

107^e CONGRÈS
DES NOTAIRES DE FRANCE

CANNES 5-8 JUIN 2011

LE FINANCEMENT :
LES MOYENS DE SES PROJETS,
LA MAÎTRISE DES RISQUES

Cet ouvrage a été édité
avec le concours du



partenaire des notaires

L'ÉQUIPE DU 107^e CONGRÈS

CANNES 5-8 JUIN 2011

LE DIRECTOIRE

PRÉSIDENT

Henri BRUGEROLLE • notaire à Paris

RAPPORTEUR GÉNÉRAL

Olivier HERRNBERGER • notaire à Issy-les-Moulineaux

VICE-PRÉSIDENT

Dominique RADOT • notaire à Andernos-les-Bains

COMMUNICATION NATIONALE

Thierry DELESALLE • notaire à Paris

COMMUNICATION RÉGIONALE

Sabine DEBUSIGNE • notaire à Nice

COMMISSAIRE GÉNÉRAL

Laurent ROSE • notaire à Nice

TRÉSORIER

Lionel MONJEAUD • notaire à Villeurbanne

SECRÉTAIRE GÉNÉRALE

Elisabeth LAMBLIN

Association Congrès des Notaires de France

35 rue du Général Foy 75008 Paris

Tel. : 01.44.69.03.09

LES COMMISSIONS

PREMIERE COMMISSION

Débuter

Président : Yves DELECRAZ
notaire à Lyon

Rapporteur : Marc CHETAILE
notaire à Saint-Etienne

DEUXIEME COMMISSION

Entreprendre

Président : Eric CEVAER
notaire à Cap-d'Ail

Rapporteur : Pierre-Emmanuel PERROT
notaire à Courbevoie

TROISIEME COMMISSION

Développer

Président : Frédéric MARTIN
notaire à Paris

Rapporteur : Béatrice GERARD GODARD
notaire à Metz

QUATRIEME COMMISSION

Valoriser

Président : Lionel GALLIEZ
notaire à Mussidan

Rapporteur : Florence POUZENC
notaire à Cherbourg-Octeville

SOMMAIRE GENERAL

	Pages
AVANT-PROPOS	VII
Henri BRUGEROLLE, président du 107 ^e Congrès des notaires de France <i>notaire à Paris</i>	
INTRODUCTION GENERALE	IX
Olivier HERRNBERGER, rapporteur général du 107 ^e Congrès des notaires de France <i>notaire à Issy-les-Moulineaux</i>	
Première commission	
DEBUTER	9
Yves DELECRAZ, président <i>notaire à Lyon</i> Marc CHETAÏLLE, rapporteur <i>notaire à Saint-Etienne</i>	
Deuxième commission	
ENTREPRENDRE	285
Eric CEVAER, président <i>notaire à Cap-d'Ail</i> Pierre-Emmanuel PERROT, rapporteur <i>notaire à Courbevoie</i>	
Troisième commission	
DEVELOPPER	527
Frédéric MARTIN, président <i>notaire à Paris</i> Béatrice GERARD GODARD, rapporteur <i>notaire à Metz</i>	
Quatrième commission	
VALORISER	835
Lionel GALLIEZ, président <i>notaire à Mussidan</i> Florence POUZENC, rapporteur <i>notaire à Cherbourg-Octeville</i>	

AVANT-PROPOS

« Je vivrai ici pendant la saison des pluies, là pendant la saison froide ; ailleurs pendant la canicule », ainsi l'insensé fait en son cœur des projets sans s'assurer de ce qui peut les contrarier.

(Bouddha), le Dhammapala

Le sujet d'un congrès est au cœur de l'actualité.

Mes prédécesseurs l'ont écrit en présentant, chacun leur tour, les travaux de leur équipe.

Ils avaient raison.

Je crois que je ne failli pas à la tradition : le financement est dans l'actualité juridique d'un monde économique en perpétuelle accélération, donc en irréversible mutation.

Le temps octroyé à la règle de droit pour s'adapter à des besoins qu'elle ne peut anticiper est de plus en plus court face à l'accompagnement souple, parfois brouillon, des anglo-saxons.

Ils avaient raison aussi, mes prédécesseurs, de me dire lors de notre première rencontre en juin 2009, de ne pas me cantonner au seul financement immobilier, deux mots qui semblaient dans mon réflexe notarial, aimantés.

Le notaire étant généraliste du droit, le congrès allait examiner, d'un point de vue général, le financement.

Exit le seul financement immobilier !

Mais alors, « le financement », comme ça, tout seul, et comme me l'a dit un confrère sceptique quand je formais mon équipe : ce n'est pas un sujet !

Il fallait donc expliciter et expliquer par un sous-titre le bien-fondé de ce que nous voulions traiter.

« Les moyens de ses projets – la maîtrise des risques ».

C'est-à-dire la façon de trouver les moyens de réaliser ses projets tout en garantissant les risques, tant pour celui qui met à disposition les moyens que pour celui qui les utilise.

Olivier HERRNBERGER, rapporteur général, vous montrera dans les pages qui suivent que le 107^e congrès a choisi de suivre, sous la vigilance pertinente de

Laurent LEVENEUR, Professeur à PARIS II Panthéon-Assas, son rapporteur de synthèse, l'individu au cours de sa vie en analysant les différents modes de financement de ses projets.

C'est l'endroit pour moi de saluer son incessant investissement personnel, ses talents d'écoute, de fédérateur, de meneur d'une équipe que je remercie également, où chacun, avec intelligence, abnégation - au-delà quelquefois de l'adversité personnelle - et générosité, a fait un travail considérable, comme de leur côté, les membres du directoire ont fait le leur.

Ainsi que l'écrivait Chantal PASQUALINI, Présidente en 1986 du 82^e congrès : « il faut se féliciter qu'il se trouve des confrères capables d'assumer les servitudes de notre profession ».

Je vous engage à lire cet ouvrage.

J'espère qu'il vous donnera l'envie de venir débattre à CANNES, de participer aux travaux des quatre commissions, de discuter les propositions qui vous seront présentées.

Mais toute l'équipe souhaite surtout qu'il soit sur le bureau des forces vives de nos offices, notaires, assistants, stagiaires ou collaborateurs, avec des pages fatiguées et noircies. Ce sera pour nous tous la preuve que nous avons, à un moment et à notre place, participé à la magie des congrès...

Henri BRUGEROLLE

Président

L'équipe du 107^e congrès des notaires tient à adresser ses plus vifs remerciements aux éditions LexisNexis qui lui ont permis d'accéder gracieusement à leur base de données juridiques en ligne « LexisNexis JurisClasseur » lors de ses recherches et de la rédaction du présent rapport.

INTRODUCTION

1 – Le thème

1-1 – La matière abordée

Chacun de nos clients est, un jour ou l'autre, confronté à une problématique de financement.

Sans financement, il n'y a pas d'études longues possibles, pas d'acquisition de meubles ou de logement envisageable, pas de projet professionnel de création ou d'achat d'entreprise réalisable.

A l'occasion de certains de nos Congrès, nous avons fait le point sur les contrats principaux que sont l'achat d'immobilier ou d'entreprise.

Cette année, nous avons décidé de nous arrêter non sur l'opération que notre client veut conclure – le « projet » dans le langage économique – mais sur les modalités de mise à disposition des fonds nécessaires à sa réalisation.

Une opération de financement est par excellence la rencontre du *chiffre* et du *droit* : la rencontre du *chiffre* car un financement implique des ressources monétaires et celles-ci ont un coût économique. La rencontre du *droit* car la mise à disposition de cet argent repose toujours sur un contrat entre un financeur et un financé.

Bien entendu, nous ne centrerons pas notre réflexion sur l'analyse de la dimension économique d'un financement, laquelle consiste à s'interroger sur la pertinence mathématique de telle ou telle technique de prêt au regard de la rentabilité d'un investissement. Elle est l'affaire des hommes du chiffre et nous n'empièterons pas sur leurs prérogatives.

En revanche, en tant que professionnels du droit dont la mission est de rédiger des conventions et de leur donner la plus grande sécurité, nous analyserons l'opération de financement dans sa dimension juridique, c'est-à-dire dans le rapport de droit qui s'installe entre le financeur et le financé.

Cependant, une technique juridique n'a d'intérêt que si elle a un sens sur le plan économique, et il est donc souvent difficile de se livrer à une analyse du mécanisme juridique, sans expliquer les cas dans lesquels il présente une pertinence économique.

C'est pourquoi, malgré notre ambition de parler du droit plus que du chiffre, nos développements se situeront souvent sur la ligne de crête qui les sépare.

1-2 – Les contours du sujet

En premier lieu, notre sujet avait besoin d'être délimité. Il n'était pas question d'évoquer de tous les financements: celui des autoroutes et des ouvrages d'art, celui des hôpitaux, de la recherche spatiale ou encore de la Sécurité sociale... Cet ouvrage n'y aurait pas suffi.

Nous avons donc concentré le spectre de notre recherche sur *l'individu et sa vie*.

En second lieu, lorsque l'on évoque le terme de financement dans la conversation courante, c'est le contrat de prêt et l'établissement de crédit qui viennent à l'esprit. Pourtant, le financement est multiple.

Dans ses *sources* d'abord, car les fonds peuvent être mis à disposition par le banquier, mais aussi par la famille, le vendeur, ou encore par des partenaires commerciaux.

Dans ses *modalités* ensuite, car la technique juridique utilise bien d'autres outils que le contrat de prêt. Il lui arrive même, et de plus en plus souvent, de mettre en œuvre des contrats, comme le bail ou la vente, qui n'ont pas été conçus à l'origine pour procurer du crédit.

Au sein de nos travaux, l'équipe s'est attachée à mettre en évidence la variété de ces sources et de ces techniques.

Il se posait la question de savoir comment présenter cette multiplicité.

Puisque nous avons choisi de parler de l'individu, nous avons décidé de suivre le déroulement de sa vie, en nous arrêtant sur les grandes étapes de son existence au cours desquelles, depuis ses premiers actes juridiques jusqu'à la fin de son activité professionnelle et même après, il est confronté à un besoin de financement.

Nous avons donc adopté une approche chronologique.

2 – Le travail des commissions

Première commission : Débuter

Le jeune adulte a des besoins de financement générés par la poursuite d'études longues ou couteuses, par l'installation dans un logement à l'occasion de son départ du domicile de ses parents, par ses premières dépenses de consommation ou même par sa première acquisition immobilière.

Yves Delecraz et Marc Chetaille analyseront les sources de financement qui s'offrent au jeune majeur.

Ils regarderont très en détail les modalités dans lesquelles les parents peuvent (ou doivent ?) contribuer aux études supérieures et au premier logement. Ils démontreront que leur manière de participer peut revêtir plusieurs formes et que celle choisie peut réserver de mauvaises surprises au moment du règlement de leur succession.

Ils s'arrêteront également sur l'épineuse question des prêts à la consommation. Ils contribueront au débat sur la protection de l'emprunteur contre le risque de franchir trop facilement la frontière qui sépare l'endettement du surendettement.

Ils mettront en évidence l'interaction entre le prêt et l'assurance, tant est grande la place prise par cette dernière dans le financement.

Enfin, ils passeront en revue toutes les solutions qui s'offrent aujourd'hui pour financer l'achat du premier bien immobilier, l'accession à la propriété restant un objectif essentiel pour la plupart de nos concitoyens.

Deuxième commission : Entreprendre

Le nombre de création d'entreprises en France démontre que l'entrepreneuriat est une ambition pour un nombre croissant de Français.

Eric Cevaër et Pierre-Emmanuel Perrot aborderont le financement de l'acquisition et de la création d'entreprise.

Là encore, les sources de financement sont multiples. La famille peut-être amenée à aider le jeune entrepreneur. Il peut aussi rechercher l'appui financier de ses futurs partenaires commerciaux ou même de son propre cédant.

La deuxième commission attirera l'attention sur les précautions à prendre en matière de financement de l'installation professionnelle et tentera d'éclaircir le maquis des aides publiques et des organismes qui peuvent venir en soutien d'un prêt bancaire.

Elle mettra en évidence, en matière de garanties, les perspectives nouvelles ouvertes par la réforme de 2006.

Enfin, elle passera le nouveau statut de l'EIRL au crible des contraintes du financement, pour déterminer si celui-ci sera un handicap ou un atout face à un bailleur de fonds.

Troisième commission : Développer

L'entreprise qui se développe est confrontée à des problématiques différentes de celle qui se crée.

Son assise lui permet d'accéder à des financements alternatifs au crédit bancaire, tels que la mobilisation de créance ou le capital investissement.

Les contrats de prêt qu'elle conclut sont plus complexes et mettent en œuvre des techniques juridiques perfectionnées : contrat de swap, crédit mezzanine, crédit structuré, prêts intra groupe...

Frédéric Martin et Béatrice Gérard Godard décortiqueront toutes les solutions qui s'offrent à l'entreprise pour financer sa croissance.

Ils rechercheront les améliorations possibles des outils existants.

Ils mettront en perspective le rôle des établissements de crédit et celui des autres bailleurs de fonds.

Enfin, ils analyseront l'évolution subie par le contrat de prêt au cours de ces dix dernières années sous l'influence de la financiarisation de l'économie, et en tireront les conséquences pour la rédaction de nos actes.

Quatrième commission : Valoriser

Une fois constitué, le patrimoine contient en lui-même des sources de financement.

Ses propres ressources peuvent permettre de consolider les actifs existants ou de faciliter la réalisation de nouveaux projets.

Elles peuvent aussi assurer la mise en place d'un revenu, tant pour soi-même (en complément d'une retraite insuffisante), que pour un proche vulnérable, en prévision d'une situation de dépendance.

Lionel Galliez et Florence Pouzenc passeront en revue toutes les techniques pouvant être mises en œuvre pour qu'un patrimoine génère par lui-même du financement.

Pour cela, ils expliqueront les cas dans lesquels une vente à soi-même est possible.

De même, ils revisiteront des solutions anciennes, comme le viager, et démontreront qu'il serait possible de le rendre plus attractif.

Ils analyseront aussi les raisons de l'échec du prêt viager hypothécaire.

Enfin, ils découvriront les perspectives ouvertes par l'instauration dans le droit français de nouveaux outils, comme la fiducie, en proposant pour celle-ci des emplois inattendus.

3 – L'esprit de la rédaction

Ce rapport est une œuvre de réflexion juridique. Nous avons cependant voulu qu'il soit aussi un outil de travail pour le praticien, en suivant en cela l'exemple qui nous avait été tracé par Claude Jacquet et Dominique Larralde lors du Congrès de Deauville en 2003.

Ainsi, chaque thème est présenté avec le souci de son utilisation concrète dans un dossier et, après l'énoncé de tout problème de droit, nous avons multiplié les conclusions en forme de *conseils rédactionnels*, *exemples pratiques* et autres *propositions de formules*, afin que cet ouvrage puisse trouver sa place sur le bureau de nos Confrères.

Bien sûr, les formules proposées ne peuvent pas être exhaustives et les conseils ne peuvent pas embrasser toutes les situations. Ils ont seulement l'ambition de donner aux praticiens – et donc à leurs clients – des débuts de solution lorsqu'ils sont confrontés à une difficulté ou une interrogation dans un dossier.

Nous avons aussi réunis dans des *arrêts sur image* des sujets sur lesquels il nous paraissait intéressant de s'arrêter plus longuement. Souvent rédigés avec une certaine pointe d'humour, ces photographies ont pour ambition d'attirer l'attention des lecteurs sur de nouvelles pistes de réflexion ou de mettre en évidence des solutions pratiques inhabituelles.

Bien entendu, toutes les solutions, toutes les techniques, présentées au cours de ce rapport doivent être mises en œuvre avec le souci constant de veiller à ne pas prêter notre concours à un acte qui aurait pour objet ou pour effet un blanchiment d'argent ou une évasion fiscale

Dans toutes les transactions, les pouvoirs publics attendent du notariat qu'il participe à la lutte contre cette criminalité, et nous devons, comme officiers publics, répondre à cette attente.

Une vigilance particulière est évidemment nécessaire dans toute opération de financement.

Les membres des quatre commissions ont consacré deux années d'efforts, souvent au prix de leurs congés et de leur vie privée, à la rédaction de ce rapport.

Je tiens à rendre hommage à l'investissement de chacun d'entre eux et à témoigner du fait qu'ils ont donné le meilleur d'eux-mêmes en cherchant à rendre le droit plus sûr et plus efficace.

Nous vous attendons à Cannes du 5 au 8 juin prochain pour continuer ensemble ce travail.

Olivier HERRNBERGER
Rapporteur général

PLAN DE L'OUVRAGE

PREMIERE COMMISSION

DEBUTER

PREMIERE PARTIE : Le financement des dépenses de consommation	11
TITRE I : Le financement familial	12
SOUS-TITRE I : Les aides familiales traditionnelles	12
<i>CHAPITRE I : Les aides familiales imposées</i>	12
<i>CHAPITRE II : Les aides familiales volontaires</i>	35
SOUS-TITRE II : Les nouvelles solidarités familiales	79
<i>CHAPITRE I : L'allongement de l'aide financière parentale</i>	80
<i>CHAPITRE II : Le développement de l'aide financière des grands-parents</i>	83
TITRE II : Le financement institutionnel	87
SOUS-TITRE I : Le financement bancaire : le crédit à la consommation	87
<i>CHAPITRE I : Un crédit généralisé</i>	88
<i>CHAPITRE II : Un crédit risqué</i>	100
SOUS-TITRE II : Le financement public	116
<i>CHAPITRE I : Les aides publiques au logement locatif</i>	117
<i>CHAPITRE II : Les aides publiques aux études supérieures et aux jeunes actifs</i>	131

DEUXIEME PARTIE : Le financement de la première acquisition immobilière	135
TITRE I : L'évolution des sources du financement	136
SOUS-TITRE I : De l'épargne au prêt classique	136
<i>CHAPITRE I : Le financement par l'épargne</i>	136
<i>CHAPITRE II : Le prêt bancaire classique</i>	176
SOUS-TITRE II : L'intervention des acteurs publics et privés dans le financement	186
<i>CHAPITRE I : Les aides publiques</i>	186
<i>CHAPITRE II : Les aides privées</i>	191
TITRE II : Le financement et l'organisation de l'acquisition	197
<i>CHAPITRE I : La dissociation du titre et de la finance</i>	197
<i>CHAPITRE II : Les nouveaux modes d'acquisition résultant du mode de financement : l'accession sociale</i>	199
TITRE III : La sécurisation du financement	226
<i>CHAPITRE I : La sécurisation de l'emprunteur</i>	226
<i>CHAPITRE II : Les garanties du prêteur</i>	269

DEUXIEME COMMISSION

ENTREPRENDRE

PARTIE PRELIMINAIRE : Entreprises, entrepreneurs, patrimoine(s)	285
PREMIERE PARTIE : Les sources de financement – les moyens du projet professionnel	299
<i>CHAPITRE I : La mobilisation des ressources personnelles</i>	300
<i>CHAPITRE II : Les concours familiaux</i>	311

<i>CHAPITRE III : Les partenaires de l'entreprise : le crédit rémunéré indirectement</i>	327
<i>CHAPITRE IV : Les prêteurs et les garants : le crédit rémunéré directement</i>	354
DEUXIEME PARTIE : L'organisation du financement : la maîtrise des risques professionnels	394
<i>CHAPITRE I : Le financeur sécurisé</i>	395
<i>CHAPITRE II : Le financeur propriétaire</i>	431
<i>CHAPITRE III : Le financeur associé</i>	495

TROISIEME COMMISSION

DEVELOPPER

PREMIERE PARTIE : Le financement par le recours à la technique du contrat de prêt	527
TITRE I : Les intervenants à l'opération de financement	529
<i>CHAPITRE I : Les établissements de crédit au regard des dispositions de la loi bancaire</i>	529
<i>CHAPITRE II : Les prêteurs autres que les établissements de crédit</i>	551
TITRE II : Les différentes techniques de financement fondées sur l'emprunt	583
<i>CHAPITRE I : Nature juridique des différents contrats de prêt</i>	583
<i>CHAPITRE II : L'évolution des techniques employées</i>	617
DEUXIEME PARTIE : Le financement par le recours à des contrats autres que le contrat de prêt	674
TITRE I : Le financement fondé sur la mobilisation de créance	676
<i>CHAPITRE I : Les délais de paiement, instrument de financement ?</i>	676

<i>CHAPITRE II : La cession de créance de droit commun, source de financement</i>	681
<i>CHAPITRE III : Les effets de commerce comme outil de financement</i>	713
<i>CHAPITRE IV : La mobilisation des créances commerciales</i>	723
TITRE II : Les techniques de financement reposant sur les contrats de vente et de louage	749
<i>CHAPITRE I : Le crédit-bail immobilier</i>	749
<i>CHAPITRE II : La vente suivie d'un contrat de louage : l'externalisation d'actifs immobiliers</i>	796
<i>CHAPITRE III : Les financements islamiques ou « éthiques »</i>	808
TITRE III : Les opérations de financement basées sur le droit des sociétés	816
<i>CHAPITRE I : Le financement de l'entreprise par les opérations en fonds propres</i>	817
<i>CHAPITRE II : Le capital-investissement et les fonds d'investissement (ou private equity)</i>	821
<i>CONCLUSION : L'ouverture vers les marchés financiers</i>	824

QUATRIEME COMMISSION

VALORISER

INTRODUCTION

TITRE I : Financer par l'aliénation d'un élément du patrimoine privé	838
<i>CHAPITRE I : Financer l'acquisition d'un bien par la vente d'un autre bien</i>	840

<i>CHAPITRE II : L'obo (owner buy out) ou vente à soi-même</i>	858
<i>CHAPITRE III : Aliéner le bien en gardant la possibilité de le réintégrer dans son patrimoine : la vente avec faculté de rachat</i>	862
<i>CHAPITRE IV : Vendre le bien sans renoncer aux revenus qu'il procure : la vente de la nue-propiété</i>	871
<i>CHAPITRE V : La vente de l'usufruit</i>	889
<i>CHAPITRE VI : La fiducie-sureté</i>	893
TITRE II : Financer par les transferts entre patrimoines privé et professionnel	914
<i>CHAPITRE I : L'organisation du lieu d'exploitation</i>	915
<i>CHAPITRE II : Les comptes courants d'associés</i>	923
<i>CHAPITRE III : L'utilisation du crédit social par un associé</i>	929
<i>CHAPITRE IV : L'obo (owner buy out)</i>	933
TITRE III : Emprunter pour consolider son patrimoine	936
<i>CHAPITRE I : Les prêts adossés à un actif</i>	936
<i>CHAPITRE II : Les rentes constituées</i>	946
<i>CHAPITRE III : Le refinancement des dettes</i>	948
<i>CHAPITRE IV : Le refinancement en cas de divorce</i>	952
<i>CHAPITRE V : L'emprunt transnational : aperçu de droit international privé</i>	959
TITRE IV : Constituer des ressources financières durables	967
SOUS-TITRE I : Constituer des ressources financières pour soi-même	967

<i>CHAPITRE I : Le prêt viager hypothécaire</i>	967
<i>CHAPITRE II : La vente en viager</i>	977
SOUS-TITRE II : Constituer des ressources financières pour un proche	994
<i>CHAPITRE I : Constituer de son vivant les ressources financières d'un proche</i>	995
<i>CHAPITRE II : Constituer après son décès les ressources financières d'un proche</i>	1001



SOMMAIRE ARRÊT SUR IMAGE

1. Quelques pistes pour rédiger une convention de financement parental d'études ?	32
2. Comment faire apparaître dans une constitution d'usufruit temporaire au profit d'un enfant étudiant qu'elle ne constitue pas une libéralité ?	66
3. Comment rédiger le terme d'un prêt parental d'immeuble à un étudiant ?	78
4. De quelques exemples de clauses limitant la faculté de revendre de l'accédant	216
5. Check-list de contrôle de l'offre de prêt à l'intention du notaire rédacteur de l'acte de prêt	246
6. Comment parler de l'assurance emprunteur lors de l'avant-contrat ? ...	267
7. La caution mutuelle coûte-t-elle toujours moins cher que le privilège de prêteur de deniers ?	275
8. Le statut d'EIRL peut-il être une protection à géométrie variable ? ...	296
9. Complément de prix éventuel et paiement à terme comptés : une technique de financement à envisager ?	375
10. Plus-values et paiement à terme, l'art fiscal de la distinction	377
11. Le nantissement de monnaie scripturale, sûreté polymorphe et pratique orpheline	411
12. La publicité d'une clause d'interdiction d'aliéner peut-elle remplacer une inscription hypothécaire ou pourquoi résister à la tentation de l'inopposabilité ?	426
13. La réserve de propriété, pourquoi s'en priver ?	441
14. L'organisation contractuelle de la centralisation d'une opération de trésorerie	563
15. Qu'est ce qu'une convention de subordination ?	581
16. Les contrats de couverture de risque de taux d'intérêt ou comment se prémunir contre une hausse du taux d'intérêt ?	591
17. Pour une réécriture de l'article 2328-1 du Code civil	636
18. De quelques questions pratiques à examiner dans le cadre d'une subrogation	656
19. L'hypothèque rechargeable peut-elle être un substitut à la subrogation ?	664

20. Peut-on consentir plusieurs pactes commissaires sur le même bien ? .	669
21. Le prix de la cession d'un droit litigieux peut-il être déterminable en fonction de l'issue du litige ?	709
22. De quelles questions à se poser lors de l'établissement d'une cession de créance :	711
23. La cession de loyers représentant plus de trois années par le mécanisme du bordereau Dailly doit-elle donner lieu à la publicité foncière ? ..	738
24. Comment organiser la condition suspensive de revente d'un autre bien ?	843
25. Comment coordonner prêt-relais et condition suspensive de vente d'un autre bien ?	847
26. Comment déterminer la valeur de l'usufruit économique avec un tableur ?	876
27. Comment remédier aux lacunes du régime légal de l'usufruit ?	884
28. Quelle méthode employer pour répartir le prix de vente entre l'usufruitier et le nu-propiétaire	886
29. Le prêt <i>in fine</i> est-il plus coûteux que le prêt amortissable ?	937

Bon de commande à adresser à :

Association Congrès des notaires de France
35, rue du Général Foy
75008 PARIS
France

NOM : _____ PRENOM : _____

ADRESSE : _____

Code Postal : _____ VILLE : _____

Tél : _____ E-mail : _____

Ouvrage du Congrès VERSION PAPIER

Année	N° Congrès	Ville	Titre	Prix TTC	Nombre d'exemplaires souhaités	Total
2006	102 ^e	Strasbourg	Les personnes vulnérables	70 €		
2007	103 ^e	Lyon	Division de l'immeuble	70 €		
2008	104 ^e	Nice	Développement durable	70 €		
2009	105 ^e	Lille	Propriétés incorporelles	75 €		
2010	106 ^e	Bordeaux	Couples, Patrimoine. Les défis de la vie à deux	80 €		
2011	107 ^e	Cannes	Le financement	80 €		
2012	108 ^e	Montpellier	La transmission	85 €		
2013	109 ^e	Lyon	Propriétés publiques, quels contrats pour quels projets ?	85 €		
2014	110 ^e	Marseille	Vie professionnelle et famille, place au contrat !	85 €		
2015	111 ^e	Strasbourg	La sécurité juridique, un défi authentique	85 €		
2016	112 ^e	Nantes	La propriété immobilière, entre liberté et contraintes	90 €		

Je commande _____ ouvrage(s) pour un total de _____ €

Frais de port pour chaque exemplaire : 8,50 € TTC x _____ exemplaires soit un total de _____ € TTC

Total exemplaires + frais de port _____ €

Pour toute commande de plus de 20 rapports, réduction de 10 € sur chaque exemplaire.

Joindre un chèque du montant à régler à l'ordre de
Association Congrès des notaires de France

Signature