

N°105

Automne
2024

www.village-notaires-patrimoine.com

Le Journal du Village des Notaires

Bilan du Congrès

Soft skills

**Management
participatif**

**Traduction
automatique par IA**

Maisons à un euro

Robo-advisors

**Communication
clients en office**

Associations

NE LAISSONS PLUS LE CANCER NOUS SÉPARER DE CEUX QUE NOUS AIMONS

**GUSTAVE ROUSSY,
1^{ER} CENTRE DE LUTTE CONTRE
LE CANCER EN EUROPE**

1 200 soignants
36 équipes de recherche
50 000 patients soignés
2 500 étudiants

En transmettant votre patrimoine à Gustave Roussy, vous donnez à nos chercheurs et soignants les moyens de guérir le cancer au 21^e siècle.

Avec plus de 100 ans d'expertise et d'innovations en cancérologie au service des patients, Gustave Roussy réunit en un même lieu les quatre dimensions de la lutte contre le cancer : la prévention, la recherche de traitements innovants, les soins de haute qualité et l'enseignement. En désignant l'Institut Gustave Roussy comme bénéficiaire d'un legs, d'une donation ou d'une assurance-vie, vous permettez à la recherche d'accélérer ses avancées majeures et offrez à la prochaine génération l'espoir de guérir du cancer.



Demandez votre brochure gratuite en scannant ce QR code ou en contactant directement notre Responsable de la gestion des legs et donations, **Marianne DUVAL** :

☎ 01 42 11 65 43

✉ Marianne.duval@gustaveroussy.fr



24L2VDN

LE JOURNAL DU VILLAGE DES NOTAIRES

édité par LEGI TEAM
198 avenue de Verdun
92130 Issy-les-Moulineaux
RCS B 403 601 750

Directeur de la publication

Pierre MARKHOFF
pmarkhoff@legiteam.pro

Abonnements

r.chevalier@village-notaires.pro
Tél : 01 70 71 53 80

Imprimeur

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

Publicité

Régie exclusive : LEGI TEAM
198 avenue de Verdun
92130 Issy-les-Moulineaux
Tél : 01 70 71 53 80
Site : www.legiteam.fr

Responsable

Raphaële CHEVALIER
r.chevalier@village-notaires.pro
Tél. : 01 70 71 53 88

N° ISSN 2103-9534

Rédaction

Axel Masson
Rédacteur en chef

Ferroudja Saidoun
Rédaction

Alain Baudin

Christian Oliver Kajabika

Maquette

Cyriane VICIANA
c.viciana@legiteam.pro

Diffusion

7 000 exemplaires

*Les opinions émises dans cette
revue n'engagent que leurs auteurs.
Toute reproduction même partielle
doit donner lieu à accord préalable et
écrit des auteurs et de la rédaction.*



Chères lectrices, chers lecteurs,

L'automne est déjà bien avancé et cette saison de transition toute particulière nous plonge habituellement dans un état de mélancolie ou de nostalgie. Le célèbre écrivain Albert Camus a laissé à la postérité cette citation très positive « *l'automne est un deuxième printemps où chaque feuille est une fleur* ». Elle nous invite clairement à profiter de l'instant présent et à croquer la vie en toutes circonstances.

L'automne 2024 est assez particulier. Notre pays est aussi dans une période de transition et un nombre conséquent de réformes, souvent différées, vont devoir être menées dans un contexte politique et économique assez incertain. Les discussions autour du prochain budget 2025 battent actuellement leur plein... Les finances publiques françaises sont en souffrance et des ajustements certainement douloureux vont devoir être réalisés afin de retrouver une trajectoire soutenable. La lumière est-elle en vue au bout du tunnel ? Les prochains mois nous le diront...

De nombreuses dispositions de la loi de finances devraient ainsi concerner l'immobilier, avec des conséquences attendues pour les ménages, les entreprises et bien entendu les études notariales. Nous aurons l'occasion d'y revenir dès le début de l'année prochaine.

Dans ce numéro post-congrès, nous avons souhaité, en nous entretenant à nouveau avec la Présidente Marie-Hélène Péro Augereau-Hue, examiner les principaux enseignements du Congrès de Bordeaux dédié à l'urbanisme durable. Nous avons aussi fait le bilan des deux années de mandats de la présidente du CSN, Sophie Sabot-Barcet, qui a remis les clés de l'institution à son successeur Bertrand Savouré le 22 octobre 2024.

Comme à l'accoutumée dans le *Journal du Village des Notaires*, nous vous avons proposé des sujets variés entourant l'écosystème.

Nous vous souhaitons, chères lectrices et chers lecteurs, d'excellentes fêtes de fin d'année et vous donnons rendez-vous en 2025. Cette nouvelle année sera certainement très riche et nous offrira encore l'opportunité de suivre et d'analyser les évolutions du monde du Notariat.

Axel Masson



ÉDITO

3

ACTUALITÉS I

- Le Bilan du Congrès par Marie-Hélène Péro Augereau-Hue 6-9
- L' « *avenir de l'acte notarié* » au programme de la 75^e session de l'Assemblée de Liaison

GRH I L'importance des *soft skills* dans le notariat, l'humain au cœur du recrutement 10-11

MANAGEMENT I Le management participatif, une source d'efficacité pour les études ? 14-15

NUMÉRIQUE I La traduction automatique par IA : révolution linguistique ou illusion de perfection ? 16-17

IMMOBILIER I Les maisons à un euro, une solution efficace face à la désertification des territoires ? 18-20

PATRIMOINE I L'irruption des *robo-advisors* en gestion de patrimoine 22-24

COMMUNICATION I La communication clients en office : un enjeu de premier ordre 25-26

ZOOM SUR I *Leasing* d'œuvres d'art et mécénat d'entreprise, deux dispositifs de soutien aux arts vivants français 28-29

CAHIER DES ASSOCIATIONS I

- De Beyrouth à Bagdad, SOS Chrétiens d'Orient vient au secours des minorités persécutées
- Laurent de Cherisey, cofondateur de l'association Simon de Cyrène : « *Grâce à nous, des centaines de personnes ont repris goût à la vie* » 30-44
- L'association Animaux-Secours : engagement pour la protection animale depuis 1964

Abonnez-vous
à notre lettre d'actualités
et/ou au magazine papier (5 numéros par an).



Notaires, créez votre compte auteur et publiez vos articles.

Ils seront relus et publiés rapidement après acceptation par la Rédaction (vous en serez prévenu(e)s).

**Vos articles doivent être conformes à la réglementation en vigueur et aux usages de la profession.*



Systèmes d'impression RISO :

La performance au service du notariat



contact@risofrance.fr

04 72 11 38 88



PRODUCTIVE PRINTING



Le Bilan du Congrès par Marie-Hélène Péro Augereau-Hue



Le 120^e Congrès des Notaires s'est achevé le 27 septembre dernier. Les douze propositions issues du travail des trois commissions ont toutes été adoptées. Nous avons souhaité avoir le retour « à chaud » de la Présidente sur les résultats obtenus à l'issue du Congrès. Marie-Hélène Péro Augereau-Hue a accepté une nouvelle fois de répondre aux questions de la Rédaction.

Êtes-vous satisfaite des résultats du Congrès ?

Marie-Hélène Péro Augereau-Hue : Je vous réponds avec un grand oui. Avant la tenue du Congrès, tout président désire bien sûr que toutes les propositions soient adoptées. Là, nous avons « fait carton plein » puisque toutes nos propositions ont été adoptées à une très large majorité, malgré parfois un ou deux cartons rouges. Oui, je suis très satisfaite à la fois des échanges qui ont eu lieu avec la salle et des présentations. Les propositions ont été présentées de manière pédagogique, alors qu'elles étaient de fait très techniques. Nous les avons ainsi rendues accessibles à tous. Même pour des néophytes, la pédagogie qui a accompagné la présentation des propositions a facilité leur adoption, leur acceptabilité.

Dans la perception populaire, le notaire est associé à la transmission, à la succession, au droit de la famille et moins à des problématiques liées à l'aménagement du territoire. Le notaire est de fait perçu comme étant seulement un privatiste alors qu'en pratique il a de plus en plus une double fonction, privatiste et publiciste. Ainsi dès lors qu'une question est en lien avec les préoccupations de nos clients et que nous constatons des « points de blocages récurrents », nous nous saisissons naturellement du sujet.

Les notaires avaient la possibilité de suivre cette année le Congrès à distance. Cela a-t-il eu un impact sur la fréquentation ?

M-H. P. A-H. : J'ai le plaisir de vous communiquer quelques chiffres officiels des participants à notre congrès. Ainsi cette année, nous avons eu :

- 4 016 participants
- 42 intervenants du programme de formation
- 200 experts consultés durant la préparation des travaux
- 55 prestataires mobilisés par l'Association du Congrès des Notaires de France
- 152 exposants et leurs 1 167 représentants
- 64 journalistes présents pour couvrir le Congrès
- 260 étudiants de M2 droit notarial

Le Congrès de cette année était un peu différent et c'est ce que j'ai souhaité. J'ai pris conscience des difficultés conjoncturelles dans lesquelles s'est déroulé mon Congrès. La première journée de formation revêt une grande importance et j'ai jugé que permettre à mes confrères et leurs collaborateurs de suivre cette journée à distance leur économisait une journée de déplacement. Cela ne les a pas empêché d'être présents, nombreux et je l'ai constaté, le jeudi et le vendredi.

Il y avait du monde au concert de Louise Attaque !

M-H. P. A-H. : Cela confirme que les confrères étaient bien là le jeudi.

Il est essentiel que tous les congressistes aient les mêmes possibilités d'accès à la formation. Personnellement, j'ai cependant une réserve quant au distanciel. En effet, contrairement au suivi de la formation en présentiel, il y a un manque de communication avec les autres participants. La formation et le formateur sont naturellement enrichis par ces échanges.

Les notaires sont de plus en plus friands d'Intelligence artificielle. Quel retour avez-vous eu sur la possibilité de naviguer dans le rapport grâce à ce module ?

M-H. P. A-H. : Les premiers retours sur le rapport du 120^{ème} Congrès sont positifs. Elle est également en train d'être testée pour les rapports précédents. Les commentaires que j'ai reçus de l'équipe et de mes collègues sont très encourageants. L'avantage majeur est que cette IA mentionne ses sources. Elle mentionne et fait référence aux pages du rapport, ce qui signifie que lorsque l'on clique sur la référence, on se retrouve directement sur la page du rapport mentionnée dans l'IA. C'est ce que j'appelle le « côté parfait » de l'IA. Elle ne fonctionne pas sans l'intelligence humaine.

Pour être plus précis, qui a développé ce module d'IA ?

M-H. P. A-H. : L'entreprise porte le nom d'*Ordalie*. Cette jeune startup française avait son stand à l'exposition. Selon moi, il est primordial qu'une IA mentionne ses sources.

Les douze propositions ont été largement adoptées. Selon vous, quelles sont les plus marquantes ou plus urgentes à mettre en œuvre ?

M-H. P. A-H. : Toutes les propositions n'ont pas le même effet.

La question du statut de l'arbre a, dans le cadre de la première Commission, un caractère juridique certain, plus proche d'une notion d'intérêt général. Le retrait du littoral et la gestion des forêts sont des sujets cruciaux qui présentent des enjeux et des conséquences immédiates.

De nos jours, nous devons davantage privilégier un urbanisme de projets plutôt qu'un urbanisme de normes. Par exemple, il me semble crucial d'élargir l'étendue du permis de construire sans remettre en question la qualification ou la définition des unités foncières. En outre, le projet urbain partenarial (PUP) va sans doute jouer un rôle essentiel, car demain la problématique du financement des équipements publics va se poser avec acuité. Le PUP est une disposition ancienne, mais qui n'est pas encore concrètement mise en œuvre.

Et sur la troisième commission, là, nous sommes dans le concret avec l'action cœur de ville et des petites villes de demain.

Chaque proposition a été élaborée en fonction de la législation en vigueur, avec la possibilité d'une mise en œuvre concrète à court et moyen terme. Il est également nécessaire de penser à long terme et c'est notre ambition commune.

Traditionnellement, les propositions du Congrès sont transmises aux pouvoirs publics. Ne craignez-vous pas, dans le contexte actuel, que les propositions ne soient remises à plus tard ?

M-H. P. A-H. : N'oubliez pas que le vice-président de l'Association des maires de France, ainsi que le sénateur Blanc, ont déclaré que la question du ZAN réapparaîtrait rapidement. Depuis 20 ans et la loi SRU, la politique de sobriété foncière est au cœur de l'action des pouvoirs publics. En tout état de cause, nous parviendrons au ZAN mais peut-être est-il nécessaire d'en moduler certains effets afin de rendre l'objectif plus acceptable.

Quelques propositions vont faciliter cette nécessaire modulation, en particulier celles de la troisième commission, et nous allons pouvoir aborder plus rapidement l'intégration de certaines propositions du Congrès dans le cadre des nouveaux projets.

Grâce à l'Action cœur de ville, nous nous trouvons au centre des sujets actuels tels que la reconversion des entrées de ville et la question des zones commerciales. Nous avons également indiqué que pour les communes, une réflexion globale sur la fiscalité locale devait être engagée sans délai. Il est déjà possible de mettre en œuvre certaines propositions tout en prenant en considération les préoccupations des autorités publiques sur notamment le financement des équipements publics. C'est le sens de la proposition sur le projet urbain partenarial.

L'objectif principal de nos propositions est *in fine* de faciliter les financements des projets. Cela implique également de modifier notre vision et notre réflexion sur la fiscalité.

Comment se déroule le post-Congrès ?

M-H. P. A-H. : Le suivi du post-congrès est assuré par l'ensemble de la profession. Pour ma part, je reste à la tête du 120^{ème} Congrès. Par la suite, j'assumerai le poste de présidente de l'ACNF pendant une année, jusqu'au Congrès de Montpellier. Je représente également le CSN en tant que présidente de la section de droit public de l'IEJ, l'Institut d'études juridiques. Vous remarquerez, j'ai encore une année merveilleuse à venir !

Mes associés vont être aussi ravis de me retrouver.

Comment avez-vous vécu cette présidence ?

M-H. P. A-H. : J'ai eu la chance de travailler avec une équipe formidable. Nous sommes tous liés maintenant, encore plus peut-être après ces deux années de travail. C'est une très belle expérience humaine et je

dis à mes confrères que le jour où on vous propose de participer à un Congrès, il ne faut pas hésiter à saisir cette opportunité.

Lorsque j'ai passé le témoin au président du 121^{ème} Congrès qui sera consacré au droit de la famille, j'ai considéré que nous étions dans une continuité, celle de notre mission quotidienne de notaire. En effet considéré que l'aménagement du territoire est étroitement lié à l'innovation, l'évolution de la société et des familles. Ainsi, si vous ne vous intéressez pas à la famille et à ses évolutions, il peut être plus difficile de comprendre les enjeux liés à l'urbanisme et à l'aménagement du territoire.

J'ai des clients pour qui le vieillissement des donateurs est une véritable préoccupation, en particulier en ce qui concerne l'aménagement de leurs logements. Je n'avais pas cette question il y a dix ou quinze ans. Ou prenons l'exemple des conséquences liées à la multiplication des divorces ou de la monoparentalité.

Les problèmes de logement et d'aménagement du territoire sont en fin de compte étroitement liés aux problèmes familiaux et à l'évolution de la société. Il y a ainsi un vrai continuum dans les thèmes abordés lors de nos congrès.

Propos recueillis par Axel Masson

Passage de relais à la tête du CSN : bilan et nouvelles perspectives

Sophie Sabot-Barcet a rappelé lors du Congrès l'ensemble des réformes engagées ces dernières années et a tracé de nouvelles perspectives pour l'avenir. Le 22 octobre 2024, l'ancienne présidente a été remplacée à la tête de l'institution par Bertrand Savouré. Le nouveau président s'inscrit dans le sillon tracé par ses prédécesseurs et poursuivra l'adaptation de la profession à l'évolution de la société.

Le temps long des réformes

Les réformes mettent toujours du temps à porter leurs fruits. L'ancienne présidente a retracé tout le chemin parcouru par la profession depuis 2014. Ainsi, elle a affirmé que la réforme impulsée par la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 « pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques » dite « Loi Macron » avait « *mis la profession en mouvement* ».

Le Notariat a été chamboulé par la réforme de 2015 : formation, discipline, déontologie, inspection, organisation de la profession (CSN, instances, ADSN), convention d'objectifs avec l'État, lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme, bases immobilières.

Selon Sophie Sabot-Barcet, il est important que les notaires puissent se projeter dans le futur afin de poursuivre les réformes engagées. Elle a suggéré à toutes les études de continuer à s'investir massivement dans la LCB-FT, à la fois en mettant en place des procédures dédiées et des actions de formation spécifiques. Elle a aussi rappelé le rôle de médiation de l'association notariale de conseil (ANC) qui peut aider les associés des études à gérer les tensions découlant des difficultés conjoncturelles. Elle a exprimé son désir de poursuivre l'implémentation de la stratégie RSE au sein des études.

Sophie Sabot-Barcet a rappelé l'importance de la formation initiale pour adapter la profession aux enjeux de demain. Selon ses termes, la formation est confrontée à quatre défis majeurs : « *pédagogique, opérationnel, gouvernance et stratégie* ».

Dans le domaine du numérique, une vigilance particulière doit être apportée à la hausse inquiétante des cyberattaques contre les systèmes d'information des études.

L'ancienne présidente a demandé la modification du décret n°71-941 du 26 novembre 1971 sur deux points spécifiques : la numérisation du répertoire et l'identification des clients à distance comme pour les rendez-vous physiques.

Elle souhaite que la nouvelle convention d'objectifs 2025-2028 avec l'État comporte un axe dédié à la souveraineté numérique, gage d'indépendance stratégique.

La Présidence 2024-2026

Bertrand Savouré a présenté sa « feuille de route » le 22 octobre 2024. Les deux maîtres-mots de son mandat sont « confiance » et « souveraineté ». Le nouveau Président sera entouré d'un bureau composé de six membres : Pierre-Jean Meyssan (Premier Vice-Président), Anne Girard (Deuxième Vice-Présidente et trésorière), Christel Grillet (Secrétaire), Céline Deschamps (Porte-parole) Olivier Piquet (chargé du numérique) et Priscille Cagnault (vie des offices, formation et immobilier). À l'occasion du changement de présidence, la moitié des membres de l'assemblée générale du CSN a été renouvelée.

L'« avenir de l'acte notarié » au programme de la 75^e session de l'Assemblée de Liaison

C'est la tradition du Congrès des notaires : le président de l'Assemblée de Liaison intervient pour présenter le thème de la session annuelle qui se tient chaque année début décembre.

À Bordeaux, Frédéric Phan Than a proposé aux congressistes de se pencher sur un sujet sensible pour les études, l'avenir de l'acte notarié.

Les cinq rapporteurs achèvent la rédaction du rapport qui devrait permettre d'alimenter les débats.

Les pratiques entourant la production de l'acte notarié, qui est au centre de la « raison d'être du notariat », sont profondément modifiées. Pour préparer les réflexions sur son avenir, l'équipe de l'assemblée de liaison a mis à la disposition des participants plusieurs « fiches thématiques »

Une nécessaire évolution des actes ?

Au fil du temps et des évolutions réglementaires, le volume des actes s'est considérablement étoffé. Ainsi, les rapporteurs invitent les notaires à se référer systématiquement à la circulaire CSN 2022-001 qui précise la nature des informations consignées dans les annexes, notamment en conformité avec les exigences du RGPD.

La réflexion portera aussi sur l'établissement des procurations sous seing privé dans le cadre des signatures d'actes de vente immobilière à distance, en lien avec l'authenticité des actes.

Les rapporteurs proposent un voyage outre-Atlantique avec une analyse comparée des pratiques entourant les ventes immobilières. Les divergences entre le « droit latin » et la « *common law* » ont des répercussions importantes sur la sécurité juridique et le formalisme des actes.

Les enjeux des mutations technologiques pour les actes notariés

Bien entendu, l'intelligence artificielle sera au cœur des débats de l'assemblée de liaison. Il est vraisemblable qu'un jour, des modèles d'IA tournent sur des données juridiques permettront de générer des clauses, voire des actes notariés sur mesure. Les gains de temps pour les études seront évidemment considérables, mais des précautions importantes devront être prises. Ainsi, il sera indispensable de vérifier les contenus

générés par les modèles et la souveraineté des données devra être garantie.

La croissance exponentielle du *cloud* a largement modifié les pratiques de la profession avec la généralisation du « zéro papier ». Cependant, le développement des infrastructures dédiées (*data center*) a des effets non négligeables sur l'environnement. L'assemblée de liaison se penchera sur ce sujet sensible.

Le processus de digitalisation de la profession avec la création de l'acte authentique électronique (AAE), multiplie le nombre des données numériques contenues dans les actes notariés. Cette massification pose de nombreuses questions. Ainsi, l'exploitation, le stockage, la transmission, la propriété et la confidentialité des données seront au cœur de la réflexion entourant la digitalisation.

Enfin, les rapporteurs aborderont le thème de la résilience des offices face aux risques. Les études sont en effet confrontées à des risques multiformes dont le nombre et la fréquence augmentent. Ces risques peuvent gravement mettre en péril l'activité et affecter l'intégrité des données des clients. Les études ont ainsi tout intérêt à déployer des outils de management des risques comme le plan de continuité d'activité (PCA). Ce plan garantit la continuité du service public notarial et assure la protection des données des offices.

L'équipe composée de Coralie Leveneur, rapporteur général, Guénael Baud, Laura Picard-Deyme, Nathalie Le Boulc'h et Thomas Blehaut donnent rendez-vous aux notaires les 2, 3 et 4 décembre 2024 à la maison de la Chimie pour la soixante-quinzième session de l'Assemblée de Liaison des notaires de France.

Axel Masson



*L'importance des **soft skills** dans le notariat, l'humain au cœur du recrutement*

Le recrutement dans le secteur notarial a longtemps été centré sur des compétences techniques, souvent associées à des connaissances juridiques pointues. Cependant, les « **soft skills** », ou compétences humaines, prennent aujourd'hui une place croissante dans la recherche de nouveaux talents. Face à un environnement de travail qui se digitalise et à des clients toujours plus exigeants, les études notariales cherchent désormais des collaborateurs qui, au-delà de leur expertise juridique, sont capables de faire preuve de qualités relationnelles, d'adaptabilité et d'intelligence émotionnelle. Ces compétences interpersonnelles, telles que l'empathie, la gestion du stress ou la communication, sont désormais des critères incontournables dans le processus de sélection des collaborateurs. Pourquoi ces qualités sont-elles devenues essentielles dans un domaine aussi formel ? Comment les études notariales les intègrent-elles dans leur recrutement ?

Les soft skills : un complément indispensable aux compétences techniques

Avec la digitalisation croissante, beaucoup de tâches techniques sont désormais facilitées par des outils numériques. Cependant, l'humain reste irremplaçable lorsqu'il s'agit d'accompagner le client, de comprendre ses besoins et d'instaurer un climat de confiance. De plus, le rôle du notaire et de ses collaborateurs ne se limite plus à la simple exécution de tâches juridiques. Ils deviennent des conseillers, des guides dans des moments de vie.

Les **soft skills** regroupent un ensemble de qualités humaines et relationnelles qui complètent les compétences techniques, ou « **hard skills** », ajoutant une dimension humaine essentielle qui fait toute la différence dans la relation-client. Les qualités comme la communication, l'empathie, la capacité à gérer le stress, et l'adaptabilité sont particulièrement recherchées.

Cette approche centrée sur l'humain est devenue un élément clé pour fidéliser les clients et garantir un service de qualité. En effet, le notariat implique de traiter des dossiers souvent complexes et des situations parfois émotionnellement délicates, comme des successions, des divorces ou des ventes de biens familiaux. Dans ces

contextes, les capacités à communiquer, comprendre et gérer les émotions des clients deviennent aussi importantes que la maîtrise des aspects juridiques.

Quelles soft skills privilégier dans une étude notariale ?

Si toutes les **soft skills** peuvent être utiles, certaines se révèlent particulièrement précieuses dans le secteur notarial :

La communication : la capacité à bien communiquer est primordiale. Il s'agit de rendre compréhensibles des concepts juridiques complexes pour des clients, souvent non initiés au droit. Un notaire qui sait bien communiquer évite les malentendus, rassure ses clients et établit une relation de confiance. La communication interne au sein de l'équipe est aussi capitale, car elle assure le bon déroulement des dossiers et une meilleure coordination entre collègues.

L'intelligence émotionnelle : l'intelligence émotionnelle, qui inclut la capacité à gérer ses propres émotions et à comprendre celles des autres, est un atout majeur. Elle permet de rester calme face à des clients stressés ou contrariés et de les accompagner avec empathie. Les moments où l'émotion prend le dessus,

comme lors de la rédaction d'un testament ou d'une succession complexe, exigent de la part du notaire et de son équipe une capacité à écouter activement et à apporter un soutien approprié. Cela va bien au-delà de l'expertise technique et contribue à l'expérience globale du client.

La gestion du stress et la résilience : le secteur du notariat est exigeant et les situations rencontrées peuvent être stressantes, en raison des enjeux financiers ou émotionnels pour les clients, ou des délais parfois serrés. La capacité à gérer le stress est donc cruciale. Un collaborateur capable de rester serein et efficace sous pression aide à maintenir un environnement de travail stable et productif. La résilience, quant à elle, permet de surmonter les imprévus et les échecs, qui font inévitablement partie du quotidien. Savoir rebondir et continuer d'avancer malgré les obstacles est une qualité recherchée.

Le sens de l'organisation : le travail dans un office notarial implique la gestion simultanée de plusieurs dossiers, chacun ayant ses priorités. Un bon sens de l'organisation aide à optimiser le temps et à éviter les erreurs. Cela passe par une bonne planification, la capacité à anticiper des besoins futurs et l'habitude de classer les informations de manière logique et efficace. Un collaborateur organisé est en mesure de gérer ses tâches sans stress inutile et de respecter les délais imposés.

L'adaptabilité : les évolutions technologiques et les changements législatifs poussent les études notariales à se transformer. Une capacité à s'adapter rapidement à ces changements est donc essentielle pour les professionnels du secteur.

La capacité à travailler en équipe : le notariat implique souvent un travail collaboratif, que ce soit avec d'autres juristes, des assistants ou d'autres professionnels du droit et du chiffres. Savoir collaborer et partager des informations est fondamental pour la bonne gestion des dossiers.

Comment identifier les *soft skills* lors du recrutement ?

Détecter des compétences humaines est plus complexe que de vérifier des connaissances techniques. Pour évaluer les *soft skills*, les recruteurs utilisent diverses méthodes :

Les entretiens comportementaux : les questions comportementales permettent de voir comment un candidat a réagi dans des situations passées. Des questions telles que « *Parlez-moi d'une situation où vous avez dû gérer un client mécontent* » aident à comprendre comment il gère le stress, communique et trouve des solutions. Les réponses à ces questions révèlent souvent plus sur la personnalité et l'approche du candidat que n'importe quel test technique.

Les mises en situation : elles sont un autre outil précieux lorsque le candidat doit réagir à un scénario

donné. Par exemple, le recruteur peut demander au candidat de simuler un entretien avec un client inquiet ou de proposer une solution pour une tâche complexe à terminer dans un délai serré. Ces exercices permettent d'évaluer sa manière d'aborder les défis et de voir si ses réactions correspondent bien aux attentes de l'office.

Les références professionnelles : obtenir des références auprès des anciens employeurs ou collègues est aussi une méthode efficace pour avoir un aperçu des *soft skills* du candidat. Ces retours permettent de valider ce que le candidat affirme et d'évaluer des aspects comme sa capacité à collaborer, son attitude face aux conflits, et sa fiabilité dans la gestion des responsabilités.

L'impact des *soft skills* sur le recrutement dans le notariat

Contrairement aux idées reçues, les *soft skills* ne sont pas immuables. Elles peuvent être renforcées avec de l'entraînement et de la volonté. Des formations en communication, gestion du stress, et relations humaines sont de plus en plus proposées pour améliorer l'interaction avec les clients et optimiser le travail en équipe. Pour un professionnel du notariat, investir dans le développement de ces compétences est un choix stratégique. Non seulement cela améliore la qualité du service offert, mais cela permet aussi de s'adapter plus facilement aux évolutions du métier.

Les employeurs ont tout intérêt à encourager le développement continu des *soft skills* au sein de leurs équipes, grâce à des formations internes, des ateliers, et des discussions ouvertes sur l'importance de la collaboration et de la compréhension mutuelle. Une étude notariale qui valorise ces compétences crée un environnement propice à la croissance professionnelle et à l'épanouissement personnel de ses collaborateurs.

L'avenir des *soft skills* dans le notariat : une intégration durable

À l'avenir, les *soft skills* devraient continuer à gagner en importance dans le notariat. Avec la digitalisation croissante et l'évolution des attentes des clients, la capacité d'adaptation et les compétences relationnelles des notaires et de leurs collaborateurs seront de plus en plus sollicitées. Les études notariales qui sauront intégrer ces compétences humaines dans leur culture d'entreprise seront mieux armées pour répondre aux défis du secteur.

Par ailleurs, l'intégration des nouvelles technologies, comme l'intelligence artificielle, pourrait libérer les notaires de certaines tâches répétitives, leur permettant de consacrer plus de temps aux aspects humains de leur métier. Dans ce contexte, les *soft skills* procureront un bel avantage concurrentiel aux études notariales, en renforçant leur attractivité auprès des clients et des talents.

Ferroudja Saidoun



Nos confrères des Échos vous ont élu en 2024 comme l'un des meilleurs cabinets de recrutement. Pouvez-vous nous décrire vos principaux atouts ?

Quand on a créé le cabinet Vendredi Treize avec mon associée, on a voulu une structure dédiée et ultra personnalisée. Nous ne faisons que du notariat. C'est une force importante parce que le notariat a des codes particuliers. Quand vous lancez un processus de recrutement, il faut maîtriser cet environnement complexe, qui implique de nombreux aspects, que ce soit dans le recrutement ou au-delà. On s'occupe aussi de cessions, de projets d'association et de fusion. Notre parfaite connaissance du métier nous permet de maîtriser beaucoup de choses, de nous adresser aux bonnes personnes et de raconter la bonne histoire. Cela aide à connaître l'envers du décor et de rester authentique. Notre métier consiste aussi à résoudre les problèmes avant qu'ils ne deviennent des obstacles. C'est l'une de nos forces.

Comment se différencient vos outils et votre approche ? Utilisez-vous l'intelligence artificielle dans vos processus de recrutement ?

Oui, nous l'utilisons pour des tâches de rédaction, des communications et des annonces. Cependant, dans le notariat, nos services ne peuvent pas être entièrement automatisés. La relation humaine reste au cœur de notre démarche.

Comme tout cabinet, nous avons un certain nombre d'outils à notre disposition, mais c'est l'ultra personnalisation de l'expérience candidat et client qui nous distingue. Nous sommes présents tout au long du processus, de la définition du cahier des charges à la fin de la période d'essai ce qui dure quasiment un an. Cette présence continue, poussée à son paroxysme, nous permet de sortir du lot. Nous sommes une petite structure et nous voulons bien faire notre travail et exceller dans ce que nous faisons. De plus, chaque type d'étude a ses propres problématiques et les évolutions du notariat entraînent aussi des évolutions dans le recrutement.

Cabinet Vendredi Treize, la référence du recrutement pour le notariat !

Vous employez le terme d'ultra spécialisation. Cela signifie-t-il que les profils généralistes sont remplacés par des spécialistes ?

Exactement, et c'est assez récent. Le notariat a beaucoup évolué en dix ans et continue de le faire. Les études ont des stratégies différentes : des structures rurales qui restent généralistes, et dans les grandes métropoles elles cherchent plutôt à se diversifier et à développer de nouveaux services. Cela passe par le renforcement de compétences spécifiques ou la création de nouveaux services.

Le marché immobilier semble enfin se stabiliser. Cela se traduit-il dans les intentions d'embauche des études notariales ?

Les recrutements en actes courants ont chuté, et certaines études ont dû licencier ou repenser leur stratégie. Plutôt que de recruter un notaire salarié, les études cherchent maintenant des associés capables de se développer et d'accepter les risques. La reprise se fait lentement et de manière plus sélective et spécialisée. Nous observons aussi un cycle organique de remplacement de collaborateurs classiques, notamment pour les départs en retraite. Également, il y a de plus en plus de notaires qui souhaitent s'associer plutôt que de rester seuls et certains notaires de multi-offices préfèrent revenir à des structures plus petites.

Quelle est votre analyse sur l'évolution du télétravail ?

Le lien humain reste primordial pour maintenir la cohésion et le bien-être au travail. Si le télétravail est encore demandé, la tendance est au retour au présentiel, souvent accompagné d'un à deux jours de télétravail maximum. Les candidats qui souhaitent du 100 % télétravail auront peu de chances de trouver des postes qui proposent ce type d'organisation.

Voulez-vous aborder d'autres sujets ?

Le notariat sait s'adapter rapidement, même face aux difficultés. Nous avons choisi l'ultra-spécialisation, contrairement à d'autres qui ont diversifié. C'est ce positionnement qui fait notre crédibilité et attire même des acteurs de l'IA pour développer des compétences notariales.

Vendredi Treize®
Notariat

Steven DAILLEUX - Directeur associé
Tel : 06 45 16 27 41

sdailleux@vendreditreize-recrutement.com
www.vendreditreize-recrutement.com



**70 ANS
D'ENGAGEMENT**



DONNEZ
POUR L'INCLUSION
DES PERSONNES EN SITUATION
DE HANDICAP

41 rue Duris 75020 Paris
01 43 49 22 11
info@capdevant.fr
capdevant.fr

   
@associationcap'devant!
cap'devant!

cap'devant!
ACCUEILLE ET ACCOMPAGNE LE HANDICAP
AU CŒUR DE LA VILLE, AU CŒUR DE LA VIE



Le management participatif, une source d'efficacité pour les études ?

Un management efficace est l'un des facteurs-clé du succès d'une entreprise. Directement issu de la culture d'entreprise anglo-saxonne, le management est un corpus théorique et pratique multiforme et évolutif. Le management participatif est une des formes de management. Examinons ses avantages et ses limites.

Origines du management participatif et évolution du rapport au travail

Le management est aussi ancien que les premières organisations humaines. Il s'est théorisé et structuré au 19^e siècle comme une véritable « science de gestion ». Le management traditionnel dit « directif », a atteint ses limites après la Seconde Guerre mondiale. Pour y répondre, d'autres formes de management ont émergé, dont le management « participatif », que les théoriciens datent des années cinquante.

Le management participatif a épousé l'évolution de la société depuis les années soixante. Les générations « Y » (nées entre 1980 et 1996) et « Z » (nées entre 1997 et 2012) apparaissent ainsi en symbiose avec les valeurs portées par le management participatif.

La génération « Y » attache une importance particulière à la collaboration et à la souplesse dans le travail. Elle est portée vers la recherche d'un équilibre subtil entre la vie professionnelle et la vie privée. Les valeurs d'authenticité, de diversité et la quête de sens sont prioritaires.

La génération « Z » est en quête d'indépendance. Elle montre une appétence particulière pour les opportunités offertes par l'entrepreneuriat. Paradoxalement, la sécurité financière demeure pour elle une valeur forte. Elle aspire à l'innovation dans un cadre de travail flexible.

Les relations sociales ne sont pas au beau fixe

Selon une récente étude de Diot-Siaci¹, plus de 60 % des salariés interrogés estiment que leur métier est susceptible d'entraîner des conséquences négatives sur leur santé mentale et 30 % d'entre eux envisagent de démissionner de leur poste actuel.

Le récent phénomène du *quiet quitting* accentue les fragilités RH des entreprises. La « démission silencieuse » traduit ainsi une diminution de l'engagement des salariés au travail.

Cet engagement, mesuré par le baromètre national de l'engagement au travail (BNET)² montre que 50 % des salariés français se sentent « engagés », 26 % sont « passifs » et 24 % sont « désengagés ».

Les grands principes

Le management participatif implique un changement de philosophie du travail et une autre approche des relations professionnelles. En reconnaissant la contribution de chacun à la bonne marche de l'entreprise, il contribue à lutter contre le mal-être ressenti au travail et réduit l'absentéisme.

Le manager voit sa mission modifiée. D'un donneur d'ordres direct, il devient un animateur d'équipe. Ce nouveau rôle nécessite des aptitudes particulières :

- d'écoute et d'empathie, car les salariés doivent se sentir

1 - Observatoire de la performance sociale – Diot-Siaci / Ifop – avril 2024 – enquête auprès de 3 000 salariés du privé et du public

2 - Enquête mensuelle auprès de 400 000 salariés de 250 entreprises

considérés dans leur quotidien et que leurs éventuelles difficultés soient reconnues ;

- de capacité à déléguer et à faire confiance aux collaborateurs tout en limitant au maximum le micro-management ;
- de communication afin de verbaliser au mieux les idées avancées par les membres de l'équipe et de réduire les malentendus et les non-dits.

En miroir aux évolutions du statut du manager, les employés voient aussi leurs responsabilités évoluer. Il est attendu d'eux une participation active au quotidien de l'entreprise. La responsabilité et l'autonomie sont recherchées, ce qui crée en retour de nouvelles exigences de réactivité.

Le fonctionnement en réseau s'accompagne de la mise en place d'outils dédiés de pilotage et de suivi de la performance.

Team meeting, digital morplames, challenges, jeux de rôle, enquêtes et questionnaires de satisfaction internes sont autant d'outils contribuant à la réussite du management participatif.

Les avantages procurés par le management participatif

Cette nouvelle pratique managériale accroît la motivation des équipes, développe l'émulation et l'intelligence collective.

En redonnant du sens au travail, le management participatif instaure un bon climat de travail et améliore la gestion des conflits.

Les employés viennent travailler avec une attitude beaucoup plus positive. Ils sont moins enclins à développer des stratégies d'évitement professionnel. La motivation des salariés se traduit par une augmentation de la productivité de l'entreprise.

Les limites du management participatif

Le management participatif a cependant des limites qui ne doivent pas être négligées.

Cette organisation implique un investissement en temps qui peut se révéler contradictoire avec les objectifs à court terme de l'entreprise.

Les divergences de points de vue risquent de ralentir le processus de décision, notamment en situation de crise, période pendant laquelle le management doit faire preuve de rapidité et d'agilité.

L'entreprise étant un lieu de pouvoir, certains salariés peuvent se montrer réticents, voire hostiles à ce nouveau fonctionnement en réseau. Ils adopteraient ainsi une résistance passive, rendant le management participatif inopérant en pratique.

Axel Masson





Groupe Profil France

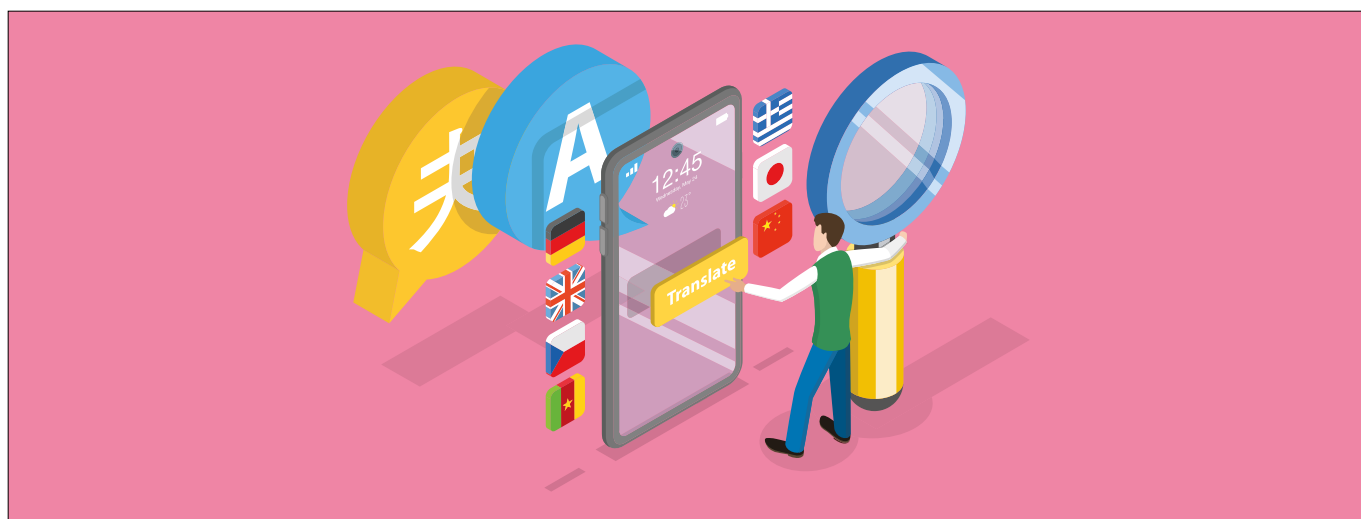
L'Enquête civile, une activité réglementée* essentielle pour les généalogistes, les notaires et les familles

PROFIL France, leader de l'enquête civile depuis plus de 20 ans auprès des professions juridiques, vous accompagne dans vos enquêtes de généalogie successorale et familiale : recherches de membres de la famille, localisation d'héritier et points de contact, recherche d'état civil. Notre service investigations est composé de 25 enquêteurs dument habilités, pour intervenir sur France et l'étranger.

PROFIL France, c'est plus de 60 000 dossiers traités par an aboutis dans plus 98 % des cas, sous un délai moyen de 15 à 20 jours avec une garantie d'information et une facturation au forfait, en France et à l'étranger.

*Article L621-1 du code de sécurité intérieure, livre VI : Est soumise aux dispositions du présent titre la profession libérale qui consiste, pour une personne, à recueillir, même sans faire état de sa qualité ni révéler l'objet de sa mission, des informations ou renseignements destinés à des tiers, en vue de la défense de leurs intérêts. PROFIL France est une société agréée par le Conseil National des Activités Privées de Sécurité (CNAPS) sous le N° AUT-069-2114-08-05-20150369360 (L'autorisation administrative préalable ne confère aucun caractère officiel à l'entreprise ou aux personnes qui en bénéficient. Elle n'engage en aucune manière la responsabilité des pouvoirs publics).

37 rue Paul Bovier-Lapierre - 69530 BRIGNAIS France
Mail : contact@profilfrance.com - Web : www.profilfrance.com - Tel : +33 (04) 78 05 66 66



La traduction automatique par IA : révolution linguistique ou illusion de perfection ?

L'évolution rapide de l'intelligence artificielle (IA) a bouleversé de nombreux secteurs, dont la traduction. Les outils de traduction automatique, tels que *Google Traduction*, *DeepL* et d'autres, ont fait d'énormes progrès ces dernières années. Autrefois critiqués pour leur manque de précision et de finesse, ils sont désormais capables de fournir des traductions de plus en plus fiables et compréhensibles mais perfectibles qui doivent être contrôlées et corrigées. Mais alors que ces outils semblent se rapprocher d'un idéal de traduction instantanée, un débat subsiste : l'IA peut-elle vraiment remplacer les traducteurs humains ? Nous ne dirions ni oui ni non. Le travail du traducteur évolue et il devient un relecteur, fonction qui désormais se dénomme Post-éditeur.

L'essor des technologies de traduction automatique

La traduction automatique n'est pas une nouveauté. Au début, ces systèmes utilisaient peu de règles linguistiques pour traiter les textes, produisant souvent des résultats incohérents ou incorrects car il ne s'agissait que des comparaisons de phrases avec une traduction existante dans une immense base de données ouverte à tous et le résultat était peu exploitable et il y avait un gros risque en ce qui concernait la qualité et la confidentialité.

C'est l'introduction des modèles d'apprentissage automatique, et plus récemment des réseaux neuronaux, qui a véritablement changé la donne.

La traduction neuronale s'est naturellement imposée. Les systèmes neuronaux, basés sur l'apprentissage profond, permettent de générer des traductions plus naturelles.

L'un des outils les plus prometteurs est *DeepL*, qui utilise un réseau neuronal sophistiqué pour offrir des traductions de qualité supérieure à celles de ses concurrents, notamment dans les langues européennes. Les progrès ont également permis au système de mieux comprendre le contexte et de réduire les erreurs liées à des traductions littérales. Cela a conduit à une

adoption massive de ces outils, aussi bien par des particuliers que des professionnels.

Les avantages de la traduction automatique

L'attrait principal de la traduction automatique réside dans sa rapidité et son accessibilité. Grâce à l'IA, il est possible de traduire un texte en quelques secondes seulement, contre plusieurs heures pour un traducteur humain. Cette instantanéité a permis aux utilisateurs de surmonter les barrières linguistiques dans des contextes quotidiens à usage interne.

Les entreprises en ont également profité de cette évolution pour étendre leur portée internationale. Avec des volumes massifs de contenus à traduire, les systèmes automatiques permettent d'accélérer les processus et de réduire les coûts. Pour des documents simples ou des contenus non critiques, comme des e-mails ou des communications internes, les entreprises peuvent ainsi s'affranchir de la nécessité d'un traducteur humain. Il suffit de relire, de vérifier, de corriger les contre-sens et de rectifier certaines tournures de phrase.

Outre la rapidité et l'économie, la capacité des outils IA à traiter de multiples langues est impressionnante.

Un utilisateur peut passer d'une langue à l'autre en un clic, sans avoir besoin de connaissances spécifiques, ce qui est particulièrement utile dans des secteurs comme le commerce international, le tourisme ou même dans social.

Les limites de la traduction automatique par IA

Malgré ces avancées, la traduction automatique n'est pas sans faille. Un des défis majeurs reste la capacité à interpréter le contexte avec précision. Les langues sont pleines de nuances culturelles, de jeux de mots et de subtilités qui échappent souvent aux algorithmes. Par exemple, un traducteur humain pourrait comprendre qu'une phrase comme « Il pleut des cordes » est une expression idiomatique française pour « *It's raining cats and dogs* », alors qu'un logiciel pourrait traduire cela littéralement, donnant une version absurde comme « *It's raining ropes* ». « bon pont » devient en anglais « *have a good bridge* ».

De plus, certaines langues, notamment les langues moins répandues ou dotées d'une grammaire complexe, sont plus difficiles à traduire automatiquement. Les outils de traduction automatique sont en effet plus performants dans les langues les plus largement utilisées et documentées (comme l'anglais, le français ou l'espagnol). Cela peut poser problème pour les entreprises cherchant à atteindre des marchés dans des régions linguistiquement diversifiées.

Les erreurs dans les traductions peuvent avoir des conséquences graves dans certains domaines, comme la médecine, le droit ou la finance, où une mauvaise interprétation peut entraîner des malentendus coûteux, voire dangereux. Les traducteurs humains sont donc indispensables pour les contenus critiques nécessitant une grande précision et une connaissance approfondie du contexte et du sujet.

IA et traducteurs : Vers une collaboration plutôt qu'une concurrence

L'émergence de la traduction automatique a soulevé des craintes parmi les professionnels de la traduction. Beaucoup ont vu dans ces outils une menace pour leur métier, craignant que les entreprises n'optent pour des solutions moins coûteuses et plus rapides. Cela sera probablement le cas mais, la réalité est plus nuancée. Plutôt que de remplacer les traducteurs, les outils de traduction automatique sont de plus en plus considérés comme des assistants qui réalise une pré-traduction qui ensuite sera « post-éditée » par un professionnel spécialisé dans le secteur et de langue maternelle de la langue cible. Le travail change mais reste. Cependant, le volume traité par l'humain va baisser considérablement. Dans les faits, la plupart des traductions automatiques nécessitent encore des révisions humaines. Les traducteurs professionnels utilisent souvent ces outils

pour produire une première ébauche, qu'ils peaufinent ensuite pour en assurer la qualité et l'exactitude. Ce processus, appelé « post-édition », permet de combiner la rapidité de l'IA avec la finesse de l'expertise humaine. Les traducteurs humains conservent ainsi un rôle crucial dans la chaîne de production, en particulier pour les textes plus complexes ou nuancés.

D'autre part, les traducteurs se spécialisent de plus en plus dans des domaines de niche, où la compréhension du contexte, de la culture et de la terminologie spécifique est primordiale. Ces compétences restent hors de portée des outils IA, qui, bien qu'efficaces pour des tâches générales, ne peuvent pas encore rivaliser avec l'expertise humaine dans les domaines spécialisés.

L'avenir de la traduction automatique par IA

Alors que les technologies de traduction continuent de se perfectionner, la frontière entre traduction automatique et traduction humaine pourrait devenir plus floue. Des modèles de plus en plus sophistiqués ouvrent de nouvelles possibilités en termes de fluidité et de compréhension du contexte. À long terme, il n'est pas impossible que l'IA soit capable de produire des traductions presque indiscernables de celles d'un humain, mais on en est loin.

Cependant, l'idée d'une IA capable de remplacer totalement les traducteurs reste, pour l'instant, utopique. Les langues évoluent en permanence, et la traduction implique bien plus qu'une simple transposition d'un mot à un autre. Elle exige une sensibilité aux subtilités culturelles, une créativité et un jugement humain que les machines ne possèdent pas.

En fin de compte, la traduction automatique par IA s'annonce comme un outil puissant, mais non comme une solution miracle. Elle permet d'accélérer les processus et d'améliorer l'accessibilité à l'information à l'échelle mondiale, tout en nécessitant une collaboration étroite avec des traducteurs humains pour garantir la qualité et la pertinence des résultats. Aujourd'hui, tous les supports ne sont pas éligibles à la traduction par IA et d'autres dont la mise en page est spécifique à certains programmes (*Excel*, *Powerpoint*, etc.) restent onéreux car le coût de la mise en page revient plus cher que la traduction humaine en superposition. Par ailleurs, les professionnels disposent de logiciels, tels que *Trados*, qui aident sérieusement le traducteur, uniformisent le vocabulaire et limitent le travail lorsque les répétitions sont nombreuses. Ils gardent en mémoire la terminologie ou certaines expressions pour les reprendre *a posteriori*.

Frédéric Ibanez
ALPHATRAD FRANCE – OPTILINGUA GROUP
www.alphatrad.com



Les maisons à un euro, une solution efficace face à la désertification des territoires ?

Le marché immobilier répond à la loi classique de l'offre et de la demande. Cependant, dans certains cas, le marché n'est pas en mesure de jouer son rôle correctement. Ainsi, les « maisons à un euro » répondent à une logique propre et sortent du champ du marché immobilier traditionnel.

Un immobilier spécifique

Il est habituel d'entendre parler du marché immobilier comme étant un ensemble homogène. Cependant, il s'agit d'une idée reçue ne correspondant pas à la réalité du terrain. Ainsi, il convient plutôt de parler de marchés immobiliers pluriels qui répondent à des logiques économiques, démographiques et sociales particulières. Les ventes de biens immobiliers à un euro sortent du champ du marché classique. Il s'agit d'initiatives locales visant avant tout à résoudre une problématique de vacance immobilière.

Des zones généralement peu attractives

Ces biens se concentrent dans des territoires confrontés à une démographie déclinante ou dans des zones économiquement peu attractives. La demande immobilière y est structurellement faible. Les conséquences de cette désaffection sont diverses : très peu de constructions neuves, vieillissement et dégradation du bâti existant, nombreux biens inoccupés. Ces biens immobiliers sont des biens dits « sans maître » (ou vacants) qui se sont retrouvés dans le domaine public (mairies, HLM...) pour différentes raisons.

Les municipalités à l'origine de ces projets de vente ont la volonté de réinstaller des habitants dans les zones concernées et de redonner vie à ces quartiers délaissés.

Le coût de possession immobilier

La propriété d'un bien immobilier génère des coûts

annuels récurrents appelés les « coûts de possession ». Au-delà de la dégradation naturelle du bien qui peut être difficile à valoriser mais qui est réelle (et coûteuse), le poste le plus connu et redouté est la taxe foncière.

La remise sur le marché de ces biens, même à l'euro symbolique, s'explique par la volonté du propriétaire public de se délester de ces coûts de possession. C'est dans l'intérêt bien compris de la municipalité qu'un nouveau propriétaire occupe les lieux plutôt que de les laisser vacants.

Les ventes à un euro apparaissent ainsi comme une des seules alternatives à la destruction inévitable de ces biens laissés à l'abandon.

Un cahier des charges à respecter

Les biens vendus à un euro sont destinés à être la résidence principale du futur acquéreur. L'immobilier locatif est exclu du dispositif.

Les mairies vendeuses ne laissent pas le futur propriétaire des lieux s'y installer sans contrepartie. En effet, les biens à un euro sont des logements anciens qui, pour la plupart, ont été inoccupés pendant un certain temps et ne sont pas habitables en l'état. Ils nécessitent la réalisation d'un volume de travaux importants, notamment de rénovation énergétique. Ces travaux, potentiellement coûteux, devront être financés par le futur propriétaire. L'acquéreur, en fonction de sa situation patrimoniale, pourra éventuellement bénéficier d'aides publiques pour les mener à bien.

Le leg solidaire, une opportunité pour optimiser la transmission de son patrimoine



Pouvez-vous nous présenter Testament Solidaire ?

Testament Solidaire est une campagne collective de sensibilisation au legs. Nous réunissons au sein de notre collectif 26 associations et fondations en France. Notre mission est d'informer les Français sur les opportunités offertes par le legs solidaire.

Sur les dix dernières années, dans plusieurs pays ayant une campagne similaire, il a été observé une hausse comprise entre 10 et 15 % du nombre de testaments. Cette progression est susceptible de représenter plusieurs millions d'euros de ressources potentielles supplémentaires.

Quels sont les faits marquants de 2024 pour le collectif ?

En janvier est sorti le premier baromètre « Les Français, le Testament et le legs ». Cette enquête a été réalisée avec *Opinion Way* pour Testament Solidaire auprès de 3 000 Français représentatifs de la population. Ce sondage nous a permis d'avoir un premier état des lieux sur les connaissances des Français sur le Testament et ce qu'ils pensent du legs. Une analyse poussée des résultats nous a permis de tirer des enseignements sur l'évolution du profil des testateurs potentiels.

Le profil qui émerge est un homme âgé entre 55 et 65 ans, plus actif, plutôt urbain, avec un patrimoine élevé et qui a une famille. Cela modifie complètement la perspective pour nos associations et fondation sur le message qu'elles peuvent porter auprès des testateurs potentiels.

Nous avons aussi mis en place un code d'éthique qui doit être signé par l'ensemble de nos membres. Ce code d'éthique nous permet d'avoir la garantie que les membres du collectif Testament Solidaire respectent les grands principes auxquels nous nous référons, c'est-à-dire des pratiques professionnelles rigoureuses, avec au premier plan les valeurs de neutralité et de probité.

Chez Testament Solidaire, notre priorité absolue est de préserver la confiance des donateurs.

Et comment travaillez-vous avec les notaires ?

Nous avons lancé en septembre une communication spécifique vers les notaires. Notre participation au Congrès de Bordeaux nous a permis de conforter nos relations existantes avec la profession. Nous avons aussi discuté avec l'INFN afin d'intégrer le legs solidaire aux formations de l'Institut. Notre volonté est de travailler main

dans la main avec les notaires. Pour nous, ce sont les interlocuteurs indispensables pour présenter avec doigté le legs solidaire aux clients dans une relation évidente de confiance.

Nous cherchons à construire une relation gagnant-gagnant avec le Notariat. Notre guide de conversation pour les notaires vise à les aider à entamer avec leurs clients les discussions autour du legs. Nous souhaitons par ailleurs qu'ils nous apportent un appui sur le volet juridique, que nos associations, fondations partenaires et nous-mêmes n'avons pas forcément.

Vous promouvez le legs universel avec charge. Quels sont ses avantages ?

Le legs universel avec charge permet à une personne de léguer son patrimoine à une association ou à une fondation, tout en incluant ses héritiers indirects à son testament, lorsqu'elle n'a ni conjoint survivant ni héritier en ligne directe.

J'ai par exemple un petit neveu et à qui je veux transmettre une partie de mon patrimoine à mon décès. La fondation ou l'association bénéficiaire du legs universel avec charge va gérer en lien avec le notaire l'ensemble de l'héritage, tout en soulageant le bénéficiaire du legs des formalités et du paiement des droits de succession. À la succession, le petit neveu touche sa part du patrimoine prévue au testament. La fondation aura déjà payé les droits sur la part du patrimoine transmise au bénéficiaire. Cette disposition est tout à fait légale et permet d'optimiser la transmission du patrimoine.

On peut également inclure des dispositions très spécifiques (laisser le neveu vivre dans la propriété jusqu'à la fin de ses études, prendre soin de l'animal de compagnie...). Tout sera bien entendu validé avec le notaire.

Avec notre expertise et notre réseau, nous mettons en relation le notaire chargé de la succession avec d'autres juristes ou notaires ayant géré ce type de dossiers et favorisons les échanges. Nous disposons en interne de clauses types et les mettons à disposition afin qu'elles soient intégrées au testament.

Ambre Danquigny
Coordinatrice de la campagne Testament Solidaire

ambre@testament-solidaire.fr
www.testament-solidaire.fr

Ainsi, après signature de l'acte de vente, un cahier des charges précis établi entre l'acquéreur et le vendeur devra être respecté à la lettre. Il liste l'ensemble des exigences spécifiques attendues de la municipalité vendeuse.

Inutile de préciser que les notaires chargés de rédiger les actes de vente de ce type de transactions seront rémunérés au tarif de base.

Les expériences menées en France

En France, les expériences sont encore peu nombreuses. On pourra citer Roubaix (Nord), Saint-Amand-Montrond (Cher) et Villeneuve l'Archevêque (Yonne).

Roubaix (Nord)

La première initiative d'ampleur a été menée à Roubaix dans le département du Nord. Cette ancienne ville industrielle a eu son heure de gloire au 19^{ème} et début du 20^{ème} siècle avec l'industrie textile. Malgré de nombreuses initiatives pour relancer l'économie locale dans les années 70, Roubaix demeure l'une des villes les plus pauvres de France. Après avoir atteint son maximum de population en 1896 avec 124 661 habitants, la population a ensuite régulièrement diminué et atteint 98 892 habitants en 2021 selon l'INSEE. En 2021, selon l'INSEE, la ville compte 42 743 logements, dont 4 231 vacants, soit 10 % du parc immobilier.

En 2018, la mairie a lancé son expérience de vente de biens à un euro. Sur les dix-sept maisons proposées à la vente avec d'importants travaux de rénovation à la clé, treize ont trouvé preneur, ce qui pourrait être considéré comme un semi-échec.

Roubaix est susceptible de renouveler l'expérience dans les mois à venir.

Saint-Amand Montrond (Cher)

La deuxième initiative de ce type est conduite par cette sous-préfecture du Cher. Saint-Amand-Montrond est confronté à un déclin démographique régulier depuis 1982. Elle comptait au recensement de 2010 10 761 habitants. En 2021, selon l'INSEE, Saint-Amand-Montrond ne compte plus que 9 451 habitants, soit une diminution de 12,2 % en un peu plus de dix ans. Saint-Amand comptait en 2021 6 351 logements en 2021 et 1048 logements sont vacants, soit un taux de vacance immobilière de 16,5 % (13,3 % en 2010).

Une première maison à un euro a été vendue en 2022. Le budget des travaux estimatif avait été évalué par la mairie entre 90 000 et 157 000 euros selon les scénarii¹. Une deuxième maison a fait l'objet d'un appel à candidature entre le 1^{er} avril le 15 juin 2024. Sur 151 demandes de dossiers, neuf ont été déposés. L'acquéreur a été sélectionné en septembre dernier. Les travaux devraient être lancés en mai 2025 pour un achèvement en juillet 2028². Selon la mairie, le budget estimatif des travaux dépasse les 120 000 euros.

Villeneuve l'Archevêque (Yonne)

La mairie de cette petite commune de l'Yonne a lancé le 16 septembre 2024 sa première vente de maison à un euro. Le candidat retenu devrait être désigné courant décembre 2024. Il n'y a pas de montant estimatif de travaux, mais le cahier des charges précise que si les travaux projetés dépassent les 100 000 euros, un maître d'œuvre devra être désigné.

Les initiatives à l'étranger

La France n'est pas la seule concernée par cette problématique de vente de bien à « prix cassé ».

La première initiative a été menée à Liverpool en Grande-Bretagne. Roubaix s'est notamment inspirée de l'expérience anglaise pour sa campagne.

L'Italie est actuellement en pointe en Europe dans ce domaine et a structuré une vraie politique de vente de biens à un euro.

Depuis les années 1970, la population italienne est confrontée à une forte baisse de sa fécondité. Le renouvellement des générations n'y est plus assuré et la population croît uniquement grâce aux apports de l'immigration.

De nombreux territoires sont délaissés et les jeunes ont tendance, comme ailleurs, à les quitter et à se concentrer dans les centres urbains, là où les opportunités professionnelles sont les plus prometteuses.

Les hameaux et villages isolés se vident et seules les générations les plus âgées restent et progressivement, la vie quitte ces endroits.

En Italie, les acquéreurs potentiels d'une « case a un euro » ont accès à un site dédié (<https://casea1euro.it/>) qui recense un ensemble d'informations pratiques pour concrétiser leur projet d'acquisition. La liste de biens disponibles est actualisée en temps réel. L'ensemble des régions italiennes sont concernées.

Les acquéreurs ont certaines obligations. Ils doivent présenter à la municipalité vendeuse un projet réaliste de réhabilitation du bien dans un délai d'un an à compter de l'achat. Lorsque les permis de construire sont délivrés, les travaux doivent impérativement être démarrés en respectant le délai fixé par la municipalité. Pour garantir la bonne exécution des travaux, une caution variant entre 1 000 et 5 000 euros est demandée. Elle est restituée à la fin des travaux, généralement au bout de trois ans.

Les « case a un euro » sont accessibles aux citoyens italiens comme aux non-résidents. Pour ces derniers, des démarches administratives complémentaires doivent être effectuées.

Axel Masson

1 - Saint-Amand Montrond – dossier de candidature « expérimentation de la maison à un euro »

2 - *Le Berry Républicain* -21 septembre 2024

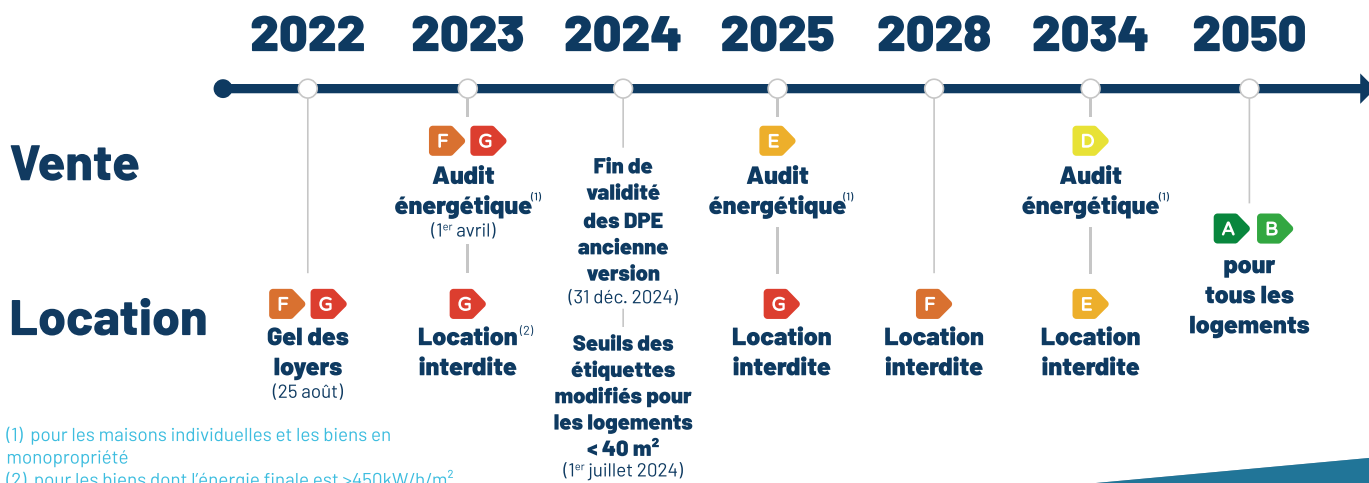
Les Diag's obligatoires pour les biens immobiliers

	DPE	AUDIT ÉNERGÉTIQUE	ERP	ÉLECTRICITÉ	GAZ	AMIANTE	PLOMB	LOI CARREZ	LOI BOUTIN	ÉTAT PARASITAIRE/TERMITES
Vente	✓	✓ ⁽²⁾	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Location	✓		✓	✓	✓	✓ ⁽³⁾	✓		✓	
Quels biens ?	Bien clos, couvert et chauffé	Maison individuelle et bien en monopropriété	Bien couvert ou non couvert	Tout logement avec installation > 15 ans	Tout logement avec installation > 15 ans	Permis de construire délivré avant le 1 ^{er} juillet 1997	Toute habitation construite avant le 1 ^{er} janvier 1949	Bien en copropriété	Conseillé pour toute mise en location	Bien situé dans une zone sous arrêté
Validité	10 ANS ⁽¹⁾ à renouveler si travaux liés à l'amélioration énergétique	5 ANS	6 MOIS	3 ANS vente 6 ANS location	3 ANS vente 6 ANS location	3 ANS si présence d'amiante ⁽⁴⁾ ILLIMITÉE si absence d'amiante ⁽⁵⁾	1 AN vente si positif 6 ANS location ILLIMITÉE si absence de plomb ⁽⁶⁾	ILLIMITÉE jusqu'à de nouveaux travaux	ILLIMITÉE	6 MOIS

Mentions légales



Rappel des obligations (audit énergétique)



Pourquoi nous choisir ?

Transparence
Des rapports clairs, précis et illustrés.

Réactivité
Rapidité d'intervention et d'envoi des rapports.

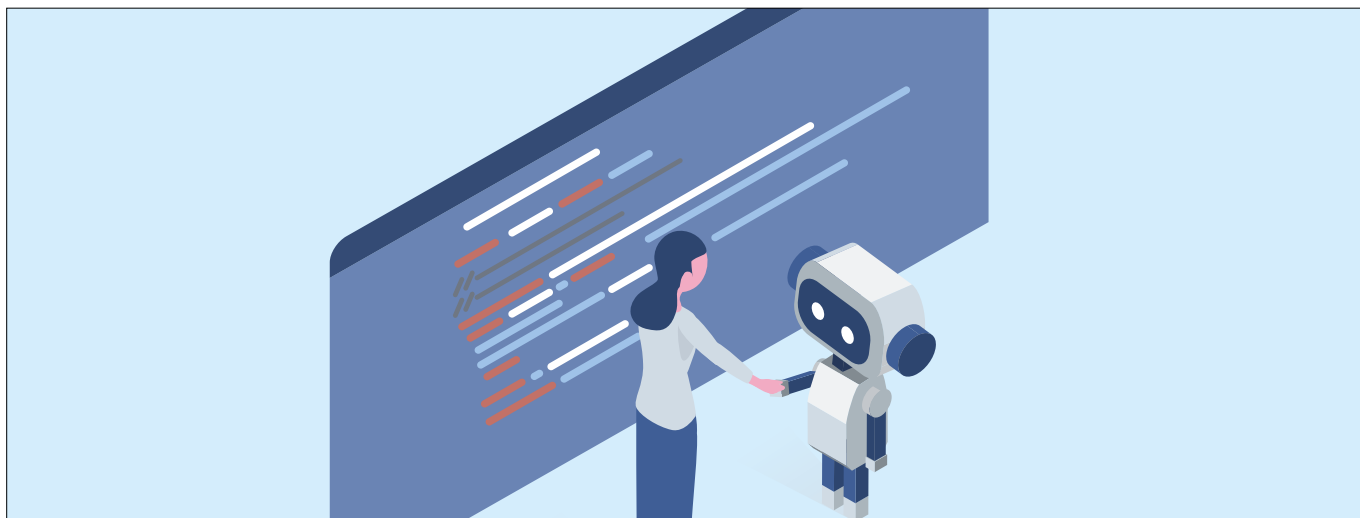
Service Après Diag'
pour accompagner les propriétaires vendeurs et acquéreurs pour un suivi et une mise à jour

Trouvez un diagnostiqueur proche de chez vous



✉ contact@activexpertise.fr
 🌐 www.activexpertise.fr
 ☎ **04 84 855 855**

Document non contractuel | Novembre 2024
 SAS Activ'expertise au capital social de 50 000€
 Immatriculée au RCS d'Avignon sous le n°52414904400017
 N°TVA intracommunautaire FR 29524149044
 Siège social : 1 place Alexandre Farnèse - 84000 Avignon



L'irruption des **robo-advisors** en gestion de patrimoine

Les robots conseillers, connus sous le nom de **robo-advisors** en anglais, ont automatisé le conseil financier en intégrant massivement en leur sein les avancées de l'intelligence artificielle. Ces conseillers financiers de « nouvelle génération » ont déjà modifié la pratique des conseillers en investissements financiers, sans pour le moment remettre en cause l'écosystème.

Naissance et déploiement en France

Les **robo-advisors** sont des prestataires de services financiers offrant des conseils financiers automatisés et gérant des portefeuilles d'actifs combinant des algorithmes, le big data, et l'intelligence artificielle. Ils ont émergé dans les années 2000 aux États-Unis et ont rapidement gagné en popularité en réduisant drastiquement les coûts d'intermédiation par rapport à la gestion d'actifs traditionnelle. Ils se sont ensuite déployés en Europe et en France.

En France, les **robo-advisors** ont choisi un modèle hybride mêlant automatisation du conseil et intervention humaine. Les épargnants français étant réputés avertis au risque et rétifs à l'investissement boursier, la pédagogie et la relation physique avec le conseiller restent privilégiées pour les accompagner dans leur stratégie de placements financiers.

Selon Statista¹, après sept années d'existence, les encours gérés par les **robo-advisors** atteignent en France 11,53 milliards d'euros et 160 000 clients leur font confiance. Contrairement aux craintes initiales des acteurs, les **robo-advisors** n'ont pas encore pris une part de marché significative de la gestion d'actifs. En effet, selon l'association de gestion financière

(AFG)², les encours globaux sous gestion ont atteint 4 600 milliards d'euros au 31 décembre 2023.

L'offre de conseil financier par l'intermédiaire de **robo-advisors** se retrouve dans la plupart des enveloppes d'investissement actuellement disponibles en France : PEA/PEA-PME, comptes-titres, assurance-vie, contrat de capitalisation et épargne retraite.

Il existe encore peu d'acteurs. Certains d'entre eux ont rapidement pris leur en envol en proposant une offre structurée, tandis que d'autres ont déjà disparu ou changé de modèle économique.

Les deux principaux acteurs du marché français sont à ce jour **Yomoni** et **Nalo**. Ils proposent l'offre la plus diversifiée.

On pourra citer aussi **Ramify**, **Goodvest**, **Mon petit placement**, **Revolut** qui appartiennent tous à des groupes financiers. **Wesave** et **Marie Quantier**, très présents lors du lancement des **robo-advisors** en France, ont progressivement abandonné ce marché.

Yomoni est le leader du marché. L'entreprise est indépendante et dispose de l'agrément « SGP » (société de gestion de portefeuille) depuis août 2015.

Nalo suit **Yomoni** et se place en deuxième position. La société dispose de l'agrément CIF (conseiller en investissement financier) et est aussi COA (courtier en assurances). **Nalo** a été racheté par l'assureur **Apicil** en 2023.

1 - Statista market insights - octobre 2024

2 - Panorama de la gestion pour compte de tiers – AFG – mars 2024

MALATIRÉ

PARTENAIRE DES NOTAIRES DEPUIS 1902

LE SPÉCIALISTE DE LA CESSION, L'ACQUISITION & LA VALORISATION D'OFFICES NOTARIAUX

NOS EXPERTISES

© **Valorisation**

Nous évaluons votre droit de présentation ou votre société en utilisant les méthodes et coefficients de référence pour le notariat.

● **Cession**

Nous vous proposons un accompagnement et des conseils sur-mesure pour la cession de votre office individuel ou de vos titres d'étude notariale.

● **Acquisition**

Nous vous assistons dans toutes les étapes du processus d'acquisition : de la proposition de la cible, en passant par l'analyse du dossier jusqu'à la signature du traité de cession.

NOS ATOUTS

Un savoir-faire et des processus qui nous permettent d'être le garant d'une transmission réussie dans le respect total de la confidentialité.

En tant qu'acquéreur(e), **accédez aux meilleures offres** d'offices notariaux dans toutes les régions de France.

Bénéficiez d'**une base d'acquéreur(e)s très conséquente**, qualifiée avec soin et constamment renouvelée pour assurer la continuité de votre étude.

Flashez ce QR code pour réserver, directement dans notre agenda, un créneau pour un entretien téléphonique ou appelez-nous au 01.77.37.80.18



www.malatre.fr

71 rue Saint-Honoré, 75001 PARIS • cessions@malatre.fr • 01 77 37 80 18

Le fonctionnement des *robo-advisors*

Les *robo-advisors* fonctionnent selon un processus structuré et normé qui débute par le profilage des clients. Ces derniers sont invités à remplir un questionnaire en ligne (identité, situation patrimoniale, expérience et connaissance en matière financière, objectifs d'investissement). Ce profil de risque permettra ensuite au *robo-advisor* de formuler ses recommandations de conseils.

L'étape suivante est la sélection des actifs. Les *robo-advisors* privilégient dans leur allocation d'actifs les fonds de gestion passive, principalement *via* des *Exchange Traded Funds* (ETF), qui reproduisent automatiquement la performance de différents indices boursiers.

Ensuite, le *robo-advisor* élabore une proposition de portefeuille optimal en appliquant la théorie du portefeuille de Markowitz, qui en fonction du profil du client maximise le rendement tout en minimisant le risque.

Le client peut accepter ce portefeuille tel quel ou le modifier. Le portefeuille n'est pas figé dans le temps et devra s'adapter aux fluctuations des marchés et à l'évolution du profil de risque du client. Les *robo-advisors* pourront effectuer ce rééquilibrage à intervalles réguliers ou lorsqu'un actif dépasse un seuil prédéfini dans l'allocation d'actifs initiale.

Avantages et inconvénients des *robo-advisors*

Les avantages

Les frais de gestion des *robo-advisors* sont nettement inférieurs à ceux des conseillers traditionnels, grâce à l'utilisation des ETF dont les frais de gestion sont entre cinq et dix fois moins élevés que ceux des organismes de placement collectif (OPC) classiques.

Les tickets d'entrée sont plus accessibles qu'en gestion de patrimoine classique. Ainsi, il suffit souvent de quelques centaines d'euros pour commencer à investir dans une assurance-vie.

La simplicité d'utilisation est de mise avec des interfaces clients intuitives facilitant le suivi des portefeuilles.

En matière de conseil, les recommandations des *robo-advisors* reposent sur des données de marché actualisées en temps réel, sans biais émotionnels, ce qui assure une cohérence dans les stratégies d'investissement.

Enfin, la transparence des frais est un atout majeur. Les frais sont clairement indiqués, sans rétrocessions.

Les inconvénients

Les *robo-advisors* ne sont toutefois pas exempts de risques.

La dépendance aux algorithmes est le premier d'entre eux. Tout *bug* ou erreur peut entraîner de graves conséquences, comme des recommandations erronées ou une allocation d'actifs inadaptée au profil des investisseurs.

Les *robo-advisors* fonctionnent à partir de questionnaires standardisés qui peuvent être parfois trop simplistes et mal interprétés par les utilisateurs. Ces questionnaires peuvent aussi manquer de souplesse pour s'adapter aux situations particulières et aux besoins spécifiques des clients.

Comme toute application informatique, les *robo-advisors* sont exposés à des risques de cyberattaques provoquant le piratage des données personnelles, ou des pannes techniques dégradant le service offert aux clients.

Enfin, l'absence d'interaction humaine peut constituer un frein pour certains clients, notamment lors de périodes de turbulences financières, période pendant laquelle les clients ont besoin d'être rassurés.

Régulation et supervision

Les *robo-advisors* sont supervisés par l'Autorité des marchés financiers (AMF) et l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR). Ils sont soumis à la même réglementation que les CIF traditionnels.

Ils doivent disposer d'un agrément de l'AMF, en choisissant le statut de société de gestion de portefeuille (SGP) ou celui de CIF.

En 2017, l'AMF avait déjà renforcé le cadre réglementaire entourant les simulateurs de performance, afin d'éviter la présentation de rendements potentiels trompeurs ou excessivement optimistes.

En cas de contentieux, les clients du *robo-advisor* disposent des mêmes voies de médiation et de recours que celles des CIF.

L'avenir des *robo-advisors*

Les *robo-advisors* vont continuer à capitaliser sur les innovations technologiques et la demande croissante pour des solutions de placement personnalisées à coût maîtrisé. L'intégration avancée de l'intelligence artificielle et du machine learning personnalisera de plus en plus finement les portefeuilles gérés.

Les *robo-advisors* ont révolutionné le fonctionnement du monde du conseil en gestion de patrimoine. Ils sont positionnés sur un marché de niche avec des clients à l'aise avec l'informatique et ne craignant pas la disparition des échanges physiques avec leur conseiller financier. Demain, d'autres relais de croissance devront être trouvés pour accélérer leur développement.

Enfin, les *robo-advisors* se sont développés dans un contexte financier plutôt favorable. Ils n'ont pas encore eu à subir de période de *krach* ou de perte de confiance généralisées dans le système financier. Il sera intéressant de voir leur comportement en cas de survenance d'un vrai « cygne noir » sur les marchés.

Axel Masson et Christian-Olivier Kajabika



La communication clients en office : un enjeu de premier ordre

Le passage de la clientèle dans l'office est la source essentielle de contacts et autant d'occasions pour vous de communiquer.

25 millions de clients reçus par an sur plus de 8 300 points d'accueil¹ sont autant d'opportunités d'informer les clients dans un moment et un espace privilégié.

Le public ignore, par conséquent vos clients, l'essentiel des services que le notaire peut apporter. Sensibiliser les clients sur vos compétences, les amener à vous interroger est un véritable enjeu. Vous devez l'avoir à l'esprit et tout mettre en oeuvre en ce sens. De la stratégie que vous mettrez en place dépendra le résultat escompté, un service client accru et une source d'activité complémentaire. Faisons le tour des possibilités existantes et ce qui peut être amélioré ou complété.

Le contexte économique que nous traversons oblige à se remettre en question, à ne pas vous contenter de gérer l'activité de façon passive en laissant venir à vous les clients pour des besoins que le quotidien impose.

De surcroît, vous n'avez pas l'exclusivité sur une partie importante des services que vous pouvez apporter à vos clients. Ils ne connaissent du notariat que les occasions ponctuelles voire incontournables (ventes immobilières, successions, contrats de mariage,...) et seulement jusqu'à un certain point.

Le Notariat oeuvre par les sites institutionnels, les réseaux sociaux, les salons et événements à l'information du public. Vous oeuvrez probablement vous-même par le site de votre étude et les réseaux. Tout ceci est nécessaire mais loin d'être suffisant. Les chiffres du CSN¹ parlent d'eux-mêmes. La principale audience et de fait la plus ciblée, c'est la clientèle de passage à l'Office.

Un client bien informé sur des sujets de compétences et services que vous pouvez lui apporter vous interrogera,

sollicitera vos conseils et par conséquent entrainera pour vous autant d'occasions de rendez-vous et activités complémentaires. Si vous acceptez ce constat alors il vous faut tout mettre en oeuvre pour communiquer de façon optimum dans vos espaces de réceptions car le retour sur investissement si important sera assuré.

Quelle est la situation existante dans les offices ?

La grande majorité des études ne fait pas mieux qu'un médecin ou dentiste : une table basse, un ou deux présentoirs avec des revues ou brochures, voire plus rien depuis la covid.

Résultat, un client qui s'ennuie, qui utilise son smartphone et une occasion de perdue.

Des études s'essayent à l'écran pour animer la salle d'attente. Souvent des écrans noirs car en disposer est une chose mais y mettre du contenu pertinent en est une autre et cela prend du temps. Alors, pour certains, on y met une chaine d'infos. Qui a envie d'avoir une dose anxigène supplémentaire en allant chez son notaire ? Et enfin, on trouve des écrans dans des offices pratiquant la négociation immobilière, avec des

¹ - <https://www.csn.notaires.fr/fr/les-chiffres-cles-du-notariat>

COMMUNICATION

annonces et bien souvent que des annonces comme s'il s'agissait de l'activité principale de l'étude. Encore une occasion manquée de parler de vos autres services également.

Alors quoi faire ?

L'écran télé est en effet une bonne piste car bien pensé, aussi bien sur le côté visuel que le contenu, il captera l'attention du client et de brefs et judicieux messages pourront passer efficacement et déclencher des questions ensuite lors du rendez-vous. Pas de longs textes, pas de leçons prise de tête. Du court, de l'animé qui capte et facile à retenir. Le contenu pourra alterner des informations sur les services des notaires mais aussi des annonces immobilières récupérées simplement des logiciels de négociations. Le tout ne doit pas nécessiter de travail de réalisation par l'étude, ni mise en page, ni procédure de transfert et autres contraintes pour les collaborateurs. Le surcroît d'activité et l'absence de mise à jour régulière sont les principales causes d'un échec à terme.

Pour les écrans il y a deux écoles, les deux pouvant être retenues :

- L'écran mural (ou sur pied) avec un contenu préétabli consulté de façon « passive » par les clients. Sa taille sera fonction de la dimension de la pièce afin d'assurer une bonne visibilité.

- L'écran interactif appelé également borne tactile. Sur pied il contient du contenu stocké ou venant d'une liaison Internet et le client pourra choisir ce qu'il veut consulter par son interaction.

Votre choix se fera en fonction de votre sensibilité mais aussi du profil de votre clientèle.

Pensez également que ces contenus peuvent, selon votre façon de recevoir vos clients, être visibles dans le hall, dans les salles de signatures et pas seulement la salle d'attente.

Pour les offices voulant diffuser des annonces immobilières, il peut être envisagé de les présenter sur un écran complémentaire mais l'écran principal doit rester celui qui diffuse les informations sur vos différents services. La négociation est une activité importante et un véritable service possible aux clients mais reste une activité complémentaire.

Vous l'aurez compris, il ne s'agit pas dans la stratégie de communication au sein de l'office d'aller faire ses courses et revenir avec une télévision et se dire que l'on trouvera bien quelque chose à y mettre avec une clef USB et un bon *Powerpoint*. Toute la pertinence de la démarche sera de retenir un prestataire assurant un contenu diversifié pensé pour la profession et sa clientèle.

À partir de là, que vous puissiez interagir sur ce contenu et y apporter vos propres supports ou ceux de votre groupement de notaires, votre réseau ou encore la Chambre de votre ressort sera un plus appréciable.

Un dernier conseil, des vendeurs d'écrans ou de solutions type agences immobilières vous pourrez en trouver sans difficulté. Ce qui fera la différence et la réussite de votre projet ce sera une solution avec du contenu prévu pour la profession répétons-le mais aussi une facilité d'installation et d'utilisation. Sans négliger de vérifier l'aspect sécurité et une garantie de service dans la durée. Peu de solutions de ce type existent et cochent toutes les cases. Vous pourrez en trouver avec une simple recherche sur Internet. Maintenant, il vous suffit de comparer et ne pas remettre au lendemain une bonne résolution. Agissez, communiquez et réussissez.

**Philippe SAINT-LEGER Consultant en communication et développement d'activité.
37 ans au service de la profession notariale.**

06 12 67 61 83

<https://www.linkedin.com/in/philippe-saint-leger-963148119/>

GUIDE PRATIQUE DES NOTAIRES

Associations pour Dons et Legs
Communication / Management
Débaras
Diagnostics Immobilier
Édition - Annonces et Formalités
Enquêtes civiles ou Commerciales

Formations
Généalogie
Informatique et Bureautique
Recrutement / Externalisation
Représentants Accrédité
Services/Achats

POUR PARAÎTRE DANS LA PROCHAÎNE ÉDITION

Rubrique associations pour dons et legs

Emmanuel Fontes par téléphone
au 01 70 71 53 89
ou par mail à efontes@legiteam.fr

Autres rubriques

Cédric Célestin par téléphone au
01 70 71 53 85
ou par mail à ccelestin@legiteam.pro



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

**Abonnez-vous gratuitement
au**

Journal du Village des Notaires



Journal dédié au management des études notariales

Vous y trouverez des dossiers pratiques, l'actualité des partenaires,
veille et actualités juridiques...

..... ✂

Étude :

Maître / Madame / Monsieur :

Prénom :

Nom :

Adresse :

Code Postal :

Ville :

Mail :

Téléphone :

Abonnement gratuit au *Journal du Village des Notaires*

Conformément à la loi Informatique et libertés du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux données personnelles vous concernant. Pour mettre en œuvre ce droit, il vous suffit de nous contacter en nous précisant vos nom, prénom, adresse, e-mail :
par mail à vieprivée@legiteam.fr ou par courrier à LEGI TEAM, 198 avenue de Verdun - 92130 Issy-les-Moulineaux



Leasing d'œuvres d'art et mécénat d'entreprise, deux dispositifs de soutien aux arts vivants français

Les arts ont une place importante dans le patrimoine culturel français. Ils sont le reflet du génie créatif humain et témoignent de la vitalité de notre société. Cette richesse culturelle contribue aussi au rayonnement de notre pays à l'international. Les pouvoirs publics soutiennent la création artistique grâce à des mécanismes fiscaux variés et incitatifs. Focus sur le *leasing* d'œuvres d'art et le mécénat d'entreprise.

Un marché de l'art très internationalisé

Selon le bilan annuel réalisé par la société Artprice¹, spécialiste des transactions d'œuvres d'art, le marché de l'art en 2023 s'est stabilisé à un haut niveau, même s'il a été en recul par rapport à 2022. Mesuré par le volume d'œuvres mises aux enchères dans les salles des ventes, les transactions ont atteint l'année dernière une valeur totale de 14,9 milliards de dollars en 2023, en baissé de 14 % par rapport à 2022. Plus de 760 000 œuvres ont ainsi changé de propriétaires, ce qui constitue en revanche un record absolu.

Le marché de l'art est très internationalisé. Les États-Unis restent le premier marché mondial de l'art avec 5,2 milliards de dollars de chiffre d'affaires réalisés, suivis de près par la Chine avec 4,9 milliards de dollars.

La France arrive loin derrière. Avec un volume de ventes totalisant 875 millions de dollars, elle se situe en quatrième position après le Royaume-Uni (1,8 milliard de dollars). Le volume des ventes s'est contracté de 11 % par rapport à 2022. Avec plus de 100 000 œuvres ayant changé de mains l'an dernier, l'activité est importante avec 13 % du total mondial des œuvres échangées). Autre point notable, le chiffre d'affaires a augmenté de 72 % en dix ans.

Le *leasing*, une alternative à l'achat d'une œuvre d'art

Une œuvre d'art peut se révéler assez onéreuse à l'achat, surtout lorsque l'artiste est coté. Pour démocratiser l'accès à l'art et développer les ventes, le marché du *leasing* ou « location financière » d'œuvres d'art est apparu dans les années quatre-vingt en Amérique du Nord puis s'est diffusé en Europe.

Investir grâce à des paiements échelonnés

Le *leasing* est un contrat de location passé entre un client et une société spécialisée qui consiste à louer, *via* des loyers mensuels, une œuvre d'art pendant une durée déterminée. Ce lissage des paiements offre, en plus, la possibilité au loueur d'acquérir définitivement le bien à l'issue de la période contractuelle de location grâce à une option d'achat. Ce type de contrat de location avec option d'achat (LOA) est très répandu dans le monde automobile.

En comptabilité, le *leasing* est une charge financière et non une immobilisation corporelle. Le contrat précise les dates de début et de fin de la période de location (entre douze et quarante-huit mois maximum), la périodicité des loyers et l'éventuelle option d'achat avec le prix afférent.

1 - Le marché de l'Art en 2023 par AARA et Artprice – 28^{ème} édition

Des avantages pour les professionnels et les personnes morales

Grâce aux dispositions de l'article 238 bis AB du Code général des impôts, le *leasing* d'œuvres d'art est très avantageux pour les entreprises, qu'elles soient assujetties à l'impôt sur le revenu (bénéfices non commerciaux) ou à l'impôt sur les sociétés. En effet, le *leasing* permet la déduction des loyers du résultat de l'entreprise, ce qui constitue une incitation fiscale particulièrement intéressante.

Les charges financières seront comptabilisées dans le poste « frais de décoration et d'aménagement de bureau » (compte 6068 du plan comptable général).

En contrepartie de l'avantage fiscal, le loueur aura l'obligation d'exposer l'œuvre d'art à la vue de la clientèle et/ou dans ses espaces de travail. Cette contrainte n'en est en réalité pas une, puisque l'œuvre d'art ne vit que si elle est visible du plus grand nombre !

Grâce à l'exposition de l'œuvre au public, l'image de marque de la société est valorisée. Le *leasing* témoigne ainsi d'une contribution active de l'entreprise au soutien de la création artistique.

L'option d'achat

En cas de levée de l'option d'achat, le loueur devient propriétaire de l'œuvre pour la valeur résiduelle définie dans le contrat. Dans certains cas, l'œuvre va être cédée à un tiers. Cette cession à un tiers peut être un choix délibéré de l'entreprise loueuse. En effet, rester locataire procure aussi des avantages, comme offrir la possibilité à l'entreprise de changer régulièrement les œuvres exposées.

Le mécénat d'entreprise

Le mécénat d'entreprise répond à une autre logique. Il se définit comme un soutien matériel ou financier apporté par une entreprise sans contrepartie. Le bénéficiaire du mécénat est un organisme sans but lucratif, dont les activités présentent un intérêt général. Il peut s'agir d'un organisme soutenant la culture, mais pas uniquement. La loi du 1^{er} août 2003 relative au mécénat, aux associations et aux fondations a défini le cadre légal actuel.

Un dispositif qui a de plus en plus la côte auprès des entreprises

Une étude de la direction générale des finances publiques (DGFIP) parue en janvier 2024² portant sur la décennie 2011-2021 montre que le mécénat a rencontré un succès croissant auprès des entreprises françaises.

Ainsi, les dons au titre du mécénat ont augmenté de 130 % en dix ans pour atteindre en 2021 le montant record de 2,6 milliards d'euros. Le nombre d'entreprises donatrices a aussi fortement augmenté en parallèle puisqu'il est passé de 34 000 en 2011 à 110 000 en 2021, soit un triplement sur la période analysée. La DGFIP ne communique pas de données statistiques plus récentes sur le mécénat.

Un soutien indirect à la création artistique

Le mécénat ouvre droit à une réduction d'impôts pour l'entreprise donatrice. Les versements ne peuvent pas concerner directement des personnes physiques. Ainsi, le soutien direct aux artistes n'entre pas dans le champ du mécénat d'entreprise. Cependant, le soutien à la création artistique est indirect lorsque les versements sont effectués au profit d'une fondation d'entreprise (ou d'une structure reconnue d'utilité publique) qui subventionne elle-même des artistes dans le cadre de ses projets.

Les formes de don possibles

Dans le cadre du mécénat d'entreprise, les dons réalisés par l'entreprise peuvent prendre trois formes distinctes.

- la forme classique est le don en numéraire ponctuel ou périodique ;
- le don en nature, soit sous forme mobilière (ex : nourriture, ordinateurs), soit immobilière (ex : local) ;
- le don en compétences avec la réalisation d'une prestation directe de service ou avec la mise à disposition du personnel de l'entreprise.

Le calcul de la réduction d'impôt

Le calcul de la réduction d'impôt est fait sur une base déclarative. Ainsi, l'entreprise devra procéder elle-même à la valorisation de ses dons en nature ou en compétences. La DGFIP précise que les biens et prestations de service donnés doivent être valorisés à leur coût de revient, c'est-à-dire l'ensemble des coûts supportés par l'entreprise pour acquérir ou produire le bien ou la prestation donnée. Dans le cas du don en compétences, pour chaque salarié mis à disposition, l'entreprise valorisera son coût de revient en calculant les frais de personnel, charges sociales comprises.

Sur la base des éléments déclarés, l'entreprise bénéficie d'une réduction d'impôt qui dépend du montant donné pendant l'année fiscale. Le pourcentage est le suivant :

- 60 % du montant du don pour la fraction inférieure à 2 millions d'euros ;
- 40 % pour la fraction supérieure à ce montant.

La réduction d'impôt est limitée à un plafond de vingt mille euros annuels ou 0,5 % du chiffre d'affaires annuel hors taxe réalisé si ce dernier est supérieur. En cas de dépassement du plafond, l'entreprise est autorisée à imputer l'excédent de dons sur les cinq exercices fiscaux suivants, après prise en compte des nouveaux dons réalisés.

La réduction d'impôt est accordée quel que soit le statut fiscal de l'entreprise. Le mécénat concerne donc les entreprises assujetties à l'impôt sur les sociétés (IS) et à l'impôt sur le revenu (IR).

Les formalités déclaratives diffèrent en fonction du statut de l'entreprise et du montant des dons réalisés.

Axel Masson



De Beyrouth à Bagdad, SOS Chrétiens d'Orient vient au secours des minorités persécutées

Fondée en 2013, l'association française SOS Chrétiens d'Orient, apolitique et d'intérêt général, intervient en Irak, en Syrie, en Jordanie, au Liban, mais aussi en Égypte, en Éthiopie, au Pakistan et en Arménie où elle apporte une aide matérielle, financière et humaine, aux minorités chrétiennes qui y sont discriminées et persécutées. Directeur général de l'organisation humanitaire, Benjamin Blanchard détaille quelques-unes des actions qui, parmi les plus significatives, sont menées au Proche-Orient, dans les domaines du soutien médical, de l'aide d'urgence, de l'économie et du social, de l'éducation et de la jeunesse ou de la culture et du patrimoine.

Quels sont vos objectifs et vos missions depuis la création de SOS Chrétiens d'Orient en 2013 ?

Avec Charles de Meyer, son président actuel, nous avons créé cette association apolitique et d'intérêt général après avoir constaté que les chrétiens du Proche Orient émigraient plus que les autres. Dès le départ, notre objectif a donc été de leur apporter une réponse spécifique en les aidant à rester dans leurs pays. Nous avons d'ailleurs pour slogan « *Aidez-nous ici pour les aider là-bas* ». L'idée toutefois n'est pas de bâtir de seuls projets. C'est la raison pour laquelle nous dépêchons sur place des volontaires amenés à vivre pendant plusieurs mois au côté des communautés dans le besoin. Ces aspects de partages et d'échanges sont pour nous essentiels.

Quels moyens mettez-vous en œuvre sur place pour optimiser vos actions ?

Nous en avons identifié plusieurs, dont celui de faire savoir en France et en Europe ce qu'il se passe là-bas en nous efforçant de relayer les informations les plus fiables et les plus exactes possibles. Il s'agit également de retisser du lien entre les pays communautaires et ces populations.

À combien estimez-vous vos effectifs actuellement mobilisés sur le terrain ?

3 200 volontaires s'y sont déjà rendus depuis la création de notre organisation. Une soixantaine, internationaux, sont aujourd'hui déployés dans différents pays avec une autre soixantaine de collaborateurs permanents. Nos équipes sont présentes dans quatre pays du Moyen-Orient, en Syrie, au Liban, en Jordanie et en Irak. Une autre se trouve en Arménie, dans l'un des plus petits états du Caucase et deux interviennent en Afrique de l'Est, en Égypte et en Éthiopie. Nous sommes également à l'origine des projets au Pakistan, mais nous y sommes absents physiquement pour des raisons de sécurité.

Avez-vous déjà été confrontés à des situations à risques ?

Le plus gros point noir reste l'enlèvement pendant 66 jours à Bagdad de quatre de nos collaborateurs en janvier 2020. Concernant nos volontaires, nous n'avons jamais connu de problèmes majeurs dans la mesure où les règles de notre Charte de sécurité encadrent nos missions d'une manière très stricte. Tous nos secteurs d'intervention font notamment l'objet d'une veille rigoureuse et permanente.

MOSSOUL 2022-2024



FONDS DE DOTATION
SOS Chrétiens d'Orient



2024, au même endroit.

Le Fonds de dotation SOS Chrétiens d'Orient finance entièrement la reconstruction de l'église grâce aux legs généreux de deux de ses bienfaiteurs. L'église a été re-consacrée le 5 avril 2024 en présence de Mgr Najeeb, archevêque chaldéen de Mossoul et d'Agra.

2022, Mossoul, Irak.
L'église Notre-Dame-du-Perpétuel-Secours est en ruines, marquée par les éclats d'obus laissés par l'Etat islamique.

SAUVEZ L'AVENIR DES CHRÉTIENS D'ORIENT EN LEUR TRANSMETTANT VOTRE PATRIMOINE



LEGS - DONATIONS - ASSURANCES-VIE

Complétez et retournez ce coupon à :

Fonds de dotation SOS Chrétiens d'Orient
10, rue du Dôme - 92 100 Boulogne-Billancourt

☐ Je souhaite recevoir en toute confidentialité la brochure « Legs, donations et assurances-vie »

Nom : Prénom :

Adresse :

Code postal : Ville

Téléphone : | | | | | | | | | |

Courriel :@.....

Conformément à la loi informatique et liberté du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux données personnelles vous concernant. Votre adresse peut être communiquée à des organismes agréés par SOS Chrétiens d'Orient. Vous pouvez cependant vous y opposer en cochant cette case. ☐



Benjamin Blanchard
Cofondateur et directeur général
de SOS Chrétiens d'Orient
Trésorier
01 45 26 83 89
contact@fddsosco.fr

« Je me tiens à votre entière disposition pour vous écouter et répondre à toutes vos questions en toute confidentialité. Je peux aussi venir vous rencontrer. Notre entretien restera totalement confidentiel. »

Quels sont vos principaux domaines d'intervention et quelles sont les missions les plus significatives que vous avez réalisées là-bas ?

SOS Chrétiens d'Orient mène des actions adaptées dans six domaines distincts. Le premier concerne l'aide alimentaire, sanitaire et les secours d'urgence. Le deuxième, axé sur l'assistance médicale, se fonde sur la construction d'hôpitaux et sur l'implantation de cliniques mobiles de campagne. L'une d'elles est d'ailleurs installée au sud du Liban pour permettre aux populations, sous le feu des raids israéliens, d'accéder à des services de médecine générale, de pédiatrie et de gynécologie.

La jeunesse et l'éducation figurent, elles aussi, parmi vos priorités.

C'est effectivement notre troisième pôle d'intervention. Nous attribuons des bourses aux étudiants et nous mettons en œuvre des programmes de soutien pédagogique de meilleurs niveaux destinés aux écoles privées et semi-privées afin d'améliorer les enseignements de moindre qualité dispensés dans les collèges et les lycées gouvernementaux. Nous avons par ailleurs construit ou reconstruit des établissements scolaires et nous implantons des structures éducatives temporaires en tenant compte des déplacements des populations. L'une d'elles est d'ailleurs toujours opérationnelle à Erbil, dans le Kurdistan irakien.

Qu'en est-il de la culture et de la préservation du patrimoine ?

Dans ces domaines, notre quatrième pôle, nous contribuons à la construction, la reconstruction et l'entretien des églises, des monuments historiques et des hauts lieux patrimoniaux endommagés ou détruits. Concernant la culture, nous disposons de trois centres basés à Homs et à Alep en Syrie et à Tripoli en Lybie où sont enseignés des disciplines telles que la musique, le théâtre, les arts plastiques, l'artisanat, dont la taille de pierre, le français et l'italien. Des centaines de personnes s'y rendent régulièrement chaque semaine.

Rénover l'habitat précaire fait également partie de vos missions.

La réhabilitation de l'existant, d'un faible niveau de construction, constitue en effet notre cinquième pôle d'intervention. À Deir Rifeh, en Égypte, nous avons notamment restauré 23 maisons aux sols boueux et sans toit en posant des plafonds et en remontant des murs en ruines. Des travaux similaires ont par ailleurs été réalisés en Syrie et en Irak, dans des zones dévastées par la guerre et les tremblements de terre.

En termes de développement économique, quels moyens mettez-vous en œuvre pour soutenir l'activité agricole ?

Nos initiatives sont nombreuses et variées. Au Liban, nous sommes récemment intervenus auprès de 80 familles afin de les aider à développer leurs plantations

de thym et nous avons formé des cultivateurs d'oliviers pour qu'ils améliorent leurs productions d'huiles avant de les exporter. En Syrie, des arbres fruitiers ont été replantés par dizaines de milliers après les incendies qui ont ravagé le pays. Dans la ville chrétienne de Mhardeh, au centre-est, la mise en place de panneaux solaires a permis de rétablir le fonctionnement des pompes à eau interrompu par des pénuries d'électricité tandis que de nouveaux systèmes d'irrigation arrosent désormais les hautes vallées d'Irak. Partout ailleurs, nous valorisons l'apiculture en fournissant des ruches.

Quelles sont les origines de vos ressources financières ?

Après onze ans d'existence, l'association dispose d'un budget annuel qui varie de huit à dix millions d'euros. Nous estimons par ailleurs entre 60 000 et 65 000 le nombre de nos donateurs particuliers à jour de cotisations. D'importants bienfaiteurs privés nous soutiennent également, parfois à hauteur de 200 000 euros pour les plus engagés.

Quels sont vos besoins actuels les plus urgents ?

Ils sont permanents dans le sens où nous recherchons constamment des volontaires disponibles et prêts à s'engager pour une durée minimale de 45 jours qui, le cas échéant, peut se prolonger sur un an. Ils auront toutefois à franchir différentes étapes préalables de recrutement pour s'assurer de leurs bonnes conditions physique et mentale et confirmer ainsi leur aptitude à vivre en communauté.

Quels seraient les projets que vous souhaiteriez mener dans l'immédiat si vous disposiez des moyens nécessaires ?

Notre priorité serait déjà d'accélérer la reconstruction des maisons qu'un violent séisme a détruites au nord-ouest de la Syrie en février 2023. Des dizaines et des dizaines d'habitations restent à rebâtir, faute de moyens. Il s'agirait encore d'intensifier au Liban l'aide aux populations que la guerre actuelle a déplacées et nous souhaiterions en outre soutenir davantage les écoles chrétiennes actuellement en grandes difficultés du fait de la crise financière. En Égypte, notre objectif serait aussi d'intensifier la lutte contre la pauvreté dans les bidonvilles où la situation est absolument effroyable.

Quels sont les défis que vous comptez relever à plus long terme ?

Le plus grand challenge est celui de disposer de moyens humains et financiers supplémentaires accrus tant nos besoins sur place sont immenses. Pour cette raison, nous avons créé et nous sommes en train de créer de nouvelles associations dans d'autres pays européens et aux États-Unis pour lever des fonds auprès de nouveaux partenaires internationaux.

Alain Baudin



**Fondation
des
Monastères**

•
**Un défi
plein d'avenir**

Aux côtés des **notaires** et de leurs collaborateurs

www.fondationdesmonasteres.org
Espace Notaires

Legs, donations, assurances vie
à la Fondation des Monastères et en faveur
des communautés religieuses chrétiennes
et de leur patrimoine

01 45 31 02 02

legsetdonations@fondationdesmonasteres.org
14 rue Brunel - 75017 Paris

Reconnue d'utilité publique par décret du 21 août 1974 Fondation exclusivement financée
par la générosité de donateurs privés ou d'entreprises.

Laurent de Cherisey, cofondateur de l'association Simon de Cyrène : « Grâce à nous, des centaines de personnes ont repris goût à la vie »

Créée en 2009, la fédération Simon de Cyrène multiplie depuis les aménagements de résidences accompagnées où des personnes valides partagent en permanence leurs quotidiens avec des personnes en situation de handicaps physiques, psychiques, sensoriels ou cognitifs. L'organisation entend ainsi bannir l'isolement, favoriser la solidarité et l'entraide, encourager une vie communautaire active et privilégier l'inclusion sociale dans un cadre vie fraternel, à taille humaine.

Convaincue que la différence est une richesse, mais jamais un obstacle, l'association Simon de Cyrène se mobilise depuis quinze ans pour « promouvoir une approche inclusive et fraternelle du handicap » en développant en France « des communautés de vie partagée ».

« Avec les progrès de la médecine d'urgence, 40 000 personnes survivent chaque année à de graves accidents », rappelle Laurent de Cherisey, cofondateur de la structure, chargé de l'entrepreneuriat social. « Néanmoins, leur existence bascule définitivement et ces adultes devenus handicapés peuvent alors

connaître la solitude et l'exclusion sociale », déplore-t-il, affirmant la nécessité d'apporter « une réponse innovante et humaine à ce défi de société », à l'opposé des sombres perspectives d'une vie isolée en institution spécialisée.

Voilà bientôt quinze ans que Simon de Cyrène ne cesse de multiplier et d'animer en France des « maisons partagées à taille humaine », bien situées et abordables en cœur de ville, où des personnes en situation de handicap et des assistants valides, volontaires ou salariés, vivent ensemble leur quotidien à l'année.

« Ce grand projet est né de l'idée qu'une société de confiance est forte de la place qu'elle donne aux plus fragiles », poursuit Laurent de Cherisey. « C'est en fait une bonne nouvelle pour chacun d'entre nous, ajoute-t-il, parce que cela nous apaise par rapport à nos propres fragilités. »

Vivre chez soi sans être seul

À Pibrac, à l'ouest de Toulouse, les trois maisons colorées de bleu, de vert et de rouge de la nouvelle résidence aménagée par l'association ont ouvert leurs portes à la mi-octobre dernier. Sous le même toit, 33 appartements d'un minimum de 17 m², tous équipés et meublés, accueillent aujourd'hui 18 occupants en situation de handicap et quinze personnes accompagnantes.

Une douzaine de projets sont par ailleurs en cours de construction à Lille, Saint-Malo, Bordeaux et au cœur de Paris. D'autres vont d'ici peu voir le jour à Nantes, La Rochelle, Dijon, Lyon et Nice, « là où les besoins sont particulièrement importants », commente Laurent de Cherisey.

Le premier logement accompagné a vu le jour en 2009 à Vanves, dans les Hauts-de-Seine où deux structures identiques ont été inaugurées peu après. Aujourd'hui, l'association en dénombre une trentaine



DONS, LEGS & DONATIONS

ENSEMBLE

Accélérons la transition écologique et solidaire

Reconnue d'utilité publique et abritante, la Fondation Terre Solidaire détecte et soutient financièrement des solutions concrètes et innovantes en capacité de faire la différence pour accélérer la transition écologique de nos sociétés. Ces initiatives favorisent des systèmes alimentaires et agricoles durables, une économie écologiquement responsable, une énergie propre et citoyenne, et une gestion durable des ressources naturelles.

© Projet Le Campus de la Transition soutenu par la Fondation Terre Solidaire

FONDATION TERRE SOLIDAIRE
accélérateur des transitions écologiques et solidaires

8, rue Jean Lantier - 75001 Paris
Tél. : 01 44 82 80 80
contact@fondation-terresolidaire.org
www.fondation-terresolidaire.org

Léguiez aux banques.

En faisant un legs aux Banques Alimentaires, vous aidez près de 2,4 millions de personnes en situation de précarité alimentaire. Votre donation servira à moderniser les entrepôts, à créer des épiceries solidaires, à mettre en place des chantiers d'insertion et des programmes d'accompagnement social.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur banquealimentaire.org



**Banques
Alimentaires**

CAHIER DES ASSOCIATIONS

sur l'ensemble du territoire, soit près de 300 appartements réservés à un millier d'occupants. D'ici cinq ans, Simon de Cyrène n'en comptera pas loin d'une cinquantaine complètement achevés dans l'Hexagone.

« Depuis quinze ans, souligne le responsable, nous savons par expérience qu'il est essentiel d'entendre la parole des personnes concernées qui refusent un éloignement des villes pour ne pas être isolées. »
« Pour cette raison, précise-t-il, nous privilégions les implantations dans des bassins de population animés, qui cultivent la confiance, la solidarité, l'entraide et qui disposent d'accès facilités aux commerces et aux services de proximité. »

Chaleur et bien-être

Chaque maison partagée est conçue comme un lieu de cohabitation bienveillant, chaleureux et inclusif, où l'agencement intérieur, partout inspiré d'un même modèle, favorise à la fois le lien social et le bien-être des résidents. Central, un vaste espace familial de 150 m² se compose d'une grande cuisine, d'un salon et d'une salle à manger dont les larges baies vitrées s'ouvrent sur de paisibles extérieurs verdoyants et arborés.

Dotés de kitchenettes et de salles de bain, une douzaine de studios individuels et privés (six pour les locataires et autant pour les accompagnants) se tiennent à l'écart du lieu de vie commune pour préserver l'indépendance et l'intimité de chacun.

En journée, l'association propose ses animations culturelles, manuelles et créatives, accompagnées d'activités culinaires et de disciplines sportives adaptées (gym douce, yoga, balades en plein air, boccia¹, volley assis...) qui contribuent à l'épanouissement des participants, confortent leur autonomie et renforcent le lien social. Les escapades en groupes hors les murs sont elles aussi très fréquentes.

« Il est bouleversant, confie Laurent de Cherisey, d'entendre des personnes nous dire qu'elles ont retrouvé goût à la vie grâce à Simon de Cyrène. »

Un modèle économique innovant

L'une des valeurs fondamentales de la fédération repose sur l'accès prioritaire des « plus économiquement fragiles » à ces structures communautaires. « On ne peut plus gagner sa vie quand on a été victime d'un grave accident », constate le responsable associatif, précisant que « 90 % des résidents que nous logeons actuellement » disposent de ressources insuffisantes. Simon de Cyrène a donc développé dans ses lieux de vie un modèle économique innovant qui assure un juste équilibre entre ses dépenses d'investissement et ses dépenses de fonctionnement. Les premières, liées aux programmes de construction via des bailleurs sociaux, sont financées par des subventions publiques, des emprunts aidés de l'État (PLAI) et les fonds propres des donateurs et des mécènes.

Le budget de fonctionnement est, lui, alimenté par les prestations sociales individuelles (Allocations aux adultes handicapés et Aides personnalisées au logement) dont bénéficient les résidents pour s'acquitter des montants de leurs loyers et de leurs charges. L'attribution de ressources de droit commun, telles que la Prestation de compensation du handicap (PCH) et l'Aide à la vie partagée (AVP) permet en outre de rémunérer les personnels et de faire face aux frais qu'engendrent les besoins d'accompagnement.

« Le reste à vivre de chaque habitant, souligne l'association, est estimé entre 250 et 300 euros mensuels. »

Alain Baudin

1 - Apparentée à la pétanque, la discipline paralympique se pratique en intérieur (en individuel, en double ou en tripléte) avec des balles en cuir de couleurs.



**CHARITÉ
MATERNELLE
DE PARIS**
Association reconnue d'utilité
publique créée en 1784, gérante
du Centre depuis 1951



CENTRE PÉDIATRIQUE DES CÔTES
Etablissement de Soins Médicaux et de
Réadaptation pédiatrique

**Grâce à vos dons, legs ou donations
Vous contribuerez à :**

- Améliorer le quotidien des enfants hospitalisés,
- Entretien leur lieu de vie,
- Pérenniser notre activité,
- Investir dans du matériel médical,
- Financer des projets éducatifs, rééducatifs





Présidente Association gérante :
Mme Lydwine ALEXANDRE
Directeur du Centre :
Mr Sylvain THIMOTEE

9 Chemin des Côtes Montbron
78350 LES LOGES EN JOSAS
www.centredescotes.com
Mail : communication@centredescotes.com





ILS NOUS ONT AIMÉ TOUS LES JOURS, AIMEZ-LES POUR TOUJOURS

Depuis plus de 40 ans, la Fondation 30 Millions d'Amis, reconnue d'utilité publique, œuvre pour les animaux blessés par la vie. En nous transmettant une partie de votre patrimoine, vous renforcez, pour les années à venir, notre combat contre la souffrance animale, et transmettez à nos 30 millions d'amis tout l'amour qu'ils vous ont donné.



DEMANDE D'INFORMATION SUR LA TRANSMISSION DE PATRIMOINE

- Coupon à retourner à Fondation 30 Millions d'Amis - 75402 Paris Cedex 08 -

☐

Je souhaite recevoir la brochure d'information sous pli confidentiel, gratuitement et sans engagement.

Nom

Prénom

Adresse

Code postal

Ville

Téléphone

Courriel

Pour un conseil personnalisé ou vous accompagner dans votre réflexion, contactez Clémence au 01 78 91 30 30 ou par courriel : service.successions@30millionsdamis.fr



Découvrez comment transmettre à la Fondation 30 Millions d'Amis en scannant le QR Code ou sur : legs.30millionsdamis.fr

L'association Animaux-Secours : engagement pour la protection animale depuis 1964

Fondée en 1964 et reconnue d'utilité publique, Animaux-Secours vient en aide chaque année à 2 500 à 3 000 animaux abandonnés ou maltraités en France, tout en menant des actions de sensibilisation et de stérilisation. Elle gère deux refuges et soutient des initiatives de protection animale en Inde.

Créée en 1964 et reconnue d'utilité publique en 1992, l'association Animaux-Secours œuvre sans relâche pour la protection des animaux. Basée à Arthaz en Haute-Savoie depuis 1983, elle accueille chaque année entre 2 500 et 3 000 animaux abandonnés, maltraités ou accidentés. Ce refuge, ouvert 24h/24, est un véritable sanctuaire pour les animaux en détresse. En plus de son action locale, l'association mène des projets internationaux, notamment en Inde, où elle soutient plusieurs centres de protection animale. Engagée contre la maltraitance, Animaux-Secours mène également plus de 500 enquêtes par an et met en œuvre des actions de stérilisation des chats errants, tout en sensibilisant le public à la cause animale par des initiatives éducatives.

Les deux sites complémentaires de l'association

L'organisation non lucrative Animaux-Secours gère aujourd'hui deux établissements aux missions complémentaires : le Refuge de l'Espoir, fondé en 1980 en Haute-Savoie, et L'Espoir Continu, créé en 2023 en Saône-et-Loire.

Le Refuge de l'Espoir, situé sur 15 000 m² à Arthaz, accueille principalement des animaux domestiques et de ferme. Ce site a pour mission première de fournir un refuge et des soins aux animaux recueillis.

L'Espoir Continu, quant à lui, est un établissement plus récent, d'une superficie de 8 000m², qui se concentre sur la réhabilitation des animaux maltraités. Ce site fait également office de maison de retraite pour les animaux âgés ou ayant des besoins spécifiques. Il incarne la volonté de l'association de donner une « seconde chance » à ces animaux, en leur offrant un cadre de vie adapté à leurs besoins.

Des actions concrètes pour la protection des animaux

L'association Animaux-Secours déploie des initiatives concrètes pour la protection des animaux et la lutte contre la maltraitance. Chaque année, elle mène plus de 500 enquêtes pour mettre fin à la maltraitance, améliorer les conditions de détention des animaux

et fournir une aide vétérinaire ou alimentaire aux personnes en difficulté. En cas de maltraitance avérée, l'association procède à des saisies d'animaux et accompagne les victimes dans les démarches juridiques avec le soutien d'une avocate spécialisée en droits animaliers. En parallèle, Animaux-Secours mène des actions de capture et de stérilisation des chats errants afin de limiter leur prolifération et les nuisances associées. Les animaux capturés sont également testés pour détecter des maladies contagieuses et sont systématiquement identifiés. L'association s'investit également dans l'éducation et la prévention en sensibilisant le public, notamment les jeunes, à travers des visites du Refuge et des programmes de bénévolat, comme le groupe « Jeunes Amis des Animaux » (JAA), qui permet aux enfants et adolescents de participer à des actions concrètes. Des campagnes de prévention sont également menées dans les écoles pour enseigner aux jeunes les bons gestes à adopter face aux animaux et en cas de situations à risque, comme une morsure. Ces diverses initiatives font d'Animaux-Secours un acteur clé de la défense des animaux, tant au niveau local qu'éducatif.

Soutien à l'international : aide aux centres de protection animale en Inde

L'engagement d'Animaux-Secours ne se limite pas à la France. L'association soutient également plusieurs centres de protection animale en Inde, en particulier dans les villes de Jaipur, Kalimpong et Bassi. Elle participe à la gestion et au financement de ces centres, contribuant ainsi à la prise en charge des animaux dans un pays où la protection animale reste un enjeu majeur.

Animaux-Secours est un acteur incontournable de la protection animale, non seulement à l'échelle locale, mais aussi à l'international. Grâce à son engagement de longue date et à ses multiples initiatives, elle œuvre sans relâche pour la défense des animaux, qu'ils soient abandonnés, maltraités ou accidentés, en leur offrant une seconde chance à travers ses refuges et ses actions de sensibilisation.

Christian Oliver Kajabika



**Nous LEUR consacrons
toute notre énergie.
Sans vos DONs,
on ne peut rien faire !**

Aidez-nous à LEUR donner de L'ESPOIR !

Plus d'infos, cotisations, dons et legs sur
www.animaux-secours.fr

04 50 36 02 80

info@animaux-secours.fr



animaux-secours

Bien plus qu'un refuge au service de la protection animale

284, route de la Basse Arve - 74380 Arthaz

Retrouvez-nous sur notre page  **Animaux Secours : Le Refuge de l'Espoir**

Au fil de l'actu

L'association Laurette Fugain lance sa campagne annuelle de dons

La diffusion en avant-première du clip « *Je garde le sourire* », réalisé par l'Association Laurette Fugain, est sans doute cette année l'un des principaux temps forts de sa nouvelle campagne nationale d'appel aux dons.

Diffusées depuis la mi-octobre sur les réseaux sociaux, les images émouvantes interpellent par leur force et les espoirs qu'elles suscitent. On y voit des artistes en herbe et des frimousses barbouillées de couleurs qu'illuminent de francs sourires. Sous des regards rieurs, de petites mains habiles dessinent tout simplement le bonheur à larges traits de pinceaux sur le papier.

Avec des mots sobres mais puissants, les paroles de Camille Lellouche confient avec pudeur ceux que la maladie n'a pas épargnés.

« *Moi, chantonne un enfant, je souris parce que je sais que mon sourire, c'est mon pouvoir.* » Porteur d'espoir et de résilience, le texte est un formidable hymne à la vie auquel la musique de Benjamin Samama confère une profonde humanité.

La nouvelle campagne vise à sensibiliser le grand public sur l'importance des dons de vie (sang, plasma, plaquettes, moelle osseuse), indispensables à la poursuite des parcours de soin de tous les malades. L'appel aux dons vise également à soutenir la recherche médicale, fondamentale pour améliorer les traitements et accroître les chances de guérison.

Bureaux du cœur : il suffisait d'y penser

Créée il y a six ans à Nantes, l'association *Les Bureaux du Cœur* innove par son approche de la lutte contre le mal-logement grâce à l'implication d'entreprises hôtes et de leurs salariés. Son objectif est d'œuvrer à une société plus solidaire dans laquelle plus personne n'est à la rue. Généralement disponibles la nuit et pendant le weekend, les locaux professionnels inoccupés hébergent ainsi provisoirement les populations confrontées à la précarité

(étudiants en situation de pauvreté, victimes de violences conjugales ou personnes en insertion professionnelle). Sous couvert d'un encadrement strict, les « *invités* », sélectionnés et accompagnés par des structures partenaires d'insertion, sont accueillis sans qu'aucune compensation ne leur soit demandée en contrepartie.

Depuis leur origine, Les Bureaux du Cœur se sont déployés dans plus de 20 villes en France, avec la participation de 250 entreprises recensées début 2024. Plus de 300 personnes ont été accueillies jusqu'à présent. L'extension à une quarantaine de grandes villes est sérieusement envisagée dans la perspective des prochaines années.

Un Breton sur deux est bénévole

Selon le journal *Ouest-France*, le secteur associatif est « *particulièrement riche* » en Bretagne, « *avec 70 000 associations, 700 000 bénévoles et 107 000 salariés* ». Soit 10 % de l'emploi privé dans une région qui dénombre près de 3,4 millions d'habitants.

Hormis les plus jeunes et les plus âgés, « *on peut dire qu'un Breton sur deux est bénévole* », explique au quotidien Loïg Chesnais-Girard, le président du Conseil régional qui salue un engagement « *pour le vivre ensemble, pour la vitalité de [la] Bretagne, pour la qualité de vie, que ce soit dans le domaine du sport, de la culture, du lien social, des solidarités, du loisir* ».

Président du Mouvement associatif de Bretagne, Thierry Abaléa ne déplore, quant à lui, aucune crise du bénévolat. Il soulève en revanche « *un problème de besoin de bénévoles* » qu'il explique par « *un nombre croissant* » chaque année « *de créations d'associations* ».

« *Les gens, et notamment les jeunes, s'engagent plus qu'avant, commente-t-il, mais les besoins sont plus importants, parce que les besoins sociaux aussi sont plus importants.* »

Alain Baudin

POUR LES LIBERTÉS, LA SOLIDARITÉ, L'ÉGALITÉ...
ET CONTRE LE RACISME, L'ANTISÉMITISME, LES DISCRIMINATIONS...

AIDEZ-NOUS !

LEGS • DONATIONS • ASSURANCES-VIE

Fonds de dotation de la LDH



138 rue Marcadet 75018 Paris - Tél. 01 56 55 51 00 - www.ldh-france.org

LDH
Fondée en 1898

LES DROITS ET LES LIBERTÉS :
ÇA N'A PAS DE PRIX,
MAIS LES DÉFENDRE A UN COÛT !

LEGSETDONATIONS@LDH-FRANCE.ORG

CAHIER DES ASSOCIATIONS



Animaux-Secours **Association créée en 1964 et** **Reconnue d'Utilité Publique en 1992**

Refuge de l'Espoir
284 route de la Basse Arve
74380 Arthaz
Tél. : 04 50 36 02 80
Mail : info@animaux-secours.fr

L'Espoir Continue
1543, route des Dallemands
71500 Bantanges
Mail : contact@espoir-continue.fr

Département : 74
www.animaux-secours.fr
Accueil et soins aux animaux dans le besoin
Assistance aux animaux égarés et/ou blessés
24h/24 et 7j/7
Service de fourrière intercommunale
Éducation et prévention auprès des plus jeunes

Département : 71
www.espoir-continue.fr
Maison de retraite pour animaux âgés et/ou malades
Centre de réhabilitation pour chiens maltraités et négligés
Espaces de confort spécialement conçus pour favoriser le bien-être animal



Association Cap' devant !

41 rue Duris
75020 Paris
Contact : Lionnel Boidin
Tél. : 01 43 49 22 11
Mail : l.boidin@capdevant.fr
Site Web : www.capdevant.fr

Depuis 70 ans, Cap' devant !, association de personnes handicapées, parents et amis, accompagne enfants et adultes atteints de paralysie cérébrale, polyhandicap ou handicap moteur avec troubles associés. Reconnue d'utilité publique, l'association œuvre pour l'accès à une qualité de vie digne et à l'épanouissement de chaque personne en situation de handicap, tout en garantissant le respect de ses droits fondamentaux en tant que citoyen.



Association Charité Maternelle de Paris

Présidente : M^{me} Lydwine ALEXANDRE
Directeur du Centre : M. Sylvain THIMOTEE
Mail : communication@centredescotes.com
Tél. : 01 39 24 18 14
Site Association : www.charitematernelledeparis.com
Site Hôpital : www.centredescotes.com

Depuis 1784 cette association soutient les enfants. Créatrice des Centres de PMI, de maisons de soins pour les enfants tuberculeux, lieux d'accueil pour des enfants atteints du VIH.

Depuis 1951, elle gère le Centre Pédiatrique des Côtes un hôpital pour des enfants atteints de pathologies cardiaques, digestifs, respiratoires et de polyhandicap. Votre soutien apportera du confort, du bien être à ces enfants hospitalisés dans ce lieu de vie parfois toute leur enfance.

CAHIER DES ASSOCIATIONS



Fédération Française des Banques Alimentaires

Tour CIT 3 rue de l'Arrivée
75015 Paris
Tél. : 01 49 08 04 70
Mail : donationsetlegs@banquealimentaire.org
Site Web : www.banquealimentaire.org
Président : Jean Cottave
Directrice Fédérale : Laurence Champier

Premier réseau national d'aide alimentaire, depuis 1984, les Banques Alimentaires collectent chaque année sur tout le territoire un équivalent de **241 millions de repas**. Grâce à **plus de 7 700 bénévoles**, elles accompagnent **près de 2,4 millions de personnes en situation de précarité alimentaire** à travers 6 060 associations partenaires. **Soutenir le réseau des Banques Alimentaires, c'est agir concrètement. Ensemble, aidons l'Homme à se restaurer.**



Fondation 30 Millions d'Amis

40 Cours Albert 1^{er}
75008 Paris
Tél. : 01 56 59 04 44
Service Legs : 01 56 59 04 17
Mail : support@30millionsdamis.fr
Site Web : www.30millionsdamis.fr

Depuis plus de 40 ans, la Fondation 30 Millions d'Amis agit pour défendre et protéger les animaux, sur le terrain, auprès du grand public et avec les autorités. Elle sauve chaque année des milliers d'animaux et remporte de grandes victoires sur la cruauté et la barbarie.

Reconnue d'utilité publique, les legs, donations et assurances-vie qui lui sont faits bénéficient d'une exonération totale de droits de succession ou de mutation.



Fondation des Monastères

14 rue Brunel
75017 Paris
Tél. : 01 45 31 62 81
Mail : legsetdonations@fondationdesmonasteres.org
Site Web : www.fondationdesmonasteres.org

Aux côtés des notaires et de leurs collaborateurs

Reconnue d'utilité publique, la Fondation des Monastères est un organisme de conseil juridique et fiscal pour les communautés religieuses. Elle recueille dons, legs et donations (en exonération de droits de mutation) pour les soutenir financièrement dans leurs difficultés et contribuer à la conservation du patrimoine monastique. Une documentation et un service dédiés au régime et aux spécificités des libéralités à la Fondation des Monastères et aux communautés sont à la disposition des notaires dans l'*Espace Notaires* du site.



Fondation HEC

1 rue de la Libération
78351 JOUY-EN-JOSAS Cedex
Tél. : 01 39 67 98 87
Mail : fondation@hec.fr
Site Web : impact.hec.edu

Responsable transmission de patrimoine :
Cécile DE BODMAN
Mail : de-bodman@hec.fr

Reconnue d'Utilité Publique, habilitée à recevoir des dons et legs, la Fondation oeuvre aux côtés d'HEC Paris pour l'aider à démultiplier son impact.

Développer les talents et les accompagner dans leur quête de sens, produire la connaissance qui change le monde et la diffuser au plus grand nombre, innover et entreprendre sans cesse pour créer les licornes et les entreprises vertueuses de demain, contribuer au bien commun en relançant l'ascenseur social et en donnant des ailes à tous les talents. Voici 4 leviers sur lesquels vous pouvez avoir un impact en soutenant la Fondation HEC !

TOUTES LES ACTUS des PROFESSIONNELS du PATRIMOINE

WWW.VILLAGE-NOTAIRES-PATRIMOINE.COM



FISCALITÉ



FINANCES



PATRIMOINE



JURIDIQUE



IMMOBILIER



ENTREPRISES



ASSURANCES



LES EXPERTS
DU PATRIMOINE

Village Notaires & Patrimoine
BY LEGI TEAM

CAHIER DES ASSOCIATIONS



Fondation Terre Solidaire

8 rue Jean Lantier
75001 Paris
Tél. : 01 44 82 80 80
Mail : contact@fondation-terresolidaire.org
Site Web : www.fondation-terresolidaire.org

La Fondation Terre Solidaire est convaincue que notre modèle de développement doit être repensé pour prendre en compte les limites planétaires. Elle détecte et soutient des solutions en capacité d'accélérer la transition écologique et d'agir pour plus de solidarité.

Reconnue d'utilité publique et abritante, elle est à vos côtés pour accompagner vos clients dans leur générosité (donation, legs, donation temporaire d'usufruit, création d'une fondation abritée).



Fonds de dotation SOS Chrétiens d'Orient

10 rue du Dôme
92100 Boulogne-Billancourt
Trésorier : Benjamin Blanchard
Tél. : 01 45 26 83 89
Mail : contact@fddsosco.fr
Site Web : www.soschretiensdorient.fr

L'association SOS Chrétiens d'Orient a pour objectif d'apporter un soutien matériel et moral aux chrétiens d'Orient et aux populations vulnérables dans les pays en crise : Syrie, Irak, Liban, Jordanie, Égypte, Arménie, Pakistan et Éthiopie.

Créé en 2018, le Fonds de dotation SOS Chrétiens d'Orient est une structure qui permet de recevoir des donations, legs et assurances-vie totalement exonérés de droits de succession, pour financer les projets de l'association.



Institut Gustave Roussy

114 rue Edouard Vaillant
94805 Villejuif Cedex
Tél. : 01 42 11 57 86
Mail : legs@gustaveroussy.fr
Site Web : www.gustaveroussy.fr/patrimoine-legs

1^{er} centre européen de lutte contre le cancer et 4^{ème} mondial, Gustave Roussy prend en charge des patients atteints de tout type de cancer, à tout âge de la vie. Depuis plus de 100 ans, ses médecins, chercheurs et soignants internationalement reconnus se mobilisent pour mener à bien 4 missions : la prévention, les soins, la recherche et l'enseignement. Gustave Roussy et sa Fondation sont habilités à recevoir des dons et legs et labellisés par le Don en Confiance.



Ligue des Droits de l'Homme

138 rue Marcadet
75018 Paris
Mail : ldh@ldh-france.org
Site Web : www.ldh-france.org

Pour les libertés, la solidarité, l'égalité... et contre le racisme, l'antisémitisme, les discriminations...

La LDH est une association indépendante qui agit partout en France dans le cadre de permanences d'accueil et d'orientation, d'interventions scolaires, d'actions de sensibilisation et d'événements citoyens, d'interpellations publiques, de mobilisations variées...

Les droits et les libertés, ça n'a pas de prix, mais les défendre a un coût ! Aidez-nous !

Institution académique à but non lucratif et au service de l'intérêt général, HEC Paris est pleinement engagée en faveur de la diversité de ses étudiants et de la promotion de l'ascenseur social en France comme à l'international.

Reconnue d'Utilité Publique et habilitée à recevoir des legs et autres libéralités, la Fondation HEC œuvre aux côtés d'HEC Paris pour l'aider à démultiplier son impact.



© Stocksy

Depuis le lancement en 2009 de «**HEC pour tous**» à destination des étudiants boursiers du CROUS en Classe Préparatoire aux Grandes Écoles, **près de 4 500 bourses ont été offertes**.
Un signal fort qu'HEC croit en eux !

HEC Imagine Fellows a pour ambition de développer un cursus sur le thème **Business & Paix** et d'aider des **étudiants issus de pays en conflit ou touchés par la guerre** à devenir des ambassadeurs de paix et de tolérance.



© Hervé Cortinat

AIDEZ-NOUS À CHANGER TOUJOURS PLUS DE DESTINS !

Pour aider les programmes d'HEC Paris à se déployer, il est possible de :

- **consentir une libéralité** (legs, assurance-vie, donation, donation d'usufruit temporaire, donation en nue-propriété...)
- **effectuer un don** en ligne, par chèque, par virement bancaire (plus d'informations en scannant le QR code ou RDV sur impact.hec.edu)



L'équipe de la Fondation HEC se tient à votre disposition : de-bodman@hec.fr ou 01 39 67 98 87.

GRAND VIN DE BORDEAUX



UN TERROIR D'EXCELLENCE, UNE SIGNATURE UNIQUE

www.clos-du-notaire.vin

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, CONSOMMEZ AVEC MODÉRATION