



LA LETTRE N°19 - MARS 2010

NOTAIRES ET FONDATIONS : POURQUOI TRAVAILLER ENSEMBLE ?

Avec plus de 4 500 offices et près de 9 000 représentants répartis sur tout le territoire, les notaires sont les conseillers de proximité incontournables pour accompagner les français dans leurs démarches juridiques. Famille, immobilier, patrimoine, entreprises, rural... ces officiers ministériels interviennent dans l'ensemble du domaine juridique et fiscal.

Domaine traditionnel de leur activité, les actes de famille comme la succession, la donation ou encore le testament représentent aujourd'hui plus d'un quart de leur action* auprès des français. Mais les notaires sont également impliqués sur les aspects de fiscalité et de placements. Par leur expertise juridique et fiscale, ces professionnels assurent une gestion optimale du patrimoine de leurs clients dans la réalisation de leurs projets d'investissements personnels présents et à venir.

Des projets d'investissement personnels pour lesquels le modèle fondation peut constituer une réponse adéquate et innovante. Outil souple et opérationnel bénéficiant

des dispositions relatives à la loi sur le mécénat, la fondation s'avère être un outil de plus en plus prisé par les particuliers souhaitant investir une partie de leur patrimoine pour une cause qui leur est chère. A cet effet, la fondation abritée représente aujourd'hui le meilleur outil à leur disposition pour initier simplement, rapidement et de manière adaptée leur action dans le cadre de l'intérêt général.

Expert juridique et fiscal, mais également officier ministériel garant de la force exécutoire des actes qu'il signe, le notaire est par conséquent le meilleur accompagnateur dans la mise en place d'un projet de fondation, par le biais d'une donation comme par celui d'un legs.

Si l'outil fondation est connu des notaires, son environnement (lois fiscales spécifiques, nouveaux statuts) évolue rapidement. Reconnue d'utilité publique, abritée, partenariale, d'entreprise... les statuts de fondations (7 à l'heure actuelle) fleurissent, démultipliant les possibilités d'action pour les particuliers et compliquant par la même occasion le travail

des notaires pour appréhender les spécificités et limites de ces différents statuts.

Fondations et notaires ont par conséquent tout intérêt à travailler de concert : les premières pour informer et sensibiliser sur les spécificités des différentes fondations et ainsi favoriser leur développement, les seconds afin de mieux connaître l'outil fondation et ainsi être en mesure d'offrir à leurs clients cette nouvelle possibilité d'investissement, lorsqu'elle paraît correspondre à leur souhait.

C'est dans cet objectif que la Fondation Rhône-Alpes Futur souhaite organiser en 2010 des rencontres avec les notaires de la région Rhône-Alpes. Sous l'impulsion commune de la Fondation et de son fondateur la Caisse des Dépôts et Consignations, ces rencontres inviteront les notaires à échanger sur les fondations et faire le point sur la création d'une fondation en Rhône-Alpes. Le premier de ces rendez-vous se tiendra à Lyon à la fin du premier trimestre.

* Répartition de l'activité notariale suivant le chiffre d'affaires - source : Notaires de France

l'agenda

Créer une fondation : pour qui, pourquoi, comment ? - Avril 2010, Lyon

Première d'une série de rencontres initiées par la Fondation Rhône-Alpes Futur et son fondateur la Caisse des Dépôts et Consignations à destination des notaires de la région Rhône-Alpes.

Information et inscription prochainement sur le [site de la Fondation](#)

l'actu

Loi TEPA : et si vous donniez vos impôts pour soutenir une cause d'intérêt général ?

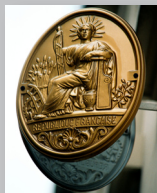


Cette année encore, les personnes assujetties à l'ISF peuvent déduire 75% du montant de leur impôt en faisant un don à une fondation reconnue d'utilité publique. Une bonne occasion d'utiliser vos impôts pour soutenir une cause qui vous tient à cœur...

plus d'information sur le [site de la Fondation](#)

Rencontre avec Maîtres Joselyne Thuillier et Odile Fontvieille, notaires à Lyon

Maître Joselyne Thuillier est notaire à l'étude du même nom, Maître Odile Fontvieille est notaire associée au cabinet Chaîne Associés de Lyon ; toutes deux nous font part de leur point de vue sur les fondations et leurs attentes sur le sujet.



- Tous les notaires sont-ils concernés par les fondations ?

Joselyne Thuillier : *Oui et à divers titres. Nous pouvons conseiller des personnes souhaitant créer une fondation ou simplement faire un don à une fondation. Cette volonté des donateurs peut également être d'un registre patrimonial ou successoral pour les notaires.*

Odile Fontvieille : *Oui, tous ceux qui font de la transmission patrimoniale sont susceptibles de rencontrer des personnes intéressées par les fondations. En effet, faire un don à une fondation peut permettre au donateur de donner une autre dimension à son patrimoine (concourir à une œuvre d'intérêt général ou à une cause qui lui tient à cœur).*

- D'après vous, en quoi la création d'une fondation peut répondre aux attentes de vos clients ?

JT : *Nous avons aujourd'hui des demandes de la part de nos clients mais il faut avouer que nous ne connaissons pas assez aujourd'hui les fondations pour bien conseiller nos clients dans cette démarche.*

OF : *Les personnes qui affectent une partie de leur patrimoine à une œuvre peuvent souhaiter garder un contrôle sur l'utilisation des sommes, voire s'investir personnellement. La création d'une fondation le leur permet tout en ne les laissant pas seuls (ils sont accompagnés dans leur démarche) et en leur faisant bénéficier des avantages fiscaux des dons.*

- Quelles sont vos attentes vis à vis des fondations en région ?

JT : *Justement de mener une action forte d'information et de sensibilisation auprès des notaires, elles ne sont pas encore suffisamment connues. Qu'est-ce qu'une fondation, quels sont ses buts, comment la monter, comment la servir... autant de points sur lesquels elles doivent faire un véritable travail de formation.*

OF : *Disposer d'une information pratique sur les spécificités d'une fondation, son fonctionnement... afin de pouvoir répondre clairement aux questions de nos clients.*

point de vue