

# L'EXPLOITATION AGRICOLE ET SON SUPPORT



## PUBLIC CONCERNÉ :

Notaires et collaborateurs ayant une pratique des actes courants.

## OBJECTIFS :

### **Le statut du fermage :**

- Connaître le statut du fermage et de toutes ses conséquences sur les rapports pouvant exister entre fermier et propriétaire bailleur,
- Conseiller utilement les uns et les autres vers le choix de tel ou tel type de contrat.
- Eviter dans le cadre de leur pratique courante les risques de requalification de contrats paraissant échapper à ce statut alors qu'ils y sont souvent soumis.

### **La vente d'un bien rural :**

- Apprécier les spécificités des ventes en milieu agricole et acquérir une bonne connaissance de la législation afférente au contrôle des structures souvent très négligée dans le cadre d'actes de vente ou de baux.
- Maîtriser les champs d'application des divers droits de préemption auxquels peut être confrontée la vente d'un bien rural avec notamment pour conséquence la nécessité ou non de purger ces droits ou la possibilité d'évoquer au contraire un cas d'exemption.

## PRÉREQUIS :

- Pratique des actes courants.

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Des cas pratiques venant illustrer les propos seront proposés aux stagiaires.

## CONTENU :

### **I - L'appréhension du foncier à titre onéreux en jouissance : le statut du fermage,**

- A. Champs d'application du statut, les baux auxquels il s'applique, les contrats qui en sont exclus et les difficultés de requalification (commodat, bail emphytéotique, cession temporaire d'usufruit, contrat d'entreprise).
- B. La durée dans le statut : bail de 9 ans, bail de 18 ans, bail de 25 ans, bail de carrière, bail de 1 à 6 ans, bail cessible,
- C. Les événements affectant la durée :
  - Le renouvellement,
  - La résiliation,
  - Le droit de reprise
- D. Les droits et obligations du propriétaire bailleur et du fermier :
  - Droit de préemption du fermier,
  - Fermage,
  - Droit à indemnité pour amélioration culturale,

- E. La fiscalité du fermage :
- Droits d'enregistrement,
  - TVA
- F. Les spécificités des baux à long terme :
- La particularité du bail cessible hors cadre familial

## **II – L'appréhension du foncier à titre onéreux en propriété : vente d'un bien rural et ses spécificités :**

- A. Les difficultés liées à l'objet
- Les règles particulières à certains types de biens notamment les biens viticoles,
  - Les associations syndicales autorisées,
  - Les parts de coopérative
  - Les servitudes
- B. Les difficultés liées aux différents droits de préemption :
- Droit de préemption de la SAFER
  - Droit de préemption du fermier
  - Droit de préemption espace naturel et sensible
  - Droit de préemption espaces agricoles et naturel péri-urbains
- C. Les difficultés liées à l'exploitation du bien acquis :
- Le contrôle des structures
- D. Les difficultés liées à la fiscalité :
- Les droits de mutation à titre onéreux
  - Les problèmes des plus-values professionnelles ou des particuliers.

### **ANIMATEUR :**

---

Fabrice COLLARD, Diplômé notaire, rédacteur en chef de la revue de droit rural LexisNexis, chargé d'enseignement près de l'université et du CFPN

## ACTUALITÉ LOI ALUR



### PUBLIC CONCERNÉ :

---

Notaires, Clercs

### OBJECTIFS :

---

Se mettre à jour des dispositions de la loi Alur.

### CONTENU :

---

LOI ALUR: ROLES INEDITS DU NOTAIRE.

#### I- LE NOTAIRE "INVESTIGATEUR"

- LE NOTAIRE ET LE RECOLEMENT DES ANNEXES OBLIGATOIRES;
- LE NOTAIRE ET LA PURGE DU DELAI DE L'ARTICLE L.271-1 DU CCH.

#### II- LE NOTAIRE "INQUISITEUR"

- LE NOTAIRE ET LA SOLVABILITE DE L'ACQUEREUR;
- LE NOTAIRE ET LES ANTECEDENTS JUDICIAIRES DE L'ACQUEREUR.

#### III- LE NOTAIRE "IMMATRICULATEUR"

- LE NOTAIRE ET LA CARENCE DU SYNDIC;
- LE NOTAIRE ET LA PRIMO-COMMERCIALISATION DE L'IMMEUBLE.

#### IV- LE NOTAIRE "VERIFICATEUR"

LE NOTAIRE DOIT RECHERCHER ET S'ASSURER QUE LE BUT POURSUIVI PAR SON CLIENT EST REALISABLE.

### ANIMATRICE :

---

Nathalie BERNARD, Juriste consultante spécialisée en Droit immobilier

# FAISONS LE POINT : LA FISCALITE DES DONATIONS ET DONATIONS-PARTAGES



## PUBLIC CONCERNÉ :

Clercs, notaires

## OBJECTIFS :

Calculer les droits applicables :

- Aux donations simples et dons manuels
- Aux donations-partages cumulatives, conjonctives et transgénérationnelles
- Aux incorporations des donations antérieures

## PRÉREQUIS :

- Bonnes connaissances des droits de mutation à titre gratuit
- Les bases ne seront pas reprises

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exemples illustrant la théorie. Cas pratiques avec corrigés

## CONTENU :

### I. L'imposition des donations ordinaires

#### A. Le calcul des droits de donation

- 1- L'assiette des droits
- 2- Les abattements spécifiques
- 3- Le rappel fiscal des donations antérieures
- 4- L'application du tarif des droits de mutations à titre gratuit
- 5- Les réductions sur les droits (désormais limitées aux pactes Dutreil)

#### A. Les règles particulières

- 1- La fiscalité des dons manuels (Loi de Finances Rectificative (LFR) entrée en vigueur au 31 juillet 2011)
- 2- La fiscalité de l'incorporation des donations antérieures dans une donation-partage classique ou transgénérationnelle
- 3- La prise en charge des droits de mutation par le donateur,
- 4- La donation d'un bien commun à un enfant non issu des deux époux
- 5- La donation en vue de l'établissement d'un enfant
- 6- La prise en compte d'une réserve d'usufruit successif
- 7- La donation avec charge

### II. L'imposition des libéralités-partages

#### A. La donation-partage classique

Le critère de la liquidation des parts et l'importance de la soulte

- Le principe : avantage en valeur de chaque bénéficiaire
- L'exception : valeur des biens compris dans le lot de chaque bénéficiaire

#### B. Les donations-partages conjonctives et cumulatives

#### C. Les donations-partages transgénérationnelles

## ANIMATEUR :

François FRULEUX, Consultant au CRIDON NORD-EST, Chargé d'enseignement à l'Université de Clermont Ferrand et à l'Université de Lille II

## ACTUALITÉ DE LA LOI PINEL



### **PUBLIC CONCERNÉ :**

Clercs et notaires.

### **OBJECTIFS :**

- Connaître la réforme législative concernée
- Adapter la rédaction des baux commerciaux aux nouvelles dispositions
- Conseiller au mieux une clientèle de bailleurs/investisseurs et preneurs
- Evaluer les situations à risques

### **APPROCHE PÉDAGOGIQUE :**

Cas pratiques- Support de formation

### **PRÉ-REQUIS :**

Connaissances de base en baux commerciaux

### **CONTENU :**

Introduction : présentation des objectifs de la loi et conséquences pour la pratique notariale

- 1- Réforme de fond et de forme concernant les congés
- 2- Le nouveau bail dérogatoire et la convention d'occupation temporaire
- 3- Extension de l'ordre public exprimé (statut des étrangers , clauses réputées non écrites..)
- 4- Refonte des règles concernant le loyer révisé et le loyer renouvelé (modification du choix des indices, nouvelles règles de déplafonnement du loyer)
- 5- Rééquilibrage des rapports locatifs bailleur/preneur concernant les transferts de charges et d'impôts. Rappel de la Jurisprudence en vigueur de la Cour de Cassation.
- 6- Création d'un droit de préférence au preneur en cas de vente
- 7- Renforcement du contrôle de l'état et modification du droit de préemption commercial
- 8- Extension de compétence des Commissions départementales de conciliation
- 9- Incidences de la réforme sur le statut de l'artisanat
- 10- Application de la loi dans le temps.

### **ANIMATEUR :**

Jacques HAMON, ancien notaire, Maître en droit, DESS Financières et Bancaires, Juriste Conférencier.

# LE RÉGLEMENT DE LA SUCCESSION DANS LES FAMILLES RECOMPOSÉES



## PUBLIC CONCERNÉ :

Notaires, clerks expérimentés

## OBJECTIFS :

- Appliquer les règles liquidatives à mettre en œuvre dans une famille recomposée en présence de donations, donations-partages, avantages matrimoniaux, et dispositions de dernières volontés.

## PRÉREQUIS :

- Connaissances approfondies des liquidations successorales

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exemples et cas pratiques permettant de mettre en lumière les principales difficultés du thème

## CONTENU :

### **I - La liquidation de la succession légale dans la famille recomposée**

- A. Les droits du conjoint
  - Une vocation théorique à un quart en propriété
  - Des modalités complexes de liquidation
  - L'imputation des libéralités déjà reçues du défunt
  - L'importance des droits temporaires et viagers au logement
- B. L'absence quasi complète de vocation du partenaire ou concubin
  - L'absence de vocation successorale
  - Le droit temporaire facultatif du partenaire
  - Les droits d'attribution préférentielle du partenaire
- C. Les droits des enfants :
  - Face aux droits théoriques du conjoint : situation d'indivision
  - Face aux droits viagers au logement : des garanties limitées
  - Seuls héritiers saisis en présence d'un partenaire ou concubins

### **II - La liquidation successorale en présence de donations antérieures**

- A. Les donations entre époux de biens présents:
  - Donations ostensibles de biens présents : donation notariées, dons manuels, usufruits successifs.
  - Donations indirectes, donations déguisées
- B. Les donations aux enfants de différents lits
  - Donations en avancement de part
  - Donations hors part
- C. La donation-partage
- D. La situation de l'enfant non encore conçu au jour d'une donation-partage

### **III - La liquidation successorale en présence d'un avantage matrimonial**

- A. Qu'est-ce qu'un avantage matrimonial ?

- B. Les avantages automatiques ou facultatifs
- C. Le traitement liquidatif de l'avantage matrimonial
- D. Les conséquences d'une atteinte à la réserve

#### **IV - La liquidation successorale en présence de dispositions de dernières volontés**

- A. La donation entre époux
  - La formulation de la donation
  - Choix de l'option d'une quotité
  - Option : réduction en valeur ou en nature
  - Cantonnement
  - Articulation : cantonnement, réduction en nature
  - Garanties accordées aux enfants
- B. Legs au conjoint ou concubin :
  - Efficacité du legs
  - Legs de propriété, d'usufruit, ou d'un droit d'usage et d'habitation
- C. Le legs aux descendants : imputation, réduction, articulation des diverses libéralités
- D. Concours de quotités disponibles

ANIMATRICE :

---

Yvonne GUILHAUDIS, Juriste conférencière

## LE TABLEAU DE BORD DE L'OFFICE : LA LECTURE



### PUBLIC CONCERNÉ :

Notaires, comptables taxateurs

### OBJECTIFS :

- Contrôler la couverture des fonds clients
- Apprécier la trésorerie disponible, l'actif circulant autre que la trésorerie, le passif à court et moyen terme
- Apprécier la capacité de prélèvement du notaire
- Expliquer les différents ratios

### PRÉREQUIS :

- Maîtrise des compétences de base en comptabilité générale

### CONTENU :

I – Les textes – circulaires du CSN

II – Analyse des 5 annexes (lettres A à O)

III – Vérifications obligatoires

IV – La trésorerie disponible pour faire face aux obligations de l'Etude

V – Analyse des clients débiteurs et l'impact occasionné

VI – Analyse des dettes à court terme

VII – La pertinence de l'abonnement de certaines charges

VIII – Les comptes courants d'associés

IX – Les prélèvements des Notaires en fonction des disponibilités

X – Le fonds de roulement : comment l'interpréter

XI – Analyse des ressources et des emplois de l'Etude

XII – La valeur ajoutée : comment l'apprécier

XIII – L'excédent brut d'exploitation : performance économique

XIV – Informations complémentaires

XV – Notion de « journée comptable simplifiée » : incidence sur le tableau de bord

### ANIMATEUR :

Noël PELLICIER

# NEGOCIATION IMMOBILIERE : LES CHANGEMENTS A OPERER POUR MAINTENIR L'ACTIVITE EN PERIODE DE CRISE



PUBLIC CONCERNÉ :

Négociateurs et Notaires

OBJECTIFS :

*Une fois de retour dans son étude, le stagiaire sera capable de :*

- Appliquer les nouvelles méthodes en négociation immobilière afin de maintenir une activité rentable.

PRÉREQUIS :

*Connaissances, compétences qui doivent être maîtrisées afin de bénéficier pleinement du stage :*

- Pratique de la négociation immobilière
- Rédaction d'avis de valeur

METHODES PÉDAGOGIQUES

Exemples et cas pratiques illustrant la théorie : Remise de documentation et support pour les utiliser au quotidien.

CONTENU :

- 1) Mise en vente d'un bien  
Prise de rendez-vous et visite
- 2) Rédaction de l'avis de valeur
- 3) Rédaction du mandat de mise en vente
  - a) Forme
  - b) Mentions obligatoires
- 4) Gestion du mandat dans le temps
  - a) Suivi vendeurs
  - b) Suivi prospects

ANIMATEUR :

Philippe ADAM – Expert Immobilier R.E.V - Expert agréé près la Cour d'Appel de Rennes  
Consultant formateur – membre de l'équipe pédagogique de l'INDI

## MANAGEMENT PNF : LES CLEFS D'UN CHANGEMENT REUSSI



Aujourd'hui, nous sommes tous confrontés au changement, changement de patron, changement de poste, déménagement de l'étude, prise de décision d'un notaire impactant les conditions de travail, augmentation de la charge de travail suite au départ d'un collègue non remplacé...

Auteur du changement ou cible du changement je vous propose : Choisi ou imposé, comment aborder tout changement ?

### PUBLIC CONCERNÉ :

---

Tout public, secrétaires et accueil

### OBJECTIFS :

---

Avoir une vision claire du processus de changement, de ses impacts sur le fonctionnement des individus.

Identifier les outils efficaces et développer la confiance en soi pour réussir un changement.

Quels messages faire passer auprès de ses collaborateurs pour accompagner le changement et devancer les mauvaises interprétations.

Comment rassurer et motiver les collaborateurs confrontés à une situation de changement pour tempérer les éventuelles oppositions.

### CONTENU :

---

- Les exigences du changement
- Comprendre son mode de fonctionnement habituel face aux changements
- Le swing du changement et ses passages obligés.
- Découvrir les opportunités que les changements procurent.
- Que faire face à l'incertitude ?
- Expliquer, concerter, faire adhérer les collaborateurs

### ANIMATRICE :

---

Marie-Gabrielle GRIBOUL, Consultante en communication – MGG coaching

# APPROCHE DES FORMALITES PREALABLES D'UN DOSSIER DE VENTE D'IMMEUBLE



## PUBLIC CONCERNÉ :

Assistants de clerc

## OBJECTIFS :

- Constituer un dossier d'usage : aspects pratiques et juridiques.

## PRÉREQUIS :

- Une première expérience

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exemples et cas pratiques illustrant la théorie
- Analyse d'un contrat

## CONTENU :

- I. Capacités des parties.
  - A. Personnes physiques
  - B. Personnes morales (privées – publiques)
- II. Analyse du titre de propriété  
Bien provenant :
  - a. D'une succession
  - b. D'une donation
  - c. D'une acquisition
  - d. D'une adjudication
  - e. D'une acquisition par une collectivité
- III. La maison individuelle et le lot de copropriété
  - a. Cadastre
  - b. Urbanisme
  - c. Etat hypothécaire
  - d. Droits de préemption
  - e. Diagnostics
  - f. Etat daté
- IV. Approche de la fiscalité  
Plus value (résidents – non résidents)

## CAS PRATIQUE :

Analyse d'un avant contrat complexe.

## ANIMATRICE :

Nicole COCHET, clerc en droit immobilier.

# EVITER LES PIEGES TELE@CTES ET PREVENIR LES RISQUES JURIDIQUES



## PUBLIC CONCERNÉ :

Clercs, formalistes, secrétaires

## OBJECTIFS :

- Différencier conformité technologique et conformité juridique
- Comprendre véritablement les délivrances Télé@ctes du renseignement
- Aller vers la conformité absolue Télé@ctes

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exemples et cas pratiques illustrant la théorie

## CONTENU :

### I - Le cadre technologico-juridique de référence pour l'étude

- A. Eléments de lexique
- B. Moyens et Impacts organisationnels
- C. Schémas de situation Fidji

### II - Les différentes demandes

- A. Téléréquisition, prorogation, demande / prorogation complémentaire
- B. Les différentes périodes et la gestion des périmés
- C. Références, certificat du conservateur, état-réponse, annexe état-réponse, ...
- D. Théorèmes de délivrance

### III - Exemples et cas pratiques Télé@ctes

- A. Les délivrances Télé@ctes du renseignement
- B. Retours et partages d'expériences
- C. La conformité absolue Télé@ctes

## ANIMATEUR :

Jean-Pierre IRUMBERRY, Consultant formateur en technologies notariales



**PUBLIC CONCERNÉ :**

Clercs et notaires.

**OBJECTIFS :**

**CONTENU :**

Introduction : les notions

I) Première partie : usufruits particuliers

1/ L'usufruit du conjoint

- \* supériorité de l'usufruit résultant de l'article 1094-1 du Code civil sur celui de l'article 757 du Code civil
- \* libéralité au conjoint et imputation sur les droits légaux : article 758-6 du Code civil
- \* la rédaction de la donation entre époux

2/ Le legs de l'usufruit au concubin ou partenaire

- \* Traitement liquidatif des libéralités en usufruit au profit d'une personne autre que le conjoint : le problème de l'imputation et de la rédaction – article 917 du Code civil

3/ La jouissance et l'administration légale des parents sur les biens de l'enfant mineur

- \* Les aménagements possibles grâce à l'article 389-3 du Code civil
- \* La jurisprudence récente

4/ L'usufruit temporaire

- \* Les avantages de la donation d'usufruit temporaire, sa fiscalité
- \* Comparaison de traitement liquidatif entre la mise à disposition du logement à son enfant et la donation de l'usufruit temporaire de ce même logement

5/ L'usufruit successif

- \* Qui peut constituer un usufruit successif ?
- \* La fiscalité de l'usufruit successif et l'article 1965 B du CGI
- \* Cas pratique : succession d'un nu-proprétaire ayant un conjoint et des enfants

6/ Le quasi-usufruit

- \* Quasi-usufruit légal / quasi-usufruit conventionnel
- \* La rédaction de la convention de quasi-usufruit
- \* Deux problématiques : le quasi-usufruit successif - la donation avec réserve de quasi-usufruit

II) Deuxième partie : biens particuliers

1/ La souscription en démembrement d'un contrat de capitalisation

2/ L'assurance-vie et le démembrement de propriété

- \* La souscription en démembrement d'un contrat d'assurance-vie
- \* La problématique des contrats non dénoués suite au décès de l'époux non souscripteur, commun en bien, avec un conjoint survivant usufruitier et des enfants nus-proprétaires
- \* La clause bénéficiaire démembrée

3/ Le portefeuille démembré de valeurs mobilières

4/ Le démembrement portant sur des parts de sociétés civiles

- \* Les règles (répartition du droits de vote, des bénéfices)
- \* Acquisition à crédit par une société civile et donation de la nue-propriété des parts
- \* Acquisition par des concubins : échange croisé des parts
- \* Apport de la nue-propriété de biens à une société civile et donation en pleine propriété des parts

5/ La cession d'un bien immobilier démembré : les trois possibilités pour remployer le prix de vente

**ANIMATEUR :**

---

Arnaud PETER, Département de l'ingénierie patrimoniale de l'Union notariale financière.

## LES PROJETS DES NOTAIRES DE FRANCE (P.N.F)



### PUBLIC CONCERNÉ :

Notaires et futurs notaires

### OBJECTIFS :

- Bien appréhender les nouveaux outils PNF utilisés dans le notariat
  - Savoir utiliser le portail PNF
  - Améliorer la satisfaction du client et l'organisation de l'étude
  - Réaliser des gains de productivité pour l'étude
- 
- Visibilité de l'étude :
    - Site internet et référencement Google
    - Communication des offres de ventes par internet (annonces classiques, Immo-interactif, ventes aux enchères)
  - Information client :
    - Utiliser le temps de présence du client en salle d'attente pour faire savoir ce que le notaire sait faire
  - Actes authentiques :
    - L'Acte Authentique Electronique
  - Mesure de la satisfaction Client
    - Baromètre de la satisfaction clients

### CONTENU :

#### **Les actions engagées – Utilisation au quotidien des nouveaux outils**

- Présentation générale de PNF
- Fiches « du conseil à l'acte »
- Fiches « de présentation des actes »
- Guide pratique de « règlement d'une succession »
- Prisme : site internet et salle d'attente
- Radar II : Outil de gestion et de prospective des offices
- Outils PNF pour la qualité : Démarche Qualité Management
- Projet d'entreprise

#### **Les actions en développement**

- Enquête satisfaction clients dématérialisée
- Fiche « Notaire formation professionnelle »
- D2i : Dossier d'informations sur les immeubles

### ANIMATEURS :

Jean-Yves CREUSY, Notaire  
Jean-Philippe TOLBIAC, Responsable régional ADSN