

CHAPITRE 1

DÉFINITION ET FORMES DES INVESTISSEMENTS

DÉFINITION DE L'INVESTISSEMENT

DÉFINITION

- > Sur un plan économique, l'investissement est une dépense immédiate, dont le but est d'augmenter à long terme, la richesse de celui qui la réalise.
- > Pour un chef d'entreprise, par exemple, l'investissement doit lui permettre, d'augmenter sa productivité en achetant du nouveau matériel, ou encore d'avoir de nouveaux clients en réalisant une campagne de communication. Il existe plusieurs formes d'investissements.

LES FORMES DE L'INVESTISSEMENT

Les investissements peuvent servir à remplacer un bien ou un produit, on parlera alors d'investissements de remplacement.

Ils peuvent également servir à améliorer la productivité de l'entreprise, on parlera d'investissements de productivité.

Ils peuvent enfin permettre d'augmenter la production de l'entreprise, il s'agira alors d'investissement de capacité. Quelle que soit leur forme, les investissements ont pour seul et unique intérêt : le « bien être » de l'entreprise.

1 L'INVESTISSEMENT MATÉRIEL OU CORPOREL

Il s'agit d'achats de biens meubles (machines, matériel informatique, mobilier...) et/ou immeubles (terrain, bâtiment...).

Ces investissements peuvent être réalisés afin de remplacer du matériel déjà existant mais ancien (renouvellement du parc de véhicules automobiles).

Ensuite, ils peuvent servir à améliorer la productivité de l'entreprise (nouvel équipement informatique, afin de rendre plus performante la production d'actes authentiques).

2 L'INVESTISSEMENT IMMATÉRIEL OU INCORPOREL

Ces investissements ne sont pas « palpables », contrairement aux précédents. Il pourra s'agir d'achats de brevets, de licences, d'une manière générale de dépenses réalisées dans la recherche et le développement de produits innovants.

Les dépenses de formation des salariés font partie de ce type d'investissement qui permet ainsi la valorisation du capital « humain » de l'entreprise.

3 L'INVESTISSEMENT FINANCIER

Le dernier type d'investissement est financier, avec pour objectif d'augmenter le patrimoine financier de la société. À cet effet, l'entreprise peut procéder à des achats d'actions, de parts, ou de prises de participation dans d'autres sociétés.

L'ensemble de ces investissements, corporels, incorporels, ou financiers, apparaît au bilan de l'entreprise pour leur montant déprécié à la date de la réalisation du bilan dite « valeur actuelle nette ». Cette valeur actuelle nette d'investissement représente la valeur d'acquisition de l'investissement réalisé à l'instant T, minorée de son amortissement dont la durée dépendra de la nature de l'investissement lui-même.

Exemples de durée d'amortissement :

Équipement informatique : 3 ans

Matériel de bureau : 5 à 10 ans

Frais d'installation 5 à 10 ans :

Logiciel : 1 à 2 ans

LES FINANCEMENTS DE L'INVESTISSEMENT

L'entreprise peut financer ses investissements soit en recourant à des fonds propres, soit à l'aide de financements externes.

L'autofinancement permet la réalisation d'investissements à l'aide de fonds propres, c'est-à-dire des réserves et/ou des profits non distribués. L'intérêt principal de ce mode de financement est de maintenir une totale indépendance financière de l'entreprise en laissant intacte sa capacité de financement. Son inconvénient est de diminuer à court terme les bénéfices de l'entreprise.

Il existe plusieurs moyens pour l'entreprise de recourir aux financements externes.

- **L'augmentation de capital :**

Cette augmentation peut se faire par un recours au marché boursier. Toutefois, toutes les entreprises ne peuvent pas y procéder. L'inconvénient de ce moyen de financement est la dilution du capital entre les mains d'un plus grand nombre, qui peut entraîner la perte du contrôle de la société.

- **Les crédits à moyen et long terme :**

Le crédit bancaire est une autre solution de financement pour les entreprises, mais les conditions d'octroi de crédits imposées par les banques (cautions personnelles, hypothèques...) sont souvent dissuasives pour les PME. Pourtant, compte tenu des taux actuels pratiqués sur le marché, ce moyen de financement reste actuellement le moins coûteux pour l'entreprise.

- **L'emprunt obligataire :**

L'emprunt obligataire consiste principalement pour les entreprises cotées en bourse, à émettre des obligations que des investisseurs achètent. Un intérêt est versé périodiquement aux investisseurs, tandis que le capital sera remboursé par l'entreprise à une date déterminée au moment de l'émission des obligations.

- **Le crédit-bail :**

L'avantage principal du crédit-bail pour l'entreprise est que le bien financé de cette manière ne figurera pas dans son bilan. En effet, il s'agit d'une forme de location portant sur un bien mobilier ou immobilier, dont le locataire (l'entreprise) peut, aux termes du contrat, devenir propriétaire. Toutefois, le coût de ce financement est généralement très élevé notamment en ce qui concerne le crédit-bail mobilier.

CHAPITRE 2

LE NOTAIRE ACTEUR DE L'INVESTISSEMENT

En matière d'investissement, le notaire peut intervenir d'une part en sa qualité de chef d'entreprise, et d'autre part, en tant que conseil juridique auprès de ses clients.

AU SEIN DE SON ÉTUDE

1 LES INVESTISSEMENTS INTERNES

Le premier investissement réalisé par le notaire est l'achat de son étude. Cet achat peut être réalisé de plusieurs manières :

L'acquisition de la « charge »

Soit il s'agit d'acquérir une étude individuelle ou des parts de sociétés déjà existantes. Dans ces conditions, l'investissement sera plus facile à maîtriser et certainement moins risqué en raison de la préexistence de l'étude.

Soit il s'agit d'une création et le notaire devra dans ce cas investir dans son outil de travail à créer, mais aussi dans l'achat ou la location de locaux professionnels. Dans ce cas, les investissements du notaire porteront principalement sur l'équipement informatique et l'agencement des locaux. En outre, l'investissement devra tenir compte également d'un fond de trésorerie important afin de faire face pendant une année au mois aux premières dépenses charges, cotisations et salaires, ainsi qu'à la rémunération du notaire.

L'équipement informatique

Comme cela vient d'être dit, le second investissement à réaliser par le notaire, de manière périodique mais régulière, porte sur les équipements et logiciels informatiques. Avec la dématérialisation de plus en plus importante de ses activités, le notaire est tenu désormais d'être en possession de matériel informatique très performant et dont l'entretien doit être assuré quotidiennement sous peine de mettre en péril le fonctionnement même de l'étude. Le poste informatique dans le bilan d'une étude est le deuxième plus important après les salaires. À tel point que certaines études disposent de collaborateurs chargés de s'occuper uniquement de la gestion du parc informatique et de ses logiciels.

Les notaires réalisent depuis quelques années déjà leurs échanges financiers avec la Caisse des Dépôts et la Direction générale des finances publiques de manière dématérialisée. Il en est de même pour la publication de leurs actes authentiques via la procédure télé@cte. La mise en place dématérialisée de l'accès des notaires 24 h / 24 h au fichier immobilier (ANF) de manière progressive au cours de l'année 2019, participe de cette dématérialisation. Cet accès dématérialisé doit permettre notamment un traitement automatisé des demandes de renseignements hypothécaires réalisées par les études notariales (ANF-Stock), ainsi qu'un accès simplifié à la documentation immobilière (ANF-Actes).

Enfin, le CSN réfléchit actuellement à la mise en place d'une solution sécurisée de visioconférence pour que les clients puissent signer un acte sans avoir à être physiquement présent à l'étude. En outre, depuis le 1^{er} janvier 2019, les consulats ne peuvent plus recevoir les actes authentiques. Même s'il existe toujours la possibilité pour le notaire d'adresser à son client une procuration, rien ne vaut des informations et des conseils communiqués de vive voix. Actuellement, près de 1000 notaires sont équipés pour recevoir des actes par visioconférence (trois logiciels ont été lancés, l'un fonctionne déjà et deux autres sont en test).

La formation des salariés

Le notaire doit également au sein de son étude investir dans le capital humain. La formation des collaborateurs d'une étude est primordiale pour son bon fonctionnement et sa productivité. La possibilité pour les salariés de se former a été abordée dans le chapitre sur « La gestion des ressources humaines ». Néanmoins, la particularité de la profession notariale est telle que ce sont les instances professionnelles qui gèrent directement ou indirectement la plupart des outils ou organismes chargés de la formation des employés et futurs employés des études notariales.

2 LES INVESTISSEMENTS EXTERNES

Le Conseil Supérieur du Notariat investit chaque année plusieurs dizaines de millions d'euros dans la formation des notaires et de leurs collaborateurs. La récente réforme des écoles de notariat est un exemple concret de l'implication du CSN dans cette voie.

Le décret modifiant les conditions relatives à la formation professionnelle dans le notariat et à l'accès aux fonctions de notaire a été publié au journal officiel le 27 juillet 2018 et est entré en vigueur le 1^{er} octobre 2018.

Ce décret supprime les 11 centres de formation professionnelle (CFPN), les instituts des métiers du notariat et l'école nationale d'enseignement par correspondance. Il transfère les compétences de ces établissements vers un établissement unique : l'Institut national des formations notariales. Il met en place des sites d'enseignement rattachés à cet institut, dans lesquels les cours seront dispensés.

Un autre changement est prévu par cette réforme, puisque la sélection des élèves se fait désormais au niveau national par une commission composée de 15 membres (6 universitaires, 6 notaires, et 3 collaborateurs des offices de notaires).

Les objectifs de cette réforme initiée par le CSN sont de mieux répondre aux besoins des études notamment dans la formation de leurs collaborateurs, et de faire face aux nouveaux défis posés au notariat par la loi « Macron ».

AU PROFIT DE SES CLIENTS

Dans le cadre de son activité, le notaire est amené à conseiller ses clients qui peuvent être de simples particuliers mais aussi des chefs d'entreprise. Dans les deux cas, ses conseils seront précieux pour les aider à réaliser leurs investissements au mieux de leurs intérêts.

1 LE NOTAIRE CONSEIL DES PARTICULIERS

S'agissant du droit immobilier, l'intervention du notaire peut être multiple

Il est fréquent que les clients, sollicitent les conseils du notaire, dans le choix d'un achat immobilier quant à l'opportunité de l'achat lui-même (est-ce le bon moment pour acheter ou vaut mieux t-il patienter encore un peu ?, son emplacement, son prix...). Le notaire est le mieux placé pour répondre à toutes ses questions ou inquiétudes que peuvent se poser les clients. Le notaire connaît parfaitement le marché immobilier et encore plus le secteur dans lequel se situe son étude. Il dispose d'outils comme les fichiers Perval ou Bien, qui lui permettent de connaître avec exactitude le prix de tel appartement ou telle maison dans une rue ou un quartier déterminés.

La pratique de la négociation immobilière par certains offices notariaux renforce ces connaissances du marché immobilier et fait du notaire un véritable expert en immobilier.

La fiscalité immobilière est de plus en plus complexe et fluctuante d'année en année au gré malheureusement des besoins financiers de nos gouvernants. La fiscalité immobilière est ainsi devenue une variable d'ajustement du budget de l'État, qui la rend très difficile à appréhender par le commun des mortels. La parfaite connaissance par le notaire de cette fiscalité immobilière, fait de lui un intervenant incontournable pour le particulier qui souhaite investir dans l'immobilier ou vendre son bien.

Le droit de la famille et la gestion patrimoniale :

Si l'activité immobilière représente dans les études plus de la moitié de leur chiffre d'affaires, le droit de la famille, occupe une place certes moins importante que le droit immobilier, mais essentielle dans l'activité traditionnelle du notaire.

Le notaire est un architecte du patrimoine familial et à ce titre il doit conseiller au mieux son client. Il le guide dans la réalisation de ses projets d'épargne, d'investissement ou de retraite. Le notaire est l'interlocuteur privilégié des familles toute au long de leur vie. Il doit pouvoir anticiper les intérêts de ses clients en mettant en place des stratégies successorales, répondre aux préoccupations patrimoniales de ses clients.

Ces différentes préoccupations de sa clientèle il les abordera à travers l'établissement d'un contrat de mariage, d'un changement de régime matrimonial, ou encore par l'établissement d'une donation entre époux afin de mieux protéger le conjoint survivant, d'un PACS, avec l'établissement d'un testament, ou d'une donation-partage pour protéger les enfants et/ou les petits-enfants. Il envisagera l'opportunité d'une révision de la clause bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie au regard des dispositions testamentaires. Il pourra calculer et anticiper les droits de succession au décès de son client.

Le CSN met à la disposition des notaires différents outils pour les aider dans la gestion du patrimoine de leur clientèle.

Les notaires peuvent se former à la gestion de patrimoine, certaines de ces formations sont d'ailleurs diplomantes et des études, de taille conséquente, mais très peu nombreuses disposent d'un service dédié à la gestion de patrimoine.

L'UNOFI partenaire de la gestion de patrimoine

Dans le cadre cette activité de gestion de patrimoine le CSN a créé en 1988 un organisme dénommé l'Union notariale financière (UNOFI).

Cet organisme peut accompagner les clients des notaires dans plusieurs domaines de la gestion de patrimoine comme l'assurance-vie, le crédit, la gestion d'actifs, mais avec comme ligne directrice, le notaire comme seul interlocuteur. À cet effet, l'UNOFI a mis en place des directions régionales afin de pouvoir intervenir à la demande du notaire pour le compte de son client. Son activité ne cesse de croître. Ainsi, UNOFI assurances se développe à un rythme soutenu (+ 11 % en 2016, + 10 % en 2017), et cette croissance ne devrait pas ralentir dans les années à venir.

Le Groupe Monassier acteur de la gestion de patrimoine

Association loi 1901 fondée en 1993 par neuf études, le Groupe Monassier – Réseau notarial réunit aujourd'hui 32 offices, soit plus de 160 notaires et 700 collaborateurs répartis en métropole et outre-mer. Premier réseau notarial de France, le groupe Monassier met à la disposition de ses clients le savoir-faire de tous ses membres. Il apporte un conseil indépendant et pertinent en matière d'organisation familiale, de gestion patrimoniale, d'investissements immobiliers, et de placements financiers en France comme à l'étranger.

2 LE NOTAIRE CONSEIL DU CHEF D'ENTREPRISE

Le notaire est également le conseil des chefs d'entreprise. Il est compétent pour constituer des sociétés, procéder à des cessions de parts. Il peut intervenir pour évaluer, envisager la transmission ou la cession de l'entreprise familiale. Mais, et on peut le regretter, ce marché est largement dominé par les cabinets avocats et comptables. La principale raison tient au fait que le droit des affaires est un domaine hors monopole contrairement à l'immobilier et au droit de la famille. En outre, beaucoup de notaires délaissent le droit des affaires au profit de leurs activités immobilières de plus en plus chronophage, avec une législation chaque année toujours plus abondante.

Toutefois, les structures comme l'UNOFI ou le Groupe Monassier peuvent intervenir dans ce domaine en proposant aux clients des études notariales des solutions de qualité et adaptées en matière de structures entrepreneuriales.

À RETENIR 

Cette leçon doit vous permettre de :

- Définir un investissement et en déterminer les différentes formes.
- Différencier le notaire chef d'entreprise et le notaire conseiller de ses clients.
- Comprendre l'importance de l'investissement pour une étude notariale.



Entraînez-vous !

Corrigés en fin d'ouvrage

EXERCICE 1

1. Travail méthodologique :

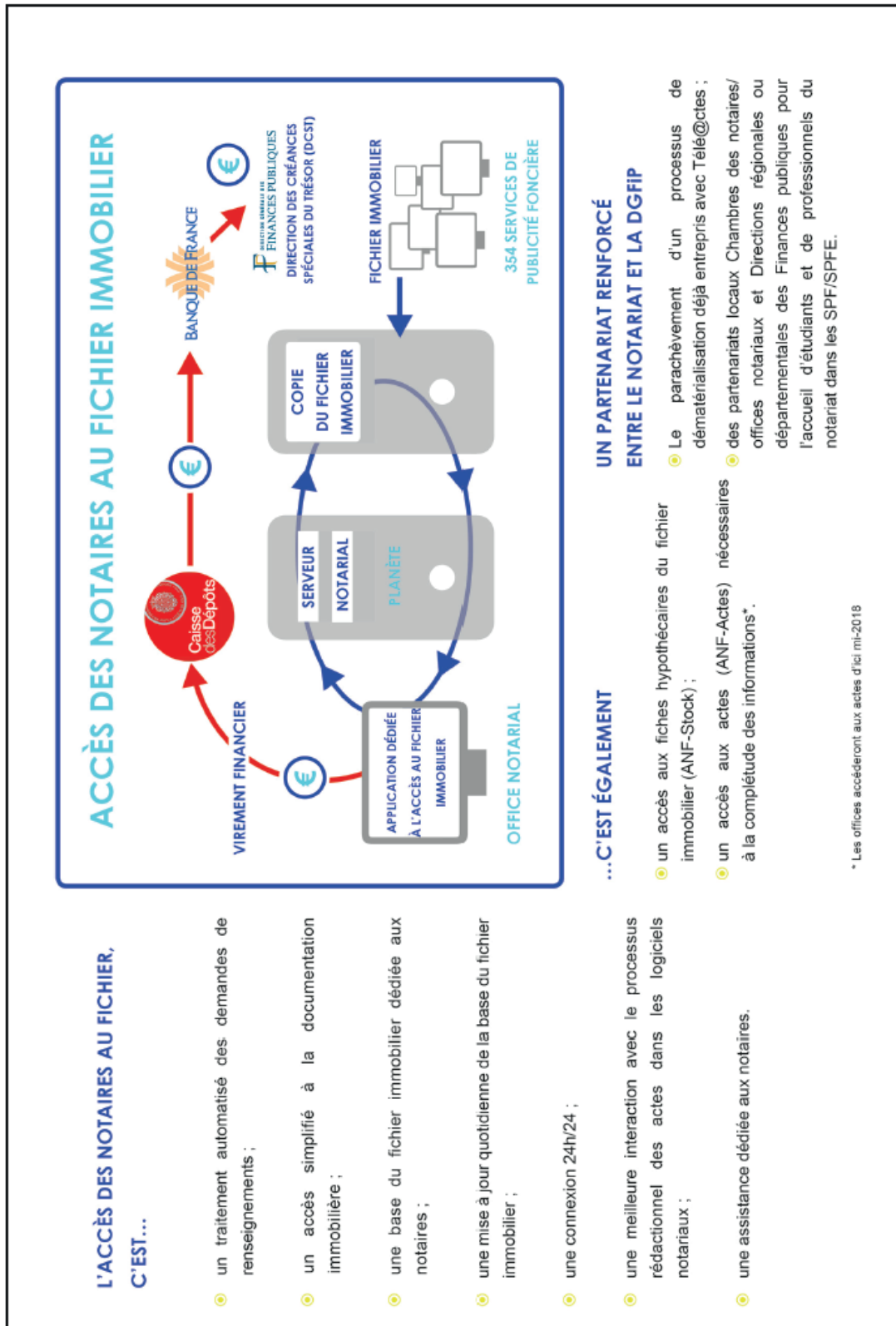
À partir de vos connaissances et des informations contenues dans l'annexe ci-dessous, répondez aux questions suivantes :

- Qualifiez la nature de l'investissement figurant dans le document et expliquer son intérêt pour la profession notariale
- Donnez une définition de l'investissement.

2. Raisonnement structuré :

En quoi le notaire est-il un acteur en matière d'investissement ?

Annexe



Source : www.impots.gouv.fr