



n° ISSN 0397.5398
n° inscr. CPPAP 1115T87320

... et plus si affinités

Retrouvez-nous sur le site
www.notariat2000.com

Revue indépendante d'informations et d'opinions



50 ans au service de la profession

Libre propos

Arnaud (Montebourg), happy culteur !



Page 12

Libre propos

Stage d'été à l'étude

Page 20



Libre propos

Préavis de...

Page 14



L'époque est propice aux nouveaux projets. Et si on en parlait ?

Les notaires et la Caisse des Dépôts ont tissé des relations étroites et singulières au bénéfice du service public de la Justice.

Les évolutions sociétales, technologiques et économiques de ces dernières années dessinent des enjeux cruciaux pour vous.

Ces défis d'avenir sont aussi les nôtres.

Pour y répondre, nous proposons des offres et des services adaptés, une équipe dédiée à proximité de chez vous.

RETROUVEZ NOUS AU 113^{ème} CONGRÈS DES NOTAIRES DU
17 AU 20 SEPTEMBRE 2017 À LILLE STAND N° 133 - HALL PARIS

Le groupe Caisse des Dépôts, chaque jour à vos côtés

@CaissedesDepots
www.groupecaissedesdepots.fr
notaires.caissedesdepots.fr

Caisse des Dépôts
Direction des clientèles bancaires
15 quai Anatole France
75356 Paris 07 SP



ÉDITO	5
ÉCHOS ET NOUVELLES	6
JEUX DE MOTS <i>E. Beaume-Adam</i>	9
BD	10
LIBRE PROPOS	12
▪ Arnaud (Montebourg) Happy culteur ! - <i>D. Mathy</i>	
▪ Préavis de... - <i>E. Dubuisson</i>	
▪ Scènes de la vie quotidienne d'un tabellion de province - <i>P-E. Marcy</i>	
▪ Les tribulations méta-juridiques d'un notaire en congés - <i>R. Vibrac</i>	
▪ Stage d'été à l'étude - <i>H. et C. Palot-Lory</i>	
▪ Petite leçon de grammaire - <i>E. Beaume-Adam</i>	
MANAGEMENT	23
▪ Comment booster l'efficacité de vos réunions ? - <i>P. Duny</i>	
▪ La communication persuasive en 5 questions Itv d' <i>Amaury du Crest</i> , consultant formateur	
ACTUALITÉS	26
▪ Notariat Services, 50 ans et toujours au top ! - <i>P. Duny</i>	
QUIZZ	28
▪ Notariat Services en 7 questions - <i>V. Ayala</i>	
PUBLIREPORTAGE	31
▪ Le clos du Notaire, au cœur des Côtes-de-Bourg	
REGARD SUR L'ACTUALITÉ	32
▪ Tobin or not Tobin ? - <i>B. Thion</i>	
CÔTÉ COUR	34

Société éditrice : Notariat 2000. Siège : 13 rue du Bois Vert - 19230 Pompador.

Fondateur : Louis Reillier, notaire fondateur du Mouvement Jeune Notariat.

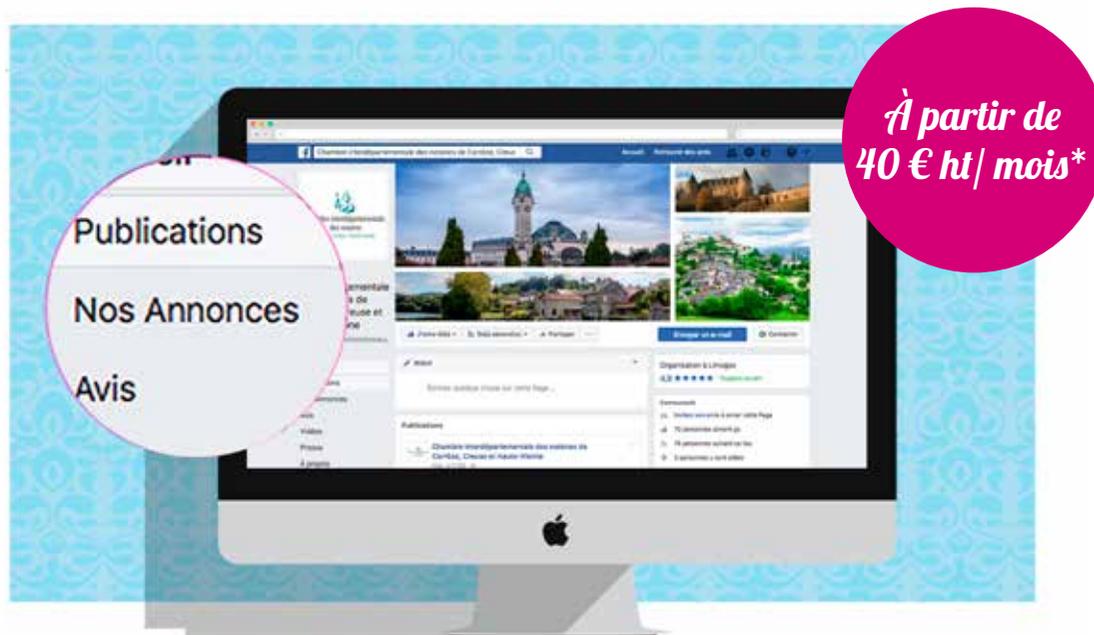
Directeur de la publication : François-Xavier Duny. Rédacteur en chef : Didier Mathy, notaire à Sagy (71) dmathy@notariat2000.com

Responsable de la rédaction : Valérie Ayala 06 83 56 04 14 / 05 55 73 80 39 vayala@notariat2000.com. Graphisme : Sylvaine Zilli.

Dessins : Pascal Boucher. Iconographie : Fotolia (sauf mention autre). Imprimeur : Les Briconauts à Brive (19).

Dépôt légal : septembre 2017. N° CPPAP : 1117 T 87320. Abonnement annuel classique moyennant 54 € TTC.

GESTION de votre PAGE Facebook Pro



- Création personnalisée de votre page Facebook Pro
- Gestion avec 8 publications par mois
- Ligne éditoriale liée à votre profession
- Formation pour animer la page
- Et toutes vos annonces immobilières sur votre page Facebook

*Offre soumise sous conditions et pendant un an si vous vous engagez 24 mois



cduteil@immonot.com



05 55 73 80 00

immo not
l'immobilier des notaires

édito

How ! (mais pas "do you do" !)

Frères de plume, voici venir le grand Pow-wow annuel ! Tous, nous allons nous rassembler pour célébrer nos valeurs, écouter le conseil des sages nous relayer de bonnes paroles et nous inciter à avoir confiance en l'avenir... Pourtant, l'heure est-elle encore à la fête ?!

Certains parmi nous, déjà, connaissent la détresse, et nombreux sont ceux qui doutent... Les attrape-rêves n'éloignent pas les mauvais esprits, non plus que les griffes d'ours que nous portons en amulette.

Nos aînés, avant nous, veillaient sur les terres de nos ancêtres, mais ILS sont venus... ILS leur ont offert des couvertures (d'assurance) qui portaient en elles la maladie (de la responsabilité tous azimuts), les ont saoulés (de parole) émoussant leur défiance, et permettant que d'autres encore viennent piller notre territoire... Nos chefs, sans doute naïfs, ont fumé le calumet avec les intrus, enterré la hache de guerre et oublié l'endroit, ils nous ont enjoint à être unis, dignes...

Peu à peu, ILS ont volé nos ressources (négociation immobilière, gestion de patrimoine, droit des affaires et des entreprises...) tandis que nous nous laissons distraire par leurs jouets et leur prétendue "modernitude" (Ségolène si tu nous lis ;-).

De jeunes guerriers, pressés d'être reconnus, ont même pactisé avec l'envahisseur. Quelques-uns, très tôt, ont bien essayé de faire prendre conscience de l'importance d'être et rester "authentiques", mais l'attrait du confort matériel et la facilité ont aveuglé les nôtres, et ces libres penseurs ont été dénigrés, leurs idées écartées... Les sages du haut conseil nous ont systématiquement rappelé notre devoir : ne jamais nous départir de notre réserve. Le grand chef blanc n'apprécierait pas, dit-on, qu'on le contredise, il fallait donc se tenir coi...

C'était il y a un an, il y a un siècle, il y a une éternité... Et voici que résonne, dans le lointain, le clairon annonçant la charge de la cavalerie : le gouvernement aurait décidé d'en finir avec nos tribus ⁽¹⁾. Ou donc sont passés nos guerriers ?! Sans eux, ce pourrait être notre dernier été indien... Y aura-t-il enfin un sursaut ? Espérons...

Didier Mathy
Rédacteur en chef



1. les professions réglementées (voir : http://www.lemonde.fr/economie/article/2017/08/12/professions-reglementees-bercy-pret-a-repartir-a-l-attaque-sur-la-deregulation_5171751_3234.html)

Une rue Louis Reillier

Pompadour (Corrèze) a récemment rendu hommage à notre fondateur Louis Reillier. À l'occasion du cinquantenaire de l'entreprise Notariat Services, une plaque a été posée rue du bois vert (qui mène à la société créée par Louis Reillier et à Notariat 2000 !). C'est en présence de la famille, de nombreux amis et personnalités locales que sa fille Elizabeth Reillier-Duny, directrice de publication de notre revue jusqu'en 2015, a prononcé un discours très émouvant. *"Papa n'était pas un homme ordinaire. Il savait écouter, discuter, convaincre tout en étant respectueux des idées des autres. D'une imagination débordante, il nous tuait parfois avec ses idées nouvelles. Des idées que, non seulement, il avait en tête mais, fait plus rare, qu'il réalisait"*.



François-Xavier Duny et Monsieur le maire de Pompadour

Lille en septembre, on y sera !

Notariat 2000 couvrira le **Congrès des notaires de France du 17 au 20 septembre**. Votre revue sera sur le **stand d'immonot (n° 176)** pendant toute la durée de la manifestation. L'occasion de fêter les 50 ans de la société et d'y découvrir de nombreuses nouveautés.

Les notaires de l'Ain à l'initiative d'une fresque géante



Les notaires de l'Ain et les jeunes agriculteurs du département ont profité du passage du Tour de France pour créer la surprise.

Olivier Breuil, négociateur à l'étude de Ceyzériat, a ainsi imaginé une fresque géante de 2500 m² représentant une carte du département.

Avec l'aide du syndicat des géomètres de l'Ain, la fresque a été installée dans un champ de la commune de Brénaz (01260).

Vue du ciel, la diversité des productions agricoles, des territoires et du maillage territorial des études notariales a pu être mise en avant. Un grand bravo pour cette heureuse initiative à la chambre des notaires de l'Ain, présidée par François Darmet, notaire à Lagnieu.

Pensée du jour

"Je ne me méfie jamais de l'action, mais plutôt de l'inaction".

Winston Churchill



Le dessinateur N2000 lance un jeu !

Pascal Boucher, le dessinateur de Notariat 2000, a deux passions (chronophages) : le dessin... et les jeux ! Il y a quelques années, il a créé la société "Robin Red Games", qui imagine, fabrique et édite des jeux (pour petits et grands, voyants et malvoyants). Dernier jeu en date : le TRUT, un jeu de cartes de 2 à 4 joueurs aux parties éclair qui trouve ses origines au 17^e siècle. Robin Red Games l'a remis au goût du jour. Il est disponible (ainsi que d'autres jeux dont Généalogik et Course de Rennes) sur le site www.robinredgames.com

Humour

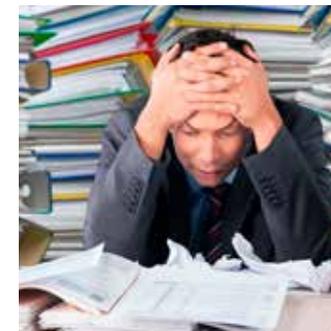
DIS DONC, J'AI L'IMPRESSION QUE TU GROSSIS À VUE D'ŒIL DEPUIS QUELQUE TEMPS

C'EST LA FAUTE À TÉLÉ@CTES ET À « VISIO CONF »!



Sur une idée d'Arnaud Hote, notaire à Bapaume (62). Lire également son article sur Télé@ctes sur notariat2000.com

Le blues du clerc de notaire...



Rien ne va plus pour les Clercs de notaires qui, d'après une enquête du cabinet d'étude Happy At Work, décrochent la palme du pire job en 2017 (juste devant chef de

publicité et agent de police). Des commentaires postés sur Facebook (Tu es Notaire ou clerc de notaire si...) confirment ce ras-le-bol général.

"Notre métier est tellement prenant, tellement fatigant, je suis actuellement dans une étude rurale, seul clerc de notaire, je m'occupe :

- des formalités préalables
- des ventes
- des successions
- de la négociation immobilière
- du standard (en moyenne 30 appels par jour)
- de l'accueil des clients
- de la gestion de l'agenda

J'ai l'impression que mon travail est immense, je ne trouve pas le temps de faire des actes parfaits, étant interrompu plusieurs fois lors de la rédaction. Avez-vous des conseils utiles ? ».

Réponse d'un internaute clerc de notaire : *"lever le pied avant la boulette !"...*



▶ **17 au 20 septembre 2017 à Lille**
113^e Congrès des notaires de France
"Famille, solidarités, numérique : le notaire au cœur des mutations de la société"
Président : Thierry Thomas (Rezé, 44)
Rapp. général : Bernard Delorme (Cholet, 49)

▶ **5 au 7 octobre à Saint-Jacques de Compostelle (Espagne)**
4^e Congrès des Notaires d'Europe-CNUE
"Le droit de l'U.E. au service des citoyens"
Président : Isidoro Antonio Calvo Vidal, notaire à la Corogne (Espagne)

▶ **+ D'INFOS** <https://www.notariesofeuropa-congress2017.eu/>

▶ **11 au 13 octobre, Montauban**
(Hôtel Abbaye des Capucins)
3^e assises immonot, réseau national de la négociation immobilière notariale
 ▶ **+ D'INFOS** Alexandra au 05 55 73 80 59
assises@immonot.com

▶ **28 octobre au 1^{er} novembre à Édimbourg (Ecosse)**
48^e Congrès du Mouvement Jeune Notariat (MJN)
"Notariat du XXI^e siècle : enfin le zéro papier ?"
Président : Frédéric Gerbet (Nîmes, 30) ;
Rapp. général : Alexia Nallet (Neuville-sur-Saône, 69).

▶ **4 au 6 décembre à Paris**
68^e session de l'Assemblée de liaison
"Notaires vision 2030, à nous de l'écrire !"
Président : Philippe Clément (Antibes, 06) ;
Rapp. général : Michel Maumelat (Saint-Tropez, 83)
 ▶ **+ D'INFOS** **Stéphanie Péron**
 au 01 44 90 31 33

Rencontres notariales en TGV !



Les Rencontres notariales 2017 auront lieu les **11 et 12 octobre** prochains. Principale nouveauté de cette nouvelle édition : le mercredi, des notaires

offriront des consultations dans 7 TGV. Un wagon entier, floqué aux couleurs des Rencontres Notariales, sera réservé pour des consultations en vis-à-vis pour les passagers de ces trains. Comme pour les précédentes éditions, **des consultations par téléphone seront mises en place le jeudi, de 18 h à 21 h**

Assises immonot : en octobre à Montauban !

Fort du succès des deux premières éditions, Notariat Services organise, du 11 au 13 octobre, les 3^{es} assises immonot. Après Nantes, l'édition 2017 met le cap sur Montauban (Tarn et Garonne). Elle se déroulera dans un lieu facilement accessible, conciliant confort et convivialité (l'Hôtel Abbaye des Capucins !). Comme les précédentes éditions, les 3^{es} assises Immonot sont ouvertes à tous (notaires et négo, pratiquants et non pratiquants), avec à la clé plus de 14 heures de formation concrète. Communication persuasive, gestion de temps, réseaux sociaux, négo, expertise... chacun y trouvera son compte, y compris ceux qui souhaitent ouvrir un service négo !

Prochain Notariat 2000 : décembre 2017

de mots

par Évelyne Beaume-Adam

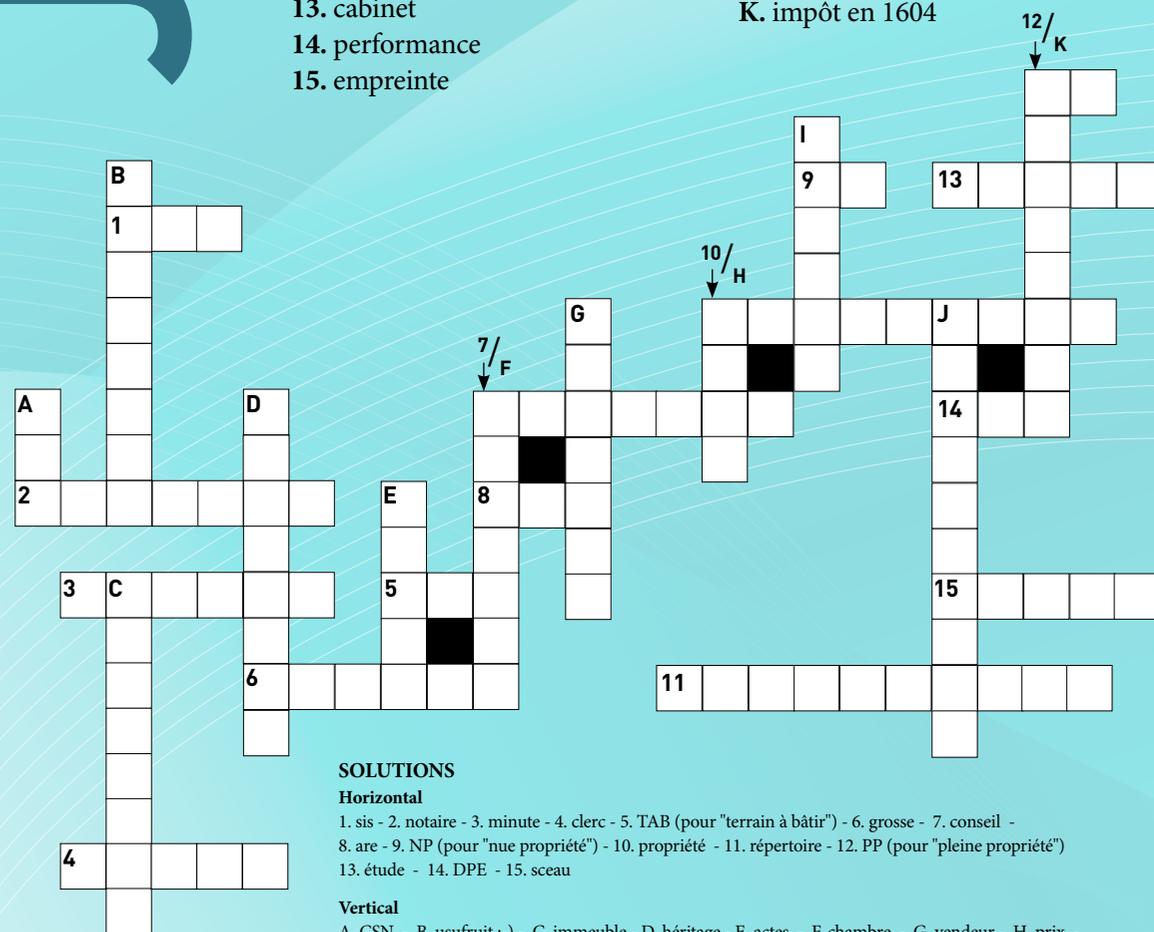
Jeux

Horizontalement

1. localisé à l'étude
2. incontournable
3. acte
4. indispensable
5. parcelle constructible
6. ancienne copie
7. devoir impératif
8. mesure
9. coquille
10. droit imprescriptible
11. registre
12. tout à moi
13. cabinet
14. performance
15. empreinte

Verticalement

- A. sa devise : l'essentiel est préservé
- B. jus de fruit
- C. bien fixe
- D. hoirie
- E. production
- F. subdivision d'une juridiction
- G. encaisse
- H. valeur d'échange
- I. emblème
- J. casse tête
- K. impôt en 1604



SOLUTIONS

Horizontal

1. sis - 2. notaire - 3. minute - 4. clerc - 5. TAB (pour "terrain à bâtir") - 6. grosse - 7. conseil - 8. are - 9. NP (pour "nue propriété") - 10. propriété - 11. répertoire - 12. PP (pour "pleine propriété") - 13. étude - 14. DPE - 15. sceau

Vertical

- A. CSN - B. usufruit (-) - C. immeuble - D. héritage - E. actes - F. chambre - G. vendeur - H. prix - I. gnomon - J. indivision - K. paulette (L'héritage des charges fut institutionnalisée en 1604 par un impôt dénommé "la paulette")

1



3



2



4



Scénario et dessins de P. Boucher

Arnaud (Montebourg), happy culteur !

Après s'être fait formé à l'entrepreneuriat et avoir fait ses armes chez Habitat (qui s'en remet difficilement) et New Wind (qui ne s'en remet pas du tout), Arnaud Montebourg se lance à présent dans une tout autre activité. Il se rêve apiculteur... en Saône-et-Loire !

Quelques entrefilets sont parus, début juin, dans la presse ⁽¹⁾, pour annoncer la reconversion professionnelle du sémillant ex-ministre du redressement productif. Mais, pour ma part, cette nouvelle me fut annoncée en primeur. Permettez que je vous narre !



Un matin, je promenais mes chiens sur le chemin qui fut autrefois la limite séparant les pays de droit écrit de ceux régis par le droit coutumier. Ce chemin creux dispose de bermes (accotements non carrossables) enherbées, et même d'une jolie bande d'herbes folles centrale. C'est au beau milieu de l'un de ces pâquis que je remarquai un essaim d'abeilles. Sa position, à même le sol, n'était pas ordinaire. Je m'en suis donc approché. Aucune réaction...

Moi (murmurant) : "Mais qu'avez-vous donc, courageuses petites abeilles ?".

Aussitôt, une voix nasillarde se fit entendre...

La voix : "Fichez-nous la paix, vous voyez bien qu'on a le bourdon !"

Tout autre que moi s'en serait ému, mais après m'être entretenu avec des pieds d'ambrosie ⁽²⁾, pourquoi aurais-je été surpris qu'une abeille pût me parler !? J'ai donc relancé la conversation.

Moi : "Désolé si je vous dérange, mais je ne demande qu'à vous aider. Si je le peux, bien entendu !"

La voix : "Non, tu ne peux rien, on est dégoutées..."

Moi : "Qu'est-ce qui vous préoccupe tant ? Les pesticides, les frelons asiatiques ?"

La voix : Le montretois ⁽³⁾ en marinière...

Moi : " Mais en quoi ce brave Arnaud peut-il agir ainsi sur votre enthousiasme ?"

La voix : "il veut devenir APICULTEUR ! Le message a été diffusé dans toute la région par la fédération des ruches, et nous nous cachons toutes, de peur qu'il ne nous séquestre pour redresser la production de miel ! Ce type est un esclavagiste, il veut nous "ubériser" ! Il parle de co-construire le miel moyennant versement de 80 % de notre production. Pire, au nom de son passé, il veut que nous préparions un miel de ROSE, exclusivement ! On ne peut pas se laisser faire ! Alors on s'est rassemblées par terre dans les rues et on manifeste !"

Moi : " Je vous comprends ! À nous aussi, il a fait le coup, mais les manifestations ça n'a pas suffi ! À votre place, je le piquerais pour qu'il comprenne vite et bien qu'on ne se moque pas de ceux qui travaillent. En le piquant ainsi au vif, il reprendrait peut-être la politique et vous ficherait la paix. Quoique... Non, tentez plutôt de le convaincre de reprendre son premier métier... Apparemment, il détruit tout ce qu'il touche... Ce serait donc bénéfique pour tous qu'il revête à nouveau la robe d'avocat"...

L'essaim se resserra, se mit à bourdonner.

La voix : "Proposition adoptée, on y va ! Pas de quartier !".

Quelques secondes plus tard, l'essaim disparut à l'horizon, mais je connaissais sa destination. Quant à moi, ragaillardi par cet échange inattendu, je repris mon chemin en fredonnant "L'Apiculteur" d'Alain Bashung...

"D'heure en heure
L'apiculteur se meurt
Il a eu son heure
Il a fait son beurre
Api apiculteur
D'heure en heure
L'apiculteur effleure
La fin du labeur
Api apiculteur "



Didier Mathy ■
Notaire à Sagy (71)



1. Le Figaro (Arnaud Montebourg se lance dans la production de miel), Challenges (Quand Arnaud Montebourg se reconvertisse dans le miel), A vos ruches ("L'étonnante reconversion professionnelle d'Arnaud Montebourg"), etc.

2. N2000 n°554, 2015 (Le temps des mauvaises graines)

3. Nom des habitants de Montret, résidence bressane de M. Montebourg

Préavis de...

Préavis de grève générale, licenciement ou tempête ?
De toute façon, un préavis n'annonce jamais du bonheur !
Pour l'heure, c'est au niveau social que se situe
le malaise, le mal-être. Et le notariat n'en est pas à l'abri...



A en croire les publications sur les réseaux sociaux, où la parole s'est franchement libérée - et tant mieux -, on va droit vers un épisode tumultueux. D'autant que le président Macron n'a pas fini d'attiser les inquiétudes en donnant du pied dans la fourmilière sociale. Alors continue-t-on la tête dans le

guidon - comme d'hab' dans le notariat - ou bien essaye-t-on, exceptionnellement, d'anticiper les bonnes questions ?

Sur les réseaux sociaux

Posts sur réseaux n'est pas parole d'Évangile ! Certes, mais tout de même. Quand on lit la page facebook "tu es cleric ou tu es notaire si..."⁽¹⁾, on constate au moins une chose : le temps de parole qui était accaparé depuis 2 ans par des combattants prêts à défendre le notariat l'est maintenant par des personnels qui se plaignent de leurs conditions de travail. Notamment une (amusante) offre d'emploi virtuelle décrivant le notariat comme le baigneur a fait le buzz. Extrait : "tu es motivé, compétent, rapide, tu te poses des questions mais pas trop, tu arrives tôt et tu repars tard, tu travailles pendant ta pause déjeuner, tu finis à 22 h avant tes vacances, tu fais plein d'heures supplémentaires sans être payé, tu ne demandes ni primes, ni tickets restaurants, tu n'attends aucune reconnaissance, ni remerciements de tes clients et de tes patrons, tu ne réponds

pas aux clients qui t'insultent par mail et au téléphone, tu n'as pas eu d'augmentation depuis 20 ans, tu ne vas pas en formation car tu as trop de dossiers (...) ALORS POSTULE DANS LE NOTARIAT". Et parmi la centaine de commentaires, une large majorité pour dire que c'est exactement cela le notariat. Et vlan ! Alors, bien sûr, on peut payer des instituts de sondage pour dire que tout va bien dans le meilleur des mondes. Mais, mais, mais... ne faisons pas trop longtemps la sourde oreille.

"I can't get no..."

Réécoutons les objurgations des Rolling Stones, car ce n'est pas tout : un sondage fait par "Happy at Work" a circulé sur Tweeter puis sur Facebook : la profession de cleric de notaire est, toutes catégories confondues, la plus déprimante (le taux de satisfaction est seulement de 10,3 %). Conclusion de l'organisme sondeur : "Les clerics de notaires sont de loin les moins heureux au travail : leur impossibilité d'évoluer professionnellement est en cause." OK ! Là-dessus on pourra toujours dire que "le protocole du sondage n'est pas conforme à l'objectivité qui sied à une approche multicritère permettant seule d'avoir une vision qui serve de prolégomènes utiles à une réflexion globale, seule à même de satisfaire aux exigences de la responsabilité managériale du pouvoir décisionnaire qui ne peut pas se permettre d'engager toute une profession sans tenir compte des soubassements réels étayant les superstructures régulatrices de notre unité...", blablalbla...

Point de vue, images du monde...

Bref, ça fait 2 à 0 dans le match éternel entre "le maître et l'esclave" (2 pour les "esclaves"). N'attendons pas le coup de sifflet final pour réagir. Pendant des décennies, on a fait la sourde oreille aux critiques qui dénonçaient l'enrichissement d'une frange dorée du notariat ; on a vu le résultat. Oui, on l'a vu : les moyens et petits offices s'enfoncent encore et toujours, tandis que les gros ont saisi les opportunités d'une ouverture libérale du métier. Mais ce coup-ci, face au nombre, face au risque de grève générale des clerics et employés de notaire, si on veut la paix sociale et si l'on veut garder le maillage territorial, il va falloir reproduire la méthode compensatoire de l'écrêtement!⁽²⁾. Et si les gros offices ne veulent pas en entendre parler, il n'y a guère d'alternative à une réforme structurelle du tarif renouant avec le principe selon lequel le client finance le notariat proportionnellement aux capitaux qu'il traite. Cela ferait une manne politiquement correcte qui permettrait de reconquérir un certain bien-être social. À bon entendre...

Étienne Dubuisson ■

Notaire à Brantôme [24]



1. Plus de 17 000 abonnés

2. Au fait, on en est où des paiements ?

Scènes de la vie quotidienne d'un tabellion de province

Il s'en passe tous les jours dans nos offices. Petites fantaisies dont nous avons tous plein nos tiroirs, ce genre d'histoires, en campagne ou petite ville, étant notre pain quotidien. Ou plutôt notre "biscotte sans sel". Nul doute que son prix "contrôlé" nous permettra, dans un avenir proche, d'obtenir une silhouette notariale mince, souple, agile, même si pas "très riche".

Suivez le "guide" ... du guide

Je sors en rendez-vous extérieur pour un inventaire de succession. Je prends ma canne, mon chapeau, mon papier, ma plume d'oie, ma calculette (mon boulier, on est un peu rustique chez nous) et je m'empare aussi de mon guide de la taxe des actes, dernière édition... Je m'aperçois aussitôt que, pour lire ce guide, il faut tout d'abord compiler un petit opuscule que l'on peut, sans ambages, intituler "le guide du guide". Ainsi, le notaire est tenu de respecter à la lettre (ou plutôt au chiffre) un tarif légal et complexe pour lequel il a besoin non seulement d'un logiciel comptable "pointu", mais encore, lorsqu'il sort, d'un guide de ce même tarif, lui-même précédé d'un "guide du guide" !

Quoi de plus simple, de plus moderne et de plus efficace pour faire correctement son métier ! Mais ce n'est pas tout ! En effet, aujourd'hui, bon nombre de clients contestent le calcul de frais. Non pas du notaire lui-même, mais du logiciel comptable obligatoire, en excipant que, eux, sont beaucoup plus perspicaces, et qu'ils ont calculé d'avance leurs frais sur... le site du notariat "himself" ! Bientôt, si tout va bien, on ira vers un système de relations avec la clientèle, dans lequel le client pourra accéder directement à son propre dossier. Pour moi, c'est l'horreur abyssale, mais pour les jeunes confrères et consœurs qui débarquent sur "l'aire de loisirs, de paix, et de sérénité" qui s'annonce dans la profession, "ça se fera sur une jambe", à n'en pas douter !

Tout ça pour 1,44 € !

J'ai en ce moment pour client un brave homme, héritier de sa tantine. Pour des raisons qui le regardent, il a renoncé à la succession pour faire hériter ses deux filles. Mais il n'a eu de cesse de se mêler, pour "rendre service", de tout le dossier, en plus du dossier de la vente consécutive de l'immeuble de la tantine. Il s'en est si bien occupé qu'après la vente (qui remonte à 3 ou 4 mois), je continue de recevoir des factures d'E.D.F. au nom de la tantine ! Cela prouve qu'il n'a pas fait le nécessaire tout de suite avec ses acquéreurs pour muter les compteurs. Et ce, en dépit des conseils amicaux que j'avais cru opportun de prodiguer lors de la signature de la vente. De mon côté, j'ai soldé le dossier et payé les héritiers, si bien qu'aujourd'hui, j'ai plus de sous pour payer. Le dernier avatar arrive aujourd'hui : E.D.F. réclame 1,44 € à la succession. Le courrier me dit (malgré l'envoi d'au moins 4 ou 5 attestations d'hérédité...) que ce brave homme (qui n'était donc pas l'héritier, et à qui j'avais demandé de faire le nécessaire pour ces foutus compteurs), avait

bien signé le T.I.P. En revanche, il a omis de joindre son R.I.B. pour un prélèvement. Je renvoie donc la lettre à E.D.F. avec une attestation d'hérédité, une attestation de vente de l'immeuble avec date et nom du nouveau propriétaire, et les coordonnées de ce brave homme (qui n'est ni héritier, ni vendeur de l'immeuble, ni son acquéreur, mais qui trouverait scandaleux de ne pas s'occuper de tout dans cette histoire !). On a fait l'A/R comme ça, deux ou trois fois... Puis mon brave homme reçoit d'E.D.F. la lettre et le T.I.P., le signe pour payer 1,44 €, mais oublie son R.I.B.

E.D.F. m'écrit donc pour me demander qu'il rectifie. Ce que je fais en retournant la lettre et le T.I.P. à mon brave homme, pour lui demander de terminer, par pitié, ce bricolage. Bilan des courses : pour faire récupérer 1,44 € à E.D.F., il aura donc fallu dépenser au moins 10 ou 20 € de papier, d'encre, d'enveloppes, de timbres. Sans parler du temps passé. Mais comme le disait un vieux notaire connu de votre serviteur dans une vie antérieure, "mon temps vous appartient, mes chers clients"...

Vente de bois et soustraction

J'ai authentifié hier une vente de bois, pour un prix de 1 200 € à partager entre une mère usufruitière et son fils nu-propriétaire. On a purgé 9 droits de préférence de propriétaires riverains, ainsi que celui de la Commune. On a notifié la vente à la SAFER. Afin d'écartier le droit de préemption de ladite SAFER, on a préalablement obtenu de la Mairie une attestation certifiant que les parcelles vendues se trouvaient dans un massif boisé de plus de 4

ha. On a mis à peu près 6 mois à se sortir de ce guêpier. Évidemment, l'acquéreur nous a agonisés au téléphone avec des "c'est trop lent" et "si ça continue, je vais voir ailleurs". Au résultat de ma taxe d'hier, j'ai gagné 120 € ht. En outre, le logiciel de taxe me précise que le "réajustement" est de 679,70 € ht. Sachant qu'un envoi recommandé avec A.R. coûte, sauf erreur, 5,93 € et que j'en ai fait 10 (dont 1 pour la SAFER), je me suis payé 59,30 € pour gagner 120 €. Y a plus "motivant", non ?

Paul Etienne Marcy ■
Notaire à Argentat (19)

Les tribulations méta-juridiques d'un notaire en congés

Un week-end prolongé au bord de la mer.
Une plage du Sud, un trait de côte, quelques pas dans la mer. L'occasion de laisser libre cours à mes pensées...

Qui d'entre nous ne prend pas le temps de scruter, lors de ses déplacements, quelques vitrines de confrères négociateurs ou d'agences pour comparer les prix pratiqués, les volumes offerts, le marché du coin ?

Faut-il être fou pour constater que finalement, derrière chaque aspect de notre vie quotidienne – vacances incluses – se cachent parfois des montages juridiques complexes, des petites joyeusetés de la vie professionnelle habituelle d'une étude, du clerk au notaire.

Bon, ok, je pousse sans aucun doute le bouchon un peu loin lorsque je me demande quel service s'est occupé de la division volumétrique rendue nécessaire par le passage de la ligne de métro dans laquelle je me trouve. Et tous ces nouveaux quartiers sortis de terre : combien d'hommes et de femmes se sont penchés sur la mise en place des copropriétés, la rédaction des actes de vente, la conclusion des baux ?

Satisfaction du client

Au-delà de l'aspect purement métaphysique du questionnement d'un notaire rural en vacances, il y a des femmes et des hommes qui ont :

- pris le temps de satisfaire leurs clients,
- refusé l'approximation,
- affronté la pression pour offrir la sécurité juridique d'une cession de fonds de commerce, expliquer l'autorisation administrative précaire d'une terrasse offrant pourtant le plus gros d'une clientèle,
- tricoté main des clauses adaptées à des centaines de situations différentes,
- résisté au promoteur soucieux de dégager ses premiers bénéficiaires...

"Chez moi, l'agriculteur lotit"

Et là me revient en mémoire la dernière discussion – entre autres – du conseil régional, concernant "la GFA". "Euh, c'est pas plutôt 'le' GFA ?" aurai-je été tenté de demander si j'avais eu un minimum de cu-

riosité. Eh bien oui, chez moi, on dit "un GFA", style "groupement foncier agricole". Rien à voir du tout avec "la garantie financière d'achèvement" !

Et c'est tant mieux, les choses sont bien faites. Parce que me coltiner du financier ou du lotisseur au lieu d'un bon "pater familias" qui souhaite simplement assurer la pérennité de son exploitation, franchement, je ne le sens pas.

Dans mon étude, l'agriculteur lotit, et quand j'ai plus de 3 lots, les voiries, les réseaux et tout ce qui va bien sont en place. Quel confort !

Ce que je sais...

"La seule chose que je sais c'est que je ne sais rien". Cette maxime attribuée à Socrate illustre parfaitement le fond de ma pensée.

Je serais sans nul doute perdu dans cette "jungle urbaine". Entre des volumes subdivisés en belles et traditionnelles copropriétés, entre des servitudes innombrables, entre des clients pressés et toujours mécontents par principe, entre des courbettes aux institutionnels et des cirages de pompes à ceux que l'on désirerait voir remplir un portefeuille clients déjà bien garni... Et je me dis que finalement, les choses sont bien faites : chacun sa came, sans aucun doute... Tiens, mais au fait, c'est demain que je retrouve mes chemins d'exploitation, mes ouvertures de vue, mes rendez-vous qui relèvent plus du psychologue que du juriste ?! Arghhh, ben oui...

Rémi Vibrac ■
Notaire à Riez (04)



Stage d'été à l'étude

La légende dit que tous les notaires sont "fils ou fille de notaires". Taratata... Dans la réalité, les choses sont un peu différentes, même si on rêve tous de voir un de nos "petits" nous succéder. J'avais bien essayé avec les 2 premiers, mais sans succès. Alors j'espérais avec le numéro 3. Du coup, cet été, j'ai proposé à ma fille Hortense de travailler à l'étude. Voici son témoignage...

Cela faisait un bon moment que ma mère me demandait de venir travailler à l'étude. Tous les prétextes sont bons pour me faire passer quelques jours à l'office et tous les tons ont été employés.



MON DIEU, TOUTES CES MINUTES !

IL Y EN A POUR DES HEURES...



Suppliant : "j'ai besoin de toi" ou sa variante "tu me rendras bien service".

Autoritaire : "demain, on part à 7 h !"

Vénal : "tu vas pouvoir gagner des sous pour tes dépenses chez Zara !"

Éducatif : "tu sais ma chérie, cela va t'apprendre plein de choses et puis ça fait bien sur un CV"

Râleur : "tu pourrais quand même travailler un peu..."

Vieux jeu : "moi, ma petite fille, à ton âge..."

À chacune des vacances, c'est la même chose ! Maman oublie souvent que j'ai donné plusieurs fois un coup de main. J'ai déjà mis à jour la doc, répondu au téléphone, classé ou archivé minutes et dossiers.

Pour couper court et parce que je n'avais rien trouvé de mieux, cette année, j'ai cédé. Maman, ravie, m'emmène un matin, j'y suis pour 4 semaines. Ça va être long ! Je le sais...

À mon arrivée, les placards débordent de nouveaux dossiers en attente de clas-

sement, quant au minutier... personne n'a donc rien rangé depuis l'été dernier ?! Allez, c'est parti !

• **Numérisation des minutes de 2017**, okaaay... j'en ai pour 2 jours, sauf que ce que j'ignorais et que l'on ne m'a pas dit c'est qu'elles se cachaient dans toute l'étude et qu'il faut les retrouver ! Je cours de placards en bureaux, de dossiers signés et ceux en cours. Du coup, cela m'a pris 3 semaines.

• **Le courrier :** facile ! Y'a une machine à affranchir. Bon j'ai fait quelques boulettes. La jeunesse !

• **Le jargon :** j'ai appris des nouveaux mots et, comme les clients, j'en ai inventé certains : certificat d'urbanisation, acte de notalité...

Aujourd'hui, je suis fière de moi. Je sais constituer un dossier, ou presque. Fiches clients, fiches bien, demandes d'état civil ou autres pièces n'ont plus de secret pour moi, je peux sortir le cadastre de chez vous, ou le plan, en 3 clics et vous faire du café dès que vous le désirez. En fait, c'est très facile et varié comme job.

Bon maintenant, maman veut m'apprendre à rédiger un acte. Sûre que la prochaine fois, je ne vais pas y échapper ! Mais comment lui dire que non, je ne veux pas être clerc de notaire, et surtout pas notaire. Y a pas que le notariat dans la vie maman ! Je crois qu'elle va mal le prendre...

Hortense et Clotilde Palot-Lory ■

Notaire à Bray-sur-Somme (80)



Champagne blanc de blancs brut

75 cl · sans millésime	16,50 € ^{TTC} + port
75 cl · millésime 2009	19,50 € ^{TTC} + port
magnum 1,5 l · sans millésime	36 € ^{TTC} + port
magnum 1,5 l · millésime 2009	41 € ^{TTC} + port

Champagne rosé

75 cl · sans millésime	18,50 € ^{TTC} + port
------------------------	-------------------------------

Prix producteur. L'abus d'alcool est dangereux pour la santé. À consommer avec modération.

Pour toute commande écrivez à : **Notariat 2000**
13 rue du Bois Vert · 19230 Pompadour
ou par Fax au 05 55 73 80 50
ou srocher@notariat2000.com

Petite leçon de grammaire



Avoir "fait un bac littéraire plutôt qu'un bac scientifique", ça peut parfois servir... surtout lorsqu'on doit rédiger un acte ou l'expliquer. Démonstration.

Analyse grammaticale

Une phrase simple est composée d'un sujet, d'un verbe et d'un complément.

Ex : Je (sujet) regarde (verbe) la voiture (complément d'objet direct).

Le complément d'objet est essentiel à la compréhension de la proposition. Il est généralement placé directement après le verbe auquel il se rapporte, sans l'intermédiaire d'une proposition. Le complément est un groupe nominal. Il est composé d'un déterminant (ici article défini "la") et d'un nom ("voiture") qui constitue le noyau. Le groupe nominal peut recevoir des "expansions" qui précisent le sens du mot noyau : un adjectif qualificatif (la voiture "rouge"), une proposition relative (la voiture "qui passe"), par un complément du nom (la voiture "de la voisine").

Le complément du nom se trouve généralement après le nom ; il est le plus souvent introduit par une préposition : de, par, pour, sans, avec, dans, sur... Le mot noyau peut recevoir plusieurs compléments de nom. S'ils sont de même nature ou de même fonction, ils sont alors séparés par une virgule, qui sert, dans une phrase, à séparer les éléments semblables.

Ex : J'arrose les fleurs de la jardinière, du balcon, de la véranda. Un même verbe

peut recevoir plusieurs compléments, et chaque complément peut recevoir à son tour des "expansions".

Ex : J'arrose les fleurs de la jardinière, du balcon, de la véranda, le jardin potager, les plantes aromatiques et la pelouse.

Exercice d'application

"Je lègue à mon épouse l'usufruit de l'ensemble des biens immobiliers commun, des biens personnels, les sommes de mes comptes et livrets."

Question : les biens sont-ils tous légués en usufruit ? Si oui, ou si non, justifiez votre réponse...

Non, je ne suis pas prof de Français, je suis (seulement) notaire... Je n'ai rien contre ceux qui ont suivi un bac scientifique, ni contre les enseignements qui y sont dispensés. Cependant, quand on est obligés d'en passer par là pour expliquer à un avocat, un confrère et des clients ingénieurs ce qui est légué dans un testament, ça devient extrêmement compliqué ! Et là, je suis fier d'avoir suivi un bac littéraire !

Évelyne Beaume-Adam ■

Notaire à Beaumes-de-Venise (84)



Comment booster l'efficacité de vos réunions ?



Nous passons beaucoup de temps en réunions professionnelles. Heureusement d'ailleurs, car la réunion favorise le travail en équipe. Pour optimiser ce qui doit constituer un moment privilégié, gardez en mémoire quelques règles simples.

Une réunion efficace est une réunion préparée,

au plan intellectuel mais aussi matériel. Un conseil : envoyez un ordre du jour, en même temps que l'invitation à la réunion !

L'heure venue, donnez le coup d'envoi en respectant l'horaire

N'attendez pas les retardataires, vous pénaliserez ceux qui sont à l'heure. Si certains ne se connaissent pas, faites un rapide tour de table de présentation et interrogez les participants sur une éventuelle préoccupation logistique. Puis, commencez la réunion en rappelant son objectif, sa durée, l'heure de pause... Pour rappel, au bout d'1 heure, la courbe d'attention chute sérieusement.

C'est le moment d'entrer dans le vif du sujet et de démontrer vos talents d'animateur !

À cet égard, rappelez-vous qu'une réunion obéit au principe de l'auberge espagnole :

chacun doit apporter sa richesse. Alors maîtrisez les bavards impénitents et par la technique du tour de table, donnez la parole aux "taiseux" : ils ont souvent des choses très intéressantes à dire ! Ayez en mémoire que la réunion paraîtra toujours positive à ceux des participants qui se sont exprimés.

Ne terminez pas la réunion sans avoir établi un plan d'action

(surtout si elle avait pour objectif de résoudre un dysfonctionnement). Fixez également la date de la réunion suivante. Enfin, si vous en avez le temps avant de lever la séance, demandez à chacun des participants ce qu'il a pensé de la réunion. C'est toujours instructif et parfois cela redonne de l'humilité...

Pierre Duny ■



La communication persuasive en 5 questions

ITV d' Amaury du Crest, consultant formateur



Vous rêvez d'être plus percutant dans votre communication ? Consultant formateur, Amaury du Crest nous dévoile quelques clés de la communication persuasive. Du 11 au 13 octobre, à Montauban, il animera un atelier dans le cadre des 3^{es} assises immonot.

1 Qu'est-ce que la communication persuasive ?

Dans un monde caractérisé par une communication omniprésente, les ondes sont souvent brouillées. Les messages que nous émettons et recevons ne sont pas toujours ceux que nous imaginons. La communication persuasive permet d'améliorer la communication orale. Elle s'adresse à l'affect, à l'émotif, à l'irrationnel, et non à l'intellect. Elle privilégie ainsi la dimension invisible et se fait par des voies ignorées des intéressés, à leur insu. Un peu comme une canalisation à la fois poreuse et percée de mille trous qui ne livre à l'arrivée qu'un mince filet d'eau.

2 Comment procéder ?

En choisissant des moyens adaptés au message que l'on veut faire passer et en résistant à la tentation d'en dire trop, car *"l'excès d'information tue l'information"*. Des techniques très simples existent. Elles permettent d'être plus percutant dans sa communication. Par exemple, en réponse à des objections, on peut utiliser le doute pour faire changer d'avis un interlocuteur arc-bouté sur ses certitudes ou encore introduire le *"ver dans le fruit"* pour ébranler ses convictions...

3 Quelle est la différence entre communication persuasive et manipulation ?

Ce sont les valeurs. Si vos valeurs sont positives, c'est de la communication persuasive. Si elles sont malsaines, c'est de la manipulation. L'outil reste le même. La différence, c'est ce que vous en faites...

4 Vous allez animer un atelier, début octobre, lors des 3^{es} assises immonot.

À qui s'adresse-t-il ?

Aux notaires, aux négociateurs et à tous ceux qui souhaitent être plus convaincants, y compris dans leur vie quotidienne !

5 En quelques mots, quel conseil donneriez-vous à un négociateur immobilier ?

Il se résume en 4 lettres : QIPM. Traduisez *"quel intérêt pour moi ?"*. En fait, quand on est négociateur ou commercial, il faut arriver à se mettre à la place de son interlocuteur pour arriver à le convaincre. Le négociateur visera juste et frappera plus fort s'il renonce à sortir ses propres arguments pour utiliser ceux de son client. Il s'agira, par exemple, de mettre l'accent sur l'intérêt que le prospect a à faire appel à un négociateur immobilier notarial, à utiliser le web, etc.

Propos recueillis par Valérie Ayala ■

Grand Vin de Bordeaux



CHATEAU
Le Clos du Notaire
COTES DE BOURG







Boutique en ligne : www.clos-du-notaire.fr / infos@clos-du-notaire.fr

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération

Notariat Services, 50 ans et toujours au TOP !

Voilà un demi-siècle que Notariat Services fait partie du paysage notarial. 50 ans passés à poursuivre l'objectif fixé par son fondateur : développer le rôle économique et social du notariat.

Comment y parvenir lorsque, comme toute ressource, on bénéficie seulement de beaucoup d'enthousiasme, d'une bonne capacité d'innovation et sans doute d'un petit grain de folie ou d'inconscience ?

Louis Reillier, le notaire de Pompadour (et notre fondateur), était tombé tout petit dans cette marmite d'ingrédients. Il aura eu de surcroît le talent de les communiquer à ceux qui, à côté de lui, ont poursuivi l'aventure.

Louis Reillier, un précurseur

Ambitionner de faire bouger les lignes dans le notariat relevait certainement du défi impossible.

Comment parvenir à déranger l'ordre établi dans une profession conservatrice par nature (voire par nécessité) ? Louis Reil-

lier a eu sans doute l'intuition que cette (r)évolution des esprits passait par la restauration du dialogue entre les patrons et les collaborateurs, mais aussi par une nouvelle approche de la relation aux clients, trop longtemps considérés comme de la seule matière taxable.

En réinventant une politique de communication orientée sur les attentes de la clientèle, il fût certainement un des meilleurs précurseurs de la démarche qualité.

Il a rêvé demain...

"Les idées appartiennent à ceux ou celles qui les réalisent". De cela, Louis Reillier était convaincu. Comment mettre en œuvre toutes les applications nouvelles qu'il imaginait pour le notariat sans risquer son patrimoine, sa réputation, sinon sa santé ? Seule une structure commerciale permet-



trait d'y parvenir. C'est ainsi que fût portée sur les fonts baptismaux en 1967 la société Services Communs Jeune Notariat, rebaptisée plus tard Notariat Services. C'est ainsi que sont nés à Pompadour le CNPH, devenu en 1987 UNOFI, la revue Maisons de France, qui a précédé le lancement des journaux gratuits immobiliers, et la création du site immonot.com en 1997. Et encore bien d'autres réalisations notariales.

50 ans au service du notariat

Fière d'avoir tissé de tels liens avec la profession, même si certains en son sein n'ont pas toujours été "fan", l'entreprise née à Pompadour se devait de marquer le coup et fêter ses 50 ans de vie notariale. Ce fût fait le 17 juin dernier où, à l'occasion de la tenue de l'Assemblée générale des action-

naires, les dirigeants et collaborateurs de l'entreprise, entourés de nombreux clients notaires, ont joyeusement célébré l'événement.

"Les idées appartiennent à ceux ou celles qui les réalisent"

Si l'entreprise Notariat Services continue à être bien vivante un demi-siècle plus tard, elle le doit certainement à la pertinence

des choix effectués tout au long de cette période, mais aussi et surtout à la qualité des services qu'elle s'est toujours efforcée de rendre à ses clients. Leur fidélité, contre vents et marées, est la preuve que Louis Reillier avait eu raison de rêver un meilleur demain pour le notariat.

Pierre Duny ■



QUIZZ

Notariat Services

en **7** questions

Notariat Services fête cette année son 50^e anniversaire. L'occasion de tester vos connaissances sur cette entreprise, au service des notaires depuis un demi-siècle, à l'origine de Notariat 2000, Services Négo, immonot et de vos magazines "Notaires" !

1 Notre fondateur Louis REILLIER, notaire à Pompadour, a écrit pour la première fois sur la profession notariale dans une revue qui s'appelait :

- a - Pompadour
- b - Jeune Notariat
- c - Pompadour Jeune Notariat

2 Le 1^{er} exemplaire de la revue Notariat 2000 est sorti :

- a - En 1963
- b - En 1973
- c - En 1983

3 Le bulletin Services Négo, qui s'adresse aux négociateurs immobiliers en leur donnant des infos pratiques, fêtera l'an prochain :

- a - Ses 10 ans
- b - Ses 15 ans
- c - Ses 20 ans

4 Avant de porter le nom de « Notariat Services », l'entreprise corrézienne s'appelait :

- a - Services communs Notariat
- b - Services Jeune Notariat
- c - Services communs Jeune Notariat

5 Le berceau d'UNOFI est à :

- a - Paris
- b - Brive
- c - Pompadour

6 Le site Immonot a fait son apparition sur la toile... :

- a - En 1995
- b - En 1997
- c - En 2000

7 François-Xavier Duny, fils de Pierre Duny et petit-fils de Louis Reillier, est le PDG de Notariat Services depuis 2016.

Aujourd'hui, l'entreprise œuvre pour être :

- a - l'agence de communication des notaires
- b - le service de négociation immobilière des notaires
- c - le centre de formation et d'information des notaires

Réponses en page suivante...



Le Clos du Notaire

Au cœur des Côtes-de-Bourg

Les vigneronnes Amélie Osmond et Victor Mischler sont propriétaires du "Le Clos du notaire" (www.clos-du-notaire.vin). Ils ont succédé au notaire du coin. Depuis 2015, ils produisent, dans la tradition, des vins aux noms évocateurs (Notaris, Usufruit, Le clair du notaire...), salués par la presse spécialisée.

Pourquoi avoir baptisé le vignoble "Clos du notaire" ?

Le vignoble n'a pas toujours porté ce nom. Situé sur le site d'une ancienne abbaye du XIV^e siècle, il était déjà mentionné dans les Éditions Feret de 1874 comme deuxième cru bourgeois et premier cru artisan. Au début du XX^e siècle, un notaire - Maître Coutin, notaire à Jonzac - a hérité de cette propriété viticole de Bourg. Il s'est pris au jeu et, rapidement, la propriété a été connue comme le "Cru du Notaire". Il lui donnera ensuite le nom de "Clos du Notaire". Son fils Jacques Coutin, également notaire, lui succédera. Puis, en 1974, ce sera au tour de Roland et Sylvette Charbonnier. Depuis les vendanges 2015, nous avons repris "Le Clos du Notaire" et faisons perdurer la tradition dans le travail du vignoble et du chai.

Comment définiriez-vous les vins du Clos du Notaire ?

Ils sont tous travaillés avec soin. Notaris 2015 est le premier vin du Château, c'est un

Dimanche 17 sept. à Lille... Dégustez les vins du Clos du Notaire Stand immonot n° 176

vin de garde, ample, aux tanins soutenus. Le Merlot et le Cabernet Franc permettent d'exprimer toute la typicité et l'élégance du terroir dont il est issu. Le Château Le Clos du Notaire développe des arômes fruités ; il révèle toute la rondeur du Merlot noir et le subtil tanin du Cabernet Sauvignon. L'Usufruit 2016 développe des arômes frais et fruités, il dévoile toute la gourmandise du Merlot noir. C'est un vin accessible, charmeur et élégant. Nous proposons également un Bordeaux rosé (Le clair du notaire) et un crémant de Bordeaux (L'héritage).



Réponses

1 Réponse a.

C'est en janvier 1956 que Louis Reillier, très impliqué dans sa commune, lance un journal local "Pompadour". Il utilise rapidement cette tribune pour parler de sa profession. En 1957-1958, la revue devient une revue professionnelle à part entière sous le titre "Pompadour Jeune Notariat, le journal mensuel indépendant du notariat français". Ce changement de nom préfigure la naissance du mouvement Jeune Notariat lancé par notre fondateur.

2 Réponse b. Louis Reillier lance la revue "Notariat 2000" en 1973. Il s'agit d'une "revue indépendante d'informations et d'opinions". C'est ainsi qu'elle continue à être désignée aujourd'hui.

3 Réponse c.

Le 1^{er} numéro de Services Négo est sorti en 1998...

4 Réponse c.

En 1967, Louis Reillier a créé la société "Services communs Jeune Notariat" avec pour objet toutes activités ayant trait aux "négociations de prêts hypothécaires et de résidences secondaires". Elle sera rebaptisée Notariat Services en 1980.

5 Réponse c. Pompadour.

La société "Services communs Jeune Notariat" a notamment donné naissance au Centre notarial des prêts hypothécaires (CNPH) qui deviendra l'UNO-FI. La SCJN est également à l'origine de la revue "Informations notariales pour tous" devenue Conseils par des notaires et la revue Maisons de France qui donnera naissance aux gratuits immobiliers notariaux...

6 Réponse b.

Le site Immonot.com n'aura dès lors de cesse d'évoluer : lancement d'une application et d'un logiciel Immonot Pro en 2010, des 36h Immo, plateforme de ventes aux enchères notariales interactives en 2011....

7 Réponse a.

Aujourd'hui, Notariat Services se positionne clairement comme l'Agence de communication au service du notariat. Ce n'est plus seulement une entreprise au service de la négociation immobilière notariale, même si elle continue à remplir cette mission et à organiser, depuis 2001, des formations (assises de la négociation).

Tobin or not Tobin ?

Le nom de TOBIN est associé à la taxation des opérations spéculatives. Dans les années 70, il proposait de ponctionner une part infime des milliards de dollars qui s'échangeaient sur le marché des devises. En dépit des lobbies financiers, cette idée revient aujourd'hui au centre des débats européens.



Conseiller de John Kennedy entre 1961 et 1962, puis de Richard Nixon au moment où les États-Unis renoncent à la parité or-dollar, James Tobin propose en 1972 de taxer les mouvements à court terme sur les devises afin de réduire la spéculation née du flottement généralisé des monnaies. Pour limiter les "allers-retours" sur le marché des changes

produisant des effets dévastateurs sur les économies, Tobin suggère une taxe sur les achats et ventes de monnaie dans une fourchette de 0,05 à 0,2 % du montant des transactions. "Il s'agirait d'une taxe internationale uniforme convenue, administrée par chaque gouvernement sur sa propre compétence". Mais cette proposition censée "jeter quelques grains de sable dans les rouages de

la finance internationale" sera vite écartée devant les difficultés de sa mise en place. Car les années 70 correspondent aussi à une généralisation de l'outil informatique avec une explosion de la vitesse et du nombre d'opérations financières.

En France, d'hier à aujourd'hui...

Bien que cette idée ait toujours rencontré une forte répulsion des milieux financiers, elle a fini par resurgir en Europe lors des crises financières, sous l'impulsion de quelques politiques français.

C'est ainsi que Jacques Chirac et son Premier ministre Lionel Jospin feront voter en 2001 une taxe frappant les transactions sur les devises. Mais faute de décret fixant son taux, elle ne sera jamais appliquée.

Nicolas Sarkozy reprend l'idée et fait voter par l'Assemblée en 2012 une taxe sur les transactions financières (TTF) qu'il estime "techniquement possible, financièrement indispensable, moralement incontournable". Cette taxe était d'abord une réponse à la crise bancaire de 2007 qui, selon certains, fut initiée par les "credit default swaps" (CDS), produits particulièrement spéculatifs déclenchant, par ricochet, la crise des dettes d'État dans la zone euro. Le taux de la taxe, toujours en application, est fixé à 0,1 % sur les échanges d'actions et à 0,01 % pour les CDS et autres produits très spéculatifs.

Le président français s'est efforcé parallèlement de convaincre les autres États européens de le suivre dans cette voie. C'est ainsi que le 9 mars 2011, le parlement européen votait le principe d'une taxe sur les

transactions financières qui pourrait rapporter 200 milliards d'euros. Mais il a fallu attendre janvier 2013 pour que le Conseil de l'UE adopte une décision autorisant 11 États membres à établir un système commun de taxe sur les transactions financières. La France, l'Allemagne, la Belgique, l'Italie et l'Espagne font partie de ce groupe alors que la Suède, le Royaume Uni et la République Tchèque s'y sont opposées. Par le biais de cette taxe, le secteur financier devait participer aux coûts de reconstruction des économies. Les recettes annuelles étant de l'ordre de 30 à 35 milliards d'euros, elles représentaient 0,4 à 0,5 % du PIB des États participants. Mais il restait à s'entendre sur un projet détaillé précisant notamment l'assiette et le taux de la future TTF. Elle aurait dû être mise en application le 1^{er} janvier 2016. Le climat électoral en a décidé autrement...

Et demain ?

Emmanuel Macron y demeure favorable, mais il a prévenu : "Je veux savoir quel est le point d'arrivée de la négociation sur le Brexit. Mettre la taxe sur les pays de la zone euro et pas en Grande-Bretagne serait une folie". La discussion sur l'adoption de la TTF a été retirée de l'ordre du jour de la dernière réunion des ministres des finances de l'Union Européenne du 22 mai 2017 à la demande de la France.

Alors : "TOBIN or not TOBIN, that is the question !".

Bernard Thion ■



Côté cour

Cette page est réalisée en partenariat avec la revue *Solution Notaires*, éditions Francis Lefebvre

RESPONSABILITÉ

- **Le notaire n'a pas à vérifier la régularité de la délibération du conseil municipal de vendre**

Le notaire ayant reçu l'acte de vente d'un chemin rural au profit d'un riverain n'avait pas à vérifier la régularité de la décision municipale de vendre, contre laquelle aucun recours administratif n'avait été formé. Cf. article de Richard Crône, page 27, *Solution Notaires* n°7-2017.

SUCCESSIONS

- **Le généalogiste a plus de 2 ans pour se faire payer s'il invoque la gestion d'affaires**

En l'absence de contrat entre un généalogiste et un héritier, la prescription biennale du droit de la consommation n'est pas applicable à l'action en paiement du professionnel, fondée sur la gestion d'affaires. Cass. 1^e civ. 9-6-2017 n°16-21. 247 (cf. *Solution Notaires* n°8/9-2017)

ASSURANCE-VIE

- **Même effectué par testament, le changement de bénéficiaire nécessite**

l'assistance du curateur

Une personne en curatelle peut librement établir un testament. Est en revanche privée d'efficacité la modification du

bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie exprimée par testament à laquelle le curateur n'a pas donné son accord.

Cass. 2^e civ. 8-6-2017 n°15-12. 544 (cf. *Solution Notaires* n°8/9-2017)

IMMOBILIER



- **Vente d'immeuble à construire : la conformité de l'immeuble s'apprécie au regard des obligations contractuelles du vendeur**

Le vendeur n'est pas engagé à livrer un immeuble de la couleur indiquée sur les plans du permis, les documents publicitaires et la notice descriptive sommaire

dès lors que le changement de couleur n'est pas contraire à l'acte de vente et aux documents annexés.

Cass. 3^e civ. 18-5-2017 n°16-16. 627 (cf. *Solution Notaires* n°7-2017)

ÉTAT CIVIL

- **Aménagements en matière d'état civil intéressant les notaires**

À compter du 1^{er} novembre prochain, les notaires auront vocation à établir les procurations spéciales et authentiques pour les déclarations de changement de nom et ils pourront vérifier les états civils par voie dématérialisée.

Décret 2017-890 du 6-5-2017 JO 10 texte n°112 (cf. *Solution Notaires* n°7-2017)

Notaires - Négociateurs - collaborateurs

SAVE THE DATE

Du **11**
au **13**
octobre 2017
à MONTAUBAN



3^{es} ASSISES
IMMONOT
Réseau national de la négociation
immobilière notariale

14 heures de formation adaptée et concrète
Communication persuasive, gestion du temps, réseaux sociaux, négociation immobilière, etc.
dans un cadre de travail exceptionnel au cœur du Sud-Ouest.
Hôtel Abbaye des Capucins ★★★★★

Un événement national organisé par le Groupe Notariat Services, prestataire de formation sous le n° 74.19.00784.19



assises@immonot.com



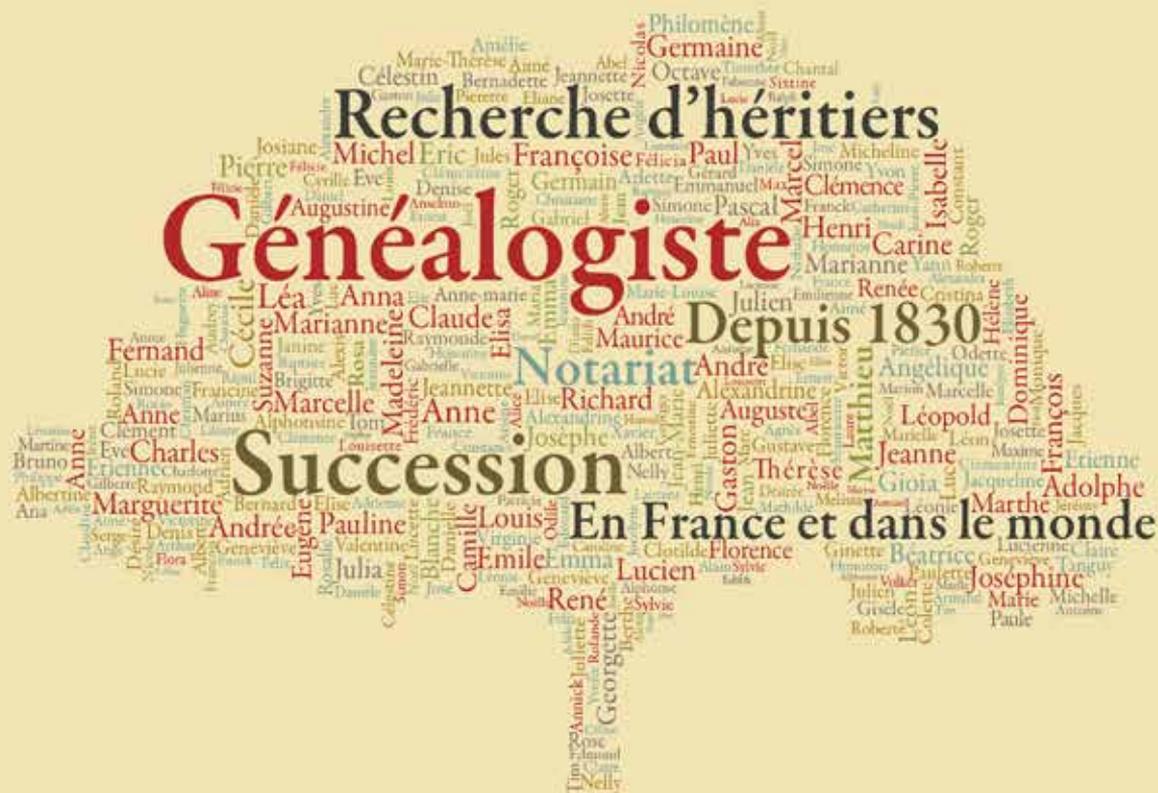
05 55 73 80 59



assises.immonot.com



#AssisesImmonot



Créateur d'arbres depuis 6 générations

RECHERCHE D'HÉRITIERS
EN FRANCE ET DANS LE MONDE



1830

ARCHIVES GÉNÉALOGIQUES
ANDRIVEAU

BORDEAUX	05 56 44 63 63	LYON	04 78 37 87 64	POITIERS	05 49 88 88 75
BREST	02 99 78 39 78	MARSEILLE	04 91 54 79 99	REIMS	06 10 61 21 70
CLERMONT-FD	04 73 27 09 49	MONTPELLIER	04 67 22 41 34	RENNES	02 99 78 39 78
CANNES	04 93 38 92 92	NANCY	03 83 32 26 82	ROUEN	02 35 71 21 88
DIJON	03 80 30 84 85	NANTES	02 40 69 60 60	STRASBOURG	03 88 22 24 02
LILLE	03 20 53 31 25	PAU	05 59 92 86 69	TOULOUSE	05 61 23 40 66