmission d'informations, transparente, sécurisée, et fonctionnant sans organe central de contrôle. Elle constitue une base de données qui contient l'historique de tous les échanges effectués entre ses utilisateurs depuis sa création. Cette base de données est sécurisée et distribuée : elle est partagée par ses différents utilisateurs, sans intermédiaire, ce qui permet à chacun de vérifier la validité de la chaîne (Blockchain France).

UN ESPACE CLIENT
PERFORMANT
COLLABORATIF
INNOVANT

Plus d'infos sur www.genapi.fr

GenApi

dans des systèmes traditionnels. Le système marche très bien dans un système déréglementé, comme pour le bitcoin. Mais dans notre organisation, que ce soit juridique, comptable ou bancaire, c'est plus compliqué à mettre en œuvre. »

La première question est donc de savoir à quoi servirait cette blockchain ? S'il est absurde de penser qu'une telle technologie pourrait remplacer les notaires, ou toute autre profession réglementée, elle pourrait se révéler un outil précieux pour les professionnels comme pour les usagers. « C'est un outil très intéressant dans sa conception technique, dans les applications que l'on pourrait envisager, et qui serait peu coûteux à mettre en œuvre, souligne Mathieu Fontaine. Il faut l'intellectualiser et le mettre en place pour un besoin spécifique, un cas d'usage vraiment identifié, et dont l'utilité consommateur est indiscutable. » Fiducial Informatique a identifié un cas d'usage. En partenariat avec Microsoft et Ethereum, l'entreprise a mis en place une blockchain pour la certification de documents. « Lorsque le notaire enverra une pièce jointe à son client, il pourra choisir de le certifier au sein de la blockchain, explique Mickaël Partouche. L'empreinte numérique du document est alors envoyée au sein du système. Si son client revient plusieurs années après avec ce même document, sur une clé USB, le notaire pourra se connecter à notre

plateforme, charger le document, qui sera comparé octet par octet au document stocké sur la blockchain. Il saura si le document est certifié conforme par rapport à l'origine, ou s'il a été modifié. »

Mais des questions techniques doivent également être résolues, afin de garantir aux justiciables un degré de sécurité satisfaisant. D'abord, pour Mathieu Fontaine, « les notaires ne doivent pas le faire seul. La confiance de ce type d'organisation n'est amené que par le volume de blocs : plus ont est nombreux, plus la chaîne s'autorégule, et se trouve dans une situation de confiance. Il faudrait donc le mettre en place en consortium avec d'autres professionnels. Des questions juridiques vont également se poser sur les lieux d'hébergement des différents serveurs. »

Les réflexions collectives sont en tout cas en marche. C'est dans cet esprit que GenApi s'apprête à lancer Innov'Lab, un laboratoire d'innovation qui sera ouvert à une partie de leur clientèle, sur la base du volontariat. « Nous souhaitons mener une réflexion sur les cas d'usage de ces technologies, en faisant également venir des professionnels afin de déterminer ensemble une feuille de route, explique Guillaume de Bruc. Nous voulons travailler avec nos clients pour appréhender mieux encore leurs besoins. » La société envisage ainsi le développement de ces

Le point sur le recommandé électronique, par Guillaume de Bruc, directeur général adjoint de GenApi

« Le recommandé électronique mis en place en 2005, appelé recommandé contractuel, permet une correspondance dématérialisée entre le client et son notaire, par le biais d'opérateurs reconnus sur le marché. La mise en application du règlement européen eIDAS du 23 juillet 2014 exige aujourd'hui une certification, pour répondre aux conditions du recommandé électronique européen. Cette certification entrera finalement en vigueur le 1er janvier 2018.

Ce changement a entraîné de nombreuses interrogations chez les notaires qui utilisaient ce service. Après un petit fléchissement suite à la promulgation du règlement, le service a repris. Beaucoup de cabinets de juristes spécialisés se sont prononcés pour. Mais un certain nombre d'études, qui pensent que le risque est trop important, attendent la certification définitive et officielle, et éventuellement une recommandation de la profession.

L'intérêt économique du recommandé électronique est cependant évident, puisque son prix est d'un peu moins de 3 euros, alors que sa version papier revient entre 7 et 10 euros. »

différents outils sur trois ans, en prévoyant notamment chatbot, moteur de recherche intelligent et assistance contextualisée pour l'année 2018.

Et la profession ne compte pas faire barrage à ces innovations, tout en veillant à ce qu'elles respectent les obligations de la profession. « Personne ne peut rester indifférent à ces sujets qui s'imposent chaque jour un peu plus dans notre paysage, confirme Didier Coiffard. Le combattre reviendrait à ériger des digues de papier ! J'ai vu de près la transformation de l'industrie au cours de ces 15 dernières années, qui a consisté à remplacer les tâches sans plus-value par des robots ou des algorithmes. Il ne faut pas prendre cela comme un danger mais, au contraire, comme une opportunité de laisser aux machines la confection de ces tâches, pour se centrer sur son expertise qui, trop encore, est étreinte par la répétitivité de certaines procédures. L'intelligence artificielle permettra d'atteindre cet objectif. Quant à la blockchain, certains esprits volontairement simplificateurs voient

aujourd'hui dans son utilisation une solution miracle pour améliorer le processus de formalisation et d'enregistrement des mutations immobilières. Mais c'est oublier qu'une mutation immobilière, par exemple, c'est s'assurer de la capacité, du consentement éclairé, du respect du droit des tiers comme les droits de préemption, de la collecte des taxes et impôts, de la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme, de la réalité des droits transférés, de la mise en œuvre de la protection des droits des consommateurs, ... Pour autant, la blockchain peut constituer une réponse pertinente sur un certain nombre de sujets comme celui de la délivrance des copies authentiques ou des copies exécutoires dématérialisées. Nous avançons sur ce sujet en ayant en tête le modèle économique du déploiement de cette technologie. »

Clarisse Andry

Traductions juridiques japonais-français depuis 1984

Actes notariés
Contrats de mariage
Contrats de vente
Actes d'état-civil
Traductions certifiées
par traducteur assermenté

公正証書
婚姻契約
売買契約
戸籍謄本
法定翻訳

Japon : Information & Communication sarl

Fondateur : Alain GOMEZ, interprète de conférence
ancien Expert judiciaire agréé par la Cour de Cassation

10, rue de Louvois, F-75002 Paris
Courriel : traduction@japonika.com
Web : www.japonika.com

Tél : 01 40 20 43 86 - Fax 01 40 20 43 85



L'informatique pour bien débiter

La fluidité du travail et la qualité du service ont largement profité des progrès de la numérisation des pratiques. En contrepartie, les choix effectués en matière d'informatique ont pris une grande importance, car une panne d'ordinateur peut entraver très sérieusement l'activité d'une étude. L'installation est donc un moment clé pour concevoir un système qui vous rendra la vie plus facile. Quel matériel privilégier ? Quelle architecture logicielle choisir ? Enfin, quels outils numériques sont les plus adaptés à une nouvelle étude ?

Du point de vue du matériel, il est tout d'abord indispensable de se procurer un copieur multifonctions, qui va servir de base pour la numérisation des documents. Les modèles les plus adaptés offrent, précise Marie Majau, chef de marchés chez Konica-Minolta, « un système d'impression qui va permettre, certes, d'imprimer vite, mais surtout de numériser encore plus rapidement les documents, en recto-verso, avec la conversion sous différents formats, la compression pour une transmission plus facile aux clients ou aux instances, et bien sûr la reconnaissance optique des caractères pour la récupération du contenu ». Il convient de compléter ce dispositif par une imprimante réseau, mais aussi, selon Laurent Ringot, dirigeant de la CRPR,

avec « un scanner posé sur chaque bureau. Celui-ci, connecté directement par USB à l'ordinateur, évite la perte de temps à aller jusqu'aux multifonctions, écarte le risque que celui-ci ne soit pas disponible, et facilite l'intégration des pièces dans le logiciel de rédaction d'actes. En outre, le notaire n'a plus besoin de sortir du bureau pour scanner une pièce de dernière minute lorsqu'il se trouve avec un client ».

Pour l'ordinateur, fixe ou mobile, l'enjeu tient aux complications qui peuvent survenir dès lors que l'on sépare le logiciel du matériel, parce que, « dès qu'il y a un problème technique, les fournisseurs de logiciels vont dégager leurs responsabilités si l'ordinateur utilisé n'a pas été commercialisé et paramétré par leurs soins ». Le notaire peut donc se retrouver pris entre l'éditeur de logiciels et son propre informaticien, sans savoir qui doit l'aider, avec à la clé un blocage de la production d'actes qui peut gravement nuire à l'équilibre économique d'une étude, surtout quand celle-ci est nouvelle et doit se constituer une clientèle. Raison pour laquelle toutes les SSII proposent de fournir les ordinateurs, en vente directe ou à crédit, avec leurs logiciels. Ces logiciels sont en effet très spécifiques, et les études qui souhaiteraient les installer sur des machines achetées par leurs soins doivent être sûres de faire appel à « des informaticiens qui connaissent les

spécificités d'une étude notariale. Nous en connaissons quelques-uns sur notre territoire, mais ce sont des compétences encore rares ». Au final, s'il est souvent préférable de prendre les offres combinées, le seul conseil à donner est de privilégier le financement par crédit auprès de la CDC, très avantageux en termes de taux.

Par contre, pour les autres matériels que sont la tablette de signature, l'écran d'ordinateur fixe, le grand écran pour la signature de l'AAE, il est tout à fait possible de les acheter par soi-même. Pour ce dernier, notamment, il suffit de demander à l'électricien de le brancher au mur, puis au prestataire de la SSII de le connecter sur l'ordinateur.

Quels logiciels choisir ?

L'indispensable outil de travail numérique

La première brique de votre système logiciel porte sur la rédaction d'actes et le traitement des formalités, qui doit intégrer une base juridique solide, performante et évolutive. Il faut ensuite pouvoir gérer la numérisation et l'archivage afin d'optimiser l'ensemble du flux documentaire, pour favoriser une meilleure circulation de l'information vers les collaborateurs, les clients et les confrères. Enfin, pour vous permettre de travailler où que vous soyez, assurez-vous que les dernières versions de ces logiciels soient accessibles à distance de manière sécurisée.

Un coup de main pour la négociation immobilière

Un logiciel dans le domaine de la négociation vous aide tout d'abord à créer les annonces : pour géolocaliser les biens, communiquer avec différents sites internet d'annonces immobilières et faciliter l'envoi des annonces vers les parutions papier, ou encore pour traduire le descriptif en différentes langues. La communication devient également plus fluide, avec les clients et prospects d'une part, et avec le vendeur d'autre part, grâce à la création de comptes rendus périodiques d'activité incluant la mention des annonces publiées, des visites réalisées et des courriers échangés.

La gestion des fermages

Si votre activité l'exige, les logiciels de gestion des fermages offrent des outils

CRPR

Le groupement d'achats des notaires



Pour :

- Baisser vos charges de fonctionnement,
- Disposer de fournisseurs sérieux,
- Disposer de produits de qualité
- Bénéficier d'un SAV réactif,
- Libérer du temps à vos collaborateurs pour les recentrer sur leurs activités principales,
- Accéder à des tarifs privilégiés grâce aux économies d'échelle de notre groupement.

Mais aussi :

- Mise en place :
- D'un audit de votre étude,
 - D'un suivi pluriannuel de vos économies.

**Avec CRPR, baissez vos charges,
disposez de produits et services
de qualités tout en conservant
votre libre choix !**

Contactez nous :
www.crpr.fr

précieux, notamment en matière de visualisation de l'activité grâce au suivi, aux alertes et aux outils de reporting – état des mouvements locataires, évolution du parc. Les interfaces sont conviviales, avec des saisies guidées, une recherche multicritères, et des connexions faciles avec la comptabilité pour fluidifier les règlements. Les avantages portent également sur des facilités offertes en matière de communication avec les clients ou intervenants, et ce quel que soit le sujet : appel de loyers, compte propriétaire, demande de travaux...

Ces nouveautés qui font la différence

Les plates-formes d'échanges

Que vous souhaitiez permettre le téléchargement de documents, leur simple consultation, ou récupérer des documents pour la constitution d'un dossier, un portail collaboratif est la solution. Quels que soient votre matériel et le lieu où vous vous trouvez, vous pouvez créer un espace d'échange, télécharger les fichiers à partager, envoyer un lien d'échange aux personnes concernées – confrères, partenaires, clients – et leur proposer un accès direct aux fichiers.

La Lettre Recommandée Électronique

Applicable depuis juillet 2016, le règlement eIDAS crée un cadre réglementaire pour la mise en place de la LRE. Cette nouveauté représente une aide précieuse au quotidien, par l'économie de temps, de frais de mise sous pli, et par la simplification d'un envoi certifié dont le délai de rétractation court immédiatement après l'envoi. Assurez-vous néanmoins que les serveurs de votre prestataire sont basés

en France, de manière à en garantir la protection vis-à-vis des législations d'autres États, à l'image du Patriot Act américain.

Automatiser les compromis de vente

En phase précontractuelle, le travail du notaire reste fastidieux car il consiste à rassembler un grand nombre de documents. La durée importante de cette tâche détériore la fluidité du marché immobilier et nuit, par là même, à l'image des notaires. « *Est-il cohérent pour un notaire, soulignent les fondateurs de MyNotary, d'employer des juristes hautement qualifiés pour fixer des rendez-vous, relancer un syndic, collecter des bases documentaires, ou demander un extrait d'acte de naissance, alors que ces tâches sont automatisables ? Nous sommes convaincus que les tâches sans valeur ajoutée sont contre-productives car elles génèrent de la frustration chez les collaborateurs chargés de les exécuter* ».

Plutôt qu'à faire de l'administratif pur, le temps du notaire et de ses collaborateurs est effectivement mieux employé à offrir du qualitatif client en se concentrant sur le conseil, la rédaction des clauses pointues ou les négociations complexes sur les dossiers. MyNotary propose ainsi de digitaliser la phase précontractuelle en permettant la co-construction du dossier « client » dans une logique collaborative. Il collecte et centralise les pièces pour les mettre à disposition des notaires et propose un modèle de compromis de vente simple que le notaire peut ensuite aménager. Il devient alors possible de pouvoir signer un compromis de vente sans se déplacer.

Jordan Belgrave

Pensez aux centrales d'achats

« *Pour de nombreux matériels indispensables aux notaires, nous testons les fournisseurs sur la qualité de leurs produits et de leurs services* » explique Laurent Ringot, dirigeant de la Centrale de Référencement des Professions Réglementées (CRPR), « *nous référençons ceux qui répondent aux critères de nos adhérents, même s'ils ne sont que peu à satisfaire à nos attentes* ». Pour ne parler que de la partie informatique, les centrales d'achats spécialisées sur le notariat proposent des produits choisis pour leurs qualités et négociés à des prix attractifs sur les imprimantes, scanners, en allant jusqu'aux câblages et aux logiciels connecteurs. Vous pourrez aussi vous y faire conseiller sur les meilleures manières de souscrire aux indispensables logiciels métier.



KONICA MINOLTA

DONNEZ DU SENS À VOTRE INFORMATISATION



Acteurs économiques à part entière, les notaires sont confrontés au challenge des nouvelles technologies et ils doivent maintenant disposer d'outils performants, propices aux gains de productivité, afin de garantir des services de qualité optimale, rapides et efficaces.

Depuis quelques années, la profession mène dans ce contexte la réforme de fond de son organisation, poussée en grande partie par l'adaptation au numérique. Les méthodes de travail, les relations avec les clients et les rapports au temps ont de plus considérablement évolué.

Pour toutes ces raisons, Konica Minolta offre aujourd'hui sa gamme de pointe d'outils numériques qui optimisent - entre autre - les actions les plus chronophages. « La mobilité et l'accès à l'information pour les clients sont les enjeux auxquels un nouveau notaire doit faire face », justifie Marie Majau, chef de marchés au sein du groupe.

Konica Minolta propose donc le **business hub C368**, un multifonction de base bénéficiant des systèmes d'impression rapide et de numérisation encore plus rapide (160 originaux par minute pour ce modèle) en recto-verso. Le C368 intègre également la conversion en différents formats (PDF, PDF/A requis par le MICEN, etc.) et la compression de dossiers pour une transmission plus simple aux clients ou aux instances. Le cryptage des documents numérisés ou **l'ajout de signature numérique** obéit par ailleurs aux impératifs de sécurité et de confidentialité en vigueur chez les notaires.

« Disposer d'un connecteur est central car il fait le lien entre le système d'impression et les outils métiers », poursuit Marie Majau, en précisant que ce connecteur permet encore le classement instantané de documents numérisés dans un logiciel métier.

L'accès Web à partir du multifonction élargit en outre le champ des possibles. Konica Minolta suggère ainsi une bonne GED qui centralise un ensemble de documents issus de différentes sources. Ils sont renommés, classés puis stockés **et/ou archivés en toute sécurité et conformité** pour faciliter leur recherche et leur exploitation.

La plate-forme d'échanges (en espace client ou en espace collaboratif) simplifie enfin les échanges et la transmission d'informations, que l'on soit à l'étude où en extérieur, connecté depuis un ordinateur ou un téléphone.

Marie MAJAU
Chef de Marchés et fidélisation chez
Konica Minolta





Aider les plus démunis

Pour un forfait de 19,90 euros par mois, il est désormais possible de solliciter La Poste pour veiller sur ses parents par l'intermédiaire du passage du facteur. Celui-ci adressera à l'issue de chaque visite un compte-rendu aux proches. Difficile de savoir s'il faut se réjouir de la mise en place d'un tel service. Si l'offre est destinée à entretenir un lien social précieux, elle oblige aussi à faire le constat d'une banalisation de l'isolement des personnes. On peut s'interroger sur l'impact de la marchandisation des rapports humains qui devraient exister plus spontanément. Face à ces nouveaux services payants, il convient de rappeler le travail fondamental et remarquable que font depuis des années les associations et les fondations pour aider les plus démunis. Leur champ d'action est très large et il est possible de les soutenir de nombreuses façons.

Être démuné en France

Avant de décrire le travail des associations et les différentes façons de les aider, il est important de faire un point sur la pauvreté en France. Si l'aspect financier ne suffit pas à expliquer la condition des plus démunis, il constitue souvent un facteur très important. À cela s'ajoutent l'isolement, la précarité, la perte d'autonomie, le déracinement, la santé...

L'INSEE a élaboré différentes méthodes pour mesurer la pauvreté. Une personne est considérée comme « pauvre financièrement » lorsque son revenu est inférieur à 50% (ou 60% selon les enquêtes) du revenu médian national.

Selon cette méthode de calcul, on estime qu'en France cinq millions de personnes vivent sous le seuil de pauvreté. Ce chiffre a considérablement augmenté depuis 2008 en raison de la crise financière et de la progression du chômage. La seconde méthode consiste à mesurer « la pauvreté en conditions de vie ». Pour ce faire, on établit une liste des privations que subissent les ménages: ne pas pouvoir chauffer son logement, ne pas pouvoir partir en vacances, manger de la viande ou acheter des vêtements neufs... Sont alors considérés comme pauvres, les foyers qui subissent au moins huit restrictions sur les vingt-sept répertoriées par l'INSEE. En France, depuis 2004, les indicateurs de pauvreté en conditions de vie indiquent en revanche une baisse de ce type de précarité. La différence d'évolution entre les deux indicateurs révèle que globalement les conditions de vie des plus pauvres tendent à s'améliorer. La salubrité des logements par exemple croît. En revanche, l'écart entre les plus riches et les plus pauvres se creuse. Dans les deux cas, les personnes les plus touchées sont les femmes, seules ou avec enfant, les personnes de plus de 60 ans et les étudiants. Les régions les plus impactées par la pauvreté sont le Nord et le Sud de la France. À ces phénomènes de pauvreté, s'ajoute plus que jamais la condition des migrants. Peu pris en compte dans les statistiques lorsqu'ils sont en situation irrégulière, ils font pourtant partie des plus démunis aujourd'hui en France. Au delà de la question financière et matérielle, s'ajoute la violence du déracinement provoqué par une situation de

guerre, la séparation de la famille, l'absence de connaissance de la langue du pays d'accueil.

Soutenir les plus démunis

En France de nombreuses associations et fondations viennent en aide aux plus démunis en tentant de compenser les limites de l'action publique. Leur financement est basé dans une large majorité sur les dons de particuliers et d'entreprises et leur action repose essentiellement sur le travail des bénévoles. Selon les moyens et le temps dont on dispose, il est possible de les soutenir de plusieurs façons.

Le don financier

Faire un don d'argent est le moyen le plus simple et le plus rapide soutenir une association ou une fondation. Désormais, on peut quasiment systématiquement le faire en ligne, de façon sécurisée, directement sur le site internet de l'association ou sur une plateforme regroupant plusieurs petites associations. On procède comme pour un simple achat. Le don par sms se met aussi progressivement en place. L'association édite en retour un reçu fiscal qui permet de bénéficier de mesures fiscales incitatives. Rappelons que les dons offrent une réduction d'impôt sur le revenu de 66 % du montant versé dans la limite de 20 % du revenu disponible. Pour les organismes d'aide aux personnes en difficulté, la réduction est portée à 75 % dans la limite de 529 euros. Le don à une association ouvre également un droit à une réduction de l'ISF, égale à 75% du montant des sommes versées et dans la limite de 50 000 euros. Les deux dispositifs fiscaux ne sont pas cumulables. Selon la somme que l'on envisage de donner, il peut être intéressant de faire appel un conseiller en philanthropie. Les études notariales sont également des acteurs clés pour soutenir les potentiels donateurs dans leur démarche. Les associations tentent d'assurer au maximum la transparence sur l'usage des fonds reçus. Ils serviront à la fois aux frais de fonctionnement de la structure associative et à la mise en place de l'aide aux plus démunis : création de centre d'hébergement, organisation de vacances pour les enfants, distribution de repas, conseil, visite à domicile, soutien financier...

Le don d'objets

Vêtements, jouets, livres, meubles, couvertures, aliments de longue conservation, fournitures

scolaires... Alors que certains se sentent débordés par le contenu de leurs placards, d'autres manquent de l'essentiel comme le démontre les statistiques INSEE sur la pauvreté en condition de vie. Les associations et les fondations organisent régulièrement des collectes qui constituent la solution parfaite pour faire le tri chez soi tout en venant en aide à ceux qui en ont besoin. Les objets seront soit distribués directement aux plus démunis, soit revendus lors de vente de charité et les fonds employés au soutien d'une action de l'association. Attention, tout de même, les associations ne sont pas des débarras, il convient donc de remettre de objets propres et en bon état. Pour les aliments, on veille à ce que la date limite de consommation soit la plus éloignée possible. Ces dons d'objet permettent à ceux qui craignent qu'un don d'argent soit mal employé, de mieux mesurer la dimension concrète de leur aide.

Le bénévolat

Le bénévolat apparaît souvent comme réservés « aux autres » : ceux qui ont du temps, qui sont retraités, qui n'ont pas d'enfants...



legs
donation
assurance-vie
**Le sourire
au cœur**

Depuis 1958, Enfants du Mékong accompagne les enfants et les familles du Sud-Est asiatique. De la scolarisation à la reconstruction de l'environnement des enfants, des études supérieures à l'accès à l'emploi... nous faisons naître aujourd'hui le sourire des générations à venir. À travers un legs, une donation ou la souscription d'une assurance-vie en faveur d'Enfants du Mékong, votre histoire personnelle se poursuit en promesses de vie meilleure.

Pour échanger sur votre projet, n'hésitez pas à contacter **Marie-Gabrielle Pirnay**

par téléphone (ligne directe) 01 47 91 75 28
par e-mail mgpirnay@enfantsdumekong.com

www.enfantsdumekong.com
5, rue de la Comtesse 10008 Bruxelles

Enfants du Mékong

Pourtant, il est plus facile que l'on ne le pense de dégager quelques heures pour soutenir une association. S'il est vrai qu'il n'est pas facile de trouver chaque semaine des heures disponibles dans des emplois du temps bien chargés, on peut être bénévole ponctuellement, lors, par exemple, de grandes opérations de collecte, à l'occasion des fêtes... Il est également possible de concentrer son action lors d'une semaine de vacances ou encore d'offrir un service d'écoute téléphonique. Cette dernière option permet d'être bénévole de chez soi, même lorsque l'on habite loin de toute structure associative. Il est aussi envisageable d'intégrer une action bénévole sur son lieu de travail. Certains cabinets d'avocat pratiquent le « pro bono », c'est à dire qu'ils dispensent des conseils juridiques gratuits. D'autres entreprises mettent à disposition leurs locaux pour les réunions d'une association... Par ailleurs toutes les compétences peuvent être utiles aux associations et aux fondations. Il pourra s'agir d'aider à la distribution de denrées alimentaires, de trier des vêtements reçus, de donner des cours de soutien-scolaire ou d'informatique, d'effectuer de la comptabilité. Chacun peut trouver sa place ! L'aide matérielle

n'est pas la seule nécessité, l'écoute, le conseil, l'orientation sont également très précieux.

L'action de proximité

Si on pense spontanément aux associations et aux fondations pour venir en aide aux plus démunis, il ne faut pas pour autant négliger la vie quotidienne. Sans passer par une institution, l'action commence par prendre soin de ses proches, en commençant par les voisins de paliers. En effet, nul besoin de passer par une association pour proposer de menus services aux personnes âgées habitant dans l'immeuble ou dans la maison voisine.

Si les situations de crise (températures hivernales ou canicule, flux migratoires importants en conséquence de la guerre...) sont souvent aptes à mobiliser les dons et les bénévoles, rappelons pour conclure que le dénuement n'attend pas l'hiver et que les associations et fondations attendent un soutien précieux tout au long de l'année.

Sarah-Louise Gervais



NOUS SOMMES TOUS LES HÉRITIERS DE SŒUR EMMANUELLE

Comme **sœur Emmanuelle**, vous pouvez changer durablement la vie des enfants défavorisés, en choisissant de transformer vos biens en aide. Léguer à Asmae - Sœur Emmanuelle, c'est construire avec nous l'avenir de 50 000 enfants parmi les plus invulnérables du monde. Votre contact legs pour échanger en toute confidentialité :

Catherine Alvarez

Par téléphone : 01 70 32 02 50

Par mail : calvarez@asmae.fr

Par courrier : Asmae-Sœur Emmanuelle,
259-261 rue de Paris, 93100 Montreuil



association **Asmae**
Sœur Emmanuelle
Agir pour l'enfance défavorisée

NOUS SOMMES TOUS PORTEURS D'ESPÉRANCE



JE DONNE PARCE QUE J'Y CROIS

La centaine de projets d'entraide et d'éducation que nous finançons chaque année témoignent de notre foi en l'avenir.

Partagez notre espérance et soutenez ces projets qui pourraient être les vôtres.

www.fondationnotredame.fr

LE PROGRAMME
**ENTRAIDE &
EDUCATION** DE

LA FONDATION
NOTRE DAME
PORTEURS D'ESPÉRANCE





Asmae - Association Sœur Emmanuelle

Immeuble le Méliès
259-261 rue de Paris
93100 Montreuil
Tél. : +33 (0)1 70 32 02 50
Fax : +33 (0)1 55 86 32 81
Site Web : www.asmae.fr

Asmae - Association Sœur Emmanuelle est une organisation de solidarité Internationale, laïque et apolitique fondée par sœur Emmanuelle en 1980. Reconnue d'utilité publique, Asmae agit pour le développement des enfants vulnérables. Aujourd'hui, Asmae soutient et accompagne 86 projets dans les domaines de l'éducation et de la protection de l'enfance qui sont portés par 59 organisations locales dans 8 pays dans le monde dont la France.



Enfants du Mékong

5 Rue de la Comète
92600 Asnières-sur-Seine
Contact : Marie-Gabrielle Pirnay,
chargée de legs et donations
Tél. : 01 47 91 75 28

Mail : mgpirnay@enfantsdumekong.com
Site Web : www.enfantsdumekong.com

Enfants du Mékong se développe depuis 1958 pour répondre aux besoins des enfants en Asie du Sud-Est, et reconnaître leur dignité. Aujourd'hui, plus de 60 000 enfants sont soutenus. Nous avons pour mission d'éduquer, former et accompagner les enfants et les jeunes. Nous agissons dans 7 pays : Vietnam, Thaïlande, Laos, Philippines, Cambodge, Birmanie et Chine.



la Fondation Notre Dame

10, rue du Cloître Notre Dame
75004 Paris
Contact : Carole Louveau
Tél. : 01 78 91 91 90
Mail : info@fondationnotredame.fr
Site Web : www.fondationnotredame.fr

Reconnue d'utilité publique depuis 25 ans, la Fondation Notre Dame encourage et développe des projets d'entraide, d'éducation et de culture chrétienne.

Elle est mobilisée au service de la personne humaine, dans toutes ses dimensions.

Sous son égide, 35 fondations (KTO, Bernardins, Insertion par le

Logement, Avenir du Patrimoine à Paris, ...) habilitées à recevoir legs, donations ou assurances - vie en franchise de tous droits (succession, mutation ...).



Nos Petits Frères et Soeurs

8 rue des Prés Saint Martin
77340 PONTAULT-COMBAULT
Tél. : 01 60 34 33 33
Fax : 01 60 34 33 30
Mail : info@nospetitsfreresetsoeurs.org
Site Web : www.nospetitsfreresetsoeurs.org

NPFS est une association reconnue à caractère exclusif de bienfaisance qui a pour objet d'organiser depuis la France des programmes humanitaires pour des enfants vulnérables, orphelins ou en situation de handicap, en Amérique Latine et dans les Caraïbes, particulièrement en Haïti. Elle leur apporte aide et assistance, en leur enseignant les valeurs de responsabilité, partage et solidarité.

**LEGS,
Donations,
Assurance-vie...**

**Avec Nos Petits Frères et Sœurs,
Faites de votre vie une succession de sourires !**



* Depuis 1954, l'œuvre de Nos Petits Frères et Sœurs International offre un nouveau départ aux orphelins et enfants abandonnés. Notre grande famille est présente dans 9 pays d'Amérique latine et des Caraïbes* et compte 3900 petits protégés qui grandissent parmi nous en paix et reçoivent chaque jour :

- Un toit protecteur et aimant
- 3 grands plats chauds
- Un suivi médical régulier
- Un accès à l'éducation jusqu'à une formation professionnelle ou universitaire pour une entrée réussie dans la vie active.

**VOTRE CONTACT PERSONNALISÉ
CHEZ NOS PETITS FRÈRES ET SŒURS:**

Isabelle Chevalier, Tel : 01.60.34.33.33
isabelle.chevalier@nospetitsfreresetsoeurs.org



NOS PETITS FRÈRES ET SŒURS

www.nospetitsfreresetsoeurs.org
8 rue des Prés Saint Martin
77340 Pontault-Combault cedex - France

* Bolivie, Guatemala, Haïti, Honduras, Pérou, Mexique, Nicaragua, Salvador, République Dominicaine.

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 exécutés de 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 soit qu'ils aient ou non une dénomination propre, sont soumis sont soumis à des règles générales.		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 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 est celui qui assujettit chacune des parties à donner ou à faire quelque chose recevoir de l'autre un avantage en contrepartie de celui qu'elle procure . Le contrat de bienfaisance est celui dans lequel à titre gratuit lorsque l'une des parties procure à l'autre un avantage purent gratuit purent 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...





Retrouver le quotidien de ses ancêtres

Après quelques semaines de recherches et quelques déplacements dans des archives de province, vous avez pu mettre des noms, des dates et des lieux sur une grande partie de votre arbre généalogique. Mais cela ne constitue que ce que les généalogistes chevronnés appellent un « squelette » : pas de vie, pas de souvenirs, pas d'émotion... Il reste à mettre un peu de chair autour de ces noms, des éléments du quotidien pour que ces ancêtres que vous n'avez jamais connus vous deviennent proches, pour que vous puissiez raconter des anecdotes sur eux comme si vous aviez vécu avec eux, il y a deux ou trois cents ans.

Une machine à remonter le temps : les archives notariales

Impossible, direz-vous ? C'est pourtant à la portée de tous grâce aux minutes anciennes des notaires. Autrefois, particulièrement sous l'Ancien Régime, chacun passait devant notaire pour les moindres petits faits de la vie quotidienne : un prêt, même minime, une prise en charge de la belle-mère âgée chez soi, un contrat de mariage, même si on ne possédait rien, une altercation avec un voisin pour des droits de passage ou une borne déplacée, des remontrances à un fils qui envisage un mariage qu'on n'autorise pas, etc. À travers tous ces actes va se dessiner le portrait de votre

ancêtre : sa position sociale, son niveau de fortune et son évolution au cours de sa vie, sa bonne ou mauvaise entente avec ses enfants et ses voisins, la façon dont il a aménagé sa maison... Les archives notariales, pour ceux qui savent interpréter les textes, constituent une fabuleuse machine à remonter le temps.

Entrer dans la maison ancestrale

Parmi les actes notariés les plus intéressants pour le chercheur en histoire familiale figure l'inventaire après décès. Il était établi dès qu'un adulte mourait en laissant des enfants mineurs, ce qui était fréquent sous l'Ancien Régime puisque l'espérance de vie était courte et que la majorité des enfants n'était acquise qu'à 25 ans.

Pour le rédiger, le notaire se rendait au domicile du (ou de la) défunt(e) et décrivait tout ce qu'il voyait : l'extérieur de la maison, de l'appartement ou de la ferme, les différents corps de bâtiments, les outils professionnels... puis l'intérieur, pièce après pièce, en indiquant le mobilier (parfois même sa position dans la pièce), le contenu des armoires et des tiroirs, la couleur et le degré d'usure des vêtements, les titres des livres s'il y en avait, etc. À partir d'un pareil document, si vous êtes un peu doué en dessin, vous pouvez dessiner la maison de votre ancêtre comme si vous y étiez entré !

Connaître la situation financière de l'aïeul

L'inventaire après décès évoqué vous donne bien sûr un aperçu de la valeur des biens. Mais d'autres actes notariés vous permettent de suivre l'évolution de fortune de votre aïeul tout au long de sa vie, presque au jour le jour. Vous trouverez en effet dans ce type d'archives les prêts et les reconnaissances de dettes, même pour des sommes qui peuvent sembler dérisoires aujourd'hui. Les achats ou les ventes de terres, de bâtiments, de matériels divers y figurent aussi, comme les baux agricoles, les fermages divers, ou bien encore les donations et les rentes qu'il peut établir ou recevoir. Bref : rien de ce qui le concerne financièrement ne vous sera étranger.

Deviner son réseau de relations

Huit fiancés sur dix passaient devant notaire, contre deux sur dix aujourd'hui. Or, lors de l'établissement d'un contrat de mariage, chacun des futurs époux conviait sa parentèle et ses amis, voire ses relations prestigieuses, en bien plus grand nombre que lors de la cérémonie nuptiale à l'église. Le notaire inscrivait scrupuleusement chaque personne présente avec son métier ou son titre ainsi que son lien de parenté. Un repas de fête était souvent donné à l'issue de cette visite, avec tous les témoins qui s'étaient déplacés – et le notaire aussi bien sûr.

À travers tous les noms cités, vous pouvez deviner un peu le réseau de relations de votre ancêtre. Est-il strictement local et familial ? S'étend-il à la province ? Des notables qui ne lui sont pas apparentés sont-ils volontiers venus... Si vous faites la même recherche sur les contrats de mariage de ses enfants, vous pouvez deviner des évolutions, des tendances...

Découvrir son caractère

Parfois, les actes notariés vous permettent de cerner le caractère de votre ancêtre. Et, plus il est acariâtre, plus il y a de chances que vous en trouviez trace dans les archives des notaires !

Quelques exemples...

Une Mme Delorme voit, à la mort de son mari, sa grande demeure partagée en deux :

une partie pour elle, une partie pour sa fille, son gendre et leurs enfants. Or, dès le début, elle fait interdire par acte notarié au jeune couple et à ses petits-enfants de marcher, voire même de s'arrêter, dans « sa » partie de jardin.

Autre cas : un grand-père vient assister le notaire lors d'un inventaire après décès et demander à cet officier de justice de « bien noter qu'il manque douze petites cuillères en argent et que c'est certainement son gendre qui les a prises ».

On trouve aussi parfois des séries de « sommations respectueuses », actes notariés qu'un fils (même majeur) se doit d'envoyer à ses parents si ceux-ci refusent son mariage.

Les dispositions d'un testament peuvent révéler des amitiés privilégiées ou des rancunes tenaces, car il était possible autrefois de disposer de sa fortune comme on l'entendait, y compris de déshériter un ou plusieurs de ses enfants. Etc.

Vous constaterez ainsi à l'usage qu'il y a autant d'actes possibles que de (mauvais) caractères!

Bon avoir

Aujourd'hui, on ne trouve guère qu'un notaire par canton.

Autrefois, il y en avait un par village, parfois plus lorsqu'un notaire royal venait concurrencer un notaire seigneurial déjà présent.

info

Les archives notariales anciennes sont en général déposées aux archives départementales. Celles-ci détiennent des listes de notaires anciens avec le nom du notaire contemporain qui les a conservées puis confiées.

Si le notaire les détient encore, vous pouvez demander un rendez-vous (sans garantie de succès) pour les consulter, à partir du moment où les actes que vous cherchez ont plus de 100 ans.

*Gilles Prévost,
Rédacteur en chef,
Généalogie Magazine*



Retrouver les métiers de ses ancêtres

Gâce aux minutes des notaires, vous avez pu découvrir la maison de vos ancêtres, le détail de leurs revenus et de leurs biens. S'ils sont artisans, vous avez même eu la description du matériel professionnel, des stocks, des modalités du bail. Pour autant, cela ne vous donne pas la compréhension exacte de leur profession. S'il était charpentier ou boulanger, le métier vous parle parce qu'il existe encore, mais vous ne connaissez pas leur quotidien au XVIII^e ou au XIX^e siècles. S'ils sont blatiers, cardeurs ou scieurs de long, c'est la définition même de leurs tâches qui peut vous manquer. Comment retrouver des éléments sur toutes ces activités d'hier?

Fréquenter les musées

Premiers endroits où vous devez vous rendre : les musées. Mais pas n'importe lesquels.

Visitez d'abord les musées régionaux des Arts et Traditions populaires, souvent remarquables. Ils vous permettront de remonter plus haut dans le temps. Le musée national des Arts et Traditions populaires a hélas été fermé l'an passé par l'État. Un contresens culturel au moment où la généalogie semble devenir un passe-temps national.

Ensuite, si vous cherchez des informations sur un métier précis, rendez-vous sur

Internet : vous y trouverez sans doute un ou plusieurs musées spécialisés. Musée du Compagnonnage, musée de la Dentelle, musée de l'Outil agricole, musée de la Ferronnerie... Outils, informations, guides divers, tout sera sur place, y compris parfois avec une bibliothèque ou des archives spécialisées.

Courir les reconstitutions

Fréquentez aussi les écomusées. Ce ne sont pas des musées classiques mais des reconstitutions des villages d'hier avec tout leur artisanat à la fin du XIX^e ou au début du XX^e siècles. Attention, ils ne sont pas toujours ouverts toute l'année. L'été, des animations supplémentaires permettent souvent de voir des personnes travailler « comme autrefois ».

Sachez cependant faire la part des choses. Si votre aïeul était forgeron dans les années 1680, ne le comparez pas avec le forgeron « 1920 » que vous pouvez voir à l'œuvre : les outils n'étaient plus les mêmes. S'il était boulanger en plein Paris en 1792, sous les arcades du Palais royal et que vous visitez le fournil d'un autre boulanger dans un écomusée rural ou de montagne, ne faites pas davantage l'amalgame. Ces visites constituent néanmoins une bonne approche de tous les métiers ruraux de 1800 à nos jours.

Fureter en bibliothèque

Certains musées spécialisés ont des bibliothèques : c'est l'idéal pour une recherche puisqu'elles rassemblent leur documentation sur un seul métier, celui qui vous intéresse. Celles des musées des Arts et Traditions populaires sont plus généralistes mais plus fournies.

N'hésitez pas aussi à parcourir les rayons des bibliothèques de quartier dans votre propre ville: les métiers d'hier sont à la mode, les parutions se multiplient, ainsi que les réimpressions d'ouvrages d'autrefois devenus introuvables.

Parmi les grands classiques à lire absolument dans une optique de généalogie :

— la fameuse Encyclopédie de Diderot et d'Alembert, publiée peu avant la Révolution, premier ouvrage consacrant des planches entières à tous les métiers d'alors ainsi qu'à leurs outils.

— le livre de Louis-Sébastien Mercier, *Le Tableau de Paris, 1781-1788*, pour les métiers de la ville et de la rue. Il en fournit une approche plus pittoresque et littéraire mais néanmoins très vraie.

— le livre de Jean Delorme, *Lexique des métiers d'autrefois*, Jean Delorme a recensé plus de 6 000 noms de métiers.

Enfin, aux archives départementales, consultez le fichier « matières » : vous pouvez trouver des copies de travaux universitaires, maîtrises ou thèses, portant là encore sur une profession et une époque qui correspondent à celles de vos ancêtres.

Explorer les archives

Il reste enfin à vous reporter directement aux documents d'époque. Pour de nombreux métiers de la magistrature, de l'armée, de la marine, de l'Instruction publique ou des cultes, de la médecine et tous ceux que l'on dirait aujourd'hui de la fonction publique, des archives spécialisées existent qui peuvent même vous fournir des éléments professionnels sur votre ancêtre lui-même.

Le livre de Gildas Bernard, édité par les Archives nationales, *Guide des recherches sur l'histoire des familles*, vous donne les pistes à suivre pour un certain nombre de métiers. Il est épuisé mais consultable en usuel dans toutes les archives départementales et dans

un certain nombre de bibliothèques.

Si elles ont été bien conservées et qu'elles sont accessibles (c'est en général le cas pour les grandes villes), les archives communales détiennent des fonds d'archives liées aux affaires militaires (guet et milice avant 1790 en série EE), à la police locale (FF avant 1790, I ensuite), aux enseignants et aux cultes (série GG avant 1790, série R et série P ensuite) et au personnel employé par la commune (série BB avant 1790, série K ensuite). Autant de pistes à suivre pour un ancêtre qui travaillait dans la localité.

Enfin, aux archives départementales, un certain nombre de fonds sont à explorer, au petit bonheur la chance, pour trouver des éléments chiffrés, des courriers, parfois des indications personnelles, permettant de cerner au plus près le quotidien du métier. Citons principalement :

— avant 1790 : les séries C (administration provinciale), D (instruction publique), G et H (clergé)

— après 1790 : surtout les séries S (travaux publics et transports) et T (enseignement, affaires culturelles), mais regardez bien le descriptif des autres fonds dans les inventaires locaux, car ils peuvent aussi vous apporter leur lot de documents intéressants.

Info :

Saviez-vous qu'un blatier est un marchand de blé?

Ou qu'un Mulquiner était le nom donné à un ouvrier tisserand fabriquant des étoffes de batiste et linon ? Quantités de métiers se présenteront ainsi à vous comme des énigmes à résoudre.

Bon a savoir :

Saviez-vous que, au recensement de 1936, la moitié des hommes était en activité à 12 ans. Aujourd'hui, c'est seulement à 21-22 ans que la moitié d'une classe d'âge masculine travaille. Enfin, en 1936 toujours, c'était seulement à 73 ans que la moitié des hommes avaient cessé de travailler. Aujourd'hui, on passe sous la barre des 50 % à 58 ans, soit 15 ans plus tôt !

*Gilles Prévost,
Rédacteur en chef,
Généalogie Magazine*

Actualités

15 et 16 juillet 2017

Campénéac (56)

13^e rendez vous de la généalogie

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.

On pourra retrouver plus de 520 photographies de mariages, de couples, d'écoles ou de militaires, dont les plus anciennes sont de 1878. Nous disposons aussi de plus de 2 300 portraits d'habitants de Campénéac et de Gourhel donc certain sont né avant 1800, d'un fichier généalogique de plus de 82 000 personnes sur les communes d'Augan, Beignon Campénéac, Gourhel, Saint Malo de Beignon, Remignac, etc.. Pour 2017 nous recherchons des photographies anciennes de Campénéac, ainsi que films, coupures de presses, etc...

Nous contacter par courrier à :

Rendez-vous de la généalogie

Ferdonnant

56 800 Campénéac

Tél. 06 62 73 39 36

E-Mail : contact@rdv-genealogie.com

Site : www.rdv-genealogie.com

30 juillet 2017

MENDE (48)

De 10h à 18h

Le Cercle Lozérien de Généalogie, organise son 2^{ème} salon de généalogie.

Adresse :

Espace Jean Jaurès - Avenue Foch

48000 MENDE

Entrée gratuite

8, 9 et 10 septembre 2017 - LE HAVRE (76)

Vendredi de 9h à 21h, Samedi de 9h à 18h et Dimanche de 9h à 16h.

Le Groupement Généalogique du Havre et de Seine Maritime, sous le patronage de la FFG, organise le XXIV^{ème} Congrès National de Généalogie.

Adresse :

Carré des Docks – Le Havre Normandie – 76600 LE HAVRE

Entrée payante

23 et 24 septembre 2017

VESOUL (70)

De 10h à 18h

SALSA Société d'Agriculture, Lettres Sciences et Arts de la Haute-Saône, organise ses 3^{èmes} Rencontres Généalogiques.

Adresse :

Salle Parisot

Place Pierre RENET

70000 VESOUL

Entrée gratuite

14 et 15 octobre 2017

LIEVIN (62)

De 10h à 18h

Le Cercle Généalogique de l'Artois, organise GENARTOIS 2017

Adresse :

Salle Régnier (au sein du site historique minier)

Rue Montgolfier

62800 LIEVIN

Entrée gratuite

14 et 15 octobre 2017

CRAN GEVRIER (74)

Samedi de 15h à 18h et dimanche de 10h à 12h et de 14h à 17h

Les Marmottes de Savoie organisent leur 11^{ème} Forum de Généalogie et d'Histoire.

Adresse :

Espace Jean Moulin – Salle Jean Moulin – 6 Rue Jean Moulin 74960

CRAN GEVRIER

Entrée gratuite

28 et 29 octobre 2017

BRIEY (54)

De 10h à 18h

Le Cercle Généalogique du Pays de Briey, fête ses 20 ans.

Adresse :

Salle Merkel (au-dessus de la piscine) – 54150 BRIEY

Entrée gratuite

11 et 12 Novembre 2017

DOUCHY (45)

De 10h à 18h

La mairie et Chantal Vassort, organisent la 31^{ème} Rencontre Généalogique de DOUCHY-MONTCORBON.

Adresse :

Salle des fêtes

45220 DOUCHY

Entrée gratuite

Expos, Ventes & Enchères

Bürgi



Exceptionnelle paire d'aiguières en porcelaine bleu poudré d'époque Kangxi (1654-1722), montées en bronze doré, France XVIII^{ème}.

(H. 19,5 cm)

3, rue Rossini - 75009 PARIS
Tél. +33 1 48 24 22 53
www.camilleburgi.com - camille.burgi@me.com

Cabinet d'Expertise Edgard Daval

2 PLACE GAILLETON. 69002 LYON
(sur RDV seulement)

5 RUE VICTOR HUGO. 03500 SAINT POURCAIN
SUR SIOULE

Tél : 04.43.51.21.51
www.edgard-daval.com

LYON / PROCHAINES VENTES DE LIVRES ET MANUSCRITS
LE 19 SEPTEMBRE ET LE 21 OCTOBRE 2017



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

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

CABINET BOUTEMY

Votre expert en joaillerie et orfèvrerie sur Paris
Marc Boutemy, expert en joaillerie,
pierres précieuses, perles fines, orfèvrerie
ancienne et objets de vitrine sur Paris.



1 Rue Rossini 75009 - Paris
Tél : 09 70 35 53 30 - www.boutemy-paris.fr

Vous souhaitez présenter votre maison de vente ?

Contactez
Sandrine MORVAND au
01 70 71 53 82

LA RESPONSABILITÉ CIVILE NOTARIALE (3^{ème} partie)

II. LA MISE EN ŒUVRE DE LA RESPONSABILITÉ CIVILE NOTARIALE

Pour pouvoir mettre en œuvre la responsabilité civile du notaire, les juges retiennent la nécessité de caractériser une faute, de justifier d'un préjudice et d'un lien de causalité entre la faute et le préjudice (A). D'autre part, la jurisprudence a réaffirmé le caractère non-subsidiaire de la responsabilité du notaire à plusieurs reprises (B).

A. LA NECESSITE D'UNE FAUTE, D'UN PREJUDICE ET D'UN LIEN DE CAUSALITE

Il convient de rappeler que la responsabilité civile du notaire repose sur la qualification de trois éléments indispensables : une faute, un préjudice, et un lien de causalité (1). La jurisprudence n'a de cesse, de délimiter les contours de cette responsabilité, par un renforcement toujours plus constant, du contrôle de la qualification (2).

1. RAPPEL DES CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE DE LA RESPONSABILITÉ CIVILE NOTARIALE

Première Chambre civile de la Cour de cassation, 17 mars 2016, n°15-16.098

Le lien de causalité entre la faute commise par le notaire et le préjudice subi par le client est établi dès lors que le vendeur aurait pu renoncer à une vente, la différer ou en modifier les conditions financières si le notaire avait rempli son obligation d'information sur les incidences fiscales de l'acte.

En l'espèce, par un acte sous-seing privé du 30 octobre 2007, un vendeur a consenti à une société d'aménagement foncier et d'établissement rural (SAFER) une promesse unilatérale de vente portant sur un ensemble immobilier. La vente a été conclue par acte authentique le 17 décembre 2007 au bénéfice d'un attributaire substitué à la SAFER, en application de l'article L.141-1 du Code rural et de la pêche maritime. Postérieurement à la vente, le vendeur a dû payer la

taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ainsi que des pénalités de retard alors que le contrat ne faisait pas état de l'assujettissement du prix de vente à cette taxe.

Le vendeur a assigné en responsabilité civile professionnelle le notaire rédacteur de l'acte de vente en réparation de son préjudice.

La cour d'appel de Montpellier, par un arrêt du 5 février 2015, retient la responsabilité du notaire et le condamne à payer au vendeur une somme de 100 000 € en réparation du préjudice subi.

Le notaire forme alors un pourvoi en cassation.

Il estime d'une part que le préjudice ne peut consister dans le paiement d'une somme dont le vendeur était légalement tenu par les dispositions du Code général des impôts relatives aux ventes d'immeubles. De ce fait, ces sommes ne constituaient pas un préjudice indemnisable car le vendeur aurait quand même été tenu de supporter cet impôt afférent à l'opération immobilière réalisée.

Le notaire avance d'autre part qu'il existe une absence de lien causal entre le préjudice subi et le manquement au devoir d'information. Ce dernier conteste fermement la caducité de la promesse. Il énonce que les parties s'étaient définitivement engagées, avant même son intervention, par la ratification de la levée d'option par la SAFER en date du 14 décembre 2007, soit dans le délai imparti. Il estime en effet que la ratification ultérieure effectuée par l'attributaire demeure une ratification tacite et rétroactive de l'acte opéré antérieurement. De ce fait, il en déduit que le vendeur était bien engagé de manière définitive par les termes fiscaux de sa promesse et qu'alors aucun lien de causalité ne peut être déterminé.

Existe-t-il un lien de causalité entre la faute commise par le notaire et le préjudice subi par le vendeur dès lors qu'il est établi que ce dernier aurait pu renoncer à la vente, la différer, ou bien en modifier les conditions financières si le notaire avait rempli son obligation d'information sur les incidences fiscales de l'acte ?

Par un arrêt du 17 mars 2016, la première Chambre civile de la Cour de cassation répond par l'affirmative. Elle rejette le pourvoi du notaire, approuvant les juges du fond d'avoir retenu que l'attributaire, bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente, avait levé l'option après l'expiration du délai fixé au 15 décembre 2007. A défaut de preuve de la levée de l'option ayant valablement engagé l'attributaire dans un délai imparti, la promesse était caduque au jour de la signature de l'acte. De telle sorte que, si le notaire avait rempli son obligation d'information sur les incidences fiscales de la vente, le vendeur aurait pu y renoncer, la différer, ou en modifier les conditions financières, n'étant plus engagé dans les termes d'une promesse devenue alors caduque. Le lien entre la faute commise et le préjudice subi était donc établi.

En l'espèce, lors de la rédaction de l'acte, une clause avait été insérée stipulant que le prix de vente ne serait pas soumis à une imposition à la « taxe sur la valeur ajoutée » or le vendeur a été assujéti ultérieurement à cette taxe. Les juges du fond ont estimé que le défaut d'information sur les incidences fiscales de la vente authentifiée caractérisait une faute incontestable en ce qu'elle ne permettait pas au vendeur d'appréhender entièrement la portée fiscale de son engagement. Ainsi, elle établit le manquement du notaire relatif à son devoir d'information. Parallèlement à ce manquement, les juges en ont tiré les conséquences que le vendeur n'était alors plus tenu par les termes de l'engagement de sa promesse ; et que dès lors, s'il avait eu connaissance de l'imposition à la TVA, il aurait pu modifier les termes de son engagement. Le préjudice du vendeur s'analyse donc en une perte de chance de différer la vente ou d'en renégocier le prix s'il avait reçu du notaire les informations nécessaires sur la soumission de cette vente à la TVA.

La cour d'appel, approuvée par la Cour de cassation, estime que le lien de causalité entre la faute du notaire et la victime n'était pas sérieusement contestable. En effet, le vendeur aurait aisément pu modifier les termes de l'engagement, voire renoncer à s'engager s'il avait eu connaissance des conséquences fiscales de son acte. Par cette démonstration, elle atteste que le préjudice

subi par le vendeur est directement causé par l'absence d'information. Elle caractérise ainsi, par ses propres constatations, l'établissement du lien causal nécessaire pour engager la responsabilité civile du notaire.

CONSEIL PRATIQUE

La rédaction des clauses doit être faite de manière rigoureuse et doit être conforme à la réelle intention des parties. Pour ce faire, chaque situation doit être étudiée au cas par cas, notamment en ce qui concerne l'assujettissement aux impôts. Il est nécessaire pour le notaire de prendre conscience de l'ampleur grandissante de son devoir d'information ; en l'espèce celui relatif à l'information sur les conséquences fiscales des actes.

2. DELIMITATION DES CONTOURS DU PREJUDICE REPARABLE

Troisième Chambre civile de la Cour de cassation, 7 avril 2016, n°15-14.888

La perte d'une chance réelle et sérieuse ouvre droit à réparation. Cette perte de chance implique seulement la privation d'une potentialité présentant un caractère de probabilité raisonnable, et non un caractère certain.

En l'espèce, par une promesse de vente en date du 17 avril 2009, un commerçant a acquis les murs d'un local commercial ainsi qu'un fonds de commerce de lingerie. La vente a été réitérée devant notaire par acte authentique, le 6 juillet 2009. Après avoir appris qu'une modification du règlement de copropriété publiée le 16 octobre 2008 interdisait tout commerce ou magasin de restauration dans l'immeuble, l'acquéreur a assigné le notaire, rédacteur de l'acte, pour manquement à ses obligations d'information et de conseil. Un arrêt mixte du 15 janvier 2014 a reconnu que le notaire avait manqué à son devoir de conseil et a rouvert les débats sur le préjudice.

La cour d'appel de Paris, par un arrêt du 5 novembre 2014, ne pas fait droit aux prétentions indemnitaires de l'acquéreur. Les juges estiment que la perte de chance de renoncer à l'acquisition du fonds litigieux n'était, selon eux, pas établie, puisque l'acquéreur ne rapportait pas la preuve de son

« intention ferme » de modifier l'activité du fonds de commerce. En effet, l'intention de ce dernier de modifier l'activité en restauration rapide aurait dû s'exprimer dans l'acte authentique et le seul fait qu'il ait exercé antérieurement une activité commerciale similaire n'exprimait en rien une volonté ferme et explicite du changement d'activité du fonds de commerce.

L'acquéreur forme un pourvoi en cassation aux motifs que son préjudice, caractérisé par une perte de chance, est établi dans le sens où la notion de perte de chance implique la perte d'une probabilité au caractère éventuel et non une probabilité au caractère certain. Aussi, il apparaît par les documents et témoignages apportés à titre de preuve que certaines diligences avaient été faites en vue du changement d'activité future. Ainsi, le défaut d'information relatif à l'interdiction apportée par le règlement de copropriété consistait réellement en une perte de chance de pouvoir exercer une telle activité.

Faut-il nécessairement que la perte soit certaine, ou peut-elle être seulement éventuelle, pour caractériser le préjudice résultant d'une perte de chance ?

Par un arrêt rendu le 7 avril 2016, la troisième Chambre civile de la Cour de cassation répond par la négative à cette interrogation et censure l'arrêt d'appel au visa de l'article 1382 du Code civil pour manque de base légale. Elle apporte des précisions utiles sur la notion de perte de chance en rappelant que cette notion « implique seulement la privation d'une potentialité présentant un caractère de probabilité raisonnable et non un caractère certain ».

La cour d'appel aurait en effet dû tirer les conséquences de ses constatations lorsqu'elle a relevé que le parcours professionnel du requérant était exclusivement tourné vers l'activité de restauration. Il en est de même lorsqu'elle a pris connaissance des contacts professionnels qu'il avait successivement eus, avant la signature, en vue d'une modification de l'activité exercée. Ces informations suffisaient, malgré les informations contradictoires apportées au débat, à caractériser une probabilité raisonnable d'un changement futur d'activité.

Les juges de la Cour de cassation déclarent ensuite que l'absence fautive d'information pré-contractuelle donne lieu à indemnisation au titre de la perte de chance dès lors que celui à qui cette information était destinée ne se serait peut-être pas engagé ou se serait peut-être engagé à des conditions plus favorables s'il avait été correctement informé. En ce sens, les juges caractérisent le lien de causalité présent entre le dommage subi par le vendeur et le manquement établi du notaire à ses obligations.

De ce fait, lorsque le notaire n'a pas informé l'acheteur de la clause relative à l'interdiction de l'établissement d'un fonds de commerce de restauration, il a commis une faute.

Il a aussi commis aussi un préjudice direct, certain et légitime envers l'acheteur en ce qu'il l'a empêché de pouvoir conclure la vente à des conditions plus avantageuses. Dans ce cas, on peut même penser que l'acheteur n'aurait finalement pas conclu la vente s'il avait eu connaissance de ces restrictions.

Il convient de rappeler que le dommage doit être certain, direct et légitime pour être réparable. Si le préjudice est seulement hypothétique, il ne peut faire l'objet d'aucune indemnisation.

On définit la perte de chance comme la disparition certaine d'une éventualité favorable. Cependant, si la chance de faire un autre choix est minime, elle ne sera pas non plus indemnisable (13).

Dans un arrêt rendu le même jour (14), les hauts magistrats ont par ailleurs rappelé les modalités d'évaluation de ce préjudice. Ce sont les juges du fond qui mesurent souverainement le montant du préjudice par rapport à la chance perdue ce qui induit un certain aléa peu sécurisant pour les parties. Toutefois, ce montant ne peut en aucun cas être égal à l'avantage qu'aurait procuré cette chance si elle s'était réalisée.

CONSEIL PRATIQUE

La solution retenue exprime tout spécialement la nécessité de vérifier, y compris dans les modificatifs aux règlements de copropriété, l'existence de clauses susceptibles d'avoir une incidence sur la vente, telle que, en l'espèce, une clause interdisant l'exercice d'une nouvelle activité dans l'immeuble.

Troisième Chambre civile de la Cour de cassation, 15 septembre 2016, n°15-18.156

Le fait pour le notaire de recevoir un acte authentique sans attendre la réponse d'un contrôle qui se révèle non conforme constitue une faute qui prive l'acquéreur d'une chance de pouvoir négocier le prix en fonction de cette non-conformité.

En l'espèce, des consorts ont vendu une maison à usage d'habitation. La vente a été conclue par acte authentique, le 28 octobre 2009, par un notaire avec le concours d'un autre notaire. Dès la prise de possession, l'acquéreur a constaté des inondations. Il a, après expertise, assigné conjointement les vendeurs en garantie des vices cachés et les notaires en manquement à leurs obligations d'information et de conseil.

La cour d'appel de Limoges, par un arrêt rendu le 24 novembre 2014, retient la responsabilité des vendeurs et les condamne au paiement des sommes nécessaires aux travaux de reprise ainsi qu'à la réparation du préjudice de jouissance. Les juges du fond retiennent également la responsabilité des notaires et les condamnent in solidum au paiement de la somme due par les vendeurs au titre des travaux de reprise, dans la limite de 10 000 euros.

Deux pourvois sont formés contre l'arrêt d'appel. Le premier, formé à titre principal par les vendeurs, concerne la caractérisation de la faute leur étant imputable. Ces derniers souhaitent faire intervenir la clause d'exclusion de garantie présente dans l'acte en faisant reconnaître une faute de l'acquéreur quant à son obligation d'entretien des lieux. Le second est un pourvoi incident formé par les notaires. Ceux-ci contestent l'engagement de leur responsabilité. Ils estiment que le préjudice subi par l'acquéreur n'est pas lié à un manquement de leur part. Ils se défendent en mettant en avant les diligences qu'ils ont effectuées afin d'obtenir le diagnostic faisant défaut. En effet, le diagnostic a été demandé à la mairie dans les temps mais il n'a été reçu que postérieurement à l'acte. De plus, ces diagnostics «en matière d'installations d'assainissement préalables aux ventes» ne sont obligatoires que depuis le 1^{er} janvier 2013.

Il convient de se concentrer sur ce second pourvoi car c'est celui qui nous intéresse plus particulièrement.

Le fait pour le notaire de ne pas avoir attendu la réponse d'un contrôle de conformité avant de recevoir un acte authentique entraîne-t-il une perte de chance pour l'acquéreur, susceptible d'engager la responsabilité pour faute du notaire instrumentaire ?

Par un arrêt du 15 septembre 2016, la troisième Chambre civile de la Cour de cassation répond par l'affirmative à cette interrogation et conforte la décision précédemment prise par la cour d'appel de Limoges en rejetant les pourvois formés par les requérants et, plus précisément, celui des notaires au visa de l'article 1382 du Code civil.

Les juges du fond estiment que les notaires auraient dû informer l'acquéreur de l'avancée des diligences effectuées, ce qui inclut de mentionner la réponse encore en attente de la mairie. L'exercice de leur obligation d'information et de conseil aurait ainsi pu permettre à l'acquéreur de prendre les précautions nécessaires et, notamment, de demander à retarder la vente afin d'être entièrement sûr de la conformité du bien.

Les notaires auraient dû, qui plus est, émettre des réserves quant à la réitération dans l'acte de la clause selon laquelle le réseau d'assainissement n'avait fait l'objet d'aucun contrôle. En effet, cette clause énonçant que « *le vendeur déclare que (...) le réseau n'a fait l'objet d'aucun contrôle* » consiste en une inexactitude, le réseau en question ayant fait l'objet antérieurement d'un contrôle par le service public de l'assainissement non collectif, établissant précisément une non-conformité. Les notaires ont donc rédigé une clause au sein de l'acte qui s'avère révéler une information inexactement fournie par le vendeur. Les notaires ont manqué de professionnalisme en se contentant de retranscrire les informations fournies par la partie venderesse, en les érigeant dans une clause sans être pleinement certains de la véracité de celles-ci. Ils auraient dû informer l'acquéreur de la situation et définir avec lui la meilleure stratégie pour garantir ses intérêts.

En passant ainsi l'acte sans attendre la réponse de la mairie qui les aurait

informés clairement du fait que le réseau en question avait subi un contrôle, mais aussi qu'il n'était pas conforme, les notaires ont commis une faute. Cette faute caractérise un manquement certain et une perte de chance de pouvoir négocier le prix de la vente en fonction de la non-conformité. L'argumentation pertinente de la cour d'appel, confortée par la décision de la Cour de cassation, démontre alors que le défaut de prise de renseignements imputable au notaire est directement la cause des préjudices subis par l'acquéreur.

Les juges de troisième Chambre civile de la Cour de cassation rappellent aussi par le biais de cette décision le principe du caractère non subsidiaire de l'engagement de la responsabilité du notaire. Ainsi, même si la victime du préjudice dispose d'une action en réparation contre un tiers, consécutive à la situation dommageable, elle dispose aussi d'une action en responsabilité contre le notaire dès lors que le dommage causé par ce dernier est certain.

Ces deux arrêts montrent l'évolution croissante d'une certaine sévérité des juges en ce qui concerne la détermination du préjudice réparable. En effet, la perte de chance s'avère être un argument usuellement opposé par les plaidants, et souvent retenu par les juges. Ces derniers, espèrent peut être ainsi voir les notaires se concentrer d'avantage sur les devoirs qui leurs sont imposés.

CONSEIL PRATIQUE

Depuis le 1er janvier 2013, les diagnostics « en matière d'installations d'assainissement » préalables aux ventes sont obligatoires. Ainsi, ce genre de situation a peu de chances de se reproduire.

Toutefois, il est essentiel de rappeler la nécessité de tels documents ; ceux-ci permettant d'informer l'acquéreur sur la situation réelle et sur la viabilité des biens qu'il souhaite acquérir.

Aussi, il convient pour le notaire d'attendre de recevoir la réponse concernant les contrôles effectués avant de recevoir l'acte et de ne pas se fier aux déclarations erronées du vendeur.

Louis Thibierge – Maître de conférences à l'Université Paris-Ouest-Nanterre-la-Défense, membre du CEDCACE.

Travail réalisé par ALAZET Laëticia, 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



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

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

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

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

ZI de la Courtillière - Parc Valad
2, rue de la Noue Guimante - 77400 SAINT-THIBAULT-DES-VIGNES
Téléphone : 01 64 27 27 49 - Mail : contact@stratere.fr

Agenda



**Agenda
Juridique**

Formations
Conférences
Congrès
Réseaux

GESTION DE PATRIMOINE : COMMENT ALLÉGER LA PRES- SION FISCALE

4 au 5 septembre 2017

• **Organisateur : Francis Lefebvre**

Formation

- ÎLE-DE-FRANCE
- Tél. : 01 44 01 39 00
- Mail : info@ff.fr

Cette formation vous permettra de :

- Connaître les outils de défiscalisation existants et les maîtriser.
- Appréhender les implications fiscales des choix de gestion patrimoniale.
- Avoir une approche globale pour proposer des montages patrimoniaux adaptés aux objectifs de ses clients.

Public : Conseillers en gestion de patrimoine, conseillers en investissements



APPLICATION DU RÈGLEMENT BRUXELLES I BIS, L'ÉTUDE COMPARATIVE DES NOTAIRES ET DES HUISSIERS DE JUSTICE EUROPÉENS.



La Chambre européenne des huissiers de justice (CEHJ), le Conseil des notariats de l'Union européenne (CNUE) et de l'Institut supérieur de comptabilité et d'administration de Lisbonne (ISCAL) ont conjointement mené une étude comparative sur l'exécution des décisions de justice en Europe.

LE CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT OUVRE UN NOUVEAU SITE DE RESTITUTION DES PRIX DE L'IMMOBILIER.



Le site immobilier.statistiques.notaires.fr sera ainsi alimenté par l'ensemble des notaires français. L'exhaustivité des bases constituées améliorera leur fiabilité statistique, permettant à la profession de renforcer son statut de référent sur le marché immobilier.

financiers, ingénieurs patrimoniaux, assureurs, fiscalistes, avocats, experts-comptables, notaires.

VOLUMES IMMOBILIERS ET EN- SEMBLES IMMOBILIERS : QUELS CHOIX, QUELLES CONSÉQUENCES

11 au 12 septembre 2017

• **Organisateur : Francis Lefebvre**

Formation

- ÎLE-DE-FRANCE
- Tél. : 01 44 01 39 00
- Mail : info@ff.fr

Cette formation vous permettra de :

- Distinguer les ensembles immobiliers classiques des ensembles immobiliers complexes.
- Comprendre l'impact du choix sur le régime juridique applicable et les conséquences pour le propriétaire.
- Savoir élaborer les états descriptifs de division et « volumes ».

Public : Syndics, gestionnaires immobiliers, responsables d'un parc immobilier, juristes en immobilier, géomètres, sociétés foncières, avocats, notaires...

INGÉNIERIE FISCALE D'UN INVESTISSEMENT IMMOBILIER

19 septembre 2017

• **Organisateur : Francis Lefebvre**

Formation

- ÎLE-DE-FRANCE
- Tél. : 01 44 01 39 00
- Mail : info@ff.fr

Cette formation vous permettra de :

- Maîtriser les conséquences fiscales des choix juridiques offerts en matière d'acquisition d'immeubles par une entreprise.
- Optimiser la déductibilité des frais financiers.
- Savoir choisir la voie juridique adaptée au but poursuivi par l'entreprise.

Public : Praticiens de la fiscalité en entreprise, promoteurs, notaires, banquiers, avocats, experts-comptables.

LA FRAGMENTATION DU MARCHÉ DU DROIT.



Le secteur juridique est en train de connaître une importante mutation. L'un des effets les plus significatifs de la révolution numérique réside dans la fragmentation du marché du droit. En effet, là où il n'existait qu'une poignée de professionnels (avocats, notaires, juristes, etc.) qui permettaient de faire le pont entre l'utilisateur du droit et la justice, on trouve aujourd'hui des centaines de start-up proposant des offres juridiques en ligne. Aussi, il devient plus difficile pour les acteurs historiques de ce marché d'attirer une plus large clientèle. *Tribune de Vincent Gorlier.*

TOUT SAVOIR SUR LES SPÉCIFICITÉS DES PROFESSIONS LIBÉRALES...



Le 7 mai restera dans les mémoires avec l'élection du plus jeune président de la République française. C'est également le jour de publication de sept décrets consacrés aux Sociétés Pluri-professionnelles d'Exercice (SPE) que le président Macron alors ministre de l'Économie avait créées dans la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 dite « loi Macron ». Cette loi a autorisé le Gouvernement à prendre par ordonnance les mesures « pour faciliter la création de sociétés objet l'exercice en commun de plusieurs professions réglementées ». C'est l'ordonnance n°2016-394 du 31 mars 2016 qui consacre ainsi plusieurs articles à la SPE ; trois des sept décrets d'application publiés le 7 mai 2017 impatient la profession d'avocat.

Décryptage en 4 questions.



NOTAIRE ACTES COURANTS (H/F) ILE DE FRANCE

Fed Légal, cabinet entièrement dédié au recrutement d'avocats, de juristes et de fiscalistes, recherche pour l'un de ses clients, une prestigieuse étude notariale, un notaire (H/F) actes courants, ayant au moins 3 ans d'expériences, disponible immédiatement pour une mission d'intérim.

Votre mission :

Au sein de l'étude Notariale vous serez en charge de :

- Gérer les dossiers en toute autonomie
- Réceptionner et constituer des dossiers de ventes et actes divers (compromis, ventes, donations)
- Rédiger les actes courants

Votre profil :

Vous êtes diplômé notaire, vous avez au minimum trois ans d'expérience en actes courants immobiliers. Vous êtes autonome sur vos dossiers et avez envie d'intégrer une étude prestigieuse et dynamique.

Candidatez sur <https://fedlegal.contactrh.com/jobs/150/20685384> .

COLLABORATEUR/TRICE EN IMMOBILIER INSTITUTIONNEL – PARIS 8 - SEPTEMBRE 2017

Etude Oudot & Associés recherche un(e) collaborateur pour renforcer son équipe dédiée à l'immobilier institutionnel.

Mission :

Vous assistez l'équipe et intervenez dans toutes les étapes des transactions immobilières. A ce titre, vous êtes notamment en charge de :

- Constituer les dossiers (en ce compris les data room) et collecter les documents
- Réaliser des missions d'audit et de recherches juridiques
- Participer à la rédaction et à la négociation d'actes « complexes »
- Rédiger des notes de synthèse

- Assurer le post-closing des transactions immobilières
- Assurer la veille juridique

Profil :

De formation supérieure en droit des affaires ou immobilier ou notarial, vous justifiez d'une première expérience réussie en immobilier acquise au sein du département juridique d'une foncière, d'un institutionnel ou encore au sein d'une étude notariale ou d'un cabinet d'avocat spécialisé en immobilier.

Votre rigueur, méthodologie et votre envie d'apprendre sont vos atouts pour ce poste.

Merci de nous écrire à lecoq@oudot.net sous référence « villagejustice ».

NOTAIRE ASSISTANT (H/F) RHÔNE-ALPES

SBC recherche pour l'un de ses clients, office notarial en région Rhône-Alpes, un(e) notaire assistant(e) H/F.

Missions :

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

Profil :

Connaissance du logiciel GENAPI impératif.
Expérience exigée.

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

CLERC - ACTES COURANTS (H/F) PARIS

TeamRH recherche pour un de ses clients... Au sein d'une étude parisienne dynamique et en constante croissance, vous apporterez votre expertise auprès d'une clientèle internationale de particuliers.

Profil recherché :

- Au moins 3 ans en actes courants, au sein d'une étude notariale;
- Diplôme du DSN obtenu ou en cours d'acquisition;
- Très bon niveau d'anglais (vous serez testé sur votre maîtrise linguistique);
- Dynamique, rigoureux, esprit d'équipe.

Salaire proposé selon expérience et profil.

Poste à pourvoir : CDI - ASAP.

Envoyez-nous vite votre CV à l'adresse suivante : Team1@teamrh.com en précisant la référence Team3055vjustice.

COLLABORATEUR (H/F) - MONTIGNY LE BRETONNEUX (YVELINES)

OFFICE NOTARIAL DE MONTIGNY LE BRETONNEUX (Yvelines) recherche collaborateur (H/F) avec expérience en droit de la famille.

Poste à pourvoir rapidement.

Etude à proximité immédiate de la Gare de Saint Quentin en Yvelines.

Adresser CV et lettre de motivation par email en postulant sous référence « villagejustice » à francois.gouhier@paris.notaires.fr .

CLERC/NOTAIRE ASSISTANT (H/F) – GUÉRENDE

Office notarial littoral Atlantique - Guérande - recherche clerc, notaire stagiaire ou notaire assistant.

Sous la responsabilité des deux notaires et au sein d'une équipe à taille humaine, vous devrez assurer la tenue, le suivi et la rédaction des dossiers. Nous vous offrons la perspective de vous investir durablement au sein d'une équipe dynamique.

Rémunération selon profil

Poste en CDI.

Merci de nous écrire très vite à charles.boisvieux@orange.fr sous référence « villagejustice ».

ASSISTANT NOTARIAL JUNIOR (H/F) – PARIS

Gitec recherche pour une Etude Notariale Parisienne un(e) assistant(e) junior pour une mission intérim auprès du service immobilier

Missions : faire des copies et des attestations de signatures.

Merci de candidater à anissa.chabane@gitec.fr sous référence « villagejustice ».



Ne passez plus des heures à chercher une formation adaptée

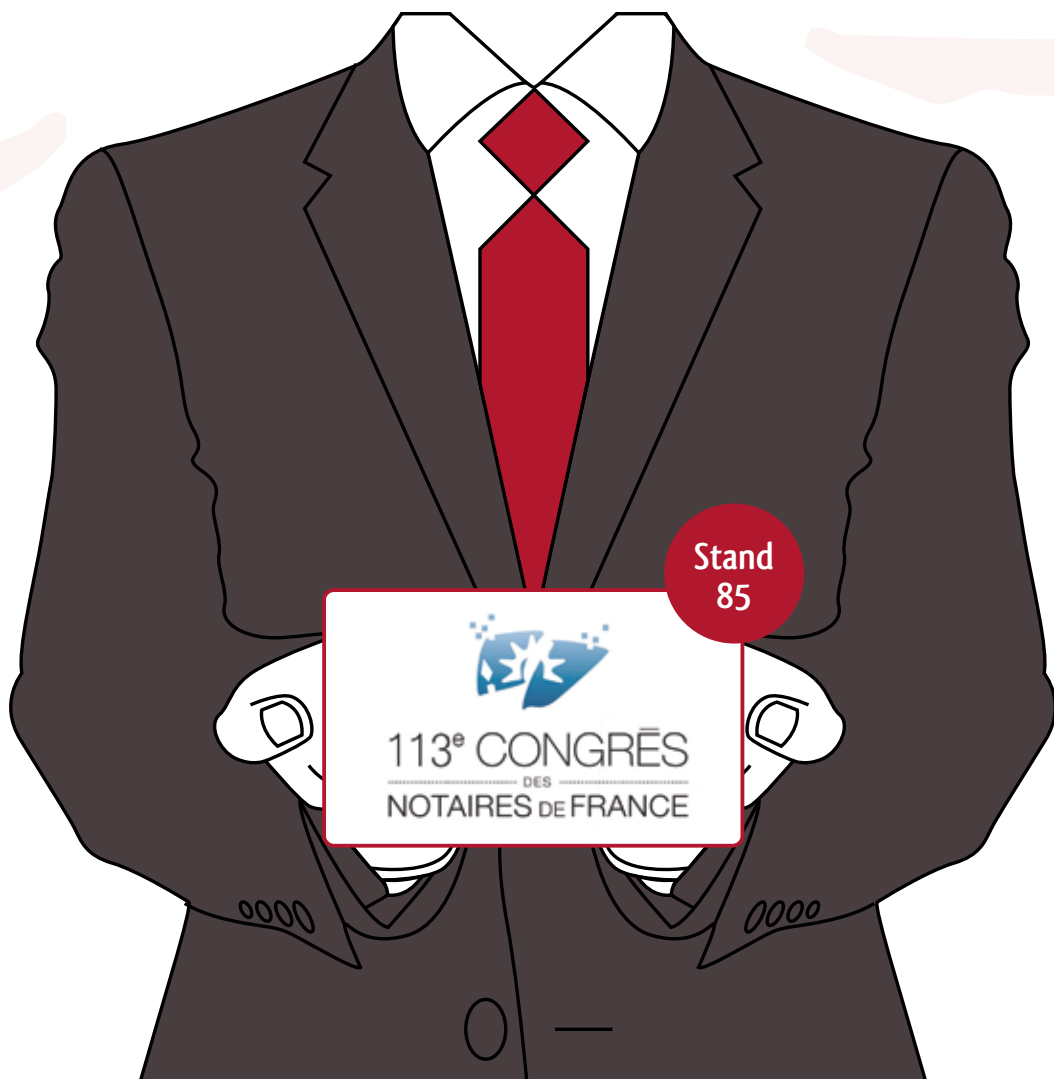
Le Village de la Justice a mis en place un site internet sur lequel vous pouvez consulter les formations proposées par les sociétés spécialisées.



Le Journal du Village des Notaires

Retrouvez votre journal au 113^{ème} Congrès des Notaires

Du 17 au 20 Septembre 2017 à Lille



Réservez votre espace publicitaire pour le numéro "Spécial Congrès"



Village des Notaires
Sandrine Morvand
01 70 71 53 80
smorvand@village-notaires.com
www.legiteam.fr