

28e Université du Notariat



5 au 9 septembre 2011

Palais des congrès de Poitiers



28^e UNIVERSITÉ DU NOTARIAT

du lundi 5 au vendredi 9 septembre 2011
PALAIS DES CONGRÈS DU FUTUROSCOPE DE POITIERS



> Pour les notaires

Commissariat général
Alexandra PAIN / Capucine BOSSÉ
Conseil supérieur du notariat
60 bd de La Tour-Maubourg
75007 PARIS
Tél. : 01 44 90 30 89 & 01 44 90 31 41
Fax : 01 44 90 31 72
Site intranet : <http://intra.notaires.fr>
e-mail : capucine.bosse.csn@notaires.fr

> Pour les collaborateurs

Direction pédagogique
Pascal PAGOT/Sandrine NOGHEROT
Nathalie GUINANT
Inafon national
16 rue Étienne Marcel
75002 PARIS
Tél. : 01 53 40 45 57 ou 54
Fax : 01 53 40 45 41
Site internet : www.inafon.fr
e-mail : snogherot@inafon.fr

28^e UNIVERSITÉ DU NOTARIAT

du lundi 5 au vendredi 9 septembre 2011

PALAIS DES CONGRÈS - FUTUROSCOPE - POITIERS



Situé à 10 km de Poitiers sur l'axe Paris-Bordeaux, l'accès au Futuroscope est particulièrement aisé :

Par la route

Autoroute A10 Sortie n°28, accès direct sur le Parc

Coordonnées GPS :

N46°39'48" (46,66337) -

Eo°21'43" (0,36187)

Par le train

À 90 min de Paris-Montparnasse et de Roissy Charles-de-Gaulle par TGV direct (gare du Futuroscope ou de Poitiers)

À 2h de Marne-la-Vallée Chessy/Poitiers

Par avion

Aéroport de Poitiers-Biard, à 10 min du Palais des Congrès.

AIRFRANCE /

Jusqu'à 45 % de réduction sur le plein tarif économique (soumis à conditions) pour vous rendre à la manifestation

Réservation du Billet Électronique ou Envoi du Billet à domicile - en France : 3654 (0,34 €/min) ou auprès de votre agence de voyage habituelle.

HOMOLOGATION RÉSEAU MÉTROPOLE AIR FRANCE 12894AF

validité : minimum cinq jours avant et après la manifestation.

Ce document est obligatoire pour l'émission des billets et sera demandé comme justificatif à tout moment du voyage.

Fret Air France 0 820 057 057

Liste des Agences et centres de réservations Air France sur Internet :

www.airfrance.com



FINANCIÈRE ACCRÉDITÉE

AGRÉMENT GÉNÉRAL DE REPRÉSENTATION FISCALE

NON - RÉSIDENTS

PLUS-VALUE IMMOBILIÈRE ET DROITS SOCIAUX

10, AVENUE DE FRIEDLAND 75008 **PARIS** ■ TÉL. : 01 47 23 82 82 ■ FAX : 01 47 20 36 57

3, AVENUE BAQUIS 06000 **NICE** ■ TÉL. : 04 93 82 32 53 ■ FAX : 04 93 82 31 53

www.financiereaccreee.com ■ contact@financiereaccreee.com



POUR LES NOTAIRES

Droits d'inscription comprenant la pédagogie, l'hébergement, les repas et les loisirs

Tarif journalier

- > Montant H.T. : 450,00 €
- > T.V.A. 19,60 % : 88,20 €
- > Montant T.T.C. : 538,20 €

AUCUNE INSCRIPTION NE SERA PRISE EN COMPTE SANS RÉGLEMENT

Bulletin d'inscription et chèque correspondant (libellé à l'ordre de l'A.D.S.N.) à envoyer à :

ADSN - UNIVERSITÉ DU NOTARIAT
60 boulevard de La Tour-Maubourg
75007 Paris

LES ANNULATIONS D'INSCRIPTION DOIVENT ÊTRE FORMULÉES PAR ÉCRIT.

- > Avant le 26 août 2011 : remboursement des sommes versées après déduction de 153 € H.T. pour les frais administratifs.
- > Après cette date : aucun remboursement ne sera possible (sauf sur présentation d'un certificat médical / ou décès d'un proche).

POUR LES COLLABORATEURS

Par courrier

INAFON NATIONAL
16 rue Étienne Marcel
75002 Paris

L'O.P.C.A. P.L., collecteur des fonds de la formation professionnelle continue des salariés du notariat, prend en charge :

- > Le coût pédagogique de la formation, payé directement à l'Université du Notariat,
- > Les frais d'hébergement en hôtel et restauration sont payés directement à l'Université du notariat,
- > Et les frais de déplacement du siège de l'office notarial à Poitiers, remboursés à l'employeur sur la base de 0,20 € HT/km (au-delà de 30 km), et sur justificatifs si la dépense dépasse 150 €.

À NOTER :

- > Pas de versement d'indemnités salariales aux employeurs.
- > Les jeunes sous contrat de professionnalisation doivent préalablement à la présentation de leur candidature, prendre contact avec INAFON.
- > Tout salarié inscrit et absent lors de l'Université sera tenu de payer le coût pédagogique de la formation.

Le Bureau

« L'Université du notariat a pour objet la promotion du notariat par le perfectionnement et le développement des connaissances de ses membres assurés au moyen d'un enseignement par stages. »

Son organisation est assurée par le **Conseil supérieur du notariat (CSN)** et son **Institut notarial de l'entreprise et des sociétés (INES)**, le **Mouvement jeune notariat (MJN)**, l'**Institut notarial de formation (INAFON)** et l'**Association pour le développement du service notarial (ADSN)**

Qui fait quoi ? Renseignements & inscriptions

> Pour les notaires

Commissariat général
Alexandra PAIN / Capucine BOSSÉ
Tél. : 01 44 90 30 89 & 01 44 90 31 41
Fax : 01 44 90 31 72
e-mail : capucine.bosse.csn@notaires.fr

Direction de la formation
Gaëlle LAMBERT
Tél. : 01 44 90 30 01

Conseil supérieur du notariat
60 bd de La Tour-Maubourg
75007 PARIS
Site intranet : <http://intra.notaires.fr>

> Pour les collaborateurs

Direction pédagogique
Pascal PAGOT/Sandrine NOGHEROT
Nathalie GUINANT
Tél. : 01 53 40 45 57 ou 54
Fax : 01 53 40 45 41

Inafon national
16 rue Etienne Marcel
75002 PARIS
Site internet : www.inafon.fr
e-mail : snogherot@inafon.fr

Gestion financière





À peine ose-t-on penser aux vacances, que déjà il faut activement préparer la rentrée.

À peine a-t-on participé au congrès de Cannes pour y parfaire ses connaissances en matière de financement, que déjà l'Université du notariat se profile et qu'il faut songer à s'y inscrire pour se mettre à niveau sur de nouveaux sujets tels le PACS ou les statuts comparés de l'entreprise individuelle !

Plus que jamais, je ne saurais que trop vous y encourager, et ce à plusieurs titres.

Vient en tout premier lieu le prochain décret qui va imposer à chaque notaire 30 heures de formation à valider sur un an – décret qui n'est pas paru à l'heure où j'écris cet éditorial, mais ne saurait tarder et qu'il faut dès à présent anticiper.

Cela peut constituer un véritable challenge dans les journées et les semaines surchargées qui sont les nôtres... tandis qu'en programmant d'ores et déjà de s'inscrire aux séminaires de l'Université du notariat, c'est se donner les moyens de s'organiser et d'enregistrer un nombre d'heures enrichissantes significatif.

Est-il toutefois nécessaire d'être sous la pression d'un décret pour comprendre à quel point la formation est à la fois un enjeu de satisfaction intellectuelle et professionnelle pour chacun d'entre nous, de volonté d'être au plus près des attentes de nos clients, ainsi que de pérennité pour notre profession.

J'en veux pour preuve les 28 ans d'existence de l'Université du notariat et son succès, que même la crise récente n'a su démentir.

Les incessantes attaques dont nous avons fait et faisons encore l'objet sont là pour nous rappeler également qu'il ne peut y avoir désormais de pause, il faut que la profession tout entière en ait conscience ! Il faut que notre mobilisation soit permanente : le souci de former nos collaborateurs comme nous-mêmes participes de cette attitude combative et conquérante. En veillant à toujours améliorer nos compétences juridiques dans nos domaines d'intervention traditionnels, nous confortons nos positions. De même, en choisissant d'assister à des stages davantage ciblés, nous développons de nouveaux marchés.

Allons même jusqu'à voir dans le double symbole de Poitiers et de son Futuroscope le signe de notre résistance tenace et notre modernité.

Benoit Renaud
Président du Conseil supérieur du notariat



Mes Chers Confrères et chers collaborateurs du Notariat,

Après des années 2009 et 2010 marquées par les effets de la crise, nous constatons avec satisfaction une reprise lente mais continue de notre activité.

Dans un monde en perpétuel bouleversement, il est nécessaire d'investir dans les connaissances pour s'adapter aux changements avec sérénité.

Il est donc essentiel de se former pour anticiper les évolutions législatives, politiques et sociales majeures : loi de finances, réforme de la fiscalité sur le patrimoine...

Le notaire, pilier conseil de l'individu, se doit d'être plus que jamais à l'écoute et aux côtés du citoyen à tous les grands moments de la vie : mariage, accession à la propriété, transmission de patrimoine, création d'entreprise, vie associative...

La formation continue est un outil indispensable pour garantir l'avenir de notre profession.

Cette année, nous vous proposons des conférences et des ateliers en relation avec l'actualité, de même que, tout au long de l'année, d'autres confrères sont aux côtés des professionnels et des particuliers sur les salons nationaux dans les domaines de la famille, de l'agriculture, des collectivités locales, de l'accompagnement des séniors, de l'entreprise, de l'immobilier...

De même, nous vous offrons la possibilité de vous former ou tout simplement de rafraîchir vos connaissances en participant à des ateliers sur l'EIRL et les statuts comparés de l'entreprise individuelle ou encore sur les spécificités du droit rural...

Vous serez surpris, une fois de plus, par la qualité de nos intervenants qui contribuent à la notoriété de notre Université depuis près de trente ans.

Peut-être avez-vous vu ou entendu parler de la campagne de communication web décalée de 2010, sujet à interrogation au sein de notre profession. Elle mettait en scène de façon humoristique, via un clip vidéo, un notaire, Justin Conseil, qui présentait sur un rythme de rap, les points forts de la fonction notariale. Cette campagne, qui a fait appel à l'humour et à l'autodérision, a contribué à dépeussier notre profession et à faire parler d'elle, ce qui est le plus important.

Aller de l'avant, se tourner vers l'avenir, s'adapter aux événements, tel est le credo de notre métier en perpétuelle évolution. Soyons à la hauteur de la réputation que nous voulons lui donner dans la droite ligne du projet des notaires de France.

Le bilan de l'Université 2010 est très positif : les résultats de l'enquête de satisfaction des participants est très bonne et la présence de cent stagiaires supplémentaires par rapport à l'édition 2009 est encourageante.

De fait, l'Université loin de s'essouffler gagne en notoriété chaque année.

Cette 28^e Université du Notariat est une occasion unique de se retrouver dans une ambiance festive, loin des contraintes de l'étude, avec pour objectif de se ressourcer et d'échanger ses expériences, de s'enrichir mutuellement.

N'hésitez pas dès maintenant à réserver une partie de la semaine du 5 au 9 septembre 2011 et à nous retourner le bulletin d'inscription inséré dans ce catalogue ; vous ne le regretterez pas.

Soyez d'ores et déjà assurés que le bureau de l'Université et Alexandra Pain, permanente au CSN et commissaire général de l'Université, ainsi que toute son équipe, répondront à vos attentes.

Régis Legrand
Président du Bureau de l'Université

Liste des séminaires

Sémi-naire n°	Thème	Professeurs	Nb de jours	Dates	Pages
INTERNATIONAL					
1	La pratique du droit international privé et européen de la famille et son actualité	Marcel REVILLARD	2	6 et 7 sept. 2011	14
ENTREPRISE					
2	Opportunités et limites de la société civile dans le cadre d'une optimisation comptable et fiscale	Frédéric AUMONT David ÉCOCHARD	3	5, 6 et 7 sept. 2011	15
3	Comment optimiser fiscalement la cession d'une entreprise sociétaire	Jean-François PESTUREAU Philippe REIGNÉ	1	6 sept. 2011	16
4	Comment optimiser fiscalement la cession d'une entreprise individuelle	Jean-François PESTUREAU Philippe REIGNÉ	1	7 sept. 2011	17
5	Le notaire : conseil du chef d'entreprise et du chef de famille	Géraldine POMMERY Jérôme VALLE	3	6,7 et 8 sept. 2011	18
6	Nouveau Statuts comparés de l'entreprise individuelle : déclaration d'insaisissabilité, EIRL, EURL, SASU	Jean-François PESTUREAU Philippe REIGNÉ	1	8 sept. 2011	19
7	Comment optimiser fiscalement la mise en société d'une entreprise individuelle	Jean-François PESTUREAU Philippe REIGNÉ	1	9 sept. 2011	20
8	Pièges et chausse-trapes de la vente de fonds de commerce et de la distribution du prix	Camille PROOST Philippe DIDIER	2	6 et 7 sept. 2011	21
9	Nouveau Du bon usage de la société civile, vecteur de gestion, d'optimisation et de transmission d'un patrimoine mobilier ou immobilier	Gérard BAFFOY	1	6 sept. 2011	22
10	La technique fiduciaire d'affectation du patrimoine	Stéphane TORCK	2	8 et 9 sept. 2011	23
RURAL					
11	Nouveau Le rendez-vous du rural	Jean-Pierre GILLES Denis ROCHARD	1	6 sept. 2011	24
12	Nouveau La mise en société de l'exploitation agricole	Jean-Pierre GILLES	1	5 sept. 2011	25

Séminaire n°	Thème	Professeurs	Nb de jours	Dates	Pages
FAMILLE					
13	Nouveau La protection du conjoint survivant	Philippe DELMAS-ST-HILAIRE	1	7 sept. 2011	26
14	Les nouveaux mandats de gestion du patrimoine : mandat de protection future et mandat à effet posthume	Nathalie BAILLON-WIRTZ	1	5 sept. 2011	27
15	L'anticipation successorale par voie testamentaire. Comment rédiger les dernières volontés ?	Hélène MAZERON-GABRIEL	2	7 et 8 sept. 2011	28
16	Le notaire dans les procédures de divorce	Jean-Pierre SÉNÉCHAL	1	6 sept. 2011	29
17	Nouveau Le notaire conseil patrimonial : comment augmenter l'activité de l'office	Denis BERTHELIN Yves STÉVENOT-DUBERNARD	2	6 et 7 sept. 2011	31
18	L'assurance-vie : aspects liquidatifs de gestion de patrimoine après la réponse ministérielle BACQUET	Jean AULAGNIER Philippe DELMAS-ST-HILAIRE	2	5 et 6 sept. 2011	32
19-1	Le divorce - module 1 : L'aspect procédural de l'intervention du notaire	Pierre-Jean CLAUX Nathalie COUZIGOU-SUHAS Stéphane DAVID Pascal CHAUVIN	2	6 et 7 sept. 2011	33
19-2	Le divorce - module 2 : L'aspect technique de l'intervention du notaire	Pierre-Jean CLAUX Nathalie COUZIGOU-SUHAS Stéphane DAVID Gérard CHAMPENOIS	2	8 et 9 sept. 2011	34
20-1	Module 1 : Droit des régimes matrimoniaux	Michel GRIMALDI Yvonne FLOUR	2	6 et 7 sept. 2011	39
20-2	Module 2 : Droit des successions et libéralités	Michel GRIMALDI Yvonne FLOUR	2	8 et 9 sept. 2011	40
21	Méthodologie de la liquidation-partage complexe, retrouver la technique des liquidations-partages et l'adapter aux problèmes actuels	Jean-Guirec RAFFRAY Yvonne GUILHAUDIS	2	8 et 9 sept. 2011	41
22	La séparation des personnes vivant en couple	Raymond LE GUIDEDEC	1	8 sept. 2011	42
23	Nouveau Vie à deux et patrimoine	Wilfried BABY	2	8 et 9 sept. 2011	43

Liste des séminaires

Séminaire n°	Thème	Professeurs	Nb de jours	Dates	Pages
IMMOBILIER					
24	Lotissements, divisions du sol et Grenelle II de l'environnement	Patrice CORNILLE	2	5 et 6 sept. 2011	44
25	Actualités du droit immobilier	Hugues PÉRINET-MARQUET	1	6 sept. 2011	45
26	La vente de l'immeuble saisi ou hypothéqué après l'ordonnance du 21 avril 2006 et le décret du 12 février 2009	Jean-Pierre SÉNÉCHAL	1	7 sept. 2011	46
27	Risques environnementaux et immeuble : rôle, information et responsabilité du notaire	Fabienne PICHEVIN-LABELLE	2	5 et 6 sept. 2011	47
28	Le démembrement de propriété dans un cadre d'optimisation de la gestion du patrimoine immobilier professionnel	Frédéric AUMONT	1	8 sept. 2011	48
29	La vente de biens immobiliers appartenant à une collectivité locale	Emmanuel JUBAULT Frank LODIER	1	7 sept. 2011	49
30	La vente notariale interactive	Fabrice GAUTHIER Étienne MEYER	1	6 sept. 2011	50
31	La négociation immobilière notariale : en maîtriser les règles et organiser un service de négociation efficace	Philippe ADAM Alain DESPLATS	2	6 et 7 sept. 2011	51
32	La vente d'immeuble à rénover	Nathalie BERNARD	1	9 sept. 2011	52
33	Initiation à l'évaluation immobilière	Philippe ADAM	1	8 sept. 2011	53
34	Réforme de la TVA immobilière	Juliette MOLINIER	1	8 sept. 2011	54
35	Perfectionnement à l'expertise immobilière	Ivan PASTERNATSKY	2	8 et 9 sept. 2011	55
36	Nouvelles techniques de construction	Patrick CABANES	1	7 sept. 2011	58
GESTION DE L'OFFICE					
37	 Gérer le stress du client pour gagner en efficacité	Catherine CAPALDO	2	8 et 9 sept. 2011	59
38	Une nouvelle approche dans les modes d'exercices du notariat, les SEL et les Holding (SPFPL)	Pierre BOURDALÉ-DUFAU Jean-Paul MATTEI Christian FÉLIX	2	6 et 7 sept. 2011	60

Séminaire n°	Thème	Professeurs	Nb de jours	Dates	Pages
39	Nouveau Actualités Éthique et Déontologie	Philippe CAILLÉ Valérie COUDERT	1	8 sept. 2011	61
40	Optimiser son quotidien bureautique	Emmanuel RAFFIN Jean-Pierre IRUMBERRY	3	7, 8 et 9 sept. 2011	62
COMMUNICATION					
41	Mieux gérer les relations, prévenir et résoudre les conflits, sensibiliser aux pratiques de la médiation	Dominique CHEVAILLIER-BOISSEAU Patricia FÉNELON	3	7, 8 et 9 sept. 2011	63
42	Quelle communication pour les instances de la profession ? <i>réservé aux présidents de chambres et conseils régionaux, secrétaires généraux et délégués à la communication</i>	Bruno VOISIN	2	8 et 9 sept. 2011	64
43	Marketing notarial	Julien BOURDEL Véronique DIMICOLI	1	5 sept. 2011	65
INFORMATIQUE					
44	Dématérialisation et acte authentique sur support électronique	François-Xavier BARY	1	6 sept. 2011	66

1 La pratique du droit international privé et européen de la famille et son actualité

Unions internationales, divorces internationaux, pratique de la Convention de La Haye sur les régimes matrimoniaux, perspectives du droit des successions européennes et internationales, protection internationale des mineurs et adultes vulnérables.

Nombre de participants : 20

Durée : 2 jours

Du mardi 6 au mercredi 7 septembre
9 h - 18 h

Responsable

Marie REVILLARD

Docteur en Droit



Le droit international privé de la famille représente une partie importante du droit international privé. En supposant que vous maîtrisiez les principes de droit international privé, ces deux journées ont pour objectif de mettre à jour vos connaissances dans ce domaine au regard des nouvelles formes d'unions internationales, des règlements communautaires sur le divorce international et sur les successions, et des conventions de La Haye récemment entrées en vigueur sur la protection internationale des mineurs et des adultes vulnérables. Cinquante cas pratiques viendront illustrer cette actualité du droit international privé et communautaire envisagé dans les thèmes suivants :

I - Unions internationales

Contrôle de la validité des mariages internationaux, partenariats étrangers (article 515-7-1 du Code civil), mariages homosexuels et leurs effets en France

II - Divorces internationaux

Règlement du 20 décembre 2010 sur la loi applicable au divorce : choix de la loi applicable par les époux, loi applicable à défaut de choix

III - Les régimes matrimoniaux et la pratique de la convention de La Haye sur les régimes matrimoniaux

Observations sur la mutabilité volontaire et automatique de la loi applicable

IV - Stratégie de la transmission d'un patrimoine international

Règlement des successions internationales et *estate planning*, proposition de règlement communautaire du 14 octobre 2009

(unité successorale, *professio juris*, certificat successoral européen)

V - Mineurs et adultes vulnérables en droit international privé

Convention de La Haye sur la protection des enfants entrée en vigueur le 1^{er} février 2011 et sur la protection internationale des adultes entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2009

2 Opportunités et limites de la société civile dans le cadre d'une optimisation comptable et fiscale

Nombre de participants : 25

Durée : 3 jours se décomposant en 2 jours à dominante juridique et 1 journée à dominante comptable. Chaque journée comprendra de la théorie illustrée et des cas pratiques

Du lundi 5 au mercredi 7 septembre
9 h - 18 h

Objectif:

Appréhender toutes les dimensions de la société civile pour optimiser de un point de vue comptable et fiscal la gestion et la transmission d'un patrimoine immobilier et/ou financier sans tomber sous le coup de l'abus de droit

Méthode pédagogique:

Ce séminaire sera animé par l'illustration de nombreux exemples et cas pratiques que les intervenants ont rencontrés dans leur pratique professionnelle

Deux supports seront remis :

- un support pédagogique
- un support documentaire

I - L'optimisation de la rédaction des statuts pour transmettre à ses enfants une fraction de son patrimoine

Profiter de la liberté statutaire pour définir le montant du capital social, la répartition du résultat, du boni de liquidation...

II - La société civile, outil d'optimisation de transmission d'un patrimoine financier

Utiliser la société civile comme une alternative au contrat d'assurance-vie pour optimiser fiscalement la transmission à terme d'un capital

III - La société civile, outil d'optimisation fiscale de l'acquisition de locaux professionnels

Examiner l'intérêt de recourir à la société civile pour acquérir un local professionnel au regard du choix du régime fiscal (I.R. ou I.S.) et du montage retenu (doit-on démembrer les parts sociales, l'immeuble lui-même?)

IV - L'environnement comptable des sociétés civiles immobilières

> Obligations comptables : impact de la qualité des associés, précisions figurant dans les statuts, réglementation fiscale...

- > Les risques liés à l'absence de comptabilité : exemple chiffré
- > Quelle stratégie adopter selon les cas (amortissement ou pas)
- > Conséquences comptables des modalités d'affectation des résultats
- > Amortissements : nouvelles règles comptables (règlement CRC 2002-10)
- > Comparaison entre inscription d'un bien immobilier à l'actif d'une société IS et création d'une SCI par les dirigeants personnes physiques (exemple d'application et méthodologie)
- > Comparaison entre inscription d'un bien immobilier à l'actif d'une entreprise individuelle et

création d'une SCI par les dirigeants personnes physiques (exemple d'application)

- > Particularités de la SCI trans lucide
- > Sortir l'immobilier d'entreprise d'une structure IS : étude des solutions envisageables et conséquences (financières, fiscales...)
- > Conséquences comptables de la cession temporaire d'usufruit

V - L'intérêt fiscal de recourir à la société civile lors de l'acquisition d'une résidence principale par un couple non marié

Examen des modalités de protection du partenaire survivant sur la résidence principale en évitant le coût fiscal des droits de succession

VI - La société civile pour minorer l'assiette taxable au titre des droits de mutation à titre gratuit et au titre de l'I.S.F.

- > Étude des modalités d'évaluation de parts sociales
- > Examen des méthodes d'optimisation

VII - Les montages constitutifs d'un abus de droit pour l'administration fiscale.

- > Étude critique des montages constitutifs d'abus de droit pour l'administration fiscale
- > Précautions à prendre

Responsables

Frédéric AUMONT

Notaire à Decines (Grand-Lyon), D.E.S. Gestion du Patrimoine - Clermont-Ferrand, Lauréat du Trophée du Meilleur Gestionnaire de Patrimoine 2002

David ÉCOCHARD

Expert-comptable, Commissaire aux comptes - Cabinet GVGM à Tassin (Grand-Lyon)

3 Comment optimiser fiscalement la cession d'une entreprise sociétaire

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Mardi 6 septembre

9 h - 18 h

I - Présentation des régimes de faveur applicables aux plus-values de cession

A - Sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés : régime de faveur en droit commun

B - Sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés : régime applicable en cas de départ à la retraite du dirigeant

C - Sort des plus-values placées en report d'imposition

D - Cession des parts des sociétés semi-transparentes

E - Opérations pré-cession (donation, apport à une société soumise à l'impôt sur les sociétés)

Responsables

Jean-François PESTUREAU

Expert-comptable, Commissaire aux comptes

Philippe REIGNIÉ

Agrégé des Facultés de droit, Professeur du Conservatoire national des arts et métiers, Enseignant pour le Diplôme supérieur de notariat et le Diplôme d'aptitude à la fonction de notaire

II - Cas pratique: objet et modalités de la cession

A - Cession des actifs sociaux sous le régime de l'article 238 quinquies du C.G.I.

B - Cession des droits sociaux avec le départ à la retraite du dirigeant

C - Situation du conjoint et du co-fondateur porteurs de parts sociales

D - Optimisation des droits d'enregistrement

E - Difficultés juridiques courantes suscitées par la cession (pouvoirs du gérant, etc.)

4 Comment optimiser fiscalement la cession d'une entreprise individuelle

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Mercredi 7 septembre

9 h - 18 h

Responsables

Jean-François PESTUREAU

Expert-comptable, Commissaire aux comptes

Philippe REIGNIÉ

Agrégé des Facultés de droit, Professeur du Conservatoire national des arts et métiers, Enseignant pour le Diplôme supérieur de notariat et le Diplôme d'aptitude à la fonction de notaire

I - Présentation des régimes de faveur applicables aux plus-values

- A - Caractéristiques et conditions des régimes d'exonération
- B - Combinaison des régimes d'exonération
- C - Sort des plus-values placées en report d'imposition

II - Première partie du cas pratique: cession du fonds de commerce

- A - Choix du régime d'exonération
- B - Départ à la retraite du cédant
- C - Combinaison des régimes d'exonération
- D - Difficultés juridiques courantes suscitées par la cession (pouvoirs des époux, situation des salariés, etc.)
- E - Limitation des risques d'exploitation encourus par le cessionnaire
- F - Choix du régime d'imposition des résultats de l'acquéreur

III - Seconde partie du cas pratique: sort de l'immobilier inscrit à l'actif de l'entreprise

- A - Cession ou conservation par le cédant
- B - Acquisition par l'acquéreur du fonds : solutions fiscales

5 Le notaire : conseil du chef d'entreprise et du chef de famille

Nombre de participants : 40

Durée : 3 jours

Du mardi 6 au jeudi 8 septembre
9 h - 18 h

Responsables

Géraldine POMMERY

Département Conseil à l'entrepreneur

Union Notariale Financière

Jérôme VALLE

Notaire à Montivilliers, Délégué INES

Ce séminaire s'adresse aux notaires qui souhaitent développer leurs interventions auprès de leurs clients chefs d'entreprise et assurer un suivi et un courant d'affaires plus soutenu avec cette clientèle à fort potentiel. Il a pour objectif de montrer de façon pratique et opérationnelle l'accompagnement que peut proposer le notaire à ses clients chefs d'entreprise. Il conjugue la présentation d'une démarche, des informations techniques et une étude de cas. À partir de différents actes traditionnellement effectués par l'office notarial (règlement d'une succession, acquisition d'un bien immobilier à usage professionnel, divorce, donation-partage...), nous nous intéresserons aux conseils qu'il est alors possible et nécessaire d'apporter aux chefs d'entreprise. Dans cette optique, un cas réel nous servira de fil conducteur tout au long du séminaire.

Premier jour

Matin

I - Présentation

> Méthodologie du conseil (découverte du client, collecte d'informations, lettre de mission...)

> Positionnement par rapport à d'autres professionnels (avocats, experts-comptables...)

> Présentation des honoraires

> Mise en œuvre des solutions résultant de l'analyse

Présentation du cas servant de support au séminaire

Après-midi

II - Le décès de l'entrepreneur individuel et la mise en société

> Succession : droit de mutation et fiscalité directe sur les plus-values

> Point sur les statuts possibles pour l'entrepreneur, mise en société ou entreprise individuelle (incluant l'EIRL)

III - L'acquisition d'un bien immobilier professionnel

> Fiscalité engendrée par la revente des locaux actuellement utilisés,

> Étude comparée de trois possibilités : le financement par un contrat de crédit-bail immobilier en cours (incidences fiscales et juridiques), l'achat par la SCI puis la location à la société d'exploitation (régime fiscal de la SCI : IR ou IS, fiscalité lors de l'acquisition, la détention et la revente à terme), la mise en place d'un bail à construction

Deuxième jour

Matin

I - L'évaluation des titres de la société en

vue d'une donation-partage

> Risques fiscaux et civils liés à une évaluation erronée,

> Procédure de rescrit,

> Présentation des différentes méthodes d'évaluation.

II - Le régime social du dirigeant

Aménagement du statut social du dirigeant et préparation de la retraite

> L'évaluation de la retraite et de la réversion

> Les incidences d'un changement de statut social et l'optimisation du coût de la rémunération du dirigeant

> L'adaptation de la prévoyance

Après-midi

III - La transmission familiale de l'entreprise

> La donation-partage

> Les engagements de conservation de titres

> Le recours à une société holding familiale

> Le rachat de titres par les héritiers

> Les autres possibilités

IV - La pratique de la cession de titres sociaux

> L'audit de la société

> Le prix de cession des titres

> Les autorisations préalables à la cession

> Le protocole de cession

> La garantie des actifs et passifs sociaux

> Les accords contractuels annexes

> Les formalités liées à la cession

Troisième jour

Matin

I - L'optimisation préalable à la cession des titres

> Donation-partage avant la cession, avec

ou sans démembrement

> Précautions à prendre au regard des risques d'abus de droit

> Fiscalité liée à la cession de titres démembrement (instruction du 13 juin 2001)

II - L'accompagnement du chef d'entreprise après la vente de la société

> Modalités de gestion d'un prix de cession de titres démembrement,

> Partage, emploi en démembrement (en direct ou via une société civile de portefeuille) ou quasi-usufruit.

Après-midi

III - L'optimisation des revenus et de la protection du cadre familial du dirigeant retraité

> Situation du dirigeant au regard de l'ISF après sa cessation d'activité et optimisations (mécanisme du plafonnement, solutions financières adaptées),

> Stratégies possibles en matière de génération de revenus moins fiscalisés,

> Protection du cadre familial et poursuite de la transmission par le mécanisme de l'assurance-vie,

> Protection du conjoint survivant et opportunité d'aménager le régime matrimonial (adjonction d'une société d'acquêts en cas de séparation de biens, passage en communauté universelle...).

Conclusion du séminaire

> Les atouts du notaire conseil à l'entrepreneur, considéré à la fois comme chef d'entreprise et chef de famille,

> La nécessité d'anticiper le conseil,

> L'utilisation des services de l'Union Notariale Financière à la disposition de l'office notarial pour un accompagnement maîtrisé et sécurisé sur le long terme et à toutes les étapes de la vie du chef d'entreprise.

6 Statuts comparés de l'entreprise individuelle : déclaration d'insaisissabilité, EIRL, EURL, SASU Aspects juridiques, fiscaux et sociaux



Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Jeudi 8 septembre

9 h - 18 h

Responsables

Jean-François PESTUREAU

Expert-comptable, Commissaire aux comptes

Philippe REIGNIÉ

Agrégé des Facultés de droit, Professeur du Conservatoire national des arts et des métiers, Enseignant pour le Diplôme supérieur de notariat et le Diplôme d'aptitude à la fonction de notaire

I - Statut juridique de l'entrepreneur individuel

- A - Présentation générale des statuts
- B - Limitation de responsabilité
- C - Obligations comptables
- D - Crédit et sûretés
- E - Importance du formalisme
- F - Choix du régime matrimonial ; pacte civil de solidarité
- G - Statut du conjoint
- H - Intérêt d'une société civile immobilière

II - Statut fiscal de l'entrepreneur individuel

- A - Fiscalité de la constitution de l'entreprise
- B - Choix du régime d'imposition : impôt sur le revenu ou impôt sur les sociétés
- C - Fiscalité des rémunérations, distributions et prélèvements
- D - Défis : imputation sur le revenu global ou report (en avant ou en arrière)
- E - Impôt de solidarité sur la fortune
- F - Imposition des plus-values de cession de l'entreprise
- G - Statut de l'immobilier professionnel

III - Statut social de l'entrepreneur individuel

- A - Entrepreneurs relevant du régime des travailleurs non salariés
- B - Entrepreneurs relevant du régime des travailleurs salariés
- C - Assiette de cotisations sociales
- D - Recours à une holding
- E - Rémunération ou dividendes : avantages et inconvénients sociaux

IV - Cas pratique

7 Comment optimiser fiscalement la mise en société d'une entreprise individuelle

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Vendredi 9 septembre
9 h - 18 h

Responsables

Jean-François PESTUREAU

Expert-comptable, Commissaire aux comptes

Philippe REIGNIÉ

Agrégé des Facultés de droit, Professeur du Conservatoire national des arts et métiers, Enseignant pour le Diplôme supérieur de notariat et le Diplôme d'aptitude à la fonction de notaire

I - Analyse juridique et fiscale des techniques de mise en société

A - La location-gérance

B - L'apport

C - La cession

D - L'adoption du statut d'entrepreneur individuel à responsabilité limitée

II - Première partie du cas pratique : mise en société du fonds de commerce

A - Choix de la forme sociale (combinant diverses contraintes juridiques)

B - Difficultés d'application du régime de report d'imposition de l'article 151 octies du C.G.I.

C - Transmission du passif : techniques juridiques et incidences en matière de droits d'enregistrement

D - Sort de la déclaration d'insaisissabilité des immeubles non professionnels

E - Choix du régime d'imposition des résultats de la société

III - Seconde partie du cas pratique : sort de l'immobilier détenu par l'entrepreneur individuel

A - Inconvénient de l'apport de l'immobilier professionnel

B - Conséquences fiscales de la conservation de l'immobilier professionnel par l'entrepreneur individuel

C - Difficultés d'application du régime d'abattement de l'article 151 septies B du C.G.I.

D - Apport d'un immeuble étranger à l'exploitation et inscrit à l'actif professionnel

8 Pièges et chausse-trapes de la vente de fonds de commerce et de la distribution du prix

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du mardi 6 au mercredi 7 septembre
9 h - 18 h

Public concerné : personne en charge des dossiers de vente de fonds ayant déjà une connaissance du sujet

Se munir du Code du commerce

Responsable

Camille PROOST

Directeur des CFPN et IMN de Paris,
Membre associé de l'Institut notarial de l'entreprise et des sociétés

Philippe DIDIER

Professeur agrégé Université Paris-
Descartes, Enseignant pour le Diplôme
supérieur de notariat, Enseignant pour
le Diplôme d'aptitude à la fonction de
notaire

Le stage consiste en l'examen détaillé d'une formule habituelle de vente de fonds de commerce

Toutes les clauses, depuis la comparution des parties (vente d'un fonds de commerce dépendant d'une communauté légale et exploitée par un seul époux, par exemple) jusqu'à celles relatives aux stipulations de non-concurrence, au paiement du prix lorsqu'une constitution de séquestre est prévue, sont examinées

Les difficultés habituelles sont passées en revue, des améliorations rédactionnelles sont proposées

Sont notamment étudiées les difficultés suivantes :

> Comment indiquer les chiffres

d'affaires et bénéfices au regard des textes en vigueur et de la responsabilité du rédacteur ?

> Le prix des marchandises doit-il figurer dans l'acte et être repris dans la publicité ?

> Quels sont les pièges de la cession de bail commercial ?

> Quelles sont les obligations du notaire en matière de normes, d'hygiène et de sécurité ?

> Comment se préoccuper utilement du sort des contrats de distribution exclusive ?

> Comment rédiger des clauses de non-concurrence sachant que beaucoup de formules proposent des rédactions non conformes au droit positif ?

Un commentaire détaillé et dactylographié de la formule est remis à la fin du stage, de même que des articles de fond

sur les principales difficultés étudiées

Les délais en matière de déblocage du prix sont eux aussi examinés de façon approfondie

Sont notamment examinés les points suivants :

> Le régime des oppositions et les difficultés engendrées

> Oppositions et voies d'exécution classiques

> L'articulation des divers délais

> Les privilèges occultes

> La procédure en cas de désaccord des créanciers

> Le fonds de commerce et l'EIRL : étude juridique et fiscale

Un exercice complexe, travaillé en commun, permettra de mieux comprendre les principes de classement et de distribution



9

Du bon usage de la société civile, vecteur de gestion, d'optimisation et de transmission d'un patrimoine mobilier ou immobilier

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Mardi 6 septembre

9 h - 18 h

Responsables

Gérard BAFFOY

Notaire honoraire, Docteur en Droit, Membre de l'INES, Chargé d'enseignement à l'Université de Paris-Dauphine, Certificat de spécialisation : Droit de l'entreprise et des sociétés et Droit fiscal approfondi

I - Rappel des principes

- > L'originalité de la société civile par rapport aux autres types de société, sa nature contractuelle plutôt qu'institutionnelle
- Concurrence éventuelle de la SAS ?
- > Nécessité d'un objet social précis notamment pour la vente d'un immeuble
- > Comment éviter le caractère fictif : la tenue des comptes et la nécessité de décisions d'associés

II - Le choix du régime fiscal s'impose avant toute opération

A - Avantages et inconvénients du régime de la semi-transparence

- > Déductibilités limitées
- > Résultats imposés chez chaque associé en fonction de son régime social...
- > Régime des plus values. Montant du capital

B - Avantages et inconvénients du régime de l'impôt sur les sociétés

- > Larges déductibilités
- > Constitutions de réserves
- > Amortissements

- > Sort des bénéficiaires
- > Régime des plus-values. Montant du capital
- > Fiscalité des apports

III - La détention d'un patrimoine à transmettre

- > Comment optimiser une transmission familiale ? Exemples pratiques
- > Les holdings de transmission
- Exemple pratique.
- > Acquisition via une société civile dont les parts ont été préalablement démembrées
- > Acquisition en démembrement
- > Acquisition en tontine (avantages fiscaux, absence de droits des réservataires, insaisissabilité). Comment atténuer les inconvénients de la tontine ?
- > Libéralités résiduelles

IV - La dissociation de l'avoir et du pouvoir

- > La détention des murs professionnels. Le rôle de la SCI est fondamental : que l'immeuble figure ou non dans les actifs professionnels. Optimisation de l'art 151 septies B du CGI ou de la plus-value dans les sociétés

à l'IS. Possibilité de distribution du dividende sous forme de parts de SCI (éventuellement en nue-propiété) plutôt que l'immeuble en présence de plusieurs associés. Les acquisitions en démembrement

- > Constitution d'une société par apport des biens donnés ou de ceux qui en sont la représentation, suite à une donation avant cession
- > Répartition des résultats entre usufruitiers et nu-proprétaire
- > Pallier les inconvénients de l'indivision
- > Gérer les biens d'un incapable ou d'un mineur

Cet exposé a pour but de donner au praticien des éléments de réflexion lui permettant de susciter chez son client des choix éclairés et de lui démontrer que bien au-delà de la simple acquisition ou transmission, son notaire est là pour lui proposer des solutions optimales. Par exemple : l'entrepreneur individuel doit-il détenir l'immeuble dans son patrimoine privé ou au contraire l'inscrire dans son actif professionnel et dans cette éventualité, inscrire plutôt des parts d'une SCI dans son actif professionnel ? Même question s'agissant d'une société d'exploitation acquérant un immeuble.

10 La technique fiduciaire d'affectation du patrimoine

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du jeudi 8 au vendredi 9 septembre
9 h - 18 h

Responsable



Stéphane TORCK

*Professeur agrégé, Université de
Panthéon-Assas (Paris II), Enseignant
au CFPN de Paris*

I - Aspects juridiques :

- > Comparaison de la fiducie et des autres techniques d'affectation de droit français
- > Comparaison de la fiducie et du trust (biens situés en France et à l'étranger)
- > Régime juridique de la fiducie
- > Voies d'optimisation (affectation des biens professionnels et des actifs sociaux ; affectation du patrimoine privé)

II - Aspects fiscaux :

- > La neutralité fiscale : principe, conséquences et limites



11

Le rendez-vous du rural

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Mardi 6 septembre

9 h - 18 h

I - Couple et agriculture

- > Le statut juridique du couple
- > Le couple et le lien au foncier
- > Couple et droits incorporels
- > La fin du couple

Responsables



Jean-Pierre GILLES

Notaire à Arles, Membre du Conseil d'administration de l'INERE, Chargé de la formation au CFPN de Montpellier et de la Faculté de droit de Montpellier dans le cadre du DSN, Titulaire de la Spécialité de droit rural

Denis ROCHARD

Maître de Conférences à la Faculté de Droit et des Sciences Sociales de Poitiers, Directeur de l'Institut de législation et d'économie rurales, Directeur du Master professionnel « droit de l'activité agricole et de l'espace rural »

II - Dernières nouveautés en droit rural

- > Sur le front du statut du fermage
- > Sous l'angle environnemental
- > En matière de structuration de l'activité agricole
- > Sur le plan fiscal

12 La mise en société de l'exploitation agricole



Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Lundi 5 septembre
9 h - 18 h

Responsable

Jean-Pierre GILLES

Notaire, titulaire de la spécialité en droit rural, Membre de l'INERE, Chargé de formation au CFPN de Montpellier et à la Faculté de droit de Montpellier dans le cadre du DSN.

I - Le choix d'une société

Les diverses Sociétés Agricoles :

1 - Les Sociétés d'exploitation :

- > GAEC
- > EARL
- > SCEA
- > EIRL
- > GFA exploitant

2 - Les Sociétés à vocation strictement foncière :

- > GFA
- > Groupement Forestier
- > G.F.R.

3 - Les Sociétés commerciales pouvant être utilisées dans le cadre d'une activité agricole :

> SARL

> SAS

Pour chacune de ces sociétés, il sera étudié tour à tour les aspects juridiques, fiscaux et sociaux

4 - Quide de l'EIRL ?

II - Quels sont les utilisations et les intérêts d'une structure sociétaire en agriculture ?

A - Le choix d'une structure sociétaire comme structure d'exploitation

1 - Intérêt juridique d'une entreprise sociétaire par rapport à une entreprise individuelle

2 - Comparaison entre l'entreprise individuelle sur le plan fiscal et social

3 - La problématique particulière de la mise en société de l'entreprise individuelle

B - Les structures sociétaires : outils d'accompagnement d'un processus de transmission

- > Utilisation des structures sociétaires dans le cadre d'un montage juridique en vue de la transmission d'une entreprise agricole
- > Avantages sur le plan civil
- > Conséquences fiscales et sociales



13 La protection du conjoint survivant

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Le mercredi 7 septembre
9 h - 18 h

Responsable

Philippe DELMAS-SAINT-HILAIRE

Professeur agrégé à l'Université Montesquieu de Bordeaux IV, Juriste consultant au CRIDON de Brdeaux-Toulouse

I - Le conjoint héritier ab intestat

- > Présentation des droits légaux (droits supplétifs, droits au logement)
- > Liquidation des droits légaux
 - liquidation de l'usufruit
 - liquidation des droits en pleine propriété
 - liquidation du droit viager au logement

II - Le conjoint bénéficiaire d'une libéralité entre époux

- > La règle d'imputation des libéralités entre époux(exemples de liquidations chiffrées)
- > la révocabilité des libéralités entre époux(selon la nature de la libéralité, en cas de survivance d'un divorce)
- > La faculté de cantonnement (exemples chiffrés)

III - Le conjoint bénéficiaire d'avantages hors succession

- > Les avantages matrimoniaux (intérêts patrimoniaux et illustrations)
- > L'assurance-vie entre époux (aspects civils et fiscaux)
- > La tontine

14 Les nouveaux mandats de gestion du patrimoine : mandat de protection future et mandat à effet posthume

Nombre de participants : 40

Durée : 1 jour

Lundi 5 septembre

9 h 45 - 18 h

Responsable

Nathalie BAILLON-WIRTZ

Maître de conférences à l'Université de Reims Champagne-Ardenne, Institut d'études juridiques du Conseil supérieur du notariat

L'instauration récente des mandats de gestion du patrimoine tels que le mandat de protection future et le mandat à effet posthume traduit un renouvellement du droit des personnes et de la famille, désormais fortement contractualisé. Aux côtés des mandats conventionnel et judiciaire, le mandat à effet posthume constitue, en effet, l'une des plus importantes innovations conventionnelles issues de la loi du 23 juin 2006 portant réforme du droit des successions et des libéralités. Ce nouvel outil d'anticipation successorale permet au futur défunt de désigner toute personne en vue de gérer ou d'administrer tout ou partie de sa succession, pour le compte et dans l'intérêt de ses héritiers.

Les évolutions démographiques et sociologiques caractérisées principalement par le vieillissement de la population expliquent également que le droit français se soit doté d'un nouvel instrument conventionnel de protection des personnes qui ne peuvent plus pourvoir seules à leurs intérêts, tant personnels que patrimoniaux : le mandat de protection future issu de la loi du 5 mars 2007.

Ces deux mandats présentent donc de réels atouts pour celui qui veut, en amont, préparer au mieux le moment où il ne pourra plus pourvoir seul à ses intérêts ou protéger ceux qui resteront à son décès.

Ce séminaire a pour but de maîtriser ces nouveaux mécanismes juridiques en étudiant respectivement leur mise en œuvre, leur fonctionnement et les circonstances qui y mettent fin.

I - La gestion des biens de la personne protégée : le mandat de protection future

Introduction : la place du mandat conventionnel parmi les mesures traditionnelles de protection juridique des majeurs.

A - La mise en œuvre du mandat

- 1 - Parties au contrat et bénéficiaire
 - > Création d'un mandat de protection future pour « soi-même » et d'un mandat de protection « pour autrui »
 - > Mandataire : personnes physiques et morales
- 2 - L'établissement du mandat
 - > Mandat conclu par acte notarié
 - > Mandat conclu par acte sous seing privé (contresigné par un avocat, ou établi selon un

modèle défini par décret en Conseil d'État)

3 - La prise d'effet du mandat

B - Le fonctionnement du mandat

- 1 - L'objet du mandat
- 2 - Les pouvoirs et obligations du mandataire
 - > Mandat notarié
 - > Mandat sous seing privé
- 3 - Le rôle du notaire
- 4 - Le rôle du juge

C - La fin du mandat

- 1 - Causes
 - 2 - Conséquences
- ## II - La gestion des biens du défunt : le mandat à effet posthume

Introduction : le mandat à effet posthume et les autres techniques de gestion patrimoniale (mandats conventionnels et judiciaires, exécuteur testamen-

taire, fiducie)

A - La mise en œuvre du mandat

- 1 - Les parties au contrat
 - > Conditions de capacité
 - > Consentement et renonciation
- 2 - Conditions de forme
 - > Forme authentique du mandat et de son acceptation
- 3 - Conditions de fond
 - > Appréciation de l'intérêt sérieux et légitime justifiant l'exécution du mandat

B - Le fonctionnement du mandat

- 1 - La durée du mandat
- 2 - Les pouvoirs et obligations du mandataire

C - La fin du mandat

- 1 - Causes
- 2 - Conséquences

15 L'anticipation successorale par voie testamentaire. Comment rédiger les dernières volontés ?

Nombre de participants : 30

Durée : 2 jours

Du mercredi 7 au jeudi 8 septembre
9 h - 18 h

Responsable

Hélène MAZERON-GABRIEL

Diplômée notaire, DEA Droit de la famille

I - Anticiper les transmissions au profit du conjoint survivant

A - Les raisons de cette anticipation

B - Les outils de cette anticipation

> Choix de la forme : donation entre époux ou testament

> Choix de l'option

> Faculté de cantonnement

C - La réduction en valeur : conséquences

D - Contenu de la libéralité

> Questions classiques

> Questions nouvelles

II - Anticiper les transmissions au profit du concubin ou partenaire de PACS

A - Les transmissions entre les concubins ordinaires

B - Les transmissions entre partenaires de PACS

III - Questions classiques intéressant la rédaction des testaments

A - Contraintes formelles

B - Qualification : testament ou testament-partage

C - Contraintes de fond

> La capacité

> Le bien légué

> La désignation du légataire

> La nature du legs

D - Coexistence de plusieurs dispositions successives

E - L'exécution testamentaire

F - La validité du testament dans un contexte international

G - Le testament contesté

H - Testament et secret professionnel

16 Le notaire dans les procédures de divorce

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Mardi 6 septembre

9 h - 18 h

Responsable

Jean-Pierre SÉNÉCHAL

Collaborateur au CRIDON de Bordeaux-
Toulouse

Personnes concernées : notaires et clercs liquidateurs

Objectifs et moyens pédagogiques : exposé théorique et pratique

Pré-requis : une bonne connaissance de la liquidation des régimes matrimoniaux, des indivisions et de la législation du divorce

I - L'intervention du notaire avant le prononcé du divorce

A - Un contexte de contractualisation

- > Le cadre législatif
- > Les conventions de divorce : articles 265-2 et 268 du Code civil

B - Des interventions ambiguës

- > L'ambivalence de la procédure : article 267 alinéa 4 du Code civil
- > Le notaire professionnel qualifié : article 255-9° du Code civil
- > Le notaire commis pour élaborer un projet de liquidation du régime matrimonial : article 255-10° du Code civil

II - L'intervention du notaire après le prononcé du divorce

A - Les articles 267 et 267-1 du Code civil et la compétence donnée au juge aux affaires familiales par la loi du 12 mai 2009

B - L'apport de la loi du 23 juin 2006 à la réalisation du partage

C - La refonte du partage judiciaire par le décret du 23 décembre 2006

Équilibrer Valoriser

TRANSMETTRE

un patrimoine



Photo : Unesco building - Paris - SuperStock

www.unofi.fr

Union notariale financière



UNOFI

17 Le notaire conseil patrimonial : comment augmenter l'activité de l'office



Nombre de participants : 20

Durée : 2 jours

Du mardi 6 au mercredi 7 septembre
9 h - 18 h

Responsables

Yves STÉVENOT-DUBERNARD

Directeur régional UNOFI

Denis BERTHELIN

Directeur régional UNOFI Nantes

Réflexes, démarches et méthodes pour accroître le nombre d'actes et fidéliser la clientèle.
Plus de 20 ans de pratique dans les offices.

Premier jour

Matin

> **Présentation** : Tour de table, questions, analyse des attentes des participants, le patrimoine des Français

> **Le cadre de l'activité notariale** : La Charte du notaire conseil patrimonial, les réglementations professionnelles, la lutte contre le blanchiment, la notion de conseil, la différence de l'approche notariale

Après-midi

Le respect de l'origine des deniers

> Les fonds en pleine propriété : capitaux communs et capitaux propres, l'assurance-vie et le régime communautaire, la souscription d'un contrat d'assurance-vie après la réponse

ministérielle Bacquet, les incidences du démembrement de la clause bénéficiaire (fiscalité, emploi)

> Les fonds en démembrement de propriété

Deuxième jour

Matin

> **Le conseil notarial lors de la vente d'un bien immobilier** : les opportunités de conseils
Cas pratique

> **Le conseil notarial lors du traitement des successions** : le rôle du notaire par rapport aux autres intervenants, les atouts du notariat, le traitement des comptes réglementés. Cas pratiques

> **L'assurance-vie, des stratégies nouvelles par la rédaction de la clause bénéficiaire** :

enfant prodigue, répartition par parts égales, représentation...

Après-midi

> **L'action du notariat dans le domaine des personnes vulnérables** : les conditions strictes de l'abattement au profit de la personne handicapée, les précautions à prendre lors de la souscription d'un contrat d'assurance-vie et la désignation des bénéficiaires, cas pratique

> **La méthode de travail dans les offices, le prix de l'efficacité** : les étapes du conseil, notamment la découverte du client et de ses besoins exprimés ou non

> **Conclusion du séminaire**
L'après-université du notariat : les outils et documents, l'utilisation des services de l'Union Notariale Financière

18 L'assurance-vie : aspects liquidatifs de gestion de patrimoine après la réponse ministérielle BACQUET

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du lundi 5 au mardi 6 septembre
9 h - 18 h

Responsables

Jean AULAGNIER

Doyen honoraire, Président de l'AUREP (Association Universitaire de Recherches et d'Enseignement sur le Patrimoine)

Philippe DELMAS-SAINT-HILAIRE

Professeur agrégé à l'Université de Bordeaux, Juriste consultant au CRIDON de Bordeaux-Toulouse

I - La désignation des bénéficiaires par le souscripteur

- > L'exercice du droit de désigner par le souscripteur
- > Les modalités pratiques de la désignation
- > Les charges et conditions résolutoires de la désignation
- > La révocabilité et substitution de bénéficiaires
- > L'analyse « très critique » de la clause type
- > La portée de la clause bénéficiaire « mes héritiers »
- > Les clauses bénéficiaires démembrées
- > Les clauses bénéficiaires à options
- > Les personnes exclues du bénéfice de l'assurance

II - Les droits et obligations du ou des bénéficiaires

- > Droits et obligations vis-à-vis de la compagnie d'assurance
- > Droits et obligations vis-à-vis de la succession du défunt
- > Droits et obligations vis-à-vis des créanciers du défunt

- > Droits et obligations vis-à-vis de la communauté dissoute
- > Droits et obligations entre bénéficiaires, notamment en cas de clauses bénéficiaires démembrées, les conventions de reconnaissance de quasi-usufruit

III - Les droits et obligations vis-à-vis de l'État

- > Les règles fiscales d'imposition des capitaux
- > Les tentatives de limitation des avantages fiscaux
- > L'invocation de l'abus de droit par l'administration fiscale
- > La requalification du contrat de donation

IV - Les droits des héritiers exclus du bénéfice de l'assurance

- > Le droit à la connaissance du contrat
- > L'appauvrissement des héritiers par la dispense de récompense (L 132-16) et la dispense de rapport (L 132-13)
- > Les actions de réintégration

- > des primes dans la succession
- > Les actions de réintégration du capital dans la succession

V - Les risques « majeurs » de contournement « de la réserve héréditaire » par le contrat d'assurance

- > Le développement de l'assurance-vie soutenu par les pouvoirs publics (RM Lois du 14 juillet 2009)
- > L'augmentation régulière des capitaux placés hors succession par le dénouement des contrats d'assurance-vie
- > Les conditions « inadéquates » posées par la Cour de cassation pour juger « l'exagération des primes »
- > La position de la Cour constitutionnelle de Belgique et la remise en cause de la dispense de rapport

19.1 Le divorce - Module 1

L'aspect procédural de l'intervention du notaire

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du mardi 6 au mercredi 7 septembre
9 h - 18 h

Responsables

Pierre-Jean CLAUX

Notaire honoraire, Ancien professeur associé à l'Université Paris XII, Expert judiciaire auprès de la Cour d'appel de Paris, Enseignant pour le DSN et le DAFN

Nathalie COUZIGOU-SUHAS

Notaire à Paris, Chargée d'enseignement à l'Université Paris I

Stéphane DAVID

Maître de conférences à l'Université Paris XII, Expert judiciaire auprès de la Cour d'appel de Paris

Pascal CHAUVIN

Président de Chambre de la Cour d'appel de Paris

Il est possible pour les participants de s'inscrire pour la totalité du séminaire ou pour chacun des trois modules séparément. Cependant, si le participant n'a pas de connaissance précise sur les articles 255, 9° et 255, 10° du Code civil ainsi que sur le partage, tel qu'il résulte de la loi du 23 juin 2006, il lui sera difficile de comprendre l'aspect liquidatif du régime matrimonial dans la perspective du divorce.

La loi du 26 mai 2004 a intégré le notaire à la procédure de divorce; des missions peuvent lui être confiées par le Juge aux Affaires Familiales et sa collaboration avec l'avocat devient nécessaire.

Ce séminaire se donne pour but, d'une part, de rendre le notaire plus performant sur les techniques liquidatives en tenant compte des modifications apportées par les récentes réformes intervenues (la loi du 26 mai 2004 sur le divorce et la loi du 23 juin 2006 sur l'indivision et le partage) et, d'autre part, à former le notaire pour devenir l'interlocuteur privilégié des Tribunaux.

À cette fin, et parce que le divorce peut être envisagé dans une triple perspective: psychologique (comment comprendre les parties?), procédurale (quel est le rôle du notaire dans le cadre de l'instance en divorce et après le prononcé du divorce?) et liquidative (quelles sont les techniques que le notaire doit mettre en œuvre afin de régler les intérêts patrimoniaux des époux?).

L'aspect procédural de l'intervention du notaire

- > La procédure de divorce
- > Les conséquences civiles du divorce: prestation compensatoire, donations entre époux, etc.
- > Les conséquences fiscales du

divorce: impôt sur le revenu, impôt sur la fortune, plus-value, etc.

- > Les conséquences sociales du divorce
- > Le rôle du notaire au cours de l'instance en divorce: le divorce par consentement mutuel, les accords en cours d'instance

dans les divorces contentieux, le notaire expert (C. civ., art. 255-9° et 255-10°), etc.

- > Le rôle du notaire après le divorce: règlement amiable, règlement judiciaire

19.2 Le divorce - Module 2 L'aspect technique de l'intervention du notaire

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du jeudi 8 au vendredi 9 septembre
9 h - 18 h

Responsables

Pierre-Jean CLAUDX

Notaire honoraire, Ancien professeur associé à l'Université Paris XII, Expert judiciaire auprès de la Cour d'appel de Paris, Enseignant pour le DSN et le DAFN

Nathalie COUZIGOU-SUHAS

Notaire à Paris, Chargée d'enseignement à l'Université Paris I

Stéphane DAVID

Maître de conférences à l'Université Paris XII, Expert judiciaire auprès de la Cour d'appel de Paris

Gérard CHAMPENOIS

Professeur émérite à l'Université Panthéon-Assas (Paris II)

Il est possible pour les participants de s'inscrire pour la totalité du séminaire ou pour chacun des trois modules séparément. Cependant, si le participant n'a pas de connaissance précise sur les articles 255, 9° et 255, 10° du Code civil ainsi que sur le partage, tel qu'il résulte de la loi du 23 juin 2006, il lui sera difficile de comprendre l'aspect liquidatif du régime matrimonial dans la perspective du divorce.

La loi du 26 mai 2004 a intégré le notaire à la procédure de divorce; des missions peuvent lui être confiées par le Juge aux Affaires Familiales et sa collaboration avec l'avocat devient nécessaire.

Ce séminaire se donne pour but, d'une part, de rendre le notaire plus performant sur les techniques liquidatives en tenant compte des modifications apportées par les récentes réformes intervenues (la loi du 26 mai 2004 sur le divorce et la loi du 23 juin 2006 sur l'indivision et le partage) et, d'autre part, à former le notaire pour devenir l'interlocuteur privilégié des Tribunaux.

À cette fin, et parce que le divorce peut être envisagé dans une triple perspective: psychologique (comment comprendre les parties?), procédurale (quel est le rôle du notaire dans le cadre de l'instance en divorce et après le prononcé du divorce?) et liquidative (quelles sont les techniques que le notaire doit mettre en œuvre afin de régler les intérêts patrimoniaux des époux?).

L'aspect technique de l'intervention du notaire

- > Les conflits préliminaires à la liquidation
- > La détermination du régime matrimonial: la Convention de

- La Haye; l'avantage matrimonial
- > Faute, fraude et recel dans le règlement du régime matrimonial
 - > Les canevas liquidatifs: le régime légal, le régime de la séparation de biens, le régime

- de la participation aux acquêts
- > Indivision et convention d'indivision



Programme

des

Soirées



Lundi 5 Septembre

à partir de 20h



OPEN GAMES

Ces jeux de bois géants nécessitent de l'adresse et de la stratégie de la part des participants pour parvenir au bout de chaque épreuve. Certains jeux font appel à deux ou quatre participants.

Quelques exemples de jeux :

- Billard indien (Carrom)
- Jenga géant :
- Trapenum'
- Table à Elastique
- Puissance 4 géant



Mardi 6 Septembre

à partir de 20h30 précises



AUDREY LAMY

AUDREY LAMY, une idée de la Société en décalage avec la normalité. Sans complexe et très observatrice, elle rend visite à ses amies, ses voisins, et invite Brad Pitt sans a priori...

AUDREY LAMY est un talent tout neuf. Vive, pétillante et hilarante, son spectacle d'une heure tout en fraîcheur est à ne manquer sous aucun prétexte.



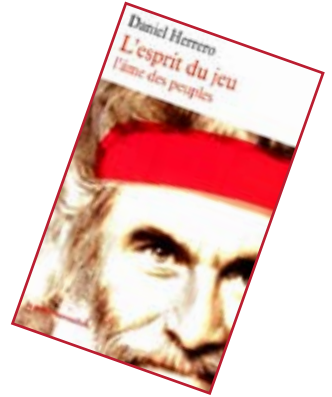
Mercredi 7 Septembre

à partir de 18h30



DANIEL HERRERO

Rencontre avec celui qui a consacré plus de la moitié de sa vie au rugby. Joueur puis entraîneur, ce véritable meneur de troupe s'est aujourd'hui reconverti dans le coaching d'entreprise et dans l'écriture...



Jeudi 8 Septembre

à partir de 20h

- Animation musicale : un orchestre interprète des tubes 100% country américaine
- Happening : démonstration de Line Dance typiquement américaine.
- Déambulation : les danseurs forment les invités volontaires à la Line Dance..



*Tenue conseillée :
jeans & chemise
blanche*

SOIREE COUNTRY



Redécouvrez Conseils des notaires

et bénéficiez de notre offre spéciale 28^e Université du Notariat

20,80 € par an TTC au lieu de 32,90 €
EN CADEAU recevez un porte-revue !*

Chaque mois, Conseils, valeur incontestée de la profession depuis 25 ans, informe vos clients sur les thèmes relevant de votre compétence de manière ambitieuse et pédagogique.

Mettez le dernier numéro à disposition dans votre salle d'attente avec un des nouveaux porte-revues !



Abonnez-vous par
téléphone
au **03 20 12 86 07**
en précisant le
code **UNIV2011**



Porte-revue offert avec votre abonnement
à Conseils des notaires.

Tarif exclusivement réservé aux notaires.



Publi.net

Pour tout renseignement complémentaire
ou pour commander un porte-revue,
contacter Sophie Michel : 04 42 54 90 88
ou sophie.michel@notaires.fr

20.1 Module 1 - Droit des régimes matrimoniaux

Nombre de participants : 60

Durée : 2 jours

Du mardi 6 au mercredi 7 septembre
9 h - 18 h

Responsables

Michel GRIMALDI

*Agrégé des Facultés de Droit, Licencié
ès-Lettres, Professeur à l'Université
Panthéon-Assas (Paris II)*

Yvonne FLOUR

*Professeur à l'Université Sorbonne-Pan-
théon (Paris I)*

Le séminaire traitera de questions choisies à raison de leur actualité législative ou jurisprudentielle dans le droit des régimes matrimoniaux légal et conventionnel et s'étendra au PACS

I - La communauté légale

A - Répartition des biens

En particulier :

- > Sort des revenus
- > Sort des biens professionnels
- > Sort des indemnités perçues par les époux (assurances, rupture du contrat de travail, dommages-intérêts)
- > Sort des clientèles civiles
- > Sort des titres sociaux

B - Répartition des dettes.

- > Dettes personnelles et dettes communes
- > Sort du passif à la dissolution (au cours de l'indivision post-communautaire et après partage)
- > Protection du patrimoine
- > EIRL

C - Liquidation du régime

- > Récompenses
- > Schéma liquidatif
- > Créances entre époux

II - La participation aux acquêts

- > Présentation générale
- > Fonctionnement
- > Schéma liquidatif

III - Indivision entre époux

séparés de biens et entre partenaires pacsés.

- > Statut légal et aménagements conventionnels

IV - Questions relatives aux régimes conventionnels

- > Clauses particulières du contrat de mariage
- > Avantages matrimoniaux
- > Changement de régime matrimonial

20.2 Module 2 - Droit des successions et libéralités

Nombre de participants : 60

Durée : 2 jours

Du jeudi 8 au vendredi 9 septembre
9 h - 18 h

Responsables

Michel GRIMALDI

Agrégé des Facultés de Droit, Licencié ès-Lettres, Professeur à l'Université Panthéon-Assas (Paris II)

Yvonne FLOUR

Professeur à l'Université Sorbonne-Panthéon (Paris I)

Le séminaire traitera de questions choisies à raison de leur actualité législative ou jurisprudentielle dans le droit des successions et des libéralités

I - Dévolution

A - Droits *ab intestat* du conjoint survivant

- > Libéralités à prendre en compte dans la masse de calcul
- > Imputation du droit viager au logement
- > Imputation des libéralités au conjoint
- > Utilité des libéralités conjugales

B - Droits de retour légal des frères et sœurs, des père et mère

C - Renonciation d'un héritier

- > Représentation
- > Incidence sur le rapport des libéralités

II - Transmission

A - Les différentes options aménagées par la loi

- > Délai et formes de l'option (entre acceptation pure et sim-

ple, acceptation à concurrence de l'actif net ou renonciation)

- > Options particulières au conjoint, héritier légal ou gratifié, y compris la faculté de cantonnement

B - Mandat à effet posthume

- > Comparaison avec d'autres mandats (mandat de protection future ; exécution testamentaire ; clause de l'article 389-3 du Code civil)
- > Application à une entreprise, exploitée en forme individuelle ou en forme sociale
- > Aménagement conventionnel

III - Passif

A - Acceptation pure et simple.

Limites apportées à l'obligation indéfinie aux dettes

B - Acceptation à concurrence de l'actif net

- > Pouvoirs de l'héritier
- > Obligations des créanciers
- > Procédure

IV - Liquidation et partage

A - Nouveau visage de la réserve (réduction en valeur,

renonciation anticipée à l'action en réduction)

B - Méthode de liquidation

C - Procédure du partage amiable et judiciaire

D - Dates et méthodes d'évaluation

E - Incidence d'une libéralité-partage sur la liquidation

V - Nouvelles libéralités

A - Nouveau visage des libéralités-partage

- > Ouverture à toute personne
- > Donation-partage transgénérationnelle

B - Libéralités graduelles et résiduelles

V - L'assurance-vie en droit patrimonial de la famille

- > Point d'actualité législative et jurisprudentielle.

21 Méthodologie de la liquidation-partage complexe. Retrouver la technique des liquidations-partages et l'adapter aux problèmes actuels

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du jeudi 8 au vendredi 9 septembre
9 h - 18 h

Responsables

Jean-Guirec RAFFRAY

Maître de conférences à la Faculté de droit de Bordeaux

Yvonne GUILHAUDIS-MIRTIN

Ancien clerc liquidateur

Rappeler les principes classiques de la liquidation, les actualiser en vue de fournir les clés d'une liquidation renouée, à l'issue des dernières réformes civiles et fiscales.

I - Prise en compte des problèmes classiques

- > Comptes d'administration
- > Rétablissements
- > Comptes en fonds et fruits
- > Rapport et réduction des libéralités
- > Techniques classiques d'imputation
- > Articulation des règles civiles et fiscales

II - Intégration des difficultés actuelles

- > La liquidation en présence de nouvelle libéralités : donation de fruits et revenus, donation imputable sur la réserve globale (regain d'intérêt), donation partage transgénérationnelle
- > Conséquence d'une dénonciation à succession : le rapport dû par le renonçant, ses héritiers ou représentants

- > L'irritante question des droits du conjoint : droits légaux, imputation des libéralités (art. 758-6 C. civ), quantum (articulation QD ordinaire et QD spéciale entre époux)
- > Controverse doctrinale sur la liquidation en présence d'une RAAR

22 La séparation des personnes vivant en couple

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Judi 8 septembre

9 h - 18 h

Responsable

Raymond LE GUIDE

Professeur à l'Université de Nantes, aux
CFPN de Paris et de Rennes-Angers

I - Le couple marié

Deux degrés de séparation :
conséquences

A - La séparation de fait

*Incidences sur l'application du
régime matrimonial*

- > Rapport entre époux
- > Rapports des époux avec les tiers
- 1 - Application continuée du régime matrimonial
- > Logement
- > Charges du mariage et solidarité
- > Pouvoirs des époux : comptes bancaires, gestion des biens, mandat entre époux
- Remèdes : Art. 220-1 C. civ
- 2 - Application continuée du « régime primaire »
- > régime légal, communautés
- > régimes conventionnels, séparation de biens, participation aux acquêts
- Remèdes : séparation de biens

judiciaires, liquidation anticipée de la créance de participation, sort des donations entre époux
Incidences fiscales de la séparation de fait

B - La séparation de droit : divorce

- La séparation, cause de la demande de divorce
- Cas différents, dont le divorce pour altération définitive du lien pour altération du lien conjugal (loi du 26 mai 2004)
- > Mesures provisoires
- > Liquidation du régime matrimonial
- > Report des effets de la dissolution du régime
- Conditions et conséquences
- Prestation compensatoire
- Sort des donations, avantages matrimoniaux
- Évocation, séparation et succession

II - Couple non marié

Incidences de la séparation sur la vie patrimoniale
Distinction entre PACS et union libre

A - Le PACS

- 1 - Séparation de fait
- Quelle application du PACS pendant la période
- > Les obligations, exécution forcée ?
- > Les biens : Quel régime ?
- Conséquences
- 2 - Dissolution du PACS
- > Liquidation et partage des biens
- > Indemnisations
- Incidences fiscales
- B - L'union libre**
- > Rupture du concubinage
- > Liquidation des biens, attributions
- > Fondements, conditions
- Conclusion : Quelles précautions préconiser ?

23 Vie à deux et patrimoine

Analyse transversale de trois modèles de conjugalité



Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du jeudi 8 au vendredi 9 septembre
9 h - 18 h

Responsable

Wilfried BABY

Notaire assistant, DSN, DEA de droit privé, Auteur de « La protection du concubin survivant », éd. Defrenois 2009

Personnel concerné : personnes appelées à recevoir et conseiller les couples

Connaissances et compétences : droit patrimonial de la famille

Objectifs : maîtriser et comparer les règles applicables aux époux, partenaires et concubins, pendant et à la fin de leur vie commune

Méthodes pédagogiques : rappel et approfondissement des règles, mise en perspective pratique (cas pratiques et schémas)

I - Au cours de la vie commune

A - Les obligations personnelles, pécuniaires et fiscales des membres du couple

- > Le régime primaire des époux
- > Le régime primaire « bis » des partenaires
- > L'absence de régime primaire entre concubins

B - Les différents régimes de biens

- > Les régimes matrimoniaux : diversité et liberté pour les époux
- > Les régimes « pacsimoniaux » : des choix limités pour les partenaires
- > L'indivision : seul horizon des concubins

II - Au terme de la vie commune

A - La séparation

- > Le rôle du notaire selon les couples
- > La liquidation des intérêts du couple : calcul de créances, éléments de modulation
- > le régime fiscal de faveur (plus-values, droits d'enregistrement) : pour quels couples ?

B - Le décès : aspects civils et fiscaux

- > Le conjoint, survivant protégé
- > Le partenaire, survivant fragile
- > Le concubin, survivant taxé

24 Lotissements, divisions du sol et Grenelle II de l'environnement

Nombre de participants : 75

Durée : 2 jours

Du lundi 5 au mardi 6 septembre
9 h - 18 h

Responsable

Patrice CORNILLE

Avocat à Bordeaux, Co-Directeur de la revue Construction-Urbanisme (Lexis-Nexis)

Les thèmes abordés seront les suivants :

- > L'impact du Grenelle II de l'environnement sur le droit des lotissements et des divisions du sol
- > Déclaration préalable d'aménager : l'impact sur la création de terrains à bâtir en zone peu ou pas équipée
- > Ce que n'est pas un lotissement : le point sur la jurisprudence récente
- > Une institution au périmètre élargi : les nouveaux risques de contentieux (loi sur l'eau)
- > Une institution renouvelée souvent en désaccord avec les documents d'urbanisme
- > Lotissement acquis et annulation PLU : comment fonctionne la « cristallisation » des règles
- > Permis de construire valant division nouveau régime et copropriété horizontale : comment distinguer du lotissement ?
- > Nouveau montage : permis valant division et transferts

- partiels : est-ce licite ? Est ce frauduleux et dangereux ?
- > Déclaration préalable d'aménager : les points acquis et les points encore obscurs de la réforme
- > Comment vendre ou construire sur le lot issu de la déclaration : le lotissement rétroactif est de retour
- > Champs d'application respectifs de la déclaration et du permis d'aménager (étude de nombreux cas pratiques)
- > Présentation du dossier, instruction et non-opposition à la déclaration d'aménager
- > Affichage, absence de droit de retrait et de possibilité de recours gracieux contre la non-opposition à déclaration
- > Recours contentieux contre la non-opposition : pourquoi ? comment réagir ?
- > Déclaration et contrôle de la conformité de la division avec et sans travaux d'aménagement.

- > Certificat de non-opposition à déclaration préalable
- > Les conditions de délivrance du permis de construire dans les nouveaux lotissements : à quelle date ? à quelles conditions ?
- > Commercialisation des terrains issus de la déclaration ou du permis : pendant quel délai ? à quelles conditions ?
- > Garanties d'achèvement des lotissements : où en est-on ?
- > Associations syndicales libres de lotissements : du nouveau ?
- > Cahier des charges et règlement des lotissements : toujours le même risque de procès mais des nouveautés dans la loi et en jurisprudence
- > En attente de la réforme...
- > Le lotissement : une notion contradictoire avec l'économie de l'espace ?

25 Actualité du droit immobilier

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Mardi 6 septembre

9 h - 18 h

Responsable

Hugues PÉRINET-MARQUET

Professeur à l'Université Panthéon-Assas (Paris II)

I - Droits de préemption en matière d'urbanisme

> Évolution législative et jurisprudentielle récente

II - Vente immobilière

> Évolution jurisprudentielle récente

III - Copropriété et droit des biens

> Les nouveautés législatives
> Les nouveautés jurisprudentielles

IV - Responsabilité des constructeurs et assurance construction

> Les évolutions jurisprudentielles en matière de responsabilité des constructeurs
> Les évolutions jurisprudentielles en matière d'assurance construction

V - Contrats spéciaux de construction

> Les évolutions jurisprudentielles en matière de vente

d'immeubles à construire

> Les évolutions jurisprudentielles en matière de construction de maisons individuelles

26 La vente de l'immeuble saisi ou hypothéqué après l'ordonnance du 21 avril 2006 et le décret du 12 février 2009

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Mercredi 7 septembre

9 h - 18 h

Responsable

Jean-Pierre SÉNÉCHAL

Collaborateur au CRIDON Bordeaux-Toulouse

Personnel concerné :

Notaires et clerks expérimentés

Pré-requis :

Les connaissances de base en matière de sûretés réelles immobilières

Objectifs et moyens pédagogiques :

Exposé théorique et pratique

I - La vente notariée d'un immeuble saisi

A - La vente notariée dans le cadre de la saisie immobilière

- > Le déroulement de la procédure jusqu'à l'audience d'orientation
- > L'audience d'orientation
- > Préparation de la vente par le notaire
- > Le jugement de constatation de la vente

B - La distribution du prix de l'immeuble saisi

- > La distribution amiable
- > La distribution judiciaire
- > Les conséquences de l'ouverture d'une procédure de sauvegarde, redressement ou liquidation judiciaire du saisi

C - La vente notariée de l'immeuble saisi intervenant en dehors de la procédure de saisie en cours

II - La vente de l'immeuble hypothéqué et non saisi

A - La purge et la dispense de purge après les ordonnances du 23 mars 2006 et du 21 avril 2006

- > La réforme de la procédure de purge
- > L'article 2475 du Code civ. la dispense de purge et le risque d'une saisie du prix par un créancier chirographaire.

B - La distribution du prix

- > Les cas d'application de la nouvelle procédure instituée par le décret du 27 juillet 2006
- > Qui procède à la distribution ?
- > Que fait-on du prix ?
- > Modalités de la distribution

27 Risques environnementaux et immeuble : rôle, information et responsabilité du notaire

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du lundi 5 au mardi 6 septembre
9 h - 18 h

Responsable

Fabienne LABELLE-PICHEVIN

D.S.N., Docteur en Droit

Premier jour

Réforme des ICPE et actualité de la vente des sols pollués Objectifs

- > Identifier les installations classées pour l'environnement (ICPE), déchets et pollution des sols
- > Appliquer la réglementation adaptée à chacun des cas
- > Connaître les conséquences de la qualification sur l'activité notariale : les obligations, le rôle et la responsabilité du notaire

- > Garantir le droit à l'information des parties, ménager la responsabilité des parties et du notaire

- > Savoir trouver les informations, adopter des procédures de travail adaptées et rédiger des clauses pertinentes

Contenu

- > Définition des installations classées pour l'environnement - Nomenclature

- > Les trois régimes : autorisation, déclaration et nouveau régime de l'enregistrement

- > Vente d'un immeuble sur lequel une ICPE est en cours d'exploitation ou a été exploitée :

- Le devoir d'information
- La remise en état administrative, les accords conventionnels
- Les clauses spécifiques de l'acte (transfert des risques, garantie de passif environnemental, etc.)

- > Les déchets et la pollution des sols : panorama de jurisprudence, incidence sur la pratique notariale

Deuxième jour

L'immeuble bâti destiné à l'habitation et les risques environnementaux Objectifs

- > Identifier les risques environnementaux faisant actuellement l'objet d'une réglementation d'interdiction, d'encadrement, d'incitation ou de prévention (utilisation de l'eau, de l'assainissement, diagnostics, PPRN, PPRT, etc.)

- > *De lege feranda*, pressentir ce qui fera l'objet d'un risque

- > Connaître la réglementation applicable aux risques environnementaux et s'imposant à l'activité notariale

- > Acquérir des outils pour anticiper ou gérer les problèmes
- > Assurer l'efficacité de l'acte juridique et mettre en oeuvre le devoir de conseil pour limiter la responsabilité du notaire

Contenu

- > La situation environnementale de l'immeuble

- Identification des risques : PPRN, PPRT, simple voisinage d'ICPE, etc.

- Devoirs d'information : réglementés ou non

- > L'immeuble et l'eau

- Contrôle de l'utilisation de l'eau

- Assainissement (toutes formes)

- > L'état de pollution du bâti

- Le dossier de diagnostic technique

- Les diagnostics facultatifs

- > L'histoire du bâti, le bâti écologique : bilan et perspectives

28 Le démembrement de propriété dans un cadre d'optimisation de la gestion du patrimoine immobilier professionnel

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Jeudi 8 septembre

9 h - 18 h

Responsable

Frédéric AUMONT

Notaire à Decines-Charpieu (69), D.E.S.
Gestion de patrimoine - Clermont-Ferrand, Chargé d'enseignement à Paris XII en Master de Gestion du patrimoine, Lauréat du Trophée du Meilleur gestionnaire de patrimoine 2002

Objectif : maîtriser et initier les opérations liées à un démembrement de propriété sur des locaux professionnels

Moyens fournis :

- un support pédagogique
- des cas pratiques
- des simulations réelles

Introduction : Quel est l'intérêt d'envisager un démembrement de propriété sur des locaux professionnels ?

I - Définition et durée du démembrement de propriété

A - Définition de la nue-propriété (rappel rapide)

B - Définition de l'usufruit (rappel rapide)

C - La durée du démembrement de propriété et les risques d'extinction prématurée

II - Les enjeux de l'évaluation d'un droit d'usufruit et d'un droit de nue-propriété dans un démembrement volontaire

A - Les différentes méthodes d'évaluation

B - Domaine d'application de l'évaluation fiscale et de l'évaluation civile

C - Les conséquences fiscales d'une évaluation non justifiée

III - Les schémas envisageables de démembrement de propriété

A - L'acquisition de locaux en démembrement de propriété

B - Le démembrement du terrain et la construction par l'usufruitier

C - Le démembrement des parts sociales de la société civile

D - La cession temporaire de l'usufruit des locaux à la société d'exploitation

E - La sortie de la nue-propriété d'un immeuble inscrit au bilan de l'entreprise

IV - Les incidences fiscales des opérations de démembrement de propriété

A - Au regard de l'assiette taxable pour les droits d'enregistrement

B - Au regard du redevable de la TVA et des régularisations

possibles

V - Le contenu et la rédaction de la convention entre l'usufruitier et le nu-propriétaire

A - La justification économique de l'opération

B - L'organisation et la répartition des droits et des obligations entre les titulaires des droits démembres

C - L'anticipation de la fin du démembrement de propriété

VI - Les garanties pouvant être prises par l'établissement prêteur

A - Comment mettre en place une garantie réelle sur un bien dont on ne détient pas la pleine propriété ?

B - La conformité de la garantie par rapport à l'objet social de la société

29 La vente de biens immobiliers appartenant à une collectivité locale

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Mercredi 7 septembre

9 h - 18 h

Responsables

Emmanuel JUBAULT

Membre de l'Institut notarial des collectivités locales (CSN)

Frank LODIER

Notaire à Vanves (92), Président de l'Institut notarial des collectivités locales (CSN)

I - Le transfert de biens dépendants du domaine public des collectivités locales

A - La vente sans procédure de déclassement

B - La vente avec procédure de déclassement des collectivités locales

II - Vente de biens appartenant au domaine privé des collectivités locales

A - La formation du contrat

> La vente à l'amiable

- La limite au principe d'inaliénabilité du domaine public

- La procédure de vente amiable d'un bien public

> La vente par adjudication

- La procédure d'adjudication

- Les causes et les conséquences de la vente

B - Le prix et son paiement

> Les modalités du prix

- La fixation du prix

- La protection de l'acquéreur

> Les garanties de paiement

- Les modalités du paiement

- Les garanties du vendeur

C - Le rôle de France Domaine

> Les attributions de France

Domaine

> L'intérêt du rôle de France

Domaine

D - L'action économique des collectivités locales

> La vente au rabais

- Le principe de vente au rabais

- L'intérêt et les conséquences de la vente au rabais

> Les clauses anti-spéculatives

- La notion de clause anti-spéculative

- L'intérêt économique des

clauses anti-spéculatives

30 La vente notariale interactive

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Mardi 6 septembre

9 h - 18 h

Matinée

I - Présentation de la Vente Notariale Interactive

- > La VNI : un outil et une marque du notariat
- > La méthode
- > Le cadre juridique
- > Le processus et déroulement de la Vente Notariale Interactive

II - Analyse et compréhension des supports écrits du Kit du notaire pratiquant la Vente Notariale Interactive :

- > Argumentaire juridique
- > Mandat de recherche d'acquéreurs
- > Cahier des conditions particulières
- > Note de synthèse
- > Demande d'agrément
- > Tableau des process
- > Tarifs (avec ou sans assistance de la société Min.not)

Responsables

Fabrice GAUTHIER

Notaire à Bordeaux, Membre du CA de l'Institut de l'immobilier (CSN)

Étienne MEYER

Responsable Développement Min.not – Groupe ADSN

Après-midi

III - Présentation du site VNI

- > Utilisation de la clé Real
- > Navigation sur le portail de l'immobilier (intranet et extranet),
- > Navigation sur le site test avec inscription d'un nouveau bien immobilier et lancement d'une VNI fictive : mise en ligne de l'annonce, demande et validation des agréments, saisies des offres en ligne...

IV - Stratégie et positionnement

- > L'argumentaire de présentation de la VNI au client vendeur
- > La VNI : un outil au service de situations particulières
- > Le rôle de l'office notarial : simple mission d'assistance ou véritable partenaire du vendeur?
- > Les questions récurrentes et incontournables du jeu de rôle : la valeur de présentation, le prix de réserve, les contours et limites de l'engagement du vendeur dans le cadre d'une VNI, l'implication financière de l'office notarial

V - Synthèse et débriefing : tribune libre

31 La négociation immobilière notariale : en maîtriser les règles et organiser un service de négociation efficace

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

De mardi 6 à mercredi 7 septembre
9 h - 18 h

Responsables

Philippe ADAM

Consultant formateur à l'INDI (CSN)

Alain DESPLATS

Notaire à Saulieu (21), Membre du Conseil d'administration de l'INDI (CSN), Chargé d'enseignement à l'Université de Bourgogne

Premier jour

I - La pratique de la négociation immobilière notariale

A - La négociation immobilière : Pourquoi ? Comment ?

> La place de la négociation immobilière dans l'activité notariale

> Le service de négociation dans l'office notarial

B - Réglementation - Déontologie

> Textes réglementaires

> La négociation immobilière : acte civil

> La responsabilité en matière de négociation immobilière notariale

C - La constitution du dossier de mise en vente d'un bien immobilier et le mandat

> L'audit juridique, fiscal et technique du bien immobilier

> Évaluation du bien à vendre

> Le mandat de vente et le mandat de mise en vente

D - Recherche et découverte de l'acquéreur

> La publicité

> Affichage du tarif de la transaction

> Le mandat de recherche

> L'entretien préalable

E - L'offre d'achat

> Secrétariat

> Permanence

> Collaborateur(s)

C - Les moyens matériels

> Locaux

> Transport

> Fichiers et supports informatiques

> Supports d'information et de communication

> Abonnements et manuels

> Équipement personnel

D - Coût de la création du service/Investissement

E - Négociation de groupe

> Les motivations

> Les structures

> La déontologie

> L'émolument et son partage éventuel

> Les règlements du groupe-ment

Deuxième jour

II - Les conditions de création d'un service de négociation immobilière

A - Les moyens d'information

> Sensibilisation de l'office notarial à la négociation immobilière

> Psychologie

> Initiative d'information

B - Les moyens humains

> Animation du service

32 La vente d'immeuble à rénover

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Vendredi 9 septembre
9 h - 18 h

Responsable

Nathalie BERNARD

Juriste consultant en droit de la construction et de l'urbanisme



Objectif : Diagnostiquer les différents contrats de vente en fonction des éléments présents. Appliquer les règles d'ordre public des contrats protégés.

I - L'existence de travaux

A - Les limites existant entre une vente de droit commun et une VIR

> Les éléments de la définition

> Les obligations légales incontournables

B - Les limites existant entre une VIR et une VEFA

> Les critères juridiques

II - Le respect du cadre juridique d'ordre public

A - La protection de l'acquéreur

> La fourniture d'une garantie d'achèvement

> Le respect de l'échelonnement des paiements
> La signature d'un acte authentique pour le tout

B - Les obligations du vendeur

> La nomination d'un homme de l'acte
> La livraison de travaux achevés

33 Initiation à l'évaluation immobilière

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Jeudi 8 septembre

9 h - 18 h

Responsable

Philippe ADAM

Consultant-Formateur à l'INDI (CSN)

I - Définition de l'évaluation immobilière

- > Distinction entre avis de valeur et rapport d'expertise
- > Nécessité et déroulement de la visite du bien à évaluer

II - Présentation de la charte de l'expertise immobilière

III - La responsabilité du notaire en matière d'évaluation immobilière

IV - Présentation des différents outils d'évaluation et d'expertise immobilière du notariat

- > Évaluation en ligne
- > Synotex

V - Étude de la méthode par comparaison

- > Critères de sélection des

références

- > Actualisation de la valeur des références
- > Gestion des références
- > Évaluation en ligne

VI - Étude de la méthode par capitalisation

- > Détermination du taux de capitalisation
- > Cas d'une maison louée
- > Cas d'une maison vide
- > Coût des travaux nécessaires à la mise en location

VII - Méthodes de recherche des références immobilières sur les bases PERVAL et BIEN

- > Critères de sélection des références
- > Actualisation de la valeur des références
- > Gestion des références

VIII - Rédaction d'un rapport d'évaluation à partir du site PERVAL

- > Évaluation d'un appartement
- > Évaluation d'une maison individuelle

IX - Application des méthodes pour l'évaluation

- > D'un terrain à bâtir
- > D'une maison individuelle
- > D'un appartement
- > D'un local commercial

X - Rédaction des rapports d'expertise et des pièces annexes

XI - Correction et réponses aux problèmes rencontrés par les participants

34 Réforme de la TVA immobilière

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Jeudi 8 septembre

9 h - 18 h

Responsable

Juliette MOLINIER

Juriste, Spécialiste en fiscalité

Introduction

Rappel des règles applicables en matière de TVA de « droit commun »

Notion d'assujetti. Notion de redevable. Art. 256 et 256 A du CGI

Territorialité de la TVA

I - Nouvelles règles applicables en matière de TVA

A - Cession par un non-assujetti

1 - Principe : opérations hors du champ d'application de la TVA

2 - Exception : cession d'un immeuble neuf acquis en état futur d'achèvement

B - Cession par un assujetti

1 - Assujettissement de plein

droit

> Le terrain à bâtir

Définition

> Immeuble neuf

Définition

> Immeuble simplement

renouvelé/lourdement renouvelé -

VEFA - VIR

2 - Assujettissement sur option

> Terrain non à bâtir

Définition

Intérêt de l'option

> Immeuble achevé depuis plus de cinq ans

Définition fiscale

Intérêt de l'option. Modalités

Conséquences

3 - Livraisons à soi-même

II - Assiette de la TVA - Particu-

larité de la TVA sur la marge

- Calcul

III - Exercice du droit à déduction

IV - Régularisation de TVA

V - Cession d'universalité

VI - Droits d'enregistrement

A - L'assiette des droits

B - Taux applicable

1 - Taux de droit commun

2 - L'acquéreur assujetti prend l'engagement de construire

3 - L'acquéreur assujetti prend l'engagement de revendre

35 Perfectionnement à l'expertise immobilière

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

De jeudi 8 à vendredi 9 septembre
9 h - 18 h

Responsable

Ivan PASTERMATZKY

Consultant/Formateur, Membre du comité directeur de l'Institut Français de l'Expertise Immobilière (IFEI), Directeur scientifique du Master 2 ESPI «Audit-Expertise-Conseil», Membre de la Chambre nationale des Experts en copropriété, Membre de la Commission nationale des Affaires juridiques de la CGPME

Rappels méthodologiques relatifs aux immeubles en pleine propriété et/ou en copropriété
I - Évaluation de la valeur locative de marché

A - Cas des locaux commerciaux classiques (en pied d'immeuble/centre urbain)

> Méthode par comparaison directe après pondération de surfaces

B - Cas des locaux commerciaux spécifiques (autres catégories)

> Méthode par comparaison directe

> Méthode hôtelière (pour les établissements d'hébergement)
> Méthode par fixation d'une quote-part de loyer admissible par rapport au chiffre d'affaires de l'exploitation commerciale (sous réserve d'obtention préalable des informations comptables)

> Tentative de synthèse des méthodes

II - Évaluation de la valeur vénale libre

> Méthode par le rendement (capitalisation de la valeur locative de marché)

> Méthode par comparaison directe

> Tentative de synthèse intermédiaire des méthodes

> Le cas échéant : provision pour travaux, vancance et/ou délai de commercialisation, abatement éventuel pour vente en bloc

> Valeur conclusive

III - Évaluation de la valeur vénale occupée (compte tenu de l'état locatif)

> Évolution de la notion d'immeuble de rapport

> Analyse préalable des baux (toujours lot par lot)

> La notion d'économie de loyer (sous-loyer ou sur-loyer)

> L'actualisation de l'économie de loyer

> La détermination de la valeur vénale occupée après l'intégration de l'économie de loyer actualisée

Conclusion intermédiaire :

Conservation de la valeur des biens en l'état (après synthèse des méthodes) ou opportunité de reconversion foncière (après

évoquant le risque d'indemnité d'éviction)

Analyse de trois cas particuliers d'évaluation

I - Les friches urbaines/industrielles et les immeubles squattés

> Contexte et variables d'évaluation

> Présentation des méthodes d'évaluation

II - Le bail à construction et/ou le bail emphytéotique

> Contexte et variables d'évaluation

> Présentation des méthodes d'évaluation

- pour les constructions édifiées sur terrain d'autrui

- pour les terrains accueillant les constructions édifiées par autrui

III - Le crédit-bail immobilier

> Contexte et variables d'évaluation

> Présentation des méthodes d'évaluation relatives à la cession d'un crédit-bail

Synthèse des travaux

LUNDI 5 SEPTEMBRE 2011 À POITIERS

3^{ÈME} ÉDITION

Incontournables pour tous les notaires et collaborateurs concernés par la vente, la régie, la négociation ou l'expertise immobilières, ne manquez-pas ces rendez-vous 2011 !

Renforcez votre pratique, développez vos contacts et découvrez les outils spécifiques de l'immobilier : une journée pour participer aux ateliers pratiques animés par des experts et au colloque regroupant des acteurs majeurs de l'immobilier en France.

Réservez vos dates et inscrivez-vous dès le mois de juin !

Programme des rendez-vous 2011

10H30 - 12H00 / 14H00 - 15H30 : Ateliers
15H30 - 17H30 : Colloque
17H30 - 18H30 : Cocktail
20H30 : Soirée de l'Université

Les Ateliers : 10H30 - 12H00 et 14H00-15H30

1 Pourquoi et comment devenir expert en évaluation immobilière ?

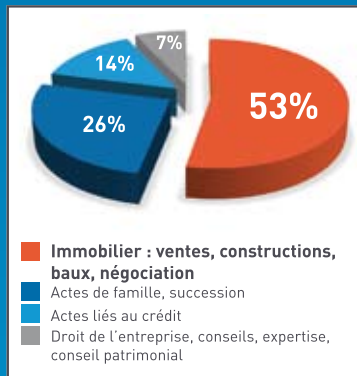
En matière d'évaluation immobilière, s'agissant d'un marché imparfait et d'une activité non réglementée, les attentes des clients se résument en 2 points :

- Respect des règles de déontologie avec l'application de la Charte de l'expertise de l'IEIF,
- Mise en œuvre de méthodologie. En l'absence de réglementation nationale, la référence aux normes internationales IVS, Rics ou TEGoVA est de rigueur.

Dans ce contexte, cet atelier présente l'ensemble des processus et compétences professionnelles qu'il est nécessaire d'avoir pour créer un service d'expertise immobilière : formation, organisation, outils, le label Notexpert et la certification REV TEGoVA,

Intervenants*

- Me P. Passadori - notaire associé à Nancy
- Responsable de la Direction de l'expertise immobilière de l'INDI



- David Jouannet, Expert Paris Notaires Service de la Chambre de Paris et Membre du Bureau de l'Institut Français d'Expertise Immobilière.

2 Comment dynamiser votre service immobilier ?

Organiser la synergie entre les services de l'étude, premiers apporteurs d'affaires. Etudier l'intérêt économique d'un personnel dédié, repenser la notion de service, total ou partiel... Gérance, négociation, expertise ; découvrez comment optimiser votre service immobilier.

Intervenants*

- Me C. Baron, notaire à Saint-Gilles Croix de Vie
- Me C. Moreno, responsable de la direction de la négociation de l'INDI et notaire associé à Langeais
- Me M. Durand, notaire associé à Bagnols sur Cèze

3 Indivision, contentieux, liquidation, vulnérabilité,... maîtrisez les divers modes de vente de gré à gré !

- La négociation
- La Vente Notariale Interactive (VNI) : nouvel outil de négociation immobilière, valeur ajoutée du notaire
- Les Ventes aux Enchères (VAE)

Intervenants*

- Me A. Desplats, responsable de la direction formation de l'INDI et notaire associé à Saulieu
- Me P. Gueugnon, notaire à L'Aigle
- Me J. Dupont, notaire à Orthez

4 Comment rejoindre le groupement Notexpert ? Enjeux et préparation à la certification TEGoVA.

- En matière d'évaluation immobilière, particuliers comme professionnels ont besoin de repères clairs et d'un accompagnement de qualité. Le label Notexpert vous apporte un cadre, des outils et les compétences requises.
- Avec la mondialisation des marchés, la disparition des frontières, le rôle de l'expert évaluateur a évolué. Le statut d'expert REV TEGoVA vous assure un niveau de compétence supérieur et certifie vos qualifications professionnelles internationales.

Intervenants*

- Me P-L. Lotthé, notaire associé à Bailleul et président de TEGoVA France
- David Jouannet, Expert Paris Notaires Service de la Chambre de Paris et Membre du Bureau de l'IFEI

5 Quels outils pour prévenir et gérer les conflits en droit de la famille ? Comment recourir à la médiation ou à l'expertise immobilière ?

- Les 3 éléments de l'acte de médiation
- Notaire auxiliaire de justice (expertise judiciaire)

Intervenants*

- Me F. Person, notaire associé à Toul
- Me P. Passadori – notaire associé à Nancy – Responsable de la Direction de l'expertise immobilière de l'INDI

6 Internet : pratique, pièges et déontologie de la présence notariale sur la toile

- L'immobilier et les bonnes pratiques de la « e-communication »

- Trucs et astuces → dont le référencement naturel
- Plan de nommage
- Notaires et réseaux sociaux (Facebook, Viadeo, LinkedIn,... et autres sites communautaires)

Intervenants*

- Me D. Ponce, notaire à Reims et membre de la Commission du Développement de l'Image et TIC du Conseil supérieur du notariat.

Le Colloque (15h30-17h30)

Une table ronde en 2 parties :

L'état du marché immobilier

Centralisation des données, analyses, tendances et communication

- Quelles formations et responsabilités en matière d'information immobilière?
- La nouvelle mission de service public

Les nouvelles technologies de négociation

Annonces, VNI, nouveaux modes et supports de vente...

- Quel besoin d'adhérer à un groupement ?
- Les nouvelles formes de négociation : réseaux et recherche d'acquéreurs

Intervenants*

1ÈRE PARTIE

- Claude Taffin, directeur scientifique de l'Association DINAMIC
- Claire Juillard, co-Directrice de la Chaire Ville et Immobilier de l'Université de Paris-Dauphine
- Frédérique Thollon-Baras, Direction des affaires immobilières de la Chambre de Paris

2ÈME PARTIE

- Me P. Bazaille, notaire à Givros et président de l'INDI
- Me P-L. Lotthé, notaire associé à Bailleul et président de TEGoVA France

LES MODALITÉS D'INSCRIPTION

Pour vous inscrire, veuillez utiliser le bulletin d'inscription à l'Université 2011.



36 Nouvelles techniques de construction

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Mercredi 7 septembre

9 h - 18 h

Responsable

Patrick CABANES

Expert et Conseil en immobilier



Maîtriser les termes techniques de la construction et savoir apprécier la qualité d'un bâtiment. Permettre au négociateur ou expert de maîtriser la partie technique afin de s'imposer comme professionnel face au particulier.

Ne pas être pris au dépourvu lors de l'analyse d'une maison en matériaux nouveaux ou face au vocabulaire moderne de la construction.

> Constructions anciennes :
Matériaux de construction et types d'architecture

> Coût de leur remise en état

> Bâtiments contemporains :
Matériaux et précautions de mise en œuvre

> Désordres et pathologies des bâtiments. Appréciation de la vétusté

> Nouveaux matériaux et nouvelles constructions :

- Bâtiments en bois, acier, brique monomur...
- Normes RT
- Bâtiments BBC
- Bâtiments à énergie positive
- Chauffage solaire, géothermie
- Normes d'accessibilité...

> Visite d'un chantier de construction, de rénovation ou d'un salon d'exposition de la

construction

> Documents remis :

- Résumé
- Glossaire de la construction
- Tableaux des coûts

37 Gérer le stress du client pour gagner en efficacité

Nombre de participants : 12

Durée : 2 jours

Du jeudi 8 au vendredi 9 septembre
9 h - 18 h



Responsable

Catherine CAPALDO

Coach consultante formatrice, Ancien notaire assistant, Diplômée supérieure du notariat, certifiée coach SDHEA, Diplômée d'Études supérieures universitaires de Coaching de la Faculté d'Économie appliquée d'Aix-en-Provence, Maître praticien en programmation neuro-linguistique

Objectifs :

Fidéliser la clientèle
Connaître et savoir adopter les attitudes qui favorisent une bonne communication
Identifier les sources du stress
Comprendre les besoins du client
Gérer au mieux les tensions

I - Constitution du groupe

- > Présentation des objectifs et du déroulement des deux journées
- > Présentation de l'intervenant et des participants
- > Expression des attentes

II - Prise en compte de la situation actuelle

- > Réflexion sur les différents comportements des clients du notaire, et sur leurs besoins selon le dossier pour lequel ils consultent (vente, prêt, succession, contrat de mariage...)
- > Le client difficile
- > Travail individuel et en sous-groupes sur la vision des participants, leur ressenti et leur façon de réagir face aux différents clients
- > Mesurer le stress personnel pour comprendre celui de nos interlocuteurs
- > Analyse et prise de recul sur

son propre comportement en situation de tension

III - Comprendre les mécanismes de fonctionnement du stress

- > Définition
- > Echelle événementielle de Holmes et Rahe
- > Les effets du stress sur le plan intellectuel, émotionnel et comportemental
- > Les effets indésirables : l'escalade négative
- > Acquérir des techniques de gestion du stress

IV - Identification des besoins du client

V - L'influence des émotions sur nos relations professionnelles

- > Les émotions de base
- > Leur rôle dans les relations interpersonnelles
- > Accueillir et apprivoiser les émotions

Approche pédagogique :

Alternance de théorie et de pratique
Exercices de mise en situation
Travaux en sous-groupes et synthèse en groupe plénier
Pédagogie participative pour rattacher les apports méthodologiques aux situations quotidiennes
Conseils personnalisés

VI - Présentation des différents comportements en période de stress

- > Comportements réactifs
- > Quelle position tenir face à ces comportements ?
- > Distinguer les faits, les interprétations et les jugements

VII - S'affirmer dans les relations professionnelles

- > Comprendre les causes et les conséquences de nos attitudes
- > Pistes de progrès afin de réagir efficacement pendant les rendez-vous

VIII - Réduire les sources de stress

IX - Mettre en place une communication efficace et positive

X - Instaurer une relation de respect et de confiance avec ses clients

38 Une nouvelle approche dans les modes d'exercices du notariat, les SEL et les Holding (SPFPL)

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du mardi 6 au mercredi 7 septembre
9 h - 18 h

Responsables

Jean-Paul MATTEI

Notaire associé à Pau, Spécialiste du Droit des Sociétés, Membre de l'INES

Christian FÉLIX

Notaire honoraire, Ancien Directeur de l'Éthique et de la Déontologie au CSN

Pierre BOURDALÉ-DUFAU

Expert-comptable diplômé, Commissaire aux comptes, Inspecteur national des offices notariaux, Membre du Réseau JPA international

I - Le contexte juridique actuel pour l'exercice notarial

> La SEL (Loi du 31-12-1990)

> La Holding

- La Loi Murcef du 11-12-2001

- Le décret du 23-08-2004

- La loi de modernisation des professions juridiques

II - Les conséquences d'un passage en société d'exercice libéral

> Les conséquences fiscales

- Analyse du passage à l'impôt des sociétés

- Pour la société

- Pour les Associés

> Les conséquences sociales pour les associés

- Maintien ou non du régime des travailleurs non salariés

- Fixation de la rémunération

> Les conséquences juridiques

- Le choix de la nouvelle structure

> SELAFA

> SELCA

> SELARL

> SELAS

- Application du Droit des sociétés

commerciales

- Position du compte-courant

- Publicité des comptes

> Les conséquences patrimoniales

- Les incidences financières du passage pour le premier exercice (décalage de trésorerie et prélèvements)

> Les conséquences comptables

- Tableaux de bord

- État CSN

> Les modifications en matière d'organisation du travail

III - Les conséquences d'un montage d'une Holding notariale-SPFPL

> Les conditions de constitution d'une société holding

- Choix de la structure juridique

- Holding passive (ou financière)

- Holding active

- Holding outil de mutualisation

des coûts et des moyens

- Holding outil dans la résolution

des conflits entre associés

> Présentation des conséquences

fiscales et sociales

- Pour les associés

- Dans le cadre de l'activité

- Dans le cadre de la sortie de la société

> Cession partielle

> Cession totale

> Départ à la retraite

> La holding et les SEL dans le cadre de la transmission

- Les nouveaux dispositifs de l'article 787B

- Les nouvelles dispositions de

l'article 1500B du CGI

Loi de Finances 2006

- Aménagements apportés par la loi de Finances 2009, 2010 et 2011

IV - Présentation d'exemples chiffrés

- Les conséquences de ces différents choix

> Comptables et fiscaux

> En matière d'organisation

- Simulations diverses et cas

d'applications pratiques

V - Réflexions sur l'interprofessionnalité

VI - Conclusion

39 Actualités Éthique et Déontologie

Nombre de participants : 20

Durée : 1 journée

Jeudi 8 septembre

9 h - 17 h

Responsables

Philippe CAILLÉ

Directeur de l'Éthique et de la Déontologie au Conseil supérieur du notariat

Valérie COUDERT

Administrateur - Direction de l'Éthique et de la Déontologie au Conseil supérieur du notariat

Matin

Les réformes du tarif 2006-2011

- > Les nouveautés de la taxe : les réformes de 2006, 2007 et 2011
- > La remise d'émoluments
- > L'article 4
- > La procédure de taxe devant le juge
- > Participation et concours
- > Questions

Après-midi

Les aspects pratiques des obligations du notaire au titre du Code monétaire et financier

- > Champ d'application
- > Obligations de vigilance et de déclaration
- > Contrôle et sanctions

40 Optimiser son quotidien bureautique

Nombre de participants : 15

Durée : 3 jours

Du mercredi 7 au vendredi 9 septembre
9 h - 18 h

Responsables

Emmanuel RAFFIN

Notaire à Nérac (47)

Jean-Pierre IRUMBERRY

Master of Science In Information Technology (Brighton - Angleterre), DESS de communication (Bordeaux), Consultant-Formateur en bureautique notariale

Public concerné : Secrétaires et assistantes juridiques des Chambres et Conseil régionaux

À la fin du stage, le participant sera capable de :

- Simplifier son travail de rédaction (courrier, documents, lettre d'information)
- Créer des représentations graphiques, des tableaux de bord et de statistiques divers
- Maximiser l'usage et l'impact de sa messagerie électronique
- Concevoir des présentations multimédia de qualité professionnelle
- La pré-PAO

I - Simplifier son travail de rédaction

A - Les manipulations avancées d'une utilisation simplifiée

- > Les déplacements rapides et précis
- > Les sélections immédiates et multiples
- > Maîtriser les alignements de textes, montants financiers, surfaces, lots,...
- > Sortir des fausses manipulations

B - Les présentations élaborées des différents documents

- > Mémoriser et appliquer une feuille de style commune ou spécifique
- > Supprimer rapidement les propriétés de mise en forme
- > Modifier la mise en page et le contenu d'un document sans le désorganiser
- > Récupérer un texte de l'Internet et l'intégrer avec/sans mise en forme

C - La personnalisation spécifique de sa rédaction

- > Travailler efficacement sur plusieurs documents à la fois
- > Visualiser plusieurs pages

d'un même document simultanément

II - Concevoir des présentations multimédia de qualité professionnelle

A - Prise en main

- > Présentation des différents environnements
- > Insertion et manipulation d'objets
- > Les modèles
- > Impression

B - Spécificité d'une présentation PowerPoint

- > Les différents modes de travail
- > Multimédia : insertions d'images, de sons et de vidéos
- > Le diaporama

III - Pratiquer Excel avec efficacité

- > Présentation des méthodes, outils et repères de travail
- > Mise en forme, mise en page et impression
- > Fonctions spécifiques et formats associés
- > Liaisons entre les tableaux
- > Gestion des feuilles de groupe de travail

- > Lier et incorporer des données
- > Trier les données et suivis graphiques

IV - Simplifier son Internet et sa messagerie électronique

A - La messagerie électronique

- > Les règles de la communication électronique
- > Lire les différents formats des pièces jointes
- > Créer un fichier de signature/papier à lettre électronique
- > Maîtriser son carnet d'adresses (transfert des contacts, sauvegarde, partage...)
- > Traiter les fichiers volumineux (partager/échanger/compresser)
- > Classement automatique des messages (couleurs,...) selon des critères (expéditeur...)

B - L'Internet

- > Faciliter ses recherches
- > Organiser ses favoris
- > Exploiter les fonctionnalités avancées de la navigation
- > Faire de l'internet multitâches
- > Intégrer parfaitement un texte Internet dans ses documents

41 Mieux gérer les relations, prévenir et résoudre les conflits, sensibiliser aux pratiques de la médiation

Nombre de participants : 25

Durée : 3 jours

Du mercredi 7 au vendredi 9 septembre
9 h - 18 h

Responsables

Dominique CHEVAILLIER-BOISSEAU

DEA Finances Paris-Dauphine, Ex-directrice Démarche qualité et médiation au CSN, Médiatrice auprès de BNP-Paribas

Patricia FÉNELON

Consultante en management et qualité, Formatrice en management, conduite du changement, qualité, médiation

Alternance de principes, méthodes et mises en situation

I - POURQUOI ? Où se situent les problèmes et leurs sources ?

> Recenser les causes possibles et besoins cachés dans les relations détériorées et conflits avérés (notamment ceux qui ont un impact sur le fonctionnement de l'office)
> Repérer les différentes dimensions (juridiques et non juridiques) des conflits sur des cas vécus par les participants et dans les offices notariaux

> Identifier et hiérarchiser l'importance des besoins de chacune des parties en conflit
> Comprendre son propre fonctionnement pour identifier celui des autres

II - COMMENT apporter des solutions durables aux acteurs ?

> Repérer la variété des types de réponse dans la pratique notariale
> Découvrir et pratiquer le processus de médiation et ses différentes étapes
> Utiliser les différents outils

possibles en matière de traitement des conflits et de médiation

> Parvenir à une acceptation du désaccord (« accord sur le désaccord ») par la reconnaissance réciproque du différent dans le différend
> Construire un accord durable

III - Les applications

> Développer ses qualités de médiateur
> Bâtir son plan d'action individuel pour appliquer les principes et méthodes acquis

42 Quelle communication pour les instances de la profession ?

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du jeudi 8 au vendredi 9 septembre
9 h - 18 h

Responsable

Bruno VOISIN

Directeur de la Communication au
Conseil supérieur du notariat

Public concerné :

- Présidents de Chambres départementales et de Conseils régionaux
- Secrétaires généraux
- Délégués à la communication

> Comment établir son plan de communication ?

> Quels objectifs se fixer ?

> Comment organiser son travail pour atteindre ces objectifs ?

> Quels moyens consacrer ?

> Quelles relations établir avec les médias ?

> Quels messages faire passer ?

> Comment les élaborer ?

> Quelle attitude adopter avec les journalistes, y compris en situation de crise ?

Voilà quelques-unes des questions qui seront abordées au cours de ce séminaire de deux jours réservé aux Présidents de Chambres et de Conseils régionaux, aux Secrétaires généraux, ainsi qu'aux délégués à la communication

Ce séminaire alternera enseignements théoriques, travaux et exercices pratiques

43 Marketing notarial

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Lundi 5 septembre

9 h - 18 h

Responsables

Julien BOURDEL

Formateur en communication, Comédien, Juriste de formation

Véronique DIMICOLI

Formatrice en communication, Management et Relations client, Comédienne

Objectifs

Il s'agit d'aborder les techniques relationnelles et commerciales adaptées à la relation client dans le contexte du notariat, en particulier autour de 2 thèmes principaux :

A - Comment parler argent avec son client :

- > Expliquer et détailler une facturation,
- > Aborder la facturation hors acte (estimation d'un bien immobilier, remplissage de la déclaration d'impôt, ...)

B - Comment être dans une réactivité commerciale avec son client

- > Rappel des clients ayant laissé un message dans la journée
- > Faire passer un délai de rendez-vous un peu long
- > Prévenir d'un retard...

Pédagogie

L'atelier propose une action originale basée sur les techniques théâtrales avec des formateurs également comédiens. Les intervenants alterneront :

- > De courtes saynètes humoristiques de quelques minutes organisées en plusieurs séquences, interprétées par les deux comédiens
- > Des temps d'animation interactive, organisés entre les saynètes, afin de favoriser la participation, les échanges et une production pédagogique.
- > Des débriefings et apports d'outils de communication, afin de les adapter à la relation client dans le contexte du notariat

Déroulement

- > Présentation des deux comédiens formateurs et des points

clés de la journée

- > Représentation d'une saynète sur le thème « le Marketing notarial »
- > Présentation de l'atelier « Marketing notarial »
- > Exercice interactif sur le thème du « Changement de comportement dans la relation client »
- > Définition du marketing notarial
- > Représentation d'une saynète sur le thème : « Aborder la facturation avec son client », réactions, analyse et synthèse
- > Représentation d'une saynète sur le thème : « La réactivité commerciale », réactions, analyse et synthèse
- > Ateliers de travail, apports d'outils, synthèse et restitution

44 Dématérialisation et actualité sur support électronique

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Mardi 6 septembre
9 h - 18 h

Responsable



François-Xavier BARY

Responsable des fichiers centraux, Chargé de missions d'assistance à maîtrise d'ouvrage et à l'international, Directeur de l'ARERT

À l'issue du stage le participant sera capable de :

- Préparer la dématérialisation de son environnement technologique
- Être acteur de l'acte authentique sur support électronique
- Mettre en place / Maîtriser sa charte des bonnes pratiques technologiques
- Être sensibilisé aux obligations de mise en conformité avec la loi informatique et libertés

I - Enjeux, atouts et moyens de la dématérialisation

- > Comprendre et appréhender son environnement technologique
- > Sacre : de la carte Real vers la clé USB Real (Le nouveau système de délivrance de gestion des clés USB Real)
- > Vers une nouvelle organisation électronique dématérialisée

II - La nouvelle authenticité électronique

- > Les nouvelles applications électroniques dématérialisées
- > Fidji - Télé@ctes
- > Acte authentique sur support électronique
- > Micen

III - Obligations et accompagnement technologico-juridiques

- > La mise en place de la charte pour l'utilisation des technologies
- > La mise en conformité avec la loi informatique et libertés



BULLETIN D'INSCRIPTION à compléter et à renvoyer avant le 25 août 2011

Pour les COLLABORATEURS à :

INAFON NATIONAL

16 rue Etienne Marcel

75002 PARIS

sans règlement - voir conditions dans le programme

Pour les NOTAIRES à :

ADSN / UNIVERSITÉ DU NOTARIAT

60 bd de La Tour-Maubourg

75007 PARIS

avec un chèque de règlement à l'ordre de l'ADSN, aucune inscription ne sera prise en compte sans règlement

DROITS D'INSCRIPTION COMPRENANT LA PÉDAGOGIE, L'HÉBERGEMENT, LES SOIRÉES ET LES REPAS

Pour un séminaire (nombre de jours)	Montant H.T. €	T.V.A 19, 6 %	Montant T.T.C €
TARIF JOURNALIER	450,00	88, 20	538,20

JE M'INSCRIS AU(X) SÉMINAIRE(S)

voir la liste p. 10 à 13

n°	thème	nb de jour
<input type="checkbox"/>	Je m'inscris au 3^e rendez-vous annuel de l'immobilier Colloque et cocktail inclus	Lundi 5 septembre 2011

Rendez-vous annuel de l'immobilier - Choisissez les ateliers souhaités ci-dessous

Le tarif de la journée inclut votre participation à 1 ou plusieurs ateliers

- 1- Pourquoi et comment devenir expert en évaluation immobilière ?
- 2- Comment dynamiser votre service immobilier ?
- 3- Indivision, contentieux, liquidation, vulnérabilité,... maîtriser les divers modes de vente de gré à gré !
- 4- Comment rejoindre le groupement Notexpert ? Enjeux et préparation à la Certification TEGoVA
- 5- Quels outils pour prévenir et gérer les conflits en droit de la famille ? Comment recourir à la médiation ou à l'expertise immobilière ?
- 6- Internet : pratique, pièges et déontologie de la présence notariale sur la toile

HÉBERGEMENT - RESTAURATION

date d'arrivée :	Nuit	Heure approximative d'arrivée :	Repas	
date de départ :			Déjeuner	Dîner
du dimanche au lundi	<input type="checkbox"/>	dimanche 4 septembre	repas non prévu	<input type="checkbox"/>
du lundi au mardi	<input type="checkbox"/>	lundi 5 septembre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
du mardi au mercredi	<input type="checkbox"/>	mardi 6 septembre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
du mercredi au jeudi	<input type="checkbox"/>	mercredi 7 septembre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
du jeudi au vendredi	<input type="checkbox"/>	jeudi 8 septembre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		vendredi 9 septembre	<input type="checkbox"/>	repas non prévu

TRANSPORT

Souhaitez-vous recevoir un fichet de réduction ? oui non

Pour obtenir des réductions, donnez à votre agence le code identifiant : **12894AF**

FACTURATION

une facture détaillée vous sera adressée ultérieurement

Nb de jours		Forfait journalier TTC	Chèque TTC à établir
.....	X	538,20 € €

À REMPLIR EN MAJUSCULE

NOM : PRÉNOM :

FONCTION : notaire [joindre votre règlement](#)
{ notaire salarié notaire assistant
} notaire stagiaire collaborateur clerc

Étude de Me : n° de CRPCEN :

adresse personnelle ou professionnelle :

.....

BP : CP : Ville :

Tél : Fax :

E-mail :

Venez-vous pour la 1^{ère} fois : oui non



Conception et mise en pages Fidj-Prod



Généalogie successorale Recherche d'héritiers

PARIS

AIX EN PROVENCE

BAYONNE

BEAUNE

CLERMONT-FERRAND

LYON

NICE

RENNES

ROUEN

TOULOUSE

IRUN

VARSOVIE- POLOGNE

