



N°110

Hiver
2025

Le Journal du Village des Notaires

Post Congrès des Notaires

Patrimoine



SEGUR

Généalogie - Recherche - Enquête

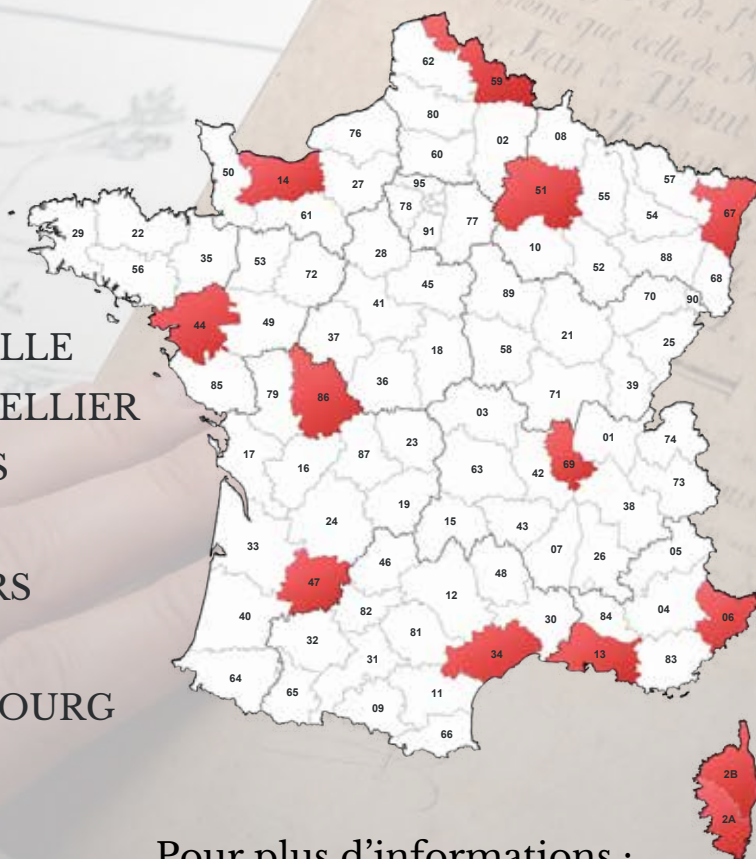
La première franchise de généalogie successorale en France

**Spécialistes en droit de la famille,
devenez généalogiste successoral et rejoignez
notre réseau d'experts :**

Ouvrez votre franchise SEGUR

SECTEURS À POURVOIR

AGEN
CAEN
CCORSE
LLILLE
LYON
MMARSEILLE
MMONTPELLIER
NNANTES
NNICE
PPOITIERS
RREIMS
SSTRASBOURG



Pour plus d'informations :
franchise@segur.eu

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
Ariane Malmanche

Maquette
Cyriane VICIANA
c.viciana@legiteam.pro

Crédits Photos
©AdobeStock

Diffusion
4 000 exemplaires
événements et abonnés

*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.*



Comme spectateur et acteur du 121^{ème} Congrès des Notaires de France et avec mes liens très proches avec Jean Gasté, je tiens à souligner que ce congrès a été l'un des plus humains et les plus communicatifs depuis de nombreuses années. En synthèse, je retiendrai simplement une proposition votée pour chaque commission.

La première a insisté pour réaménager le régime de l'indivision dans le Pacs. Ce régime de l'indivision spéciale pacsimoniale comme régime alternatif à la séparation des patrimoines doit être maintenu.

La deuxième s'est attachée à simplifier le changement de régime matrimonial. Aujourd'hui, le notaire est confronté à de nombreuses formalités, avec notamment l'obligation d'information et la faculté d'opposition des enfants majeurs, des parties au contrat et des enfants mineurs sous tutelle ainsi que la faculté d'opposition des créanciers. La suppression de ces procédures lourdes et chronophages facilitera le changement de régime matrimonial.

La troisième a proposé deux avancées. Tout d'abord la suppression de la réserve héréditaire du conjoint survivant. La liberté du testateur doit être privilégiée en lui donnant la possibilité d'écarter son conjoint survivant quoi qu'il arrive. Ensuite, la suppression des droits de retour légaux devrait alléger notablement la tâche des offices.

Je terminerai par la proposition commune qui est la déclaration de beau-parentalité. La France est un peu en retard sur ce point, car aujourd'hui, dans les familles recomposées, nous avons souvent des beaux-parents qui n'ont aucun pouvoir, aucune action sur les enfants. Ce statut du beau parent doit offrir des prérogatives et pouvoirs spécifiques.

Ces propositions sont bien sûr relayées par le CSN, qui lui-même fait régulièrement des propositions au gouvernement. Par exemple, le CSN a récemment proposé des aménagements au pacte Dutreil pour le simplifier, l'encadrer et *in fine* faciliter la transmission des entreprises, enjeu majeur de l'économie française.

En janvier prochain, le CSN célébrera les 80 ans de l'ordonnance de 1945 lors d'un grand événement organisé à l'Unesco, qui fêtera également son 80^e anniversaire. À cette occasion, de nombreuses personnalités du monde politique, économique, notarial et judiciaire seront réunies. Nous parlerons de l'avenir du notariat et en particulier de l'intégration de l'intelligence artificielle dans notre quotidien.

En tant président honoraire de « *Notaires au Cœur des Familles* », je terminerai par un événement qui me tient particulièrement à cœur. Les 23 et 24 mars 2026 se tiendra la troisième université Notaires au Cœur des Familles. En accord avec le CSN, nous avons invité NCE à coorganiser cette université avec nous. Les confrères pourront s'inscrire sur le lien d'inscription <https://notaires-ncf.fr/universite/>. Nous avons souhaité cette année que le droit de la famille et le droit économique se parlent davantage.

L'actualité de 2026 s'annonce encore très fournie. Nous sommes une grande famille et ces événements renforcent notre cohésion efficacement pour répondre aux besoins de nos clients.

**Marc Girard, coprésident de l'Union nationale des notaires employeurs (UNNE),
Président du Centre de médiation des notaires près de la Cour d'appel
d'Aix-en-Provence et Président honoraire de Notaires au Cœur des Familles**

SOMMAIRE

ÉDITO	3
-------	---

PRATIQUE NOTARIALE

INTERVIEW I « Je suis fier et comblé ». Entretien avec Jean Gasté, Président du 121 ^{ème} Congrès des Notaires de France	8
ACTUALITÉS I L'entreprise notariale : les notaires sont-ils devenus des entrepreneurs comme les autres ?	9
INTERVIEW I « Notaires au Cœur des Familles : accompagner les familles tout au long de la vie », entretien avec Olivier Besançon, Président de Notaires au Cœur des Familles	12
IMMOBILIER I Adapter la gestion du patrimoine immobilier aux nouvelles réalités de la société contemporaine ?	16
PATRIMOINE I Protection du patrimoine non immobilier : les nouveaux équilibres d'une architecture patrimoniale sous tension	20

GESTION DE L'ÉTUDE

MANAGEMENT I	
- Transmission d'une étude notariale, comprendre une transition qui redessine l'histoire d'un office	24
- Cadeaux de fin d'année : le guide indispensable pour les études notariales	
INTERVIEW I « Évolutions de la PACD, souveraineté numérique du Notariat, nouveaux agents IA » : L'actualité notariale décryptée par Patrick Mc Namara, fondateur de Quai des Notaires	30
NUMÉRIQUE I Entreprendre dans les métiers du droit et du chiffre : des initiatives qui ouvrent la voie	31
INTERVIEW I Avec PRAETOR, les notaires reprennent la main sur leurs outils digitaux	33

CAHIER DES ASSOCIATIONS

- La défiscalisation des dons, un soutien essentiel au financement du monde associatif	
- Le temps de l'équilibre : 2025, entre ralentissement des dons et essor des legs	
- « Un partenariat renforcé entre les notaires et la Fondation des Monastères pour faciliter des donations et legs solidaires », entretien avec Catherine Bienvenu, Responsable legs, donations et assurances-vie à la Fondation des Monastères	36
- « 2025, une année marquante pour la Fédération Française de Cardiologie ». Pr Jérôme Roncalli, Vice-Président FFC	



NOTAIRES & PATRIMOINE

— Droit et Management des études

www.village-justice.com
1^{er} site juridique de France



Tous vos partenaires réunis dans un guide

Des événements pour échanger
avec vos pairs & vos partenaires



Notaires, ne négociez pas avec la performance

Actes notariés, compromis de vente, testaments, contrats de mariage... Ces documents volumineux nécessitent une impression rapide. Cependant, les bourrages papier fréquents demandent souvent l'intervention d'un technicien, ce qui vous fait perdre un temps précieux.

Comment RISO peut vous aider à optimiser votre temps ?

Pionnier de la technologie jet d'encre et de l'impression couleur depuis **vingt ans**, RISO se distingue sur le marché de l'impression numérique haute performance.

Parce que vous, notaires, clerks de notaires ou encore formalistes, êtes sans cesse dans l'action et que votre temps est précieux, vous avez besoin d'un matériel fiable et disponible pour travailler sereinement.

Les imprimantes RISO répondent parfaitement à vos besoins grâce à leur fiabilité technique exceptionnelle. Grâce à la technologie d'impression à froid FORCEJET™, le passage linéaire du papier évite les pliures, et donc réduit les risques de bourrages papier. Elle offre ainsi une cadence entre **120 et 165 pages par minute** et vous permet de gagner 85%¹ de productivité.

Maître ODIN, notaire à Nivelles déclare : « *Jusqu'à présent, je n'ai connu aucun bourrage papier, ce qui arrivait parfois avec les thermiques.* »

L'encre à base d'huile RISO pénètre immédiatement la fibre du papier et empêche celui-ci de gondoler.

Le résultat : Un papier sec et droit à la sortie. L'imprimante RISO reste ainsi opérationnelle même pendant les pics d'impression au sein de votre étude.

Imprimez un acte complet en moins d'une minute. C'est ce que vous propose la technologie RISO

Moins d'interventions techniques

Les imprimantes RISO sont conçues pour être fiables et disponibles en toutes circonstances. Notre technologie vous offre 99 % de taux disponibilité de la machine car il y a très peu de pannes. Vous passez moins de temps avec un technicien pour vous consacrer à d'autres tâches plus importantes.

Une qualité de service optimale

En plus d'offrir une imprimante fiable, RISO est réputée pour la qualité de ses services.

Maître Jérôme Roche, notaire à Tassin la Demi-Lune, témoigne : « *Nous avons eu affaire au SAV RISO une fois pour un problème qui s'était avéré être interne et non lié au matériel. En tout cas, il était appréciable d'avoir un interlocuteur rapidement et une prise en charge efficace.* »

Carole, formaliste de l'office notarial SCP Jolly, ajoute : « *Quand on les appelle, ils sont très réactifs. En général, ils interviennent dans la journée.* »

Selon une enquête auprès de nos clients, 98 % sont satisfaits de la hotline RISO et 95 % sont prêts à recommander nos solutions d'impression.



Suivi régulier avec
un interlocuteur
unique



SAV de proximité
et réactif



Accompagnement
et pédagogie

Une solution éco-responsable

Productivité, fiabilité et écologie sont les maîtres-mots de notre technologie.

Grâce à leur système d'impression à froid, les imprimantes RISO n'émettent pas d'ozone. Notre technologie vous permet de préserver la planète mais également la santé de vos collaborateurs en conservant un air sain dans votre étude.

La technologie proposée par RISO est moins énergivore qu'un système d'impression laser. En utilisant une imprimante RISO, vous réduisez nettement votre empreinte carbone et vous diminuez de 91% votre facture d'électricité² !

Les propriétés écologiques des solutions RISO sont un atout pour faciliter l'éco-labellisation de votre étude et mettre en valeur votre engagement pour la préservation de l'environnement auprès de vos clients, de vos confrères mais aussi de vos collaborateurs.



Réduisez votre consommation
d'électricité de
91 %



Actes
en couleurs
à moindre coût



Imprimez
sereinement
et à grande vitesse



Préservez la qualité de l'air
dans votre étude



Limitez le gaspillage
et les bourrages papier

1 - Comparaison du modèle ComColor FT5230 à 120 ppm avec un copieur laser 65 ppm.

2 - Selon la comparaison entre la moyenne des modèles RISO ComColor FT et GL avec la moyenne de 12 copieurs lasers de 40 à 60 ppm, en impression et en veille, sur la base de 300 000 pages par an.

UN MONDE OÙ LA TECHNOLOGIE LAISSE MOINS D'EMPREINTE



Systèmes d'impression RISO :
20 ans d'expertise jet d'encre
au service du notariat

contact@risofrance.fr
04 72 11 38 88





« Je suis fier et comblé »

Entretien avec Jean Gasté, Président
du 121^{ème} Congrès des Notaires de France

Propos recueillis par Axel Masson

Fin septembre, la profession s'est réunie à Montpellier pour trois jours de travail très intenses et fournis dédiés au droit de la famille. Traditionnellement, dans notre numéro « post-Congrès », la Rédaction sollicite le Président pour dresser le bilan de l'évènement. Jean Gasté s'est naturellement prêté à l'exercice.

Êtes-vous satisfait des résultats du Congrès ?

Lors de mon discours d'ouverture je formais le vœu que chaque congressiste reparte dans son étude en étant heureux des 3 jours passés au congrès. Eh bien les retours qui m'ont été faits par mes confrères ont été plus que positifs. Chacun a confirmé que mon souhait avait été exaucé. Je suis donc un président heureux !

La proposition concernant l'aménagement du régime de communauté a été rejetée. Vous attendiez-vous à ce rejet ?

Très sincèrement pas du tout. Cette proposition avait deux objectifs. D'une part compléter le Code civil affirmant un principe de liberté de la diminution de la communauté rendant l'article 1497 plus cohérent. D'autre part, il permettait de confirmer que les gains et salaires ne peuvent jamais être exclus de la communauté.

Ce type de proposition a également un rôle pédagogique et pratique. Trop souvent nous conseillons un régime de séparation de bien quand une communauté avec exclusion de certains biens serait plus adaptée.

Avez-vous le sentiment du devoir accompli ?

Une présidence de Congrès procure des sentiments très antinomiques : frustration et satisfaction.

Frustration car si le président pose le sujet et fixe les grandes lignes, les orientations intellectuelles, il ne peut être constamment aux côtés des équipes. Mais j'ai eu une chance extraordinaire d'avoir été accompagné d'un vice-président et d'un rapporteur général qui ont travaillé de concert, se complétant mutuellement, pour coordonner les rapporteurs.

Satisfaction, ensuite, d'avoir mené une merveilleuse équipe de bénévoles et de permanents. Chacun de ses membres a déployé une énergie remarquable et fait preuve d'une implication constante, le tout animé par un seul objectif : l'intérêt général.

Comment ne pourrais-je être à la fois fier et comblé ? Le cœur emblème de mon édition symbolise la volonté d'accueillir et de partager. La réussite d'un congrès est une œuvre collective : celle des exposants, qui rendent ces 3 jours vivants ; celle

des universitaires qui transmettent leur savoir ; celle des étudiants, qui éclairent par leur jeunesse ; celle des délégations étrangères qui nous ouvrent à d'autres horizons ; et celle des notaires, qui partagent leur expérience.

C'est avec tous que je partage la fierté d'avoir contribué à la réussite d'un beau congrès.

Sera-t-il nécessaire d'organiser dans dix ans un nouveau congrès dédié au droit de la famille ?

Notre société évolue rapidement comme la famille. Les influences des évolutions sont multiples et les causes complexes. Alors, un nouveau congrès sur la famille sera utile, peut-être avant l'expiration des 10 années ! Il est toujours possible de présenter un sujet sous un autre angle pour lui donner un éclairage différent. Cette année ma volonté était de mettre en lumière les tribus familiales, demain nous pourrions évoquer les familles internationales par exemple.

Alors oui, l'ouvrage sera remis sur le métier, toujours avec la volonté de répondre aux besoins évolutifs de notre société.

L'entreprise notariale : les notaires sont-ils devenus des entrepreneurs comme les autres ?

Axel Masson

Depuis la loi Croissance de 2015 et la libéralisation du notariat, les offices notariaux évoluent dans un environnement plus concurrentiel. Tout en conservant leurs attributions d'officiers publics, les notaires se sont en parallèle familiarisés avec de nouvelles méthodes de gestion d'entreprise.

Les notaires ayant participé du 1^{er} au 3 décembre 2025 à la 76^{ème} Assemblée de liaison des notaires de France ont tenté d'imaginer les contours de l'entreprise notariale.

Dix ans après la loi Macron : quel impact sur le notariat ?

Une nouvelle et nécessaire offre de services sur les territoires

Dans son avis du 31 juillet 2025¹, l'Autorité de la concurrence a analysé les conséquences de la loi Macron sur le notariat, dix ans après sa mise en œuvre. À l'époque, les objectifs assignés à cette réforme étaient plutôt ambitieux : libéraliser les conditions d'installation des nouveaux offices notariaux en développant l'offre de services sur les territoires, orienter progressivement les tarifs réglementés vers les coûts réels en luttant contre le phénomène de « rentes » tout en garantissant un niveau de « rémunération raisonnable » pour les professionnels.

Selon l'Autorité, la loi Croissance et Activité a tenu ses promesses avec un nombre d'offices en « hausse marquée ». Ainsi, entre 2016 et 2023, l'effectif des notaires libéraux a augmenté de 42 % et le nombre d'offices a crû de 52 %.

Une rentabilité stable

Cette croissance de l'offre n'a pas dégradé la rentabilité des offices déjà installés avant la loi.

En revanche, pour les nouveaux offices, le modèle économique

a évolué. L'Autorité reconnaît que pour ces derniers, les délais pour atteindre la viabilité économique se sont allongés avec un seuil de rentabilité obtenu après trois à cinq années d'activité. Les offices les plus récents sont ceux qui ont rencontré le plus de difficultés avec le retournement du marché immobilier qui s'est opéré depuis 2022.

Des tarifs réglementés qui ont évolué en faveur des consommateurs

Conformément aux dispositions des articles L. 444-1 et R. 444-1 et suivants du Code de commerce, le Gouvernement procède tous les deux ans à la révision des tarifs réglementés des notaires. Ces tarifs sont représentatifs des « coûts pertinents » (article R. 444-6) des offices et leur assurent une « rémunération raisonnable » (article R. 444-7). Les tarifs réglementés ont diminué en moyenne de 3,3 % sur la période 2016-2024, soit un gain net de pouvoir d'achat pour les consommateurs et inférieur à l'inflation cumulée sur la période.

Les quinze propositions votées par l'Assemblée de liaison

Pour faire avancer la réflexion sur les contours de l'entreprise notariale,

la 76^{ème} Assemblée de liaison s'est penchée sur diverses thématiques dédiées au management et à la conduite du changement au sein des offices.

Tout en soulignant les spécificités du notaire officier public ministériel, et notamment le rôle de garant de la sécurité juridique des actes, les rapporteurs sont arrivés au constat que l'entreprise notariale partageait les caractéristiques de l'entreprise classique sur de nombreux points de management, à savoir l'organisation, la gestion des ressources, la rentabilité et le besoin de s'adapter au marché économique.

Les rapporteurs ont aussi noté que la profession devait encore relever de nombreux défis.

Sur les vingt propositions formulées par les rapporteurs, quinze ont été votées par l'Assemblée de liaison.

La communication sur le conseil gratuit des notaires

La gratuité du conseil notarial ayant dans le passé prêté

1 - Avis de l'Autorité de la Concurrence n° 25-A-09 du 31 juillet 2025

à confusion, l'Assemblée de liaison a proposé que la communication de la profession à ce sujet soit proscrite.

Les contours de la sollicitation personnalisée

Autorisée par la loi, la sollicitation personnalisée est une forme de prospection de clientèle très cadrée. Le *Guide de la Communication* de la profession, qui en présente les grands principes, va être mis à jour afin de supprimer l'obligation d'obtenir le consentement préalable à toute sollicitation personnalisée lorsque celle-ci est adressée à un client de l'office.

La création d'une adresse mail générique pour les échanges avec la CRPCEN

Chaque office sera tenu de créer et d'utiliser une nouvelle adresse mail générique unique dédiée au service comptable pour ses échanges avec la CRPCEN (*comptabilite.CRPCEN@notaires.fr*). L'alimentation et la tenue à jour de cette adresse dans l'Annuaire des notaires (PORTAIL), en tant que point de contact « *comptabilite.CRPCEN* » seront obligatoires. Des contrôles d'exactitude seront réalisés périodiquement.

Mise en place d'un plan de continuation d'activité (PCA)

Le PCA devra être rédigé et mis en place dans chaque entreprise notariale.

L'expérimentation de la semaine de quatre jours

Un nouveau comité de réflexion va être créé et sera constitué d'une vingtaine d'offices pilotes. Ces offices expérimenteront la semaine de quatre jours sur une année. À l'issue, le comité dressera un diagnostic réel et pratique des bénéfices avérés de ce nouveau rythme de travail.

Une nouvelle certification RSE

En matière de responsabilité sociale et environnementale, des critères

spécifiques à la profession seront prochainement définis. Sur cette base, un organisme, agréé par le CSN pourra délivrer une certification « RSE-N ».

La communication

Les publications délivrant une information juridique seront autorisées dès lors qu'elles ne contiennent plus de point d'entrée identifiant l'office ou le notaire (coordonnées téléphoniques, mails, lien vers le site internet).

Un nouvel élan donné à la démarche QVCT

L'Assemblée de liaison devient référente pour sensibiliser et accompagner les études volontaires souhaitant mettre en place une démarche de Qualité de Vie et des Conditions de Travail (QVCT) au sein de leur entreprise.

L'acte de confiance notariale

Un fichier national va être créé et donnera l'accès à un nouvel acte authentique, l'« acte de confiance notariale ». Cet acte contiendra notamment les identifiants d'accès aux données numériques du client. Le légataire numérique désigné (sur présentation d'un acte de décès) et le représentant légal ou conventionnel (en cas d'incapacité sur la base de la justification d'une mesure de protection ouverte) y auront accès.

Dispositions relatives à l'intelligence artificielle générative (IAG)

Un nouvel outil d'information sera mis à disposition sur le portail REAL afin de sensibiliser tous les notaires de France et leurs équipes aux risques liés à l'utilisation de l'IAG, via des fiches pratiques et des vidéos. Cette formation deviendra obligatoire, suivant le modèle de celle déployée pour la LCBFT.

En parallèle, un module sur le bon usage de l'IAG sera intégré à la formation des futurs notaires.

Quelques simplifications comptables

Les offices seront dispensés de saisir manuellement les écritures comptables sur le journal centralisateur et n'auront plus l'obligation de délivrer au client un reçu papier se substituant à la délivrance d'un reçu dématérialisé.

Les évolutions apportées à la fiche d'entretien annuel d'évaluation

Le modèle de fiche actuel sera amélioré pour formaliser les points suivants : expression des collaborateurs sur leur ressenti durant l'année écoulée, suggestions pour améliorer la qualité de vie et des conditions de travail, évaluation des compétences et tâches exécutées au regard de la classification des postes.

Création d'une classification transitoire « C » pour les notaires diplômés

Cette nouvelle classification s'appliquera aux diplômés n'ayant pas atteint une expérience professionnelle de cinq ans, y compris la période de formation notariale en alternance. La convention collective sera modifiée en conséquence.

Un nouveau poste de secrétaire général en vue ?

Les offices seront sensibilisés et encouragés à mettre en place un poste de secrétaire général avec la possibilité de mutualiser cette fonction.

Le comité de supervision

Un comité de supervision sera mis en place au sein de l'échelon régional de l'Assemblée de liaison. Il donnera droit à des points de formation et permettra aux notaires et collaborateurs d'échanger régulièrement sur leurs pratiques, de partager leurs expériences et de construire collectivement des solutions opérationnelles et équilibrées.

Un bon

ça change tout.

placement

LCL Banque privée

Placez votre confiance dans nos experts pour simplifier la gestion de votre patrimoine et prendre des décisions en toute sérénité.



Rejoignez-nous sur @LCL



LCL
BANQUE PRIVÉE

Pour aller de l'avant.



« Notaires au Cœur des Familles : accompagner les familles tout au long de la vie »

Entretien avec Olivier Besançon,
Président de Notaires au Cœur des Familles

Propos recueillis par Ariane Malmanche

Le 121^e Congrès des Notaires avait pour thème « Familles & créativité notariale, accompagner les tribus d'aujourd'hui » c'est pourquoi la rédaction du Journal du Villages des Notaires a souhaité s'entretenir avec le Président de Notaires au Cœur des Familles, Olivier Besançon, afin de revenir avec lui sur les propositions clés retenues en septembre dernier, mais aussi pour en savoir plus sur l'association et son action.

Comment est née l'association Notaires au Cœur des Familles ?

Olivier BESANÇON : L'association est née à la suite de la création des labels par le Conseil Supérieur du Notariat il y a une dizaine d'années. Après l'obtention du label « Notaire Conseil aux Familles » par la première promotion, dont nous faisons partie avec mon coprésident Jean-François Faure et notre président d'honneur Marc Girard, à l'initiative de Maître Jacques Combret, nous avons voulu prolonger l'effort de formation et maintenir un haut niveau de compétence en droit de la famille. C'est ainsi qu'est née l'Association Notaires au Cœur des Familles. Elle est réservée aux notaires labellisés, avec quelques exceptions pour des confrères très investis dans la matière.

Quelles sont vos missions principales et vos actions ?

Olivier BESANÇON : Notre objectif est de maintenir un haut niveau de compétence en droit de la famille. Concrètement, nous proposons :

- Des formations mensuelles en visioconférence (2 heures) avec des professeurs et praticiens reconnus,

tels qu'Alex Tani, le Professeur Frédéric Douet, le Professeur Marc Nicod, Marjorie Devisme, etc.

- Une journée annuelle en présentiel à Cannes (« La Croisette ») et, une année sur deux, l'Université du Droit de la Famille (prochaine édition les 23 et 24 mars 2026).
- Une veille juridique assurée par notre comité scientifique pour informer nos membres des évolutions législatives et fiscales.
- De l'entraide professionnelle via un groupe WhatsApp très réactif.
- Des articles et publications pour vulgariser des sujets complexes.

Nous limitons volontairement le nombre de membres (environ 95 actuellement) pour préserver le lien humain, la proximité et la qualité des échanges.

Le dernier Congrès des Notaires portait sur la famille et les « nouvelles tribus ». Parmi les propositions retenues, lesquelles vous semblent les plus importantes et les plus impactantes pour les familles françaises ?

Olivier BESANÇON : La plus marquante pour moi est le statut

« **Prolonger l'effort de formation et maintenir un haut niveau de compétence en droit de la famille** » »

du beau-parent. C'est une question que nous rencontrons presque quotidiennement : le beau-parent n'a aucun droit ni lien patrimonial avec les enfants de son conjoint, qu'il considère pourtant parfois comme des enfants de cœur. Aujourd'hui nous n'avons pas de réelle solution, à part l'adoption ou l'adoption simple qui n'est pas toujours facile à aborder parce qu'elle peut faire peur ou qu'on peut craindre de blesser l'autre parent en la proposant. Si la réforme est suivie d'adaptations fiscales, elle permettra de mettre en place des schémas patrimoniaux extraordinaires.

Ensuite, la désignation d'un tuteur pour l'enfant mineur en cas de décès des deux parents. Cela simplifierait une situation aujourd'hui très lourde judiciairement.

On envisage souvent beaucoup de choses lorsqu'on prépare l'avenir, on pense au testament pour léguer son patrimoine, pour le partager, le distribuer comme on l'entend, mais le fait de pouvoir désigner de son vivant un tuteur pour son enfant mineur, si on décède et que l'autre parent décède aussi, c'est quelque chose qui est assez fort et qui permettrait donc de déjudiciariser ces situations difficiles et délicates pour toutes les parties impliquées.

La simplification du changement de régime matrimonial est aussi un thème intéressant parce que c'est un procédé qui est encore assez lourd. Dans mes presque quinze années d'exercice, je n'ai jamais rencontré d'opposition d'un tiers à un changement de régime matrimonial, et je pense réellement qu'elles sont très rares. Il y a évidemment le droit d'opposition des enfants, mais je pense que le risque de s'y confronter

peut être très réduit si le notaire prend le temps en amont d'expliquer et d'informer. Si cette proposition devait être adoptée, elle pourrait elle aussi simplifier la procédure et faire gagner beaucoup de temps au couple et au notaire.

Enfin la création d'un pacte de famille pour le gel des valeurs serait également une avancée majeure pour sécuriser les transmissions. Depuis des années, la pratique notariale consistait à faire de « fausses » donations partage qui avaient pour avantage de préparer la transmission et de figer les valeurs. La jurisprudence s'y est opposée fermement à plusieurs reprises obligeant l'adoption de nouvelles pratiques. La création d'un pacte de famille où tout le monde est partie à l'acte, permettrait de figer les valeurs, même s'il n'y a pas de partage réel des biens. Il y a donc un vrai intérêt, une vraie sécurité juridique, une vraie sérénité future

dans la famille qui serait préservée ainsi.

Que signifie pour vous « Conseil aux familles » ?

Olivier BESANÇON : C'est un accompagnement au plus proche de nos clients. C'est pouvoir délivrer un conseil plus avisé, plus personnalisé à nos clients. C'est finalement le principe même du notaire de famille, celui qui vous accompagne de la constitution de la famille (PMA, adoption) jusqu'à la succession. Cela suppose une connaissance fine des situations familiales et une relation de confiance renforcée, indispensable dans une matière où l'affectif est très présent.

Le cœur de notre métier, c'est l'accompagnement du client, et dans le droit de la famille cet accompagnement peut durer toute une vie, voire se poursuivre sur plusieurs générations.

LesEchos
Le Parisien
SERVICES

TOUS NOS SERVICES
POUR FACILITER VOS
DÉMARCHES ET FORMALITÉS

**Contactez notre équipe
au 01 87 39 70 08
ou prenez rendez-vous**



Quels sont les projets de l'association pour 2026 ?

Olivier BESANÇON : L'Université du Droit de la Famille 2026, les 23 et 24 mars prochains, sera notre grand événement. Ce sont deux jours de formation intensive, 40 ateliers en petits groupes, et une soirée de gala, qui réunissent environ 500 participants. Nous avons la chance d'être suivis par tous les partenaires habituels du notariat et puis quelques autres que nous souhaitons aussi mettre en avant. De plus petites sociétés qui nous aident dans nos tâches au quotidien, d'autres qui

nous aident à mieux communiquer ou de proposer des solutions à nos clients.

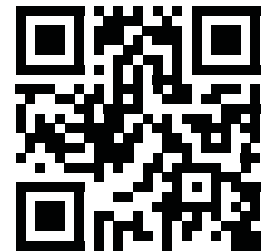
En dehors de cet événement qui va nous occuper pendant tout le premier trimestre, nous avons tous les projets qui nous permettront d'assurer la

« **Le cœur de notre métier, c'est l'accompagnement du client, et dans le droit de la famille cet accompagnement peut durer toute une vie** »

pérennité de l'association. Ce n'est pas toujours évident de parvenir à proposer des formations de bon niveau à nos membres, cela demande de l'investissement en temps de la part de l'association et de nos intervenants. Depuis le mois de septembre, nous avons également mis en place une veille juridique assurée par Alex Tani, Frédéric Douet et Marc Nicod et notre objectif en 2026 est de continuer cet élan et de proposer toujours plus de services à nos membres afin qu'ils soient satisfaits de leur adhésion à Notaires au Cœur des Familles.



Pour vous inscrire à l'Université du Droit de la Famille





les tablées de la loi

dîners - débats by LEGI TEAM

Avocats
Notaires
Directions Juridiques
Compliance Officers

Le Village de la Justice organise régulièrement des dîners-débats pour vous permettre d'échanger avec vos pairs sur les sujets d'actualités de votre profession (nouveaux outils, nouvelles pratiques, recrutement, management, etc.).

À Paris ou en région, ces soirées sont avant tout des moments de partage et de convivialité.

Vous êtes un professionnel du droit et vous souhaitez recevoir nos invitations à ces dîners ?
Vous êtes partenaire de ces professionnels et vous avez un message à leur communiquer ?

Un seul contact : ariane@village-justice.com |

**SYRIE, IRAK, LIBAN, JORDANIE,
ÉGYPTE, ARMÉNIE, ÉTHIOPIE, PAKISTAN**

OFFREZ UN AVENIR À CEUX QUI PEINENT À VIVRE !

 **FONDS DE DOTATION**
SOS Chrétiens d'Orient



Aidez Myriam,
jeune libanaise,
à retrouver
son école !



LEGS - DONATIONS - ASSURANCES-VIE

Fonds de dotation SOS Chrétiens d'Orient
10, rue du Dôme - 92 100 Boulogne-Billancourt
01 45 26 83 89- contact@fddsosco.fr

« Je me tiens à votre entière disposition pour vous écouter et répondre à vos questions, par téléphone ou dans le cadre d'une rencontre. Nos échanges resteront strictement confidentiels. »

Benjamin Blanchard
Trésorier du Fonds de dotation SOS Chrétiens d'Orient



Adapter la gestion du patrimoine immobilier aux nouvelles réalités de la société contemporaine ?

Axel Masson

L'immobilier continue de séduire les Français. Pour faciliter la gestion et la transmission de ces biens, les notaires conseillent fréquemment de créer des Sociétés Civiles Immobilières (SCI). Toutefois, certaines difficultés pratiques liées à la transmission des SCI ont amené le dernier Congrès des Notaires de France à suggérer de futures modifications du Code civil. Par ailleurs, la société en participation et le démembrement de propriété offrent des avantages qui pourraient être mobilisés pour s'adapter à l'évolution récente des familles.

Quelques chiffres sur les sociétés civiles immobilières

Selon les statistiques du Conseil national des greffiers des tribunaux de commerce (CNGTC)¹, 19 206 sociétés civiles immobilières ont été enregistrées au troisième trimestre 2025. Ce chiffre représente 13,2 % des 145 491 nouvelles entreprises immatriculées en France durant cette période.

En 2024, plus de 75 000 SCI ont été constituées, soit 12,5 % des 610 000 nouvelles sociétés immatriculées. La SCI est la troisième forme juridique la plus courante, après l'entreprise individuelle et la société par actions simplifiée. Seul bémol, les requêtes ne permettent pas de distinguer les SCI créées dans le cadre de la gestion des patrimoines immobiliers privés de celles dédiées à la gestion de l'immobilier professionnel.

Les enjeux posés par la « grande transmission » des patrimoines

Des transferts majeurs de patrimoines à venir

Au cours des vingt prochaines années, la France, comme l'ensemble des grands pays industrialisés, va être confrontée

au plus grand transfert intergénérationnel de patrimoine de son histoire contemporaine. Selon les estimations de la Fondation Jean-Jaurès, plus de 9 000 milliards d'euros d'actifs actuellement détenus par les *baby-boomers* nés entre 1945 et 1964, seront progressivement transmis à leurs héritiers, dont une grande part de biens immobiliers².

L'analyse de ce phénomène a aussi été très documentée aux États-Unis, où cette future lame de fond a été appelée « *Great Wealth Transfer* ». Cette « grande transmission » va ainsi concerner des générations démographiquement nombreuses, elles-mêmes suivies par des générations moins nombreuses nées dans les années 70. Les baby-boomers ont bénéficié de conditions économiques et financières plutôt favorables pour constituer leur patrimoine immobilier.

La question de la grande transmission a également été étudiée au travers du prisme des inégalités intergénérationnelles. De nombreux observateurs estiment que la forte valorisation des patrimoines immobiliers favorise l'émergence d'une nouvelle société de « rentiers »,

dans laquelle les écarts de patrimoine s'aggravent et l'accès à la propriété devient de plus en plus difficile pour les jeunes générations.

La médiatisation de la « grande transmission » n'a évidemment pas été faite sans certaines arrière-pensées politiques. En effet, dans un contexte de fragilité structurelle des finances publiques, l'enjeu pour l'État est très prosaïquement de récupérer dans son escarcelle une partie de ces richesses privées grâce à l'activation de nouveaux leviers fiscaux.

La question complexe de la fiscalité immobilière sera ainsi abordée lors du prochain congrès intitulé « Les notaires et l'impôt », prévu à Lille du 30 septembre au 2 octobre 2026.

D'autres questions soulevées par la transmission des biens immobiliers

Cette masse considérable, détenue en direct ou par l'interposition de sociétés, va ainsi changer de

1 - <https://statistiques.cngtc.fr/>

2 - Face à la « grande transmission », l'impôt sur les grandes successions, Fondation Jean-Jaurès – 2024.

propriétaires. Les notaires vont ainsi se retrouver en première ligne pour gérer l'afflux de donations et de successions comprenant des biens immobiliers.

Les SCI ont des atouts indéniables mais des questions concrètes surviennent lorsque la SCI est elle-même transmise, qu'il s'agisse de sa gérance ou du démembrement des droits sociaux.

Les règles de dévolution successorale n'ont pas encore parfaitement intégré l'évolution des familles et notamment la multiplication du nombre de familles recomposées. Les situations d'indivision successorales conflictuelles sont susceptibles de devenir plus courantes.

Avec le vieillissement démographique et la hausse concomitante de l'âge moyen à la succession, la gestion des biens immobiliers

pourrait aussi devenir un poids pour les personnes concernées et non une opportunité.

Enfin, l'internationalisation des familles ajoute une complexité supplémentaire pour le règlement des successions comprenant des biens immobiliers. En effet, avec des règles de dévolution successorales différentes selon les pays, l'application des règles du droit latin et/ou de celles du *Common Law* nécessite une vigilance toute particulière.

Les problématiques rencontrées lors de la transmission des sociétés civiles immobilières

Deux situations concrètes rencontrées par les notaires lorsqu'ils gèrent des dossiers de transmission de SCI ont été abordées pendant le Congrès et ont fait l'objet de deux propositions étayées.

Adoption d'une proposition relative à la « gérance successive » de la société civile immobilière

Le décès du dirigeant de la SCI est pour les proches un choc psychologique évident. Cet événement entraîne des conséquences pratiques et immédiates sur le fonctionnement courant de la société civile immobilière.

Ainsi, du jour au lendemain, le compte bancaire de la société peut se retrouver bloqué entraînant l'impossibilité de régler les factures. Par ailleurs, sans la présence d'un dirigeant à sa tête, la SCI ne peut pas convoquer ses assemblées générales.

En parallèle, les associés devront gérer la période de vacance du pouvoir et choisir un successeur au dirigeant décédé. Dans certains cas, cette phase de transition peut faire remonter à la surface des








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 dûment 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

tensions enfouies, voire déclencher des conflits féroces entre associés, allant même jusqu'à menacer l'avenir de la société.

La pratique notariale a consacré la technique dite de « dévolution de gérance » qui consiste à anticiper le futur remplacement d'un dirigeant en cas de décès en désignant par avance le nom de son successeur. Cette désignation intervient généralement dans les statuts initiaux de la société. Les intérêts d'une sécurisation juridique accrue de la dévolution de gérance d'une SCI sont nombreux pour les associés puisqu'ils vont permettre :

- d'anticiper la transmission du pouvoir ;
- d'éviter la période de vacance du pouvoir ;
- d'assurer la continuité de la gouvernance de la société ;
- d'éviter les éventuels conflits fratricides ;
- au futur dirigeant de se préparer en amont à l'exercice de ses fonctions.

Le congrès a proposé de consacrer légalement dans les sociétés civiles immobilières (et dans les autres sociétés à l'exclusion des sociétés anonymes), la possibilité pour les associés de désigner un représentant légal appelé à succéder au représentant légal en fonction lorsque ce dernier décède dans les statuts initiaux ou dans une décision ultérieure prise à l'unanimité.

En cas de décision ultérieure, l'identité du nouveau représentant devra être officialisée par le dépôt d'une formalité spécifique au greffe.

Adoption d'une proposition visant à clarifier les prérogatives respectives des usufruitiers et des nus-propriétaires sur les droits sociaux démembrés des SCI

De nombreuses SCI familiales ont été créées pour développer, gérer et transmettre un patrimoine

immobilier qu'il soit d'ordre privé ou professionnel lorsque cet immobilier professionnel est lié à l'activité d'une société d'exploitation.

À l'instar des démembrements observés sur le patrimoine immobilier privé, des démembrements successoraux peuvent concerner les parts sociales d'une SCI, qu'ils trouvent leur origine dans le décès du dirigeant ou à l'issue d'une donation anticipée.

Sur le terrain, les notaires semblent confrontés à des difficultés d'ordre juridique et fiscal lorsqu'ils gèrent des dossiers de droits sociaux démembrés.

Dans leurs travaux, les rapporteurs ont rappelé qu'actuellement le Code civil ne prévoyait pas de cadre général applicable au démembrement de propriété sur des droits sociaux. Dans ce domaine, les principales sources de contentieux concernent la répartition effective des droits entre usufruitiers et nus-propriétaires, pour laquelle il n'existe actuellement aucune réponse claire et définitive. Les questions sont nombreuses et concernent les points suivants :

- Qui de l'usufruitier ou du nu-propriétaire peut disposer des sommes placées en report à nouveau ou affectées au fonds de réserve ?
- Lorsque la SCI vend un actif social, quels sont les droits de l'usufruitier et du nu-propriétaire sur le résultat exceptionnel constitué par le prix de vente ?
- Lorsque la SCI procède à une réduction de capital, quels sont les droits respectifs de l'usufruitier ou du nu-propriétaire ?

Par ailleurs, les rapporteurs ont rappelé les difficultés supplémentaires issues de la récente jurisprudence de la Cour de cassation³ qui a précisé qu'un usufruitier ne disposait pas de la qualité d'associé. Cette jurisprudence génère des questions supplémentaires pour lesquelles

la réponse n'apparaît pas non plus évidente :

- L'usufruitier est-il soumis à la procédure d'agrément des associés ?
- L'usufruitier peut-il détenir un compte courant d'associé ?

Pour répondre à ces questions, le Congrès a proposé que soit inséré au Titre IX du Livre 3 du Code civil intitulé « De la société », plusieurs règles destinées à réglementer et clarifier les droits respectifs de l'usufruitier et du nu-propriétaire. Ces nouvelles règles prévoient notamment :

- Que l'usufruitier puisse disposer du droit d'appréhender les sommes placées en report à nouveau ;
- Que les sommes affectées en réserve reviennent à l'usufruitier sous la forme d'un quasi-usufruit légal, sauf convention contraire ;
- Que l'appropriation du prix de vente d'un actif social suppose de distinguer la partie du prix constitutive d'un résultat de celle correspondant à une réduction de capital.

Réflexions autour de la société en participation comme compromis entre l'indivision conventionnelle et la constitution d'une société civile immobilière

Ce mode d'organisation du patrimoine immobilier, décrit dans les articles 1871 à 1873 du Code civil est dans la pratique très peu répandu. La société en participation représente une forme hybride d'organisation du patrimoine immobilier se situant à mi-chemin entre l'indivision et la forme sociétaire. Les rapporteurs ont identifié trois avantages principaux de la société en participation susceptibles d'en accroître l'attractivité, en particulier auprès des familles recomposées.

3 - Cour de Cassation – arrêt du 16 février 2022.

Les atouts de la société en participation

Selon les rapporteurs, les principaux atouts de la SEP sont au nombre de trois : durabilité, souplesse et confidentialité.

La société en participation constitue ainsi une forme d'organisation du patrimoine immobilier pérenne. Contrairement à l'indivision qui peut être dissoute à tout moment à la suite d'une demande de partage, la SEP peut être créée pour une durée pouvant aller jusqu'à 99 ans, à l'instar des autres structures sociétaires.

La SEP est souple car sa constitution ne requiert aucun formalisme particulier, à la différence de celui requis pour les sociétés. La société en participation n'est en effet pas immatriculée au RCS. Ainsi, aucune formalité de création, de gestion ou de dissolution n'est à réaliser auprès du guichet unique. Seule une déclaration à l'administration fiscale est requise pour la perception des droits d'enregistrement. En revanche, la rédaction de statuts adaptés est très fortement recommandée.

Enfin, à la différence d'une SCI, la SEP a un caractère « occulte » dans le sens où les associés ne sont pas connus des tiers. Cette confidentialité peut être recherchée par des personnes souhaitant conserver une forme d'anonymat.

Les limites de la société en participation

Les rapporteurs ont relevé deux principales limites qui font écho à ses atouts.

En raison de l'absence de personnalité juridique, la société en participation ne possède ni patrimoine, ni droits ou obligations propres. Elle ne peut donc pas contracter d'emprunt en son nom, contrairement à la SCI, ce qui limite ses possibilités de développement.

Par ailleurs, sa complexité juridique provient directement de son caractère hybride. L'incertitude entourant la portée des droits et obligations des associés et leurs rapports avec les tiers pourront rebuter les partisans de la sécurité juridique à tout prix.

Des précisions intéressantes sur le démembrement de propriété

Le démembrement de propriété immobilier a bien entendu fait l'objet de nombreux développements dans le rapport du Congrès. Nous nous sommes intéressés à deux points particuliers en lien direct avec l'évolution des familles.

Reporter un démembrement viager sur l'achat d'un nouveau bien immobilier

De nombreux démembrements de propriété de biens immobiliers sont issus du décès d'une personne, le conjoint survivant devenant dans la plupart des cas usufruitier du logement familial et ses enfants nus-propriétaires.

Le report de ce démembrement viager sur une nouvelle résidence principale présente un réel intérêt pour les familles. L'augmentation de la mobilité professionnelle éloigne souvent les enfants de leurs parents. L'âge avançant, le logement familial devient de moins en moins adapté. Ainsi, une habitation trop grande, la présence d'étages ou l'éloignement des commodités peuvent compliquer la vie quotidienne. Dans ce contexte, un rapprochement géographique des proches grâce à l'achat d'un nouveau bien immobilier s'avère parfois nécessaire, voire indispensable.

L'acquisition immobilière en report de démembrement préserve les avantages acquis lors du démembrement précédent. Au

décès de l'usufruitier, la pleine propriété est reconstituée sans droits de succession, rendant cette opération fiscalement neutre.

En plus d'inclure une clause de remploi, les notaires doivent prendre des précautions supplémentaires pour éviter la présomption de fictivité lors du report de démembrement : l'acte doit être à titre gratuit, établi au moins trois mois avant le décès de l'usufruitier, constaté par acte authentique et valorisé selon l'article 669 du CGI.

Vigilance sur le démembrement portant sur des biens immobiliers à l'étranger, notamment dans le cas d'une succession internationale

Le démembrement de propriété est intimement lié à notre histoire et à notre droit latin. Dans le cadre des successions internationales, notamment lorsque les biens immobiliers sont situés dans des pays de common law, une grande vigilance est requise. En effet, selon la loi applicable en matière de succession, la réunion des droits démembrés au décès n'emporte pas les mêmes conséquences sur le plan civil et fiscal.

Depuis l'entrée en vigueur du Règlement européen n° 650/2012 applicable en matière de successions, la loi applicable dépend de la résidence habituelle du défunt. En outre, elle s'applique à l'ensemble de la succession, sauf si le défunt a opté pour l'application de la loi nationale.

Dans leur rôle de conseil, les notaires devront analyser la situation familiale existante et projetée de leurs clients, les projets et les buts recherchés afin d'imaginer les solutions patrimoniales les plus adaptées à leur situation.

Pour limiter les risques, le démembrement de propriété serait uniquement à réserver aux biens immobiliers situés en France.

Protection du patrimoine non immobilier : les nouveaux équilibres d'une architecture patrimoniale sous tension

Ferroudja Saidoun

Lorsque l'on observe les dossiers traités aujourd'hui dans les études, un constat s'impose assez vite : la fragilité du patrimoine non immobilier n'a jamais été aussi manifeste, en particulier pour les dirigeants d'entreprise et les familles recomposées. Le poids des actifs financiers, la multiplication des sociétés satellites gravitant autour d'une même activité, les recompositions familiales successives et l'allongement des durées de détention créent une matière à la fois mouvante et exigeante. Le notaire n'agit plus seulement comme le garant de la cohérence juridique. Il devient, presque malgré lui, le stabilisateur d'ensembles patrimoniaux qui résistent mal aux chocs économiques et familiaux. C'est dans cet espace, à la frontière entre technique et anticipation, que se joue désormais la protection du patrimoine mobilier.



Un patrimoine professionnel exposé, où chaque imprécision devient un risque majeur

Chez la plupart des entrepreneurs, l'essentiel de la valeur ne se trouve plus dans la pierre. Les immeubles restent présents, certes, mais ils pèsent bien moins que les titres de sociétés, les créances liées à l'exploitation, les comptes courants d'associés, les portefeuilles boursiers ou les éléments immatériels sur lesquels repose l'activité. Or ce sont précisément ces biens qui se révèlent les plus vulnérables. La simple signature d'une caution personnelle, parfois insérée dans

un dossier de financement sans réelle discussion, suffit à rendre inopérante la séparation des patrimoines prévue par le statut d'entrepreneur individuel.

Dans la pratique, les créanciers n'ont aucune difficulté à appréhender les titres sociaux. Les statuts peuvent contrôler l'identité du futur associé, mais ils n'empêchent pas la mise en vente forcée. Un dirigeant qui pense encore qu'une clause d'agrément le met à l'abri ignore souvent la mécanique de l'exécution forcée. Et lorsque les statuts ne « dialoguent » pas bien avec un pacte d'associés ou avec des conventions intragroupe anciennes,

les risques d'incohérences se multiplient. Les notaires le savent, les contentieux n'apparaissent pas d'un coup, ils sont presque toujours la conséquence de textes mal articulés.

Les comptes courants d'associés cristallisent une autre vulnérabilité. Ils sont utilisés comme des tiroirs caisses, alimentés ou vidés selon les besoins du moment, sans qu'une convention précise encadre vraiment leur régime. Les juridictions, lorsqu'elles examinent ces flux, ne se contentent plus de la forme. Elles scrutent la réalité économique. Si les frontières entre finance personnelle et finance sociétaire se floutent, la confusion de patrimoines n'est jamais loin, ce qui suffit à étendre la responsabilité du dirigeant au-delà de ce qu'il croyait possible.

Les actifs incorporels sont, eux, encore plus exposés. Fichiers clients, catalogues numériques, licences, droit sur un signe distinctif ou même sur un nom commercial, autant d'éléments dont la valeur n'est plus à démontrer mais dont la protection reste dérisoire. Dans les groupes familiaux, où plusieurs sociétés sont constituées autour d'une même activité, il arrive fréquemment

que la propriété de ces biens ne soit plus vraiment identifiable. Le notaire doit alors démêler les strates successives d'organisation, parfois en découvrant à quel point le fonctionnement réel s'écarte de la structuration écrite.

Quant aux placements financiers, beaucoup d'entrepreneurs les envisagent comme une épargne de précaution. En réalité, leur saisie est d'une simplicité redoutable. Tout arbitrage doit être justifié, tout apport retracé, tout mouvement replacé dans la cohérence du patrimoine global. Lorsque ce travail n'a pas été anticipé, il devient difficile de résister à une contestation, notamment dans les procédures où l'administration ou les créanciers scrutent chaque flux.

Les actifs immatériels, un angle mort de la protection patrimoniale
La propriété d'un fichier, d'un outil numérique ou d'une marque n'est présumée nulle part. Faute de preuve écrite ou de traçabilité économique, ces biens glissent aisément vers la société ou vers les créanciers, selon ce qui leur est le plus favorable.

Régimes matrimoniaux : une ingénierie fine au service de la cohérence patrimoniale

Dans les couples confrontés à une activité professionnelle à risques, le régime matrimonial devient un outil structurant. Les notaires le constatent depuis plusieurs années, ce n'est plus seulement une question de solidarité ou d'autonomie financière, c'est une manière d'aménager la gouvernance future d'un patrimoine largement composé de biens mobiliers.

La séparation de biens demeure l'option la plus courante, mais elle n'offre pas la souplesse nécessaire lorsqu'il existe un besoin réel de mutualisation. C'est là que la société d'acquêts prend tout son sens. Elle permet de créer une zone

patrimoniale distincte, alimentée par des apports choisis, souvent des titres de sociétés, parfois des portefeuilles d'investissements. Cette poche commune devient un outil stratégique, notamment lorsque les époux envisagent d'anticiper la transmission tout en préservant l'unité économique du groupe familial.

La difficulté surgit au moment de la liquidation. Les valeurs mobilières évoluent rapidement. Un actif acquis au moyen de fonds propres mais intégré à la société d'acquêts peut entraîner des récompenses d'un montant disproportionné si sa valeur a explosé. Les opérations, parfaitement équilibrées au moment de leur rédaction, ne le sont plus nécessairement quelques années plus tard. La vigilance porte alors sur la temporalité : comment évoluera l'actif, à quelle vitesse, et dans quelle proportion par rapport au reste du patrimoine ?

Les attributions inégales d'acquêts permettent d'aller plus loin encore dans la protection. Elles donnent la possibilité d'avantager un époux sans que l'opération ne soit systématiquement requalifiée en libéralité déguisée. Mais là encore, l'environnement familial doit être examiné. Les familles recomposées, en particulier, mettent ces mécanismes à rude épreuve. L'avantage matrimonial, juridiquement élégant, peut se transformer en source de conflit lorsque certains héritiers estiment que la protection accordée au conjoint va trop loin compte tenu de la nature des actifs concernés.

Les modifications de régime matrimonial sont finalement devenues des moments de « révision générale » du patrimoine. Elles nécessitent de revoir les statuts, les pactes d'associés, les engagements financiers, les donations passées et les anticipations successorales.



ÉTUDE GÉNÉALOGIQUE
AUDIBERT-LADURÉE

Recherche d'héritiers
Vérification de dévolutions
Localisation de personnes
Origines de propriété

NOTRE ENGAGEMENT : LES DÉLAIS

www.etude-egal.fr

Contactez-nous pour un devis gratuit :
17 rue de Léon Courcelle - BP 60145
53600 ÉVRON
Tél. : 02.43.98.89.76
E-mail : contact@egalgen53.fr

Un changement de régime ne vaut que s'il s'articule correctement avec le reste de la structure. C'est ce travail de couture juridique qui distingue un montage stable d'un montage fragile.

Société d'acquêts et titres de société : une alchimie subtile

L'entrée de titres dans une société d'acquêts impose une vérification simultanée : statuts, pactes, clauses de préemption et cohérence avec les engagements fiscaux. Un seul élément mal ajusté suffit à fragiliser l'ensemble.

Dans les familles recomposées, la protection du conjoint doit composer avec des logiques patrimoniales divergentes

Les familles recomposées constituent probablement le terrain où la protection du patrimoine non immobilier génère le plus de tensions. La ligne de fracture est toujours la même : comment protéger un conjoint sans donner aux enfants le sentiment d'être relégués au second plan ? La question se complique encore lorsque les actifs sont des titres, des comptes titres ou d'autres biens dont la valeur fluctue au gré de la conjoncture.

La donation entre époux reste un levier puissant pour ajuster la protection du conjoint. Elle offre des marges de manœuvre et laisse au survivant la possibilité d'adapter son choix à la composition réelle du patrimoine au jour du décès. Le notaire doit toutefois anticiper les effets économiques de chaque option. Un usufruit sur un portefeuille peu rémunérateur peut se révéler dérisoire, alors que la pleine propriété d'une fraction limitée du patrimoine peut donner au conjoint une autonomie financière bien plus solide.

Le démembrement appliqué aux titres sociaux ne se contente pas

de séparer revenus et capital. Il modifie aussi, parfois de manière inattendue, la gouvernance de la société. Lorsque les statuts n'ont pas été adaptés, l'usufruitier perçoit les revenus mais ne dispose d'aucun pouvoir stratégique. À l'inverse, un nu propriétaire qui ne connaît rien à l'entreprise peut se retrouver détenteur de droits de vote prépondérants, ce qui crée des situations dont personne ne voulait au départ.

La société civile patrimoniale permet de réduire ces tensions. Elle offre un espace où l'on peut organiser la coexistence de plusieurs catégories d'ayants droit, attribuer des droits de vote différenciés, prévoir des majorités renforcées ou limiter les cessions. Ce n'est pas une panacée, mais, utilisée avec finesse, elle prévient les blocages en structurant une prise de décision que le droit commun ne suffit plus à ordonner.

Dans ces familles, la question la plus délicate reste souvent l'équité perçue. Les notaires savent que le contentieux naît rarement d'une irrégularité. Il naît presque toujours d'un sentiment d'injustice. C'est pourquoi l'équilibre recherché doit être expliqué, documenté, discuté, parfois même mis en scène dans des conventions complémentaires, pour éviter que chacun ne projette sur le patrimoine des attentes irréconciliables.

Usufruit et titres sociaux :

attention aux effets secondaires
La dissociation entre flux financiers et pouvoirs politiques crée régulièrement des situations inattendues. Adapter les statuts au démembrement n'est plus une option, mais une nécessité.

Une architecture patrimoniale exigeant une cohérence à tous les étages

Pour protéger efficacement un patrimoine non immobilier, il ne

suffit pas d'empiler des outils. Le véritable défi consiste à faire dialoguer entre eux le régime matrimonial, les statuts, les pactes d'associés, les mandats, les clauses bénéficiaires, les donations antérieures et les anticipations successorales. Le moindre décalage entre deux instruments peut entraîner une faille.

Les holdings patrimoniales s'imposent désormais comme des pivots essentiels. Elles facilitent la transmission progressive, permettent de centraliser les pouvoirs, limitent les risques et offrent un cadre favorable à l'application d'un pacte Dutreil lorsque les conditions sont réunies. Mais ces mécanismes exigent une rigueur parfaite, notamment pour les holdings animatrices dont la qualification peut, à tout moment, être contestée par l'administration.

Les conventions d'associés, souvent mal comprises par les familles, constituent pourtant un outil indispensable. Elles permettent d'organiser des relations qui débordent largement le cadre des statuts. Mais elles doivent toujours rester compatibles avec ces derniers, sous peine d'être privées d'effet. Le notaire y joue un rôle de garant, afin d'éviter que des héritiers n'utilisent une contradiction interne pour contester un montage entier.

Enfin, la dimension internationale s'invite de plus en plus systématiquement dans les dossiers patrimoniaux. Le règlement européen sur les successions, la localisation des comptes financiers, les droits étrangers qui ignorent l'usufruit ou qui ne reconnaissent pas la réserve compliquent des situations déjà complexes. L'enjeu n'est plus seulement d'anticiper, mais d'éviter que des règles incompatibles ne se rencontrent.



Protégé™

La nouvelle génération d'IA juridique

Votre assistant IA personnel



Gagnez en pertinence

Des réponses fiables et personnalisées,
issues des contenus LexisNexis



Gagnez du temps

Un traitement intelligent
de vos tâches répétitives



Renforcez votre productivité

Une IA intégrée
dans vos outils quotidiens



Je découvre

lexisnexis.com/fr-fr/intelligence-artificielle



Transmission d'une étude notariale, comprendre une transition qui redessine l'histoire d'un office

Ferroudja Saidoun

Il y a toujours un moment où une étude notariale doit se préparer à passer le relais. Ce n'est jamais un geste anodin. Ceux qui l'ont vécu racontent souvent que tout se mélange : le poids des responsabilités, la fierté de transmettre un outil forgé au fil des années, et la nécessité de préserver la confiance de clients qui reviennent parfois depuis des générations. Derrière les rendez-vous formels et les procédures bien encadrées, il y a des liens humains, une manière d'exercer, un ancrage dans un territoire. La transmission n'est donc pas seulement un acte juridique, c'est un passage, un mouvement qui doit se construire dans la durée, presque comme un tissage patient entre l'ancien et le nouveau.

Un cadre juridique précis, mais surtout une mécanique qui exige de la nuance

Quand une étude change de mains, elle ne quitte pas le monde très encadré du notariat. L'ordonnance du 2 novembre 1945, encore au fondement de la profession, fixe les grands principes (l'exercice, la nomination, la responsabilité). Rien dans une transmission ne peut ignorer cette architecture. Depuis la loi du 6 août 2015, dite « loi Macron », une dimension supplémentaire s'est ajoutée avec la carte des zones d'installation, qui a redessiné les équilibres sur le territoire. Ces dispositifs influencent parfois les transmissions en rendant certains secteurs plus attractifs ou en renforçant l'encadrement dans d'autres.

La validation par le garde des Sceaux est indispensable. Cette étape ne se réduit en effet pas à la vérification d'un diplôme ou à la consultation d'un dossier administratif. Ce contrôle approfondi vise à vérifier les aptitudes du repreneur à garantir la continuité du service public notarial. Les instances

professionnelles, elles aussi, interviennent dans le processus. Elles analysent la solidité du projet, la cohérence de la reprise, l'impact sur l'équilibre local.

Lorsqu'un changement intervient dans la gouvernance de l'office, la publicité légale prévue par le Code de commerce rend visible l'opération. Ce n'est pas qu'une formalité, cela permet aux partenaires, aux banques, aux clients de comprendre qu'un mouvement est en cours et que l'étude reste dans un cadre clair.

Vient ensuite la question délicate de la responsabilité. Le cédant continue à répondre des actes signés avant son départ, tandis que le repreneur hérite instantanément des dossiers en cours. Cette articulation impose un audit minutieux, presque chirurgical. C'est une manière de s'assurer que chacun prend sa place sans laisser dans l'ombre des engagements anciens ou des risques à anticiper.

Dans cette mécanique très encadrée, rappelons un point essentiel : le notariat incarne

une mission de service public. La transmission doit respecter la continuité, la neutralité et l'accessibilité. Autrement dit, cela ne peut jamais devenir une opération purement privée.

Une opération économique qui raconte beaucoup plus qu'une simple évaluation

Transmettre une étude, c'est aussi prendre la mesure de ses enjeux économiques. En effet, la valeur d'un office notarial n'est pas seulement un chiffre figé dans un bilan. Elle reflète une vitalité, une implantation, une histoire locale. L'historique des résultats comptables sert de repère : il donne une image fidèle de la régularité du travail, du type d'actes traités, de la structure de l'activité.

L'emplacement d'une étude est un paramètre clé. Dans les zones urbaines et périurbaines, le rythme des ventes et des financements donne un relief particulier aux revenus. En zone rurale, ce sont d'autres dossiers qui structurent l'activité : successions, partages, actes agricoles, documents où la dimension humaine est souvent

très présente. Ces différences influencent la valorisation, mais aussi la perception que le repreneur peut avoir de sa future activité.

Le montage financier, lui, demande pragmatisme et lucidité. Les apports personnels, les emprunts, les conditions bancaires, la trésorerie prévisionnelle, autant d'éléments qui doivent s'assembler sans créer de fragilité. À cela s'ajoutent les coûts moins visibles tels que les systèmes informatiques, les outils de conservation des données, les logiciels métiers, la modernisation des locaux, etc. Une étude notariale doit fonctionner sans rupture et avec une fiabilité totale, et cela demande des moyens.

Enfin, il serait difficile de parler d'évaluation sans évoquer les actifs immatériels tels que la réputation d'une étude, la stabilité de l'équipe, la confiance accordée par des familles ou des professionnels depuis longtemps. Certes, ces éléments ne s'inscrivent dans aucune colonne comptable, mais pèsent lourd dans une transmission. Ils constituent ainsi le « climat de l'étude », un aspect que tout repreneur doit savoir reconnaître.

Une transition humaine qui façonne l'avenir plus sûrement que n'importe quel chiffre

Au moment d'une transmission, ce qui se joue entre le notaire cédant, le successeur et les collaborateurs compte souvent autant que les dossiers. L'étude notariale fonctionne avec des habitudes, une manière d'accueillir, une façon de traiter les demandes et d'expliquer les actes. Quand un nouveau titulaire arrive, il doit apprendre cette grammaire interne, en même temps qu'il apporte la sienne.

La période de tuilage est alors essentielle. Elle assure la transition



en douceur. Le cédant présente les dossiers les plus sensibles, partage ses méthodes, explique pourquoi certaines décisions ont été prises, évoque les situations complexes. Il présente aussi le repreneur aux acteurs locaux, ceux qui ont appris à faire confiance à l'étude.

Les collaborateurs jouent un rôle tout aussi décisif. Ils constituent la mémoire de l'office, connaissent les habitudes des clients, l'évolution de certains dossiers, les contraintes du territoire. Leur adhésion au projet de reprise est essentielle. Une communication claire, progressive, respectueuse de chacun permet de traverser cette période sans tensions.

La transmission peut devenir un moment opportun de conduite du changement. Certains repreneurs en profitent pour ajuster l'organisation, moderniser quelques pratiques, lancer de nouveaux services. Mais l'équilibre est fragile. Innover sans brutaliser l'existant, transformer sans briser la confiance, voilà le défi.

Un calendrier structuré et des points de vigilance qui ne doivent rien laisser au hasard

Tout commence par un audit complet. Il doit être précis, honnête et sans angles morts. On y analyse les comptes, les dossiers en cours, les engagements anciens, les assurances, l'état des archives, l'organisation interne. C'est un moment où la lucidité prime sur la précipitation.

Le dossier adressé au ministère de la Justice rassemble un ensemble de pièces qui permettent d'évaluer le projet. Dans les structures sociétaires, l'accord des associés constitue une étape indispensable. Ce parcours administratif, parfois long, dessine un calendrier souvent compris entre six et douze mois.

La présence du cédant pendant une partie de cette période facilite la transition. Elle permet d'accompagner les clients, de rassurer les partenaires et de répondre aux questions des collaborateurs.

Les archives représentent aussi un enjeu décisif. Minutes, registres, actes anciens, leur conservation obéit à des règles strictes. Le repreneur doit être prêt à assurer immédiatement le respect des obligations d'archivage, car elles garantissent la continuité et la sécurité juridique de l'étude.

Un paysage réglementaire en mouvement, qui change la manière d'envisager la transmission

Les évolutions successives des zones d'installation, encadrées depuis la loi Macron, ont modifié en profondeur la carte notariale. Dans certaines zones, l'installation a été encouragée, ce qui a favorisé la création de nouveaux offices. Dans d'autres, l'encadrement a été plus contraignant afin de préserver un équilibre territorial.

Ces évolutions ont favorisé la concurrence et ont encouragé les études à repenser leur organisation et leur positionnement. La transmission n'est plus seulement un acte de succession professionnelle. Elle devient un véritable projet, qui suppose une vision, une stratégie et une adaptation aux attentes des clients.

Dans ce contexte, réussir une transmission signifie trouver un équilibre entre deux réalités : respecter ce qui a été construit avant et imaginer l'avenir de l'étude. C'est un défi exigeant, mais aussi une chance pour les études de poursuivre leur histoire avec une nouvelle dynamique.

Points fiscaux et financiers essentiels à vérifier avant toute transmission

Cession d'un office notarial en exercice individuel

- Le notaire cédant est imposé sur la plus-value professionnelle générée par la vente de l'office. Les éléments amortis, tels que le mobilier ou le matériel informatique, sont soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu comme plus-value à court terme. Les éléments non amortis, comprenant notamment le droit de présentation et la clientèle, relèvent de la plus-value à long terme, taxée à 30 %.
- Des exonérations partielles ou totales peuvent s'appliquer selon le chiffre d'affaires moyen des deux dernières années et le départ à la retraite du cédant. Si le chiffre d'affaires moyen est inférieur à 90 000 €, la plus-value est totalement exonérée. Entre 90 000 € et 126 000 €, l'exonération est partielle. Pour bénéficier d'une exonération complète liée au départ à la retraite, le notaire doit cesser son activité dans un délai de 24 mois avant ou après la cession. Les prélèvements sociaux restent dus.
- Le repreneur doit prévoir le paiement de droits d'enregistrement selon le barème suivant : aucun droit si le prix est inférieur ou égal à 23 000 €, 3 % pour la tranche comprise entre 23 000 € et 200 000 €, et 5 % pour la fraction excédant 200 000 €.

Cession des titres d'une société notariale soumise à l'IS (SELARL, SELAS, etc.)

- La cession des parts ou actions d'une société soumise à l'IS entraîne une plus-value mobilière, imposée par défaut à 30 % via le Prélèvement Forfaitaire Unique. Les titres acquis avant le 1^{er} janvier 2018 bénéficient d'abattements : 50 % après deux ans de détention et 65 % après huit ans.
- Pour les SCP soumises à l'IR, la cession des parts génère une plus-value professionnelle et non mobilière. Elle est imposée à 30 % pour la plus-value à long terme ou selon le barème progressif de l'IR pour la plus-value à court terme si la détention est inférieure à deux ans. L'imposition se fait directement au niveau des associés, l'étude étant fiscalement transparente.
- Des exonérations sont également possibles pour les sociétés soumises à l'IS ou à l'IR, selon le chiffre d'affaires et en cas de départ à la retraite si toutes les parts sociales sont cédées.
- Les droits d'enregistrement pour le repreneur s'élèvent à 0,1 % du prix pour les SELARL ou SELAS et à 3 % après abattement de 23 000 € pour les SCP.

« Unique en France : SEGUR, le premier réseau de généalogistes développé en franchise » :

Entretien croisé avec Vianney Paris – Directeur associé de SEGUR et Eléonore Dutheil – Directrice de l'étude de Rouen



Quelles sont les valeurs définissant l'identité du Groupe SEGUR ?

Eléonore Dutheil : La première qui me vient à l'esprit, c'est l'adaptabilité. Nos prestations s'étoffent en permanence pour répondre aux demandes des offices et vont au-delà de la mission originelle du généalogiste : « la recherche d'héritiers ». Aujourd'hui, nous proposons une gamme de sept services allant de la localisation des personnes, à l'établissement de dévolution successorale, en passant par la recherche foncière et la reconstitution d'actifs, très chronophages pour les notaires. La seconde, c'est la technicité. En effet, nos partenaires notaires sont garants de la sécurité juridique des actes. Nous devons être irréprochables pour leur garantir cette sécurité, ainsi qu'aux héritiers qui nous font confiance.

Comment évolue le marché de la généalogie ?

Vianney Paris : Notre marché a beaucoup évolué. En cinq ans, le CA de la profession est passé de 150 à 220 millions d'euros et devrait encore croître avec le vieillissement de la population. Nos dossiers sont plus nombreux, plus complexes et de plus en plus internationaux. Nous agissons même comme médiateur successoral. Chaque dossier demande plus de temps et d'expertise. Les notaires ont recours aux généalogistes dans les dossiers de succession (et autres) de plus en plus systématiquement.

Quelles raisons vous ont motivé à opter pour un développement en franchise ? Quels sont les atouts pour vos partenaires notaires ?

E. D. : Le recours au réseau de franchise SEGUR présente pour les notaires l'avantage d'accéder à une large palette de compétences et d'expertises.

Ce réseau repose sur une intelligence collective favorisée par un esprit de solidarité et de cohésion au sein des équipes. Ce système me permet de me concentrer sur mon cœur de métier car le franchiseur met à ma disposition les outils nécessaires à l'accomplissement de mes missions. En tant que franchisee, j'ai été particulièrement attirée par le caractère hybride du modèle économique de SEGUR. Cette organisation permet de bénéficier des avantages d'une structure de grande envergure, notamment l'efficacité du maillage territorial. Par ailleurs, ma société étant une PME comme celles de nos partenaires notaires, cela favorise la proximité et l'agilité dans nos échanges.

V. P. : Nous comptons dix-sept bureaux en France et continuons à nous développer. Lorsque je décide d'ouvrir un nouveau bureau, je privilégie la rencontre humaine et l'expertise technique du candidat à la franchise. C'est un engagement mutuel durable et une réelle alchimie humaine. En tant que franchiseur, je me dois d'apporter un soutien constant et des réponses concrètes aux dossiers complexes qui sont confiés aux franchisees. En cas de besoin, il existe au sein du groupe une bourse d'échange et de partage de compétences. Le notaire a face à lui un seul interlocuteur, le généalogiste franchisee qui dispose d'un colloque d'experts à sa disposition. La franchise vient moderniser l'écosystème des généalogistes un peu ancestral et notre président Cédric Dolain veille activement à ce que ce modèle économique, bien que récent, respecte la sécurité juridique due aux notaires. Nos franchisees sont avant tout des passionnés de la généalogie, la franchise leur apporte un cadre sécuritaire.

Votre métier est-il impacté par l'intelligence artificielle ?

E. D. : La valeur ajoutée de l'IA ne me semble pas avérée. En phase de recherche, nous consultons des éléments soumis à des règles strictes de communication, donc non intégrés aux IA. Pour la phase de règlement, l'IA apporte bien souvent des réponses erronées aux questions juridiques posées et ne fournit pas une approche pragmatique des dossiers. En outre, la dimension humaine de notre métier nécessite des qualités de diplomatie, d'écoute, et de compréhension qui vont bien au-delà des capacités de l'IA.

■ www.segur.eu

Cadeaux de fin d'année : le guide indispensable pour les études notariales

Ariane Malmanche

À l'heure des fêtes de fin d'année, remercier collaborateurs, clients et partenaires est une pratique courante. Avec cet article pensé comme une fiche pratique, la Rédaction souhaite vous donner un outil clair et simple d'utilisation, tout en vous rappelant les règles applicables sur les aspects sociaux, fiscaux et éthiques selon la nature du cadeau et son bénéficiaire.

Cadeaux à vos salariés¹

Les fêtes sont l'occasion parfaite pour remercier vos collaborateurs. Mais avant de sortir les chèques-cadeaux, voici les règles à connaître pour éviter les mauvaises surprises.

Parce que les cadeaux sont considérés comme des avantages liés au travail, par défaut, ils sont soumis aux cotisations sociales. Heureusement, il existe des exceptions qui vous permettent d'en offrir sans charges.

Un montant raisonnable

- Le total des cadeaux et bons d'achat par salarié ne doit pas dépasser 196 € par année civile (5 % du plafond mensuel de la Sécurité sociale ou PMSS).
- Pour certains événements ce plafond s'applique par enfant et par salarié (rentrée scolaire : 5 % par enfant ; Noël : 5 % par enfant et 5 % pour le salarié)

Un événement particulier

Les cadeaux sont exonérés s'ils sont liés à :

- une naissance ou une adoption ;
- un mariage ou un PACS ;
- un départ à la retraite ;
- la fête des mères/pères ;
- la Sainte-Catherine (femme célibataire le jour de ses 25 ans) / Saint-Nicolas (homme célibataire le jour de ses 30 ans) ;

- Noël (salariés + enfants jusqu'à 16 ans révolus) ;
- la rentrée scolaire (enfants < 26 ans avec justificatif).

Une utilisation ciblée

Le bon d'achat doit préciser au choix :

- la nature des biens visés ;
- un rayon spécifique ;
- le nom d'un ou plusieurs magasin(s).

Ainsi un bon attribué dans le cadre de Noël devra être utilisé pour l'achat de biens tels que des jouets, des vêtements, un équipement de loisir ou sportif, alors qu'un bon lié à la rentrée scolaire sera utilisable en papeterie, librairie, équipement informatique, etc.

Pour les autres événements, la mention « *tout rayon sauf alimentation et carburant* » est admise, au contraire les bons « *tout usage* » sans restriction sont interdits.

Si ces conditions ne sont pas remplies, les bons d'achat, chèques-cadeaux et/ou cadeaux sont alors soumis aux cotisations et contributions de sécurité sociale pour leur valeur globale.

Feu tricolore URSAFF

- Cadeau lié à un événement + ≤ 5 % PMSS → Exonéré

- Cadeau lié à un événement mais > 5 % PMSS → Cotisations dues sur l'excédent

- Cadeau sans lien avec un événement → Cotisations + imposition possible pour le bénéficiaire

Le conseil pratique de la rédaction

Tenez un registre des cadeaux (nom, événement, montant, justificatif). En cas de contrôle, vous êtes prêt(e) !

Cadeaux à vos clients et fournisseurs, les règles à respecter

Offrir un cadeau à vos clients ou partenaires est une belle manière de renforcer vos relations, mais attention, la fiscalité encadre votre générosité.

Les règles pour la déduction fiscale

Les cadeaux d'affaires sont déductibles de votre bénéfice imposable s'ils répondent à deux conditions :

- La valeur du cadeau est raisonnable par rapport à la taille et au chiffre d'affaires de votre étude, ainsi qu'au regard des

Source : Ministère de l'Économie : <https://www.economie.gouv.fr/entreprises/gerer-ses-ressources-humaines-et-ses-salaries/cheques-cadeaux-bons-dachats-cadeaux-attribues-aux-salaries-comment-ca-marche>

usages de la profession (rappel : la loi ne fixe pas la valeur maximale des cadeaux d'affaires).

- La distribution du cadeau n'est pas prohibée par une disposition légale ou réglementaire.

Attention : l'administration fiscale peut décider de réintégrer dans le bénéfice imposable la valeur des cadeaux si :

- la valeur de ceux-ci est manifestement exagérée ;
- l'entreprise ne peut pas prouver qu'ils servent l'intérêt professionnel (entreprise et son activité).

Déclarer les frais liés aux cadeaux

Si le total annuel des dépenses liées aux cadeaux à vos clients dépasse 3 000 € TTC, vous devez les déclarer sur le relevé des frais généraux :

- Sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés (formulaire N°2065-SD) ou l'impôt sur le revenu

(formulaire N°2031-SD) : déclaration obligatoire ;

- Entreprise individuelle : exemptée de déposer un relevé des frais généraux mais obligation de mentionner la valeur des cadeaux dans le formulaire N°2031-SD.

Et la TVA dans tout ça ?

En principe, vous ne pouvez pas déduire la TVA des cadeaux, même si ceux-ci sont offerts dans l'intérêt de l'entreprise, mais en réalité vous pouvez récupérer la TVA des cadeaux offerts à vos clients dans le cadre des fêtes de fin d'année si la valeur de celui-ci est ≤ 73 € TTC par bénéficiaire et par an.

Votre checklist rapide

- Cadeau en lien avec l'intérêt professionnel et de valeur raisonnable → ✓
- ≤ 73 € TTC/personne/an → ✓
Récupération de la TVA
- Total annuel > 3 000 € →
Déclaration obligatoire

Cadeaux offerts par vos clients et vos partenaires (fournisseurs, prestataires, etc.)

Vous avez le droit de recevoir des cadeaux de la part de vos clients et partenaires, mais là aussi certaines précautions sont à prendre en matière d'éthique et de prévention des risques.

D'une manière générale, les cadeaux d'une valeur élevée sont à refuser et si ceux à faible valeur sont acceptables comme gestes de courtoisie, ils sont strictement interdits s'ils visent à influencer sur une décision ou une mission (risques de corruption ou de trafic d'influence). Pour garantir que tout le monde au sein de l'étude respecte bien les règles en matière de cadeaux reçus, mettez en place une politique de transparence, permettant de vérifier que ceux-ci suivent les règles de proportionnalité, d'absence de contrepartie et de consignation au-dessus d'un seuil interne.

Matrice des risques des cadeaux reçus

	Valeur faible	Valeur élevée
Pas de relation en cours avec la personne / société qui offre le cadeau	✓ Accepté ⚠ Si vous avez défini un seuil interne, pensez à consigner la valeur du cadeau	⚠ Privilégier un refus ou suivre un double process de validation avec la comptabilité et l'associé référent.
Relation/dossier en cours avec la personne / société qui offre le cadeau	⚠ Privilégier un refus ou validation avec l'associé référent	✗ Refus
Contrepartie implicite avec la personne / société qui offre le cadeau (avantage attendu)	✗ Refus	✗✗ Refus (risque pénal)

En bref : Rappel des seuils & obligations

- Collaborateurs (URSSAF/CEDEF)
Exonération sociale : 5 % PMSS par événement (Exception Noël : par salarié et par enfant). Au-delà → cotisations et imposition possibles.
- Clients / partenaires (fiscalité) : Déductible si intérêt professionnel + valeur non excessive ; relevé des frais généraux si > 3 000 € TTC/an.
- TVA : Récupérable pour cadeaux ≤ 73 € TTC par bénéficiaire et par an (frais inclus).
- Éthique / anticorruption : Interdiction de toute contrepartie ou influence ; politique interne recommandée.

Modèle de procédure interne (à insérer dans votre charte)

1. Définir des seuils (ex. 50 / 100 €) pour les cadeaux reçus ; 73 € TTC/an/bénéficiaire pour la TVA des cadeaux offerts.
2. Créer un registre des cadeaux offerts et reçus (date, nature, montant, bénéficiaire/donneur, contexte).
3. Valider à deux niveaux (comptabilité + associé référent) tout cadeau reçu au-dessus du seuil ou offert de valeur notable.
4. Refuser systématiquement les cadeaux liés à une opération en cours ou impliquant une contrepartie.



« Évolutions de la PACD, souveraineté numérique du Notariat, nouveaux agents IA » :

L'actualité notariale décryptée par Patrick Mc Namara, fondateur de Quai des Notaires

Propos recueillis par Axel Masson

Quel est l'ADN de Quai des Notaires ?

J'ai créé Essentiel Notaires en 2017 puis lancé la plateforme Quai des Notaires en 2019 afin d'accompagner la profession dans sa transition numérique tout en préservant son rôle central dans le conseil juridique et la rédaction d'actes. Le notariat est une profession vertueuse qui doit s'adapter aux nouvelles technologies pour rester un acteur de référence dans une société où le lien social se fragilise. Le notaire incarne aujourd'hui un repère essentiel et, sans doute, encore plus demain.

Quelle est votre analyse du Décret de juin 2025 relatif à la signature des procurations authentiques à distance ?

Quai des Notaires a été depuis 2020 l'outil de signature des procurations authentiques à distance pour des milliers de notaires. Depuis la parution du décret du 13 juin 2025, le CSN impose désormais l'utilisation exclusive du système ADSN/Docaposte. Ce décret a évidemment entraîné des conséquences concrètes pour nous, mais aussi pour les offices qui ne peuvent désormais plus utiliser d'autres solutions.

Le CSN sera chargé d'apporter les éventuelles modifications, si cela lui semble nécessaire. Pour ma part, je reste disponible pour réfléchir à de potentielles améliorations et faire évoluer les systèmes de signature afin d'en optimiser les performances.

La vocation d'Essentiel Notaires a toujours été et restera d'être au service de la profession en proposant des outils innovants et performants.

Selon vous, quels sont pour le notariat les principaux enjeux liés à la souveraineté ?

De mon point de vue, la souveraineté ne se limite pas à la souveraineté des données. La souveraineté est avant tout un état d'esprit et une réelle volonté d'indépendance. En créant Essentiel Notaires en 2017, j'ai eu à cœur de déployer une solution totalement conforme aux exigences du CSN et indépendante.

Nous avons ainsi décidé de maîtriser intégralement nos outils, notre actionariat et le stockage des données. Notre solution, hébergée 100 % SecNumCloud, garantit une sécurité d'utilisation et une souveraineté totale. Cela fait écho aux propos de Bertrand Savouré lorsqu'il décline les axes de sa stratégie numérique et répond aux enjeux de l'authenticité.

L'exigence de souveraineté numérique s'impose dès la phase de conception des outils, encore plus depuis l'émergence de l'IA. Par exemple, le stockage des données en France ne garantit pas la souveraineté lorsque les solutions ou les serveurs sont étrangers. Les notaires doivent prendre conscience de la nécessité d'utiliser des IA véritablement souveraines.

Ces IA souveraines doivent absolument être hébergées au sein d'infrastructures indépendantes,

malheureusement très coûteuses. C'est le défi que nous relevons au service de la profession.

Les agents d'IA sont de plus en plus présents dans le quotidien des offices. Allons-nous vers des « notaires augmentés » ?

Les notaires doivent s'approprier et adopter les nouvelles technologies sans crainte, afin d'en tirer pleinement parti tout en préservant la dimension humaine du métier. Selon moi, un notaire augmenté conserve avant tout une approche « *human to human* ».

Les agents IA préparent désormais l'analyse des diagnostics, des informations de copropriété et des états hypothécaires pour le notaire, qui n'intervient qu'en validation et conseil, ce qui lui fait gagner un temps précieux. Avec l'IA, la valeur ajoutée se déplace vers l'amélioration de la relation client, l'analyse contextuelle personnalisée et la rigueur juridique.

Pouvez-vous brièvement nous présenter les nouvelles fonctionnalités de Quai des Notaires ?

La nouvelle version de Quai des Notaires sera proposée au cours du premier semestre 2026. Un Quai des Notaires « Augmenté », encore plus fluide, simple d'utilisation et économiquement avantageux. Nos dossiers de formalités ont été repensés, enrichis et nous avons intégré les annonces légales, de nouvelles solutions d'analyse documentaire et une offre d'agents IA.

Entreprendre dans les métiers du droit et du chiffre : des initiatives qui ouvrent la voie

Ferroudja Saidoun

Lors des RDV des Transformations du Droit (25 et 26 novembre 2025 à Paris), l'atelier « *Entreprendre dans les métiers du droit et du chiffre : regards croisés* » animé par Iga Kurowska (Head of Innovation, Lamy Liaisons) a réuni Alexia Arno et Élisabeth Aubert pour Clésame et le Lab Notaire, Amaury Sonet pour l'Incubateur du Barreau de Paris, et Cyril Thoumyre pour l'accélérateur de l'Ordre des experts-comptables (Innest). Ensemble, ils ont partagé leurs expériences autour d'un thème rarement abordé sous cet angle : l'entrepreneuriat dans des professions où le cadre réglementaire structure fortement les pratiques. Les échanges ont montré que, malgré les contraintes, des dynamiques nouvelles émergent et que l'innovation trouve peu à peu sa place.



Un cadre qui bouge et des professionnels qui prennent position

Dans le notariat, la règle est claire : un officier public ne peut exercer d'activité commerciale en parallèle. Cela n'a pourtant pas découragé certains de se lancer dans l'entrepreneuriat. Alexia Arno, ex-notaire et co-présidente de la Legaltech Clésame, raconte ce choix exigeant, qui suppose de renoncer à la qualité de notaire : « *On a fait huit ans d'études et on ne voulait pas quitter ce métier qui nous passionne. On a tout de même pris la décision courageuse de se lancer dans l'entrepreneuriat pour mieux servir la profession, quitte à mieux revenir plus tard* ». Cette réflexion traduit un dilemme partagé par beaucoup : comment concilier attachement à la profession et désir d'entreprendre ?

Chez les avocats, la possibilité d'entreprendre existe, mais elle reste encadrée. La notion d'« accessoire » suscite des débats. « *À Paris, nous considérons que le terme "accessoire" signifie utile à la profession, peu importe le chiffre d'affaires* », souligne Amaury Sonet. Il précise que cette interprétation n'est pas uniforme : « *Le Conseil national des barreaux estime qu'il faut gagner moins avec l'activité commerciale qu'avec la profession d'avocat* ». Cette divergence crée des incertitudes et pousse certains à faire des choix radicaux : « *On voit des confrères qui quittent la robe pour développer leur société* ». Ces propos montrent que, même avec une ouverture réglementaire, la pratique reste complexe en avocature. Les experts-comptables peuvent également entreprendre mais dans

un cadre strict. « *Nous avons deux contraintes : le code de déontologie et la détention majoritaire* », rappelle Cyril Thoumyre. Il insiste sur la logique de ces règles : garantir la probité et éviter toute dérive commerciale. Mais il reconnaît aussi que ces contraintes influencent la manière d'innover : « *On a dû imaginer des solutions comme des accélérateurs ou des partenariats pour contourner ces limites* ». Cette adaptation illustre la capacité des professions à trouver des leviers malgré les obstacles.

Des institutions qui stimulent, chacune à leur manière

Le rôle des instances professionnelles est apparu central dans les échanges. Pour le notariat, la posture reste prudente. « *Elles sont neutres, elles ne sont pas totalement pour ni totalement contre. Elles sont entre les deux en soutenant les projets, mais sans aller plus loin* », constate Élisabeth Aubert. Cette neutralité s'explique par une culture attachée à la stabilité : « *Innover, c'est presque un "gros mot". On préfère parler d'évolution* », ajoute Alexia Arno. Cette nuance révèle une tension entre tradition et modernité, où l'innovation doit composer avec une image de sécurité et de continuité.

Chez les avocats, la dynamique est différente. L'Incubateur du Barreau de Paris illustre une volonté affirmée d'accompagner les projets. « *Nous aidons les avocats à transformer leurs idées en projets concrets* », explique Amaury Sonet. Il détaille le dispositif : « *Trois mois intensifs avec des ateliers sur la déontologie, le business plan, la communication et une aide financière du Barreau de Paris* ». Cette approche proactive s'accompagne également d'initiatives nationales qui réunit tous les incubateurs des barreaux français. Ces actions traduisent une conviction : l'innovation est une opportunité pour renforcer la profession.

Les experts-comptables ont choisi une autre voie. « *Nous voulons des solutions qui apportent une valeur ajoutée à la profession* », affirme Cyril Thoumyre. L'accélérateur Innest cible des projets déjà opérationnels, avec un accompagnement court mais intense. Il explique : « *On a appris de nos échecs. Il faut que le produit existe et qu'il soit compatible avec le marché* ». Cette exigence reflète une philosophie orientée vers l'efficacité et la rapidité, dans un contexte où les besoins des cabinets évoluent vite.

Des visions complémentaires pour innover

Les échanges ont mis en lumière des approches contrastées. Notaires et avocats privilégient l'accompagnement dès la phase d'idée. « *Rien que l'idée, c'est difficile à porter. Il faut du courage pour aller au bout et c'est donc essentiel pour le notariat d'innover et de défier le statu quo car la société évolue et si nous ne suivons pas, nous allons forcément disparaître* », insiste Alexia Arno. Cette posture s'explique par la volonté de préserver la pertinence des métiers face aux mutations technologiques. Pour ces professions, soutenir dès le départ, c'est aussi créer un cadre

rassurant pour des professionnels qui n'ont pas toujours la culture entrepreneuriale. Alexia le souligne : « *Nous n'étions pas du tout entrepreneurs. On ne savait pas comment faire* ». C'est pourquoi le Lab Notaire mise sur la mise en réseau et l'échange, pour donner confiance et structurer les projets. Amaury Sonet partage cette vision pour les avocats : « *On aime bien le stade de l'idée, parce que si le produit existe déjà, tout est fait. Nous voulons donner sa chance à l'idée* ». Cette philosophie favorise la créativité, même si elle comporte des risques : certains projets ne verront jamais le jour, mais l'objectif est de stimuler l'innovation.

Les experts-comptables, eux, adoptent une logique différente. Cyril Thoumyre explique : « *C'est difficile, voire impossible pour un expert-comptable d'innover sauf à mettre de côté sa casquette d'expert-comptable et à faire autre chose. On essaie d'avoir une valeur ajoutée, de faciliter la vie de nos confrères en leur proposant des outils innovants qui leur permettent de répondre à leurs besoins* ». Cette exigence reflète une culture orientée vers la performance et la rentabilité. L'accélérateur Innest ne cherche pas à incuber des idées, mais à accélérer des solutions prêtes à être déployées. « *On a un accompagnement court, neuf mois maximum, avec mentorat et tests en conditions réelles* », précise-t-il. Cette approche répond à un impératif : les cabinets attendent des outils immédiatement opérationnels pour faire face à des contraintes réglementaires et économiques fortes.

Ces différences ne sont pas des oppositions mais des réponses adaptées à des contextes professionnels distincts. Elles montrent que l'innovation n'a pas un seul modèle : elle se décline selon les besoins, les cultures et les rythmes propres à chaque métier.

Un écosystème qui se construit par les réseaux

Au-delà des dispositifs, un constat s'impose : l'innovation avance grâce aux rencontres. « *On se rend compte que beaucoup de projets naissent d'un besoin observé dans la pratique, puis se transforment au contact d'autres professionnels* », souligne Amaury Sonet. Les intervenants ont insisté sur l'importance des réseaux transversaux, des incubateurs et des partenariats hors secteur. Alexia Arno évoque son expérience : « *On s'est rapprochés d'associations comme France Digitale pour apprendre à entreprendre* ». Cette ouverture permet de croiser des compétences et de bénéficier d'expériences variées. « *On se rend compte que même si ce n'est pas le même domaine, on se retrouve dans les problématiques* », ajoute-t-elle. Ces échanges nourrissent la créativité et accélèrent la mise en œuvre des projets.

Cyril Thoumyre abonde : « *On ne peut pas innover seuls. Il faut créer des ponts entre les métiers* ». Pour lui, l'innovation est une aventure collective, qui dépasse les frontières des professions réglementées. Les incubateurs et accélérateurs jouent un rôle clé, mais les réseaux informels comptent tout autant. Les intervenants ont également évoqué la nécessité de sensibiliser les instances à cette logique collaborative. « *Il faut que nos institutions comprennent que l'ouverture est une force, pas une menace* », a résumé Amaury Sonet.

Cette idée a fait consensus : l'avenir des métiers du droit et du chiffre dépendra de leur capacité à travailler ensemble, à partager leurs expériences et à s'appuyer sur des partenaires extérieurs. L'atelier s'est conclu sur cette conviction : l'innovation n'est pas une démarche solitaire mais un mouvement collectif, nourri d'envies communes et de collaborations qui dépassent parfois les frontières entre professions.



Avec PRAETOR, les notaires reprennent la main sur leurs outils digitaux

Propos recueillis par Alain Baudin

Pierre Fauvel, Président de la société IMPERIUM qui diffuse PRAETOR, explique comment ce logiciel réattribue aux notaires la pleine maîtrise de leurs outils digitaux. Conçue par l'un d'entre eux pour la profession, la solution 100 % indépendante regroupe en une interface intuitive l'ensemble des fonctions clés nécessaires au fonctionnement optimal d'une étude : vérifications LCB-FT, collecte de pièces, rédaction automatisée, signature électronique... PRAETOR, qui garantit entre autres la sécurité totale des données, cultive aussi et avant tout la confraternité et l'entraide.

Quel est l'objectif principal de PRAETOR et à quel public s'adresse-t-il ?

PRAETOR est un logiciel né des besoins d'un office notarial, codé par M^e Jean-Baptiste BULLET, notaire à Chevilly-Larue, dans le Val-de-Marne. Son objectif initial était de faciliter son quotidien de travail en regroupant au même endroit toutes les solutions aux problèmes qu'il rencontrait chaque jour avec son équipe dans l'instruction des dossiers.

Quand il en a parlé à ses proches consœurs et confrères, ils se sont montrés vivement intéressés pour pouvoir bénéficier de telles avancées dans leurs propres études.

Jean-Baptiste a alors réuni autour de lui 24 offices pour une phase de bêta-test, et il nous a appelés Sébastien Peres et moi-même, ses amis de longue date, pour l'aider à partager son logiciel à la profession.

La seule chose qu'il nous a demandée était de respecter les valeurs qu'il a mises dans le logiciel : Entraide, confraternité, et permettre au notariat de regagner en « pouvoir d'achat » dans un contexte économique

morose, tout en respectant ses obligations professionnelles.

PRAETOR s'adresse à ce jour exclusivement au notariat français, bien que de nombreuses autres professions nous aient sollicités, ainsi que le notariat étranger.

Quelles sont les fonctionnalités du logiciel ?

Il y en a énormément, et de nouvelles sont continuellement rajoutées : environ trois fois plus qu'à l'origine, alors que nous avons fait le choix de ne jamais changer le prix. C'est l'esprit PRAETOR : plus la communauté croît, plus nous réinvestissons pour lui offrir des nouveautés.

Pour en citer certaines, de manière non exhaustive : toutes les recherches et analyses LCB-FT des personnes physiques et morales, collecte de pièces en immobilier, en succession, analyse de diagnostics techniques immobiliers, rédaction automatisée de l'origine de propriété, annuaire de la profession, fonctionnalité déposée « Qui tient la plume ? », découpage automatique de compromis format Modelo, transformation et signature de PDF, envoi/réception sécurisés de

RIB... Le tout en illimité, et sans aucun surcoût peu importe l'usage.

Nous avons également développé un partenariat avec YouSign, leader français de la signature électronique, et avons pu ainsi offrir à toute notre communauté la signature avancée (AES) avec vérification d'identité. Cela a été très apprécié.

Et nous ne comptons pas nous arrêter là. L'ambition de PRAETOR est claire : bâtir, avec et pour les notaires, un logiciel complet qui accompagne l'étude dans toutes ses dimensions — de la rédaction d'actes à la signature définitive, en passant par la comptabilité et la gestion quotidienne du métier.

Comment PRAETOR s'intègre-t-il dans l'organisation d'une étude notariale ?

Un office notarial équipé de PRAETOR doit effectivement légèrement mettre à jour son process pour maximiser les bénéfices. C'est ultra simple : pour l'aspect LCB-FT, un « coup de PRAETOR » à l'ouverture du dossier, puis un autre au jour de la signature de l'acte, et un dernier au moment du solde, par le comptable.

L'interface PRAETOR est ultra-intuitive, installée directement sur les ordinateurs plutôt que via un site internet auquel se connecter. Son adoption instantanée par les collaborateurs de tous postes et toutes générations est une des raisons de son succès.

Quels bénéfices concrets une étude peut-elle attendre de l'utilisation du logiciel ?

Une augmentation nette de ses gains de productivité mais aussi de son chiffre d'affaires par la perception d'émoluments de formalités dans le strict respect du tarif, en effectuant des recherches obligatoires mais qui, auparavant, étaient fastidieuses. Une licence mensuelle PRAETOR est rentabilisée en un seul dossier. PRAETOR confère également un confort de travail accru pour toute l'équipe, du rédacteur au notaire en passant par le comptable, qui bénéficient d'un outil hyper-spécialisé puisque né au cœur d'une étude.

Nous ne comptons plus le nombre de collaborateurs qui nous envoient des mails de remerciements au bout de quelques jours d'utilisation ! Et nous sommes très touchés de ce soutien.

Qu'en est-il de la sécurité et de la confidentialité des données ?

La donnée qui ne fuira jamais est celle que l'on ne conserve pas. PRAETOR a fait le choix de ne garder aucune information relative aux clients des offices membres de sa communauté. Une fois que les recherches sont livrées aux utilisateurs, elles sont immédiatement et irrémédiablement détruites côté PRAETOR. L'avantage d'une solution utilisable en illimité sans facturation à l'usage est qu'il est tout à fait possible à chaque membre de régénérer les recherches autant de fois que nécessaire. Il est essentiel de rappeler que ce sont les offices notariaux – et non des sociétés tierces – qui sont responsables de la

conservation des données sensibles de leurs clients dans le cadre des obligations LCB-FT.

Côté sécurité, nous avons une assurance à hauteur de 10 millions d'euros par sinistre. Et pour éviter d'avoir à l'activer un jour, PRAETOR a passé avec succès trois audits de cybersécurité réalisés par des organismes indépendants et experts en la matière, comme SYNACKTIV, ALMOND ou AMOSSYS.

Les recherches via PRAETOR sont effectuées avec les identifiants de chaque utilisateur via communication HTTPS sécurisées, et stockées avec une clé de cryptage sur le poste de chaque membre, et non sur le serveur. Ainsi, même si quelqu'un parvenait à s'introduire sur l'ordinateur d'un notaire ou d'un collaborateur, il ne pourrait pas récupérer les mots de passe.

Nous mettons chez PRAETOR un accent très fort sur la sécurité et la confidentialité de notre solution.

Comment accéder à Praetor ?

Il suffit de s'inscrire sur la liste d'attente notre site internet <https://praetor-notariat.fr>. À ce jour, un office notarial sur trois en France a déjà spontanément fait cette démarche.

Nous invitons ensuite à des dates régulières chaque étude à participer à une visioconférence de démonstration, après signature d'un accord de confidentialité. Puis, les offices souhaitant nous rejoindre n'ont qu'à l'indiquer d'un simple courriel.

Il est en effet difficile d'accéder à la communauté PRAETOR, en revanche très facile d'en sortir : il n'y a aucun engagement. Même si, je dois l'avouer, les résiliations se comptent sur les doigts de la main parmi les milliers d'études équipées.

PRAETOR est un cercle fermé, et cela a été totalement assumé dès l'origine : l'objectif n'est pas financier, mais est de donner du sens à ce mouvement, mû par et pour la profession.

Nous n'avons d'ailleurs à ce jour aucune équipe commerciale.

Quelles sont les conditions de son déploiement, notamment en termes d'invitation, de période d'essai, ou d'assistance à l'installation ?

Une fois accepté au sein de la communauté PRAETOR, un office notarial sera contacté dans la foulée pour fixer une date de déploiement au sein de l'étude. Nos équipes étant très efficaces et nos infrastructures bien plus renforcées qu'au départ, les délais de la liste d'attente se sont considérablement raccourcis. Nous sommes de l'ordre de sept à dix jours seulement.

Il n'existe pas de période d'essai, mais il n'y en a en réalité pas besoin, puisqu'il n'y a aucun engagement de durée.

Quant à notre SAV, il est visiblement réputé comme « très réactif », nous en sommes honorés !

100% du staff déploiement/SAV est constitué de clerks rédacteurs, ce qui fait que la personne qui est au bout du fil comprend parfaitement bien le quotidien de son interlocuteur.

Un agrément du CSN est-il requis pour s'abonner ?

Non, absolument pas. Le label ETIK a d'ailleurs été suspendu par le CSN fin 2024 et n'est depuis plus délivré, vraisemblablement suite à certaines dérives. Le CSN travaille actuellement sur une charte plus globale que devront respecter tous les logiciels proposés à la profession, et nous œuvrons à leurs côtés pour veiller à ce que PRAETOR soit parmi les premiers à recevoir toute future habilitation, le moment venu.

Plus qu'un logiciel, PRAETOR incarne aujourd'hui un mouvement. Alignés avec la vision des instances, nous croyons qu'un notariat fort, c'est un notariat maître de ses outils.

en collaboration avec



LA FONDATION VISIO

AUTONOMIE, LIBERTÉ ET ESPOIR : POUR VOIR L'AVENIR AUTREMENT.

Près de 2 millions de personnes vivent en France avec une déficience visuelle. Derrière ce chiffre : un enfant qui veut lire comme ses camarades, une étudiante qui veut poursuivre ses études, un adulte qui veut se déplacer en toute sécurité et faire du sport.

Chaque jour, la Fondation VISIO innove pour que la déficience visuelle ne soit plus synonyme d'exclusion.

LA RECHERCHE MÉDICALE NEURO-OPHTALMOLOGIQUE : REPOUSSER LES FRONTIÈRES DE L'IMPOSSIBLE

Et si on pouvait ralentir, voire inverser, certaines formes de cécité ? La Fondation VISIO soutient la recherche sur le glaucome, la DMLA ou les maladies génétiques rares de l'oeil.

Avec l'Hôpital Fondation de Rothschild, elle s'est engagée dans un programme ambitieux autour de l'IA, pour ouvrir la voie à un avenir où la perte de vision ne sera plus une fatalité.

CHIENS GUIDES ET AIDES TECHNOLOGIQUES : L'AUTONOMIE RETROUVÉE

Investir dans la liberté de mouvement est au coeur de la mission de la Fondation VISIO. Avec la canne blanche électronique

Tom Pouce, se déplacer devient plus simple et plus sûr. VISIO a aussi créé un pôle de recherche vétérinaire unique en France pour protéger la santé et garantir le bien-être des chiens guides. Et un chien en pleine forme, c'est un maître serein.

CULTURE, ÉDUCATION, SPORT : OUVRIR LE CHAMP DES POSSIBLES

VISIO multiplie les actions pour que chacun puisse s'émerveiller, s'accomplir, se dépasser.

Culture : films et spectacles audiodécrits, expositions tactiles, accessibilité du patrimoine architectural...

Éducation : adaptation de livres pour les enfants aveugles ou malvoyants, accessibilité des campus et bibliothèques universitaires...

Sport : tatamis partagés avec la Fédération Française de Judo, ateliers de danse, matchs de rugby audiodécrits...



Chaque innovation,
chaque action est une
porte qui s'ouvre

FAITES UN DON :
ifi.fondation-visio.org

Fondation VISIO
1 rue des Brunelleries
49080 BOUCHEMAINE
Tél. 02 41 68 15 18
contact@fondation-visio.fr

La défiscalisation des dons, un soutien essentiel au financement du monde associatif

Axel Masson

Le secteur associatif français représente un écosystème dynamique mais aussi vulnérable, fondé sur des principes de solidarité et d'engagement. Dans un contexte de fortes contraintes budgétaires, la pérennité des ressources financières demeure un enjeu central pour garantir le fonctionnement des associations et la réalisation de leurs missions. Par le biais d'un dispositif fiscal incitatif, l'État encourage les acteurs économiques à soutenir financièrement les œuvres, organismes d'intérêt général et associations d'aide aux personnes.



Les réductions d'impôt sur le revenu pour les particuliers

Des réductions différentes selon la nature de l'organisme bénéficiaire

Au titre de l'année 2025, les personnes physiques assujetties à l'impôt sur le revenu (IR) pourront réduire leur impôt de :

- 66 % de la somme donnée à des organismes d'intérêt général, dans la limite de 20 % des revenus imposables du foyer fiscal ;
- 75 % de la somme donnée à des associations d'aide aux personnes (« dons Coluche ») ou d'aide aux personnes victimes de violences domestiques ;
- 75 % de la somme donnée de la Fondation du Patrimoine ou des fondations reconnues d'utilité

publique œuvrant en faveur de la sauvegarde du patrimoine religieux.

À noter : la réduction d'impôt de 75 % s'applique aux dons effectués dans la limite de 1 000 euros, au-delà, la réduction passe à 66 %.

La loi de Finances 2025¹ a pérennisé ce plafond annuel de 1 000 euros.

Défiscalisation des dons et prélèvement à la source

Mécanisme d'avance pour les dons réguliers

Dons année N : avance de 60 % en janvier N+ 1 et régularisation du solde lors de l'édition de l'avis d'imposition

Depuis l'instauration du prélèvement à la source en 2019, il est impossible pour Bercy d'assurer la contemporanéité entre les versements de dons et les réductions d'impôt associées. Ainsi, les dons versés en 2025 ne réduiront l'impôt qu'en 2026.

Pour ne pas pénaliser la trésorerie des contribuables procédant à des dons récurrents aux œuvres qui leur tiennent à cœur, l'État versera automatiquement en janvier 2026 une avance correspondant à 60 % des dons déclarés en 2025. En fonction des dons réellement versés en 2025, les donateurs peuvent modifier cette avance à la hausse ou à la baisse. Pour être prise en compte par l'administration fiscale, les contribuables avaient jusqu'au 11 décembre pour procéder à une éventuelle modification de l'avance sur leur espace impots.gouv.fr. Le solde des réductions d'impôt sera versé au cours de l'été 2026 avec l'avis d'imposition des revenus 2025.

Les modalités déclaratives

Pour bénéficier de la réduction d'impôts, le contribuable coche au choix les deux cases 7 UD et 7UF de sa déclaration de revenus

¹ - Loi 2025-127 du 14 février 2025 de finances pour 2025.



en fonction de la nature des dons.
La case 7 UD correspond aux dons éligibles à la réduction de 75 % et la 7 UF à celle de 66 %.

La réduction d'impôt pour les assujettis à l'impôt sur la fortune immobilière (IFI)

Des dons spécifiques pour réduire le montant de l'IFI dans la limite de 50 000 euros

L'IFI est un impôt qui concerne les contribuables possédant un patrimoine immobilier net taxable dépassant les 1,3 million d'euros.

Les personnes redevables de cet impôt peuvent bénéficier d'une déduction fiscale équivalente à 75 % du montant total des dons de l'année. Cette réduction d'impôt est plafonnée à 50 000 euros par an.

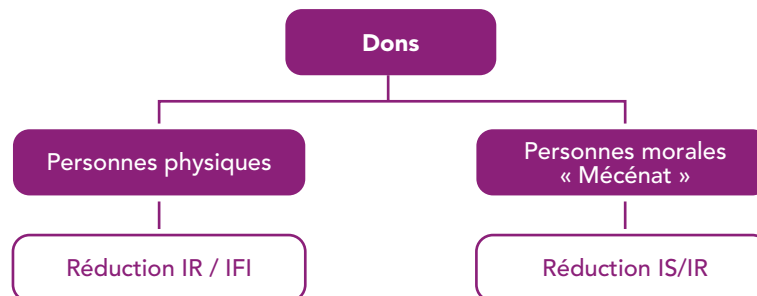
Attention, seuls les dons en numéraire et les dons en pleine propriété de titres de sociétés admis aux négociations sur un marché réglementé sont éligibles à la réduction d'impôt IFI.

La liste des organismes habilités à recevoir les dons IFI est plus restreinte que celle des organismes éligibles à la réduction d'IR. L'article 978 du Code général des impôts en fixe la liste nominative. On y retrouvera par exemple les fondations reconnues d'utilité publique, les fondations universitaires et partenariales et certaines structures d'insertion par l'activité économique.

À la différence des dons IR, qui peuvent être effectués jusqu'au 31 décembre, les dons IFI doivent être réalisés entre la date limite de déclaration IFI de l'année précédente et celle de l'année en cours, avant la mi-juin.

Chaque année, les contribuables déclarent leurs dons IFI grâce au formulaire dédié (2042-IFI) joint en annexe de la déclaration d'IR. Les

Schéma d'ensemble des réductions d'impôts associées aux dons



dons sont listés dans la rubrique « Versement ouvrant droit à réduction d'impôt » et dans la case « Dons à des organismes d'intérêt général établis en France » et séparément des dons déclarés au titre de la réduction de l'IR.

Le non-cumul des dons au titre de l'impôt sur le revenu et de l'IFI

Il est impossible de cumuler les avantages fiscaux de l'IFI et ceux de l'IR sur un même don au profit du même organisme. Pour bénéficier de deux réductions d'impôt, le contribuable devra procéder à deux dons distincts qui feront l'objet de deux reçus fiscaux différents et qui justifieront ensuite des réductions obtenues sur chaque impôt.

Les réductions d'impôt pour les personnes morales

Le mécénat d'entreprise

Les personnes morales bénéficient quant à elles du cadre fiscal dit du « mécénat d'entreprise ». Ce dispositif fiscal incitatif a été mis en place en 2003 dans le cadre de la loi n° 2003-709 du 1^{er} août 2003, dite « loi Aillagon ».

Le mécénat d'entreprise peut prendre trois formes différentes :

- En numéraire lorsque l'entreprise effectue un don en argent, de manière ponctuelle ou répétée ;
- En nature lorsque l'entreprise fait don d'un bien mobilier (ex : nourriture, ordinateurs) ou immobilier (ex : local)

- En compétence lorsque l'entreprise réalise une prestation de service ou met son personnel à disposition de l'organisme.

Les modalités de calcul

Pour les dons en nature et en compétence, l'entreprise doit procéder au préalable à leur valorisation. La méthode de valorisation retenue par l'administration fiscale est celle du « coût de revient » c'est-à-dire la somme des coûts supportés par l'entreprise pour acquérir ou produire le bien ou la prestation donné(e). Par exemple, pour un salarié mis à disposition de l'association, le coût de revient correspondra à la somme de sa rémunération et des charges sociales.

Les obligations déclaratives diffèrent :

- Selon le statut de l'entreprise et de son régime fiscal (entrepreneur individuel, entreprise assujettie à l'IR ou à l'IS),
- Lorsque le montant donné (ou valorisé) dépasse ou non les 10 000 euros.

La réduction d'impôt

L'entreprise bénéficie d'une réduction d'impôt égale à l'un des montants suivants :

- 60 % du montant du don pour la fraction inférieure ou égale à 2 000 000 € ;
- 40 % pour la part du don supérieure à 2 000 000 €.



La réduction d'impôt accordée à l'entreprise vient en déduction du montant d'impôt dû lors de l'année du don. Elle concerne toutes les entreprises qu'elles soient assujetties à l'IR ou à l'IS.

Sur un même exercice fiscal, le montant des dons retenus ne peut pas dépasser :

- soit un plafond de 20 000 €,
- soit 0,5 % du chiffre d'affaires annuel hors taxe de l'entreprise donatrice si ce dernier montant est plus élevé.

Le traitement fiscal des excédents de dons versés : ils ne sont pas perdus, dans certaines limites !

Les réductions d'impôt associées ne peuvent excéder les plafonds de réductions prévues par l'administration fiscale. Quelles sont les règles applicables dans ce cas ?

Pour les personnes physiques, les dons sont plafonnés à 20 % du revenu annuel imposable. Les sommes excédentaires pourront être déduites de l'impôt les cinq années suivantes.

Pour les redevables de l'IFI, au-delà du plafond de 50 000 euros annuels, les sommes données ne procurent aucun avantage fiscal et il n'y a pas de mécanisme de report similaire à celui existant pour les dons IR. La fraction excédentaire des dons (au-delà de 66 667 euros) est ainsi définitivement perdue.

Pour les entreprises, lorsque le plafond est dépassé au cours d'un exercice, les dons excédentaires sont étalés au maximum sur les cinq exercices comptables suivants, en tenant compte d'éventuels nouveaux dons effectués durant ces exercices. Le taux de réduction d'impôt appliqué aux dons excédentaires est le taux appliqué au don initial. Ce mécanisme de report est valable pour les entreprises assujetties à l'IR ou à l'IS.

Des avantages fiscaux sur la sellette ?

Un coût élevé pour les finances publiques

Selon une étude de la Direction générale des finances publiques datant de janvier 2024, les dons des particuliers et des entreprises au monde associatif ont atteint 5,9 milliards d'euros en 2021. Ces dons ont ouvert droit à 3 milliards d'euros de réduction d'impôts, un chiffre en augmentation de plus de 50 % en 10 ans.²

Un rapport de mai 2025 préconise de réduire les dépenses fiscales en faveur des associations

Alors que l'État cherche de nouvelles pistes pour réduire les déficits publics, un rapport remis en mai 2025 à l'ancien gouvernement Bayrou par l'inspection générale des finances (IGF) et l'inspection générale de l'éducation, et de la recherche (IGESR)³ a fait l'effet d'une « bombe » dans le secteur.

S'agissant des dépenses fiscales, ce rapport a documenté près

d'un milliard d'euros d'économies potentielles.

Concernant les dons IFI, le rapport a proposé que le taux de réduction soit abaissé de 75 % à 50 % et que le plafond de réduction annuel soit limité à 20 000 euros (contre 50 000 euros aujourd'hui). Le rendement attendu de la combinaison de ces deux mesures serait de 48 millions d'euros.

Pour les dons des particuliers, le rapport a préconisé de diminuer les plafonds de déductibilité dans une logique de « progressivité » (2 000 euros contre 20 % du revenu imposable), et de supprimer le taux majoré à 75 %, dont le périmètre s'est fortement élargi au cours des dernières années. Selon le rapport, des taux différents créent une hiérarchie entre les causes soutenues car cela inciterait les contribuables à fléchir leurs dons pour bénéficier d'une réduction d'impôt plus avantageuse. Le gain attendu serait respectivement de 360 millions d'euros et de 47 millions d'euros.

Pour le mécénat d'entreprise, la mission préconise de passer à un régime de déductibilité (charges) plutôt que de réduction d'impôt, sur le modèle d'autres pays. Le gain attendu a été chiffré à 523 millions d'euros.

2 - « Dons et mécénat de 2011 à 2021 » - DGFIP analyses – janvier 2024.

3 - « Revue des dépenses publiques en faveur des associations » – IGF/IGESR.

Le projet de Loi de Finances 2026

À la date de la rédaction de l'article, le projet de budget 2026 ne semble pas valider les préconisations du rapport de l'IGF. Au contraire, les parlementaires ont souhaité renforcer les avantages fiscaux avec une proposition de doublement (de 1 000 € à 2 000 €) du plafond de la réduction d'impôt de 75 % pour les dons versés aux associations œuvrant en faveur des personnes en difficulté (repas, soins, logement).

Par ailleurs, les discussions ont porté sur le changement de la nature de la défiscalisation avec la transformation de la réduction d'impôt en crédit d'impôt. Cette évolution bénéficierait ainsi à tous les particuliers, qu'ils soient assujettis (ou non) à l'impôt sur le revenu.

La mise en œuvre de ces nouvelles mesures ne sera confirmée qu'après l'adoption finale de la loi de finances.

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**

Le temps de l'équilibre : 2025, entre ralentissement des dons et essor des legs

Ferroudja Saidoun

En 2025, la générosité des Français connaît un tournant discret mais réel, qui modifie la manière dont les associations sont financées. D'un côté, les dons classiques progressent à peine, freinés par un contexte économique tendu. De l'autre, les legs et les transmissions patrimoniales occupent une place toujours plus décisive, au point de devenir un pilier pour de nombreuses associations. Derrière les pourcentages, c'est une manière de donner qui se transforme, parfois profondément, et qui impose un nouvel équilibre entre générosité immédiate et transmission à long terme.

Une progression des dons directs si faible qu'elle semble marquer un palier historique

Les données publiées par France générosités dans son Baromètre 2024, dévoilé en juin 2025, laissent peu de place à l'interprétation. Les dons des particuliers hors libéralités n'ont augmenté que de 1,9 % entre 2023 et 2024¹. Il s'agit d'une des croissances les plus faibles enregistrées depuis près de vingt ans. Cette quasi-stagnation ne peut être dissociée de la pression que l'inflation fait peser sur les ménages.

Le recul continu des petits dons raconte, à lui seul, une histoire plus profonde. Les contributions inférieures à 150 euros ont diminué de 3,6 % en 2024. Elles représentaient 69 % de l'ensemble des dons en 2005, contre moins de 40 % aujourd'hui. Cette bascule est lourde de sens. Les petits donateurs, longtemps nombreux et réactifs aux grandes campagnes nationales, ne jouent plus le même rôle. Cette évolution n'est pas seulement comptable, elle touche au cœur du pacte social qui liait spontanément une large partie de la population aux associations.

Face à ce recul, d'autres formes de générosité prennent le relais. Le prélèvement automatique

progresses encore, de 4,4 % en 2024, pour atteindre 45 % de la collecte totale. À titre de comparaison, il ne représentait qu'environ 20 % au milieu des années 2000. Cette régularité nouvelle reflète un engagement plus posé, plus réfléchi. Les donateurs ne se mobilisent plus nécessairement sur un coup de cœur, mais s'inscrivent dans une logique de soutien continu, parfois durable.

La montée des dons en ligne poursuit la même tendance. Les dons ponctuels effectués par voie numérique ont augmenté de 8,4 % en 2024 et représentent désormais un tiers de la totalité des dons ponctuels. Ce chiffre atteste d'un changement structurel dans la manière de contribuer, même si le numérique n'a pas pour autant réussi à enrayer l'érosion des petits dons.

L'ensemble compose une photographie contrastée. Les Français n'abandonnent pas la philanthropie, loin de là, mais ils la réorganisent. L'élan spontané cède du terrain au geste régulier. La foule des petits donateurs se réduit, tandis qu'un noyau stable continue de soutenir les associations. Cette recomposition nuance l'image souvent idéalisée d'une générosité portée collectivement par une majorité de citoyens.



Quand la philanthropie se joue aussi au moment de la succession : l'essor solide des libéralités

Dans cet environnement où les dons directs avancent à petits pas, les libéralités constituent presque l'inverse exact. Elles progressent, se stabilisent et, surtout, deviennent un levier financier essentiel pour un grand nombre d'organisations.

Selon les données du *Panorama national des générosités* publié par France générosités², les legs, les donations et les assurances vie représentent chaque année

1 - Baromètre de la générosité 2024, France générosités, 3 octobre 2025.

2 - Panorama national des générosités 2024, France générosités, décembre 2024.



plusieurs centaines de millions d'euros³. Entre 2019 et 2022, ces transferts ont augmenté d'environ 13 %. Cette dynamique n'a rien d'un phénomène ponctuel.

Le nombre d'organismes collectant des libéralités a doublé depuis 2015, témoignant d'une structuration notable de cette forme de générosité. Ces tendances s'inscrivent dans un mouvement de long terme marqué par l'augmentation du patrimoine successoral moyen, le vieillissement démographique et l'usage de plus en plus fréquent de l'assurance vie comme outil de transmission philanthropique.

Plusieurs facteurs expliquent ce mouvement. Le premier est démographique. La génération très nombreuse des *baby-boomers* arrive à un âge où la question de la succession devient centrale. Or cette génération détient une part importante du patrimoine privé français. Le second facteur tient au changement des mentalités. De plus en plus de personnes souhaitent que leur héritage ait un sens, qu'il reflète un engagement. Enfin, l'assurance vie, outil de transmission souple, facilite la démarche puisqu'elle permet de désigner un organisme bénéficiaire sans remettre en cause la réserve héréditaire.

De ce fait, les associations ne se contentent plus d'attendre

passivement. Elles structurent des services dédiés, organisent des rencontres d'information, mettent en place un accompagnement personnalisé. Elles aident les futurs testateurs à comprendre les implications juridiques d'un legs et à inscrire leur geste dans la continuité de leur parcours personnel. Il ne s'agit plus seulement de collecter : il s'agit d'accompagner une décision intime, engageante, profondément personnelle.

Une générosité qui repose de plus en plus sur une minorité et qui devient, de fait, plus fragile

La concentration des dons constitue l'un des changements les plus significatifs mis en lumière par France générosités. Autrement dit, une part importante de la collecte dépend aujourd'hui d'un petit nombre de donateurs. Cette réalité, longtemps perceptible, devient désormais incontestable.

Les données de France générosités montrent que cela résulte en grande partie du recul progressif des petits dons et de la hausse parallèle du montant moyen des contributions. Cette évolution modifie l'équilibre traditionnel de la collecte, longtemps fondé sur un très large socle de petits donateurs. Elle rend également les associations plus sensibles aux fluctuations du comportement philanthropique

d'un nombre limité de contributeurs majeurs.

Cette concentration comporte des risques évidents. Lorsque le financement dépend d'un cercle restreint, la stabilité du système entier repose sur la solidité de ce groupe. Une évolution fiscale, une crise boursière, un changement dans la stratégie patrimoniale de ces donateurs peut entraîner des répercussions immédiates sur les ressources d'organisations parfois très dépendantes de ces grands gestes.

Elle révèle aussi un déséquilibre social. Les ménages aux revenus modestes, touchés par l'augmentation du coût de la vie, réduisent leurs dons. Les ménages aisés, eux, continuent à donner et à transmettre. Cette dynamique crée un fossé entre ceux qui peuvent contribuer et ceux qui ne le peuvent plus. La philanthropie reste vivante, mais elle devient plus verticale, moins collective. Cette évolution interroge la place du don dans le pacte social français.

Pour les associations, cette transformation implique de revoir leur stratégie. Elles doivent continuer de cultiver le lien avec les grands donateurs, sans renoncer pour autant à reconquérir le terrain

3 - Chiffres clés de la générosité, France générosités, 7 octobre 2025.

LDH
Fondée en 1898

LA LDH (LIGUE DES DROITS DE L'HOMME)
AGIT POUR LES DROITS DES ENFANTS,
LES LIBERTÉS, L'ÉGALITÉ ET CONTRE
LE RACISME, LES DISCRIMINATIONS...

SOUTENEZ-NOUS !

LEGS • DONATIONS • ASSURANCES-VIE
Fonds de dotation de la LDH

LEGSETDONATIONS@LDH-FRANCE.ORG

© Daniel Goss LDH

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

Publicité



perdu des petits dons. Elles doivent aussi anticiper les fluctuations possibles d'un modèle devenu plus exposé aux mouvements patrimoniaux.

Un cadre fiscal qui rassure pour le présent mais qui reste à surveiller pour l'avenir

Sur le plan fiscal, la stabilité domine encore. Les dons aux organismes d'intérêt général bénéficient d'une réduction d'impôt de 66 %, ou de 75 % dans certains cas liés à l'aide aux plus démunis. Cette visibilité est précieuse pour les donateurs réguliers.

Les transmissions obéissent, elles aussi, à des règles bien établies. Les barèmes des droits de mutation, les abattements renouvelables tous les quinze ans, et le régime spécifique applicable aux organismes d'intérêt général demeurent inchangés pour l'année 2025, comme l'indique le tableau diffusé par Sagis Asset Management⁴.

Une nouveauté est toutefois entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2025 : l'obligation de télé déclarer les dons d'argent entre particuliers. Le ministère de l'Économie présente cette mesure comme un outil de simplification et de transparence⁵.

Ces éléments composent un cadre relativement stable, mais rien ne garantit qu'il restera inchangé. Les débats récurrents sur la fiscalité du patrimoine, les arbitrages budgétaires, les réflexions sur les droits de succession pourraient, à terme, modifier l'équilibre actuel. Les associations le savent et observent attentivement les signaux envoyés par le gouvernement et par le Parlement.

4 - Sagis AM, 2025.

5 - Déclarer des dons d'argent : télé-déclarer devient obligatoire au 1^{er} janvier 2026, ministère de l'Économie, décembre 2025.

Libéralités caritatives : les zones techniques sensibles que les études surveillent de près

L'augmentation des legs au profit d'organismes d'intérêt général entraîne une multiplication de situations exigeant une maîtrise fine du droit civil et du droit fiscal. Le premier point de vigilance concerne l'articulation entre la libéralité consentie et la réserve héréditaire. Les études constatent un nombre croissant de testaments où la quotité disponible est surévaluée, notamment dans les familles recomposées ou en présence d'adoptés simples. La question de la réduction des libéralités, que les dispositions visent un organisme d'intérêt général ou un héritier non réservataire, impose donc un examen préalable rigoureux de l'assiette de la réserve et de la valorisation des biens transmis.

La qualification de l'organisme bénéficiaire représente un deuxième enjeu critique. Les fonds de dotation, en particulier ceux ne bénéficiant pas de la reconnaissance d'utilité publique, posent des questions récurrentes sur leur capacité à recevoir des immeubles, sur les modalités d'affectation de l'actif, et sur l'application de l'exonération des droits de mutation. La vigilance porte également sur la conformité statutaire : certaines structures ne peuvent accepter un legs assorti d'une charge ou d'une affectation sans délibération préalable, ce qui conditionne la régularité de l'acte.

Les actifs immobiliers transmis dans le cadre d'un legs constituent un troisième ensemble de difficultés. Outre l'évaluation de la valeur vénale, le notaire doit vérifier la situation administrative du bien, l'existence de servitudes, de baux en cours ou de risques liés au droit de l'urbanisme. La présence d'hypothèques ou d'arriérés de charges de copropriété peut entraîner des discussions complexes sur l'acceptation à concurrence de l'actif net. Certaines associations, peu habituées à gérer des immeubles, sollicitent désormais les études pour obtenir une assistance renforcée lors de la prise de décision.

Les problématiques fiscales exigent également une attention soutenue. Si les organismes d'intérêt général sont exonérés de droits de mutation, cette exonération ne s'étend pas systématiquement aux produits de cessions réalisées postérieurement au transfert. Les notaires doivent intégrer les incidences de l'imposition des plus-values, en particulier lorsque le bien transmis était détenu de longue date par le défunt. Plusieurs études observent également des confusions fréquentes entre l'exonération applicable aux associations et celle applicable aux fondations reconnues d'utilité publique, dont les conditions diffèrent.

Enfin, la gestion des délais successoraux soulève des enjeux opérationnels non négligeables. Les organismes bénéficiaires ne maîtrisent pas toujours les exigences liées à l'acceptation, à la renonciation ou à l'inventaire. Le notaire doit alors prévenir les risques de caducité ou de retard dans la liquidation, notamment lorsque le passif successoral nécessite une procédure d'acceptation à concurrence de l'actif net. Cette coordination, essentielle à la sécurité juridique, devient un véritable champ de compétence pour les études confrontées à un volume croissant de libéralités caritatives.



**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



AnimauxSecours
Association reconnue d'utilité publique



« Un partenariat renforcé entre les notaires et la Fondation des Monastères pour faciliter des donations et legs solidaires »

Entretien avec Catherine Bienvenu

Responsable legs, donations et assurances-vie à la Fondation des Monastères

Axel Masson

Pouvez-vous nous rappeler les missions de la Fondation des Monastères ?

À la fin des années 1960, le père Huteau avait fondé l'Association des Amis des Monastères pour mutualiser les ressources des monastères et assurer le paiement des cotisations sociales des religieux, devenues obligatoires, une problématique spécifique à l'époque. Depuis, les missions ont évolué, l'association est devenue fondation et aujourd'hui, nous consacrons 20 % de nos ressources au paiement des cotisations sociales et 80 % à l'entretien et la conservation du patrimoine immobilier et culturel des communautés religieuses qui nous en font la demande.

Nous avons aussi un rôle de conseil. Nous accompagnons ainsi les communautés, les bienfaiteurs, les philanthropes et les notaires parfois peu habitués au monde associatif et à ses spécificités.

Justement, comment travaillez-vous avec les notaires ?

Les notaires comptent sur nous dans la mesure où nous sommes une fondation reconnue d'utilité publique. Nous sommes leurs interlocuteurs afin de concrétiser la réalisation d'une libéralité souhaitée par un bienfaiteur. Deux cas de figure sont rencontrés :

- Du vivant du bienfaiteur avec la donation pure et simple d'une somme importante ou d'un bien immobilier, la donation avec

réserve d'usufruit, la donation d'usufruit temporaire, ou le don sur succession ;

- La transmission par décès avec le legs consenti par testament. On retrouve dans cette catégorie les legs universels, à titre universel, particuliers, conjoints. Par exemple, le legs universel à charge de reverser des legs particuliers nets de frais et de droits réduit la masse taxable au titre des droits de succession à payer, libère l'héritier du paiement des droits de succession et l'exclut de la matérialité du règlement administratif de la succession.

La fondation est un héritier un peu particulier, car contrairement aux personnes physiques, elle n'est pas soumise aux droits de succession. Nos bienfaiteurs disposent de nombreux leviers fiscaux en désignant la fondation pour elle-même ou une communauté en particulier, bénéficiaire d'un legs, d'une donation ou d'un contrat d'assurance vie. Cette transmission sera effectuée en franchise d'impôts, sans droit de donation ou de succession.

Quels ont été les événements importants de l'année 2025 pour la Fondation des Monastères ?

Cette année, j'ai noté une émergence marquée du don sur succession qui permet à un héritier de céder tout ou partie de son héritage à la fondation. Cette faculté suscite d'ailleurs, l'intérêt croissant des notaires. Ce mécanisme, prévu par l'article

788 III du Code général des impôts, accorde à l'héritier un abattement sur les droits de succession équivalant au montant donné (de 0 à 100 %). Grâce à ce dispositif, il est possible de transférer directement une part de succession à la fondation tout en bénéficiant d'un avantage fiscal significatif puisque le donateur n'aura pas à acquitter les droits de succession sur la part qu'il aura décidé de ne pas conserver mais de transmettre.

En 2025, nous avons aidé un peu plus de 600 communautés. Nous avons renforcé nos contrôles internes sur l'usage des fonds issus de la générosité du public. Ce contrôle nous permet de justifier les aides en parfaite conformité avec la volonté des donateurs et avec l'objet social de la fondation.

Nous avons changé de président et de vice-président cette année. Ce changement de gouvernance apporte une nouvelle dynamique et le souhait de mener une réflexion proactive sur les nouvelles difficultés concrètes des communautés que nous accompagnons et soutenons.

La Fondation des monastères applique un prélèvement de 5 % sur les dons et de 10 % sur les legs destinés à alimenter son Fonds de solidarité. Nous pouvons apporter ainsi un soutien ciblé aux communautés qui, habituellement, ne bénéficient d'aucune ressource particulière.



**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.



« 2025, une année marquante pour la Fédération Française de Cardiologie »

Pr Jérôme Roncalli, Vice-Président FFC

Axel Masson

Quelles sont les avancées récentes dans la recherche sur les maladies cardiovasculaires ?

La recherche connaît de nombreuses innovations, rendues possibles grâce aux financements de la FFC, qui soutient environ 3 millions d'euros de projets chaque année. Ces innovations incluent le développement de nouveaux mécanismes d'action pour lutter contre l'insuffisance cardiaque, les maladies coronariennes, la mise au point de thérapies innovantes comme les biothérapies et la thérapie cellulaire afin de limiter les séquelles de l'infarctus, ainsi que l'utilisation de l'intelligence artificielle pour identifier de nouvelles cibles thérapeutiques. Nous constatons des progrès dans les dispositifs médicaux, avec notamment des implants plus petits et des valves percutanées, évitant parfois la chirurgie cardiaque lourde dans les maladies valvulaires.

Les progrès dans les traitements cardiovasculaires ont réduit la mortalité ; ces maladies sont désormais la deuxième cause de décès en France, après les cancers. Cependant, elles restent la première cause de mortalité chez les femmes et chez les hommes de plus de 65 ans.

Comment l'intelligence artificielle contribue-t-elle à l'avancement de la recherche ?

L'analyse des big data en médecine vise à personnaliser les prises en charge, grâce

à l'utilisation de données cliniques (antécédents, facteurs de risque, morphologie cardiaque) pour mieux cibler les traitements et identifier les patients répondeurs. L'intelligence artificielle facilite ce ciblage et permet d'adapter les stratégies thérapeutiques selon le phénotype du patient.

La prévention occupe aussi une place essentielle. Quelles actions principales avez-vous menées en 2025 ?

Nous menons de nombreuses actions de prévention grâce à notre réseau d'associations régionales et de Clubs cœur et santé, qui luttent contre les principaux facteurs de risque cardiaque comme l'hypertension, les dyslipidémies, l'obésité, la sédentarité et le diabète. Nous organisons des parcours du cœur et des séances d'information pour tous les publics, ainsi que des chaînes de dépistage en entreprise avec des équipes médicales afin d'évaluer les risques cardiovasculaires et détecter précocement les facteurs de risque.

La sédentarité est un facteur important de risque. Quel est votre message à ce sujet ?

Pour lutter contre la sédentarité, il est essentiel de bouger régulièrement : se lever toutes les deux heures, viser 10 000 pas par jour, privilégier les escaliers, ou marcher davantage au quotidien. La Fédération française de cardiologie rappelle que ces gestes simples sont aussi bénéfiques que des activités

sportives régulières. Il ne faut donc pas sous-estimer l'importance des mouvements du quotidien. Pour lutter contre la sédentarité, notre slogan est « chaque mouvement compte ! ».

Quels sont vos projets pour 2026 ?

Nous mettrons en œuvre deux grandes orientations. D'abord, l'action « Secours tour » prendra une dimension territoriale plus large : lancée en Occitanie, elle sera étendue à tout le pays. Ce bus mobile offre des ateliers de prévention, de dépistage et d'initiation aux gestes de premiers secours. Il permet à un large public d'accéder à une évaluation du risque cardiaque, notamment grâce à un questionnaire en ligne « je me teste » sur le site de la FFC, et guide les personnes vers des consultations médicales si besoin.

Ensuite, nous allons intensifier nos actions auprès des jeunes pour les sensibiliser dès le plus jeune âge aux risques liés au tabac, à l'obésité et à la sédentarité, notamment à travers des campagnes ciblées et des partenariats avec le monde du jeu vidéo. Une commission au sein de la Fédération française est dédiée aux jeunes.

Nous remercions chaleureusement les donateurs, légataires et nos deux mille bénévoles : leur engagement rend possible toutes nos actions de prévention et de dépistage et d'initiation aux gestes qui sauvent sur tout le territoire.



Fédération
Française de
Cardiologie

UN CŒUR QUI VA,
LA VIE QUI BAT

LEGS • DONATIONS • ASSURANCES-VIE

LÉGUER POUR LE CŒUR, C'EST SE BATTRE POUR LA VIE

Choisir le cœur, c'est donner du sens à sa vie en sauvant celle des autres. C'est le choix des médecins et des bénévoles de la Fédération Française de Cardiologie, qui s'engagent pour prévenir et faire reculer le fléau que sont les pathologies cardiovasculaires. C'est aussi le choix responsable et généreux de celles et ceux qui savent que le cœur est le trésor de la vie, celui pour lequel il est essentiel de se battre.

Grâce à votre legs, nous poursuivons notre ambition de prendre soin de votre cœur à tous les âges de la vie.

Pour en savoir plus sur nos missions et les moyens de soutenir notre action, contacter :



Mai BERTHOMIEU
Chargée de relations testateurs
06 77 71 69 77
mai.berthomieu@fedecardio.org



CAHIER DES ASSOCIATIONS



Animaux-Secours **Association créée en 1964** **et reconnue d'utilité publique en 1992**

2 sites : Le Refuge de l'Espoir (74) & L'Espoir Continue (71)
Siège de l'association : Refuge de l'Espoir
284, route de la Basse Arve
74380 ARTHAZ PND
Tél. : 04 50 36 02 80
Mail : info@animaux-secours.fr
Site Web : www.animaux-secours.fr

Accueil et soins aux animaux dans le besoin (chiens, chats, NACs et animaux de la ferme).
Assistance aux animaux égarés et/ou blessés 24h/24 et 7j/7 Service de fourrière intercommunale.
Enquêtes et actions contre toutes formes de maltraitance animale.
Centre de réhabilitation pour chiens maltraités et négligés.
Maison de retraite pour animaux âgés et/ou malades.
Education et prévention auprès des plus jeunes.



Fédération Française des Banques Alimentaires

10 place de Catalogne
75014 Paris
Président : Jean-Louis Duprez
Tél. : 01 49 08 04 70
Mail : donationsetlegs@banquealimentaire.org
Site Web : www.banquealimentaire.org

Les Banques Alimentaires collectent et approvisionnent quotidiennement plus de 6 000 associations partenaires. Chaque année, ce sont près de 2,4 millions de personnes accompagnées et 223 millions de repas distribués.

Reconnue d'utilité publique, la Fédération Française des Banques Alimentaires peut recevoir legs, donations et assurances-vie. Vous pouvez soutenir tout au long de l'année leurs actions <https://faireundon.banquealimentaire.org>

Ensemble, solidaires !



Centre Léon Bérard

28 rue Laennec
69373 Lyon Cedex 08
Tél. : 04 78 78 28 73
Mail : donsetlegs@lyon.unicancer.fr
Site Web : www.centreleonberard.fr

Centre de lutte contre le cancer de Lyon et Rhône-Alpes, le Centre Léon Bérard accueille plus de 40 000 patients par an et près de 700 personnes dédiées à des programmes de recherche. La spécificité du Centre est de regrouper sur un même site médecins, chercheurs et patients afin de raccourcir les délais entre les résultats de la recherche et leurs applications dans les soins, et gagner ainsi un temps précieux dans la lutte contre le cancer.



Emmaüs Solidarité

Tél. : 07 66 53 83 87
Contact : Maria BAPTISTA
Mail : mbaptistalemoine@emmaus.asso.fr
Site Web : www.emmaus-solidarite.org/soutenir

Depuis 1954, Emmaüs Solidarité lutte sans condition contre l'exclusion des personnes et familles à la rue. Membre du Mouvement Emmaüs, l'association accompagne chaque jour, avec plus de 950 salariés, 9 000 personnes vers l'insertion grâce aux dispositifs (maraudes, accueils de jour, centres d'hébergement, logements adaptés) et dans le cadre d'un accompagnement global (accès à la santé, au sport, à la formation et l'emploi, le logement, la culture et la citoyenneté).

TRANSMETTEZ

le plus bel espoir de vaincre le cancer

Soutenez la recherche pour aller plus vite et plus loin contre la maladie



Legs, donation, assurance-vie

Pour plus d'informations :

04 78 78 28 73 ou 26 05 - donsetlegs@lyon.unicancer.fr

Pour faire un don :

> www.centreleonberard.fr

> Centre Léon Bérard

Service Relations Donateurs

28 rue Laennec - 69008 Lyon

CENTRE
DE LUTTE
CONTRE LE CANCER **LEON**
BERARD

CAHIER DES ASSOCIATIONS



Fédération Française de Cardiologie

5 rue des Colonnes du Trône
75012 Paris
Tél. : 01 44 90 83 83
Mail : liberalites@fedecardio.org
Site Web : www.fedecardio.org

La Fédération Française de Cardiologie, reconnue d'utilité publique depuis 1977, peut recevoir legs, donations et assurances-vie sans droits de mutation. Grâce à la générosité du public, elle finance recherche, prévention et accompagnement des malades. Chaque année, la FFC soutient plus de 50 projets pour 3 millions d'euros. Votre soutien est essentiel.



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 VISIO

1 rue des Brunelleries
49080 BOUCHEMAINE
Tél. : 02 41 68 15 18
Mail : contact@fondation-visio.fr
Sites Web : <https://ifi.fondation-visio.org/>
<https://culture.fondation-visio.org/>

Acteur de référence pour les enfants et les adultes déficients visuels, la Fondation VISIO, reconnue d'utilité publique, agit en France. Ces domaines d'intervention :

- Recherche neuro-ophtalmologique
- Recherche vétérinaire canine (santé des chiens d'assistance)
- Développement de solutions numériques et technologiques pour l'autonomie et le quotidien
- Développement de l'accès à la culture, à l'éducation et aux sports

Membre du Centre Français des Fondations et de la Coalition Française des Fondations pour le Climat.



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.



BY LEGI TEAM

1^{er} site des métiers du droit
5^{ème} site BtoB en France*



Tous les mois :

1 500 000 de visites*

- + de 10 000 articles d'actualité juridique chaque année
- + des articles en management des métiers du droit

ESPACE RECRUTEMENT

- + de 6 000 CV*
- + de 2 500 annonces d'emploi et de stage*



**POUR RECRUTER
LES MEILLEURES ÉQUIPES**
contactez-nous
à annonces@village-justice.com

www.village-justice.com



LEGI TEAM

04 76 16 82 50 ou 01 70 71 53 80
annonces@village-justice.com
www.legiteam.fr

* Source :  ACPM moyenne 2025

CAHIER DES ASSOCIATIONS



LDH (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 !



Solidarité Laïque

22 rue Corvisart
75013 Paris
Contact : Majda Devienne
Tél. : 01 45 35 13 13
Mail : mdevienne@solidarite-laique.org
Site Web : www.solidarite-laique.org

Solidarité Laïque est une Union de 40 organisations liées à l'école publique, à l'éducation populaire et à l'économie sociale.

Face à l'ampleur des inégalités mondiales, l'accroissement des injustices et la montée des fondamentalismes, nous avons le devoir d'amplifier nos actions en faveur de l'éducation en France et dans le monde. Car l'éducation est un droit humain fondamental qui conditionne l'accès à tous les autres droits : autonomie, citoyenneté, santé...

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 PROCHAINE ÉDITION

Rubrique associations pour dons et legs
Emmanuel FONTES
01 70 71 53 89
e.fontes@legiteam.pro

Autres rubriques
Raphaële CHEVALIER
01 70 71 53 88 - 06 63 86 91 01
r.chevalier@village-notaires.pro

LEGS ET ASSURANCES-VIE



**Solidarité
Laïque**

APPRENDRE COMPRENDRE GRANDIR

C'EST UNE QUESTION DE TRANSMISSION

Grâce à votre legs à Solidarité Laïque, vous transmettez aux enfants comme aux adultes, en France et dans le monde, les savoirs fondamentaux qui leur permettront de devenir des citoyens responsables, libres et solidaires.



**VOTRE INTERLOCUTRICE PRIVILÉGIÉE
POUR VOS DONES ET LEGS :**

Pour toute question sur les legs, donations et assurance-vie, n'hésitez pas à contacter votre interlocutrice personnelle :

**Mme Devienne Majda, 01 43 35 13 13 - mdevienne@solidarite-laique.org
22 rue Corvisart, 75013 Paris - solidarite-laique.org**



**Solidarité
Laïque**



Transmettre
pour bâtir ensemble un monde
sans exclusion.



La solidarité. Tous les jours. Sans condition.

www.emmaus-solidarite.org

