



La 29e Université du notariat arrive à Lyon du 3 au 7 septembre 2012



29^e UNIVERSITÉ DU NOTARIAT

du lundi 3 au vendredi 7 septembre 2012
PALAIS DES CONGRÈS DE LYON



> Pour les notaires

Commissariat général
Alexandra PAIN / Capucine BOSSÉ
Gaëlle LAMBERT
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 30 72
Site intranet : <http://intra.notaires.fr>
courriel : capucine.bosse.csn@notaires.fr

> Pour les collaborateurs

Pascal PAGOT / Sandrine NOGHEROT
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
courriel : snogherot@inafon.fr

29^e UNIVERSITÉ DU NOTARIAT

du lundi 3 au vendredi 7 septembre 2012
PALAIS DES CONGRÈS DE LYON



Situé dans le 6^e arrondissement de Lyon

> Par la route :

à proximité du périphérique nord de Lyon,

Coordonnées GPS :

Latitude: 45.7851676

Longitude: 4.8528885

> Par le train :

En TGV : à 2h de Paris (entre Lyon et Paris, un TGV toutes les 30 mn en période de pointe). Le palais se situe à 10 mn de la gare TGV de la Part-Dieu et à 15 mn de la gare de Perrache.

> Par avion :

Le Palais est situé à 25 mn de l'aéroport et de la gare multi-modale de Lyon-Saint Exupéry et à 10 mn de l'aéroport d'affaires de Lyon-Bron.

> Réseau urbain :

3 lignes de bus et trolleys en lien direct avec le métro, la gare et le centre ville.

Accès en 12 mn au coeur de Lyon ou à la gare de la Part-Dieu.

Liaison directe en Tram express entre la gare de la Part-Dieu et l'aéroport St-Exupéry

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 16524AF

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.financiereaccreditee.com ■ contact@financiereaccreditee.com

> Pour les notaires :

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

Tarif journalier

- Montant H.T. : 495,00 €
- T.V.A. 19,60 % : 97,02 €
- Montant T.T.C. : 592,02 €

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

Une facture vous sera adressée après la formation.

LES ANNULATIONS D'INSCRIPTION DOIVENT ÊTRE FORMULÉES PAR ÉCRIT.

- Avant le **26 août 2012** : 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).
- Obligation de formation continue des notaires : Ces formations sont habilitées par le CSN dans le cadre de l'obligation de formation continue des notaires pour une durée de 7 heures par formation.



> Pour les collaborateurs :

NOUVEAU

Par internet

Inscription en ligne sur www.inafon.fr rubrique « université du notariat » puis « inscription en ligne »

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 Lyon, 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).

> Pour les notaires

Commissariat général
Alexandra PAIN / Capucine BOSSÉ
 Tél. : 01 44 90 30 89 & 01 44 90 31 41
 Fax : 01 44 90 30 72
 courriel : 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
 Tél. : 01 53 40 45 57 ou 54
 Fax : 01 53 40 45 41

Inafon national
 16 rue Étienne Marcel
 75002 PARIS
 Site internet : www.inafon.fr
 courriel : snogherot@inafon.fr

> Gestion financière :





L'université entre Rhône et Saône

La caravane de l'université a planté ses tréteaux à Lyon pour le plus grand bonheur de la capitale des Gaules.

Une étape nouvelle pour cette grande dame de la formation notariale qui bénéficie cette année outre l'atout remarquable de l'accueil lyonnais, de la mise en place des trente heures de formation obligatoires pour tous les notaires.

Non que cette obligation n'existât point dans le passé. Elle figurait de longue date et en bonne place dans notre règlement national. Mais elle est désormais chiffrée et susceptible

d'être contrôlée lors des inspections annuelles.

Voilà qui constitue un argument supplémentaire de motivation qui s'ajoute à bien d'autres.

D'abord un Bureau de l'université enthousiaste conduit par Denis-Pierre Simon qui a su faire face à l'adversité proposant une solution d'hébergement lorsque le campus de la Doua initialement prévu se dérobaît par la faute d'un fonctionnaire oublieux de son engagement initial.

Ensuite le tandem de charme constitué par Alexandra Pain et Gaëlle Lambert qui veillent à tout et avec le sourire et inventent des soirées qui vont créer cette atmosphère si particulière de notre université : mélange d'application studieuse et de camaraderie joyeuse. Et encore l'inafon partenaire sérieux et appliqué qui fêtera pour cette édition son quarantième anniversaire.

Et encore la ville de Lyon et le Sytra qui se sont mobilisés grâce à nos confrères, au premier rang des quels Jean-Pascal Roux pour nous faire aimer cette grande et belle ville et pour offrir une mobilité sans contrainte.

Et encore les délégations étrangères qui apportent une dimension exceptionnelle à notre événement, et conjuguent le notariat dans toutes les langues pour en faire un message universel.

Et encore les professeurs, animateurs, qui nous sont fidèles ou qui nous rejoignent et qui font de l'université du notariat le rendez-vous de l'excellence.

Et enfin et surtout, il y a VOUS, les participantes et participants, notaires ou collaborateurs.

Parce que l'Université du notariat : son succès, son esprit, son développement, son avenir, en fait dépend de vous.

Vous êtes nos meilleurs agents. Si vous êtes satisfaits, non seulement vous reviendrez mais encore vous inciterez vos confrères comme vos collègues à venir. Et il est indispensable que l'Université progresse.

Pendant de longues années le campus d'HEC à Jouy-en-Josas nous a offert sa stabilité et son unité de lieu, puis le futuroscope nous a proposé de nouveaux avantages lesquels compensaient largement sa position excentrée, désormais Lyon et ses quartiers, ses bouillons, et ses lumières nous promettent des lendemains qui chantent.

Je suis heureux que vous ayez répondu présents et je forme le vœu que vous soyez encore plus nombreux en 2013.

Benoit Renaud

Président du conseil supérieur du notariat

Les nouveaux chemins de la connaissance !

Il y a quelques années l'un de nos congrès professionnels (Syndicat-Beaune-1999) a travaillé sur la nouvelle approche que nous devons avoir de la connaissance.

Michel Authier, intervenant, exposait alors que si la connaissance devenait de plus en plus importante c'est que les problèmes devenaient de plus en plus nombreux.

Il expliquait que, jusqu'à il y a quelques années, l'être humain évoluait suffisamment vite pour qu'il puisse avoir le temps d'assimiler les savoirs qui lui permettaient de maîtriser son environnement ; l'évolution des êtres humains en tant qu'individus était alors à peu près identique à l'évolution de leur environnement technique !

Il poursuivait en démontrant que l'évolution de leur environnement technique s'était mis à évoluer infiniment plus vite que les hommes qui vivent dans cet environnement ; qu'il n'y a aucune raison pour que tout d'un coup ces environnements se mettent à évoluer plus lentement puisque depuis le début de l'humanité ils s'accéléraient sans cesse. Les cycles sont passés du millénaire au siècle puis du siècle au demi-siècle puis à moins de dix ans pour la plupart des techniques que nous utilisons : l'informatique en est une belle démonstration !

Ces travaux o combien intéressants démontraient notamment que ce qui rendait une entreprise compétitive était sa capacité à innover, c'est-à-dire à trouver des réponses nouvelles à des problèmes nouveaux (ainsi qu'aux problèmes anciens !).

C'est bien ce à quoi nous sommes confrontés chaque jour dans nos études !

Les sources du droit comme les technologies se multiplient et leur débit s'accélèrent nous contraignant ainsi à un effort de formation plus grand chaque année : plus que des textes nouveaux, nous devons nous imprégner de l'esprit des lois nouvelles pour faire de cette culture le terreau de notre connaissance !

C'est en multipliant les formations, en nous formant ensemble, et en échangeant sur nos expériences que nous enrichissons cet humus !

L'université du notariat est l'endroit idéal pour baigner dans la formation : cette année à LYON tout le palais des congrès de la Cité internationale sera notre campus !

Sa configuration en fera notre village : atrium, forum, amphithéâtre, tout cela augure une magnifique semaine à Lugdunum !

Alors laissez vous tenter à venir travailler dans la convivialité près des tables claudiennes ! En l'an 48, le grand empereur Claude, raillé par ses contemporains pour sa faiblesse envers ses femmes Messaline et Agrippine, accorda aux notables gaulois l'accès au sénat romain... Ce discours fondateur, réécrit par Tacite, fut gravé sur deux grandes plaques en bronze et disparut jusqu'à la renaissance.

C'est en labourant sa vigne, située au chevet de l'église Saint-Polycarpe, que Roland Gri-baux remit à jour en 1528 « deux grandes tables d'airain ou cuivre antiques »

Les conseillers de la ville les acquirent pour la somme de 58 écus d'or. Et depuis lors, les Tables Claudiennes ornèrent successivement les différents Hôtels de ville avant de devenir une des pièces maîtresses du musée de la Civilisation Gallo-Romaine à Lyon

Denis-Pierre Simon
Président du Bureau de l'Université



Séminaire n°	Thème	Professeurs	Nb de jours	Dates	Pages
INTERNATIONAL					
1	La pratique du droit international privé et européen de la famille et son actualité	Mariel RÉVILLARD	2	4 et 5 septembre	12
2	Nouveau La boîte à outils ou comment s'y retrouver en DIP ou en droit communautaire	Stéphane BERRE	1	3 septembre	13
3	Nouveau Le couple en droit international privé et international	Marjorie DEVISME	1	6 septembre	14
ENTREPRISE					
4	Comment optimiser fiscalement la cession d'une entreprise sociétaire	Jean-François PESTUREAU Philippe REIGNÉ	1	7 septembre	15
5	Comment optimiser fiscalement la cession d'une entreprise individuelle	Jean-François PESTUREAU Philippe REIGNÉ	1	6 septembre	16
6	Le notaire : conseil du chef d'entreprise et du chef de famille	Géraldine POMMERY Jérôme VALLE	3	4 au 6 septembre	17
7	Statuts comparés de l'entreprise individuelle : déclaration d'insaisissabilité, EIRL, EURL, SASU	Jean-François PESTUREAU Philippe REIGNÉ	1	4 septembre	18
8	Comment optimiser fiscalement la mise en société d'une entreprise individuelle	Jean-François PESTUREAU Philippe REIGNÉ	1	5 septembre	19
9	Nouveau Statut du dirigeant et de son conjoint	Bruno CHRÉTIEN	1	3 septembre	21
10	Opportunités et limites de la société civile dans le cadre d'une optimisation comptable et fiscale	Frédéric AUMONT Olivier ARTHAUD	3	3 au 5 septembre	22
11	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 septembre	23
12	Du bon usage de la société civile, vecteur de gestion, d'optimisation et de transmission d'un patrimoine mobilier et immobilier	Gérard BAFFOY	1	5 septembre	24
13	Les techniques de protection du patrimoine privé, du patrimoine professionnel et des actifs sociaux	Stéphane TORCK	1	7 septembre	25

Séminaire n°	Thème	Professeurs	Nb de jours	Dates	Pages
RURAL					
14	Nouveau La transmission de l'entreprise agricole : nouveaux outils, nouveaux reflexes	Jean-Pierre GILLES Jean-Philippe ROUX	1	3 septembre	26
15	Nouveau Les spécificités de la vente d'un bien agricole	Jean-Pierre GILLES Jean-Christophe HOCHÉ	1	4 septembre	27
FAMILLE					
16	Liquidations en présence d'un conjoint survivant	Philippe DELMAS-ST-HILAIRE	1	6 septembre	28
17	L'anticipation successorale par voie testamentaire. Comment rédiger les dernières volontés ?	Hélène MAZERON-GABRIEL	2	5 et 6 septembre	29
18	Le notaire conseil patrimonial : comment augmenter l'activité de l'office	Denis BERTHELIN Yves STÉVENOT-DU-BERNARD	2	4 et 5 septembre	30
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	3 et 4 septembre	31
19-2	Le divorce - module 2 : L'aspect technique de l'intervention du notaire	Pierre-Jean CLAUX Nathalie COUZIGOU-SUHAS Stéphane DAVID Gérard CHAMPE-NOIS	2	5 et 6 septembre	32
20	Actualités jurisprudentielles doctrinales d'une assurance vie dans tous ses états	Jean AULAGNIER Philippe DELMAS-ST-HILAIRE	2	4 et 5 septembre	33
21	Nouveau Le remariage du divorcé	Pierre-Jean CLAUX et son équipe	1	7 septembre	34
22-1	Module 1 : Droit des régimes matrimoniaux	Michel GRIMALDI Yvonne FLOUR	2	4 et 5 septembre	39
22-2	Module 2 : Droit des successions et libéralités	Michel GRIMALDI Yvonne FLOUR	2	6 et 7 septembre	40
23	Méthodologie de la liquidation-partage complexe : « Retrouver la technique des liquidations-partages et l'adapter aux problèmes actuels »	Jean-Guirec RAF-FRAY Yvonne GUILHAUDIS	2	5 et 6 septembre	41
24	La séparation des personnes vivant en couple	Raymond LE GUIDECC	1	6 septembre	42

Séminaire n°	Thème	Professeurs	Nb de jours	Dates	Pages
FAMILLE (suite)					
25	Vie à deux et patrimoine	Wilfried BABY	2	6 et 7 septembre	43
26	Nouveau Questions pratiques autour de l'indivision	Jacques COMBRET Hélène MAZERON-GABRIEL	2	3 et 4 septembre	44
27	Nouveau Régler une succession présentant un élément de complexité	Nathalie LEVILLAIN	2	3 et 4 septembre	45
IMMOBILIER					
28	Lotissements, divisions du sol et Grenelle II de l'environnement	Patrice CORNILLE	2	3 et 4 septembre	46
29	Actualité du droit immobilier	Hugues PÉRINET-MARQUET	1	4 septembre	47
30	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	5 septembre	48
31	Maîtriser le démembrement de propriété dans un cadre de détention et de gestion d'un patrimoine immobilier professionnel	Frédéric AUMONT	1	6 septembre	49
32	La négociation immobilière notariale : en maîtriser les règles et organiser un service de négociation efficace	Philippe ADAM Alain DESPLATS	2	4 et 5 septembre	50
33	La vente d'immeuble à rénover	Nathalie BERNARD	1	7 septembre	51
34	Initiation à l'évaluation immobilière	Philippe ADAM	1	6 septembre	52
35	Réforme de la TVA immobilière	Juliette MOLINIER	1	7 septembre	53
36	Perfectionnement à l'expertise immobilière	Ivan PASTERNAISKY	2	6 et 7 septembre	54
37	Nouveau Les droits de préemption	Olivier PAVY Françoise PEYTHIEUX	1	6 septembre	55
38	Nouveau L'expertise dans le conseil en organisation patrimoniale	Ivan PASTERNAISKY Ludovic BALZAC	1	5 septembre	56
39	Nouveau Plus-values immobilières des particuliers	Christian CALMARD Jean-Marc VERILHAC	2	6 et 7 septembre	57

Séminaire n°	Thème	Professeurs	Nb de jours	Dates	Pages
IMMOBILIER (suite)					
40	Nouveau Le Droit en retard sur le chemin du développement durable ? Quels enjeux pour les notaires ?	Jean-Jacques SARLAT Jean-Baptiste SARLAT	1	7 septembre	58
GESTION DE L'OFFICE					
41	Nouveau Taxation des actes du droit patrimonial de la famille	Christophe MONNIER	2	5 et 6 septembre	59
42	Nouveau Optimiser la retraite des notaires et de leur collaborateurs	Bruno CHRÉTIEN	1	4 septembre	60
43	 Nouveau Manager son équipe avec efficacité	Patrick ZOUDE Jérôme JIOLLENT	2	6 et 7 septembre	61
44	Nouveau SEL-SPFPL et notariat	Hervé LECUYER Patrick GRIMAUD	1	3 septembre	62
COMMUNICATION					
45	 Gérer le stress du client pour gagner en efficacité	Catherine CAPALDO	2	4 et 5 septembre	63
46	Sensibiliser aux pratiques de la médiation pour mieux gérer les relations difficiles, prévenir et résoudre les conflits	Dominique CHE- VAILLIER-BOISSEAU Patricia FÉNELON	3	3 au 5 septembre	64
47	Organiser la communication d'une instance de la profession	Bruno VOISIN	2	6 et 7 septembre	65
48	 Nouveau Communiquer en toute légitimité : enjeux et perspectives	Sophie MATTEI Valérie COUDERT	1	5 septembre	66
49	Marketing notarial	Julien BOURDEL Véronique DIMICOLI	1	3 septembre	67
INFORMATIQUE					
50	Dématérialisation et acte authentique sur support électronique	François-Xavier BARY	1	6 septembre	68
51	Nouveau Bureautique notariale : l'essentiel du professionnel	Jean-Pierre IRUM- BERRY	3	3 au 5 septembre	69
52	Nouveau Les techniques de recherches en informatique juridique	Jean-Baptiste THIERRY Nathalie DEFFAINS	1	7 septembre	70

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 internationales face au nouveau règlement européen, protection internationale des mineurs et adultes vulnérables.

Nombre de participants : 20

Durée : 2 jours

**Du mardi 4 au mercredi 5 septembre
9 h - 18 h**

Responsable

Mariel 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, les successions et les régimes matrimoniaux, 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, regard sur la proposition de Règlement du 16 mars 2011 sur les régimes matrimoniaux

IV - Stratégie de la transmission d'un patrimoine international

Règlement des successions internationales et *estate planning*, rôle du notaire face au Règlement européen 2012 sur les successions (unité successorale, *professio juris*, certificat successoral européen)

V - Mineurs et adultes vulnérables en droit international privé

Conventions 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 La boîte à outils ou comment s'y retrouver en DIP et en droit communautaire



Nouveau

Nombre de participants : 20

Durée : 1 jour

**Lundi 3 septembre
9 h - 18 h**

Responsable

Stéphane BERRE

Docteur en Droit, Directeur du CFPN et de l'IMN de Lyon

Au travers de l'étude de cas concrets, cette formation a pour objectif de revenir sur les principales difficultés soulevées par les situations internationales en droit de la famille et de la vente. Ces thèmes seront abordés sous la forme de questions concrètes permettant de rappeler les spécificités du raisonnement en DIP et droit communautaire, et avec le support de documents pratiques (index des principales conventions, tableaux de synthèse, etc.)

I - La qualification

Quels sont les différents statuts du droit international privé français ?
Quelle loi appliquer pour qualifier ?

II - La résolution des conflits de lois

Où trouver la règle de conflit de lois ?
Quelles sont les incidences du renvoi ?
Dans quels cas la loi étrangère désignée par la règle de conflits de lois peut-elle être écartée ?
En dehors de ces trois hypothèses, l'application de la loi étrangère est-elle obligatoire ?
Comment, concrètement, avoir connaissance du contenu de la loi étrangère ?

INTERNATIONAL

3 Le couple en droit international privé et communautaire



Nouveau

Nombre de participants : 20

Durée : 1 jour

Jeudi 6 septembre

9 h - 18 h

1^E PARTIE : L'UNION

I - Le mariage célébré à l'étranger entre personnes de sexe différent

A- Le mariage célébré en la forme diplomatique ou consulaire

- 1) Le principe
- 2) Les dérogations

B- Le mariage célébré en la forme locale

- 1) Une union valable et reconnue en droit français
- 2) Des limites à respecter
- 3) La compétence de la loi locale

C- Les exigences communes aux deux formes d'unions

- 1) Le nouveau dispositif en vigueur depuis le 1er mars 2007
- 2) La transcription du mariage célébré à l'étranger par une autorité étrangère

II - La nécessité d'établir un contrat de mariage dans un contexte international

A- Le choix de la loi applicable

- 1) Exemples
- 2) Les formes de l'acte

B- La désignation de la loi applicable et du régime matrimonial à défaut de contrat

- 1) Le Mariage célébré avant le 1er septembre 1992
- 2) Le Mariage célébré après le 1er septembre 1992

III - Le mariage entre personnes de même sexe célébré à l'étranger

A- Une équivalence de principe

Responsable

Marjorie DEVISME

Docteur en droit, juriste consultante en DIP au CRIDON de Lyon

B- Les conséquences de l'équivalence

IV - Les partenariats enregistrés en droit international privé

A- La naissance du partenariat enregistré

- 1) Capacité et empêchements
- 2) Les conflits de partenariats

B- Les effets du partenariat enregistré

- 1) Les effets personnels du partenariat
- 2) Le régime des biens

2^E PARTIE : LA DÉSUNION

I - Le Divorce

A- La compétence du tribunal

B- La loi applicable au divorce

C- Les effets en France des jugements de divorce prononcés à l'étranger

II - La dissolution du mariage « homosexuel »

A- La compétence juridictionnelle pour prononcer la dissolution du mariage homosexuel

B- La compétence législative en matière de dissolution du mariage homosexuel

III - La dissolution d'un partenariat : des difficultés persistantes

A- La dissolution à cause de mort d'un partenariat

B- La dissolution entre vifs d'un partenariat

4 Comment optimiser fiscalement la cession d'une entreprise sociétaire



Nombre de participants : 20

Durée : 1 jour

Vendredi 7 septembre

9 h - 18 h

Responsables

Jean-François PESTUREAU

Expert-comptable, Commissaire aux comptes

Philippe REIGNÉ

Agrégé des facultés de droit, Professeur du Conservatoire national des arts et métiers

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)

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.)

5 Comment optimiser fiscalement la cession d'une entreprise individuelle



Nombre de participants : 20

Durée : 1 jour

Judi 6 septembre

9 h - 18 h

Responsables

Jean-François PESTUREAU

Expert-comptable, Commissaire aux comptes

Philippe REIGNÉ

Agrégé des facultés de droit, Professeur du Conservatoire national des arts et métiers

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

A - Caractéristique et conditions d'application des régimes d'exonération

B - Combinaison des régimes d'exonération

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

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

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

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

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



Nombre de participants : 40

Durée : 3 jours

Du mardi 4 au jeudi 6 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.

1^{er} JOUR

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

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

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

2^e JOUR

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

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

3^e JOUR

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

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.

7 Statuts comparés de l'entreprise individuelle : déclaration d'insaisissabilité, EIRL, EURL, SASU

Aspects juridiques, fiscaux et sociaux



Nombre de participants : 20

Durée : 1 jour

Mardi 4 septembre

9 h - 18 h

Responsables

Jean-François PESTUREAU

Expert-comptable, Commissaire aux comptes

Philippe REIGNÉ

Agrégé des facultés de droit, Professeur du Conservatoire national des arts et métiers

I - Statut juridique de l'entrepreneur individuel

- A - Présentation générale des statuts
- B - Limitation de responsabilité
- C - Obligations comptables
- D - Sûretés
- E - Transmission du fonds ou de l'exploitation
- F - Régimes matrimoniaux
- G - Statut du conjoint
- H - Cumul des statuts

II - Statut fiscal de l'entrepreneur individuel

- A - Déclaration d'insaisissabilité
- B - E.I.R.L
- C - E.U.R.L
- D - S.A.S.U

III - Statut social de l'entrepreneur individuel

- A - Déclaration d'insaisissabilité, E.I.R.L et E.U.R.L
- B - S.A.S.U

IV - Cas pratique

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



Nombre de participants : 20

Durée : 1 jour

Mercredi 5 septembre

9 h - 18 h

Responsables

Jean-François PESTUREAU

Expert-comptable, Commissaire aux comptes

Philippe REIGNÉ

Agrégé des facultés de droit, Professeur du Conservatoire national des arts et métiers

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

ARCHIVES GÉNÉALOGIQUES

ANDRIVEAU



1830

RECHERCHE D'HÉRITIERS
EN FRANCE ET DANS LE MONDE



A vos baskets !

Les Archives Généalogiques Andriveau organisent le 4ème jogging de l'Université du Notariat au profit de la fondation Jérôme Lejeune et la recherche sur la trisomie 21.

Mercredi 5 septembre à 7h00
7 km dans le parc de la tête d'or

Participation: 15 € (un reçu fiscal vous sera transmis par l'association).

Lot: un chèque de 150 € "Relais & Châteaux" pour les gagnants.



www.andriveau.fr

9

Le statut du dirigeant et de son conjoint



Nouveau

Nombre de participants : 20

Durée : 1 jour

Lundi 3 septembre

9 h - 18 h

Responsable

Bruno CHRÉTIEN

Directeur société FACTORIELLES, Consultant intervenant dans le domaine du conseil social

- > Comparer les régimes de salariés et de non salariés au niveau du revenu disponible et des prestations
 - > Maîtriser les incidences du mariage, du divorce et du décès sur les droits à la retraite
 - > Analyser le statut social le mieux adapté au conjoint du chef d'entreprise
 - > Disposer des méthodes de raisonnement
- À l'issue de la formation, vous serez capable d'analyser le statut social le mieux adapté au chef d'entreprise et à son conjoint, de conseiller et accompagner vos clients de manière opérationnelle.

I - Le statut du chef d'entreprise

A - Pourquoi existe-t-il plusieurs régimes de protection sociale pour le chef d'entreprise ? Quelles sont les logiques de chacune de ces institutions (Régime des salariés, RSI) ?

B - Analyse comparée des prestations offertes par les régimes salarié et non-salarié

- > Assurance maladie
- > Prévoyance (indemnités journalières, invalidité et décès)
- > Assurance retraite

C - Méthode d'analyse des différents statuts possibles

II - Le statut du conjoint

A- Marié, pacsé ou concubin : les principales différences en matière de retraite

Mise en évidence des différentes situations dans lesquelles il est préférable - au regard de

la réglementation retraite - d'être marié ou non

B - Les droits potentiels du conjoint : la pension de réversion

- > L'incidence du divorce et du décès : conséquences sur l'ouverture des droits et leur montant
- > Les différentes formes de la pension de réversion
- > Les conditions d'ouverture des droits
- > Le montant des pensions

C - Le conjoint de l'exploitant

- > Les différentes solutions possibles (salarié, associé ou collaborateur)
- > Analyse comparée des différentes options : Sur quelles bases cotiser ?

Les effets pervers du régime du conjoint collaborateur sur les droits du chef d'entreprise

D - Les solutions propres à améliorer les droits à la retraite du conjoint

10 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 3 au mercredi 5 septembre 9 h - 18 h

I - La société civile dans un contexte de détention et de transmission d'un patrimoine privé

- > L'importance de la rédaction des statuts dans une perspective de transmission à ses enfants d'une fraction de son patrimoine
- > La société civile, outil de gestion et de transmission d'un patrimoine financier
- > La société civile, outil de gestion et de transmission d'un patrimoine immobilier
- > L'intérêt patrimonial et fiscal de recourir à la société civile lors de l'acquisition d'une résidence principale par un couple non marié

II - La société civile dans un contexte de détention et de transmission d'un patrimoine professionnel

- > La société civile, holding de la société opérationnelle
- > La société civile, détentrice des locaux professionnels

III - Les enjeux comptables au sein de la société civile

- > 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 (amor-

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

Olivier ARTHAUD

Expert-comptable, Commissaire aux comptes - Cabinet GVGM à Tassin (Grand-Lyon), DESS Évaluation et transmission d'entreprise

tissement 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 Physique (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 le dirigeant Personnes Physique (exemple d'application)
- > Particularités de la SCI Translucide
- > 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

IV - Les enjeux fiscaux des schémas ayant recours à la société civile

- > Comment le recours à la société civile peut-il entraîner une minoration ou une majoration de l'assiette taxable ?
- > Le risque d'abus de droit dans les schémas faisant appel à la société civile.
- > Les risques fiscaux par ricochet.
- > Incidences fiscales de la cession de parts sociales.

11 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 jeudi 6 au vendredi 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

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 bénéfiques 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

Responsables

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

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

12 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

Du 5 septembre
9 h - 18 h

Responsable

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
- > Fiscalité des apports

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

- > Larges déductibilités
- > Constitutions de réserves
- > Amortissements
- > Sort des bénéfices
- > 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 démembreées
- > 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-propriété) 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-propriétaire
- > 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.

13 Les techniques de protection du patrimoine privé, du patrimoine professionnel et des actifs sociaux



Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Vendredi 7 septembre
9 h - 18 h

Responsables

Stéphane TORCK

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

Ces dernières années, le législateur est intervenu pour offrir, essentiellement aux personnes physiques, et principalement aux entrepreneurs, les outils juridiques propres à assurer, à des degrés divers, la protection de leur patrimoine privé : déclaration d'insaisissabilité, EIRL, fiducie. Ces techniques se posent en concurrentes déclarées des structures sociétaires et il est devenu nécessaire, eu égard à la complexité de certains de ces mécanismes, qui peuvent receler des pièges redoutables, eu égard aussi à la fiscalité qui leur est applicable, de poser clairement les critères de choix et les voies d'optimisation envisageables.

I - La situation de l'entrepreneur personne physique

A - Le renouvellement de la déclaration d'insaisissabilité

B - EIRL ou société ?

II - La situation du dirigeant de société et des personnes morales

A - La fiducie comme technique d'affectation du patrimoine

B - Les précautions juridiques et fiscales

14 La transmission de l'entreprise agricole : nouveaux outils, nouveaux réflexes



Nouveau

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Lundi 3 septembre

9 h - 18 h

Responsables

Jean-Pierre GILLES

Notaire à Arles, membre de l'Institut notarial de l'espace rural et de l'environnement

Jean-Philippe ROUX

notaire à La Grande Motte, membre de l'Institut notarial de l'espace rural et de l'environnement

I - La transmission inorganisée : Quelles mesures ?

A - Sur le plan civil :

- > La problématique de la transmission inorganisée
- > L'indivision, la gestion de l'exploitation

Les solutions :

- > Les solutions traditionnelles
- > Les solutions nouvelles (mandat posthume ; mandat judiciaire ; les nouvelles règles de l'indivision)

B - Sur le plan fiscal :

- > La problématique
- > La fiscalité directe : DMTG
- > La problématique indirecte : plus-values

Les solutions :

- > L'article 41
- > L'article 151 nonies-2
- > Le pacte Dutreil
- > Les baux à long terme

II - La transmission organisée ou l'organisation de la transmission

A - Sur le plan civil, les outils traditionnels :

- 1) Les mutations à titre onéreux
 - > En propriété : la vente
 - > En jouissance : le bail
- 2) Les mutations à titre gratuit :
 - > Donations, donation partage

B - Les mesures d'accompagnement :

- 1) Aménagement du régime matrimonial
- 2) Testaments

C - L'apport des techniques sociétaires : la mise en société

D - La problématique civile et fiscale de l'apport en société

- > Comparaison entreprise individuelle / entreprise sociétaire

E - Les nouveaux réflexes :

- 1) Sur le plan civil :
 - > L'aménagement des structures sociétaires
 - > L'optimisation du bail
- 2) Sur le plan fiscal :
 - > Les avancées du pacte Dutreil

15 Les spécificités de la vente d'un bien agricole



Nouveau

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Mardi 4 septembre

9 h - 18 h

Responsables

Jean-Pierre GILLES

Notaire à Arles, membre de l'Institut notarial de l'espace rural et de l'environnement

Jean-Christophe HOCHÉ

Notaire à Juliéna, membre de l'Institut notarial de l'espace rural et de l'environnement

I - Les difficultés liées à l'objet

- > Règles particulières concernant les biens viticoles
- > Les associations syndicales autorisées
- > Les parts de coopérative
- > Les servitudes

II - Les difficultés liées aux divers droits de préemption

- > Droit de préemption de la SAFER
- > Droit de préemption du fermier
- > Droit de préemption espaces naturels et sensibles
- > Droit de préemption espaces agricoles et naturels péri-urbains

III - Les difficultés liées à l'exploitation du bien acquis

- > Le contrôle des structures

IV - Les difficultés liées à la fiscalité

- > Les droits de mutation à titre onéreux
- > Les problèmes des plus-values professionnelles ou des particuliers

16 Liquidations en présence d'un conjoint survivant



Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

**Jeudi 6 septembre
9 h - 18 h**

Responsable

Philippe DELMAS-SAINT-HILAIRE

*Professeur agrégé à l'Université Montesquieu
de Bordeaux IV*

I - Le conjoint survivant héritier ab intestat

- > La définition du conjoint successible et du conjoint réservataire
- > La vocation légale du conjoint survivant
- > La nouvelle exonération des droits de succession pour le conjoint survivant

II - Le conjoint survivant bénéficiaire d'une libéralité entre époux

- > La nouvelle règle d'imputation des libéralités entre époux
- > La nouvelle révocabilité des donations entre époux
- > La nouvelle règle de cantonnement des libéralités entre époux

III - Le conjoint survivant bénéficiaire d'un avantage hors succession

- > L'avantage matrimonial
- > L'assurance-vie entre époux (apports pratiques de RM Baquet AN 29 juin 2010)
- > La tontine



17 L'anticipation successorale par voie testamentaire. Comment rédiger les dernière volontés ?

Nombre de participants : 30

Durée : 2 jours

Du mercredi 5 au jeudi 6 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

18 Le notaire conseil patrimonial : Comment augmenter l'activité de l'office



Nombre de participants : 20

Durée : 2 jours

**Du mardi 4 au mercredi 5 septembre
9 h - 18 h**

Réflexes, démarches et méthodes pour accroître le nombre d'actes et fidéliser la clientèle.

Plus de 20 ans de pratique dans les offices.

1^E JOUR

I - Présentation

Tour de table, questions, analyse des attentes des participants, le patrimoine des Français

II - 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

III - 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

2^E JOUR

I - Le conseil notarial lors de la vente d'un bien immobilier

Les opportunités de conseils
Cas pratique

II - Le conseil notarial lors du traitement des successions

Le rôle du notaire par rapport aux autres inter-

Responsables

Yves STÉVENOT-DUBERNARD

Directeur régional UNOFI

Denis BERTHELIN

Directeur régional UNOFI

venants, les atouts du notariat, le traitement des comptes réglementés.

Cas pratiques

III - L'assurance-vie, des stratégies nouvelles par la rédaction de la clause bénéficiaire

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

IV - 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

V - 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

VI - Conclusion du séminaire

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

19-1

Le divorce - Module 1 L'aspect procédural de l'intervention du notaire



Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

**Du lundi 3 au mardi 4 septembre
9 h - 18 h**

Responsables

Pierre-Jean CLAUD

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 mercredi 5 au jeudi 6 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

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



20 Actualités jurisprudentielles doctrinales d'une assurance-vie dans tous ses états Les interrogations et le positionnement du notaire

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du mardi 4 au mercredi 5 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 IV

Introduction : L'assurance-vie en danger ?

- 1) La dimension économique de l'assurance-vie : produit systémique
- 2) Les interrogations de nature juridique, les réponses de la Cour de cassation
- 3) La remise en cause des fondements d'un régime fiscal dérogatoire

1^{er} partie : Le droit de créance du souscripteur

- 1) La qualification des contrats d'assurance vie en contrat d'assurance
- 2) La nature du droit de créance du souscripteur
- 3) L'encouragement des pouvoirs publics à la détention des contrats d'épargne vie
- 4) Le droit de rétractation : évolution de la jurisprudence
- 5) La gestion du droit de créance par un tiers
- 6) L'acquisition et gestion de la créance par les personnes vulnérables
- 7) Le régime civil du droit de créance : l'affirmation de son appartenance à la communauté
- 8) L'obligation de révélation du droit de créance du survivant : le risque de recel
- 9) Le régime fiscal du droit de créance : la fin d'une tolérance fiscale
- 10) Déclaration d'emploi ou de remploi pour affirmer le caractère propre du droit de créance
- 11) La faculté de prélèvement du droit de créance : les conventions de mariage
- 12) Le droit de créance susceptible d'adhésion partagée
- 13) La mise en garantie du droit de créance
- 14) L'exercice du droit de rachat face à l'acceptation

bénéficiaire

- 15) Le régime fiscal du droit de rachat : IR, ISF, CSG

2^e partie : La créance du bénéficiaire

- 1) L'attribution bénéficiaire, une question : libéralité ou non ?
- 2) L'exercice du droit personnel d'attribuer le solde de la créance
- 3) Quel support pour la désignation du ou des bénéficiaires
- 4) Désignation et identification du ou des bénéficiaires : identité ou qualité
- 5) Remise en cause d'une clause type trop banale
- 6) Les enfants bénéficiaires par défaut
- 7) « Mes héritiers » pour bénéficiaires, conséquences.
- 8) L'obligation de révélation des bénéficiaires
- 9) Le choix des bénéficiaires : accepter ou refuser
- 10) La divisibilité de l'acceptation est elle possible
- 11) Droits partagés des bénéficiaires sur le capital
- 12) Charges et conditions de l'attribution bénéficiaire
- 13) Désignation bénéficiaire sous condition d'usufruit ou de quasi usufruit
- 14) L'acte de reconnaissance du quasi usufruit
- 15) L'indexation de la créance de restitution
- 16) Régime fiscal du droit de créance démembré
- 17) Dispense de rapport et réduction de la créance du bénéficiaire
- 18) La protection des réservataires exclus : les primes manifestement exagérées
- 19) Requalification en donation du capital issu du contrat d'assurance

21 Le remariage du divorcé



Nouveau

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

**Vendredi 7 septembre
9 h - 18 h**

Responsable

Pierre-Jean CLAUD

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

et son équipe

L'intervention du notaire au cours de la procédure de divorce

Situation du divorcé se remarquant et qui a des liens avec son ancienne famille : enfants, prestations compensatoires restant dues, soultte non réglée ou de biens indivis.

I - Quel contrat de mariage choisir ?

- > Communauté, séparation de biens ?
- > Clauses pouvant être insérées dans le contrat de mariage qu'il soit de communauté ou de séparation des biens.

II - Comment gérer son patrimoine et celui du nouveau conjoint

- > Il faut éviter les contestations des enfants des différents lits et plus généralement les conflits entre « ancienne » et « nouvelle » famille.

III - Libéralités du divorce remarié

A - Situation conflictuelle

B - Situation d'entente parfaite

C - Situation où il faut concilier les intérêts en présences

- > Donation-partage avec le nouveau conjoint
- > Libéralités graduelles
- > Libéralités résidentielles
- > Le leg précatit.

L'agenda
de



L'Université

2 SEPTEMBRE

Dimanche

9h	15h
10h	16h
11h	17h
12h	18h
13h	19h
14h	20h

Buffet dînatoire

Forums 2 et 3

3 SEPTEMBRE

Lundi

9h	15h
10h	16h
11h	17h
12h	18h
13h	19h
14h	20h

Cocktail dînatoire

Inafon fête ses 40 ans
Forums 2 et 3

4 SEPTEMBRE

Mardi

9h	15h
10h	16h
11h	17h
12h	18h
13h	19h
14h	20h
	21h

**Rencontres avec les
délégations étrangères**

Foyers

Forums 1, 2 et 3

Dîner Forums 2 et 3

**1^{re} Cérémonie des
Trophées de l'Université**

Amphithéâtre Lumière

7h **4^e Jogging des notaires**
10h **Parc de la Tête d'Or**

11h
12h
13h
14h

15h
16h
17h
18h
19h
20h

Cocktail dînatoire
Espace exposants

9h
10h
11h
12h
13h
14h

15h
16h
17h
18h
19h
20h

Soirée de clôture
Forums 2 et 3



**ET AUTRES JOIES
DE L'ENFANCE**

Note:

*Penser à remplir
mon dossier de
candidature*



ANTHONY KAVANAGH

Mardi 4 septembre

21h00

Amphithéâtre Lumière

1^{ÈRE}
CÉRÉMONIE DES
TROPHÉES DE L'UNIVERSITÉ

En partenariat avec



UNOFI

Lsn-Assurances 



ADSN



22-1 Module 1 - Droit des régimes matrimoniaux



Nombre de participants : 60

Durée : 2 jours

Du mardi 4 au mercredi 5 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

Professeure 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 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

22-2 Module 2 - Droit des successions et libéralités



Nombre de participants : 60

Durée : 2 jours

Du Jeudi 6 au vendredi 7 septembre

9 h - 18 h

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 simple, 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

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)

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 - Comptes d'indivision
- C - Méthode de liquidation
- D - Procédure du partage amiable et judiciaire
- E - Dates et méthodes d'évaluation
- F - Incidence d'une libéralité-partage sur la liquidation

V - Libéralités

- A - Actualité jurisprudentielle (clause de non-divorce, fourniture d'un logement)
- > Ouverture à toute personne
- > Donation-partage transgénérationnelle
- B - Libéralités graduées et résiduelles
- C - Nouveau visage des libéralités-partage

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

- > Point d'actualité législative et jurisprudentielle

23 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 mercredi 5 au jeudi 6 septem-
bre

9 h - 18 h

Responsables

Jean-Guirec RAFFRAY

*Maître de conférences à la Faculté de droit
de Bordeaux*

Yvonne GUILHAUDIS-MIRTIN

Ancien clerc liquidateur

Par le biais d'exercices, rappeler les principes classiques de la liquidation, les actualiser en vue de fournir les clés d'une liquidation rénovée à l'issue des dernières réformes civiles et fiscales.

I - Prise en compte des problèmes classiques

- > Les récompenses : modes de preuve et règles de calcul
- > Action en retranchement de l'avantage matrimonial
- > Comptes d'administration, comptes en fonds et fruits, rétablissements
- > Prise en compte des intérêts et fruits dans la liquidation au titre du rapport successoral
- > Réduction proportionnelle des legs
- > Articulation des règles civiles et fiscales

II-Intégration des difficultés actuelles

- > Incidence liquidative des fruits que l'on a négligé de percevoir
- > Regain d'intérêt de l'imputation sur la réserve globale
- > Réduire une donation-partage conjonctive conformément à l'arrêt du 16 juin 2011
- > L'irritante question des droits du conjoint survivant : droits légaux, imputation des libéralités, quantum (articuler QD ordinaire et QD spéciale)
- > Liquider en présence d'une RAAR

Un document complet comprenant énoncés et corrigés sera remis aux participants

24 La séparation des personnes vivant en couple



Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Judi 6 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
- > Indemnités
- Incidences fiscales

B - L'union libre

- > Rupture du concubinage
- > Liquidation des biens, attributions
- > Fondements, conditions
- Conclusion : Quelles précautions préconiser ?

25 Vie à deux et patrimoine

Analyse transversale de trois modèles de conjugalité



Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du jeudi 6 au vendredi 7 septembre

9 h - 18 h

Responsable

Wilfried BABY

*Notaire à Pamiers, DSN, DEA de droit privé,
Membre de l'Institut notarial du patrimoine
et de la famille*

Public 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

26 Questions pratiques autour de l'indivision (de sa naissance à sa fin)

**Nouveau**

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

**Du lundi 3 au mardi 4 septembre
9 h - 18 h**

Responsables

Jacques COMBRET

*Notaire à Rodez, Président du 102^e Congrès
des notaires de France*

Hélène MAZERON-GABRIEL

Diplômée notaire, DEA Droit de la famille

Objectifs :

- > Parfaire ses connaissances pratiques en matière d'indivision
- > Identifier et maîtriser les évolutions jurisprudentielles
- > Mettre en œuvre la méthodologie du compte d'indivision, et la fiscalité du partage
- > Afin de conseiller au mieux le client pour éviter toutes difficultés, notamment au moment du partage

I - Le notaire et la mise en place de l'indivision

- > L'acquisition indivise
- > L'entreprise indivise

II - Le notaire et le fonctionnement de l'indivision

- > L'indivision légale
- > La convention d'indivision
- > Les conventions organisant la jouissance du bien indivis
- > Les parts de société indivises
- > Le lot de copropriété indivis
- > La rémunération du gérant de l'indivision
- > Le recours à un administrateur
- > La mésentente entre indivisaires

III - Le notaire et la fin de l'indivision

- > La vente du bien indivis
- > La licitation
- > Le compte d'indivision
- > Le partage et ses conséquences fiscales

27 Régler une succession présentant un élément de complexité



Nouveau

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

**Du lundi 3 au mardi 4 septembre
9 h - 18 h**

Public concerné : Clercs liquidateurs et notaires

Objectif : Permettre au stagiaire de maîtriser les règles spécifiques aux difficultés présentées. Savoir liquider une succession en présence d'une telle difficulté.

Méthode : Revoir et approfondir les techniques liquidatives successorales par la résolution de cas pratiques, en envisageant, le cas échéant, les implications fiscales.

Pré-Requis : Connaissances des techniques liquidatives en matière successorale. Niveau intermédiaire ou expert, selon les options retenues

I - Succession acceptée à concurrence de l'actif net

A - Conditions de l'acceptation à concurrence de l'actif net

B - Conséquences sur la gestion du dossier de succession

II - Succession en présence d'un héritier renonçant

A - Conditions de la renonciation

B - Effets de la renonciation

1) En présence d'un héritier tenu au rapport même en cas de renonciation

b) En présence d'un héritier représenté

Exemples liquidatifs et cas pratique de synthèse

III - Succession en présence du conjoint

A - Liquidation de la succession légale

1) Droits légaux du conjoint survivant

En concours avec des descendants ou ascendants

2) Droit de retour légal des collatéraux privilégiés

Comment liquider la succession anormale ?

3) Méthode de calcul des droits légaux du conjoint
Masse de calcul, masse d'exercice et difficultés liés à leur détermination (libéralités au conjoint, lot reçus par donation-partage...).

B - Liquidation en présence d'un conjoint gratifié

1) Liquider avec un conjoint gratifié : la quotité disponible spéciale entre époux. Comment s'articulent les droits légaux du conjoint et ses droits résultant

Responsable

Nathalie LEVILLAIN

Rédactrice indépendante pour la Semaine Juridique Notariale, à la revue Droit de la famille, Auteur de fascicules du Juris Classeur formulaire notarial

d'une libéralité ?

2) Liquider avec un conjoint et un tiers gratifié : la quotité disponible combinée

3) L'imputation des libéralités au conjoint sur ses droits légaux

L'exposé des règles est suivi de deux cas pratiques progressifs pour les mettre en œuvre.

V - Régler une succession en cas d'exercice de l'action en retranchement

A - Rappel des conditions de l'action

B - Mise en œuvre au moyen d'exemples chiffrés et de cas pratiques

VI - Liquidation d'une succession en présence d'une donation-partage

A - Règles liquidatives en présence d'une donation-partage

Donation-partage ordinaire ou transgénérationnelle

B - Cas particulier de la liquidation en présence d'une donation-partage conjonctive

C - Cas pratiques d'application et cas pratique de synthèse

VII - Incidences liquidatives de la renonciation anticipée à l'action en réduction

Présentation et mise en œuvre des deux thèses soutenues par la doctrine

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



Nombre de participants : 75

Durée : 2 jours

**Du lundi 3 au mardi 4 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
- > La nouvelle définition du lotissement après l'ordonnance du 22 décembre 2011
- > 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 : « les divisions primaires »
- > Le nouveau périmètre du lotissement
- > Une institution au périmètre élargi : les nouveaux risques de contentieux (loi sur l'eau ; autorisation de défricher)
- > Une institution renouvelée souvent en désaccord avec les documents d'urbanisme
- > Lotissement acquis et annulation du PLU : comment fonctionne la « cristallisation » des règles ?
- > Permis de construire valant division nouveau régime et copropriété horizontale : comment distinguer du lotissement ?
- > Les montages complexes : permis valant division et transferts partiels : est-ce licite ? Est-ce frauduleux et dangereux ?
- > Déclaration préalable et permis d'aménager : des champs d'application respectifs clarifiés après le décret du 22 décembre 2011

(études 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 jurisprudence
- > Le lotissement : une notion contradictoire avec l'économie de l'espace



Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Mardi 4 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

30 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 5 septembre

9 h - 18 h

Responsable

Jean-Pierre SÉNÉCHAL

Collaborateur au CRIDON Bordeaux-Toulouse

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

31 Maîtriser le démembrement de propriété dans un cadre de détention et de gestion du patrimoine immobilier professionnel



Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Judi 6 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 l'Université, Lau-
réat du Trophée du Meilleur gestionnaire de
patrimoine 2002

Objectif :

Initier et maîtriser les opérations liées à un démembrement de propriété portant sur des biens immobiliers ou des parts sociales d'une société civile.

Ce séminaire sera animé par l'illustration de nombreux exemples et cas pratiques.

Deux supports seront remis : un support pédagogique, un support documentaire, des études chiffrées.

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 - Méthodes 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 enjeux au regard de l'abus de droit, de l'abus de biens social et de l'acte anormal de gestion

- A - L'abus de droit fiscal
- B - L'abus de bien social
- C - L'acte anormal de gestion

IV - 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

V - 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
- C - Au regard du calcul de la plus-value

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

VII - 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

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



Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du mardi 4 au mercredi 5 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

1^e journée :

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

2^e journée :

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
- > 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 groupement

33 La vente d'immeuble à rénover



Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Vendredi 7 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

34 Initiation à l'évaluation immobilière



Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Jeudi 6 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

35 Réforme de la TVA immobilière



Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Vendred 7 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 rénové/lourdement rénové - 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 - Particularité 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

36 Perfectionnement à l'expertise immobilière



Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du jeudi 6 au vendredi 7 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, abattement 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 évocation du 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

37 Les droits de préemption



Nouveau

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Judi 6 septembre

9 h - 18 h

Responsables

Olivier PAVY

Directeur des affaires économiques et immobilières au CSN

Françoise PEYTHIEUX

Juriste à Direction des affaires juridiques au CSN

I - Le droit de préemption urbain

A - Champ d'application

B - La DIA

C - La mise en œuvre

II - Le droit de préemption de la SAFER

A - Rappel des conditions de l'exercice du droit de préemption des SAFER

B - La procédure

III - Le droit de préemption des communes sur les fonds artisanaux et baux commerciaux : de nombreuses questions encore en suspens

IV - Le droit de préemption dans les espaces naturels sensibles

V - Les difficultés liées à la superposition des différents droits de préemption

38 L'expertise dans le conseil en organisation patrimoniale



Nouveau

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Mercredi 5 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

Ludovic BALZAC

Responsable Pôle Expertise Immobilière, MIN.NOT

I - L'expertise immobilière : Approche Conseil

A - Généralités

> Le métier : bien-fondé de l'expertise, rôle de l'expert, savoir proposer le service, établir un devis, rédiger un contrat.

> La compétence de l'expert

Ethique, Notoriété, Diplômes, Responsabilité et conflit d'intérêt.

> Les labels : Notexpert et TEGoVA, Charte de l'expertise, EVS 2012.

B - Instrument de conseil pour le notaire

> Les domaines d'activités : successions, partages, cession de parts, divorce, donations...

> Un domaine de compétences permettant de prévenir des contentieux mais également d'apporter une forme de médiation.

> La neutralité de l'expert

C - Méthodes d'évaluation privilégiées

> Comparaison directe / capitalisation.

II - L'expertise immobilière : Approche investisseur

A - Avant acquisition

> Nécessité de l'expertise avant achat,

> Prendre en compte des travaux et savoir les estimer.

B - Durant la vie de l'actif

> La rentabilité d'un actif, valeur locative de marche / taux d'occupation

> Notion de plus ou moins value locative : incidence sur l'occupation et la valeur de l'actif.

C - Cession

> Importance de la valorisation à la revente.

Le moment de la revente / libre ou occupé...

> Optimisation à la revente.

Méthodes à privilégier :

- Méthode par le rendement

- Méthode Cash Flow

39 Plus-values immobilières des particuliers



Nouveau

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du jeudi 6 au vendredi 7 septembre

9 h - 18 h

Responsables

Christian CALMARD

Conservateur des Hypothèques

Jean-Marc VERILHAC

Administrateur des Finances Publiques adjoint

Objectifs :

Après reprise succincte des bases, traiter les nouveautés ainsi que les principales difficultés sous forme de cas pratiques

Journée 1

- > La frontière entre les différentes plus-values (dont les biens migrants)
- > Le champ d'application : personnes imposables (dont les non-résidents) ; biens imposables ; opérations imposables (dont les partages)
- > Les exonérations
- > Le rôle du notaire

Journée 2

- > L'imposition des plus-values (détermination, déclarations rectificatives, dépenses de travaux, le démembrement de propriété...)
- > L'incidence de la TVA
- > La plus-value immobilière et les titres de société (notion de prépondérance immobilière)
- > Les taxes spéciales (taxe sur les terrains devenus constructibles)
- > Le contrôle

40 Le droit en retard sur le chemin du développement durable ?

Quels enjeux pour les notaires ?



Nouveau

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Vendredi 7 septembre

9 h - 18 h

Responsables

Jean-Jacques SARLAT

Notaire à Auch

Jean-Baptiste SARLAT

IEP Bordeaux, Chef de projet en développement durable à la BPCE

Objectif(s) de la formation : les contraintes environnementales (raréfaction des ressources, modifications climatiques) et les engagements pris aux niveaux national et local (Kyoto, plans climats, agenda 21) pressent la société à s'engager rapidement dans la voie du DD. Les innovations technologiques ou organisationnelles, ainsi développés, d'abord réservées aux militants (énergies renouvelables, agriculture biologiques...) ou aux paillasses des laboratoires (biocarburants, véhicules décarbonés...), touchent désormais l'ensemble de la population. Leur développement rapide a fortement impacté le cadre réglementaire, modifié au gré des effets pervers découverts de ces nouvelles pratiques. Le cadre juridique, en revanche, n'a pour le moment que très peu évolué et se trouve bousculé par de nouveaux besoins (production décentralisée d'énergie, besoin de rénovation rapide et ambitieuse des bâtiments, rôle protecteur des territoires terrestres et maritimes...). Cette évolution nécessaire constitue une opportunité sans précédent pour redonner au Notaire, acteur structurant de l'évolution des territoires, un rôle d'expert juridique indispensable à la transformation des activités locales.

Programme :

I - Le DD, élément structurant du développement des territoires

- A - Un impératif besoin de relocalisation
- > Carbone et énergie : les renouvelables sur les territoires
 - > Emplois locaux
 - > Valorisation des territoires, indépendance alimentaire

- B - Protection et préservation des territoires
- > Richesse locales, paysages et cultures locales
 - > La biodiversité, une richesse non valorisée

II - Droit et DD : risques et opportunités pour le notariat

- A - Outils juridiques et fiscaux
Outils existants, droit positif, droit fiscal, financement

- B - Les enjeux pour le notariat
Nouvelles formes de propriété, bail vert et autres, servitude environnementale

41 Taxation des actes du droit patrimonial de la famille



Nouveau

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

**Du mercredi 5 au jeudi 6 septembre
9 h - 18 h**

Responsable

Christophe MONNIER
Comptable-taxateur

Objectifs :

Rechercher les informations dans l'acte nécessaires à la taxation de l'acte
Optimiser la taxation des actes de droit patrimonial de la famille

Prérequis :

Maîtrise des bases de la formalisation

I - Le contrat de mariage

- A - Avec les biens déclarés
- B - Avec dot

II - Le changement de régime matrimonial

- A - Avec liquidation du régime antérieur
- B - Sans liquidation du régime antérieur

III - Les partages

- A - de communauté,
- B - de succession avec compte d'administration
- C - indivis
- D - contenant dation en paiement

IV - Les licitations

Faisant ou non cesser l'indivision

V - Les donations entre vifs :

- A - Biens immobiliers avec clause de réversibilité
- B - Mixte
- C - Donation d'usufruit
- D - Renonciation à usufruit
- E - Donation d'un bien grevé d'un passif

VI - La donation-partage

- A - Conjonctive
- B - Cumulative
- C - Réincorporation de donations antérieures
- D - Transgénérationnelle

VII - Déclaration de succession

VIII - Convention de quasi usufruit

IX - Constatation du droit de retour

42 Optimiser la retraite des notaires et de leurs collaborateurs



Nouveau

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Mardi 4 septembre

9 h - 18 h

Responsable

Bruno CHRÉTIEN

Directeur société FACTORIELLES, Consul-
tant intervenant dans le domaine du conseil
social

- > Évaluer les droits à la retraite de base et complémentaire du notaire
- > Maîtriser les dispositifs d'amélioration des droits à retraite obligatoire (cumul d'emploi-retraite, rachat...)
- > Connaître et utiliser les mécanismes de retraite supplémentaire (Madelin,...) et d'épargne salariale (PEE et PERCO)

I - Comprendre et anticiper la baisse du montant des retraites

- > Environnement et chiffres clés
- > Calcul des droits à retraites, régimes de base et complémentaires
- > Droit à l'information

II - Améliorer la retraite obligatoire

- > À quel âge est-il plus intéressant de prendre sa retraite ?
- > Faut-il racheter des trimestres ?
- > Comment optimiser le cumul emploi retraite ?

III - Mettre en place une stratégie facultative adaptée

- A - Bâtir une stratégie cohérente
 - > Quelles conséquences au niveau des contrats Madelin et des contrats collectifs (Contrats articles 39 et 83)
 - > Comment intégrer les outils d'épargne salariale (PEE et PERCO) ?

- B - Bâtir une stratégie cohérente
La check-list des points à vérifier dans les contrats de retraite

43 Manager son équipe avec efficacité



Nouveau

Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du jeudi 6 au vendredi 7 septembre

9 h - 18 h



Responsables

Patrick ZOUDE

Associé co-fondateur de Reliances

Jérôme JOLLET

Associé co-fondateur de Reliances

Objectifs pédagogiques

- > Comprendre sur quoi repose l'efficacité du management
- > Acquérir des outils et des méthodes pour animer son équipe au quotidien
- > Adapter son management au contexte de son Office
- > Améliorer ses pratiques managériales

Jour 1

- > Introduction du séminaire, inclusion du groupe
- > Les éléments de contexte et les grands enjeux et défis managériaux
- > Identifier, comprendre et se situer dans la triple logique expert / manager / leader
- > Découvrir son style de management
- > Approfondir l'apprentissage du modèle des styles et modes de management
- > Pratiquer « styles et modes de management »

Jour 2

- > Découvrir les cycles de l'autonomie des collaborateurs
- > Approfondir l'apprentissage du modèle d'autonomie

- > Discerner les niveaux d'autonomie en situation de travail

- > Découvrir les liens entre :
 - les cycles d'autonomie
 - les processus de changement
 - la délégation et la responsabilisation

- > Pratiquer « styles et modes de management » en fonction du diagnostic de situations
 - La motivation des salariés
 - La conduite de réunion
 - La conduite d'entretiens individuels
 - La conduite de projet
 - La fixation d'objectifs et l'évaluation
 - La résolution de conflits
 - La gestion du temps et des priorités
 - La communication et le dialogue avec les collaborateurs
 - La conduite du changement

- > Construire son plan d'action pour développer l'autonomie au sein de l'étude : les individus et les équipes

44 Modes d'exercices dans le notariat



Nouveau

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Lundi 3 septembre

9 h - 18 h

Responsable

Hervé LECUYER

Professeur à l'Université Panthéon ASSAS (Paris 2)

Patrick GRIMAUD

Expert-comptable, Commissaire aux comptes

I - Le constat

A - Le cadre

1) Les textes

Les textes réglementant les nouvelles formes sociales

2) Le contexte

Les principaux autres textes de référence (statut du notaire, droit des sociétés, droit fiscal, réglementation sociale)

B - Les réalisations

1) Les constats

a. Les chiffres

Statistiques sur les SEL et les SPFPL constituées

b. Les formes

> Les caractéristiques observées : mono-professionnalité et motivations fiscales

> Constat du peu de réalisation plus de 20 ans après les premiers textes et de la prédominance des approches fiscales

2) Les causes

a. Des motivations essentiellement fiscales

> L'endettement des structures à l'IS : simulations chiffrées et comparaisons

> Les autres avantages et inconvénients des structures à l'IS par comparaison avec les formes « classiques » d'exercice

> Prise de conscience de l'attrait fiscal et de l'ensemble des différences et des divergences entre les deux formes fiscales

b. Les conséquences financières du passage à l'IS et de la détention d'une filiale

> Avantages

> Inconvénients

II - Les perspectives

A - Des potentialités

1) Utilité de la SEL

Acquisition d'un office par SEL

2) Utilité de la SPFPL

a. Les fausses potentialités

> Multiprofessionnalité

> Association avec des financiers

> Stabilisation du contrôle

> Intégration de salariés

b. Les vraies potentialités

> Acquisition d'un office (Intérêts, contraintes)

> Regroupement d'offices

- La gouvernance des entités à forme commerciale

- Les groupements multi professionnels

- Les groupements d'offices notariaux autour d'une SPFPL

Au-delà de l'attrait fiscal dans un contexte de cession, examen des possibilités (limitées)

offertes par les nouvelles formes d'exercice

B - Les limites et incertitudes

1) Limites possibles tenant au statut du notaire

> L'exigence d'indépendance

> Le secret professionnel

> L'exigence de désintéressement

2) Les risques

> Conservation du pouvoir majoritaire dans les structures d'exercice.

> Risques propres aux SPFPL interprofessionnelles

3) Les incertitudes

L'évaluation des parts des SEL. Vers la dépatrimonialisation des clientèles civiles ?

45 Gérer le stress du client pour gagner en efficacité



Nombre de participants : 12

Durée : 2 jours

Du mardi 4 au mercredi 5 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

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

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
- > Échelle 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

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

46 Sensibiliser aux pratiques de la médiation pour mieux gérer les relations difficiles, prévenir et résoudre les conflits



Nombre de participants : 25

Durée : 3 jours

**Du lundi 3 au mercredi 5 septembre
9 h - 18 h**

Public concerné : Présidents, notaires et tous collaborateurs, Permanents des conseils régionaux et des chambres

Objectifs

- > Découvrir les principes et techniques de traitement amiables des conflits qui prennent en considération tous les aspects (juridiques et non juridiques) d'une relation et d'un conflit – initiation aux outils de la médiation
 - > Traiter différemment les conflits ou tensions qui se présentent à l'étude (avec les collaborateurs, entre associés,) avec des clients insatisfaits, entre clients dans des dossiers difficiles (successions, divorces, ...)
 - > A partir de la recherche de son type de personnalité, s'entraîner à développer ses propres capacités de médiateur dans la vie professionnelle et personnelle
- 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 ?

Responsables

Dominique CHEVAILLIER-BOISSEAU
*DEA Finances Paris Dauphine,
Vice-présidente de l'Association nationale des médiateurs (ANM).
ex Directeur au CSN (DQN et médiation).
Médiatrice auprès du groupe BNP Paribas*

Patricia FÉNELON

*MBA Gestion Entreprises, Maîtrise de Droit Public,
Coach, consultante en management et qualité (accompagnement de 200 offices en DQN), formatrice en management, conduite du changement, qualité, médiation*

- > 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 acquises

47

Organiser la communication d'une instance de la profession



Nombre de participants : 25

Durée : 2 jours

Du jeudi 6 au vendredi 7 septembre

9 h - 18 h

Responsable

Bruno VOISIN

Directeur de la Communication au CSN

Public concerné : Présidents de Chambres départementales et de Conseils régionaux, Secrétaires généraux, Délégués à la communication

La communication d'une instance de la profession :
une stratégie, une organisation, des moyens et des méthodes de travail

- > Comment définir ses objectifs ?
- > La méthode pour élaborer son plan de communication
- > Quels messages faire passer ?
- > Comment mettre en place une organisation adaptée : une équipe et des moyens.
- > Animer localement la communication de la profession
- > Gérer le calendrier et les actions de communication
- > Organiser les relations avec les journalistes et maîtriser son image dans les médias
- > Conserver la maîtrise de la marque « notaires » dans la région ou le département
- > Mesurez l'impact de vos actions de communication

Voici les principaux points qui seront abordés au cours de ce séminaire de deux jours réservé aux Présidents de Chambres et de Conseils régionaux, aux Secrétaires généraux, aux Délégués à la communication ainsi qu'aux chargés de communication des instances de la profession.

Ce séminaire alternera enseignements théoriques et mise en pratique sur la base de situations concrètes.

48 Communiquer en toute légitimité : enjeux et perspectives



Nouveau

Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Mercredi 5 septembre

9 h - 18 h



Responsables

Valérie COUDERT

Administrateur Direction Éthique et Déontologie au CSN

Sophie MATTEI

Adjointe Direction Communication au CSN

Objectif :

Disposer des clés pour réussir la communication de son office

- > Connaître les modalités réglementaires : les 6 critères
 - les supports classiques : annuaires, cartes de vœux, objets promotionnels,
 - les opérations de plus grande envergure : interviews, événements, mécénat, ...
 - la jungle Internet : site de l'office, blog, référencement, réseaux sociaux, application smartphone...
- > Savoir ce qui est autorisé et ce qui ne l'est pas
- > Les différents domaines et compétences de la communication
 - > Appréhender les supports de communication déjà existants
- > Distinguer les formes de communication
 - la relation client : accueil et salle d'attente, papeterie, signalétique, lettre d'informations, sms, ...
 - > Initier la stratégie de communication de son office

49 Marketing notarial



Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Lundi 3 septembre

9 h - 18 h

Responsables

Julien BOURDEL

*Formateur en communication, Comédien,
Juriste de formation*

Véronique DIMICOLI

*Formatrice en communication, Manage-
ment 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

50 Dématérialisation et actualité sur support électronique



Nombre de participants : 25

Durée : 1 jour

Jeudi 6 septembre
9 h - 18 h

Responsable

François-Xavier BARY

Directeur adjoint de l'ADSN, 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



Nouveau

Nombre de participants : 25

Durée : 3 jours

Du lundi 3 au mercredi 5 septembre
9 h - 18 h

Responsable

Jean-Pierre IRUMBERRY

*Master of Science information technology
(Brighton-Angleterre), DESS de communication
(Bordeaux), Consultant-Formateur en
bureautique notariale*

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 - Pratiquer Excel avec efficacité

- > Présentation des méthodes, outils et repères de travail

- > Mise en forme, mis en page et impression
- > Fonctions spécifiques et formats associés
- > Liaisons entre les tableaux
- > Gestion des feuilles et groupe de travail
- > Lier et incorporer des données
- > Trier les données et suivis graphiques

III - Maximiser 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
- > Mise en valeur des messages (couleurs,...) selon critères (expéditeur,...)

B - L'Internet

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

52 Les techniques de recherches en informatique juridique

**Nouveau****Nombre de participants : 25****Durée : 1 jour****Vendredi 7 septembre
9 h - 18 h****Responsables****Jean-Baptiste THIERRY**

*Maître de Conférences de Droit privé,
Faculté de Droit de l'Université de Nancy,
Directeur Master 2 Droit de l'entreprise
médicale, pharmaceutique et dentaire, Co-
directeur de l'Institut de Sciences criminelles
et de droit médical (ISCRIMED)*

Nathalie DEFFAINS

*Maître de Conférences de Droit public, Fa-
culté de Droit de l'Université de Nancy*

L'objectif de cette formation est de fournir les clés de la recherche documentaire en informatique juridique.

La formation sera dispensée en plusieurs temps :

> Recherche documentaire

Il s'agit de présenter les principaux fonds documentaires accessibles en ligne (dalzoo.fr, lexisnexis, lextenso, lamyline, lexbase, etc.), leur contenu et les services offerts par les éditeurs. Chaque base de données obéit à une organisation qui lui est propre. Il est donc nécessaire de connaître le contenu offert par chaque base ainsi que les méthodes de recherche de chaque éditeur.

A côté de cette présentation des fonds documentaires spécialisés, il est également indispensable de présenter les moteurs de recherche généralistes : une maîtrise convenable des méthodes d'interrogation permet de réduire les risques de bruit (résultats inutiles) et d'optimiser toute recherche documentaire. Ces méthodes d'interrogation (recherches simples, avancées, opérateurs booléens, troncatures, limitation du champ de la recherche, etc.) seront donc présentées et expliquées afin de fournir les moyens efficaces d'une recherche documentaire : la connaissance des contenus et des stratégies de recherche permet d'optimiser le temps nécessaire à toute recherche d'information.

> Actualisation juridique

Les sources permettant l'actualisation des normes sont très nombreuses. L'outil informatique permet d'automatiser l'actualisation. La présentation des systèmes de lettres de diffusion, des flux RSS (Really Simple Syndication) ainsi que des outils associés (agrégateurs, logiciels de navigation) mais également des réseaux sociaux (Facebook, Twitter) permet de simplifier les actualisations et de maîtriser l'accès à l'information plutôt que de crouler sous les informations inutiles.

> Principaux sites spécialisés et éléments d'ouverture

La formation est assurée par un juriste de droit privé et un juriste de droit public. Chacun présentera donc les principaux sites spécialisés propres à leur discipline. Les problématiques liées à l'importance grandissante de l'écrit électronique et à la dématérialisation des procédures seront enfin mises en avant.

HÉBERGEMENT - RESTAURATION

date d'arrivée :	Nuit	Heure approximative d'arrivée	Repas	
			Déjeuner	Cocktail/ Dîner
date de départ :				
du dimanche au lundi	<input type="checkbox"/>	dimanche 2 septembre	repas non prévu	<input type="checkbox"/>
du lundi au mardi	<input type="checkbox"/>	lundi 3 septembre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
du mardi au mercredi	<input type="checkbox"/>	mardi 4 septembre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
du mercredi au jeudi	<input type="checkbox"/>	mercredi 5 septembre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
du jeudi au vendredi	<input type="checkbox"/>	jeudi 6 septembre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		vendredi 7 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 : **16524AF**

FACTURATION

une facture détaillée vous sera adressée ultérieurement

Nb de jours		Forfait journalier TTC	Chèque TTC à établir
.....	X	592,02 € €

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

ARCHIVES GÉNÉALOGIQUES

ANDRIVEAU



1830

RECHERCHE D'HÉRITIERS EN FRANCE ET DANS LE MONDE



A vos baskets !

Les Archives Généalogiques Andriveau organisent le 4ème jogging de l'Université du Notariat au profit de la fondation Jérôme Lejeune et la recherche sur la trisomie 21.

Mercredi 5 septembre à 7h00
7 km dans le parc de la tête d'or

Participation: 15 € (un reçu fiscal vous sera transmis par l'association).
Lot: un chèque de 150 € "Relais & Châteaux" pour les gagnants.



www.andriveau.fr