

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



PUBLIC CONCERNÉ :

Notaires et clercs.

OBJECTIFS :

Faire le point après quelques mois d'application sur les difficultés de la loi ALUR pour la pratique notariale

CONTENU :

LA LOI ALUR ET LA VENTE D'IMMEUBLE

- . L'information des acquéreurs de lot de copropriété
- . L'annexion obligatoire de certains documents dès la promesse de vente d'un lot de copropriété
- . La vente d'un bien loué -. Le droit de préemption des locataires

LA LOI ALUR ET LA COPROPRIÉTÉ

- . La création d'un registre d'immatriculation - L'abaissement des règles de majorité
- . Le compte séparé des copropriétés -. La création d'un fond de travaux
- . La création d'une fiche synthétique -. Les honoraires des syndics

LA LOI ALUR ET L'URBANISME

- . L'évolution des POS en PLU -. Le PLUI
- . La suppression du COS et de la superficie minimale
- . L'urbanisation limitée
- . La préservation des terres agricoles - La ZAC
- . Les lotissements

LA LOI ALUR ET LES DROITS DE PRÉEMPTION

- . Le droit de préemption renforcé du préfet
- . Le droit de préemption intercommunal
- . Les modifications du régime de la préemption

LA LOI ALUR ET LES SOLS POLLUES

- . L'instauration des secteurs d'information des sols
- . La définition du débiteur de l'obligation de remise en état
- . L'aménagement de l'obligation d'information du vendeur

LA LOI ALUR ET LES BAUX

- . L'encadrement des loyers
- . La garantie universelle des loyers
- . Le formulaire type de contrat de location
- . Le dépôt de garantie - Le préavis - La définition d'un loyer médian

LA LOI ALUR ET LES DIAGNOSTICS

- . Les détecteurs de fumée -. Le diagnostic mэрule
- . Le diagnostic technique global
- . Les nouvelles obligations de mesurage

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

ANALYSE DES SITUATIONS À RISQUE DANS LES CESSIONS DE FONDS DE COMMERCE ET PRATIQUE NOTARIALE



PUBLIC CONCERNÉ :

Notaires et clercs.

OBJECTIFS :

- Délimiter le périmètre de la cession.
- Anticiper les difficultés par l'analyse de la situation juridique particulière de chaque élément transmis.
- Déceler et traiter les difficultés liées à l'occupation immobilière.
- Rédiger les clauses adaptées aux situations.

CONTENU :

I- OBJET DE LA CESSION ET ÉLÉMENTS INCORPORELS

- distinction avec le fonds artisanal et ses conséquences
- cession de fonds ou cession de bail : quelles différences?
- les fonds de commerce « dépendants » : franchises, enceintes de supermarchés, galerie marchandes, halles...
- cession d'un site internet lié à un fonds de commerce

II- OBJET DE LA CESSION ET ÉLÉMENTS MATÉRIELS

- crédit-bail, clause de réserve de propriété
- le cas délicat des agencements: étude juridique et fiscale

III- LE LOCAL ET SON ENVIRONNEMENT

- diagnostics techniques et règles juridiques sur la délivrance de l'immeuble
- règles d'urbanisme, droit de préemption communal
- législation sur les établissements recevant du public (ERP) : conditions, classification, formalisme, conséquences

IV- LE TITRE D'OCCUPATION DES LOCAUX

- la destination des lieux et les déspecialisations
- le renouvellement du bail
- clauses relatives à la cession du droit au bail lors de la cession du fonds de commerce

V- L'ACTIVITÉ EXERCÉE DANS LE FONDS

- chiffres d'affaires et bénéfices commerciaux
- cession des contrats en cours
- quid des fonds de commerce faisant l'objet d'une procédure collective?

VI- LE PRIX DE CESSION

- stratégie d'imputation des paiements
- sort du prix des marchandises
- rédaction des privilèges de vendeur et nantissement
- séquestre du prix de cession et nantissement au profit de l'acquéreur

ANIMATEUR :

Jacques HAMON, DESS de Droit, diplômé Notaire

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.

LE NOTAIRE DANS LE DIVORCE



PUBLIC CONCERNÉ :

Notaire, clerc

OBJECTIFS :

- Appréhender les difficultés, spécificités et nouveautés juridiques existantes avant et après le divorce, mais également parfaire sa connaissance de la relation qui lie le Notaire au le juge ainsi que les obligations procédurales.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exemples et cas pratiques illustrant la théorie

CONTENU :

Le droit du divorce a été modifié de nombreuses fois depuis quelques années et les textes ne s'articulent pas toujours très bien.

Cette conférence permet d'appréhender les difficultés posées par :

I - Le notaire dans l'avant divorce (art. 255-9 et 255-10 C. civ.)

II - Le notaire dans l'après divorce : la commise judiciaire

III - Le notaire et le juge

IV - Le notaire face à ses obligations procédurales

V - Le support de l'intervention

VI - L'impact à venir de la procédure participative

VII - Les nouvelles règles du partage

VIII - La spécificité des liquidations en droit du divorce

ANIMATEUR :

Romain BRUNET, Notaire

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 :

Notaires et clercs

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 du 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 du CGI
- Cas pratique : succession d'un nu-proprétaire ayant un conjoint et des enfants

6) La quasi-fruit

- 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

ANIMATRICE :

Lydie ROUSSEL, UNOFI

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

SUCCESSION ET GENEALOGIE



Nos partenaires généalogistes présentent les règles de dévolution successorale, la fiscalité successorale et les méthodes de travail de leur profession.

PUBLIC CONCERNÉ :

Clercs et secrétaires aux successions

CONTENU :

I – Les règles de dévolution (cas pratiques)

Par Jean-François GARY – Etude ANDRIVEAU

- A) Le code de la dévolution successorale
- B) Les actes d'état-civil

II – La fiscalité successorale

Par Céline PANNAUX-DEJARDIN – Etude SAGE-PANNAUX

- A) Les grands principes fiscaux
- B) La fiscalité des contrats d'assurance-vie
- C) Cas pratiques

III – Le métier de généalogiste : les cas de saisine

Par M. JOURDES – Etude GUENIFEY

- A) Vérification successorale
- B) Recherche d'héritiers
- C) Autres cas de saisine

IV – Le métier de généalogiste : les recherches, les sources

Par Benoît GUETTIER – Etude COUTOT-ROEHRIG

- A) Les sources
- B) Les lieux
- C) Les recherches
- D) Les héritiers

ANIMATEURS :

Céline PANNAUX-DEJARDIN – Etude SAGE-PANNAUX

M. JOURDES – Etude GUENIFEY

Jean-François GARY – Etude ANDRIVEAU

Benoît GUETTIER – Etude COUTOT-ROEHRIG

RESPONSABILITÉ CIVILE DES NOTAIRES



PUBLIC CONCERNÉ :

Notaires et futurs notaires

CONTENU :

- I) Présentation du contrat de responsabilité civile professionnelle,
- II) Recommandations pratiques : conduite à tenir en cas de réclamation,
- III) Les risques en matière pénale,
- IV) Actualité jurisprudentielle sur divers sujets en matière de responsabilité professionnelle.

ANIMATEURS :

Laurence GOUYGOU : MMA
Marie TILLET-MORIN : LSN Assurances
François BOUTTIER : Caisse Centrale de Garantie