

PROCÉDURE POUR LA VENTE D'UNE ÉGLISE

Législation diocésaine, canonique et civile

Cette procédure s'applique dans le cas de l'aliénation d'une église et du terrain sur laquelle elle est située, que cette église soit vendue pour un montant substantiel ou symbolique (comme 1 \$), donnée ou échangée. Voici les règles d'application de cette procédure.

1. Tenir une assemblée de paroissiens pour consulter les gens sur le projet de vente et rédiger un procès-verbal de cette assemblée.
2. Adopter une résolution de l'assemblée de fabrique à l'effet de demander à Mgr l'Archevêque l'autorisation d'entreprendre les démarches nécessaires pour la mise en vente de l'église. Une copie écrite de cette résolution doit être soumise à l'économe diocésain pour approbation (prévoir les frais de services habituels de 15 \$).

ATTENTION: l'autorisation d'entreprendre le processus menant à la mise en vente d'une église, donnée par l'économe diocésain, **ne constitue pas une autorisation de vendre une église**. D'autres démarches doivent être faites avant que cette autorisation de vendre ne soit définitivement accordée par l'évêque diocésain.

PRUDENCE: pour annoncer la mise en vente d'une église, éviter autant que possible de passer par voie de soumissions publiques dans les journaux ou autres médias, pour ne pas être obligé d'accepter une soumission quelconque. Par contre, une entrevue avec un journaliste qui fait savoir, par exemple, que l'église est à vendre et que la fabrique reçoit librement des offres est non contraignante et acceptable.

3. Quand un acheteur a été retenu, communiquer avec l'économe diocésain pour lui soumettre le nom de l'éventuel acquéreur et lui faire connaître ses intentions quant à l'avenir de l'église. Si le projet mérite d'être retenu, l'économe diocésain donnera une autorisation verbale d'aller plus loin dans les démarches et il transmettra à l'évêque les informations relatives au projet de vente. Par la suite, la fabrique doit adopter une résolution à l'effet de vendre son église à tel acheteur, pour tel montant, et demander officiellement à l'évêque d'approuver définitivement cette vente en faisant parvenir à l'économe diocésain une copie écrite de cette résolution (prévoir les frais de services habituels de 15 \$).
4. Avant de donner son accord à la vente, l'évêque est tenu par le droit canonique de consulter ou d'avoir l'autorisation de trois conseils diocésains, selon les cas. Vous devez donc prévoir un délai de quelques semaines entre le moment où un acheteur s'est manifesté et celui où vous recevrez l'autorisation définitive de l'évêque et pourrez signer le contrat avec l'acheteur, de manière à ce que les conseils diocésains concernés puissent être réunis et donner leur avis ou leur consentement à l'évêque. Communiquez d'abord avec l'économe diocésain pour avoir plus de précisions quant au délai requis.

Ainsi, **avant d'être vendue**:

- A. Dans le cas où l'église ne servira plus pour le culte d'aucune manière, l'évêque diocésain doit la **réduire à un usage profane** qui ne soit pas inconvenant (c. 1222, § 2), après **consultation** du Conseil presbytéral; il doit prendre l'avis de tous ses membres, puis il peut agir à son gré, que ce conseil soit favorable ou non (c. 127, § 2, 2°);
- B. De plus, si la valeur de l'église à vendre (incluant le terrain et les dépendances) est **supérieure à 479 802 \$** (taux pour 2010, indexé annuellement en mars par la Conférence des Évêques catholiques du Canada, la CECC), il est exigé que l'évêque diocésain obtienne aussi, pour la **validité** de la vente (c. 1292 et décrets 10 et 38 de la CECC) le **consentement** de la majorité des membres présents lors d'une réunion:
- du Conseil pour les affaires économiques (c. 1292, § 1);
 - du Collège des consultants (c. 1292, § 1).

À défaut du consentement reçu de l'un de ces deux conseils, l'évêque diocésain ne peut autoriser valablement la vente de l'église (c. 127, § 2, 1°).

- C. Si la valeur de l'église à vendre (incluant le terrain et les dépendances) est **supérieure à 4 798 021 \$** (taux pour 2010, indexé annuellement en mars par la CECC), il faut alors, pour la **validité** de la transaction, recourir au Saint-Siège pour obtenir son consentement.

La valeur de l'église (indépendamment de son prix de vente) doit être estimée par des experts (c. 1293, § 1, 2°); l'évaluation municipale, pour fin de taxes foncières, peut constituer une estimation recevable à cet égard.

5. Un projet de contrat de vente doit être soumis à l'économiste diocésain par le notaire retenu par l'acheteur avant que l'évêque ne donne l'autorisation définitive et finale de vendre l'église. Le cas échéant, on peut exiger des modifications au contrat. Celui-ci doit inclure une clause de ce genre: « *La vente a été autorisée par l'Archevêque de Rimouski le (date...)* » (et non l'expression *l'Archevêché de Rimouski*: l'archevêché est un édifice et non une personne juridique!) Il n'y a que l'évêque lui-même, et personne d'autre, qui donne et signe l'autorisation finale et définitive de vendre une église. Cette autorisation comprend aussi le décret de réduction de l'édifice à un usage profane, le cas échéant.
6. Le notaire doit avoir reçu une copie écrite de l'autorisation de l'évêque avant la rédaction finale et la signature du contrat. Tout contrat signé avant que cette autorisation n'ait été donnée **est nul** et non avenu et doit être refait. Mgr l'Archevêque ne donne jamais d'autorisation antidatée ou postdatée. L'autorisation de l'évêque est requise pour la validité de la vente, selon la *Loi sur les fabriques*, article 26: « *Toute fabrique doit être **préalablement** et spécialement autorisée par l'évêque du diocèse de la paroisse ou de la desserte pour exercer, tant pour son patrimoine propre que pour celui des fondations, les pouvoirs suivants: a) le pouvoir d'acquérir, de louer ou d'aliéner des immeubles;* »

Yves-Marie Mélançon, chancelier,
Michel Lavoie, économiste diocésain,
le 23 novembre 2010.