

Charte du notaire conseil patrimonial

Préambule

Nos concitoyens recherchent les solutions d'organisation de leur patrimoine les mieux adaptées aux objectifs qu'ils se sont fixés.

La possibilité de recourir à des solutions multiples et différenciées, tant sur le plan juridique que sur les plans financiers et fiscaux, leur est apparue au travers des informations de sources diverses qui leur parviennent.

Un besoin de conseil personnalisé s'est fait ainsi jour et le recours à un professionnel compétent s'est imposé dans l'esprit de chacun, à raison de la complexité du sujet et des conséquences importantes des choix qui doivent être faits.

Le notaire, par sa formation, sa culture, son expérience, son éthique, sa compétence, peut apporter une réponse spécifique et originale à ces besoins. Le conseil patrimonial lui offre l'occasion de manifester dans ce domaine les qualités d'indépendance et d'objectivité qui sont les siennes.

En raison de l'évolution des textes régissant l'intermédiation en assurance et la protection de l'épargne investie dans les instruments financiers, le Conseil supérieur du notariat a établi les règles de déontologie s'imposant aux notaires en matière de conseil patrimonial.

I - Principes généraux

Le notaire est traditionnellement le généraliste des patrimoines. Il intervient sur leur constitution et leur transmission et, par voie de conséquence, sur leur organisation. Ces trois composantes : création, organisation, transmission, sont indissolublement liées dans la démarche et le notaire doit développer une approche globale du patrimoine prenant en compte l'environnement économique, social et professionnel du client ainsi que celui de sa famille et envisageant ces demandes et les solutions apportées dans une perspective à long terme.

Le notaire analyse le patrimoine du client et propose, dans un document écrit, des choix adaptés à ses besoins et à ses objectifs.

Il peut assister son client dans la prise des décisions et doit conserver la preuve du conseil, le client restant en toute hypothèse seul maître de la décision finale en lien avec l'organisme financier qu'il pourrait être amené à choisir pour certains types d'investissements.

Dans cette activité, comme dans toute autre, le notaire doit respecter les obligations de probité, d'impartialité, d'objectivité et d'indépendance qui s'imposent à tout officier public.

II - Modalités d'exercice de l'activité du notaire conseil patrimonial

Le notaire, conseil patrimonial, intervient de la façon suivante :

- 1) Il prend en compte la situation de famille de son client, son patrimoine, ses besoins et ses aspirations.
- 2) Après analyse, il établit un bilan patrimonial. Il présente à son client les qualités spécifiques de chaque composante du patrimoine.
- 3) Il rédige obligatoirement une consultation écrite en deux exemplaires, dont l'un est conservé à l'étude et l'autre remis au client.

Cette consultation comporte – en fonction des intérêts en cause et de l'importance de la mission confiée au notaire :

- obligatoirement une analyse pour proposer des choix adaptés aux objectifs exprimés par le client tout en offrant à celui-ci le choix de faire les arbitrages nécessaires ;
 - des conseils sur le choix des types d'investissements souhaitables sur un ou plusieurs problèmes ponctuels ;
 - subsidiairement, l'indication de placements ou d'investissements spécifiques ;
 - les frais d'établissement et de rédaction des actes juridiques proposés.
- 4) Le notaire est rémunéré par son client pour son activité de conseil patrimonial par un honoraire, conformément à l'article IV du décret portant tarif des notaires.
 - 5) Il n'est possible au notaire, dans cette mission, que de conseiller des produits dont il connaît :
 - le montage juridique, financier et fiscal,
 - les spécificités d'investissement des capitaux à placer,
 - le taux réel de chargement.
 - 6) Le conseil patrimonial ne devra jamais déboucher sur une opération d'intermédiation telle qu'elle est définie par l'article L 511-1 de la loi N° 2005-1564 du 15 novembre 2005. Le non respect de cette interdiction placerait le notaire en infraction aux dispositions de la loi susvisée et du décret du 19 novembre 1945 pris pour l'application du statut du notariat.

III – La formation professionnelle

Les connaissances en matière de conseil patrimonial sont généralement acquises dans le cadre de la formation permanente organisée par la profession ou par la préparation d'un diplôme universitaire de 3^{ème} cycle (master) et par une solide expérience professionnelle.

ANNEXE

Instructions pratiques d'application de la charte du notaire conseil patrimonial

I – La consultation

Le notaire, conseil patrimonial, rédige obligatoirement une consultation écrite.

Cette consultation est signée par le notaire et sa remise est constatée par la signature du client. Elle est établie en deux exemplaires :

- un exemplaire est remis au client,
- l'autre exemplaire est conservé à l'office. Il est classé à sa date avec les minutes (comme par exemple, les doubles des brevets, les copies des actes reçus par les confrères en concours à l'étude...).

Ce document doit obligatoirement indiquer, s'il y a lieu, les paramètres de chaque produit financier, de crédit, placement et/ou assurance.

- ▶ La consultation doit figurer à sa date sur la fiche comptable, même si elle n'est pas facturée ou facturée ultérieurement.
- ▶ La consultation est inscrite au fichier « clients ».

En un mot, à l'exception de l'inscription au répertoire, la consultation doit être traitée comme un acte.

II – L’honoraire

Dans son activité de conseil patrimonial, le notaire qui satisfait aux conditions du titre II de la charte établie par le C.S.N. est rémunéré par un honoraire qui doit être perçu conformément aux règles édictées par l’article IV du tarif des notaires. Cet honoraire, qui pourra être forfaitaire ou fixé en fonction du temps passé, sera précisé dans la lettre de mission que le notaire devra faire signer au client avant de commencer sa consultation patrimoniale. L’honoraire sera supporté par le client, selon les modalités acceptées par lui, et dû au notaire lors de la remise de la consultation.

Toute autre modalité de rémunération sera en contradiction des dispositions du décret du 8 mars 1978 portant fixation du tarif des notaires et de celles du règlement national des notaires approuvé par arrêté du Garde des Sceaux, Ministre de la Justice.

III – Le compte-rendu d’exécution

Le notaire devra faire signer à son client un compte-rendu d’exécution aux termes duquel ce dernier reconnaît :

- qu’un exemplaire de la consultation lui a été remis ;
- que dans le cadre de son activité, le notaire lui a :
 - donné les explications nécessaires à la bonne compréhension de ce document,
 - et indiqué les avantages et limites de chaque solution mentionnée ;
- qu’il retient les propositions comme conformes aux objectifs qu’il souhaite atteindre.

Le compte-rendu d’exécution doit faire apparaître le montant des honoraires du notaire ou leur mode de calcul.