

Le Journal du Village des Notaires

www.village-notaires.com



8

IMMOBILIER ET DIGITAL : LES NOUVEAUX OUTILS AU SERVICE DES NOTAIRES



113^e CONGRÈS
NOTAIRES de FRANCE

PROFESSION, LÉGISLATION, SOCIÉTÉ :
LE CONGRÈS DES NOTAIRES TOURNÉ VERS L'AVENIR

4



QUEL AVENIR POUR LE VIAGER ?

11



FONDACTIONS ET ASSOCIATIONS VIENNENT EN AIDE
AUX ÉTUDIANTS

18



VERS UN NOTARIAT CONVIVIAL

14

NOUVEAU : INTERVIEW TANDEM

Jean-Philippe GUENIFEY, Généalogiste
-
Maître André LASSIA, Notaire

24

Maître Pauline RIBEYRE,
Commissaire priseur judiciaire

-
Maître Florence GEMIGNANI, Notaire

26



2^{ème} Village de la LegalTech

Le Rendez-vous français de la #LegalTech

Par OpenLaw & Village de la Justice

 6 et 7 décembre 2017 -  Paris

Le Salon français de la LegalTech est chaque année un lieu unique de rencontres, d'information et de formation, organisé autour d'un espace d'exposition, de conférences et d'ateliers.

Cette rencontre entre acteurs de la LegalTech, professionnels du droit et entrepreneurs, met en avant les acteurs impliqués dans des démarches d'innovation et proposant des technologies appliquées au Droit.

ATTENTION ! CE SALON EST FORTEMENT CONSEILLÉ AUX AVOCATS, JURISTES, NOTAIRES, FISCALISTES, EXPERTS-COMPTABLES, ÉTUDIANTS EN DROIT...

Programme et inscriptions : www.village-legaltech.fr

Organisateurs :



Top Sponsors :



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

JF IMPRESSION
Garo Sud
296 rue Patrice Lumumba
CS97874
34075 Montpellier Cedex 3

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

N° ISSN 2103-9534

MAQUETTE

Cyriane VICIANA
Mail : pao@legiteam.fr

DIFFUSION

5 000 exemplaires

ÉDITO

Par Thierry Thomas



Le 113^{ème} Congrès des notaires de France s'est achevé le 21 septembre dernier en laissant une impression de bonheur à tous les organisateurs, mais aussi aux congressistes et exposants.

En ayant tenté un nouveau format (3 commissions de trois juristes) et un grand débat sociétal à la suite du rapport de synthèse, tout président est inquiet quant au succès rencontré. Avec 3200 inscrits et plus de 4500 visiteurs, plus d'exposants que les années passées, et dans la ville de Lille où tout pouvait être fait à pieds, je fus très vite assuré de la satisfaction générale.

Des inscriptions dématérialisées, des badges uniques permettant d'entrer et de participer à tous les débats et soirées, douze ateliers de formation dénommés Master Class... Des outils de communication modernes (longform, site grand public), des Minutes quotidiennes envoyées sur le Portail de profession à tous les notaires de France, des votes par SMS en commission... et n'oublions pas que les rapports des Congrès ont été mis en ligne sur le Portail des Cridon !

Bref, un congrès « mutant », ayant fait preuve d'innovation notamment dans le domaine du numérique.

La séance d'ouverture, dans un zénith comble, fut comme à l'accoutumée fin séquencée : les propos des présidents Nonclercq et Ryssen, représentant le notariat local, démontrèrent si besoin était le sens de l'accueil de cette belle région notariale. Les propos de Maître Didier Coiffard, président du CSN, dressèrent l'état des lieux de la profession après les effets de la Loi croissance, avant que Madame la ministre de la Justice, Nicole Belloubet, ne vienne donner la vision de notre autorité de tutelle, de ce que doit être le Notariat de demain.

Guidés de main de maître par Bernard Delorme, rapporteur général, les rapporteurs des commissions #Familles, #Solidarités et #Numérique ont fait un travail de grande qualité ayant permis l'adoption de la quasi totalité de leurs propositions de réformes législatives. Les débats furent animés par un journaliste professionnel, illustrés par des interviews ou échanges sur scène, devant une salle comble, chaque jour !

Sophie Gaudemet avait été sollicitée pour sa réputation de juriste et enseignante brillante : quelle réussite quand elle exposa sa synthèse des travaux ; elle marquera elle aussi l'histoire des Congrès.

Enfin, le débat sociétal mené par Patrick Poivre D'Arvor marqua les esprits. Il réunit sur scène Gérard Saillant, professeur de médecine et président de l'Institut de la Moelle Épinière et du Cerveau, Isabelle Falque-Pierrotin, présidente de la CNIL, Raphaël Enthoven, philosophe et journaliste et Frédéric Duvert, notaire, Vice Président du Congrès. Chacun put donner sa vision de ce qu'est et sera la place de l'Homme dans un univers numérique, s'il fallait craindre que la machine prenne la place de l'Homme ou s'il garderait la maîtrise de toutes les évolutions technologiques et médicales. Nous assistâmes à un débat de très haute qualité et chaque notaire présent prit à un grand plaisir à conclure ainsi ce Congrès.

En résumé, c'est un président heureux et fier qui vous écrit ce message : la mission était périlleuse, et elle a été réussie !
Bonne chance au 114^{ème} Congrès.

*Thierry Thomas,
président du 113^{ème} Congrès des Notaires*



Profession, législation, société : le Congrès des Notaires tourné vers l'avenir

Organisée à Lille du 17 au 20 septembre, la 113^{ème} édition du Congrès tire un bilan positif. Qualifiée de « succès » par son président Thierry Thomas lors de la cérémonie de clôture, elle a accueilli cette année 3200 congressistes notaires, professeurs d'université, magistrats... Chacune des commissions a réuni un public nombreux, et sur onze propositions, une seule a été rejetée. Ce Congrès a également été marqué par la rencontre encore la profession et Nicole Belloubet, nouvelle ministre de la Justice. Un premier contact quelque peu tendu, le notariat ne décollerait pas des dispositions prises par la loi Macron.

Le baptême de la Garde des Sceaux

Si ce 113^{ème} Congrès abordait des thématiques tournées vers l'avenir des justiciables, la cérémonie d'ouverture s'est axée sur les inquiétudes du présent. Didier Coiffard, président du Conseil supérieur du notariat, a ainsi fait part des préoccupations (et des critiques) de la profession, évoquant les nominations par tirage au sort, les tarifications d'actes à perte, la formation des notaires ou encore la question des sociétés pluriprofessionnelles.

La nouvelle ministre de la Justice, Nicole Belloubet, a tenté de les apaiser, en rappelant dans un premier temps l'importance du

« notaire au centre de la cité », qui joue « le rôle précieux de pacificateur ». Mais elle a bien précisé qu'elle ne reviendrait pas sur la loi tant décriée, qui « représente un vecteur de confiance réciproque renforcée dont on doit exploiter tous les ressorts », et a surtout plaidé surtout la patience. « D'après les estimations de mes services, au 16 novembre 2017, les 1002 offices qui auront été créés seront pour 75 à 80% d'entre eux des offices individuels ou à associé unique, tenus par de nouveaux notaires libéraux, dont une très grande part sont aujourd'hui notaires assistants. Vraisemblablement à la fin de l'année 2017, vous serez aux alentours de 12 000 notaires, dont environ 9600 libéraux, exerçant dans 5600 offices, soit 23% de plus qu'au 1^{er} janvier 2015. Faut-il aller au delà des 1002 offices gravés dans le marbre en 2016 ? C'est une vraie question. L'horizon des 1650 notaires fixé par l'Autorité de la concurrence doit être respecté, mais il pourrait se développer de manière plus raisonnée dans le temps, conformément à la logique de progressivité elle-même inscrite dans la loi. » Un projet de bilan que Didier Coiffard souhaite déjà nuancer, car « quand un jeune notaire est nommé, il lui faut quatre à six mois pour une ouverture clientèle ». Il faudra donc un peu plus de temps pour évaluer la solidité des nouvelles structures.

Du côté des tarifications, une nouvelle concertation avec le notariat sera lancée pour réévaluer les plafonds mis en place, et Nicole Belloubet s'est engagée à accélérer « le projet d'instauration d'un établissement unique, à la tête d'un réseau régional de formation initiale » pour une publication au cours du premier trimestre 2018. La ministre a enfin affirmé sa volonté de travailler à la modernisation de la justice et à sa transformation numérique, « et je sais que je peux compter sur les notaires ».

Des travaux d'actualité pour préparer l'avenir

Si elles n'ont pas été aussi novatrices que l'on pouvait espérer, les propositions des commissions traduisent la trajectoire que souhaite adopter le notariat. Comme l'a souligné Sophie Gaudemet, professeur agrégé à l'Université Paris II Panthéon-Assas, dans son rapport de synthèse, elles se sont penchées sur des législations récentes. Et deux objectifs s'en dégagent : « assurer l'effectivité des choix à la disposition des citoyens », ou « adapter les solutions juridiques à des conditions nouvelles ». En exemple, les propositions prônant une clarification du régime de la clause d'exclusion de l'administration légale ou des conditions de l'ouverture de l'habilitation familiale, une meilleure efficacité du mandat de protection future ou la promotion du prêt viager hypothécaire par la création d'un fonds de garantie par l'Etat. Des considérations pratiques, afin de répondre aux besoins des citoyens, et d'une meilleure application de dispositifs existants mais peu utilisés par manque de compréhension.

Mais d'autres propositions mettent en avant que le notaire pourrait (et souhaiterait) prendre une nouvelle place, avec le recul progressif du judiciaire face au contractuel.

Le notaire, une alternative dans le mouvement de déjudiciarisation

La profession note en effet, depuis longtemps, un repli de l'Etat dans certains domaines, l'exemple le plus récent étant le divorce sans juge. Et c'est avec cette nouvelle procédure que s'illustre bien la volonté de la profession d'occuper le terrain. La commission Famille a ainsi proposé une modification de la loi pour imposer une comparution devant le notaire, afin qu'il s'assure du consentement des époux et de l'absence de contrariété de la



Odal
L'auxiliaire des notaires

Odal, plus qu'un outil,
un bon **réflexe**

Partout en France :
vos formalités juridiques
dématérialisées
& vos annonces légales

Urbanisme - Domiciliation
Traductions - Légalisations
Apostilles



Tél. : 01 49 49 06 51 - 01 49 49 08 20
Mail : odcommercial@odal.fr • www.odal.fr

convention à l'ordre public ... ce qui était l'ancien rôle du juge. Autre domaine, mais même objectif : la proposition de permettre une adoption simple de l'enfant majeur du conjoint par acte notarié. Deux exceptions cependant laisseraient la compétence au judiciaire : la présence d'enfants mineurs ou l'opposition d'enfants majeurs de l'adoptant, laissant ainsi l'intérêt de la famille à la discrétion du juge.

Dernier exemple, cette fois-ci côté numérique : l'une des propositions de la commission traite de la mort numérique, et du devenir des données personnelles du défunt. Ses membres préconisent ainsi le recours au testament pour recueillir les directives anticipées, mais surtout, que le décret d'application de la loi Lemaire reconnaisse le notaire comme tiers de confiance numérique, qui veillera à l'exécution de ses directives.

L'objectif est clairement d'affirmer le notaire comme le garant de l'autorité publique dans un mouvement de déjudiciarisation et de contractualisation des relations privées. Laisser place à la volonté individuelle, oui, mais le notaire veut assurer une certaine mission de contrôle. Un moyen de conforter sa position dans le monde juridique et dans la société, quand la profession se sent quelque peu bousculée.

Innovation dans la forme, mais dans le fond ?

Le thème du numérique est un sujet majeur, autant pour les notaires que la société française. La preuve est qu'il a été la thématique d'une commission de ce Congrès. Il crée déjà des effets que la loi Lemaire a commencé à encadrer, mais tout reste presque à faire. Cette commission était donc prometteuse. Le résultat est finalement mitigé.

Ses membres ont montré que le notariat maîtrisait l'innovation numérique, en faisant trois démonstrations : la consultation à distance du fichier immobilier pour demander de rafraîchir un état hypothécaire, puis du fichier d'état civil pour réception immédiate du document demandé, et enfin la signature d'une vente immobilière à distance avec visioconférence. Les échanges de documents se font instantanément, le recueil des consentements par signature électronique, et l'authentification de l'acte au moyen de la clé REAL. En une

vingtaine de minutes, tout était réalisé, ce qui promet au notariat de basculer d'ici 2018 dans « *une nouvelle économie, celle de l'instantanéité* », a souligné Didier Froger, conseiller de la troisième commission.

Mais cette dernière a été moins audacieuse concernant la prochaine technologie qui interroge et fascine le monde du droit : la blockchain. La proposition est plutôt formulée comme un serment collectif : « *qu'en aucun cas la technologie de la blockchain ne peut se substituer à l'authenticité, comme n'ayant aucun rapport avec la pleine foi de ce que l'officier public a personnellement accompli ou constaté, et propose de déterminer des cas d'usage pertinents pour utiliser cette technologie dans le notariat* ». La formulation est timide, et souffre même d'une certaine fragilité. Car pour défendre ce point de vue, le rapporteur de la commission Sylvain Juillet a cité des limites techniques et juridiques de la blockchain, deux éléments qui ne sont pas nécessairement immuables, selon comment la technologie évolue, ou sur simple décision du législateur. Un membre de l'assemblée a par exemple souligné que la difficulté est « *que l'on est incapable de définir l'authenticité. Mais elle est indépendante du support, elle dépend de la délégation de l'autorité publique* ». La question est donc plutôt de savoir si une blockchain pourrait un jour détenir une part d'autorité publique ? Les extrapolations peuvent aller loin concernant des technologies dont on ne mesure pas encore tout le potentiel et toute la portée.

Malgré ces bémols, le Congrès a encore démontré son traditionnel esprit de réunion et de réflexion, notamment avec l'enrichissante table ronde sur « l'humanité numérique », abordant l'homme réparé, connecté, voire immortel, grâce aux technologies. Un débat avec un apport scientifique, philosophique, en plus du juridique, démontrant que le droit s'inscrit dans une réflexion plus large, et que, s'il encadre notre quotidien, il doit aussi prendre en compte un ensemble de visions qui construisent notre présent et notre futur.

Rendez-vous est maintenant donné à Cannes pour 114^{ème} Congrès du 27 au 30 mai 2018, qui aura pour thème « Demain, le territoire ».

LE PRÊT VIAGER HYPOTHÉCAIRE

CELUI QUI VOUS PERMET D'ABORDER L'AVENIR EN TOUTE SÉRÉNITÉ

Grâce à cette solution de financement unique,

- vous restez propriétaire de votre bien immobilier,
- vous ne remboursez rien de votre vivant⁽¹⁾,
- vous ne laissez pas de charge à vos héritiers⁽²⁾.

> Vous avez 60 ans et plus, et vous êtes propriétaire d'un bien immobilier

Le Prêt Viager Hypothécaire est une solution de financement qui vous permet de profiter de la vie comme vous l'entendez : financer tous vos projets personnels⁽³⁾, améliorer votre vie quotidienne ou encore faire face à des dépenses imprévues.

> Un principe simple

Vous pouvez obtenir un capital garanti par une hypothèque prise sur votre bien immobilier. Vous conservez la pleine propriété de votre maison ou appartement. Vous n'êtes tenu à aucun remboursement de votre vivant.

À l'acceptation de votre offre de prêt, le Prêt Viager Hypothécaire vous est versé chez le notaire⁽⁴⁾.

Pour plus d'informations, contactez votre Conseiller Crédit Foncier ou rendez-vous sur creditfoncier.fr

EXEMPLE DE PRÊT VIAGER HYPOTHÉCAIRE

Un emprunt, dans le cadre d'un Prêt Viager Hypothécaire, d'un montant de 200 550 € (pour information, la valeur du bien immobilier hypothéqué s'élève à 350 000 €^(*)).

La durée prévisionnelle du prêt est de 15 ans.

Le Coût global du crédit et Taux Effectif Global (TAEG) :

Le coût global et le TAEG comprennent notamment :

- Les frais d'entrée de 8 750 € qui seront déduits du versement des fonds.
- Les frais de la garantie hypothécaire évalués à 2 660 €.

À titre d'exemple pour un taux débiteur fixe de 4,80 % :

- Après 5 années, le coût global du crédit sera de 64 690 € et le TAEG de 6,03 %.
- Après 10 années, le coût global du crédit sera de 131 366 € et le TAEG de 5,42 %.
- Après 15 années, le coût global du crédit sera de 160 860 € et le TAEG de 4,19 %.

* Pour cet exemple, la valeur du bien au dénouement du prêt est identique) la valeur d'origine expertisée.

Barème en vigueur au 01/10/2017, susceptible de varier en fonction de la situation géographique du bien et en supposant que les prix de l'immobilier ne baissent pas. Sous réserve d'acceptation du dossier par le prêteur, le Crédit Foncier de France.

« L'acceptation de l'offre ne peut intervenir que dix jours après sa réception par l'emprunteur. Elle fait alors l'objet d'un acte notarié. Jusqu'à l'acceptation de l'offre par l'emprunteur, aucun versement sous quelque forme que ce soit ne peut être fait, au titre de l'opération en cause, par le prêteur à l'emprunteur ou pour le compte de celui-ci, ni par l'emprunteur au prêteur.

Jusqu'à cette acceptation, l'emprunteur ne peut, au même titre, faire aucun dépôt, souscrire ou avaliser aucun effet de commerce ou signer aucun chèque. Si une autorisation de prélèvement sur compte bancaire ou postal est signée par l'emprunteur, sa validité et sa prise d'effet sont subordonnées à celle du contrat de crédit. »

« Le fait pour le prêteur, en infraction aux dispositions de l'article L. 313-38 du code de la consommation, de ne pas restituer les sommes mentionnées à cet article, est puni d'une amende de 300 000 euros. »

(1) Hormis les cas de cession ou de démembrement du bien (pour une cause autre que le décès) ou encore suite à déchéance du terme.

(2) Au-delà de la valeur de vente du bien.

(3) À l'exception du financement des besoins d'une activité professionnelle.

(4) Déduction faite des frais d'entrée.



CRÉDIT FONCIER



Immobilier et digital : les nouveaux outils au service des notaires

Secteur majeur de la profession, de nombreux acteurs se sont spécifiquement intéressés à l'immobilier pour proposer aux notaires des outils pour les accompagner dans leurs activités. Plateformes, mises en contact, outils de communication... le digital est alors un bon moyen de valoriser le notaire sur ce marché en croissance et toujours plus concurrentiel.

L'immobilier comme marché favorable à l'innovation

L'immobilier occupe incontestablement une place centrale dans l'activité des études. C'est donc naturellement que les start-up et nouveaux prestataires se sont concentrés sur ce secteur pour proposer de nouveaux services aux notaires. Preuve en est, les quatre start-up accueillies au 113^{ème} Congrès des notaires dans un espace réservé : toutes, avec des offres différentes, sont en lien avec l'immobilier.

Déjà présent aux précédentes éditions, Antoine Huvé, fondateur de Cherchemonid.com, était de retour à Lille cette année. Sa plateforme permet aux particuliers, avec un projet immobilier concret, de contacter l'ensemble des professionnels, dont les notaires, présents dans leur secteur de recherche. Ceux-ci reçoivent alors directement les demandes clients, et peuvent gratuitement répondre à trois clients par mois -

sans contrevenir à leur déontologie : le client étant en position de demande, il ne s'agit donc pas de démarchage. D'autres fonctionnalités sont ensuite disponibles sous abonnement. « Il était important pour nous d'intégrer les notaires dans cette démarche, car la négociation est une activité qui s'est développée au sein des études ces dernières années, explique Antoine Huvé. Les notaires ont d'une part accès à des biens qui ne sont pas forcément diffusés sur le marché, et ils tiennent aussi le rôle d'agent immobilier dans les zones plus rurales. » L'objectif est ainsi de fournir un service d'accompagnement aux particuliers, et de mettre en avant les professionnels. « Notre conviction est d'affirmer qu'un particulier qui recherche un bien a tout intérêt à passer par un professionnel. Nous permettons également aux notaires d'accéder à toutes les demandes clients sur le territoire national : beaucoup d'entre eux se retrouvent à gérer des biens en succession, qui ne sont pas forcément proches de leur étude. Avec notre plateforme, ils peuvent par code postal accéder à toutes les demandes clients, ce qui leur permet de voir si des clients potentiels pourraient être intéressés. » Un moyen donc de dynamiser son activité immobilière, de toucher plus de clients et de mieux répondre à leurs attentes. Car c'est tout l'enjeu de l'utilisation de ces nouvelles solutions fondées sur les technologies.

Relation-client et productivité, les deux clés pour dynamiser l'activité

Le secteur de l'immobilier est en effet une très bonne illustration des changements dans les rapports clients-professionnels, comme l'a constaté Antoine Huvé : « *C'est un métier de service et d'accompagnement du client, pour répondre à ses besoins. Et pourtant, je rencontrais des clients agacés d'être noyés au milieu de milliers d'annonces immobilières imprécises, qui allaient visiter des biens décevants, qui ne savaient pas quels professionnels contacter... Ils doivent finalement se débrouiller pour contacter les professionnels une fois qu'ils ont vu un bien qui peut potentiellement les intéresser.* » Les clients, particuliers comme entreprises, ont aujourd'hui des attentes précises, auxquelles le notaire doit répondre s'il veut rester un professionnel référent dans le domaine. C'est donc dans cette optique que Wemblee propose un service en ligne permettant « *d'optimiser la phase de commercialisation des programmes immobiliers*, explique Sébastien Coudoin, président et cofondateur de Wemblee. *Le notaire en charge doit faire preuve d'une grande réactivité pour notifier les clients acquéreurs et réaliser les signatures de vente en l'état futur d'achèvement, car ce n'est qu'une fois l'acte de VEFA signé que le promoteur va toucher un premier versement lui permettant d'alimenter sa trésorerie en vue du démarrage des travaux. Il s'agit donc d'une période cruciale durant laquelle tout doit être mis en œuvre pour réduire les délais et faciliter les échanges d'informations avec son client promoteur.* » La société a donc mis au point une plateforme « *qui va simplifier le suivi de la commercialisation du programme. Elle permettra au notaire de gagner du temps, d'éviter les erreurs vite arrivées lorsqu'il y a de nombreux lots à vendre, et enfin, de proposer un service fidélisant à son client. Nous avons développé notre produit en mettant l'accent sur le côté ludique et la facilité de prise en main, que ce soit pour les notaires ou leurs clients promoteurs.* »

Le notariat a tout à fait conscience que la relation-client est devenue une question centrale de son activité, comme l'ont démontré les débats qui ont eu lieu durant la commission Informatique du 113^{ème} Congrès.



TEVEA International, expert en plus-values immobilières



Partenaire privilégié des notaires

ASSISTANCE AU CALCUL DE PLUS-VALUES
IMMOBILIÈRES COMPLEXES
REPRÉSENTATION FISCALE ACCRÉDITÉE
SIMULATION EN LIGNE
DE PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES
[\[www.easypvi.fr\]](http://www.easypvi.fr)
SUPPORT PERSONNALISÉ
ET VEILLE RÉGLEMENTAIRE

tevea
international

SIÈGE & AUTRES RÉGIONS
29-31, rue Saint Augustin - 75002 Paris.
tél. +33 6 11 16 18 95 fax : 01 42 24 89 23
mail@tevea.fr

RÉGION RHÔNE-ALPES, PACA
2, Boulevard Albert 1^{er} - 06600 Antibes
tél. +33 6 84 07 03 44 fax : 04 93 67 50 09
sud-est@tevea.fr

www.tevea-international.com

Suivez-nous @RFimmo 

Mais chaque étude n'a pas toujours les moyens de mettre au point ses propres solutions. « Les notaires qui font appel à nos services cherchent à mieux répondre aux besoins de leurs clients promoteurs ou institutionnels, confirme Sébastien Coudoïn. Ces derniers mois cependant, l'activité dans l'immobilier a été telle que leur principale difficulté pour aller plus loin dans la relation client a été de surmonter le poids des urgences du quotidien. » Car le meilleur moyen de consacrer plus de temps à ses clients est d'optimiser le fonctionnement de son étude. Les nouvelles technologies proposent de l'automatisation bienvenue pour les tâches répétitives et à plus faible valeur ajoutée.

C'est notamment le cas de Dooxi, solution au départ élaborée par trois notaires de formation, finalisée depuis octobre et actuellement en phase de test auprès d'agences et de notaires. « Nous assistons, depuis la loi ALUR, à une démission des agences immobilières pour la rédaction qui est confiée au notaire, explique Pierre-André Treillard, associé fondateur de Dooxi. Mais la plupart du temps ce travail est une collecte d'informations particulièrement chronophage rémunérée dérisoirement. Nous avons donc pris le parti d'utiliser la digitalisation collaborative pour déléguer, sous son contrôle, la rédaction du compromis à leurs clients. A l'instar de Tél@cte, notre produit répond aux ventes courantes. Nous avons volontairement accentué la simplicité de saisie des informations et leur automatisation, afin que le profane puisse être guidé jusqu'au bout du processus de rédaction, sans l'aide systématique d'un professionnel. Comme en matière de VEFA, nos choix se sont basés sur un contrat d'adhésion. Les clauses s'enchaînent contextuellement en respectant les conditions habituelles des compromis, avec toujours la possibilité d'introduire d'éventuelles conditions particulières. Le notaire dispose d'un contrôle accéléré de l'acte pour modifier le compromis si besoin. Avec un peu d'entraînement, nous pouvons faire un compromis en 10 minutes. Le notaire peut alors se consacrer à des tâches plus valorisantes. »

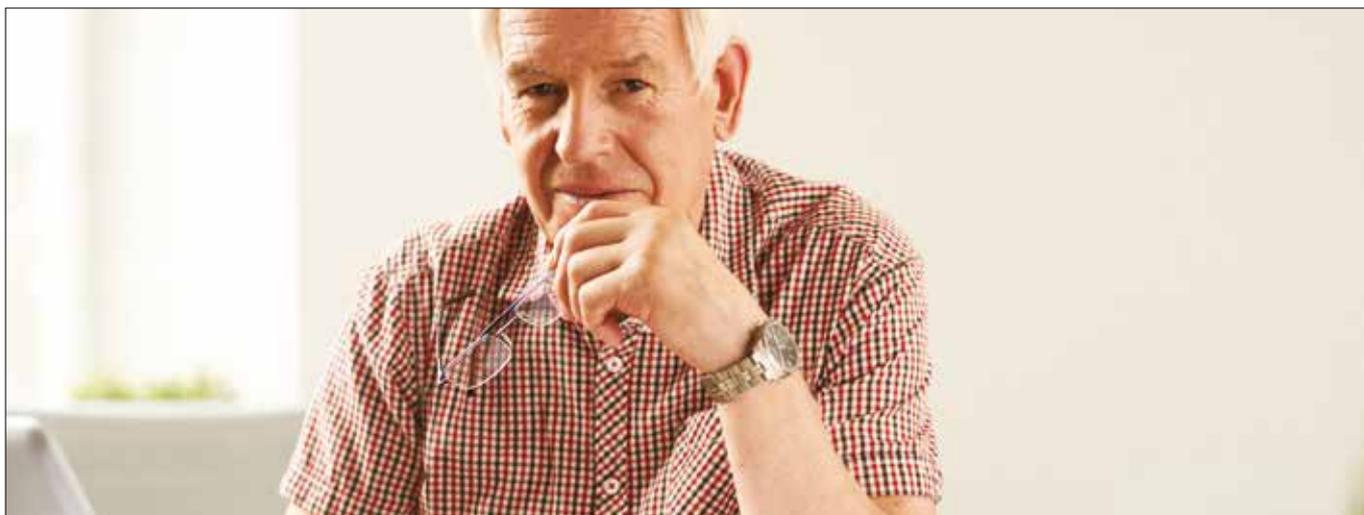
Replacer le notaire au centre du secteur

Si start-up et acteurs du digital ont pu avoir une première image de concurrents indésirables, ceux qui se sont positionnés sur le marché du notariat sont plutôt dans l'optique d'aider et d'accompagner le notaire dans

ses évolutions. « On ne se substitue pas aux professionnels, c'est un outil digital qui est au service de l'humain, confirme Antoine Huvé. Nous permettons aux particuliers de savoir que les notaires font de la négociation, les orientons vers les études alors que naturellement, ils se seraient peut-être cantonnés aux agences immobilières. La recherche immobilière est alors un autre point d'entrée pour débiter la relation avec un nouveau client. Cela permet aussi aux professionnels d'être sur un pied d'égalité. Le seul point différenciant, c'est le service client, l'accompagnement et la réponse à son besoin. » En adoptant de nouveaux outils, et donc de nouveaux processus, le notariat démontre qu'il est véritablement incontournable sur le marché de l'immobilier, non seulement pour les formalités juridiques, mais également dans l'accompagnement et le conseil. « Avec l'arrivée des technologies comme l'intelligence artificielle, la blockchain, ou même les GAFAs¹, qui commencent eux aussi à investir le 'business to business' et la legaltech, les notaires doivent se consacrer, avec leurs collaborateurs, aux activités à haute valeur intellectuelle ajoutée, souligne Pierre-André Treillard. En d'autres termes, ils doivent absolument utiliser leur énergie à accompagner les clients dans le 'sur-mesure'. De la plume à la dictée vocale, le métier de notaire est resté fondamentalement le même : le conseiller impartial du client qui authentifie ses volontés. » « Les notaires que nous rencontrons ont désormais bien intégré le fait que le digital est une source d'opportunités qu'ils doivent saisir, renchérit Sébastien Coudoïn. Leurs clients, comme eux-mêmes, se sont habitués aux services en ligne dans tous les domaines de leurs vies professionnelles ou personnelles. Mais attention, la technologie à elle seule n'est pas source de valeur, c'est le bon usage qu'ils sauront en faire au service de leurs clients qui le sera. »

Le temps est encore à l'introspection : définir ses besoins et trouver le ou les outils qui y répondront le mieux. « Mon conseil est de se donner un peu de temps régulièrement pour regarder ce que propose le marché, confirme Sébastien Coudoïn. Il y a de nombreuses startups qui se sont lancées, comme nous, dans le développement de services innovants pour la profession. Donnez-vous l'opportunité de les tester ! »

1 - L'acronyme GAFAs désigne quatre des entreprises les plus importantes du monde de l'internet : Google, Apple, Facebook, Amazon.



Quel avenir pour le viager ?

L'allongement de la durée de la vie et l'augmentation de la part des personnes vieillissantes dans la population française interrogent sur leurs conditions d'hébergement. Le Congrès des Notaires a d'ailleurs évoqué ces questions dans le cadre de la commission Solidarités : comment faire en sorte que les personnes âgées vivent le plus longtemps possible dans le bien qui leur appartient ?

Face à ce défi, le viager paraît tout désigné. Pourtant, le marché reste réduit, et la solution peu utilisée par les Français. D'autant que des solutions alternatives viennent le concurrencer. Alors, le viager est-il (bien-tôt) mort ?

Un « micro-marché » de l'immobilier

Reposant, concrètement, sur la mort du vendeur, le viager est attaché à un certain tabou, ainsi qu'à une notion de risque qui peut effrayer les acheteurs. Ce mode de vente reste donc un marché minoritaire, comme l'illustrent les dernières statistiques de la Chambre des notaires de Paris¹. En Ile de France, le viager représente entre 300 et 700 ventes par an, soit moins d'1% du marché immobilier. Pourtant, pour Stanley Nahon, directeur général du Cabinet Renée Costes Viager, il s'agit, sur le territoire, « d'un marché dynamique, qui croît de 5 à 6% par an. Aujourd'hui, nous réalisons plus de 8.000 études viagères par an et

disposons d'une base de plus de 50 000 acquéreurs potentiels. »

L'étude dresse aussi le portrait type du vendeur : avec une moyenne d'âge de 79 ans, il s'agit souvent de femmes seules. Et dans 86% des cas, il continue d'occuper le logement. Le montant du bouquet versé représente en moyenne 32% de la valeur du bien, et le revenu complémentaire moyen est de 1400 euros par mois pour un appartement, et 1040 euros pour une maison. « *Coté vendeurs, en raison de la baisse tendancielle des retraites, les vendeurs recherchent à la fois un complément de revenu qui leur permettra de mieux vivre tout en restant chez eux et une protection pour leur conjoint grâce à la réversibilité à 100% de la rente viagère, explique Stanley Nahon. Le viager permet également aux vendeurs d'anticiper leur succession et d'effectuer des donations de leur vivant à leurs proches. »* Et du côté des acquéreurs ? « *Dans un contexte favorable à l'immobilier et soutenu par le vieillissement de la population, l'investissement en viager vient compléter les placements traditionnels dont la rentabilité est en baisse, comme l'assurance vie. Les acquéreurs sont de plus en plus séduits par cette solution socialement responsable et qui offre une rentabilité annuelle de 6 à 8%. Le viager s'apparente à un investissement locatif non fiscalisé acquis avec décote sans les contraintes habituelles de la*

1 - Source Base BIEN – Notaires de Paris – Ile de France

gestion locative, comme le risque de vacance, de non-paiement des loyers ou encore de dégradation du bien. »

Pourtant, comme le souligne l'étude de la Chambre des Notaires de Paris, « *il est souvent assez difficile de trouver un acquéreur en viager* », car il « *doit disposer d'un capital à investir et être capable d'assumer une rente à un horizon inconnu* ». Mais de nouveaux acteurs ont fait leur apparition. « *Depuis quelques années, quelques fonds d'investissement ont vu le jour sur le marché du viager*, confirme Stanley Nahon. *Le plus important est le fonds viager CERTIVIA qui est un fonds innovant de 150 millions d'euros, créé en 2014 par une dizaine d'institutionnels français de premier ordre, dont la Caisse des Dépôts, et qui a connu un démarrage réussi. La création de tels fonds viagers permettra d'accompagner le développement du marché à condition que, à l'instar de CERTIVIA, ces fonds soient constitués par des institutionnels de renom et que leurs pratiques soient rigoureusement encadrées et garantissent un niveau d'éthique irréprochable.* » Si la mutualisation du risque

offre effectivement une nouvelle perspective au marché du viager, ces fonds constituent uniquement un investissement financier : il n'y aura pas de bien immobilier à la clé.

Des alternatives au viager

Face à ces considérations d'investissement, le premier enjeu est cependant de s'adapter aux exigences d'aujourd'hui et de demain. C'était d'ailleurs l'un des objectifs de la commission Solidarités du dernier Congrès des notaires : alors que la population vieillissante ne fait que croître, comment faire en sorte que les seniors vivent mieux, ou tout du moins aussi bien ? Le viager est une réponse. Pour Stanley Nahon, « *le marché du viager va continuer à se développer à un rythme annuel de 5 à 8% dans les années à venir compte tenu des problématiques démographiques de notre société et des besoins de financement des seniors mais aussi de la compréhension croissante par le grand public de l'intérêt de la solution viager et son caractère éthique. A partir de 2025, la croissance du marché devrait s'accélérer, la génération des babyboomers arrivant en âge de bénéficier de la solution du viager.* »

Mais des solutions alternatives ont vu le jour. Les travaux de la commission se sont notamment penchés sur le prêt viager hypothécaire. Il est consenti par un établissement financier à un particulier, et est garanti par une hypothèque sur le logement dont il est propriétaire. Ces fonds peuvent être remis en une seule fois – permettant par exemple de faire des travaux d'adaptation du logement, parfois nécessaires avec l'âge – soit par des versements par trimestre ou par mois, garantissant une rente à l'emprunteur. Le remboursement du prêt et des intérêts se fait à son décès. Le système permet ainsi aux personnes qui ont un revenu insuffisant d'exploiter leur bien immobilier, sans payer immédiatement le coût d'un prêt. La commission Solidarités a également proposé de promouvoir cette solution en créant un fonds de garantie par l'État.

Une autre solution, lancée en 2016 par la société Monetivia, existe : la vente avec usage et valeur garantis. Comme l'explique son fondateur Thomas Abinal, le but de cette solution est de « *permettre aux propriétaires avec héritiers directs, qui souhaitent conserver l'usage de leur bien, de monétiser leur patrimoine sans prendre le risque de le brader*

ferrari[©]
publicité

www.ferrari.fr

7, rue Sainte Anne - 75001 PARIS
T. 01 42 96 05 50 - agence@ferrari.fr

Publicité légale, judiciaire et institutionnelle
depuis 1924

. formalités des sociétés

(constitutions, modifications, ventes de fonds de commerce, location-gérance, dissolutions, radiations, insertions bodacc...)
+ **déclaration relative aux bénéficiaires effectifs de sociétés (nouveau)**
analyse et centralisation des pièces nécessaires
rédaction des avis, publication dans les supports habilités
traitement des liasses, dépôt au greffe
enregistrements d'actes.

avis légaux divers: changements de régimes matrimoniaux, avis d'insaisissabilité, déclarations d'absence..

. formalités hypothécaires

recherches cadastrales, titres de propriété
toutes démarches auprès des services de la publicité foncière
(prises et levées hypothécaires)

. publicité Institutionnelle

positionnement stratégique, recherche iconographique, charte graphique, conception de tous documents éditoriaux, tarifaires, bulletins d'information, création et impression d'affiches, réalisation de site internet, déclinaison numérique de tous documents

en cas de décès prématuré. Pour ce faire, il faut leur garantir qu'ils percevront dans tous les cas une valeur très proche de la valeur du bien cédé. C'est possible en figeant au départ une durée d'usage théorique et en ajustant a posteriori les termes de la transaction au vu de la longévité du vendeur. Prenons l'exemple d'un vendeur de 73 ans : nous partons de l'hypothèse qu'il va utiliser son bien durant 20 ans et valorisons la nue-propriété qu'il va céder sur cette base. Que se passe-t-il si l'usage dure finalement moins longtemps ? L'acheteur va alors verser un capital complémentaire aux héritiers pour compenser la perte de valeur correspondant à la durée d'usufruit non consommée. Et si l'usage dure plus de 20 ans, c'est une assurance qui prend le relais pour indemniser l'acheteur puisqu'il récupérera le bien plus tard que ce qui a été prévu. » Ce type de vente permet ainsi aux parties de supprimer tous les risques attachés à la vente en viager, tout en exploitant son patrimoine dormant. « Notre objectif est d'offrir un nouvel outil patrimonial qui permet de transformer son patrimoine immobilier en patrimoine financier sans prise de risques inutiles, confirme Thomas Abinal. C'est une question fondamentale, car les patrimoines des seniors n'ont jamais autant été concentrés en immobilier. A Paris, la valeur des biens immobiliers a été multipliée par 9 entre 1980 et 2017. Cela signifie que les seniors qui ont la chance d'être propriétaires détiennent aujourd'hui de la plus belle épargne retraite jamais inventée. Il serait dommage de priver les familles de la possibilité de mobiliser efficacement cette épargne pour tous leurs projets. »

Conçu avec le concours de notaires, ce nouveau modèle offre « de nouvelles possibilités à la profession dans le cadre du conseil

délivré aux clients ». Selon Thomas Abinal, « de nombreux notaires sont conscients que le viager présente des écueils tels que le risque de spoliation des enfants en cas de décès prématuré du vendeur ou de défaut de paiement de la rente par l'acquéreur. Notre solution est une réponse concrète aux attentes de la profession de disposer d'une solution moins risquée que le viager pour toutes les familles avec héritiers directs. »

Des solutions variées adaptées aux différentes demandes

Sans nécessairement concurrencer le viager, ces nouveaux modèles viennent plutôt diversifier l'offre, afin de répondre aux multiples besoins des personnes. « Si l'on prend le marché de la mobilisation d'un patrimoine immobilier au sens large, chaque produit remplit ses fonctions, confirme Thomas Abinal. En résumé, vous avez des propriétaires d'actifs immobiliers, qui ne souhaitent pas les vendre mais qui acceptent de s'endetter : ils vont alors plutôt se tourner vers un prêt viager hypothécaire. Puis certains souhaitent vendre tout en occupant le bien : s'ils n'ont pas d'enfants, ce sont des candidats naturels à la vente en viager ; s'ils ont des enfants, ce sont plutôt des candidats naturels à notre solution. »

« Notre mission première est de participer au « mieux-vieillir » et au maintien à domicile des seniors français, souligne Stanley Nahon. Ainsi, toutes les initiatives qui s'inscrivent dans cette logique générale et qui plus particulièrement permettent de mieux faire connaître et comprendre le viager quelle qu'en soit la forme nous paraissent positives et méritent d'être soutenues. »

Clarisse Andry



Fidélisez vos clients promoteurs

-  un espace client en ligne personnalisable pour vos clients promoteurs
-  suivi ludique et en temps réel de la commercialisation de leurs programmes

Sécurisé - Pas d'installation nécessaire - Déployé en quelques jours

Plus d'infos : www.wemblee.fr ou contact@wemblee.fr





Vers un notariat convivial

Aujourd'hui, beaucoup de personnes, notamment chez les jeunes générations, hésitent à aller voir un notaire quand cela n'est pas nécessaire – achat ou vente, succession – inquiets de la rapidité de la réaction ou en manque d'information sur les tarifs. Comment leur donner envie de faire appel à un notaire ? Au-delà, comment fidéliser tous les clients pour que le passage devant leur notaire soit synonyme d'efficacité ? La solution passe par le développement d'un fonctionnement convivial. Cela signifie améliorer la qualité des échanges, mais aussi proposer les facilités d'usage qu'offrent de nombreuses techniques numériques actuellement disponibles. Il s'agit donc pour les offices de savoir jouer sur les deux tableaux. Comment améliorer la relation client ? Quelles technologies peuvent permettre d'œuvrer dans ce sens ?

L'enjeu central consiste, comme le dit Pierre-Luc Vogel, à « *toucher une clientèle différente de celle qui peut entrer spontanément dans nos offices, qui est une clientèle, et c'est un peu logique, qui se situe dans des tranches d'âge plus élevées* ». Or, aujourd'hui, pour une partie de ces nouvelles générations, le notariat conserve l'image d'une profession détachée de la modernité, et ceci malgré l'immense travail accompli autour de la dématérialisation des procédures. Il s'agit donc tout d'abord de savoir attirer cette population, puis, au niveau de chaque étude, de savoir la fidéliser. Pour cela, les compétences du professionnel sont nécessaires, mais pas suffisantes. En effet, de plus en plus de clients souhaitent des notaires plus accessibles qui offrent des services personnalisés, rapides, sécurisés et lisibles. Or, si la sécurité des procédures est un acquis historique reconnu aux notaires, qui sont perçus comme des tiers de confiance, il arrive que rapidité, accessibilité et lisibilité – notamment des délais – puissent faire l'objet d'améliorations.

Cela passe, par exemple, par la limitation au strict minimum des rendez-vous, car

« *on s'aperçoit aujourd'hui*, souligne Pascal Chassaing, Président de la chambre interdépartementale des notaires de Paris, *que les particuliers comme les entreprises n'ont pas le temps et veulent dématérialiser toutes les procédures* ». C'est précisément ce qu'une stratégie de relation client doit chercher à promouvoir : mettre le client au cœur de l'organisation collective, de manière à ce que ses attentes, quand elles sont raisonnables, trouvent un écho dans le fonctionnement et les réflexes de tous les membres de l'office.

La relation client est un projet collectif

Une grande partie des avancées tient à l'action des instances notariales, qui prennent très au sérieux cette question de la relation client. Sur la base du fait que 80 % des personnes vont consulter internet avant d'aller voir un professionnel, elles ont notamment mis en place cette interface qu'est Notaviz, qui inclut entre autres des questionnaires interactifs, les questions à se poser avant de passer à l'acte, des vidéos... mais aussi des simulateurs sur les plus-values, les frais immobiliers, ou

les prêts à taux zéro. Le site propose également l'application BailMyself, qui permet de créer en ligne un bail d'habitation – un exemple typique d'une attente des nouvelles générations à laquelle la technique répond aujourd'hui de manière satisfaisante. Notaviz constitue une vitrine vers laquelle toute personne devrait prendre l'habitude de se tourner en premier lieu, et chaque étude gagnerait à la faire connaître auprès de ses clients, en vue de préparer de futures démarches.

Proposer la visioconférence

C'est uniquement grâce à des années d'innovations successives, notamment au travers d'un intranet performant et sécurisé, que le notariat peut aujourd'hui proposer de recourir à la visioconférence : « *L'ADN du notariat – sécurité, confidentialité, respect de la vie privée, secret professionnel – est ainsi préservé*, souligne Pierre-Luc Vogel. *Pour vous donner une idée du degré de sécurité en termes de signature électronique : nous sommes sur un référentiel RGS***. C'est le même que celui de la défense nationale* ». Vous pouvez désormais suggérer à vos clients cette solution, que l'on pourrait qualifier de futuriste, dans le cas où ils souhaitent, par exemple, acquérir ou vendre un bien immobilier à des personnes situées dans une autre ville. Le notaire de chaque client doit être équipé d'un réseau assurant un débit performant et d'une salle assurant à la fois une parfaite lisibilité de l'acte et une qualité sonore garantissant la bonne compréhension

des échanges – des caractéristiques certifiées par le système géré par l'ADSN. Le souhait, émis par certains clients, de pouvoir signer ces types d'actes sans avoir à se déplacer à l'office, n'est toutefois pas à l'ordre du jour, car le consentement éclairé exigé par le notaire ne saurait se contenter d'une simple caméra.

L'émergence d'une « étude virtuelle »

Une autre question qui se pose régulièrement : comment faciliter l'échange de documents et d'informations pour co-construire un dossier le plus efficacement possible ? Une partie de la réponse passe par les « plates-formes d'échanges » et autres « espaces clients ». Il s'agit de proposer à chaque client un espace privé et sécurisé, accessible par ordinateur et mobile, dont le principal objectif est la mise en ligne de documents dématérialisés, afin de fluidifier l'information dans les deux sens. Le client peut ainsi utiliser cet espace pour archiver un certain nombre de documents personnels, avoir accès à son dossier en cours, ainsi qu'à son compte financier personnel. « *L'objectif*, explique Pierre-Luc Vogel, *c'est de faire en sorte qu'Internet soit la nouvelle porte d'entrée des offices* ».

Des applications viennent répondre à ces besoins, en travaillant en amont pour faciliter la préparation des formalités. FoxNot permet ainsi à votre client de participer, de manière autonome, à la constitution de son dossier, à travers un questionnaire qui déterminera les documents nécessaires.

Les fondamentaux de l'accueil

Toutes ces innovations sur la partie technologique de la relation client ne sauraient faire oublier qu'une étude est également un espace physique, où certains éléments peuvent ou non mettre le client à son aise. Le premier contact est souvent celui qui pose le plus de questions : l'accueil par téléphone offre-t-il une amplitude horaire importante ? Le suivi est-il bien assuré ? Les délais suggérés sont-ils fiables ? Les tarifs sont-ils clairement affichés ? En effet, pour une grande partie du public, la tarification du notariat reste une question à laquelle il faut donner rapidement des réponses. Si l'office reste un lieu qui doit dégager une certaine solennité, eu égard aux événements qui amènent les personnes dans ces lieux, mobilier et décoration doivent également trouver l'équilibre entre une image traditionnelle et le souci de montrer la modernité du notariat. Tous les notaires, anciens et nouveaux installés, gagneront aussi à soigner notamment la qualité de service à l'accueil, à travers des éléments comme les revues et les livres à disposition ou la proposition d'un café.

Le notaire peut ainsi consulter les réponses au questionnaire et utiliser la plate-forme pour organiser des rendez-vous mais aussi tenir les clients informés de l'avancée du dossier.

Dans la même veine d'inspiration, le tout nouveau Service Notarial de Dépôt Électronique, créé par la Chambre des Notaires de Paris, offre à vos clients la possibilité de donner date à des données dématérialisées, de façon à prouver la détention et établir la preuve indiscutable de leur conformité pour une restitution à terme.

Se recentrer sur le client

Pour les notaires en surcharge d'activité, mais également pour les nouveaux installés qui souhaiteraient se constituer leur clientèle avant d'embaucher, la possibilité de sous-traiter la réalisation d'actes notariés peut sembler une solution intéressante. Dans une perspective BtoB, Prestanotaire propose donc de « *mettre en relation des offices notariaux avec des notaires diplômés, des Clercs, des Comptables ou des Formalistes* » pour leur commander une prestation. Sur chaque fiche de présentation figurent donc le descriptif de la prestation proposée, le tarif, ainsi que les évaluations laissées par les notaires ayant déjà fait appel à cette personne. De cette manière, comme l'explique un fondateur du site, « *le notaire peut se recentrer sur le cœur de la relation avec son client* ».

Aux limites du numérique

Il est des démarches que beaucoup de notaires ne souhaitent pas voir mises en place. Il en va ainsi de la prise de rendez-vous en ligne, et ce malgré la motivation de l'ancien président du CSN : « *pour ma part, je milite pour qu'il y ait une possibilité de prise de rendez-vous quand on est au fond de son canapé, chez soi, quelle que soit l'heure et avec des plages horaires qui seraient rendues disponibles dans l'agenda des notaires* ».

Une autre limite porte sur les consultations « virtuelles ». Si des questionnaires en ligne de plus en plus fins et réactifs pourront permettre de préparer les rendez-vous, ils ne sauraient s'y substituer, car une

véritable consultation suppose l'échange, le dialogue, l'appréciation des risques et besoins de la personne, et donc une véritable rencontre. « *À côté de « l'étude humaine » se constituera rapidement une « étude virtuelle » qui ne se substituera pas à la première, mais en améliorera considérablement l'efficacité et l'accessibilité* »¹.

Les tarifs sont-ils un enjeu ?

Les notaires ont désormais le droit d'accorder des remises pour les prestations d'un certain montant, ainsi que de facturer ou non des prestations dites « détachables ». Ces possibilités ouvrent des marges de négociation qui sont également des marges de comparaison entre notaires. Néanmoins, les clients sont avant tout à la recherche de transparence et de simplicité. Plutôt que de parier sur une baisse, marginale, des tarifs, il vaut mieux privilégier des offres claires et structurées, qui indiquent ce qui est compris dans le tarif et ce qui ne l'est pas, tout en valorisant vos services et vos prestations.

Jordan Belgrave

L'étape suivante ?

Si l'on veut bien envisager que les futurs programmeurs de l'Ecole 42 et les étudiants en management de HEC représentent une vision possible de l'avenir, tant en termes d'attente que pour la possibilité technique d'y répondre, alors les caractéristiques de l'application qu'ils ont conceptualisé lors du NATU Challenge valent la peine que l'on s'y intéresse². Cette plate-forme, baptisée Notalib se propose de simplifier les procédures et la communication, à travers la constitution d'un compte client où l'on trouverait son historique – actes, documents, rendez-vous, échanges... De manière plus radicale, elle envisage un système de notation et de commentaires par les clients eux-mêmes, avec l'idée de guider le choix des clients en fonction de l'expertise des notaires.

1 - www.paris.notaires.fr/sites/default/.../2017-06-04_-_dp_technologies_et_notariat.pdf

2 - <https://www.village-justice.com/articles/Des-etudiants-pour-disrupter,21246.html>

DÉMATÉRIALISATION DE LA LETTRE RECOMMANDÉE : UN CHOIX GAGNANT DÈS AUJOURD'HUI.



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

Les professions juridiques sont engagées depuis quelques années dans la digitalisation de nombreuses opérations. En 2016, la loi pour une République Numérique a accéléré le processus. Pour vous aider à prendre le tournant sans risque juridique, La Poste Solutions Business accompagne la dématérialisation de la Lettre recommandée.

Préparer la transition

La Lettre recommandée (LR) électronique devient une réalité pour un nombre croissant de notaires et de professions juridiques, soucieux de s'épargner au quotidien la charge que représente la production manuelle des liasses LR. Actuellement, elle est encadrée par le règlement européen dit « e-IDAS » (juillet 2016) et la loi pour une République Numérique (octobre 2016). Un décret d'application interviendra dans les tout prochains mois, seront alors connues les conditions nécessaires qui assureront à la Lettre recommandée électronique la même valeur juridique qu'une Lettre recommandée classique. Dans cette attente, il s'agit de rester prudent. La Poste Solutions Business propose d'ores et déjà des solutions adaptées à la taille et aux besoins de chacun pour profiter dès à présent des atouts de la dématérialisation.

Évaluer l'efficacité de chaque solution

La réussite de la dématérialisation de la Lettre recommandée passe par le choix d'une réponse sérieuse et pertinente selon le volume et la fréquence habituelle des recommandés. Pour les envois massifs, la Lettre recommandée Premium dispense d'avoir à produire industriellement des liasses LR, c'est la Poste qui s'en charge. Cette solution permet à nos

clients de simplifier la gestion et de réduire les coûts de production.

Pour des envois plus ponctuels comme les litiges ou relances d'impayés, il n'est pas pour autant nécessaire de conserver la liasse : la Lettre recommandée mobile, enveloppe préimprimée en Lettre recommandée, s'active en toute simplicité depuis son smartphone. Plus besoin de remplir et de coller une liasse à la main ! En outre elle bénéficie d'un dépôt express directement en boîte aux lettres de rue sans passage au guichet. Pour encore plus de simplicité, La Poste propose la Lettre recommandée en ligne qui permet de digitaliser l'envoi de ses Lettres recommandées et propose deux modes de distribution : papier par le facteur ou par voie numérique. Ce service est accessible 24h/24 et 7j/7 depuis le site Maileva ou sous forme d'API à intégrer dans son outil métier pour encore plus de fluidité. Dans tous les cas, l'optimisation du travail et l'efficacité des process sont au rendez-vous.

S'appuyer sur des services dédiés

En complément de ses atouts d'opérateur historique du secteur, La Poste a construit autour des besoins de ses clients des services performants. Par exemple, sa plateforme en ligne Maileva qui permet aux entreprises d'envoyer aussi simplement des courriers, des recommandés que des e-mails puisqu'une fois déposés sur Maileva, La Poste se charge de tout : impression, mise sous pli, affranchissement, envoi dans la journée. Ce qui représente une économie de temps comme de ressources humaines et matérielles pour l'entreprise.

Côté ingénierie, avec sa filiale Docapost, La Poste aide les entreprises à digitaliser leurs processus métier et parcours de relation clients, fournisseurs, etc. Autant de ressources utiles pour simplifier et sécuriser la dématérialisation... pour mieux se consacrer à l'essentiel : son cœur de métier.

LE POINT DE VUE D'OLIVIER TORRES, DIRECTEUR DU MARCHÉ RELATION D'AFFAIRES, BRANCHE SERVICES-COURRIER-COLIS, LA POSTE

« Nos clients ont besoin de **rationaliser leurs procédures par la digitalisation**, la Lettre recommandée n'échappe pas à cette démarche, et nos clients recherchent des **solutions fiables et durables** dans un environnement réglementaire pas tout à fait « stabilisé ». Nos solutions traditionnelles bénéficient toutes de parcours d'accès largement digitalisés et ainsi assurent des gains de productivité immédiats. Cela constitue une première étape dans la transition vers une Lettre recommandée toute électronique dont certains attributs restent à préciser par le décret d'application. Dès que les exigences en matière de sécurité et de conformité réglementaire seront publiées, La Poste se positionnera pour répondre aux plus fortes d'entre elles. De fait c'est une approche véritablement multicanale que nous proposons à nos clients, en mettant à leur disposition l'interface la plus adaptée à leurs besoins, et nous assurons la distribution, digitale ou papier, selon les habitudes et les préférences du destinataire. **Notre force est d'apporter une solution conforme de bout en bout, pour assurer à nos clients le même niveau de garantie juridique et de sécurité que la Lettre recommandée classique.** »



Fondations et associations viennent en aide aux étudiants

L'Union nationale des étudiants de France (Unef) est une fois de plus inquiète des coûts élevés de la vie étudiante et elle le fait savoir. Dans sa treizième enquête annuelle publiée en août, le syndicat de l'enseignement supérieur alerte même sur une hausse de 2,09% à la rentrée 2017, de trois fois supérieure à l'inflation chiffrée à 0,7% en juin par l'Insee.

D'après l'étude, l'accroissement des dépenses de la vie quotidienne, de la santé et du transport (+1,52%) explique en partie l'augmentation. Pour les auteurs, elle est plus étroitement liée à l'évolution des loyers (53% du budget étudiant, 540,50€ en moyenne) dans les villes universitaires où les prix des petites surfaces ont progressé en un an. « À chaque rentrée, prévient l'Unef, la hausse du coût de la vie enfonce un peu plus les étudiants dans la précarité. »⁽¹⁾

Tableau noir

« La précarité est rampante et son impact réel sur les 2,6 millions (M) d'étudiants n'a cessé de croître, » déplore Jimmy Losfeld qui préside la Fédération des associations générales étudiantes (Fage, 300 000 étudiants). Selon lui, « 20% des 18 – 24 ans » vivent sous le seuil de pauvreté, dans un

milieu souvent jalonné de « galères » pour « se loger, se nourrir sainement ou se soigner correctement ».⁽²⁾

La vulnérabilité s'étend en effet au-delà du cadre du logement. La Fage (2 000 associations) révèle que 32% des étudiants ont déjà renoncé à des soins alors que 18% n'ont pas d'assurance santé complémentaire. La fédération signale encore que 65% sautent régulièrement un repas et qu'un sur trois ne mange pas de manière équilibrée, faute de moyens suffisants.

En l'absence de soutien familial, la stabilité d'un budget qui couvre toutes les dépenses oblige en outre un étudiant sur deux à travailler; d'autant que le seuil des bourses sur critères sociaux (Bcs), soumises à des plafonds de ressources, n'excède pas cette année les 555 € mensuels. Pour la grande majorité, « une activité rémunérée » est donc « indispensable pour vivre », comme le démontre en avril 2017 l'enquête⁽³⁾ de l'Observatoire national de la vie étudiante (Ove).

Or, le temps consacré à un emploi diminue d'autant celui passé à la fac. « Mener de front des études et une activité rémunérée dépassant le mi-temps est la première source d'échec à l'université, » pointe encore l'Unef.

1 - Enquête sur le coût de la vie étudiante 2017, 20 août 2017, Union nationale des étudiants de France.

2 - Fédération des associations générales étudiantes, site officiel.

3 - Enquête nationale, Conditions de vie des étudiants 2016, L'activité rémunérée des étudiants, avril 2017, Observatoire national de la vie étudiante.

L'appui des fondations

Dispensées par l'État et gérées par les Centres régionaux des œuvres universitaires et scolaires (Crous), les Bcs sont les aides annuelles les plus répandues, accordées pendant dix mois aux moins de 28 ans. Elles s'échelonnent sur huit niveaux, de l'exonération de droits d'inscription et de cotisations au versement d'une bourse de 1 009 à 5 551 €. En 2015 - 2016, 666 000 étudiants sur 2 509 400 (près d'un sur quatre) en ont bénéficié pour 400 M€.

Les fondations et les fonds de dotation confortent cependant l'action sociale publique. Forts de leur patrimoine de dons, de legs ou de subventions, ils viennent en aide aux jeunes en leur redistribuant des biens privés sous forme d'aides, de prix ou de bourses.

Les grandes écoles s'appuient sur leurs associations d'anciens diplômés (les « alumni », nldr) pour développer leurs institutions en interne. En 2016, 20% des élèves de HEC se sont répartis 2,7 M€ et les donateurs de la Fondation ESSEC, créée en 2011, ont à ce jour collecté plus de 7 M€. Estimés à 26 M€ en 2014-2015, les montants attribués dans les écoles de commerce ont progressé de 30 % en un an.

Les fondations externes sont pour leur part à l'initiative d'entreprises et de particuliers qui font œuvre de philanthropie en contribuant à l'activité économique et au développement social. Elles interviennent dans des domaines spécifiques de l'enseignement supérieur (Sciences humaines et

politiques, Arts, Communication, Ingénierie, Commerce...) selon des critères sociaux, d'excellence et de motivation. Pendant cinq ans, la Fondation Objectif grandes écoles attribue ainsi 10 000€ annuels aux étudiants les plus méritants.

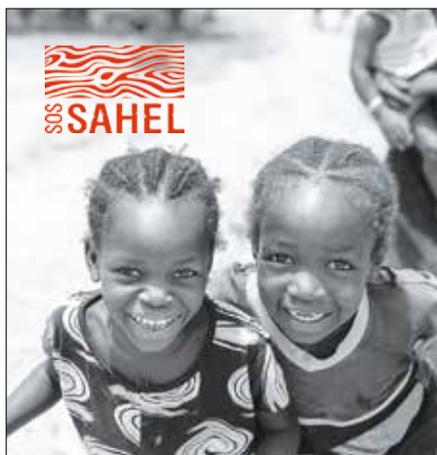
De 2009 à 2014, 2 000 fonds de dotation ont été créés en France et le nombre des fondations a augmenté de 43% pour atteindre les 2 230 à la même époque ⁽⁴⁾. En 2015, la Fondation de France et ses 120 fondations sous égide ont accordé plus de 2 200 bourses (pour 5,7 M€) afin d'accompagner un projet personnel, financer des études ou contribuer à des frais de vie.

Depuis un an, la Fondation de France offre en outre un accès direct et rapide à fondationdefrance.org/fr/guide-des-bourses à partir d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un smartphone. Outil gratuit indispensable, ce moteur de recherches est mis à jour en temps réel pour recenser les aides existantes tandis qu'un formulaire multicritères identifie (en neuf étapes) les dispositifs qui favoriseront les initiatives individuelles menées en France et à l'étranger. ⁽⁵⁾

Solidarités

Les fondations épaulent par ailleurs les associations en lutte contre une précarité qui « continue de s'aggraver », selon les organisations étudiantes. Avec les ministères concernés, Carrefour, Le France s'engage, Daniel et Nina Carosso, la Macif, PSA Peugeot-Citroën et CNP Assurances soutiennent notamment la Fage qui, depuis 2011, structure ses Agoraé en un large réseau universitaire d'épiceries sociales et solidaires.

4 - Les fonds et fondations en France de 2001 à 2014, étude menée avec le Bureau des associations et fondations du Ministère de l'Intérieur et le concours de Viviane Tchernonog, chercheur au Cnrs.
5 - Fondation de France, site officiel.



DONS - DONATIONS - LEGS - ASSURANCES-VIE

Notre objectif grâce à vous : éradiquer la faim au Sahel

SOS SAHEL est une ONG internationale, reconnue d'utilité publique, créée il y a 40 ans au Sénégal par le Président Léopold Sédar Senghor. 300 millions de personnes vivent dans notre zone d'intervention et sont concernées par nos actions de développement durable.

Vous pouvez nous aider ! Contactez-nous au :
2 avenue Jeanne 92600 Asnières-sur-Seine
Tél. : 01 46 88 93 70
legs@sossahel.org - www.sossahel.org



En six ans, quatorze projets ont vu le jour et cinq autres sont en phase de réalisation. 163 tonnes de produits alimentaires (soient 1,824 M€) ont été vendus aux étudiants à des prix de 80 à 90% inférieurs à ceux de la grande distribution. Les Agoraé sont aussi des espaces de rencontres, d'échanges, de conseils et de débats où des actions culturelles, sportives et de loisirs sont mises en œuvre pour recréer le lien social.

« L'étudiant bénéficie ici d'un système adapté qui n'est pas de l'assistanat et qui ne le stigmatise pas, » précise la Fage qui milite pour « l'égalité des chances, la solidarité et l'action citoyenne ». ⁽²⁾ En août 2016, le réseau Agoraé a été l'un des lauréats de la Fondation La France s'engage, créée par l'Élysée pour promouvoir « ceux qui font bouger la France » par des partenariats publics et privés.

Le transfert d'un patrimoine à une association ou à une fondation requiert l'intervention d'un notaire qui aidera à choisir le bénéficiaire et sécurisera la transaction sous un aspect juridique. Le legs se fait par testament olographe ou authentique. Le notaire estimera dans ce cas s'il y a ou non atteinte à la réserve héréditaire. La donation de son vivant nécessite un acte notarié obligatoire s'il s'agit d'un bien immobilier. En revanche, le don d'argent ou de biens meubles n'impose pas de formalités particulières. Un contrôle notarial en amont permettra toutefois d'éviter d'éventuelles erreurs.

Accueils

« La lutte contre la précarité étudiante est devenue l'un de nos axes prioritaires, » rappelle de son côté Christian Lampin, secrétaire national du Secours populaire français (Spf). Depuis deux ans, l'association d'utilité publique multiplie ses permanences sur les campus où les bénévoles reçoivent un public toujours plus nombreux. « En 2016, indique Christian Lampin, nous avons une dizaine d'antennes et nous sommes passés à 18 en quelques mois. »

Le maillage s'étend avec le partenariat des présidents d'universités, des Crous, des bureaux d'étudiants et des intervenants sociaux. Les aides sont alimentaires et vestimentaires. Des accueils sont dédiés à la santé. « Je crois au travail commun entre l'université et les associations de solidarité, » assure Danielle Tartakowsky, présidente de Paris VIII et ambassadrice de la solidarité au Spf.

Avec la participation de juristes et d'avocats volontaires, l'association organise depuis peu des permanences d'aides juridiques dans les différents domaines du droit. Les étudiants en situation de précarité sont aussi conseillés dans leurs démarches en lien avec les services publics. Constatant que le non-recours aux aides sociales est fréquent, le Spf propose encore un suivi administratif afin que les étudiants puissent en bénéficier. ⁽⁶⁾

Intergénération

Face à la hausse progressive des coûts de la vie et la baisse de 5€ de l'APL, les associations et les fondations s'efforcent de répondre

6 - Secours populaire français, site officiel.

Eux 5 pour AF... Et vous ?







L'autisme touche 45000 personnes en France et 6000 enfants naissent avec Autisme et TSA chaque année.

- Pour nous aider à défendre les droits des personnes autistes et de leurs familles.
- Pour obtenir un diagnostic, un accompagnement de qualité dès le plus jeune âge et une vie plus autonome et digne.
- Développer les services et structures adaptés.
- Orienter les familles, leur apporter une information et des conseils pratiques.

Congrès Autisme France le 9 décembre 2017 au Palais des Congrès de Paris

Tél : 04 93 46 01 77
www.autisme-france.fr

aux problématiques récurrentes du logement. Acteur de l'économie sociale et solidaire, le Club Étudiant offre ainsi plus de 8000 hébergements en résidences dans la plupart des villes universitaires. À Paris où les difficultés sont plus grandes sur un marché locatif saturé, Solidarité Étudiante a lancé dernièrement CoopColoc, un dispositif coopératif novateur qui loge à des prix décents et qui accompagne les recours aux aides sociales.

D'autres structures encouragent les colocations solidaires et les cohabitations entre générations à frais réduits ou gratuites. Le réseau Cohabitation solidaire intergénérationnelle (Cosi) fédère des associations engagées dans cette voie et il estime à 5 000 le nombre de binômes seniors-jeunes créés depuis 2004 en France, dont 500 en 2015 – 2016. Déjà pionnier sur le terrain de l'intergénérationnel, le mouvement Habitat et Humanisme expérimente aujourd'hui la colocation bi-générationnelle à Nice.

« *L'innovation est l'une de nos particularités,* » souligne Marie Savereux, responsable de la communication et du marketing.

Pour mieux lutter contre les inégalités dans les zones défavorisées, l'Association de la fondation étudiante pour la ville (Afev, 156 salariés) développe de son côté les « Kolocations à projets solidaires » depuis 7 ans. D'après un concept original qui renforce les liens entre les universités et les quartiers populaires, les Kaps proposent des formules de colocations avec les habitants en échange d'actions communes visant à favoriser le mieux-vivre ensemble.⁽⁷⁾

À l'heure actuelle, les Kaps sont implantées dans une trentaine de villes. Elles hébergent quelque 600 jeunes « kapseurs » au prix mensuel moyen de 230€ (avant APL) en province et de 360€ en Île-de-France.

Alain Baudin

7 - Association de la vie étudiante pour la ville, site officiel.

**Le Village
LEGALTECH**
France



LE RENDEZ-VOUS FRANÇAIS DE LA #LEGALTECH

📅 6 et 7 décembre 2017 - 📍 Paris

Les exposants et conférenciers

MY NOTARY

MyNotary.fr : la Legal Start up qui digitalise le parcours juridique de la vente immobilière.

MyNotary.fr c'est la rencontre des codes civils et informatiques. La première "Legal startup" collaborative qui permet de co-construire en ligne les contrats immobiliers.

L'ensemble des intervenants (vendeur, acheteur, professionnel de l'immobilier, notaire, banquier...) collaborent au dossier de vente qui est ensuite signé puis notifié soit

de manière électronique ; soit pour ceux qui le préfèrent, en format "papier".

TESTAMENTO

Testamento fournit des logiciels aux professionnels pour acquérir, accompagner et conseiller leurs clients, tout au long de leur vie, et se constituer un patrimoine de données à forte valeur ajoutée.

[suite des exposants et conférenciers sur le site](#)

Organisateurs :



Top Sponsors :



Programme et inscriptions :
www.village-legaltech.fr



habitat et humanisme

Habitat et Humanisme, bâtisseur de liens

Dans une société fracturée qui laisse les plus fragiles de côté, Habitat et Humanisme agit, depuis plus de 30 ans, en faveur du logement et de l'insertion des personnes en difficulté.



© Alandub 2013

Habitat et Humanisme crée des solutions d'habitat adaptées aux différentes formes de précarité : logements individuels, pensions de famille, résidences intergénérationnelles, EHPAD... et accompagne les personnes logées pour les aider à retisser des liens sociaux et retrouver leur autonomie.

Pour financer et mener à bien son action, Habitat et Humanisme a développé des outils économiques à vocation sociale : sociétés foncières, placements solidaires, agences immobilières à vocation sociale.

Présent dans toute la France, le Mouvement, reconnu d'utilité publique, collabore très régulièrement avec les notaires, dans le cadre de ses opérations de logements (acquisitions, baux à rénovations), ainsi que pour

le développement des legs et donations réalisés en sa faveur. Habitat et Humanisme bénéficie notamment de donations d'usufruit temporaire de biens immobiliers.

legs

donation

assurance-vie

Le rêve de Lucas :
vivre dans une vraie maison
→ Avec votre legs, son rêve
va devenir réalité

» Vous désirez transmettre vos biens. Mais surtout, vous voulez que cela soit utile aux plus démunis.

Depuis plus de 30 ans, Habitat et Humanisme œuvre en faveur du logement et de l'insertion des familles et personnes seules, en difficulté.

Habitat et Humanisme permet l'accès à un logement à faible loyer, situé dans un "quartier équilibré" et accompagne les personnes pour les aider à retrouver estime de soi et autonomie, et retisser les liens sociaux indispensables à leur insertion.

« Croire en l'homme,
c'est croire que tout
homme a un avenir. »

Bernard Devert
prêtre, fondateur
d'Habitat et Humanisme



69 chemin de Vassieux • 69647 Caluire-et-Cuire cedex
Email : contact@habitat-humanisme.org • Tél : 04 72 27 42 58
www.habitat-humanisme.org

habitat et humanisme



Annuaire des Associations



Autisme France

1175, avenue de la République
06550 La Roquette-sur-Siagne
Tél. : 04 93 46 01 77
Site Web : www.autisme-france.fr

Depuis 1989 *Autisme France*, l'association de parents reconnue d'utilité publique, représente environ 9.000 familles au sein de son mouvement associatif, composé de plus de 125 associations membres, partenaires et affiliées. Certaines des associations partenaires gèrent des structures et services médico-sociaux.

Autisme France a amorcé une révolution culturelle pour sortir l'autisme de l'institution psychiatrique : elle se bat pour que les financements aillent à l'accompagnement éducatif et professionnel, à l'intégration sociale la plus large possible.



Fondation Francophone pour la Recherche sur le Diabète - FFRD

60 rue Saint-Lazare
75009 Paris
Tél. : 0185084808
Mail : secretariat@ffrdiabete.org
Site Web : www.ffrdiabete.org
Contact : Stéphanie NOUGARET

Fondation reconnue d'utilité publique pour faire progresser la recherche sur le diabète

La FFRD s'engage à tous les stades de la recherche sur le diabète et les maladies métaboliques et soutient des projets de recherche clinique et expérimentale s'inscrivant sur le long terme.



habitat et humanisme

Habitat et Humanisme

69, chemin de Vassieux
69300 Caluire
Président Fondateur : Bernard Devert
Contact legs et donations :
Jean Guillaumond, notaire honoraire
Tél. : 04 72 27 42 58
Mail : legs-donations@habitat-humanisme.org
Site Web : www.habitat-humanisme.org

Depuis plus de 30 ans, Habitat et Humanisme agit en faveur du logement et de l'insertion des personnes en difficulté.

Habitat et Humanisme :

- permet l'accès à un logement adapté à la situation et aux ressources des personnes,
- contribue à une ville ouverte à tous, en privilégiant la localisation dans des « quartiers équilibrés »,
- accompagne les personnes logées pour les aider à retrouver estime de soi et autonomie, et à retisser des liens sociaux indispensables à leur insertion.

Pour financer et mener à bien son action, Habitat et Humanisme a développé des outils économiques à vocation sociale : sociétés foncières, placements solidaires, Agences Immobilières à Vocation Sociale...



SOS SAHEL

2 avenue Jeanne
92600 Asnières-sur-Seine
Tél. : 01 46 88 93 70
Contact Responsable legs :
Mme Marie-Christine Mescola
Tél. : 01 46 88 93 77
Mail : legs@sossahel.org
Site Web : www.sossahel.org

SOS SAHEL est une ONG d'experts de la sécurité alimentaire des communautés rurales en milieu aride en Afrique.

Grâce à son expertise et son réseau professionnel, elle réalise des projets de développement social durable, économique et environnemental, comme l'agriculture, l'accès à l'eau, l'éducation, la lutte contre la désertification.

Créée il y a 40 ans, SOS SAHEL est reconnue d'utilité publique et membre du Comité de la Charte.



Prochain thème de la rubrique :

Protection et défense des animaux

Vous souhaitez y présenter votre organisme ?

Contactez

Sandrine Morvand au
01 70 71 53 88

INTERVIEW TANDEM

Jean-Philippe GUENIFEY, Généalogiste
ETUDE GENEALOGIQUE GUENIFEY



Si vous deviez définir votre activité en quelques mots ?

Notre première mission est d'établir une dévolution, à savoir déterminer le nombre d'héritiers intervenant à la succession et leurs qualités respectives.

C'est ici un travail de terrain, malgré l'accès aux données numériques, nécessitant minutie et patience. Mais ce n'est là que la partie la plus connue de notre métier.

Notre rôle est aussi de représenter les héritiers dans le règlement de la succession en notre qualité de spécialiste du droit de la famille. Cette partie juridique est confiée à un personnel hautement qualifié, majoritairement issu du notariat.

Quelle est votre particularité pour les notaires et votre point fort ?

La représentation des héritiers présente l'avantage pour le notaire d'avoir un unique interlocuteur dans le règlement de la succession et ainsi de pouvoir prendre plus rapidement les décisions adéquates.

En tant que donneur d'ordre, nous lui devons un suivi rigoureux quant aux investigations réalisées, une réactivité accrue quant à ses besoins et une disponibilité de tous les instants, accentuée par notre proximité.

Nous avons toujours été novateurs pour nous démarquer de nos confrères. La mise en place, tout prochainement, du **système de la fiducie*** pour la première fois dans cette profession, apporte un niveau de sécurité jamais atteint, tant pour les notaires que pour les héritiers représentés.

Cette différence amène le notaire à nous faire confiance tout naturellement pour apporter une véritable solution aux difficultés qu'il rencontre en matière successorale.

Nous sommes un interlocuteur nécessaire, mais surtout privilégié du notariat.

La fiducie permet une sécurisation absolue des fonds héritiers.

Depuis combien de temps existe votre étude et quelle est la partie liée aux notaires dans votre activité ?

La société a été constituée en 2001 et en ma qualité de fondateur, je me devais de lui donner une nouvelle dimension. J'ai donc réussi à lever des fonds importants qui vont me permettre de réaliser une phase de croissance externe conséquente et d'ainsi pouvoir asseoir encore un peu plus notre place au niveau national, car le cœur de notre métier est avant tout d'être prestataire du notariat.

La Fiducie en est désormais la représentation parfaite.

Toutefois, notre savoir-faire peut s'appliquer également et évidemment à la recherche de bénéficiaires de contrats d'assurance sur la vie ou de comptes sans mouvement, ce qui nous amène dans le cadre de notre développement cité ci-dessus à un rapprochement imminent avec la première société créée ad hoc pour cette branche d'activité.

Une anecdote à nous raconter ?

Chaque dossier est particulier et présente son lot de souvenirs, bons, drôles ou tristes.

S'il est évident que nous avons un but lucratif, il n'en reste pas moins que nous avons aussi un rôle social important dans la recomposition des familles qui s'étaient perdues de vue voire tout simplement qui s'ignoraient.

Quand vous avez le plaisir de voir une fratrie s'enlacer en pleurs, de joie de se découvrir, de savoir que ses membres ne seront plus seuls, mais pourront désormais compter sur ce frère ou cette sœur dont ils découvrent le visage, vous avez une raison supplémentaire d'être fier d'exercer ce métier. Et chaque dossier vous en donne l'occasion.

*Introduite par la loi N° 2007-211 du 19 février 2007, le mécanisme fiduciaire permet à une ou plusieurs personnes juridiques (le « **Constituant** ») de transférer, à titre transitoire, la propriété de biens ou de droits, corporels ou incorporels, présents ou futurs, meubles ou immeubles (l'« **Actif Fiduciaire** »), à un tiers de confiance (le « **Fiduciaire** »), avec mission d'en faire l'usage prévu au contrat fiduciaire au profit d'un ou plusieurs bénéficiaires (le « **Bénéficiaire** »), qui peuvent être soit des tiers à la fiducie, soit le Constituant lui-même (le « **Constituant-Bénéficiaire** »).

Les Actifs Fiduciaires transmis au Fiduciaire sont juridiquement transférés dans un patrimoine dit « d'affectation », isolé avec une totale étanchéité du patrimoine du Constituant, mais également du patrimoine propre du Fiduciaire, et à l'abri, dès la constitution de la fiducie, de toute aliénation du fait du Constituant ou de ses créanciers.



Maître André LASSIA, Notaire

ETUDE Maître André LASSIA
de Peyrolles en Provence, 13860

Quels sont vos critères pour sélectionner un généalogiste ?

Quand je saisis un généalogiste, ce n'est pas à cause des héritiers, c'est que je suis dans une impasse. Outre la garantie dans les dévolutions, il est indispensable pour moi d'avoir un soutien juridique. Mon objectif est d'avancer.

Notamment si je rencontre des difficultés dans une succession où il existe un passif important, ou alors dans une succession où un héritier ne se prononce pas. En l'occurrence, l'étude Guénifey m'a toujours proposé le service de leur avocat.

De plus, l'énergie déployée par mon généalogiste et sa proximité sont essentielles pour moi. De ce point de vue-là, un fois encore l'équipe de l'étude Guénifey correspond à mes attentes.

Avec l'étude Guénifey, avez-vous mis en place une procédure de travail commune ou travaillez-vous de façon plus libre ?

De façon assez instinctive nous avons des petites réunions de travail pendant

lesquelles je suis informé de l'avancée des dossiers. Pour être clair, j'ai surtout imposé mon emploi du temps et ma vision. Je suis très à l'aise dans notre mode de communication avec l'équipe de l'étude Guénifey.

Quel est l'avantage pour vous de faire intervenir un généalogiste ?

Pour notre étude cela a été la mise en place de la procédure d'acceptation à hauteur de l'actif net sans avoir à gérer cette procédure. Tout a été servi sur un plateau par l'étude Guénifey.

Quelques mots pour résumer votre collaboration avec l'étude Guénifey ?

Efficacité, dynamisme et loyauté.

Si vous souhaitez être présent dans cette rubrique contactez

Sandrine Morvand - Tél. : 01 70 71 53 88 - Mail : smorvand@village-notaires.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 Courthillère - Parc Valad
2, rue de la Noue Guimante - 77400 SAINT-THIBAULT-DES-VIGNES
Téléphone : 01 64 27 27 49 - Mail : contact@stratere.fr

INTERVIEW TANDEM

Maître Pauline RIBEYRE, Commissaire priseur judiciaire
SCP RIBEYRE BARON



Si vous deviez définir votre activité en quelques mots ?

Inventaire, Succession, Partage et Ventes aux Enchères.

Réaliser des *Inventaires* estimatifs de biens mobiliers tels que tableaux, objets d'Art, meubles, tapisseries, ou même les bijoux.

Ces inventaires, (ou prisées), dans le cadre de *Successions*, ou sous-seing privé, permettent de renseigner toute personne ou héritier sur la valeur des biens. Le marché évoluant à tout moment, la plus forte estimation n'est pas toujours là où on l'attend.

Nous pouvons être amenés à assister les familles dans le cadre de *Partage*, afin de les guider dans la répartition des biens, de manière équitable entre chacun, au regard d'estimations données précédemment, mais aussi selon la catégorie de biens, afin que chacun puisse accéder aux meubles comme aux objets, ou tableaux.

La *Vente aux enchères* est souvent une finalité, dans le cadre de succession, les héritiers ne souhaitant ou ne pouvant pas garder les biens du défunt. D'autres causes peuvent être à l'origine d'une vente, comme par exemple : la bonne surprise de découvrir une estimation inattendue, un déménagement, un changement de décoration.

Notre métier consiste en une assistance aux personnes désireuses de connaître la valeur de leur patrimoine mobilier. Cela est pour nous la chance de multiples rencontres humaines, de personnes et histoires totalement différentes.

Dans quels cas collaborez-vous avec les notaires ?

La plupart du temps, nous assistons les notaires dans le cadre de *successions*. A la demande du notaire de la famille, nous réalisons une prisée, afin de donner le juste

prix de chaque chose, et d'estimer l'actif mobilier du défunt à sa réelle valeur, souvent inférieure au forfait de 5%, notamment dans des villes comme Paris où le prix de l'immobilier est élevé.

Mais d'autres raisons peuvent amener les notaires à faire appel à un commissaire-priseur, comme la réalisation de l'expertise d'un bien en vue d'une donation.

Depuis combien de temps collaborez-vous avec l'étude LBMB ; et en terme de pourcentage quelle est la partie liée aux notaires dans votre activité ?

Nous collaborons avec l'étude LBMB depuis 40 ans. Mon père, Maître Dominique Ribeyre, a commencé à travailler en 1977 avec Maître Christian Lefebvre, puis avec Maître Bisson et par la suite, particulièrement Maître Florence Gemignani avec qui j'ai le plaisir de collaborer à mon tour.

Dans notre étude, nous pouvons dire qu'environ 80% de notre activité est liée aux notaires.

Une anecdote à nous raconter ?

Plusieurs, car chaque porte poussée est une nouvelle découverte. Nous ne trouvons pas toujours à l'intérieur ce que l'extérieur nous laissait imaginer...

Voici une anecdote qui fût un succès d'adjudication, mais surtout une belle rencontre humaine.

Un petit appartement dans un immeuble moderne, très simplement meublé, présentait, au milieu de peintures décoratives ou reproductions, un très beau tableau d'un artiste suisse. C'était un tableau que le défunt possédait de famille et que l'héritier souhaitait vendre, par goût, ne pouvant marier cette œuvre avec la décoration de son propre appartement.

Le tableau, compliqué à estimer, ayant que peu d'œuvres comparables de cet artiste vendues en France, avait été prisé 20.000 €. Sa rareté et l'intérêt suscité auprès de collectionneurs de même origine que l'artiste, ont permis à cette œuvre de voir s'envoler l'adjudication, six fois plus haut, à 128.000 €.

Pendant la vente, plus les enchères montaient, plus le propriétaire était envahi d'une grande émotion à l'idée que ce tableau, initialement accroché sur

les modestes murs de son père, allait trouver sa place dans une belle collection d'un amateur éclairé. Impossible de rester de marbre, tant en le regardant si ému et plein de reconnaissance, que en repensant au chemin parcouru par cette œuvre, allant de l'appartement à l'étude pour expertise, passant dans les mains de la spécialiste de l'artiste qui nous expliquait, passionnée, l'intérêt de ce tableau, et voyant l'aboutissement de cette aventure ponctué par un beau « coup de marteau ».



Maître Florence GEMIGNANI, Notaire

Etude LBMB

Recommandation par un notaire :

Il arrive fréquemment que je recommande aux héritiers de consulter un commissaire-priseur à la fois pour l'évaluation des meubles et des objets car chacun se fait parfois une idée de la valeur des biens différente de son évaluation de marché.

En outre, le commissaire-priseur peut utilement composer les lots en vue d'un partage de meubles afin de les répartir équitablement entre les pièces majeures et les plus petits objets.

Un bon souvenir :

Commissaire-priseur c'est un métier !

Je me souviens d'une succession où les héritiers étaient dubitatifs vis-à-vis d'un tableau.

Certains d'entre eux ne comprenaient pas pourquoi leur père avait, lors du partage des biens de leur grand-père, accepté de recevoir le tableau en question.

D'autres encore qualifiaient même le tableau de « croute ».

Lors de l'inventaire, le commissaire-priseur a évalué le tableau sous réserve d'expertise.

Le lendemain, certains des héritiers m'ont interrogé interloqués par l'évaluation retenue par le commissaire-priseur, me demandant s'il n'y avait pas un zéro de trop !

J'ai confirmé que si le commissaire-priseur se prononçait sur cette valeur, c'est qu'il avait fait des recherches, qu'il connaissait la côte et avait pu comparer avec d'autres ventes réalisées.

Dépassant leur attitude de rejet, les héritiers fort intrigués ont proposé, comme un défi, que le commissaire-priseur se charge de la vente aux enchères avec un prix de réserve égal à son évaluation (prudente).

Quelques semaines plus tard le catalogue annonçant la vente avec notamment la photographie du tableau fut édité et diffusé auprès d'amateurs.

Le jour de la vente, après des enchères nourries, le tableau 18^{ème} de l'école italienne trouva amateur en un collectionneur italien au triple de l'évaluation !

Mission accomplie dans l'intérêt des clients et défi relevé !

Si vous souhaitez être présent dans cette rubrique contactez

Sandrine Morvand - Tél. : 01 70 71 53 88 - Mail : smorvand@village-notaires.fr

LES SUCCESSIONS ET LIBÉRALITÉS (1^{ère} partie)

La loi portant réforme des successions et des libéralités, adoptée par le Parlement le 23 juin 2006, constitue l'une des réformes les plus importantes, en la matière, que le Code civil n'ait jamais connue depuis 1804. En simplifiant et accélérant le règlement des successions, tout en offrant à chacun les outils juridiques lui permettant d'anticiper la transmission de son patrimoine et d'exprimer ainsi pleinement sa volonté, cette loi prend incontestablement en compte l'évolution de la société.

D'ailleurs, le droit des successions et des libéralités se trouvant à la croisée des chemins entre plusieurs matières fondamentales (le droit de la famille, celui des actes juridiques ainsi que le statut des biens notamment) et étant soumis à la mutation des modes de vie, il n'a de cesse d'évoluer.

I. LES PRÉCISIONS TRANSVERSALES APPORTÉES AU DROIT DES SUCCESSIONS

L'évolution des différentes sources normatives et de la jurisprudence, sur la période allant du 1^{er} avril au 1^{er} novembre 2016, se révèle hétérogène concernant le droit des successions.

En effet, les précisions apportées concernent tout autant le droit des successions dites « classiques » du droit successoral interne (A), que les successions présentant un élément d'extranéité (B). Enfin, le traitement des successions d'un tout nouveau genre (les « successions numériques ») est également concerné (C).

A. L'ÉVOLUTION DU TRAITEMENT DES SUCCESSIONS « CLASSIQUES »

Le droit des successions classiques du droit interne est actualisé en divers points : les modalités de renonciation à une succession sont précisées (1), les conditions du partage judiciaire clairement énoncées (2), le domaine de la sanction du recel est quant à lui rappelé (3). Enfin, l'articulation entre le démembrement de propriété et le droit successoral est également concernée par cette actualisation (4).

1. LES MODALITÉS D'ACCEPTATION D'UNE SUCCESSION PRÉCISÉES

A. ACCEPTATION A CONCURRENCE DE L'ACTIF NET : LE SORT DES CRÉANCIERS SCÉLLE

Conseil constitutionnel, 5 octobre 2016, n°2016-574/575/576/577/578 QPC

En vertu de l'article 792, alinéa premier, du Code civil, lorsqu'un héritier accepte la succession à concurrence de l'actif net, les créanciers de la succession sont tenus de déclarer leurs créances. Le second alinéa du même article dispose quant à lui que « *faute de déclaration dans un délai de quinze mois à compter de la publicité prévue à l'article 788, les créances non assorties de sûretés sur les biens de la succession sont éteintes à l'égard de celle-ci* ».

Le Conseil constitutionnel saisi, dans les conditions prévues par l'article 61-1 de la Constitution, de cinq questions prioritaires de constitutionnalité posées par la société BNPPARIBAS, devait se prononcer sur la conformité des dispositions précitées aux droits et libertés que la Constitution garantit.

Selon la société requérante en effet, les dispositions en cause étaient de nature à méconnaître les articles 2 et 17 de la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen de 1789.

Dans la présente décision, le Conseil constitutionnel a alors affirmé : qu'en adoptant les dispositions contestées, le législateur avait voulu d'une part faciliter, *en assurant l'efficacité de l'acceptation de la succession à concurrence de l'actif net, la transmission des patrimoines, poursuivant ainsi un objectif d'intérêt général*.

D'autre part, la Cour suprême a déclaré que les *créanciers étaient, quant à eux, protégés par des garanties efficaces : ils disposent d'un délai de quinze mois pour déclarer leurs créances et ce délai ne court qu'à compter de la publicité nationale de la déclaration d'acceptation de la succession. De plus, les créances assorties d'une sûreté réelle échappent à l'extinction. Enfin, l'héritier qui a omis, sciemment et de mauvaise foi, de signaler l'existence d'une créance au passif de la succession est déchu de l'acceptation à concurrence de l'actif net*.

Le grief tiré de la méconnaissance des articles 2 et 17 de la Déclaration de 1789 devant ainsi être écarté, le Conseil constitutionnel a déclaré le second alinéa de l'article 792 du Code civil conforme à la Constitution.

CONSEIL PRATIQUE

L'article 792, alinéa second, du Code civil prévoit une exception à l'extinction des créances non déclarées dans le délai de quinze mois à compter de la publicité nationale au Bodacc de la déclaration d'acceptation des héritiers. Les créances assorties de sûretés portant sur les biens de la succession ne sont, en effet, pas soumises à cette extinction.

Aussi, les praticiens devront informer leurs clients, qu'en cas de décès de leur débiteur et d'acceptation de ses héritiers à hauteur de l'actif net, s'ils ont au préalable assorti leur créance d'une sûreté réelle, cette créance ne sera pas éteinte si, par inadvertance, ils omettaient d'en faire la déclaration dans le délai de quinze mois.

En pratique, cela ne peut qu'accroître l'intérêt du recours à l'hypothèque, le notaire présentant l'avantage de conclure une telle sûreté dans cette situation.

B. RENONCIATION A UNE SUCCESSION : L'IMPORTANCE ACCORDEE AU CONTEXTE

Cour d'appel d'Aix-en-Provence, 4 mai 2016, n°14/15339

« La cour relève que c'est de manière unanime que l'ensemble des héritiers a renoncé à la succession créditrice de Madame G. Il apparaît que leur action n'est pas guidée par un intérêt financier, tout au contraire, mais par le souhait de participer à un élan de solidarité vis à vis de l'un des membres de la famille et d'accéder au désir exprimé par la défunte. Dans ces conditions, il convient de réformer la décision du juge des tutelles et d'autoriser la renonciation à la succession de Madame G des mineures Karla, Lynn et C X ».

Dans son arrêt du 4 mai 2016, la cour d'appel d'Aix-en-Provence apporte une réponse positive à l'interrogation suivante : *Un représentant légal peut-il être autorisé à refuser une succession créditrice au bénéfice d'un enfant mineur ?* En l'espèce, la défunte laisse pour lui succéder plusieurs héritiers dont sa sœur, Mme X, avec qui elle vivait depuis plus de trente ans. Tous les héritiers, souhaitant participer à un élan de

solidarité envers Mme X, à laquelle la défunte souhaitait léguer ses biens, ont décidé de renoncer à la succession, et de faire également renoncer leurs descendants, malgré le fait que la succession soit créditrice.

Les conditions strictes autorisant un représentant légal à refuser une succession créditrice au profit du mineur qu'il représente

Le jugement rendu en première instance, le 1er juillet 2014, avait refusé que les représentants légaux renoncent à la succession créditrice au motif qu'un tel acte n'était pas dans l'intérêt de leurs descendants.

La cour d'appel infirme le jugement et autorise les représentants légaux à renoncer à la succession. Toutefois, les magistrats se réfèrent aux faits, notamment à la renonciation à l'unanimité de la part des héritiers et, qu'en l'espèce, leur action n'est pas guidée par un intérêt financier. En effet, tous les ayants-droit, dans un élan de solidarité envers l'un des cohéritiers, ont décidé d'abandonner leurs droits dans cette succession. D'autre part, la cour d'appel retient que la décision des représentants légaux ne heurte pas l'intérêt de leurs descendants puisque la part de chacun d'eux dans la succession est faible.

Une autorisation casuelle

Il est nécessaire de rester vigilant face à l'arrêt rendu puisqu'il s'agit d'une décision de cour d'appel susceptible d'être cassée par la Cour de cassation à l'avenir, en cas de pourvoi.

D'autre part, la solution de la cour d'appel ne pourra être transposée qu'au cas par cas. En l'espèce, les représentants légaux souhaitaient renoncer à une succession créditrice. Toutefois, l'actif net de la succession s'élevant à 229 548 euros, la part revenant à chaque héritier était inférieure à 2 000 euros et conduisait à un paiement de droits de mutation à titre gratuit immédiat, à hauteur de 50% de la part reçue par chaque héritier, alors que le montant perçu n'aurait été disponible qu'à la majorité des ayants-droit.

CONSEIL PRATIQUE

Si un représentant légal souhaite renoncer à une succession, créditrice, au bénéfice de l'héritier mineur qu'il représente, le notaire devra prêter une attention particulière à la situation familiale et financière qui encadre le dossier avant de conseiller son client.

En effet, si une telle renonciation ne heurte

pas les intérêts de l'héritier mineur, celui-ci ne recevant qu'une part minimale dans la succession et, si la renonciation s'inscrit dans un élan général de solidarité envers l'un des membres de la famille, le notaire pourra rassurer son client en lui indiquant qu'il sera certainement autorisé à renoncer dans cette situation.

Toutefois, il est essentiel de rester vigilant puisqu'il ne s'agit que d'une décision rendue par une cour d'appel.

2. LES CONDITIONS DU PARTAGE JUDICIAIRE ENONCÉES

Première Chambre civile de la Cour de cassation, 21 septembre 2016, n°15-23.250

Par le présent arrêt, la Cour de cassation indique clairement que pour entamer une procédure de partage judiciaire, il faut impérativement avoir entrepris toutes les diligences nécessaires en vue de parvenir à un partage amiable et que ces diligences ne peuvent être réalisées postérieurement à l'assignation en partage judiciaire. « Ayant relevé, d'une part, que l'assignation ne mentionnait pas les diligences entreprises en vue de parvenir à un partage amiable et, d'autre part, que les consorts X ne faisaient état d'aucune diligence de cette nature réalisée avant la délivrance de cet acte [...] ».

Les conditions de recevabilité de l'assignation en partage judiciaire

En l'espèce, un époux décède, laissant pour lui succéder son épouse, avec qui il est marié sous le régime légal, leurs deux enfants, ainsi qu'un enfant né d'une précédente union. Les enfants communs assignent en partage la mère de cet enfant, prise en son nom personnel et en sa qualité de représentante légale de ce dernier.

L'arrêt d'appel (CA Amiens, 9 juin 2015) déclare irrecevable la demande d'ouverture des opérations de comptes, liquidation et partage judiciaire de la succession et rejette la demande d'annulation de la mise à disposition de fonds communs par l'époux prédécédé à la mère de l'enfant né de l'autre relation. Le pourvoi contre cet arrêt est rejeté.

En effet, la Cour de cassation approuve l'arrêt d'appel et indique que *l'assignation ne mentionnait pas les diligences entreprises en vue de parvenir à un partage amiable, et d'autre part, que les enfants communs ne faisaient état d'aucune diligence de cette nature réalisée avant la délivrance de cet acte.*

En effet, en vertu de l'article 1360 du Code de procédure civile, à peine d'irrecevabilité, l'assignation en partage contient un descriptif sommaire du patrimoine à partager et précise les intentions du demandeur quant à la répartition des biens ainsi que les diligences entreprises en vue de parvenir à un partage amiable. La Cour de cassation rappelle ainsi fermement ces exigences : une assignation en partage judiciaire n'est recevable qu'à condition que les diligences permettant de parvenir à un partage amiable aient été accomplies. Cette solution semble logique car elle conditionne l'intervention du juge aux efforts préalablement réalisés par les parties pour se mettre d'accord.

Les diligences en vue de parvenir à un partage amiable ne peuvent être réalisées postérieurement à l'assignation

En outre, il ressort de cet arrêt que les diligences, « en vue de parvenir à un partage amiable » ne peuvent être entreprises postérieurement à l'assignation (en l'espèce par la signification, postérieure à l'assignation, d'une sommation interpellative de la mère de l'enfant né hors mariage, afin qu'elle prenne position sur la possibilité de procéder à un partage amiable).

Par conséquent, les parties doivent nécessairement effectuer les diligences avant l'assignation en partage judiciaire et ne peuvent pas les effectuer a posteriori pour « régulariser » leur situation. La Cour de cassation refuse ici que les diligences entreprises ne soient qu'un moyen de parvenir au partage judiciaire et souhaite que les parties tentent réellement de parvenir à un accord amiable.

CONSEIL PRATIQUE

Conformément à l'article 840 du Code civil, *le partage est fait en justice lorsque l'un des indivisaires refuse de consentir au partage amiable ou s'il s'élève des contestations sur la manière d'y procéder ou de le terminer notamment.* L'assignation en partage judiciaire doit alors contenir les démarches accomplies pour parvenir à ce partage amiable, sous peine d'irrecevabilité.

Il appartiendra donc aux praticiens d'inviter les intéressés à réfléchir à une solution amiable. Faut-il aboutir, cette initiative permettra de passer à la phase contentieuse sans perdre de temps. En effet, cela évitera, en cas de contentieux, que le juge ordonne d'effectuer des diligences en vue de parvenir à un partage amiable.

Il pourra être procédé directement au partage judiciaire.

En pratique, le notaire devrait se ménager la preuve des démarches entreprises pour parvenir à un partage amiable. Un écrit, signé de chacun des indivisaires ou de ceux refusant de consentir au partage amiable, reconnaissant les solutions proposées par le notaire et leur non-acceptation par ceux-ci, serait une solution.

3. LE DOMAINE DE LA SANCTION DU RECEL SUCCESSORAL RAPPELE

Première Chambre civile de la Cour de cassation, 25 mai 2016, n°14-14.863

Par son arrêt en date du 25 mai 2016, la Cour de cassation rappelle que *la sanction prévue par l'article 778, alinéa 2, du Code civil n'est applicable à l'héritier donataire que si le recel a porté sur une donation rapportable ou réductible*. « *Qu'en statuant ainsi, après avoir relevé que ces donations avaient été consenties par préciput et hors part, ce qui en excluait le rapport, et alors qu'elle n'avait pas constaté qu'elles étaient réductibles, la cour d'appel a violé le texte susvisé* ».

La Cour de cassation apporte une réponse négative à la question suivante : *Les sanctions du recel peuvent-elles être appliquées à la dissimulation d'une donation consentie hors-part successorale ?*

En l'espèce, Monsieur G est décédé, laissant pour lui succéder :

- son épouse, commune en biens et légataire de l'universalité en usufruit de la succession ;
- un fils issu de son union avec le conjoint survivant, légataire de la quotité disponible ;
- un fils né de sa première union.

Lors de l'établissement des forces et charges de la succession, le notaire n'a pas fait apparaître plusieurs donations consenties, de son vivant par le défunt, préciputairement au fils commun des époux, ce dernier n'ayant pas informé le notaire de l'existence de ces libéralités. Le fils issu de la première union du défunt invoque alors le recel des donations réalisées au profit de son demi-frère.

La cour d'appel d'Amiens, dans son arrêt rendu le 30 octobre 2014, applique les sanctions du recel, et notamment, la déchéance des droits du fils commun, en ce qui concerne la nue-propriété des immeubles donnés ainsi que la moitié du solde créditeur du compte bancaire reçue par lui, augmentée des fruits et revenus produits

par ce compte depuis le décès.

En effet, la cour d'appel estime que le recel est indéniable puisque les éléments, tant matériel qu'intentionnel du recel, sont réunis. Les parties nient avoir dissimulé les donations au motif que la seule signature par l'héritier d'un document établi par le notaire ne constitue pas un projet d'état liquidatif. A cet égard, la cour d'appel comme la Cour de cassation, précisent que cet argument n'est pas recevable. Par conséquent, l'élément intentionnel ne peut être contesté par ce motif.

L'importance de la qualification de donations préciputaires

La Cour de cassation considère que la cour d'appel a violé l'article 778, aliéna 2, du Code civil : *la sanction prévue par ce texte est applicable uniquement lorsque le recel porte sur une donation rapportable ou réductible*. D'une part, la cour d'appel a relevé que les donations de l'espèce étaient des libéralités consenties hors-part successorale. D'autre part, la juridiction n'a pas mentionné, dans son arrêt, si les libéralités en cause faisaient ou non l'objet d'une réduction. Sur le fondement de ces deux constats, la Cour de cassation casse l'arrêt rendu par la cour d'appel d'Amiens le 30 octobre 2014, rappelant ainsi le domaine de la sanction du recel successoral.

CONSEIL PRATIQUE

Bien que le domaine de la sanction du recel soit restreint aux donations rapportables ou réductibles par l'article 778, alinéa second, du Code civil, il appartient toutefois au notaire de rester vigilant et d'informer ses clients, bénéficiaires d'une quelconque libéralité, des conséquences auxquelles ils s'exposent, s'ils tentent de dissimuler ces libéralités, lors du règlement de la succession du disposant.

4. DEMEMBREMENT DE PROPRIETE ET SUCCESSION : UNE ARTICULATION CLARIFIEE

A. L'ABSENCE DE DROIT DE L'USUFRUITIER SUR LES BENEFICES MIS EN RESERVE

Première Chambre civile de la Cour de cassation, 22 juin 2016, n°15-19.471

« *Si l'usufruitier a droit aux bénéfices distribués, il n'a aucun droit sur les bénéfices qui*

ont été mis en réserve, lesquels constituent l'accroissement de l'actif social et reviennent en tant que tel au nu-proprétaire ».

Un an après l'arrêt très remarqué de la Chambre commerciale en date du 27 mai 2015, la qualification patrimoniale des réserves distribuées fait l'objet d'une nouvelle décision, qui émane cette fois de la première Chambre civile de la Cour de cassation.

Une position claire

Les fonds provenant de la distribution des réserves constituées par une société doivent bénéficier aux seuls nus-proprétaires et figurer à l'actif de l'indivision successorale.

Les faits étaient les suivants : M. Alain X, décédé le 5 avril 1989, avait laissé pour lui succéder son épouse commune en biens et donataire de l'universalité des biens composant sa succession, et leurs trois enfants. Mme X opta pour l'usufruit de la totalité de la succession. L'un des enfants, assigna en partage sa mère et ses frère et sœurs (consorts X), la succession comportant notamment des titres de sociétés. La cour d'appel de Paris considéra que : les fonds provenant de la distribution des réserves constituées par la société en question devaient bénéficier aux seuls nus-proprétaires et figurer à l'actif de l'indivision successorale. Les consorts X se pourvurent en cassation, alléguant que : les bénéfices réalisés par une société ont la nature de fruits lorsqu'ils ont été distribués et devaient, dès lors, profiter au seul usufruitier.

La Cour de cassation soutient les juges du fond et précise notamment que *si l'usufruitier a droit aux bénéfices distribués, il n'a aucun droit sur les bénéfices qui ont été mis en réserve, lesquels constituent l'accroissement de l'actif social et reviennent en tant que tel au nu-proprétaire*. La Cour de cassation qualifie ici d'accroissement de l'actif social les bénéfices mis en réserve afin de les faire revenir au nu-proprétaire. Ils doivent donc logiquement figurer à l'actif de l'indivision successorale.

Une position contestée en vertu de l'absence de report de l'usufruit sur les dividendes attribués au nu-proprétaire.

La Cour de cassation, par l'arrêt de sa Chambre commerciale en date du 27 mai 2015, puis, dans un second arrêt du 24 mai 2016, s'était déjà prononcée sur le sort des dividendes

prélevés sur des réserves en cas de démembrement de droits sociaux. Si elle avait déjà retenu que le droit aux dividendes allait au nu-proprétaire, elle avait cependant conditionné ce droit à un quasi-usufruit au profit de l'usufruitier des droits sociaux. Cette solution semblait judicieuse pour une grande partie de la doctrine et de la jurisprudence, permettant en effet d'assurer un équilibre entre les droits de l'usufruitier et du nu-proprétaire. La nouvelle décision du 22 juin 2016, en privant l'usufruitier de contrepartie, a donc été très critiquée, voire mal accueillie.

L'usufruitier perçoit normalement les bénéfices, mais avec cette décision, une fois qu'ils seront mis en réserve il n'y aura plus droit. Une partie de la doctrine a fait remarquer que la mise en réserve des bénéfices ne devrait pas affecter l'identité du bénéficiaire. Cela est illogique pour la doctrine¹ qui alarme sur le fait que l'usufruitier étant le seul pouvant décider de l'affectation des bénéfices, votera systématiquement pour leur distribution afin d'éviter leur mise en réserve. Ces auteurs indiquent notamment que cette solution est préjudiciable pour l'autofinancement des sociétés.

Cette doctrine critique également le fait d'affirmer que le droit sur les réserves appartient au nu-proprétaire des droits sociaux, en faisant remarquer que les réserves appartiennent à la société et à elle seule. C'était en effet l'analyse faite par la Chambre commerciale de la Cour de cassation dans un arrêt en date du 10 février 2009.

La première Chambre civile a donc réintroduit, peut-être que de façon temporaire, un doute en décidant dans le cadre d'un contentieux successoral que seul le nu-proprétaire bénéficiait du dividende prélevé sur les réserves. Seul l'avenir permettra de déterminer la réelle portée de cet arrêt et de savoir si cette solution sera transposée à tous les cas ou si elle ne s'explique que par les particularités de l'espèce.

*Travail réalisé par VINOT Marine,
WAGENHEIM Adeline et XOLIN Léa*

*Master II Droit Notarial UNIVERSITE
MONTPELLIER I*

Promotion 2016-2017

www.lou-notari.fr

Agenda



**Agenda
Juridique**

Formations
Conférences
Congrès
Réseaux

INTRODUCTION À L'ANGLAIS JURIDIQUE GENERAL

24 novembre 2017

- **Organisateur : Legal&Network**
- ÎLE-DE-FRANCE
- Tél. : 01 84 03 04 60
- Mail : info@comundi.fr

Cette formation permet :

- De se familiariser au vocabulaire et aux usages grammaticaux les plus courants dans le domaine juridique.
- D'acquérir des outils pratiques pour comprendre et se faire comprendre dans un contexte juridique.
- De gagner de la confiance dans vos communications écrites et orales avec vos clients et confrères anglophones.

Public : Avocat Directeur et responsable juridique Juriste Collaborateur de service juridique Notaires Responsable et directeur comptable Expert-comptable Huissiers Mandataires judiciaires.

FISCALITÉ DES OPÉRATIONS DE PROMOTION IMMOBILIÈRE

27 novembre 2017

- **Organisateur : Francis Lefebvre Formation**
- ÎLE-DE-FRANCE
- Tél. : 01 44 01 39 00
- Mail : info@flf.fr

Cette formation vous permettra de :

- Connaître les règles fiscales applicables aux promoteurs : taxes d'urbanisme, TVA, droits d'enregistrement, taxation des profits.

- être en mesure d'arrêter le résultat fiscal des promoteurs.

- Maîtriser le cadre particulier des sociétés civiles de construction-vente et des sociétés d'attribution.

Public : Toute personne traitant de la fiscalité des opérations de promotion immobilière. Comptables, experts-comptables, commissaires aux comptes, avocats, notaires et leurs collaborateurs.

2ÈME SALON FRANÇAIS DE LA LEGALTECH

6 et 7 décembre 2017

- **Organisateur : Open Law et Le Village de la Justice**

- ÎLE-DE-FRANCE
- Tél. : 01 70 71 53 80
- Site Web : www.village-legaltech.fr

Le Salon français de la LegalTech est chaque année un lieu unique de rencontres, d'information et de formation, organisé autour d'un espace d'exposition, de conférences et d'ateliers.

Cette rencontre entre acteurs de la LegalTech, professionnels du droit et entrepreneurs, met en avant les acteurs impliqués dans des démarches d'innovation et proposant des technologies appliquées au Droit... en restant très opérationnel sur les solutions du moment et celles à venir. Les acteurs traditionnels et les startups sont là... et les conférences permettent d'aborder les questions de modèles économiques ou de marché du droit, d'innovation, de ressources humaines, de management...

Public : Avocats, Juristes, Notaires, Fiscalistes, Experts-comptables, étudiants en Droit... mais aussi les entrepreneurs et tous ceux qui sont concernés par le Droit.

Entrée gratuite

Revue du
web
juridique

LES NOTAIRES DIRECTEMENT CONCERNÉS PAR LA LEGALTECH (TECHNOLOGIES APPLIQUÉES AU DROIT ET NOUVEAUX MODÈLES)



Le 2^{ème} Village de la Legaltech est annoncé les 6 et 7 décembre à Paris ! Le salon français de la LegalTech est chaque année un lieu unique de rencontres, d'information et de formation, organisé autour d'un espace d'exposition, de conférences et d'ateliers, qui réunit et concerne tous les métiers du droit.

LA MÉDIATION FAMILIALE : PAS SANS MON AVOCAT ! PAR ANNE-MARION DE CAYEUX, AVOCAT



La médiation familiale tend à s'imposer comme un préalable à la saisine du juge. Elle a la faveur du législateur et des juges aux affaires familiales. Avocats et médiateurs doivent accompagner le mouvement ensemble pour que la médiation soit une alternative sécurisante au judiciaire dans l'intérêt des parties et des enfants.

MARCHÉ DU DROIT : LE POIDS ÉCONOMIQUE D'UNE FILIÈRE EN PLEINE CROISSANCE



Que vaut la filière du droit ? C'est concrètement ce qu'a souhaité mettre en lumière l'Observatoire des acteurs économiques du marché du droit, avec sa première étude intitulée « L'industrie du droit est-elle en marche ? », réalisée par EY Avocats et l'Université Paris 2 Panthéon Assas. Elle fait ainsi un état des lieux général, en englobant les nombreux métiers qui y sont rattachés, mettant à plat les données disponibles. Les premiers constats sont positifs, et ouvrent aussi de nombreuses pistes de réflexion.

LA LEGALTECH, SECTEUR PROMETTEUR DE LA FRENCH TECH



« Legaltech » est un mot qui ne cesse d'apparaître dans les actualités du monde du droit. Et pour cause : le milieu doit se moderniser, s'appropriier les outils numériques, et ces technologies au service du droit ouvrent de nombreuses perspectives.

A l'occasion de la sortie de la première édition de l'ouvrage collectif « Génération French Tech », SNCF Développement et Seraphin.legal organisaient début octobre 2017 une matinée consacrée au marché de la legaltech. Si son développement est plus récent que dans d'autres secteurs, il est également l'un des plus prometteurs.

Annonces d'emploi	
 Village des Notaires www.village-notaires.com	

NOTAIRE ASSISTANT (H/F) - FONTAINEBLEAU (77)

Office notarial de Mes Ludovic BONELLE & Carly SCHWARTZ à Fontainebleau (77) recherche notaire assistant.CDI à temps complet. Poste à pourvoir à compter du 1^{er} mars 2018.

Merci d'adresser CV et lettre de motivation par email en postulant sous référence « villagejustice » à ludovic.bonelle@notaires.fr.

CAISSIER(E) COMPTABLE TAXATEUR H/F - VALENCE (DRÔME)

Nous recherchons pour notre office notarial situé à VALENCE (Drôme) : un(e) Caissier(e) comptable taxateur H/F.

Missions :

Vos tâches principales seront :

- La tenue de la comptabilité de l'étude ;
- La gestion des comptes clients ;
- Le calcul des taxes des actes ;
- Le suivi de la gestion administrative du personnel.

Vous serez chargé de la fiscalité des actes notariaux.

Profil :

De formation notariale, vous avez une première expérience réussie dans le notariat (stages cumulés ou emploi d'une durée minimale d'un an).

Nous recherchons un profil autonome dans la gestion de la comptabilité.

Envoyer lettre de motivation plus CV par email en postulant à claire.robort@notaires.fr.

ASSISTANT(E) NOTARIAL(E) H/F IMMOBILIER COMPLEXE - PARIS 75009

SBC Interim évolue sur le marché du travail temporaire national depuis plus de 30 ans, avec à ce jour 35 implantations en France. Nous sommes spécialisés sur le recrutement des fonctions

supports que l'on retrouve en cabinets d'avocats, études notariales et conseils en propriétés industrielles.

SBC recherche pour l'un de ses clients, office notarial situé à Paris, un(e) assistant(e) notarial(e) H/F en immobilier complexe.

Missions :

Vous assisterez le clerc de notaire dans :

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

Profil :

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

Si votre profil correspond à cette offre, merci d'envoyer votre CV au format Word à rlassner@sbc-interim.fr sous référence « villagejustice ».

UN JEUNE NOTAIRE ASSISTANT OU RÉDACTEUR D'ACTES PLUS CONFIRMÉ (H/F) - MARSEILLE

Le cabinet LECA RH recrute pour l'EPA EUROMEDITERRANEE, un Chargé(e) de Mission Foncier Junior

L'EPA Euroméditerranée (EPAEM) est un établissement public doté du statut d'opération d'intérêt national couvrant un périmètre de 480 hectares dans le centre-ville de Marseille. Son intervention porte sur le développement économique, culturel et urbain. L'établissement assure notamment le rôle d'ensemblier et d'aménageur sur plusieurs opérations de constructions et d'aménagement d'espaces publics dans son périmètre.

Dans le cadre de l'extension de son territoire, l'EPAEM accentue sa politique d'acquisitions massives afin de conserver la maîtrise foncière sur la plus grande partie possible de son périmètre.

Le poste :

Rattaché(e) à la Direction de l'Action Foncière – Montage d'opérations, et à la Direction du Renouvellement Urbain, vous accompagnerez le suivi opération-

nel des missions des deux directions, en suivant : les procédures de maîtrise foncière, des acquisitions en liaison avec le prestataire foncier DIA, préemption, amiable, par voire d'expropriation : levées d'options, saisine du Notaire...

Les missions :

- Montage de dossiers et participation aux montages d'opération, en lien fonctionnel avec l'équipe :
- Participation aux travaux et procédures foncières (DUP, ordonnance d'expropriation, mise en demeure d'acquérir, préemption...) de la chaîne contractuelle (promesse et acte de vente).
- Constitution de dossier, courriers, suivis, rédaction des comptes rendus de réunions techniques, organisation des réunions...
- Interface relationnelle avec :
 - Les autres services de l'EPAEM,
 - L'EPF PACA, le prestataire foncier, les avocats et Notaires...

Le profil :

Diplômé en droit (public, administratif et/ou urbanisme). Vous justifiez d'une expérience probante auprès d'un Office Notarial, ou d'un cabinet d'Avocats spécialisé en urbanisme.

Compétences requises :

- Connaissance avérée des procédures de maîtrise foncière,
- Connaissances juridiques en droit administratif et de l'urbanisme, droit des contrats,
- Excellente capacité à suivre les dossiers et procédures foncières
- Capacité à mettre à jour les outils de procédure et suivi,
- La connaissance des mécanismes budgétaires et comptables découlant des procédures foncières sera appréciée.

Merci de candidater à aleca@lecarh.fr sous référence « villagejustice ».

ASSISTANT / STANDARDISTE-HÔTE D'ACCUEIL – ESSONE

OFFICE NOTARIAL CORNELLI GOBRON, Notaires à MASSY, rech. Assistant(e) Notarial(e) pour accueil clients, tenue standard, secrétariat, et constitution dossiers simples en relation directe avec Notaire.

Contactez-nous à ludovic.gobron@notaires.fr.

Expos, Ventes & Enchères

Bürgi



Exceptionnelle paire d'aigüères 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

RIBEYRE BARON

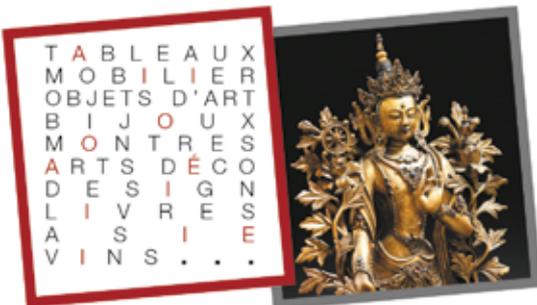
COMMISSAIRES-PRISEURS JUDICIAIRES



INVENTAIRES, SUCCESSIONS,
PARTAGES, VENTES AUX ENCHERES

Florence BARON REVERDITO et Pauline RIBEYRE
5, rue de Provence 75009 Paris - Tél. 01 42 46 00 77 - Fax. 01 45 23 22 92
contact@baronribeyre.com - baronribeyre.com

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

VOUS ÊTES NOTAIRE ?

CONFIEZ LA RÉALISATION DE VOS ACTES NOTARIÉS À PRESTANOTAIRE !

Quelle que soit la nature de l'acte à rédiger, PrestaNotaire vous garantit un travail en tous points conforme à vos exigences.

FAITES CONFIANCE À LA PREMIÈRE PLATEFORME COLLABORATIVE DE SOUS-TRAITANCE NOTARIALE.

Les avantages de PrestaNotaire :
RAPIDITÉ - FIABILITÉ - DISCRÉTION

Avec PrestaNotaire, il n'est plus nécessaire d'embaucher pour faire face à un surcroît d'activité !

Trouvez en 2 clics le prestataire idéal :

clerc de notaire, notaire diplômé, formaliste, ou comptable.
Passez commande en ligne, et recevez l'acte notarié de votre choix rédigé par un professionnel, dans les délais impartis.

FAITES DES ÉCONOMIES GRÂCE À L'EXTERNALISATION !



PRESTANOTAIRE

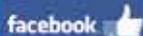
PREMIÈRE PLATEFORME COLLABORATIVE
DE SOUS-TRAITANCE NOTARIALE

VOUS ÊTES EMPLOYÉ DU NOTARIAT ?

Vos compétences valent de l'or ! Augmentez vos revenus en rédigeant des actes notariés à la demande.
PrestaNotaire vous met en contact avec des milliers de notaires à travers la France.

CONTACTEZ-NOUS :

Agent prestataire: 06 10 02 54 27 - Agent notaire: 06 60 24 56 88
e-mail: prestanotaire@gmail.com



www.prestanotaire.com



Plus de
100 offices
nous font déjà
confiance !