SE FORMER

VOTRE CATALOGUE FORMATION CONTINUE

2024

CRIDON LYON

Partenaire expert du notaire

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

DATADOCKÉ

CRIDON LYON

DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES EN LIGNE

FORMATION CONTINUE EN LIGNE

Maintenez et développez vos compétences et celles de vos collaborateurs en assistant aux parcours de formation en ligne des formateurs experts du CRIDON LYON. À distance, à votre rythme, c'est du temps bien investi.

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANCAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

› LE PREMIER DES CRIDON

www.cridon-lyon.fr @CRIDON_LYON

Former, est une des missions les plus essentielles qui soit offerte à l'Homme.
Transmettre ses connaissances à autrui, au-delà d'être un métier, est un acte d'une grande générosité ; à l'instar de guérir ou de soigner.
Antoine de Saint Exupéry a écrit que « *Le véritable enseignement n'est point de te parler mais de te conduire* ».

La formation continue constitue une activité stratégique « cœur » du CRIDON LYON.
C'est une mission exigeante qui ne souffre pas la médiocrité car elle expose à la fois l'animateur personnellement et l'entreprise dans ce qu'elle a de plus précieux, son image, faite d'une promesse d'excellence et d'utilité.

Notre ambition d'excellence et notre niveau d'exigence quant aux qualités intrinsèques de l'animateur ne se bornent pas à ses connaissances mais surtout à ses qualités humaines ; il doit « *aimer ses participants* », ses « clients » afin que ces derniers :

- Ressentent du plaisir à participer car, comme l'a dit Albert EINSTEIN « *L'enseignement devrait être ainsi : celui qui le reçoit recueille un don inestimable mais jamais comme une contrainte pénible* » ;
- Rentrent chez eux, plus « riches » de connaissances, de réflexes, différents, etc., en sorte que « *l'enseignement reçu, qui n'entrerait pas que dans les yeux et les oreilles, ne ressemble pas à un repas pris en rêve* » (proverbe chinois).

C'est notamment pour toutes ces raisons, pour servir cette ambition, que notre entreprise s'assure en permanence du développement personnel de ses « animateurs » (3 jours de formation aux techniques pédagogiques, entretien des connaissances, ...) et investit sur les outils pédagogiques.

Prenant acte de ce qu'à l'issue d'une session de formation, un participant ne peut retenir plus de 20 % des informations communiquées (données scientifiques), il nous faut donc développer en permanence des stratégies pédagogiques, mettre à disposition des outils (plateforme @learning, documentation, limitation du nombre de participants aux sessions, supports pédagogiques, ...) afin de permettre à l'apprenant de poursuivre son processus d'apprentissage seul à l'issue de la session, par l'acquisition de l'autonomie cognitive ; les connaissances techniques sont en effet pour la majeure partie dans les livres et les outils digitaux.

C'est aussi pour satisfaire cette ambition que nous fûmes très tôt certifiés DATADOCK, et qu'en 2021, nous finalisions notre certification QUALIOPI, avec elle, le respect des exigences normatives et son florilège d'indicateurs (32), ses processus et autres obligations, afin de pouvoir exercer cette mission.

Notre force réside par ailleurs en ce que nous sommes en capacité de poursuivre cet « apprentissage » grâce à nos autres prestations de services (consultations écrites, téléphoniques, documentation en ligne, veilles juridiques, etc.) ; de cet avantage concurrentiel indéniable, aucun autre prestataire de formation continue n'en dispose !

Il nous échoit par la preuve, de maintenir et développer un très haut niveau de satisfaction exprimée par les apprenants dans le cadre de notre processus d'amélioration continue.

Nous souhaitons en 2024 poursuivre cette relation singulière existante entre les instances professionnelles, les notaires et leurs collaborateurs, par votre participation, à nos sessions de formation et espérons votre satisfaction, bien plus, contribuer ainsi à votre efficacité opérationnelle, au développement des offices et à la pérennité de notre écosystème.

Dans cette attente, nous restons bien entendu, à l'écoute vos demandes nouvelles, vos idées afin de poursuivre notre développement.

Pédagogiquement vôtre.

Michel MANENT
Directeur Général / CEO

Me Brigitte RACLE
Présidente

Et si en 2024, votre CRIDON LYON vous aidait à construire votre plan de formation ?

LES AVANTAGES DE VOTRE CRIDON LYON :

- Une offre tarifaire **compétitive**[1] ;
- Des formations **animées par nos juristes experts** ;
- Une prédilection pour les formations en **présentiel**, adaptable en hybride ou en visioformation, ainsi qu'une **plateforme d'e-learning** ;
- **Une proximité relationnelle** avec nos formateurs grâce à des groupes restreints (10 à 40 personnes maximum), afin de garantir la qualité de l'apprentissage ;
- Un **support pédagogique** haut de gamme fourni ;
- Une offre de formation dédiée **100% à la pratique notariale** ;
- Des **formations habilitées par le CSN ;**
- Un organisme de formation **certifié QUALIOPI ;**
- Une capacité à créer pour vous des **formations sur mesure selon vos besoins ;**
- Une **relation privilégiée** et personnalisée lors de vos commandes.

Vous souhaitez commander des sessions de formation ou simplement avoir des informations complémentaires ?
Mail : formation@cridon-lyon.fr - Tél : 04 37 24 79 25

[1] *Consulter CGV page 271*

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

PARCOURS DE FORMATION EN LIGNE

200€ HT

FIDUCIE ET PRATIQUE NOTARIALE

VENEZ DÉCOUVRIR NOTRE NOUVEAU PARCOURS SUR NOTRE STAND LORS DU 119E CONGRÈS DES NOTAIRES

Sabrina LE NORMAND-CAILLÈRE
Maître de conférences en droit privé, Co-directrice du Master 2 Droit des affaires et fiscalité, Co-directrice du « DU fiducie : former les acteurs de demain », Université d'Orléans

Introduite depuis 2007 dans le Code civil, la fiducie demeure pour l'instant sous-utilisée par la pratique notariale.

Ce désintérêt s'explique sûrement par l'interdiction de réaliser des fiducies à des fins libérales.

Pourtant, cet instrument a de nombreux atouts tant en matière de sûreté qu'en matière de gestion.

OBJECTIFS DU PARCOURS :

- Conseiller la fiducie
- Rédiger un contrat de fiducie
- Accompagner et sécuriser les projets fiduciaires
- Comprendre les enjeux liés à la pratique de la fiducie relatifs notamment à la gestion des biens placés dans le patrimoine fiduciaire

INFO ET INSCRIPTION : FORMATION@CRIDON-LYON.FR

PLUS-VALUE

- Acquérir les fondamentaux du droit de la fiducie pour accompagner vos clients
- Développer une expertise juridique valorisable auprès des entreprises et des particuliers et notamment des établissements bancaires.

DÉROULÉ DU PARCOURS DE FORMATION

3H

LES CARACTÉRISTIQUES DE LA FIDUCIE

- Qu'est-ce que la fiducie ?
- L'utilisation de la fiducie
- Les parties au contrat de la fiducie

L'EXÉCUTION DE LA FIDUCIE

- Le mécanisme fiduciaire
- La constitution de la fiducie
- Le déroulement de la fiducie
- Le dénouement de la fiducie

LA FISCALITÉ DE LA FIDUCIE

- La fiducie et le législateur fiscal
- Le principe de neutralité fiscale
- Fiducie et TVA
- Le principe de transparence fiscale
- La fiducie : une fiscalité non aboutie

LA MISE EN APPLICATION DE LA FIDUCIE

- L'outil de pacification sociale dans la sécurisation du PSE
- La fiducie des titres sociaux
- La fiducie-gestion dans l'ingénierie sociétaire
- La fiducie en matière environnementale
- Cas pratique sur la fiducie
- Une réforme de la fiducie ?

DROIT CIVIL DE LA FAMILLE

7 Actualités en Droit de la famille

9 Le notaire confronté à l'incapacité de son client

11 Mandat de protection future et habilitation familiale : protéger autrement

NOUVEAUTÉ 13 **Le patrimoine des époux : choisir son régime matrimonial, savoir en changer**

15 Communauté légale : récompenses et liquidation

17 Divorce et pratique notariale

19 Rapport et réduction des libéralités : savoir liquider une succession

21 Familles recomposées et droits du survivant : savoir liquider pour anticiper

23 Le règlement des successions atypiques

25 Le notaire et la récupération d'aide sociale

EXPERTISES TRANSVERSALES

191 Le mineur et la société civile immobilière : déjouer les pièges

217 PACS et pratique notariale : aspects civils et fiscaux

NOUVEAUTÉ 219 **Les conséquences civiles et fiscales attachées à la séparation et au décès au sein des couples non mariés**

221 Indivision et séparation : l'heure des comptes

223 Vade-mecum des pathologies successorales

225 L'établissement de la déclaration de succession : combinaison des règles civiles et fiscales

227 L'établissement de la déclaration de succession : combinaison des règles civiles et fiscales (approfondissement)

NOUVEAUTÉ 229 **Familles recomposées et droits du survivant : savoir liquider civilement et fiscalement pour anticiper**

E-LEARNING

31 La pratique notariale du divorce

DROIT CIVIL DE LA FAMILLE

Actualités en Droit de la famille

Le Droit interne de la famille, souvent reflet des évolutions sociétales, connaît périodiquement des réformes de fond, mais également régulièrement des retouches législatives.

La jurisprudence rendue en cette matière s'accroît sans cesse, soit pour consacrer une solution non encore tranchée, soit pour rappeler des solutions antérieures, soit encore pour opérer des revirements.

La pratique notariale doit nécessairement connaître ces changements qui ont un impact dans son quotidien.

Cette formation a pour but de rappeler cette actualité.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Mettre à jour ses connaissances
- Connaître les dernières réformes législatives intéressant le Droit interne de la famille
- Connaître les dernières jurisprudences en Droit interne de la famille
- Savoir mettre en pratique les dernières évolutions du Droit de famille

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé des dernières lois intéressant le Droit de la famille (extrapatrimonial et patrimonial)
- Analyse des jurisprudences récentes en Droit de la famille (extrapatrimonial et patrimonial)
- Mises en situation au regard des actualités évoquées
- Cas pratiques / Étude de cas / Série d'exemples concrets en rapport avec les lois et jurisprudences récentes
- Support visuel

FORMATEURS
Sébastien RICHARD ou Quentin HIVET
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●● Rester expert

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en Droit interne de la famille (extrapatrimonial et patrimonial)

PLUS-VALUE
Connaître et mettre en œuvre les dernières évolutions légales et jurisprudentielles en Droit interne de la famille

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

ACTUALITÉS EN DROIT DE LA FAMILLE

Plan évolutif en fonction de l'adoption de nouvelles législations et des jurisprudences rendues en la matière

1 DROIT EXTRAPATRIMONIAL DE LA FAMILLE

3h

- Personnes
- Mariage et divorce
- Filiation et adoption
- Personnes protégées : mineurs et majeurs protégés

2 DROIT PATRIMONIAL DE LA FAMILLE

3h30

- Régimes matrimoniaux et autres modes de conjugalité
- Libéralités
- Successions
- Indivision et partage

3 QUIZ D'AUTO-ÉVALUATION

30min

DROIT CIVIL DE LA FAMILLE

Le notaire confronté à l'incapacité de son client

Le notaire étant quotidiennement confronté au droit des personnes vulnérables (autrefois appelé droit des incapacités), il apparaît indispensable d'acquérir les bons réflexes pour régulariser les actes en toute sécurité.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser les règles applicables en présence des actes les plus courants
- Déjouer les nombreux pièges présents en la matière
- Connaître les principales règles applicables

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation intégrant l'actualité législative et jurisprudentielle
- Description et analyse
- Présentation des problématiques essentielles
- Série d'exemples concrets

FORMATEURS
Bruno JEANNET ou Marion de NIJS
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissance sommaire du droit des personnes vulnérables

PLUS-VALUE
Régulariser les actes notariés en toute sécurité

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

Tour d'horizon des principaux actes en présence d'un mineur ou d'un majeur protégé

Maîtriser les règles applicables pour sécuriser la rédaction des actes notariés

1 LA VENTE IMMOBILIÈRE

2h

- La vente du logement de la personne vulnérable
- La levée de certains obstacles particuliers (renonciation au droit de retour conventionnel, intervention sur le fondement de l'article 924-4 du Code civil...)
- La vente par une société dont l'un des associés est une personne vulnérable

2 LES LIBÉRALITÉS

2h

- La donation (l'acceptation de la donation pour le compte de la personne vulnérable, la donation consentie par la personne vulnérable, la nomination d'un tiers administrateur...)
- Le testament (testament de la personne vulnérable, incapacités de recevoir à titre gratuit...)

3 LE RÈGLEMENT SUCCESSORAL

2h

- L'exercice des options successorales
- La régularisation des actes principaux (inventaire, notoriété, attestation de propriété immobilière, déclaration de succession...)

4 LE CHANGEMENT DE RÉGIME MATRIMONIAL

1h

- L'époux incapable
- L'enfant incapable (mineur et majeur)

DROIT CIVIL DE LA FAMILLE

Mandat de protection future et habilitation familiale : protéger autrement

Cette formation vise à permettre aux notaires et à leurs collaborateurs de se familiariser avec le mandat de protection future et l'habilitation familiale, deux mesures de protection originales de plus en plus rencontrées.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser les règles entourant la mise en place du mandat de protection future
- Connaître les pouvoirs du mandataire de protection future et ses obligations
- Savoir comment est contrôlé l'activité du mandataire de protection future
- Maîtriser le fonctionnement de l'habilitation familiale et connaître les pouvoirs de la personne habilitée

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation intégrant l'actualité législative et jurisprudentielle
- Description et analyse
- Présentation des problématiques essentielles
- Cas pratiques et série d'exemples concrets

FORMATEURS
Bruno JEANNET ou Marion de NIJS
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base

PRÉ-REQUIS
Connaissance sommaire du droit des personnes vulnérables

PLUS-VALUE
Régulariser les actes notariés en toute sécurité

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

MANDAT DE PROTECTION FUTURE ET HABILITATION FAMILIALE : PROTÉGER AUTREMENT

Plan d'intervention

1 LE MANDAT DE PROTECTION FUTURE

5h30

- La conclusion du mandat
  - le problème du mandat tardif
  - le choix du mandataire
  - la forme du mandat
- La prise d'effet du mandat et ses conséquences
  - le problème du mandat tardif
  - les pouvoirs du mandataire et ses obligations
  - le contrôle de l'activité du mandataire
  - les incidences sur la capacité du mandant
- Mandat de protection future et autres régimes de représentation
  - analyse des interférences entre le mandat de protection future et les autres régimes de représentation de nature conventionnelle ou légale

2 L'HABILITATION FAMILIALE

1h30

- Les conditions afférentes à la mise en place d'une habilitation familiale
- Les effets de l'habilitation familiale et les pouvoirs de la personne habilités

DROIT CIVIL DE LA FAMILLE

Le patrimoine des époux : choisir son régime matrimonial, savoir en changer

NOUVEAUTÉ

Cette formation a pour but de permettre d'identifier les contraintes et les besoins spécifiques à chaque couple, d'anticiper l'évolution des situations de chacun (personnelles et professionnelles). Elle vise la maîtrise des règles fondamentales du contrat de mariage et du changement de régime matrimonial.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Identifier les contraintes et les besoins spécifiques à chaque couple.
- Anticiper les évolutions : profession, enfants, décès, séparations, endettement, etc.
- Maîtriser les règles fondamentales et la technique des avantages matrimoniaux.
- Sortir des solutions toutes faites
- Savoir proposer des conventions matrimoniales « sur mesure »

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Examens de cas concrets
- Apprendre à se poser et à poser les bonnes questions
- Imaginer et mettre en œuvre des solutions variées et originales
- Propos illustrés de jurisprudences récentes et de doctrines
- Support visuel accompagné d'un document de travail

FORMATEURS
Bertrand DESFOSSÉ ou Sébastien RICHARD
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Collaborateurs

NIVEAU
Maîtrisant
Expert

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en régimes matrimoniaux

PLUS-VALUE
Connaissance plus approfondie des régimes matrimoniaux et des possibilités qu'ils offrent

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

INTRODUCTION : L'ASSOCIATION CONJUGALE QUANT AUX BIENS

30min

- Qu'est-ce qu'un régime matrimonial ?
- Qu'est-ce qu'une convention matrimoniale ?
- Qu'est-ce que l'immutabilité ?
- Qu'est-ce qu'un avantage matrimonial ?

1 IDENTIFIER LES BESOINS ET LES CONTRAINTES

2h30

- Les contraintes
  - les types idéaux du Code civil : séparation de biens, communauté, participation aux acquêts
  - le régime primaire
- Identifier les besoins et choisir en fonction des contraintes
  - cas pratiques : *risques professionnels, protection du survivant des époux, familles recomposées...*

2 CONSTRUIRE UNE SOLUTION ADAPTÉE

4h

- S'affranchir des types idéaux du Code civil
  - les variantes du régime communautaire
  - les variantes des régimes séparatistes ?
  - les institutions contractuelles
  - les avantages matrimoniaux
  - les clauses de liquidation alternative (cas pratique)
- Immutabilité ou mutabilité contrôlée
  - formalisme et publicité du contrat de mariage
  - conditions, formalisme et publicité du changement de régime matrimonial

DROIT CIVIL DE LA FAMILLE

Communauté légale : récompenses et liquidation

Les unions se succèdent et les patrimoines se diversifient.

Face à ces nouvelles problématiques, le notaire est l'interlocuteur privilégié lors de la dissolution de la communauté légale. Il se trouve également davantage sollicité avec le « divorce sans juge ».

Maîtriser les règles civiles de liquidation du régime matrimonial légal s'avère nécessaire pour ce dernier, et ce d'autant plus lorsque le contexte est conflictuel

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Connaître les dates clés pour liquider et évaluer les biens
- Connaître les différentes sources de récompenses et leurs modalités de calcul et de règlement
- Connaître les spécificités de la période post communautaire

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé des différentes règles
- Exemples pratiques
- Progression pédagogique (des règles de base vers les cas plus complexes)
- Support visuel et document de travail

FORMATEURS
Jonathan RICHERMOZ et
Anne-Cécile MARC-BOUIN
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en droit des régimes matrimoniaux

PLUS-VALUE
Aborder les dossiers de liquidation de communauté légale de manière plus sereine

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 **LES DATES CLÉS**

1h

2 **LES SOURCES DE RÉCOMPENSES**

1h30

3 **L'ÉVALUATION DES RÉCOMPENSES**

1h30

4 **LE RÈGLEMENT DES RÉCOMPENSES**

1h30

5 **LA PÉRIODE POST-COMMUNAUTAIRE**

1h30

DROIT CIVIL DE LA FAMILLE

Divorce et pratique notariale

Point sur les récentes réformes du droit du divorce.

Revue des principales difficultés pratiques que rencontre le notaire intervenant dans un dossier de divorce, judiciaire ou extrajudiciaire.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Rappeler les étapes du divorce judiciaire
- Maîtriser le déroulement du processus de divorce sans juge
- Maîtriser la liquidation des intérêts pécuniaires des époux
- Savoir quand et comment rédiger une convention de divorce dans un cadre contentieux (art. 265-2 et 268 du Code civil)
- Connaître le rôle et les pouvoirs du notaire commis

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

La formation est construite à partir des difficultés rencontrées dans la pratique telles qu'elles sont notamment exprimées dans les questions soumises au CRIDON LYON

- Rappel des principes
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Cas pratiques /Études de cas /Série d'exemples concrets
- Support visuel

FORMATEURS
Bertrand DESFOSSÉ ou Quentin HIVET
et Marjorie CHAMBOISSIER
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissance de base en matière de régimes matrimoniaux

PLUS-VALUE
Maîtriser la réforme du divorce par consentement mutuel et plus particulièrement le rôle du notaire

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 RAPPEL DES DIFFÉRENTES PROCÉDURES DE DIVORCE

4h

- Les différents cas de divorce et les passerelles
  - cas de divorce
  - les passerelles
  - ancienne et nouvelle procédure des divorces contentieux
- Le divorce par consentement mutuel judiciaire
- Le divorce par consentement mutuel « sans juge »
  - engagement du processus :
    - *domaine d'application, premier rendez-vous, préparation du dossier*
  - le déroulement du processus :
    - *état liquidatif, convention, délai de réflexion, signature, dépôt*
  - l'après divorce
    - *formalités, révision de la convention (amiable ou judiciaire), contentieux*

2 DATES DES EFFETS DU DIVORCE

45min

- Date de dissolution de l'union (C. Civ. art. 260)
- Date de dissolution du régime (C. Civ. art. 262-1)
- Date de jouissance divise (C. Civ. art. 829)

3 LE NOTAIRE RÉDACTEUR DE CONVENTION

45min

- Divorce par consentement mutuel extra-judiciaire
- Divorce par consentement mutuel judiciaire
- Divorce contentieux
  - C. Civ. art. 265-2
  - C. Civ. art. 268

4 LE NOTAIRE AUXILIAIRE DE JUSTICE

1h30

- Le notaire judiciairement commis avant le prononcé du divorce
  - C. Civ. Art 255-10
  - C. Civ. Art 255-9
- Le notaire commis après le prononcé du divorce
  - Partage amiable et partage judiciaire (C. Civ. art. 267)
  - Mission et pouvoirs du notaire

DROIT CIVIL DE LA FAMILLE

Rapport et réduction des libéralités : savoir liquider une succession

La multiplication des libéralités entre vifs et à cause de mort rend de plus en plus complexe la liquidation et le règlement des successions.

Le notaire se doit de connaître les règles liquidatives civiles :

- afin d'être en mesure de régler correctement une succession et d'informer au mieux les héritiers de leurs droits respectifs,
- afin de les conseiller au mieux, lors de l'élaboration d'une libéralité, pour permettre d'anticiper le règlement de la succession.

La maîtrise des règles liquidatives civiles est indispensable pour le notaire, et ce d'autant plus que depuis la loi du 24 août 2021, la mission de ce dernier figure expressément à l'article 921 du Code civil.

Cette formation revient sur les principes liquidatifs applicables et aborde également des situations plus complexes, grâce à de nombreux cas pratiques, avec pour objectif une parfaite maîtrise de la technique liquidative civile.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser les règles du rapport et la réduction
- Savoir imputer les libéralités entre vifs et à cause de mort
- Savoir déterminer les droits des parties dans la masse à partager
- Appréhender les cas particuliers

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé des règles liquidatives et rappel des principes
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Progression pédagogique (des règles de base aux cas plus complexes)
- Cas pratiques chiffrés avec corrections
- Support visuel interactif accompagné de documents de travail

FORMATEURS
Jonathan RICHERMOZ
ou Sébastien RICHARD
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissance de base en liquidation des successions

PLUS-VALUE
Maîtriser la liquidation civile d'une succession

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

RAPPORT ET RÉDUCTION DES LIBÉRALITÉS : SAVOIR LIQUIDER UNE SUCCESSION

Plan d'intervention

1 LA RÉDUCTION

2h30

- Opérations préalables
  - la détermination de la quotité disponible et de la réserve
  - l'imputation des libéralités
- La réduction proprement dite
  - l'exercice de l'action
  - le calcul de la réduction
  - les modalités de règlement de la réduction

2 LE RAPPORT

2h30

- Le mécanisme du rapport
- Le montant du rapport
- Le règlement du rapport

3 CAS PARTICULIERS

2h

- Le traitement des libéralités démembrées
- Assurance-vie et succession

DROIT CIVIL DE LA FAMILLE

Familles recomposées et droits du survivant : savoir liquider pour anticiper

Formation possible sur 2 jours (avec aspects fiscaux)

Les recompositions familiales, de plus en plus nombreuses et multiples dans leurs formes, rendent les règlements successoraux difficiles : les opérations liquidatives sont complexes, notamment en présence de libéralités antérieures.

Cette formation revient sur les principes applicables, grâce à plusieurs cas pratiques, avec pour ambition une parfaite maîtrise de la technique liquidative.

Elle a également pour objectif de proposer des solutions pour anticiper les problèmes liquidatifs : contenu des testaments, donations entre époux ou contrats de mariage.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Savoir imputer les libéralités entre vifs et à cause de mort, notamment au profit du conjoint survivant
- Savoir déterminer les droits des parties dans la masse successorale
- Résolution de cas pratiques

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé des règles liquidatives et rappel des principes
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Propositions de solutions pour une protection efficace du survivant
- Description et analyse
- Mise en situation
- Cas pratiques chiffrés avec corrections
- Support visuel interactif accompagné de documents de travail

FORMATEURS
Sébastien RICHARD ou Jonathan RICHERMOZ
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Maîtrisant
Expert

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en liquidation des successions

PLUS-VALUE
- Maîtriser la liquidation civile d'une succession
- Savoir anticiper les problématiques

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

FAMILLES RECOMPOSÉES ET DROITS DU SURVIVANT : SAVOIR LIQUIDER POUR ANTICIPER

Plan d'intervention

1 LE SURVIVANT NON MARIÉ : PARTENAIRE OU CONCUBIN

2h30

- Des droits légaux minimes ou inexistants
- Libéralités en usufruit : difficultés liquidatives
- Comment concilier les droits du survivant et ceux des héritiers réservataires

2 LE CONJOINT SURVIVANT

4h30

- Comment calculer ses droits légaux en propriété ?
- L'application du droit viager au logement
- Le traitement des libéralités consenties au conjoint survivant
  - les différentes libéralités à cause de mort : pour une meilleure rédaction
  - le traitement des libéralités : la combinaison des quotités disponibles
- L'autre modalité de protection : préciputs et attributions de communauté
  - liquidation de la succession en présence d'un avantage matrimonial

DROIT CIVIL DE LA FAMILLE

Le règlement des successions atypiques

Les réformes des successions (2001 et 2006) ont vu la création de nouveaux droits de retour légaux (des frères et soeurs, puis des père et mère).
Les libéralités-partages sont de plus en plus nombreuses et la liquidation d'une succession en leur présence ne s'appréhende ni ne s'opère de la même manière qu'en présence de libéralités classiques.
La représentation du renonçant aujourd'hui admise peut entraîner des difficultés liquidatives qu'il faut savoir anticiper.
Des règles liquidatives particulières sont à appliquer aux successions en présence d'une personne ayant été adoptée en la forme simple.
Cette formation a pour but de développer les mécanismes liquidatifs applicables à ces successions, que l'on peut sans hésiter qualifier d'atypiques.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser les règles relatives aux droits de retour et savoir liquider la succession lorsqu'ils s'appliquent
- Connaître les règles liquidatives en présence d'une libéralité-partage
- Savoir appréhender les conséquences de la renonciation d'un héritier et en tirer les conséquences dans le cadre du règlement de la succesion
- Connaître les particularités d'un règlement successorale lorsqu'un héritier a été adopté ou lors de la succesion de l'adopté
- Cas pratiques pour illustrer ces situations

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique
- Rappel des principes
- Description et analyse
- Mise en situation
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Cas pratiques / Étude de cas
- Support visuel

FORMATEURS
Jonathan RICHERMOZ et Quentin HIVET
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissance solide en liquidation des successions

PLUS-VALUE
Maîtriser la liquidation des sucessions dans ces situations particulières

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LE RÈGLEMENT DES SUCCESSIONS ATYPIQUES

Plan d'intervention

1 LES SUCCESSIONS EN PRÉSENCE D'UN RENONÇANT

2h

- Petits rappels : avant la loi du 23 juin 2006
- Les règles en vigueur depuis le 1er janvier 2007
- La liquidation de la succession
  - l'héritier renonçant gratifié mais non astreint au rapport
  - l'héritier renonçant gratifié astreint au rapport

2 LES SUCCESSIONS EN PRÉSENCE D'UN DROIT DE RETOUR LÉGAL

1h30

- Le droit de retour légal des père et mère
  - l'application de ce droit
  - la mise en œuvre de ce droit
- Le droit de retour des frères et sœurs ou de leurs descendants
  - la mise en jeu
  - l'assiette de ce droit
  - quelques difficultés

3 LES SUCCESSIONS EN PRÉSENCE D'UNE DONATION-PARTAGE

2h30

- La liquidation en présence d'une donation-partage où tous les enfants ont concouru
- La liquidation en présence d'une donation-partage où l'un des enfants n'a pas concouru
- La liquidation en présence d'une donation-partage où l'un des enfants n'était pas conçu

4 SUCCESSION ET ADOPTION SIMPLE

1h

- La succession de l'adopté simple
  - dévolution hors droit de retour légal
  - le droit de retour légal en matière d'adoption simple
- La succession en présence d'un adopté simple
  - la succession de l'adoptant
  - la succession d'un parent de l'adoptant

DROIT CIVIL DE LA FAMILLE

Le notaire et la récupération d'aide sociale

Comprendre et maîtriser les règles

Les règles en matière de récupération d'aides sociales sont complexes et font l'objet d'évolutions législatives et jurisprudentielles constantes.

Le notaire peut être dérouté à l'occasion d'un dossier de succesion ou de donation pour lequel se pose une problématique de recours en récupération.

Le but de cette formation est d'appréhender et de maîtriser les règles des différents régimes de récupération, connaître leurs spécificités et acquérir des réflexes.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Clarifier les différents types de recours en récupération
- Maîtriser les règles de base des différents recours
- Maîtriser les spécificités de certains recours
- Être à l'aise pour renseigner les clients confrontés à un recours en récupération
- Adopter la bonne attitude dans ce genre de dossier avec les interlocuteurs (Conseil Départemental, Caisses)
- Aborder certaines problématiques plus complexes (aide sociale et assurance-vie, concours de récupération entre plusieurs aides récupérables, etc.)

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé des différentes règles
- Exemples pratiques - tirés des questions écrites et téléphoniques des notaires
- Progression pédagogique (des règles de base vers les cas plus complexes)
- Tableau de synthèse
- Support visuel et document de travail

FORMATEURS
Jonathan RICHERMOZ ou
Anne-Cécile MARC-BOUIN
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissance de base en droit des successions

PLUS-VALUE
- Maîtriser les principes des récupérations des aides sociales
- Aborder les dossiers de récupération de manière sereine

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LE NOTAIRE ET LA RÉCUPÉRATION D'AIDE SOCIALE

Questions clés

. Différencier les aides sociales
. Connaître les différents modes de récupération
. Déterminer les risques de récupération de l'aide versée (ou des aides versées)
. Mieux traiter les successions dans lesquelles il existe un créancier d'aide sociale

1 L'ORGANISATION DE L'AIDE SOCIALE ET LES DIFFÉRENTS TYPES DE PRESTATIONS

30min

2 LES RECOURS EN RÉCUPÉRATION DES AIDES DU CODE DE L'ACTION SOCIALE ET DES FAMILLES (AIDE À L'HÉBERGEMENT / À DOMICILE - AIDE AUX PERSONNES ÂGÉES / HANDICAPÉES

2h30

- La notion de retour à meilleure fortune
- La récupération contre la succession du bénéficiaire de l'aide (spécificités, mise en œuvre...)
- La récupération contre le donataire et le légataire (spécificités, mise en œuvre...)
- La récupération contre le bénéficiaire d'une assurance-vie

3 LE RECOURS EN RÉCUPÉRATION DES AIDES DU CODE DE LA SÉCURITÉ SOCIALE (ALLOCATION DE SOLIDARITÉ AUX PERSONNES ÂGÉES - ASPA)

2h

- La récupération contre la succession de l'allocataire (spécificités, mise en œuvre...)
- La question des contrats d'assurance-vie et des donations souscrits/réalisées par le bénéficiaire de l'aide

4 QUESTION PRATIQUE - POUR ALLER PLUS LOIN

2h

- Attitude du notaire
- Aide sociale et obligation alimentaire (recours des établissements d'hébergement contre les enfants)
- Aide sociale et renonciation à la succession
- Concours de récupération
- Aide sociale et libéralité graduelle/résiduelle

DROIT CIVIL DE LA FAMILLE

La pratique notariale du divorce

Point sur les récentes réformes du droit du divorce.

Revue des principales difficultés pratiques que rencontre le notaire intervenant dans un dossier de divorce, judiciaire ou extrajudiciaire

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Bien connaître les étapes procédurales du divorce
- Maîtriser le processus de divorce sans juge
- Identifier les notions de base de la liquidation et savoir les adapter en fonction du type de divorce
- Savoir quand et comment rédiger une convention de divorce

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- La formation est construite à partir des difficultés rencontrées dans la pratique telles qu'elles sont notamment exprimées dans les questions soumises au CRIDON LYON
- Rappel des principes
- Cas pratiques /Étude de cas /Série d'exemples concrets
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Schémas de synthèse /Tableaux de synthèse
- Support visuel

FORMATEURS
Bertrand DESFOSSÉ,
Marjorie CHAMBOISSIER et Quentin HIVET
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
2h30

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Tous niveaux

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en matière de régimes matrimoniaux

PLUS-VALUE
- Acquérir les bons réflexes face aux difficultés pratiques du divorce
- Améliorer sa pratique quotidienne

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

PODCAST/VIDÉO DE PRÉSENTATION

TEST D'ÉVALUATION

1

ATELIER 1 : RAPPEL DES DIFFÉRENTS CAS DE DIVORCE ET DU CADRE PROCÉDURAL

90min

- Webinaire 1 : les cas de divorce et les passerelles
- Webinaire 2 : la procédure de divorce
- Webinaire 3 : quelques notions de base (cas pratique)
- Webinaire 4 : les conventions de divorce

QCM DE L'ATELIER 1

2

ATELIER 2 : LA PRATIQUE NOTARIALE DU DIVORCE SANS JUGES

110min

- Webinaire 1 : le premier rendez-vous
- Webinaire 2 : description du processus
- Webinaire 3 : l'état liquidatif
- Webinaire 4 : l'après divorce : formalités
- Webinaire 5 : l'après divorce : révision de la convention
- Webinaire 6 : l'après divorce : contentieux

QCM DE L'ATELIER 2

TEST D'ÉVALUATION FINALE

DROIT DES OBLIGATIONS, CONTRATS ET BIENS

31 Pratique notariale des sûretés

33 Pratique notariale des contrats préparatoires de vente d'immeuble

35 Droit des biens et rapports de (bon) voisinage autour de divers cas pratiques

37 Le notaire et l'indivision

39 Partage judiciaire : Quelle place et quel rôle pour le notaire ?

NOUVEAUTÉ 41 **Adjudication sur licitation / vente aux enchères : mode d'emploi à destination du notaire**

43 Le Notaire face à la législation consumériste : surendettement et crédit immobilier Aspects théoriques et pratiques

EXPERTISES TRANSVERSALES

NOUVEAUTÉ 211 **Pratique notariale de la vente moyennant rente viagère**

NOUVEAUTÉ 213 **Cas pratiques autour du démembrement de propriété : aspects juridiques et fiscaux**

221 Indivision et séparation : l'heure des comptes

223 Vade-mecum des pathologies successorales

E-LEARNING

45 Enclave et droit de passage

Pratique notariale des sûretés

Conçue pour répondre aux questions de la pratique, la présente formation précise les modalités de constitution des sûretés courantes sollicitées par les créanciers, et particulièrement les prêteurs. Elle intègre les modifications et nouveautés apportées par la réforme du droit des sûretés.

Au gré d'études de cas, cette formation se veut vivante et participative.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser le régime des différentes garanties
- Apprécier l'efficacité de chacune des garanties
- Sécuriser le créancier dans le cadre d'une opération de financement collectif ou de refinancement

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique
- Etude de cas
- Support visuel
- Rappel des principes
- Description et analyse
- Tableaux de synthèse

FORMATEURS
Matthieu SEYFERT et
Coline CADOUOT-ULLIEL
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en droit des sûretés et formalités

PLUS-VALUE
Sécurisation de la prise de garanties

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 FOCUS SUR LES SÛRETÉS PERSONNELLES

1h30

- Le cautionnement
  - proportionnalité
  - pouvoir
  - formalisme
  - limites
- La garantie autonome
  - critères de qualification
  - typologie des garanties à première demande
  - régime et mise en œuvre

2 FOCUS SUR LES SÛRETÉS RÉELLES

3h30

- L'affectation hypothécaire conventionnelle
  - constitution
  - régime et inscription
  - promesse d'affectation hypothécaire, mandat d'hypothéquer, affectation avec dispense d'inscription et affectation d'immeuble futur
  - translation et subrogation
  - « cautionnement hypothécaire »
- Les hypothèques légales de la sphère notariale
  - hypothèque légale du vendeur (conditions d'existence, assiette, modalités d'inscription, créance garantie)
  - hypothèque légale du prêteur de deniers (conditions d'existence, assiette, modalités d'inscription, créance garantie)
  - hypothèque légale du copartageant (conditions d'existence, assiette, modalités d'inscription, créance garantie)
- Nantissement et cession de créance à titre de garantie
  - régime et mise en œuvre
  - comparatif (nantissement, cession de créance et séquestre)
- Nantissement de parts sociales et d'actions
  - régime et mise en œuvre
- La propriété réservée en matière immobilière

3 SÛRETÉS ET FINANCEMENT COLLECTIF

1h

- Clause de *pari-passu*
  - notion
  - régime
- Conventions sur le rang
  - cession d'antériorité
  - stipulation de concurrence

4 SURETÉS ET REFINANCEMENT

1h

- subrogation
- novation
- reprise de la dette par un tiers (cession de dette – délégation)

Pratique notariale des contrats préparatoires de vente d'immeuble

Le notaire, spécialiste de la vente immobilière, est quotidiennement confronté à des difficultés tenant à la formation du contrat, à la rédaction et à l'exécution de contrats préparatoires.

La présente formation offre une approche pratique des difficultés les plus couramment rencontrées.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser le processus de formation du contrat de vente immobilière
- Distinguer les avant-contrats de vente et déterminer leur régime
- Comprendre le fonctionnement des clauses habituellement stipulées aux avant-contrats : condition, substitution, dépôt de garantie, clause pénale, indemnité d'immobilisation...
- Identifier les moyens offerts aux parties pour remédier à une inexécution contractuelle

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des notions fondamentales
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Nombreux cas pratiques
- Analyse des clauses proposées par les logiciels de rédaction d'acte

FORMATEURS
Raphaële DETTER et Adrien LARDE
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert
●●●● Rester expert

PRÉ-REQUIS
Connaissance de base en droit des contrats spéciaux et en droit des obligations

PLUS-VALUE
Maîtriser les règles de formation du contrat de vente, la rédaction et l'exécution des contrats préparatoires

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

PRATIQUE NOTARIALE DES CONTRATS PRÉPARATOIRES DE VENTE D'IMMEUBLE

Plan d'intervention

1 LE PROCESSUS DE FORMATION DU CONTRAT DE VENTE IMMOBILIÈRE

1h15

- Les pourparlers
- Le devoir précontractuel d'information
- La rencontre des volontés
- La preuve de la formation du contrat

2 LES CONTRATS PRÉPARATOIRES DE VENTE

2h15

- Les règles communes aux différentes promesses (conditions de fond et forme, notification SRU)
- Les règles spécifiques à chacune des promesses (PSV, PUV, PUA)
- Les avantages et les inconvénients attachés à chacune des promesses

3 LA RÉDACTION ET LA MISE EN ŒUVRE DES CLAUSES USUELLES

2h15

- Le dépôt de garantie et la clause de séquestre
- L'indemnité d'immobilisation et la clause pénale
- La condition suspensive : focus sur la condition d'obtention d'un prêt
- La faculté de substitution

4 L'EXÉCUTION IMPARFAITE DES PROMESSES DE VENTE

1h15

- Le traitement d'un conflit d'acquéreurs
- Les remèdes à l'inexécution contractuelle

Droit des biens et rapports de (bon) voisinage autour de divers cas pratiques

Le notaire est quotidiennement confronté à des problèmatiques liées au droit des biens, qui requièrent de sa part un travail d'analyse, tant des situations concrètes que des clauses qui lui sont soumises.

Maîtriser les fondamentaux de la matière permet d'anticiper les difficultés et de trouver les solutions les plus adaptées à la résolution des conflits entre voisins.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Comprendre les différences de régimes entre droit réel, droit personnel, obligation proter rem, restriction au droit de disposer
- Distinguer les différents types de servitudes, leur validité, leur opposabilité
- Appréhender les difficultés liées aux situations d'enclave
- Appréhender les règles relatives aux vues, aux murs, arbres et arbustes
- Déterminer la nature des chemins privés (chemin d'exploitation, indivision forcée)
- Identifier les situations dans lesquelles une prescription acquisitive peut être invoquée

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique illustré de jurisprudences récentes
- Mise en situation
- Cas pratiques /Étude de cas /Série d'exemples concrets
- Schéma de synthèse /Tableaux de synthèse

FORMATEURS
Raphaële DETTER et Adrien LARDE
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissance de base en droit des biens (distinction droits réels/ droits personnels)

PLUS-VALUE
- Maîtrise des fondamentaux en droit des biens à l'aide d'exemples concrets
- Capacité de déceler les difficultés et de proposer des solutions juridiques sécurisées

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 SERVITUDES

2h30

- Distinction servitude/ obligation personnelle/ obligation *propter rem*
- Destination du père de famille
- Opposabilité des servitudes et responsabilité du notaire
- Aggravation de la servitude (projet de programme immobilier, de lotissement)
- Servitudes d'affectation/ de non concurrence
- Servitudes de stationnement/ de surplomb/de jardin d'agrément
- Servitude *non aedificandi* (piscine/ garage souterrain)
- Charges d'entretien

2 ENCLAVE

1h

- Notion d'enclave
- Division et passage (art. 684 du Code civil)
- Prescription de l'assiette et des modalités du passage (art. 685 du Code civil)
- Cessation de l'enclave (art. 685-1 du Code civil)

3 VUES

30min

- Distinction jour/ vues
- Vues et distances

4 ARBRES ET ARBUSTES

30min

- Distances de plantations
- Empiètement végétal

5 MUR

30min

- Régime juridique d'un mur (mur privatif/ mitoyenneté)
- Mur de soutènement
- Clôture et bornage

6 QUALIFICATION DES VOIES DE DESSERTE

30min

- Chemin indivis/ chemin d'exploitation
- Servitude de passage/ indivision forcée

7 PRESCRIPTION ACQUISITIVE

1h

- Prescription des parties communes
- Acte de notoriété et responsabilité du notaire

Le notaire et l'indivision

L'indivision est au cœur de l'activité notariale : acquisition en indivision, indivision successorale, convention d'indivision, partage de l'indivision... La présente formation offre une première approche globale du droit de l'indivision dans toute ses composantes intéressant directement le notariat.

Elle pourra être ensuite utilement complétée par des formations plus approfondies en liquidation d'indivision et en partage.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser le concept d'indivision et savoir identifier les situations d'indivision
- Connaître les règles de majorité dans le fonctionnement de l'indivision
- Identifier les palliatifs judiciaires en cas de conflit entre indivisaires
- Maîtriser le régime de l'occupation du bien indivis
- Identifier et comprendre la distinction entre les créanciers de l'indivision et les créanciers personnels d'un indivisaire
- Acquérir les règles de base relatives à la liquidation d'une indivision
- Connaître les principes directeurs d'une procédure de partage judiciaire

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Exposé théorique
- Schéma de synthèse /Tableaux de synthèse
- Support visuel
- Rappel des principes
- Étude de cas pratiques

FORMATEURS
Coline CADOUOT-ULLIEL
ou Matthieu SEYFERT
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissances juridiques de base

PLUS-VALUE
Connaissance des fondamentaux du droit de l'indivision

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

PROPOS INTRODUCTIFS : TYPOLOGIE DES INDIVISIONS

45min

- indivision simple/indivision complexe
- indivision particulière/indivision universelle
- indivision légale/indivision conventionnelle
- indivision ordinaire/indivision forcée

1 LE FONCTIONNEMENT DE L'INDIVISION

2h

- Les majorités requises pour accomplir des actes
  - le principe de l'unanimité pour les actes de disposition et ses tempéraments
  - l'exigence de majorité qualifiée pour les actes d'administration
  - l'acte conservatoire
- Les palliatifs judiciaires
- Les conventions d'indivision

2 LES DROITS ET OBLIGATIONS DES INDIVISAIRES

1h30

- La jouissance du bien indivis et le régime de l'indemnité d'occupation
- La cession des droits indivis et le droit de préemption du coindivisaire

3 LE DROIT DE POURSUITE DES CRÉANCIERS

45min

- Les créanciers de l'indivision
- Les créanciers personnels d'un indivisaire

4 LA SORTIE DE L'INDIVISION

2h

- La nécessité des comptes
  - compte de fonctionnement /compte d'administration /compte d'indivision
  - les créances et les dettes
- Les règles du partage amiable
- La procédure de partage judiciaire

Partage judiciaire : Quelle place et quel rôle pour le notaire ?

Il s'agit de maîtriser le système procédural mis en place par le Code de procédure civile pour la sortie de l'indivision, profondément modifié par la loi n° 2006-728 du 23 juin 2006 et son décret du 23 décembre 2006.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

Le notaire est au centre des arcanes du procès en partage dans lequel il apparaît comme la cheville ouvrière :

- Le notaire doit donc parfaitement maîtriser un processus judiciaire où son rôle d'auxiliaire de justice est déterminant puisqu'il est chargé par le tribunal de l'élaboration de ce qui deviendra le partage
- Il doit savoir se départir de sa mission traditionnelle et comprendre les mécanismes de la procédure civile en partage
- Il doit savoir se positionner face au juge, aux parties et leurs avocats

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Schéma de synthèse
- Support visuel
- Rappel des principes
- Description et analyse
- Modèles de convocation et de requête au juge commis

FORMATEURS
Bruno LAGARDE
ou Coline CADOUOT-ULLIEL
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Collaborateurs confirmés

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Maîtrise des règles relatives à l'indivision et au partage

PLUS-VALUE
Développer une expertise de référence devant les tribunaux

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 LE NOTAIRE AU SEUIL DE LA PROCÉDURE DE PARTAGE

2h

- Les palliatifs à la procédure en partage
- La redéfinition du partage amiable
- L'introduction de la demande en partage

2 LE NOTAIRE COMMIS DANS LA PROCÉDURE EN PARTAGE

2h30

- Les différents intervenants à la procédure de partage
  - la saisine et le rôle du juge
  - la désignation d'un notaire
- Le notaire commis et la réalisation des opérations de comte, liquidation partage

3 LE NOTAIRE COMMIS ET LE DÉNOUEMENT DES OPÉRATIONS DE PARTAGE

2h30

- Le procès-verbal de dire accompagnant le projet d'état liquidatif et l'instance en contestation des dires
- L'homologation de l'état liquidatif
- Le tirage au sort

Adjudication sur licitation/ vente aux enchères : mode d'emploi à destination du notaire

NOUVEAUTÉ

L'article 815 du Code civil pose le principe suivant lequel « nul ne peut être contraint à rester dans l'indivision et le partage peut toujours être provoqué, à moins qu'il n'y ait été sursis par jugement ou convention ». Tout indivisaire qui exprime la volonté de sortir de l'indivision peut donc contraindre ses coindivisaires au partage des biens indivis par la voie judiciaire, et dans l'hypothèse où un partage en nature s'avérerait impossible, provoquer préalablement la vente des biens indivis au moyen d'une adjudication.

L'article 1377 du Code de procédure civile, issu du décret n° 2006-1805 du 23 décembre 2006 reprend le principe.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

Dans le cadre de la procédure en partage, le notaire est souvent confronté à la vente aux enchères, notamment pour les biens immobiliers dépendant de l'indivision, lorsque le tribunal le désigne pour sa réalisation.

Il s'agira donc :

- de rappeler les règles communes à l'ensemble de ces ventes que le notaire doit maîtriser, où son rôle d'auxiliaire de justice est déterminant ;
- de préciser dans les adjudications immobilières ce qui est susceptible de poser problème, notamment certaines des clauses du cahier des conditions de la vente.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Support visuel
- Rappel des principes
- Description et analyse

FORMATEURS
Bruno LAGARDE
ou Coline CADOUOT-ULLIEL
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Collaborateurs confirmés

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Maîtrise des règles relatives aux adjudication/ventes aux enchères

PLUS-VALUE
Développer une expertise de référence pour le tribunaux

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

ADJUDICATION SUR LICITATION/ VENTE AUX ENCHÈRES :
MODE D'EMPLOI À DESTINATION DU NOTAIRE

Plan d'intervention

1 LES CONDITIONS COMMUNES À L'ENSEMBLE DES VENTES AUX ENCHÈRES DANS LE CADRE DE LA PROCÉDURE EN PARTAGE

3h

- Les biens ne peuvent être facilement partagés ou attribués
- Les personnes compétentes pour mener les ventes aux enchères
  - en matière mobilière
    - *les ventes de meubles corporels*
    - *les ventes de meubles incorporels*
  - en matière immobilière
    - *la vente renvoyée à l'audience*
    - *la vente renvoyée devant notaire*

2 LES RÈGLES CONCERNANT LA VENTE AUX ENCHÈRES DES IMMEUBLES

4h

- Lex textes applicables
- Les modalités de l'adjudication
- L'établissement du cahier des charges
- Le contenu du cahier des charges
- Formalités et communication du cahier des charges
- Les enchères
- Le prononcé de l'adjudication
- Surenchère et réitération des enchères/folle enchère

Le Notaire face à la législation consumériste : surendettement et crédit immobilier

Aspects théoriques et pratiques

La réglementation propre aux procédures de surendettement et aux crédits immobiliers s'invitent dans de nombreux actes courants.

Conçue pour répondre aux questions de la pratique, la présente formation traite tour à tour des aspects fondamentaux de la réglementation applicable, ainsi que des points de vigilance concrets que le notaire doit avoir à l'esprit pour sécuriser les actes qu'il reçoit.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Acquérir une vue d'ensemble du déroulement des procédures de surendettement remédiables et irrémédiables
- Connaître les conditions dans lesquelles l'immeuble du débiteur surendetté peut être vendu (bien propre, bien indivis, bien commun, immeuble sous le coup d'une saisie)
- Connaître les principales dispositions du statut réglementaire régissant les crédits immobiliers (*Scrivener II*)
- Comprendre les mécanismes régissant la condition suspensive d'obtention d'un prêt et la condition résolutoire de non-réalisation de l'opération financée

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Propos illusrés de jurisprudences récentes
- Exposé théorique
- Cas pratiques /Étude de cas /Série d'exemples concrets
- Support visuel et écrit

FORMATEURS
Matthieu SEYFERT ou Raphaële DETTER
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Collaborateurs

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en droit des contrats et du crédit

PLUS-VALUE
- Capacité à gérer en autonomie un dossier de crédit immobilier
- Maîtrise des écueils liés aux procédures de surendettement ouverte au profit des clients

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 LE NOTAIRE ET LE DÉBITEUR SURENDETTÉ

I. Aperçu des procédures remédiables et non-remédiables de surendettement depuis l'entrée en vigueur de la loi n° 2016-1547 du 18 novembre 2016

1h

- Tronc commun : l'instruction du dossier
- Les procédures débouchant sur l'adoption d'un plan de surendettement
- Les procédures débouchant sur l'ouverture d'une procédure de rétablissement personnel

II. La vente de l'immeuble appartenant au débiteur surendetté

2h

- Les autorisations à solliciter
- Le sort du prix de vente
- Le désintéressement des créanciers inscrits et la purge des inscriptions
- L'articulation de la procédure de surendettement, du droit de l'indivision, du droit des régimes matrimoniaux et de la saisie immobilière
- Illustrations pratiques

2 LE NOTAIRE ET LE CRÉDIT IMMOBILIER

I. Le champ d'application de statut *Scrivener II* à l'aune de l'ordonnance n°2016-351 du 25 mars 2016

1h

- Délimitation en fonction des personnes (prêteurs et emprunteurs)
- Délimitation en fonction de l'opération financée ou refinancée

II. La formation du contrat de prêt

1h30

- Émission de la FISE et de l'offre préalable
- Mention du TAEG applicable
- Sanctions en cas de TAEG inexact ou absent
- Prohibition de l'usure
- Réitération du contrat de prêt

III. L'interdépendance entre crédit et opération financée

1h30

- La condition suspensive d'obtention d'un prêt
- La condition résolutoire de non-réalisation de l'opération financée

Enclave et droit de passage

S'il est une question que le notaire chargé d'instrumenter une vente doit systématiquement se poser, c'est celle de l'accès au bien vendu. Il doit appréhender cette question en tenant compte des éventuels projets de l'acquéreur.

Lorsque la situation d'enclave est avérée, il doit informer ses clients sur les conséquences en résultant et sur les possibilités s'offrant au propriétaire d'un fonds enclavé de revendiquer un passage sur les fonds voisins.

La présente formation a pour ambition de permettre au notaire d'identifier les situations d'enclave, de maîtriser le régime juridique de la servitude légale pour cause d'enclave qui diffère très nettement de celui des servitudes du fait de l'homme, afin de proposer à ses clients les solutions les plus pertinentes.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Identifier les situations d'enclave
- Reconnaître les cas d'auto-enclave
- Distinguer la servitude de passage conventionnelle de l'aménagement conventionnel d'une servitude légale
- Connaître les modalités de détermination de l'assiette du passage
- Mesurer la portée de la servitude de passage
- Maîtriser les causes d'extinction de la servitude légale pour cause d'enclave

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Exposé théorique
- Cas pratiques / Étude de cas / Série d'exemples concrets
- Support visuel
- Rappel des principes
- Mise en situation

FORMATRICES
Raphaële DETTER et Lucile LEPELLEY
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
3h30

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissance de base en droit des biens

PLUS-VALUE
Identifier rapidement les difficultés d'accès et y remédier

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

ENCLAVE ET DROIT DE PASSAGE

Plan d'intervention

PODCAST DE PRÉSENTATION - RÉSOLUTION D'UN CAS PRATIQUE

TEST D'ÉVALUATION INITIAL

1

ATELIER 1 : NOTION D'ENCLAVE

15min

- Webinaire 1 : Notion d'enclave
- Webinaire 2 : Notion d'auto-enclave

QCM DE L'ATELIER 1

2

ATELIER 2 : FIXATION DE L'ASSIETTE ET DES MODALITÉS DU PASSAGE

30min

- Webinaire 1 : Fixation de l'assiette et principe d'indemnisation
- Webinaire 2 : Enclave résultant de la division d'un fonds
- Webinaire 3 : Exercice de la servitude

QCM DE L'ATELIER 2

3

ATELIER 3 : EXTINCTION DE LA SERVITUDE

15min

- Webinaire 1 : Cause spéciale d'extinction : cessation de l'enclave
- Webinaire 2 : Causes d'extinction de droit commun

QCM DE L'ATELIER 3

4

ATELIER 4 : CLASSE VIRTUELLE

120min

- Classe virtuelle animée par nos formateurs

TEST D'ÉVALUATION FINAL

DROIT FISCAL ET FISCALITÉ INTERNATIONALE

49 Actualités fiscales 2023, Loi de finances 2024

51 Les plus-values immobilières des particuliers

53 La TVA immobilière, dix ans après la réforme

55 Le notaire et le pacte DUTREIL

57 La transmission à titre gratuit de l'entreprise (plus-value professionnelle, pacte DUTREIL)

59 La pratique notariale à l'aune du nouvel abus de droit

NOUVEAUTÉ 61 **Actualités fiscales en matière de TVA et plus-values immobilières**

63 Déduire la TVA

65 Fiscalité des donations et successions internationales

67 Assurance-vie et gestion de patrimoine : aspects fiscaux

EXPERTISES TRANSVERSALES

193 La location en meublé : aspects juridiques et fiscaux

195 La commercialisation des terrains à bâtir en lotissement : aspects juridiques et fiscaux

201 Tout savoir sur le régime juridique et fiscal des baux conférant un droit réel immobilier

203 Contrats immobiliers des collectivités locales : aspects juridiques et fiscaux

205 Tout savoir sur le BRS

207 L'essentiel du BRS

209 Le logement social (et assimilé) sous le prisme de la pratique notariale : aspects juridiques et fiscaux

NOUVEAUTÉ 213 **Cas pratiques autour du démembrement de propriété : aspects juridiques et fiscaux**

215 Investissements immobiliers par les non-résidents : aspects civils et fiscaux

217 PACS et pratique notariale : aspects civils et fiscaux

225 L'établissement de la déclaration de succession : combinaison des règles civiles et fiscales

227 L'établissement de la déclaration de succession : combinaison des règles civiles et fiscales

231 Aspects civils et fiscaux des successions internationales

NOUVEAUTÉ 233 **Le nouveau statut de l'entrepreneur individuel : enjeux juridiques et fiscaux**

E-LEARNING

237 Le nouvel entrepreneur individuel (EI) : aspects juridiques et fiscaux

Actualités fiscales 2023, Loi de Finances 2024

Présentation des évolutions jurisprudentielles et législatives survenues au cours de l'année écoulée et de la nouvelle loi de finances.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Connaître les principales nouveautés issues de la loi de finances et de la jurisprudence de l'année écoulée ainsi que de l'entrée en vigueur de dispositifs prévus par des lois antérieures
- Identifier les actions à mener
- Identifier les problématiques auxquelles il convient de prendre garde

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Support visuel
- Rappel des principes
- Description et analyse
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Exemples concrets
- Schémas de synthèse

FORMATRICES
Charlotte GIULIANI et Virginie KERREST
ou Ingrid RENAUD
Juristes consultantes et Animatrices de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Notions de fiscalité

PLUS-VALUE
Mise à jour des connaissances en matière de fiscalité

ACTUALITÉS FISCALES 2022, LOI DE FINANCES 2023

Plan d'intervention

Les points suivants seront traités (sous réserve d'adaptations éventuelles en fonction de la teneur définitive des lois qui seront votées, et d'éventuelles évolutions jurisprudentielles)

1 LOI DE FINANCES (thèmes à confirmer selon loi définitive)

3h30

- Droits d'enregistrement : DMTG, DMTO...
- Plus-value immobilière des particuliers
- Fiscalité internationale
- Plus-values professionnelles
- Impôt sur le revenu
- TVA

2 LOI DE FINANCES RECTIFICATIVES ÉVENTUELLES

1h

3 ACTUALITÉS FISCALES (thèmes à confirmer selon actualité)

2h30

- TVA
- Plus-values des particuliers
- Plus-values professionnelles
- Droits d'enregistrement
- Fiscalité internationale
- BIC
- IFI
- ...

Les plus-values immobilières des particuliers

Depuis 2024 le notaire est chargé de collecter l'impôt de plus-value réalisée par les particuliers. À ce titre il doit maîtriser les règles de base mais également connaître les modifications législatives qui interviennent régulièrement ainsi que les jurisprudences qui peuvent impacter la pratique.

Une bonne pratique permet de sécuriser ses dossiers. Cette formation est là pour vous y aider.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Connaître les principes directeurs pour la détermination des plus-values immobilières des particuliers
- Identifier les problématiques rencontrées
- Savoir gérer les démembrements
- Éviter les erreurs préjudiciables aux clients

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des règles par des mises en situation pratiques
- Support visuel

FORMATRICES
Valérié BOUÉ ou Virginie KERREST
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Notions de déclaration de plus-values

PLUS-VALUE
Savoir réagir face à des cas complexes et une législation fiscale de plus en plus lourde et évolutive

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 RÈGLES GÉNÉRALES

2h30

- Principes généraux
  - personnes imposables
  - opérations imposables : cession à titre onéreux et opérations assimilées
  - les biens imposables
- Exonérations
  - exonération tenant à la personne du vendeur
  - exonération tenant aux biens
  - exonération tenant à la qualité de l'acquéreur

2 DÉTERMINATION DU PRIX DE CESSION

1h

- Principe
- Correctifs

3 DÉTERMINATION DU PRIX D'ACQUISITION

1h

- Principes : acquisition à titre onéreux ou à titre gratuit - cas complexes
- Correctifs

4 DÉCOMPTE DE LA DURÉE DE POSSESSION

1h

5 CAS PARTICULIERS

1h

- Plus-values et sociétés
- Plus-values et démembrement

6 TAXES SUR LES TERRAINS DEVENUS CONSTRUCTIBLES

30min

La TVA immobilière, dix ans après la réforme

Présenter les règles de TVA et de droits d'enregistrement applicables depuis la réforme de 2010.

Faire le point sur l'actualité jurisprudentielle, doctrinale et les éventuels nouveaux textes de loi applicables.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser les règles de TVA grâce à une méthode didactique permettant de les appliquer à chaque cas d'espèce
- Savoir choisir les régimes de faveur en matière de droits d'enregistrement et utiliser l'engagement approprié
- Formuler les questions à poser au client en rendez-vous afin d'optimiser la fiscalité de l'opération et éviter les risques

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Exposés théoriques
- Étude de cas /Série d'exemples concrets
- Tableaux de synthèse
- Support visuel

FORMATEURS
Ingrid RENAUD ou Pierre FAIVRE
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Maîtrise des règles de TVA appliquées aux opérations immobilières

PLUS-VALUE
Gagner en expertise

Plan d'intervention

1 PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA RÉFORME

4h

- Notion d'assujetti, biens taxables, opérations visées
- Droit d'enregistrement : droit commun, les engagements et leur gestion :
  - régime général
  - art. 1115 CGI
  - art. 1594-0-A CGI

2 APPLICATION PRATIQUE

3h

- Bail à construction
- Crédit-bail immobilier
- Analyse par type d'opérateurs :
  - promoteurs
  - marchands de biens, lotisseurs
  - entreprises autres

Le notaire et le pacte DUTREIL

Le régime Dutreil/transmission nourrit un contentieux qui ne cesse de se développer, alors que dans le même temps, le législateur continue, par de multiples réformes, à amender et complexifier ce dispositif. Face à ce millefeuille législatif et règlementaire, cette formation a pour but d'aborder les problématiques rencontrées par la pratique notariale, et ainsi d'éviter au notaire de voir sa responsabilité engagée au titre du manquement à son obligation d'information sur l'existence même du dispositif ou sur les conditions de son application.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Optimiser les transmissions d'entreprise à titre gratuit
- Comprendre les différentes conditions d'application de la loi afin de sécuriser les transmissions
- Apprendre à détecter les pièges
- Exemples tirés de la pratique notariale

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Examen des articles 787B, 787C et 790A du CGI
- Analyse de la doctrine administrative (BOFIP)
- Exemples
- Plan détaillé accompagné des textes et jurisprudences cités, modèle d'engagement
- Support visuel

FORMATEURS
Pascal BARDOUX ou Benoît MOCOTTE
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissances sommaires sur le dispositif DUTREIL

PLUS-VALUE
Permettre d'accompagner vos clients dans la transmission de leur patrimoine professionnel

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 TRANSMISSION DES PARTS OU ACTIONS DE SOCIÉTÉ AYANT UNE ACTIVITÉ INDUSTRIELLE, COMMERCIALE, ARTISANALE, AGRICOLE OU LIBÉRALE *(CGI ART. 787 B)*

2h30

- Section 1 : champ d'application
  - mutations et biens concernés
  - conditions d'application de l'exonération partielle
  - portée de l'exonération

1h30

- Section 2 : remise en cause du régime
  - cession de titres
  - absence d'exercice d'une fonction de direction au sein de la société dont les titres font l'objet d'un engagement de conservation
  - apport des titres soumis à engagement
  - cas des sociétés interposées
  - modifications de la structure de la société dont les titres font l'objet de l'engagement intervenu à compter du 1er janvier 2007
  - autres exceptions à la remise en cause du régime de faveur

30min

- Section 3 : obligations déclaratives
  - obligations déclaratives au jour de la transmission à titre gratuit
  - obligations déclaratives postérieures au jour de la transmission à titre gratuit

2 TRANSMISSION À TITRE GRATUIT D'UNE ENTREPRISE INDIVIDUELLE *(CGI ART. 787 C)*

2h

- Mutations et biens concernés
- Conditions d'exonération
- Portée de l'exonération
- Conséquences du non-respect des conditions légales
- Obligations déclaratives

3 DONATION D'ENTREPRISE À UN SALARIÉ *(CGI ART. 790 A)*

30min

- Mutations et biens concernés
- Conditions d'application de l'abattement
- Portée du dispositif
- Remise en cause

La transmission à titre gratuit de l'entreprise (plus-value professionnelle, pacte DUTREIL)

La transmission d'une entreprise peut se révéler coûteuse notamment si elle n'est pas préparée. Aussi, afin d'accompagner vos clients dans leurs projets de transmission à titre gratuit, il est nécessaire de maîtriser les différents régimes fiscaux permettant d'optimiser le coût fiscal de l'opération tant en matière de plus-value, qu'en matière de droit d'enregistrement.

Cette formation a pour but, à partir d'exemples, de présenter les dispositifs fiscaux existants.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Appréhender les aspects fiscaux de la transmission à titre gratuit de l'entreprise,
- Maîtriser les règles applicables en matière de plus-value et de droits d'enregistrement,
- Connaître les différents mécanismes permettant d'alléger la fiscalité de la transmission.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Support visuel
- Rappel des principes
- Description et analyse
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Exemples concrets
- Schémas de synthèse

FORMATEURS
Virginie KERREST et Pascal BARDOUX
ou Sarah THARY
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Notions de fiscalité

PLUS-VALUE
Conseiller ses clients sur la transmission de leur entreprise

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 PLUS VALUES PROFESSIONNELLES

3h

- Principes (donation/succession = fait générateur de PV)
- Régimes d'exonération
  - article 238 quindecies du CGI
  - article 151 septies du CGI
- Reports
  - article 41 du CGI
  - article 151 nonies II du CG

2 DROITS D'ENREGISTREMENT

4h

- Transmission des parts ou actions de société ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale (CGI art. 787 B)
  - champ d'application
  - remise en cause du régime
- Transmission à titre gratuit d'une entreprise individuelle
  - champ d'application
  - remise en cause du régime
- Transmission à titre gratuit à un salarié (CGI art. 790 A)
  - champ d'application
  - remise en cause du régime

La pratique notariale à l'aune du nouvel abus de droit

Le notaire est exposé au risque de l'abus de droit fiscal dans sa pratique quotidienne.

Le nouvel abus de droit, entré en vigueur au 1er janvier 2020, a-t-il entraîné une remise en cause des stratégies patrimoniales existantes ?

Savoir identifier les opérations à risque et prendre les précautions nécessaires en vue d'éviter la qualification d'abus de droit constitue un enjeu majeur de la sécurité fiscale des actes réalisés par le notaire.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Contextualiser la « réforme »
- Identifier des situations constitutives d'abus de droit
- Approche analytique de la loi nouvelle
- Approche critique de la loi nouvelle
- Confronter les pratiques à la règle nouvelle

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Étude de cas
- Support visuel

FORMATEURS
Sarah THARY ou Pierre FAIVRE
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
- Gestion en autonomie des dossiers et des actes
- Pratique de la gestion de patrimoine

PLUS-VALUE
Sécurisation des dossiers au plan fiscal

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 L'ABUS DE DROIT D'AUJOURD'HUI ET DE DEMAIN

3h30

- L'abus de droit - version L 64 du LPF
  - notions essentielles
  - le rôle du juge
  - la pratique actuelle
- L'abus de droit - version L64 A du LPF
  - contexte de l'adoption - calendrier
  - l'avis des professionnels
  - appréciation du « but principalement fiscal »
  - remise en cause des pratiques ?
- La procédure de répression de l'abus de droit
  - le mode de preuve - les sanctions - le rôle du Comité d'abus de droit
  - l'usage par l'administration de ce nouvel outil (parmi tant d'autres)
  - la responsabilité du notaire en tant que rédacteur/conseil

2 APPLICATIONS PRATIQUES

3h30

- Transmissions entre vifs
  - donation avec réserve d'usufruit
  - apport d'un bien propre à la communauté suivi d'une donation,...
- Transmissions par décès
  - renonciation(s)
  - options successorales,...
- Plus-values
  - donation avant cession
  - surévaluation d'un immeuble dans la déclaration de succession en vue de la revente par les héritiers,...
- Opérations complexes
  - vente à soi-même
  - cession de l'usufruit temporaire,...

Actualités fiscales en matière de TVA et plus-values immobilières

NOUVEAUTÉ

Présentation des problématiques récurrentes et solutions ou pistes de solutions correspondantes en matière de TVA et de plus-values immobilières des particuliers.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Connaître les principales problématiques rencontrées actuellement par les notaires en matière de TVA et de plus-values immobilières des particuliers
- Identifier les solutions ainsi que les pistes de solutions possibles
- Identifier les problématiques auxquelles il convient de prendre garde

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Support visuel
- Rappel des principes
- Description et analyse
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Exemples concrets - schémas de synthèse

FORMATRICES
Charlotte GIULIANI ou Virginie KERREST
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Notions de fiscalité

PLUS-VALUE
Mise à jour des connaissances en matière de TVA et plus-values immobilières des particuliers

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

Les thèmes ci-dessous sont fournis à titre indicatif, ils pourront être aménagés en fonction des actualités.

1 TVA

- Qualité d'assujetti
- Nature des biens vendus
- Base d'imposition : TVA sur marge ou sur prix
- Droit à déduction
- Redevable
- Taux
- 257 bis
- Société Civile d'attribution
- Démembrement
- Impacts en droits d'enregistrement

2 PLUS-VALUE IMMOBILIÈRE DES PARTICULIERS

- Prix d'acquisition
- Prix de cession
- Eléments de calcul
- Exonérations
- Limite avec BIC
- Usufruit temporaire

Déduire la TVA

La TVA est en principe neutre entre assujettis. Mais encore faut-il savoir maîtriser les règles de déduction de la taxe pour éviter de coûteuses déconvenues.

Ayant à connaître de nombreux actes soumis à la TVA, il semble aujourd'hui indispensable de maîtriser cette problématique de la déduction de la TVA afin d'accompagner au mieux les opérations immobilières de vos clients.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Identifier les opérations immobilières courantes permettant de déduire la TVA
- Calculer le montant de la TVA déductible
- Lister les cas de remise en cause de la TVA déduite en amont
- Connaître les mécanismes permettant d'éviter une régularisation de TVA
- Identifier les opérations complexes ayant une incidence sur la TVA déductible

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Exposé théorique
- Cas pratiques
- Tableaux de synthèse
- Support visuel

FORMATRICE
Sarah THARY ou Pierre FAIVRE
Juriste consultante et Animatrice de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Pratique régulière de la TVA immobilière

PLUS-VALUE
Permettre d'accompagner les opérations immobilières de vos clients en maîtrisant l'impact de la TVA sur ces opérations

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 TVA – NOTIONS CLÉS ET MÉCANISME DE DÉDUCTION

2h30

- Notions clés de la TVA
  - Champ d'application de la TVA
  - Notion d'assujetti
  - Principe de neutralité de la taxe
    - *Tableaux de synthèse*
- TVA déductible
  - Calcul du coefficient de déduction
  - Régularisations annuelles
  - Régularisations globales
  - Déclarations
    - *Cas pratiques*
    - *Tableaux de synthèse*

2 DÉDUIRE LA TVA EN PRATIQUE

4h30

- Quelles sont les opérations ouvrant droit à déduction ?
  - Marchand de biens
  - Promotion immobilière
  - Lotisseur
  - Location meublée de tourisme avec prestations
  - Bail commercial, etc.,
    - *Exemples illustrés par la jurisprudence*
- Quelles sont les opérations affectant le droit à déduction ?
  - Transmission d'universalité de biens (article 257 bis du CGI)
  - Transfert du droit à déduction
  - Démembrement de propriété ab initio ou a posteriori
  - Marchand de biens avec acquisition d'immeubles anciens
  - Holding
  - Organismes d'HLM
  - Secteurs distincts d'activité
  - Crédit-bail immobilier
  - Livraisons à soi-même d'immeuble
  - Société civile d'attribution, etc.
    - *Tableaux de synthèse*

Fiscalité des donations et successions internationales

Les flux migratoires de plus en plus denses contraignent le notaire à connaître la fiscalité des donation et succession dans un contexte international.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Savoir gérer les donations et les successions comprenant des éléments d'extranéité sur le plan fiscal
- Déterminer le domicile fiscal du donateur ou du défunt

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Analyse des différentes règles impératives sur le plan fiscal interne
- Analyse du fonctionnement des conventions fiscales internationales en matière de succession et de donation
- Nombreux cas pratiques
- Support visuel

FORMATEURS
Pascal BARDOUX ou Valérie BOUÉ
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
Gérer les donations et les successions comprenant des éléments d'extranéité

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

FISCALITÉ DES DONATIONS ET SUCCESSIONS INTERNATIONALES

Plan d'intervention

1 DÉTERMINATION DE LA DOMICILIATION DU DONATEUR OU DU DÉFUNT

2h

- En l'absence d'une convention : article 4 B du CGI
- En présence d'une convention fiscale internationale

2 PRINCIPES DE TAXATION

4h

- En l'absence de convention : article 750 ter du CGI
  - détermination de l'actif : nature des biens, évaluation
  - détermination du passif : évaluation, principe d'imputation
  - cas pratiques
- En présence d'une convention fiscale internationale
  - détermination de l'actif : nature des biens, évaluation
  - détermination du passif : évaluation, principe d'imputation
  - cas pratiques : Espagne / E.U. / Italie / Allemagne / Belgique
- Modalités pour limiter les doubles impositions
  - en l'absence de convention : article 784 A du CGI
  - en présence d'une convention : imputation de l'impôt étranger et taux effectif d'imposition
  - cas pratiques

3 CAS PARTICULIERS

1h

- Rappel des donations antérieures : CGI article 784
- Contrats d'assurance-vie : CGI article 757 B et 990 I

Assurance-vie et gestion de patrimoine : aspects fiscaux

Cette journée a pour objectif de faire le point sur les développements fiscaux récents en matière d'assurance vie, après en avoir rappelé les principes.

La spécificité du mécanisme de la stipulation pour autrui rend parfois l'articulation de ses règles avec le droit patrimonial de la famille délicate.

Il s'agit ainsi de connaître des principales difficultés en la matière afin de pouvoir les réduire et les anticiper.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Acquérir et/ou renforcer sa maîtrise technique
- Comprendre les principes généraux et anticiper les risques fiscaux
- Apprendre à utiliser les contrats d'assurance comme outils de transmission
- Valoriser ses connaissances afin de définir de nouvelles stratégies

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Chaque thème abordé fera l'objet d'un cas pratique
- Textes, jurisprudence et doctrines utiles
- Support visuel

FORMATEURS
Ingrid RENAUD ou Pierre FAIVRE
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissances des règles fiscales de base en la matière

PLUS-VALUE
Maîtriser un outil de gestion de patrimoine

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 LE CONTRAT D'ASSURANCE-VIE COMME ÉLÉMENT DE CONSTITUTION DU PATRIMOINE

4h

- Présentation des contrats, aspects juridiques et fiscaux
  - rappel des principes applicables : mécanisme de la stipulation pour autrui
  - rappels sur la désignation bénéficiaire
  - fiscalité applicable aux contrats d'assurance-vie 990 I ; 757 B ; cas des non-résidents
  - contrats assimilés : les contrats de capitalisation
- Actualité et points particuliers
  - co-souscription
  - acceptation bénéficiaire
  - clause bénéficiaire démembrée et diverse en fonction de l'actualité
- Donation du contrat
- Démembrement

2 LE CONTRAT D'ASSURANCE-VIE COMME ÉLÉMENT D'ORGANISATION ET DE TRANSMISSION DE PATRIMOINE

3h

- Assurance-vie et régimes matrimoniaux
  - distinction contrats divorcés et non-divorcés
  - Praslicka et Bacquet : principes, applications, écueils
  - actualité éventuelle
- Assurance-vie et succession
  - intégration du contrat dans la succession : intégration volontaire et intégration subie
  - contrats de prévoyance et non-résidents
  - actualité éventuelle
- Contrats d'assurance-vie et sûretés

DROIT DE LA CONSTRUCTION ET DE L'URBANISME

71 La vente en copropriété

73 Copropriété, volumes et publicité foncière

NOUVEAUTÉ 75 **Comprendre les règles fondamentales de la copropriété**

77 Construire et gérer un immeuble en commun

79 Les diagnostics et la vente immobilière

81 Responsabilités des constructeurs et assurances obligatoires : le rôle du notaire

83 La vente par un particulier de sa maison

85 La vente d'immeuble à construire : de la VEFA à la VIR

87 L'urbanisme : Pratique notariale et actualités

89 L'urbanisme illustré - Volet 1
Approche pratique de l'urbanisme au travers de cas concrets

91 L'urbanisme illustré - Volet 2
Approche pratique des opérations d'aménagement : lotissement, permis de construire valant division au travers de cas concrets

93 Lotissement, permis valant division et ZAC

95 Le contentieux illustré

97 Le droit de préemption urbain illustré

99 Le changement de destination (urbanisme, construction, copropriété)

101 Urbanisme et vente d'immeuble

EXPERTISES TRANSVERSALES

195 La commercialisation des terrains à bâtir en lotissement : aspects juridiques et fiscaux

197 Urbanisme et environnement : un couple contre nature ? Sécuriser vos actes malgré les pièges

201 Tout savoir sur le régime juridique et fiscal des baux conférant un droit réel immobilier

205 Tout savoir sur le BRS

207 L'essentiel du BRS

209 Le logement social (et assimilé) sous le prisme de la pratique notariale : aspects juridiques et fiscaux

E-LEARNING

103 La réforme de la copropriété dans la pratique notariale

La vente en copropriété
Tout savoir et comprendre au travers de cas pratiques

Lors de la vente de l'immeuble, la prise en compte des règles et autorisations d'urbanisme s'avère indispensable pour la sécurité juridique de l'acquéreur.

Le notaire, par son devoir d'information et de conseil, doit s'assurer de la régularité du bien vendu à l'égard des autorisations d'urbanisme ou de la faisabilité du projet de l'acquéreur.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Appréhender le cadre juridique de la vente de lots et de parties communes en copropriété
- Identifier et traiter les problématiques récurrentes rencontrées dans la pratique par les notaires en la matière

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Analyse exhaustive de la réglementation applicable (textes, jurisprudence)
- Mise en œuvre concrète avec des exemples de difficultés rencontrées par les praticiens au travers de questions posées au CRIDON LYON
- Support visuel
- Test d'évaluation

FORMATEURS
Nora LAZARINI et Virginie MALARD ou
Matthieu PLAIDY et Marie Pierre TOURNIER
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en droit de la copropriété

PLUS-VALUE
Maîtriser les différentes formalités exigées par le législateur, que le notaire et le syndic doivent accomplir, à l'occasion des mutations en copropriété

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 LA VENTE DU LOT DE COPROPRIÉTÉ

4h30

- La liberté de vendre et ses restrictions
  - le principe de libre disposition des lots
  - les restrictions au principe (droit de priorité pour les lots à usage de stationnement)
- Les formalités protectrices des intérêts des acquéreurs
  - les annonces immobilières
  - les documents à annexer aux actes (documents loi ALUR) et l'état-daté.
  - la loi « Carrez »
- Les formalités protectrices des intérêts du syndicat
  - l'immatriculation de la copropriété
  - l'avis de mutation et l'opposition au versement du prix
  - la vérification de la situation du candidat acquéreur
  - la notification de tout transfert de propriété au syndic
- La répartition des charges entre vendeur et acquéreur
  - le principe légal
  - la convention des parties à la vente sur le paiement des charges

2 LES MUTATIONS RELATIVES AUX PARTIES COMMUNES

2h30

- La cession de parties communes
  - l'objet de la cession : cession de parties communes générales ou spéciales
  - les majorités requises et le formalisme de la vente (vente d'un lot ou d'une parcelle)
  - la répartition du prix entre les copropriétaires
- Les acquisitions aux fins d'intégration dans les parties communes
  - l'objet de l'acquisition
  - les majorités requises et le formalisme de la vente au syndicat

Copropriété, volumes et publicité foncière

Il s'agira de présenter les règles relatives à la division des immeubles bâtis et à la modification de ces immeubles.

Un accent particulier sera aporté sur les règles et les techniques de publicité foncière, tant pour les immeubles soumis au régime de la copropriété que pour les immeubles divisés en volumes.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Étudier les vérifications préalables à la mise en copropriété et la rédaction des documents nécessaires à la mise en copropriété (état descriptif de division, règlement de copropriété)
- Appréhender les règles relatives aux modifications pouvant intervenir dans une copropriété, notamment au regard de la publicité foncière
- Distinguer l'immeuble soumis au régime de la copropriété de celui divisé en volumes
- Rappeler les principes relatifs à la division d'un immeuble en volumes (publicité foncière, ASL, servitudes)

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Analyse de la réglementation applicable (règles relatives au statut de la copropriété, règles relatives à la publicité foncière) et de la jurisprudence
- Études de cas relatifs à la pratique notariale
- Support écrit comportant un plan détaillé, les textes applicables et des extraits de jurisprudence

FORMATEURS
Marie-Pierre TOURNIER et Matthieu PLAIDY
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

DROIT DE LA CONSTRUCTION ET DE L'URBANISME

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissance de base en droit de la copropriété et en matière de division en volumes

PLUS-VALUE
Initiation aux règles et techniques de publicité foncière

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 LA MISE EN PLACE DE LA COPROPRIÉTÉ

2h

- L'établissement du règlement
- L'établissement de l'état descriptif de division
- Les vérifications préalables à la mise en copropriété

2 LA MODIFICATION DES LOTS DE COPROPRIÉTÉ

2h

- Le changement d'affectation d'un lot
- La modification des quotes-parts de parties communes et de charges
- La division et la réunion de lots
- La transformation des parties communes en parties privatives (et réciproquement)

3 LA MODIFICATION DE L'ASSIETTE DE LA COPROPRIÉTÉ

1h

- Les acquisitions ou cessions de parties communes modifiant l'assiette de la copropriété
- La scission de copropriété
  - scission au sol
  - scission en volumes
- La fusion de copropriétés

4 LA MODIFICATION DU RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ

1h

- Modification du règlement et règles de majorité
- Publication des modifications au règlement et opposabilité du modificatif

5 LA DIVISION EN VOLUMES

1h

- Distinction entre volumes et copropriété
- L'état descriptif de division en volumes et sa modification
- Volumes, ASL et servitudes

Comprendre les règles fondamentales de la copropriété

NOUVEAUTÉ

Sans cesse retouché par le législateur, le droit de la copropriété fait partie des matières indispensables que le notaire doit maitriser.

Cette formation d'une journée permet d'acquérir les connaissances juridiques et pratiques en la matière, afin de comprendre l'organisation et le fonctionnement d'une copropriété

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Comprendre l'organisation et le fonctionnement d'une copropriété
- Identifier et traiter les problématiques récurrentes rencontrées dans la pratique par les notaires, et relatives notamment :
  - au champ d'application du statut,
  - à la rédaction des règlements de copropriété,
  - au régime juridique des différents types de parties communes (générales, spéciales, en jouissance...),
  - au fonctionnement de la copropriété en général (assemblées, charges, travaux...)

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Analyse exhaustive de la réglementation applicable (textes, jurisprudence).
- Mise en œuvre concrète avec des exemples de difficultés rencontrées par les praticiens au travers de questions posées au CRIDON.
- Support visuel.
- Test d'évaluation
- Support visuel

FORMATEURS
Nora LAZARINI et Virginie MALARD ou
Matthieu PLAIDY et Marie-Pierre TOURNIER
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en droit de la copropriété

PLUS-VALUE
Identifier les principales dispositions susceptibles d'intéresser directement la pratique notariale, pour acquérir de nouveaux réflexes en matière de copropriété

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 LE CHAMP D'APPLICATION DU STATUT DE LA COPROPRIÉTÉ

1h

- Champ d'application matériel
- Champ d'application temporel

2 LES DOCUMENTS

1h30

- L'état descriptif de division
- Le règlement de copropriété

3 LES BIENS

2h

- Parties privatives
- Parties communes (générales, spéciales, en jouissance)
- Droits et obligations des copropriétaires sur les parties privatives et communes

4 LE FONCTIONNEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ

2h

- Les prises de décision du syndicat en assemblées générales
- La répartition des charges
- Les travaux

5 LES ORGANES DE LA COPROPRIÉTÉ

30min

- Le syndicat des copropriétaires
- Le syndic
- Le conseil syndical

Construire et gérer un immeuble en commun

Il s'agit de présenter les différentes méthodes par lesquelles plusieurs personnes peuvent s'associer pour la construction ou pour la gestion en commun d'un immeuble ou d'un ensemble immobilier.

Seront notamment présentées les nouvelles structures d'habitat participatif introduites par la loi ALUR.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Distinguer les différentes techniques de construction en commun, leurs avantages et inconvénients dans le but de conseiller les clients selon la nature de leur projet
- Proposer aux clients des modalités de gestions alternatives à la copropriété ordinaire (société d'attribution, ASL, syndicats de copropriété coopératifs...), ainsi que les avantages et inconvénients de ces modalités de gestion

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Analyse comparative des modes de construction et de gestion applicables
- Étude de cas relatifs à la pratique notariale
- Support écrit comportant un plan détaillé, les textes applicables et des extraits de jurisprudence
- PowerPoint

FORMATEURS
Jean BERNIGAUD et Matthieu PLAIDY
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

DROIT DE LA CONSTRUCTION ET DE L'URBANISME

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissance en droit des sociétés, en droit de la copropriété et en droit de l'urbanisme

PLUS-VALUE
Approche transversale sur des opérations et structures immobilières innovantes

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 LA CONSTRUCTION DE L'IMMEUBLE EN COMMUN

4h

- En société (SCIA/SHP/SCOOP/...)
- En co-maîtrise d'ouvrage (la méthode de Grenoble)
- La vente de terrain contre remise de locaux à construire
- Construction en commun et droit de l'urbanisme (lotissement, permis de construire, taxes et participations d'urbanisme)

2 LA GESTION DE L'IMMEUBLE EN COMMUN

3h

- Dans le cadre d'une société d'attribution /habitat participatif
- Les associations syndicales
- Les syndicats de copropriétaires (forme classique ou coopérative) et les unions de syndicat

Les diagnostics et la vente immobilière

Dans un mouvement de protection croissante de l'acquéreur immobilier, l'on assiste à une complexification de l'information devant lui être communiquée.

Il n'est pas toujours aisé de déterminer la liste exacte des diagnostics à fournir ni, corrélativement, de renseigner précisément le vendeur sur sa responsabilité en l'absence de données complètes sur le bien vendu.

Grâce à cette formation vous pourrez identifier précisément les diagnostics à fournir en fonction de la nature du bien vendu et de sa localisation, mais aussi conseiller au mieux vos clients afin d'éviter que leur responsabilité ne soit mise en cause en raison d'une information insuffisante ou erronée.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- dentifier les différents diagnostics à fournir en fonction de la nature et de la situation du bien vendu
- Connaître les sanctions applicables et l'étendue de la responsabilité du vendeur en cas d'information incomplète de l'acquéreur
- Appréhender les hypothèses de mise en cause de la responsabilité du notaire
- Vérification de l'acquis par l'étude de cas pratiques

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes et des textes légaux par référence à des études doctrinales et à la jurisprudence
- Cas pratiques

FORMATEURS
Laurence LEGRAIN et Jean BERNIGAUD
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

DROIT DE LA CONSTRUCTION ET DE L'URBANISME

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base sur les diagnostics et l'obligation d'information du vendeur en matière de vente immobilière

PLUS-VALUE
- Identifier précisément les diagnostics à fournir à l'acquéreur immobilier
- Prévenir les contentieux
- Sécuriser ses dossiers

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 RETOUR SUR LES OBLIGATIONS DU VENDEUR, DU NOTAIRE ET DES DIAGNOSTIQUEURS

30min

- Les obligations du vendeur (l'obligation d'information précontractuelle, l'obligation de délivrance, la garantie contre l'éviction, la non garantie des vices apparents, la garantie des vices cachés)
- Les obligations du notaire : veiller à la bonne information de l'acquéreur
- La responsabilité des diagnostiqueurs

2 LES DIAGNOSTICS DE L'ARTICLE L. 271-4 DU CODE DE LA CONSTRUCTION ET DE L'HABITATION

2h30

- Plomb
- Amiante
- Termites
- Gaz
- Etat des risques naturels et technologiques
- DPE / Audit énergétique
- Electricité
- Mérule
- Bruit
- Chauffage au bois
- Assainissement

3 LA MISE EN COPROPRIÉTÉ D'UN IMMEUBLE DE PLUS DE DIX ANS : LE DIAGNOSTIC TECHNIQUE GLOBAL

30min

4 L'ASSAINISSEMENT

40min

- en zone d'assainissement collectif
- en zone d'assainissement individuel

5 L'ÉTUDE GÉOTECHNIQUE

20min

6 SOLS POLLUÉS ET FRICHES INDUSTRIELLES

1h10

7 CAS PRATIQUES

1h20

Responsabilités des constructeurs et assurances obligatoires : le rôle du notaire

Un exposé des notions fondamentales en droit de la responsabilité constructeur et des assurances constructions, adapté à la pratique notariale et articulé autour d'exemples concrets. Une mise à jour de l'évolution de la jurisprudence et de ses pièges pour la responsabilité du notaire rédacteur d'acte.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Appréhender les notions déterminantes des responsabilités constructeurs (notion d'ouvrage, de réception, de dommages)
- Connaître le champ d'application des assurances obligatoires (assurance dommages-ouvrage et assurance responsabilité civile décennale), qui est tenu de s'assurer, quand, pour quels ouvrages ?
- Déterminer les éléments permettant au notaire de s'assurer de la souscription des assurances et de l'efficacité des actes de vente
- Évoquer des solutions pour résoudre les cas complexes (vente de plateaux, rénovation, vente de l'ouvrage affecté de désordres...)

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé des fondamentaux en droit de la responsabilité décennale et en droit des assurances constructeur
- Description et analyse des difficultés rencontrées dans les dossiers
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Série d'exemples concrets
- Support visuel

FORMATEURS
Claire-Lise COUPINOT
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

DROIT DE LA CONSTRUCTION ET DE L'URBANISME

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Accessible aux débutants

PLUS-VALUE
Formation axée sur la pratique notariale permettant d'assurer la sécurité des VEFA, des opérations de rénovation, des ventes de maisons et de prévenir les problèmes de responsabilité notariale

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

RESPONSABILITÉS DES CONSTRUCTEURS ET ASSURANCES OBLIGATOIRES : LE RÔLE DU NOTAIRE

Plan d'intervention

1 LA GARANTIE DÉCENNALE PRINCIPES DE BASE

2h

- Les critères de la garantie décennale
- Le dommage de nature décennale
- Les causes d'exonération de la garantie décennale
- La réception

2 LES ACTEURS ET LEURS OBLIGATIONS D'ASSURANCE

1h

- Le contrat de louage d'ouvrage
- Le maître d'ouvrage et l'assurance dommages-ouvrage
- Les constructeurs et l'assurance responsabilité civile décennale
- Les ouvrages

3 LES CONSÉQUENCES DE L'OBLIGATION D'ASSURANCE

2h

- La sanction du défaut d'assurance
- Le rôle de contrôle de la souscription par le notaire
- La vente de la construction sans assurance

4 CAS PARTICULIERS

2h

- La vente de la construction inachevée
- L'auto construction et la rénovation
- La vente de la construction affectée de désordres

La vente par un particulier de sa maison :

vendeur après achèvement, « castor », rénovateur, bricoleur, quelles contraintes pour le notaire ?

Faire face aux difficultés spécifiques posées par la vente des maisons de particuliers (auto-contruction, travaux sur existants, absence de réception, absence d'assurance, travaux non autorisés, achèvement non déclaré, inachèvement).

Formation axée sur le droit de l'urbanisme, de la responsabilité des constructeurs et des assurances contruction.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Apprécier les conséquences de l'irrégularité de la maison
- Cerner le régime de la garantie du vendeur constructeur particulier
- Sécuriser les ventes au regard des assurances construction
- Savoir informer les parties

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes et apports théoriques au travers d'une série d'exemples concrets
- Description et analyse des difficultés rencontrées par les praticiens dans leurs dossiers
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Suport écrit et visuel

FORMATRICES
Claire-Lise COUPINOT ou Christine WIELS
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

DROIT DE LA CONSTRUCTION ET DE L'URBANISME

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissance des principes de bases en droit de l'urbanisme et droit de la responsabilité constructeur

PLUS-VALUE
Un éclairage pratique, sur la base d'exemples concrets

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LA VENTE PAR UN PARTICULIER DE SA MAISON :
VENDEUR APRÈS ACHÈVEMENT, « CASTOR », RÉNOVATEUR, BRICOLEUR,
QUELLES CONTRAINTES POUR LE NOTAIRE ?

Plan d'intervention

1 LA RÉGULARITÉ DE LA CONSTRUCTION AU REGARD DE L'URBANISME

2h

- Vente avec conformité
- Vente d'une construction irrégulière

2 PRINCIPES GÉNÉRAUX SUR LA GARANTIE DÉCENNALE ET LES OBLIGATIONS D'ASSURANCE

1h30

- La garantie décennale
- Les obligations d'assurance

3 LE RÉGIME DES GARANTIES DU VENDEUR PARTICULIER

2h30

- Le revendeur d'une maison
- Le vendeur après achèvement de la maison qu'il a fait construire
- L'auto constructeur ou rénovateur
- La vente de la construction inachevée

4 LE CONTRÔLE DES ASSURANCES OU LEUR ABSENCE

1h

- L'assurance dommage-ouvrage
- Les assurances des éventuelles entreprises

La vente d'immeuble à construire : de la VEFA à la VIR

Il s'agira d'étudier les règles applicables aux ventes d'immeuble à construire (VEFA) et aux ventes d'immeuble à rénover, à l'effet de permettre au notaire de s'assurer de la validité des actes et de garantir la protection de l'acquéreur (notamment lors de la vente de locaux d'habitation). Un accent particulier sera apporté, par l'étude de cas pratiques, aux problèmes relatifs au respect des règles d'accessibilité, aux travaux dont l'acquéreur se réserve la réalisation, et aux programmes immobiliers évolutifs.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- S'assurer de la complétude du dossier de vente et s'assurer du respect des obligations des parties
- Sécuriser la vente

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes au moyen d'études doctrinales et de la jurisprudence
- Cas pratiques

FORMATEURS
Claire-Lise COUPINOT et Matthieu PLAIDY
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

DROIT DE LA CONSTRUCTION ET DE L'URBANISME

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en droit des obligations, en droit de la vente, en responsabilité des constructeurs et assurance construction

PLUS-VALUE
Sécuriser ses dossiers de vente d'immeuble à construire

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

INTRODUCTION

30min

- La distinction entre la vente d'immeuble à construire et la vente d'immeuble à rénover
- Définition du secteur protégé

1 LA VEFA EN SECTEUR PROTÉGÉ

4h

- Le contrat préliminaire et l'acte de vente (description du bien, détermination du prix et du délai de livraison, garantie d'achèvement)
- Le paiement du prix et son échelonnement
- La livraison de l'immeuble et les garanties apportées à l'acquéreur
- La cession du contrat de VEFA
- Distinction avec la vente à terme

Cas pratique 1 : La dérogation aux règles d'accessibilité

Cas pratique 2 : La réalisation des travaux de finition par l'acquéreur

Cas pratique 3 : La modification du programme de construction par le promoteur

2 LA VIR EN SECTEUR PROTÉGÉ

2h

- L'avant-contrat et l'acte de vente (description des travaux, détermination du prix et du délai de livraison, garantie d'achèvement)
- Le paiement du prix et son échelonnement
- La livraison et les garanties apportées à l'acquéreur

Cas pratique 4 : L'engagement du vendeur de réaliser les travaux avant la vente

3 LES VENTES D'IMMEUBLES À CONSTRUIRE OU À RÉNOVER HORS SECTEUR PROTÉGÉ

30min

- Contenu nécessaire des actes : description du bien, détermination du prix et du délai de livraison
- Contenu facultatif : La garantie d'achèvement
- Les garanties apportées à l'acquéreur

Cas pratique 5 : La vente de terrain contre remise de locaux à construire

L'urbanisme : Pratique notariale et actualités

Formation de mise à jour en droit de l'urbanisme pour maîtriser les apports des récentes réformes et des dernières jurisprudences : contenu susceptible d'être modifié en fonction de l'actualité.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Faire le point sur les nouveautés législatives et jurisprudentielles
- Sécuriser les ventes au regard des évolutions du droit de l'urbanisme

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes
- Description et analyse des nouveaux textes
- Commentaires des jurisprudences récentes
- Série d'exemples concrets
- Support visuel

FORMATRICES
Claire-Lise COUPINOT ou Christine WIELS
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissances de bases en droit de l'urbanisme

PLUS-VALUE
Appréhender le contexte évolutif de la réglementation d'urbanisme

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 URBANISME RÈGLEMENTAIRE

3h30

- L'évolution des documents d'urbanisme et outils réglementaires au gré des réformes

2 URBANISME OPÉRATIONNEL

3h30

- Les éventuelles évolutions des autorisations d'urbanisme, du contentieux, des destinations, des droits de préemption...

3 AMÉNAGEMENTS

3h30

- Les nouveautés législatives ou jurisprudentielles affectant les procédures d'aménagement (lotissement...), les outils d'aménagement, l'urbanisme commercial...

L'urbanisme illustré - Volet 1

Approche pratique de l'urbanisme au travers de cas concrets

Se former en droit de l'urbanisme à partir de cas concrets au fil des réformes et des dernières jurisprudences : règles applicables, caractère définitif des autorisations, constructions irrégulières, changement de destination.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Apprécier la validité et le caractère définitif des autorisations d'urbanisme
- Sécuriser les ventes des constructions irrégulières (ou non) par une information adaptée
- Apprécier les contraintes d'urbanisme à l'occasion de la modification des immeubles bâtis et du changement de destination

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes
- Série de cas pratiques dans tous les thèmes, variant en fonction des demandes et de l'actualité
- Les sujets seront abordés au travers d'exemples concrets et de questions posées par les notaires, dans le cadre d'échanges interactifs

FORMATRICES
Claire-Lise COUPINOT ou Christine WIELS
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Notions en droit de l'urbanisme

PLUS-VALUE
Appréhender de manière concrète les difficultés récurrentes rencontrées par les notaires dans les différents thèmes abordés, ébaucher des solutions pratiques à l'effet de garantir et sécuriser vos actes

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 AUTORISATIONS D'URBANISME ET SECURITE JURIDIQUE

1h30

- Cadre juridique des opérations
- Caractère définitif des autorisations de construire
- Durée de validité des autorisations
- Transfert des autorisations de construire
- Mise en œuvre des autorisations de construire

2 CONSTRUCTIONS IRRÉGULIÈRES

2h30

- Vente de la construction irrégulière : Prescriptions des actions, droit de reconstruire et évolution de la construction

3 CHANGEMENT DE DESTINATION ET MODIFICATION DE L'IMMEUBLE EXISTANT

1h30

- Vente de la maison de l'agriculteur
- Changement de destination : de la résidence de tourisme à l'habitation

L'urbanisme illustré - Volet 2

Approche pratique des opérations d'aménagement : lotissement, permis de construire valant division au travers de cas concrets

Se former en droit de l'urbanisme à partir de cas concrets au fil des réformes et des dernières jurisprudences : lotissement et permis valant division.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Déterminer le champ d'application respectif des autorisations (permis d'aménager, DP)
- Faire un bon usage du permis valant division
- Connaître les règles de commercialisation des lots de lotissement
- Apprécier les risques résultant des cahiers des charges et autres documents

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes
- Série de cas pratiques dans tous les thèmes, variant en fonction des demandes et de l'actualité
- Les sujets seront abordés au travers d'exemples concrets et de questions posées par les notaires, dans le cadre d'échanges interactifs

FORMATRICES
Claire-Lise COUPINOT ou Christine WIELS
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

DROIT DE LA CONSTRUCTION ET DE L'URBANISME

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Notions en droit de l'urbanisme

PLUS-VALUE
Appréhender de manière concrète les difficultés récurrentes rencontrées par les notaires dans les différents thèmes abordés, ébaucher des solutions pratiques à l'effet de garantir et sécuriser vos actes

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

L'URBANISME ILLUSTRÉ - VOLET 2 : APPROCHE PRATIQUE DES OPÉRATIONS D'AMÉNAGEMENT : LOTISSEMENT, PERMIS DE CONSTRUIRE VALANT DIVISION AU TRAVERS DE CAS CONCRETS

Plan d'intervention

1 DIVISER UNE UNITÉ FONCIÈRE

2h30

- Champ d'application de la déclaration préalable et du permis d'aménager
- Permis de construire valant division : utilisation

2 CONSTRUIRE EN LOTISSEMENT

1h30

- Garantie de la constructibilité : appréciation des règles d'urbanisme, cristallisation
- Evolution du lotissement : modification, subdivision

3 VENDRE DES TERRAINS À BÂTIR

1h

- Commercialisation des terrains, nature des contrats et contraintes

4 SÉCURISER LES OPÉRATIONS

2h

- Prise en compte des risques tenant aux cahiers des charges et autres documents

Lotissement, permis valant division et ZAC

Réaliser une opération d'aménagement d'ensemble

Formation destinée à approfondir le régime des divisions foncières dans le cadre d'opérations d'aménagement d'ensemble (lotissement et permis valant division) et à découvrir les principaux points de vigilance des opérations de ZAC.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Connaître le champ d'application de la réglementation des lotissements
- Savoir quand et comment utiliser la déclaration préalable, le permis d'aménager et le permis valant division
- Suivre l'opération de lotissement (gestion de la constructibilité, commercialisation, procédure de modification, subdivision)
- Connaître le sort des terrains après la caducité des règles d'urbanisme (portée du cahier des charges)
- Découvrir les ZAC (gestion du droit de construire - cahier des charges)

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes et exposé théorique des évolutions règlementaires
- Propos illustrés de jurisprudences récentes et de séries d'exemples concrets
- Cas pratiques

FORMATRICES
Christine WIELS ou Claire-Lise COUPINOT
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

DROIT DE LA CONSTRUCTION ET DE L'URBANISME

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant
Objectif
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en droit de l'urbanisme

PLUS-VALUE
Sécuriser les ventes issues des divisions et utiliser toutes les techniques d'aménagement à bon escient

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 PRÉAMBULE : COMMENT DÉFINIR UNE OPÉRATION D'AMÉNAGELEMENT

??

2 CHAMP D'APPLICATION DU LOTISSEMENT ET DU PERMIS VALANT DIVISION

??

- Particularités du régime de la ZAC
- Champ d'application du lotissement
- Champ d'application du permis valant division

3 AUTORISATIONS ET PROCÉDURES

??

- La procédure de ZAC
- La procédure de lotissement (DP, PAM)

4 LA RÉALISATION DE LA ZAC, DU LOTISSEMENT OU DU GROUPE D'HABITATION

??

- La durée de validité
- Le périmètre des opérations
- La répartition de la surface de plancher
- La commercialisation des lots
- Dispositions spécifiques au lotissement (globalisation des règles d'urbanisme en lotissement et permis valant division, délivrance des permis, cristallisation des règles d'urbanisme)

5 LA VIE DE LA ZONE D'AMÉNAGEMENT CONCERTÉ, DU LOTISSEMENT ET DU GROUPE D'HABITATION

??

- Les modifications en cours d'opération
- La subdivision des lots
- La caducité des règles d'urbanisme ou la fin des opérations
- Effet de la caducité des règles d'urbanisme sur les cahiers des charges et règlements contractualisés

Le contentieux illustré
Approche du contentieux, de l'urbanisme autour de cas pratiques

Comment faire face aux situations contentieuses en identifiant les risques résultant de la délivrance des autorisations d'urbanisme, et comment réagir face à une construction irrégulière.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Définir le caractère définitif d'une autorisation
- Évaluer les risques tenant à l'existence d'un contentieux
- Appréhender les conséquences du caractère irrégulier d'une construction au regard des diverses actions et conséquences à terme sur la pérennité du bien
- Parfaire l'information à apporter aux acquéreurs dans toutes les situations contentieuses

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes (avec jurisprudence récente)
- Série de cas pratiques
- Tableaux de synthèse
- Support visuel
- Propos illustrés de jurisprudences récentes

FORMATRICES
Christine WIELS ou Claire-Lise COUPINOT
Juriste consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

DROIT DE LA CONSTRUCTION ET DE L'URBANISME

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Notion d'urbanisme s'agissant notamment de la délivrance des autorisations d'urbanisme

PLUS-VALUE
Apprécier la faisabilité des opérations dont les autorisations font l'objet d'un contentieux et évaluer les risques tenant à la vente des constructions irrégulières en sécurisant les transactions par une meilleure information des acquéreurs

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 L'AUTORISATION DÉFINITIVE

3h30

- La typologie des recours et retrait
- Le retrait de l'autorisation
  - calcul des délais
  - la question du retrait pour fraude
- Les recours contentieux
  - calcul des délais
  - les nouvelles modalités de recours (intérêt à agir et référé suspension)
  - le traitement des recours abusifs
- Les conséquences de l'existence des recours
  - l'annulation de l'autorisation (focus sur l'annulation partielle) et ses conséquences
  - l'action en démolition de l'article L. 480-13 C. urb.
  - l'impact sur le délai de validité de l'autorisation
- Le notaire face au recours

2 LA GESTION DE L'IMMEUBLE IRRÉGULIER

3h30

- Le caractère irrégulier de l'immeuble
- L'identification des risques tenant au caractère irrégulier
  - l'action pénale et les nouveaux pouvoirs d'intervention des autorités compétentes
  - le contentieux civil
  - l'action civile de la commune au visa de l'article L. 480-14 C. urb.
- La pérennité de la construction
  - les restrictions tenant à l'évolution de l'immeuble
  - le droit de reconstruire à l'identique
- Le positionnement du notaire face à la vente d'une construction irrégulière et l'importance de l'information des acquéreurs

Le droit de préemption urbain illustré

Approche concrète à travers des cas pratiques

Se former en droit de préemption urbain au travers de situation concrètes relatives à la purge du droit de préemption, à l'exercice de ce droit et au contentieux.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Identifier les situations nécessitant une purge de droit de préemption urbains (champ géographique et champ d'application) et ses modalités
- Faire face à la décision du titulaire du droit
- Gérer l'après décision (vente, transfert de propriété, rétrocession...)
- Évaluer les risuqes contentieux et leurs suites

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes
- Série de cas pratiques
- Les sujets seront abordés au travers d'exemples concrets et de questions posées par les notaires, dans le cadre d'échanges interactifs

FORMATRICES
Laurence LEGRAIN et Christine WIELS
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Rédiger des ventes (avant-contrat et acte authentique)

PLUS-VALUE
- Appréhender concrètement les problématiques liées au droit de préemption, vécu comme une entrave à la liberté de contracter.
- Aider les titulaires de droits de préemption à mieux motiver leurs décisions
- Assurer la sécurité de vos actes et éviter de votre responsabilité engagée

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 CHAMP D'APPLICATION TERRITORIAL ET MUTATIONS CONCERNÉES

1h45

- Instauration du DPU
- Opérations soumises

2 PURGE DU DROIT DE PRÉEMPTION URBAIN ET DÉCISION DU TITULAIRE

1h45

- Établissement de la DIA
- Alternatives du titulaire

3 DÉCISION DE PRÉEMPTER ET SES CONSÉQUENCES

1h45

- Conditions de la préemption (délai, motivation...)
- Obligations résultant de l'exercice du droit (paiement du prix, utilisation du bien)

4 CONTENTIEUX ADMINISTRATIF ET JUDICIAIRE DE LA DÉCISION DE PRÉEMPTION

1h45

- Recours contre la décision
- Conséquence de l'annulation

Le changement de destination
(urbanisme, construction, copropriété)

Le changement de l'utilisation des immeubles bâtis peut relever de différentes législations dont l'application est appréciée et contrôlée de façon autonome, quand bien même il s'agit de réaliser une même opération.

Lors de la vente d'un immeuble bâti, notamment lorsque l'acquéreur a pour projet d'en modifier l'usage, le notaire doit être en mesure de déterminer l'ensemble des réglementations applicables.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

Cette formation a ainsi pour objectif de permettre aux participants de :

- Distinguer les différentes réglementations applicables lors du changement d'utilisation d'un bâtiment
- Identifier les réglementations applicables à un cas d'espèce
- Garantir à l'acquéreur d'un immeuble bâti la faisabilité de son projet au regard de l'affectation du bien et des règles applicables
- Savoir résoudre certaines difficultés fréquentes

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Analyse transversale des différentes réglementations applicables lors du changement d'usage d'un immeuble bâti (droit de l'urbanisme, droit de la construction, droit de la copropriété)
- Analyse des jurisprudences récentes et résolution de cas pratiques

FORMATEURS
Matthieu PLAIDY ou Jean BERNIGAUD
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

DROIT DE LA CONSTRUCTION ET DE L'URBANISME

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Débutant
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en matière d'urbanisme et copropriété

PLUS-VALUE
Maîtrise et distinctions des législations applicables

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 INTRODUCTION : DISTINCTION ET AUTONOMIE DES LÉGISLATIONS

2 LE CHANGEMENT DE DESTINATION EN DROIT DE L'URBANISME

3h

- Les différentes destinations en matière d'urbanisme
- Le champ d'application du permis de construire et de la déclaration préalable
- Les conséquences d'un changement de destination irrégulier

3 LE CHANGEMENT D'USAGE DES LOCAUX D'HABITATION EN DROIT DE LA CONSTRUCTION

1h

- Détermination du champ d'application de la réglementation du changement d'usage des locaux d'habitation
- La procédure de changement d'usage et la nature de l'autorisation
- Les sanctions applicables

4 LE CHANGEMENT D'AFFECTATION EN DROIT DE LA COPROPRIÉTÉ

2h

- Les règles en matière de changement d'affectation
- Le contrôle de la conformité à la destination de l'immeuble
- Les conséquences d'un changement d'usage sur la répartition des charges

5 VÉRIFICATIONS LIÉES À D'AUTRES LÉGISLATIONS

1h

- Les incidences d'un changement d'utilisation sur l'application des règles de sécurité, d'accessibilité...
- Les règles applicables, les procédures à suivre et les sanctions éventuelles relatives à ces réglementations

Urbanisme et vente d'immeuble

Lors de la vente de l'immeuble, la prise en compte des règles et autorisations d'urbanisme s'avère indispensable pour la sécurité juridique de l'acquéreur.

Le notaire, par son devoir d'information et de conseil, doit s'assurer de la régularité du bien vendu à l'égard des autorisations d'urbanisme ou de la faisabilité du projet de l'acquéreur

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

Cette formation a ainsi pour objectif de permettre aux participants de :

- Savoir apprécier la régularité d'une construction faisant l'objet d'une vente
- Informer les parties des conséquences résultant de l'irrégularité de la construction
- Déterminer la faisabilité du projet de l'acquéreur d'un immeuble bâti ou d'un terrain à bâtir
- Garantir cette faisabilité du projet de l'acquéreur et l'efficacité de la vente

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des règles d'urbanisme opposables et du champ d'application des procédures administratives en matière d'urbanisme
- Illustrations jurisprudentielles
- Cas pratique
- Plan détaillé et sélection de textes et de jurisprudences

FORMATEURS
Matthieu PLAIDY ou Nora LAZARINI
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

DROIT DE LA CONSTRUCTION ET DE L'URBANISME

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Débutant
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Notions de base en urbanisme

PLUS-VALUE
Tour d'horizon complet sur les règles d'urbanisme et le régime des autorisations d'urbanisme

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 LE CHAMP D'APPLICATION DES RÈGLES ET AUTORISATIONS D'URBANISME

3h

- Les règles relatives aux travaux et occupations des sols
- La légalité et l'opposabilité des règles d'urbanisme
- Les opérations de construction : régime et champ d'application des autorisations de construire
- Les opérations de lotissement : régime et champ d'application des autorisations de lotissement

2 VÉRIFICATIONS ET PRÉCAUTIONS LORS DE LA VENTE DU TERRAIN À BÂTIR OU DE L'IMMEUBLE BÂTI

4h

- L'obtention des renseignements d'urbanisme
- L'obtention de l'autorisation d'urbanisme et son caractère définitif
- Le contrôle de la régularité de la construction vendue et les risques liés à son caractère irrégulier
- La faisabilité du projet de modification de la construction vendue

La réforme de la copropriété dans la pratique notariale

Initiée par la loi n° 2018-1021 du *23 novembre 2018* portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique, dite loi « ELAN » (Chapitre V intitulé « Améliorer le droit de la copropriété » du TITRE IV), et ses décrets d'application (n° 2019-502, n° 2019-503 du *23 mai 2019*, et n° 2019-650 du *27 juin 2019*), la réforme se poursuit avec l'adoption de l'ordonnance n°2019-1101 du *30 octobre 2019* et son décret d'application n°2020-834 du *2 juillet 2020*.

Les notaires doivent dès lors être particulièrement attentifs à cette réforme qui modifie en profondeur le statut de la copropriété, et qui à terme devrait conduire à l'adoption d'un code de la copropriété.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Permettre aux notaires, clercs et collaborateurs de faire un tour d'horizon des principales modifications résultant de la réforme
- Appréhender les conséquences de la réforme sur la pratique notariale, pour acquérir de nouveaux réflexes en matière de copropriété, et notamment s'agissant de la rédaction des règlements de copropriété

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Webinaires + fiches pratiques
- QCM
- Cas pratiques
- Formation entièrement digitalisée (avec possibilité de télécharger les différents supports de formation)

FORMATEURS
Nora LAZARINI, Virginie MALARD, Matthieu PLAIDY et Marie-Pierre TOURNIER
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
3h10

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

DROIT DE LA CONSTRUCTION ET DE L'URBANISME

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en droit de la copropriété

PLUS-VALUE
Intégrer tout ce qui change en droit de la copropriété, pour adapter sa pratique professionnelle au vu des nouvelles dispositions

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

PODCAST

TEST D'ÉVALUATION INITIAL

1 PRÉSENTATION DES ATELIERS

2 ATELIER 1 : RÉFORME DE LA COPROPRIÉTÉ ET APPLICATION DU STATUT DE LA COPROPRIÉTÉ

30min

- Webinaire 1 : Nouveau champ d'application matériel du statut
- Webinaire 2 : Précision sur le champ d'application temporel du statut

QCM DE L'ATELIER 1

3 ATELIER 2 : RÉFORME DE LA COPROPRIÉTÉ ET CLARIFICATION DU RÉGIME JURIDIQUE DES DIFFÉRENTES PARTIES DE L'IMMEUBLE

85min

- Webinaire 1 : Définition du lot de copropriété et consécration du lot transitoire
- Webinaire 2 : Élargissement de la liste des parties communes et des droits accessoires
- Webinaire 3 : Limitation de la possibilité de réserver un droit accessoire aux parties communes
- Webinaire 4 : Consécration des parties communes spéciales
- Webinaire 5 : Consécration des parties communes à jouissance privative
- Webinaire 6 : Rédaction et mise en conformité du règlement de copropriété

QCM DE L'ATELIER 2

4 ATELIER 3 : RÉFORME DE LA COPROPRIÉTÉ ET ASSOUPLISSEMENT DU FONCTIONNEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ

75min

- Webinaire 1 : Simplification des modalités de prise de décision au sein des assemblées générales
- Webinaire 2 : Réduction du délai prescription pour les actions personnelles
- Webinaire 3 : Institution d'un régime propre aux petites copropriétés
- Webinaire 4: Institution d'un régime propre aux copropriétés à deux copropriétaires
- Webinaire 5 : Simplification des restructurations de copropriétés (syndicats secondaires, scission en volume)
- Webinaire 6 : Clarification en matière de charges et provisions
- Webinaire 7 : Nouveautés en matière de travaux

QCM DE L'ATELIER 3

TEST D'ÉVALUATION FINALE

DROIT PUBLIC

107 Les réflexes indispensables pour mener à bien les opérations des collectivités locales

109 Pratique notariale de la propriété immobilière des personnes publiques

111 Les opérations immobilières des collectivités locales en cas pratiques : de la prise de décision à la signature du contrat

113 La valorisation des propriétés publiques en toute sécurité : de l'occupation à la cession

115 Les montages immobiliers complexes face au Code de la commande publique

117 L'actualité du droit public notarial

119 Le notaire et les collectivités locales

EXPERTISES TRANSVERSALES

203 Contrats immobiliers des collectivités locales : aspects juridiques et fiscaux

205 Tout savoir sur le BRS

E-LEARNING

121 L'essentiel du droit public notarial

Les réflexes indispensables pour mener à bien les opérations des collectivités locales

La complexité des procédures administratives et de la répartition des compétences entre collectivités territoriales issues de l'organisation de la décentralisation en « mille-feuilles territorial » nécessite une compréhension fine du fonctionnement des personnes publiques afin de sécuriser les délibérations et les actes notariés qui en découlent. Chaque étape de la procédure peut frapper de nullité une cession en l'absence des réflexes adéquats. Cette formation est destinée à vous permettre d'acquérir les réflexes indispensables pour mener à bien les opérations de vos clients publics et parapublics.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Acquérir les réflexes indispensables pour sécuriser vos actes avec les personnes publiques
- Assimiler le verbatim des collectivités territoriales
- Maîtriser la procédure d'adoption des délibérations et des actes administratifs
- Identifier les pièges procéduraux courants dans les opérations immobilières des collectivités locales

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Exposé théorique et pratiques
- Support visuel
- Rappel des principes fondamentaux du droit public immobilier
- Description et analyse de cas concrets

FORMATEURS
Stéphanie TRINCAL et Julien GOZE
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
- Se spécialiser en droit public notarial
- Conseiller et accompagner les collectivités locales et leurs clients (promoteur, bailleurs sociaux, particuliers...)

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LES RÉFLEXES INDISPENSABLES POUR MENER À BIEN LES OPÉRATIONS DES COLLECTIVITÉ LOCALES

Plan d'intervention

1 LA RÉPARTITION DES COMPÉTENCES ENTRE COLLECTIVITÉS

30min

- Quelles sont les collectivités bénéficiant de la clause générale de compétence ?
- Que signifie les principes de spécialité et d'exclusivité pour un EPCI ?
- Une collectivité locale peut-elle acquérir ou prendre à bail un bien en dehors de son territoire ?

2 LA RÉPARTITION INTERNE DES COMPÉTENCES

1h

- Quels sont les pouvoirs propres des organes délibérants des collectivités ?
- Quels sont les pouvoirs propres de l'exécutif ?
- Qui peut recevoir délégation et quelles peuvent être leur contenu ? Est-il possible de déléguer la décision de procéder à une acquisition ou une cession ? Un notaire peut-il recevoir délégation d'une collectivité ? Comment apprécier la notion d'empêchement de l'exécutif ?

3 DE QUELQUES CONSEILS DE RÉDACTION DES DÉLIBÉRATIONS

1h

- Quelle est la valeur des visas d'une délibération ?
- Dans quelles hypothèses un avis de la direction de l'immobilier de l'Etat doit-être sollicité ? Quelle est sa valeur ?
- Quel doit être le contenu d'une délibération décidant la cession ou l'acquisition ? Dans quel cas l'avis des domaines doit être visé ? Le nom de l'étude en charge de l'acte doit-il être mentionné ?

4 LES CARACTÈRES EXÉCUTOIRE ET DÉFINITIF DES ACTES

1h

- Comment s'acquiert le caractère exécutoire d'une délibération ou d'un arrêté de délégation ? Quelles précautions devez-vous prendre ?
- Faut-il attendre le délai de recours des tiers et du préfet pour signer un acte ?

5 LES RÈGLES ESSENTIELLES DU DROIT DE L'INTERCOMMUNALITÉ

1h

- Comment se matérialise le transfert de compétences ? Où trouver la liste desdites compétences ?
- Le transfert de compétence s'accompagne-t-il d'un transfert des biens ? Quel est le sort des contrats et délibérations de la commune relatifs aux compétences transférées ?
- Dans quelles hypothèses les biens sont mis à disposition ? Quels sont les pouvoirs de l'EPCI sur ces biens ?
- Quels biens peuvent ou doivent être transférés en pleine propriété ?

6 LES RÈGLES ESSENTIELLES DE LA PROPRIÉTÉ PUBLIQUE

1h

- Comment distinguer le domaine public du domaine privé ? L'indication cadastrale est-elle suffisante ?
- Quelles sont les qualifications possibles des voies d'une collectivité ? Quelles sont les particularités attachées aux voies communales et chemins ruraux ?
- Quels sont les grands principes de protection des biens publics ?
- Quelle procédure respecter pour céder un élément dépendant du domaine public d'une collectivité ?

7 LES PRINCIPALES PROCÉDURES IMMOBILIÈRES DES COLLECTIVITÉS LOCALES

1h

- Quelles sont les procédures immobilières des collectivités locales soumises à publicité et mise en concurrence préalable ?
- Les échanges de biens sont-ils autorisés ?
- Quels sont les pièces comptables à fournir pour les acquisitions amiables poursuivies par une collectivité locale ? Dans quel cas le comptable public doit-il intervenir ?

8 LES PRINCIPALES INFRACTIONS PÉNALES CONCERNANT LES ÉLUS LOCAUX

30min

- Quelles actions peuvent amener un élu ou un fonctionnaire à une prise illégale d'intérêt ?
- La méconnaissance des règles de mise en concurrence est-elle systématiquement qualifiable de délit de favoritisme ?
- L'absence de paiement de redevance d'occupation du domaine public constitue-t-elle un délit de concussion ?

Pratique notariale de la propriété immobilière des personnes publiques

La propriété des personnes publiques est extraordinaire : sa nature et son régime juridiques se distinguent fondamentalement de la propriété des personnes privées. Dans sa pratique professionnelle, le notaire est pourtant régulièrement appelé à régulariser des opérations portant sur des immeubles appartenant à des personnes publiques : vente d'un parking public, conclusion d'un bail commercial sur un local communal ou d'un bail emphytéotique sur un terrain public, etc. La connaissance du droit des propriétés publiques (inaliénabilité du domaine public, procédure de déclassement, régime de cession des biens publics...) s'avère alors indispensable pour éviter tout risque de nullité de l'acte. Cette formation vous donnera toutes les clés pour sécuriser vos opérations et apporter à vos clients les meilleurs conseils juridiques.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Connaître les critères légaux de définition du domaine public
- Comprendre les théories jurisprudentielles de qualification du domaine public
- Savoir distinguer le domaine public du domaine privé
- Appréhender le régime du domaine public (inaliénabilité, imprescriptibilité...) et de la propriété publique (insaisissabilité, incessibilité à vil prix...)
- Maîtriser la procédure de sortie d'un bien du domaine public
- Savoir vendre un bien immobilier appartenant à une personne publique

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Exposé théorique
- Support visuel
- Rappel des principes
- Description et analyse

FORMATEURS
Paul-Maxence MURGUE-VAROCLIER
et Julien GOZE
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
- Se spécialiser en droit public notarial
- . Conseiller et accompagner les collectivités locales et leurs clients (promoteur, bailleurs sociaux, particuliers...)

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

PRATIQUE NOTARIALE DE LA PROPRIÉTÉ IMMOBILIÈRE DES PERSONNES PUBLIQUES

Plan d'intervention

1 LA PROPRIÉTÉ PUBLIQUE IMMOBILIÈRE : DÉFINITION ET RÉGIME JURIDIQUE

1h

- L'identification des biens publics immobiliers
- L'insaisissabilité des propriétés publiques
- L'incessibilité des biens publics à vil prix

2 LA DISTINCTION DU DOMAINE PUBLIC ET DU DOMAINE PRIVÉ

2h30

- Les critères de définition du domaine public
- Les domaines publics spéciaux (routier, *etc.*)
- L'extension jurisprudentielle du domaine public (domanialité public « virtuelle », « globale », « accessoire » ...)
- Les biens du domaine privé (chemins ruraux, forêts, immeubles de bureaux, *etc.*)

3 L'UTILISATION PRIVATIVE DU DOMAINE PUBLIC

1h30

- Les principes de l'occupation privative du domaine public (titre précaire, temporaire, révocable...).
- Les principaux titres d'occupation du domaine public (la convention d'occupation temporaire, le bail emphytéotique administratif, l'AOTDR).

4 LA PROCÉDURE DE VENTE D'UN BIEN DU DOMAINE PUBLIC

2h

- Les effets du principe d'inaliénabilité sur l'acte de vente
- La procédure de désaffectation et de déclassement
- La décision de vendre un bien public immobilier et la rédaction de l'acte notarié

Les opérations immobilières des collectivités locales en cas pratiques : de la prise de décision à la signature du contrat

Devenez le partenaire privilégié des collectivités locales : à partir d'une quinzaine de cas pratiques couvrant les principales difficultés de la matière, nous échangerons sur les stratégies à mettre en place avec vos clients-collectivités locales.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Parfaire ses connaissances en droit des collectivités locales et en droit de la propriété publique au travers de cas pratiques
- Établir un diagnostic des situations présentées et cerner les points de vigilance pour vous et vos clients, collectivités locales et opérateurs privés
- Mettre en oeuvre concrètement les textes et jurisprudences applicables aux montages immobiliers des collectivités locales

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Cas pratiques
- Support visuel

FORMATRICES
Laurence LEGRAIN et Stéphanie TRINCAL
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Avoir les « bases » en droit des collectivités locales

PLUS-VALUE
- Appréhender concrètement les problématiques liées au droit des collectivités locales. Devenir leur partenaire privilégié
- Être une force de proposition tout en assurant la sécurité de vos actes

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LES OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES DES COLLECTIVITÉS LOCALES EN CAS PRATIQUES : DE LA PRISE DE DÉCISION À LA SIGNATURE DU CONTRAT

Plan d'intervention

1 CAS PRATIQUES : ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DES COLLECTIVITÉS LOCALES (PRINCIPALEMENT DES COMMUNES)

1h30

- La répartition des pouvoirs entre l'organe délibérant et l'exécutif
- Le jeu des délégations

2 CAS PRATIQUES : DROIT DE L'INTERCOMMUNALITÉ

1h30

- Les relations entre les communes et leurs établissements publics de coopération intercommunale
- Le fonctionnement des EPCI

3 CAS PRATIQUES : OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES DES COLLECTIVITÉS LOCALES (ACQUISITION, VENTES, BAUX...)

3h

- Les procédures à respecter
- La qualification des biens des collectivités : domaine public ou domaine privé ?
- Les pièces indispensables pour passer vos actes
- La procédure d'exercice du DPU

4 CAS PRATIQUES : MONTAGES IMMOBILIERS COMPLEXES

1h

- Le risque de requalification des montages en marchés publics ou concessions de services publics

La valorisation des propriétés publiques en toute sécurité : de l'occupation à la cession

Dans un contexte budgétaire toujours plus contraint, la « valorisation » des biens publics est devenue l'un des enjeux prioritaires des collectivités locales. Le législateur a donc créé des outils innovants afin d'optimiser la gestion des biens publics (déclassement par anticipation, promesse de vente sur le domaine public, transfert entre domaines publics, *etc.*)

La « valorisation » des propriétés publiques comporte toutefois de nombreux risques juridiques, bien souvent méconnus des acteurs publics. Il appartient alors aux notaires, sollicités pour régulariser les actes, de déceler ces pièges afin d'assurer la sécurité de l'opération envisagée.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Découvrir les nouveaux outils de la valorisation des propriétés publiques suite à la réforme du Code général de la propriété des personnes publiques par l'ordonnance n° 2017-562 du 19 avril 2017
- Appréhender les enjeux entourant la valorisation des propriétés publiques, tant pour les personnes publiques que pour les opérateurs privés
- Identifier les risques juridiques de l'utilisation et de la cession des biens des personnes publiques ainsi que les précautions à prendre pour la rédaction de vos actes

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Description et analyse
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Étude de cas
- Support visuel

FORMATEURS
Stéphanie TRINCAL ou
Paul-Maxence MURGUE-VAROCLIER
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié et Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert
●●●● Rester expert

PRÉ-REQUIS
Connaître le fonctionnement des collectivités locales
Savoir distinguer domaine public /domaine privé

PLUS-VALUE
- Maîtriser les instruments de gestion et de valorisation des propriétés publiques
- Assurer la sécurité juridique des opérations d'occupation et/ou de cession des biens publics
- Acquérir une expertise susceptible d'être valorisée auprès des personnes publiques et des opérateurs privés

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LA VALORISATION DES PROPRIÉTÉS PUBLIQUES EN TOUTE SÉCURITÉ :
DE L'OCCUPATION À LA CESSION

Plan d'intervention

INTRODUCTION

30min

- Les réformes récentes du droit des propriétés publiques
- Les nouveaux outils de valorisation des propriétés publiques

1 L'UTILISATION DES PROPRIÉTÉS PUBLIQUES

3h15

- La délivrance des titres d'occupation sur le domaine public
- Le champ d'application de la nouvelle procédure de publicité et de sélection préalables (domaine public/privé)
- La procédure allégée de mise en concurrence domaniale en cas de «manifestation d'intérêt spontanée »
- Les conditions d'existence du fonds de commerce sur le domaine public
- La cession des titres d'occupation du domaine public et la cession du fonds de commerce
- La sous-occupation du domaine public

2 LA CESSION DES PROPRIÉTÉS PUBLIQUES

3h15

- La circulation facilitée des biens : promesse de vente sous condition suspensive du déclassement, déclassement par anticipation, transferts entre domaines publics etc.
- La procédure de régularisation des ventes consenties sans déclassement préalable avant le 19 avril 2017
- Les impacts du Code de la commande publique et les risques de requalification
- Les ventes pour un prix inférieur à la valeur des aides d'État

Les montages immobiliers complexes face au Code de la commande publique

Les risques de requalification d'un contrat immobilier en contrat de la commande publique sont de plus en plus fréquents et les conséquences, tant sur l'acte que sur la responsabilité notariale, ne sont pas négligeables. Cette formation vous propose donc d'identifier au mieux ces risques pour établir vos actes en toute sécurité juridique.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Appréhender les opérations immobilières de vos clients (collectivités territoriales, établissements publics, SPL, SEM, SA d'Hlm, *etc.*) à l'aune de la définition des marchés publics et concessions
- Identifier les risques de requalification des montages immobiliers complexes (VEFA, BEFA, vente de terrain contre remise de locaux, vente avec charges, *etc.*) afin d'établir des contrats dans un environnement juridique sécurisé

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Description et analyse
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Étude de cas
- Support visuel

FORMATEURS
Paul-Maxence MURGUE-VAROCLIER
ou Stéphanie TRINCAL
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert
●●●● Rester expert

PRÉ-REQUIS
Connaître le fonctionnement des collectivités locales

PLUS-VALUE
- Découvrir le Code de la commande publique, entré en vigueur le 1er avril 2019
- Assurer la sécurité juridique des montages immobiliers complexes
- Acquérir une expertise susceptible d'être valorisée auprès des personnes publiques et des opérateurs privés

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LES MONTAGES IMMOBILIERS COMPLEXES FACE AU CODE DE LA COMMANDE PUBLIQUE

Plan d'intervention

INTRODUCTION

30min

- Le nouveau Code de la commande publique
- Les évolutions du droit des propriétés publiques

1 LE CADRE JURIDIQUE

1h30

- Les personnes publiques et privées soumises au Code : collectivités territoriales, SEM, SPL, bailleurs sociaux, associations...
- Les opérations immobilières concernées par le Code : les prestations de travaux, de services et les contrats mixtes
- La distinction marché public/concession

2 LES PROCÉDURES

40min

- Le calcul des seuils
- Les différentes procédures de publicité et de mise en concurrence
- Les procédures « allégées » de mise en concurrence : le *in house*, les raisons techniques (article R. 2122-3 du CCP - ancien article 30 de l'ordonnance de 2015)...

3 LE RISQUE DE REQUALIFICATION ET SES CONSÉQUENCES

2h20

- Les principaux contrats susceptibles d'intéresser la pratique notariale : VEFA, cession de terrain public contre remise de locaux ou d'équipements, baux en l'état futur d'achèvement, les contrats domaniaux (BEA, AOT, baux à contruction, *etc.*)
- Les conséquences de la requalification de l'opération : aux plans civil et pénal

4 CAS PRATIQUES

2h

- Échange autour de cas pratiques, permettant une mise en application immédiate des connaissances acquises

L'actualité du droit public notarial

Parce que le droit public est en perpétuelle mutation, le CRIDON LYON vous propose, tous les six mois, une demie-journée de formation pour rester connecté à l'actualité du droit public notarial.

Nos juristes ont sélectionné, pour vous, les textes et jurisprudences les plus récents, afin que vous puissiez continuer à assurer à vos clients le meilleur niveau de sécurité juridique.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Actualiser vos connaissances en droit des collectivités locales (droit des propriétés publiques, de la commande publique, de l'intercommunalité, de l'expropriation, etc.)
- Maîtriser la jurisprudence et les textes (législatifs ou réglementaires) les plus récents
- Analyser les effets - directs ou indirects - qu'entraînent les évolutions du droit des collectivités locales sur votre pratique professionnelle

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes
- Description et analyse
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Support visuel

FORMATEURS
Stéphanie TRINCAL ou
Paul-Maxence MURGUE-VAROCLIER
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●●Rester expert

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
- Rester informé sur l'actualité la plus récente de la matière
- Suivre « en direct » les évolutions du droit public notarial, pour assurer à vos clients le meilleur niveau de sécurité juridique

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 **L'ACTUALITÉ DU DROIT PUBLIC NOTARIAL GÉNÉRAL**

3h

2 **L'ACTUALITÉ DU DROIT DES PROPRIÉTÉS PUBLIQUES**

2h

3 **L'ACTUALITÉ DU DROIT DES CONTRATS ET DE LA COMMANDE PUBLICS**

2h

Le notaire et les collectivités locales

Les collectivités locales (communes, départements, régions, EPCI...) ont de plus en plus besoin d'être accompagnées pour mener à bien leurs projets, dans un univers juridique toujours plus complexe. Dans ce contexte, le notaire est un véritable point de repère pour sécuriser leurs opérations immobilières. A travers trois ateliers thématiques de formation, nos juristes-consultants du CRIDON LYON vous permettront d'acquérir les meilleurs réflexes pour conseiller vos clients et déjouer les pièges du droit des collectivités locales.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Acquérir les bons réflexes en droit des collectivités locales
- Accompagner et sécuriser les projets immobiliers des collectivités locales

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Ateliers thématiques
- Powerpoint
- Fiches pratiques à destination des notaires et des élus

FORMATEUR
Julien GOZE
Juriste consultant et Animateur de formation du CRIDON LYON

DURÉE
3h30

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Élus locaux et fonctionnaires territoriaux

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
- Acquérir les fondamentaux du droit des collectivités locales pour accompagner vos clients
- Développer une expertise juridique valorisable auprès des élus locaux

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 ATELIER 1 : DU PROJET DE LA COLLECTIVITÉ À LA SIGNATURE DE L'ACTE

45min

- Le contenu des délibérations autorisant les acquisitions ou cessions d'immeubles
- L'avis de la Direction de l'immobilier de l'Etat (anciennement France Domaine)
- Le caractère exécutoire et définitif des délibérations
- Le délit de prise illégal d'intérêts et la notion de conseiller « intéressé »
- La signature de l'acte

Questions/Réponses

2 ATELIER 2 : DOMAINE PUBLIC / DOMAINE PRIVÉ

45min

- La distinction domaine public/domaine privé
- Le régime du domaine public
- Les risques de la domanialité publique « virtuelle »
- L'occupation du domaine privé
- L'occupation du domaine public

Questions/Réponses

3 ATELIER 3 : LES TECHNIQUES DE CESSION DES PROPRIÉTÉS PUBLIQUES

1h

- La procédure de déclassement
- Les promesses de vente sous condition suspensive de déclassement
- La vente d'un bien du domaine public « routier »
- La vente et l'échange d'un chemin rural
- Les appels à projets/appels à manifestation d'intérêt

Questions/Réponses

4 ATELIER 4 : LES TECHNIQUES D'ACQUISITION DES PROPRIÉTÉS PUBLIQUES

1h

- La procédure d'acquisition des biens « sans maître »
- La prescription acquisitive
- La procédure d'alignement

Questions/Réponses

L'essentiel du droit public notarial

Le kit du notaire expert des collectivités locales est à portée de main !

Conseiller vos élus en amont des opérations immobilières, désamorcer les pièges du droit public pour régulariser vos actes en toute sécurité...

Cette formation vous permettra d'accompagner au quotidien vos clients publics dans leurs opérations immobilières.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Comprendre le fonctionnement des communes et des EPCI
- Acquérir les bons réflexes en droit des collectivités locales
- Accompagner et sécuriser les projets immobiliers des exécutifs locaux
- Appréhender les impacts des élections locales sur les actes des collectivités

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Webinars + fiches pratiques de synthèse
- QCM
- Résolution de cas pratiques en vidéo
- Classe virtuelle
- Formation entièrement digitalisée (avec possibilité de télécharger les différents supports de formation)

FORMATEURS
Paul-Maxence MURGUE-VAROCLIER
et Stéphanie TRINCAL
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires et clercs débutants / intermédiaires
Élus locaux et fonctionnaires territoriaux

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
- Acquérir les fondamentaux du droit des collectivités locales pour accompagner vos clients
- Développer une expertise juridique valorisable auprès des élus locaux

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

5min **PODCAST - RÉSOLUTION D'UN CAS PRATIQUE**

TEST D'ÉVALUATION INITIAL

5min 1 **PRÉSENTATION DES DEUX ATELIERS**

2 **ATELIER 1 : FONCTIONNEMENT DES COMMUNES ET DES STRUCTURES INTERCOMMUNALES**

1h10

- Webinaire 1 : Les communes, leurs représentants et leurs compétences
- Webinaire 2 : Les EPCI, leurs représentants et leurs compétences
- Webinaire 3 : Les délibérations et leur caractère exécutoire
- Webinaire 4 : Les impacts des élections municipales et communautaires

QCM DE L'ATELIER 1

3 **ATELIER 2 : GESTION DES PROPRIÉTÉS PUBLIQUES ET PASSATION DES CONTRATS PUBLICS**

1h30

- Webinaire 1 : À la découverte du patrimoine public
- Webinaire 2 : Les bases de la gestion des propriétés publiques
- Webinaire 3 : Les techniques de cession des biens publics
- Webinaire 4 : Le B.A.-ba des contrats publics immobiliers

QCM DE L'ATELIER 2

4 **BILLETS D'ACTUALITÉ**

10min

- Billet n° 1 : Le Code de la commande publique et la loi *ASAP*

2h 5 **ATELIER 3 : CLASSE VIRTUELLE**

TEST D'ÉVALUATION FINAL

TRAVAIL PERSONNEL ≈ 2 H

DROIT DE L'ENVIRONNEMENT

125 La vente d'un site potentiellement pollué : contraintes et précautions

127 La vente immobilière confrontée au droit de l'environnement : résolution de cas pratiques

129 Ventes d'immeuble, et problématiques liées à l'eau : Eau potable, assainissement, respect de la loi sur l'Eau

EXPERTISES TRANSVERSALES

197 Urbanisme et environnement : un couple contre nature ? Sécuriser vos actes malgré les pièges

La vente d'un site potentiellement pollué : contraintes et précautions

Nombre de précautions doivent être prises lors de la vente d'un immeuble abritant ou ayant abrité une activité industrielle. Avec le CRIDON LYON, apprenez à maîtriser les bonnes pratiques à adopter depuis les pourparlers jusqu'à la rédaction de l'acte de vente comportant les clauses assurant la sécurité juridique de toutes les parties.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Identifier une Installation Classée pour la Protection de l'Environnement et connaître les grandes lignes de la réglementation,
- Appréhender les obligations de l'exploitant en cours d'activité, et lors de la cessation d'activité (la remise en état),
- Pouvoir conseiller les parties sur l'opportunité d'une étude de sols, lorsqu'elle n'est pas obligatoire,
- Identifier les hypothèses où une étude de sol est obligatoire,
- Identifier le « changement d'usage »
- Mesurer les enjeux de la production d'un ESRIS à jour à la date de la vente au regard de la responsabilité notariale

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Description et analyse
- Propos illustrés de jurisprudences
- Étude de cas
- Support visuel

FORMATRICES
Laurence LEGRAIN et Stéphanie TRINCAL
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
- Appréhender un domaine juridique mettant en œuvre le droit public de l'environnement et le droit privé de la vente
- Conseils pour la rédaction de clauses sur des problèmes récurrents

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LA VENTE D'UN SITE POTENTIELLEMENT POLLUÉ :
CONTRAINTES ET PRÉCAUTIONS

Plan d'intervention

INTRODUCTION

30min

- Rappel de quelques grands principes

1 LA VIE DE L'ICPE

1h

2 LA CESSATION D'ACTIVITÉ

1h

3 LES CONTOURS JURIDIQUES DE LA REMISE EN ÉTAT

1h

4 LA REMISE EN ÉTAT PAR UN TIERS INTÉRESSÉ

2h

5 CHANGEMENT D'USAGE

30min

6 INFORMATION ENVIRONNEMENTALE DANS LES ACTES DE VENTE

1h

La vente immobilière confrontée au droit de l'environnement : résolution de cas pratiques

À partir d'une quinzaine de cas pratiques couvrant les principales difficultés de la matière, nous apprendrons à déjouer ensemble les pièges du droit de l'environnement pour sécuriser les actes de vos clients et écarter ainsi tout risque de voir votre responsabilité engagée.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Identifier une installation classée pour la protection de l'environnement (ICPE),
- Pouvoir conseiller les parties sur l'opportunité d'une étude de sols, lorsque la loi ne l'impose pas
- Reconnaître les situations ou la production d'un diasgnostic et mesurer l'importance de la production d'un ESRIS à jour à la date de la vente

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes
- Cas pratiques
- Propos illustrés
- Études de clauses

FORMATEURS
Laurence LEGRAIN et Stéphanie TRINCAL ou Jean BERNIGAUD
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h ou 3h30

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
- Appréhender concrètement les problématiques liées aux risques environnementaux entourant les ventes immobilières

LA VENTE IMMOBILIÈRE CONFRONTÉE AU DROIT DE L'ENVIRONNEMENT : RÉSOLUTION DE CAS PRATIQUES

Plan d'intervention

INTRODUCTION

45min

- Rappel de quelques grands principes relatifs à l'obligation d'information

1 OBLIGATION D'INFORMATION

1h

- Secteurs d'information sur les sols
- Plans de prévention des risques naturels, technologiques et miniers

2 VENTE D'UN SITE POTENTIELLEMENT POLLUÉ

2h30

- La réglementation des installations classées pour la protection de l'environnement
- Les obligations d'information propres aux ICPE
- La remise en état du site

3 INTERFÉRENCES DROIT DE LA VENTE / DROIT DE L'ENVIRONNEMENT / DROIT DE L'URBANISME

45min

- Compatibilité entre autorisations d'urbanisme et autorisations délivrées sur le fondement du Code de l'environnement
- Impacts de ces autorisations sur le droit de la vente

4 ASSAINISSEMENT ET DROIT DE L'EAU

2h

- Les servitudes d'utilité publique liées à l'eau et à l'assainissement
- Les obligations d'information relatives à l'assainissement en cas de vente

Ventes d'immeuble, et problématiques liées à l'eau : Eau potable, assainissement, respect de la loi sur l'Eau

Formation sur une journée ou demi-journée.
Si demi-journée, possibilité d'associer avec une demi-journée :
« la vente immobilière confrontée au droit de l'environnement »

L'alimentation des bâtiments en eau potable, le traitement des eaux usées peuvent être source de difficultés à l'occasion de la construction d'immeubles neufs, ou de la vente d'immeubles, au regard du droit privé comme du droit public. Déjouons ensemble les pièges liés tant aux contraintes imposées aux constructeurs dont les projets ont une incidence en matière d'écoulement des eaux (IOTA) qu'aux raccordements aux réseaux : des obligations pesant sur les collectivités, aux contraintes imposées aux propriétaires privés

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Approche des grands principes gouvernant les services publics de l'eau potable et de l'assainissement
- Identifier d'une part les obligations à la charge des responsables des services publics (eau, assainissement) en matière de desserte des immeubles nouveaux ou anciens, d'autre part les obligations des constructeurs en matière de raccordement aux réseaux,
- Connaître le régime des servitudes d'utilité publique en matière d'eau potable et d'eaux usées,
- Savoir rechercher l'information pertinente sur la régularité de la situation de l'immeuble – à l'occasion de sa vente- en matière d'assainissement, d'eau potable
- Identifier les hypothèses où une autorisation en matière environnementale est nécessaire, en raison d'un impact sur la ressource en eau (rejet, prélèvement, création d'un plan d'eau...)

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Description et analyse
- Propos illustrés de jurisprudences
- Supports visuels
- Exemples concrets

FORMATEURS
Laurence LEGRAIN et Jean BERNIGAUD
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
Appréhender un domaine juridique mettant en œuvre le droit public (santé publique, environnement) et le droit de la vente

TOUT CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR EN MATIÈRE D'EAU À L'OCCASION D'UNE VENTE IMMOBILIÈRE

Plan d'intervention

1 LES SERVICES PUBLICS DE L'EAU POTABLE ET DE L'ASSAINISSEMENT : QUI FAIT QUOI ?

1h

- Généralités sur le fonctionnement de ces services publics
- Le problème des eaux pluviales

2 URBANISME ET EAU

3h

- Desserte des constructions par les réseaux publics : une obligation ?
- Extension des réseaux et participations d'urbanisme
- Conséquences de l'absence de réseau en matière d'autorisations d'urbanisme
- Les installations, ouvrages, travaux et aménagements (IOTA)

3 ASSAINISSEMENT COLLECTIF ET ASSAINISSEMENT NON COLLECTIF

3h

- Bien distinguer les obligations des usagers et des personnes responsables du service public
- Le rôle du notaire à l'occasion de la vente d'un immeuble en matière d'assainissement

DROIT RURAL

NOUVEAUTÉ **133** **Balade notariale en forêt privée**

135 Problématiques notariales autour des plantations de vignes dans les baux viticoles

137 La rédaction du bail rural : enjeux, modalités et points de vigilance

139 Les baux ruraux à long terme Principaux aspects juridiques et fiscaux

141 Tour d'horizon des droits de préemption et de préférence ruraux et forestiers : fermier, SAFER , forêt

143 Jurisprudence en matière de droits de préférence / préemption forestiers : où en est-on ?

145 La régulation du marché des actions et parts de sociétés agricoles : la Loi Sempastous

147 Le contrôle des structures

149 La transmission de l'exploitation agricole

151 Actualité en droit rural

DROIT RURAL

Balade notariale en forêt privée

NOUVEAUTÉ

Pour qui n'a jamais été confronté au droit et à la fiscalité forestière, constituer un groupement forestier ou encore transmettre des bois et forêts n'a rien d'une balade. Le droit forestier est un droit de spécialistes. Cette formation, consacrée uniquement à la forêt privée, a pour but de vous donner les connaissances juridiques et fiscales essentielles pour vous permettre d'aborder sereinement les problématiques forestières auxquelles un notaire est susceptible d'être confronté.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Connaitre les principaux dispositifs de défiscalisation forestière.
- Savoir l'essentiel sur le régime juridique et fiscal du groupement forestier.
- Avoir une vision globale des dispositifs fiscaux spécifiques aux bois et forêts et aux parts de groupements forestiers.
- Connaître l'existence des divers documents de gestion durable de la forêt, savoir ce qu'est un plan simple de gestion et dans quels cas un propriétaire forestier doit le souscrire.
- Connaitre les principales règles en matière de coupes/défrichements/reboisements après coupe rase.

NB : Les droits de préférence et de préemption forestiers ne seront pas abordés dès lors qu'ils font l'objet d'une formation spécifique du CRIDON LYON.

NB2 : La formation se concentrera uniquement sur la gestion civile et fiscale des forêts privées à l'exclusion des forêts publiques dépendant du domaine de l'Etat ou appartenant à des collectivités territoriales.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Exposé théorique
- Cas pratiques / Étude de cas / Série d'exemples concrets
- Schémas de synthèse / Tableaux de synthèse
- Support visuel
- Rappel des principes

FORMATRICES
Sandrine BESSON et Léa CLAUDET
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert
●●●● Rester expert

PRÉ-REQUIS
- Avoir déjà été confronté à la transmission de bois et forêts et/ou de parts de groupement forestier
- Avoir quelques notions de fiscalité

PLUS-VALUE
- Optimiser sa gestion des dossiers de transmission de bois et forêts et de parts de groupements forestiers.
- Savoir répondre aux principales questions de ses clients propriétaires forestiers ou savoir vers qui les orienter.

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

BALADE NOTARIALE EN FORÊT PRIVÉE

Plan d'intervention

1 DÉTENIR UNE FORÊT

2h30

- Plan simple de gestion et autres documents de gestion durable
- Règlementation des coupes/défrichements/reboisements après coupe rase
- Propriété forestière et fiscalité (forfait forestier, DEFI forêt, IFI...)
- La détention à travers une structure sociétaire : le groupement forestier

2 TRANSMETTRE UNE FORÊT

4h30

- Transmission à titre gratuit d'une forêt et régime fiscal de faveur (dit Loi Sérot-Monichon)
  - transmission de bois et forêts
  - transmission de parts de groupements forestiers
- Vente d'une forêt
  - vente d'une coupe de bois sur pied
  - abattement supplémentaire pour le calcul des plus-values immobilières
  - régimes de plus-values applicables aux cessions de bois par un groupement forestier et aux cessions de parts de groupements forestiers

Problématiques notariales autour des plantations de vignes dans les baux viticoles

Avez-vous déjà été confronté à la situation d'un viticulteur ayant planté sur une terre prise à bail ? Cette situation génère de nombreuses questions de droit : qui est propriétaire des plantations ? Quels sont les pouvoirs respectifs des parties sur ces plantations ? En cas de vente, qui cède quoi ?... Cette formation a pour objectif de vous aider à y voir plus clair.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Prendre conscience de la variété des situations juridiques
- Connaitre la jurisprudence en matière d'accession
- Mesurer la liberté contractuelle des parties au bail rural
- Savoir où chercher les règles de répartition des pouvoirs entre bailleur et preneur
- Envisager le cas de la mise à disposition à une société
- Savoir traiter juridiquement et fiscalement la mutation d'une vigne plantée par un preneur rural

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des règles
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Cas pratiques
- Support visuel

FORMATRICES
Sandrine BESSON ou
Delphine DEHONDT
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert
●●●● Rester expert

PRÉ-REQUIS
Avoir déjà été confronté aux baux viticoles et aux problématiques de plantations sur sol d'autrui

PLUS-VALUE
- Mieux cerner les enjeux juridiques et fiscaux de la plantation réalisée par le preneur d'un bail rural ou par la société dans laquelle il est associé
- Sécuriser ses dossiers

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

PROBLÉMATIQUES NOTARIALES AUTOUR DES PLANTATIONS DE VIGNES DANS LES BAUX VITICOLES

Plan d'intervention

1 LA PROPRIÉTÉ DE LA PLANTATION : QUI EST PROPRIÉTAIRE ET QUAND ?

2h

- La date de l'accession : accession immédiate ou différée
- La jurisprudence ; les clauses contractuelles

2 PLANTATION, REPLANTATION, COMPLANTATION : LES DROITS ET OBLIGATIONS DU BAILLEUR ET DU PRENEUR À BAIL RURAL ; LA GESTION DES PLANTATIONS

2h

- Location d'une vigne ou d'une terre à vigne
- Indemnisation

3 PLANTATION SUR SOL D'AUTRUI ET SOCIÉTÉ D'EXPLOITATION

1h

- Apport ou mise à disposition et sort des plantations faites par le preneur
- Apport ou mise à disposition et cas de la plantation réalisée par la société elle-même

4 PLANTATION SUR SOL D'AUTRUI ET MUTATION DES BIENS : ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX

2h

- Vente ou donation du terrain au preneur
- Vente à un tiers
- Technique de l'acquisition dissociée du sol et de la plantation

La rédaction du bail rural : enjeux, modalités et points de vigilance

Pourquoi rédiger un bail rural écrit ? Qui peut donner à bail rural ? Quels sont les documents et informations obligatoires ? Comment fixer le loyer ? Quelle durée pour le bail ? Quid de la fiscalité ?

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Comprendre l'intérêt du bail écrit
- Connaître la capacité et les pouvoirs nécessaires à la signature du bail
- Appréhender la disponibilité du bien à être loué
- Réunir les pièces nécessaires (diagnostic ? état des lieux ? état hypothécaire ?)
- Identifier les démarches antérieures à la signature (contrôle des structures ? SAFER ?)
- Connaitre les démarches postérieures à la rédaction du bail (incidences sur la PAC, MSA)
- Fixer le montant du fermage
- Conseiller les clients sur le choix du bail, sa durée, les diverses clauses (transmission du bail, accession)

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Accroche pédagogique :
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Exposé théorique, Rappel des principes
- Cas pratiques /quiz
- Étude de cas, Mise en situation
- Support visuel

FORMATRICES
Léa CLAUDET ou Sandrine BESSON
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaître les principes de base du statut du fermage

PLUS-VALUE
- Apporter un conseil avisé à ses clients
- Eviter les pièges

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LA RÉDACTION DU BAIL RURAL : ENJEUX, MODALITÉS ET POINTS DE VIGILANCE

Plan d'intervention

1 LES INTÉRÊTS DU BAIL ÉCRIT

30min

- Comparatif bail rural verbal/ bail rural écrit

2 LES CONDITIONS DE FOND

1h30

- Capacité et pouvoir des parties
- Disponibilité du bien à sa location

3 LES MODALITÉS DU BAIL RURAL

3h

- Choix de la durée du bail
- Prix du bail
- Les aménagements conventionnels possibles

4 LES FORMALITÉS LIÉES À LA RÉDACTION DU BAIL RURAL

1h30

- Bail authentique ou bail sous seing privé
- Constats et diagnostiques obligatoires
- Formalités administratives

5 ASPECT FISCAL

1h

Les baux ruraux à long terme Principaux aspects juridiques et fiscaux

Le bail rural à long terme présente des avantages tant pour le bailleur que pour le locataire. Le notaire chargé de sa rédaction doit savoir conseiller son client sur le choix du type de bail à long terme, sur son fonctionnement et sur les avantages fiscaux qu'il procure.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Cerner les particularités juridiques des baux à long terme
- Maîtriser les exonérations fiscales en matière de droits de mutation à titre gratuit et d'IFI, liées à l'existence d'un bail rural à long terme

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Supports visuels
- Exemples concrets
- Tableaux de synthèse

FORMATRICES
Sandrine BESSON et Léa CLAUDET
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert
●●●● Rester expert

PRÉ-REQUIS
Avoir une pratique de la rédaction des baux ruraux à long terme

PLUS-VALUE
- Sécuriser vos baux ruraux à long terme
- Maîtriser les aspects fiscaux des baux à long terme

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LES BAUX RURAUX À LONG TERME
PRINCIPAUX ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX

Plan d'intervention

1 ASPECTS JURIDIQUES

3h30

- Différentes variétés de baux à long terme (bail de 18 ans, bail de 25 ans, bail de carrière, bail cessible hors du cadre familial)
- Règles particulières de renouvellement
- Modalités de cession
- Prix

2 ASPECTS FISCAUX

3h30

- Les exonérations de droits de mutation à titre gratuit liées à la conclusion d'un bail à long terme (CGI, art. 793 et 793 bis)
  - biens ruraux loués par BRLT
  - parts de GFA donnant à BRLT
    - *conditions d'application*
    - *portée de l'exonération*
    - *déchéance du régime de faveur*
- Les baux à long terme et l'IFI

DROIT RURAL

Tour d'horizon des droits de préemption et de préférence ruraux et forestiers : fermier, SAFER , forêt

À travers des questions pratiques, cette formation vous donnera l'essentiel des connaissances qui vous sont nécessaire pour savoir quand et comment purger ces différents droits de préemption et de préférence et savoir les articuler.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser les règles applicables au droit de préemption du preneur d'un bail rural, au droit de préemption de la SAFER et aux droits de préférence et de préemption forestiers
- Savoir articuler ces droits entre eux et avec d'autres droits de préemption

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappels des principes
- Série d'exemples concrets sur la base de photos /cas pratiques
- Schémas de synthèse
- Support visuel

FORMATRICES
Sandrine BESSON et Léa CLAUDET
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Avoir déjà été confronté à la purge de ces droits

PLUS-VALUE
Sécuriser ses dossiers de vente de biens ruraux et forestiers

TOUR D'HORIZON DES DROITS DE PRÉEMPTION ET DE PRÉFÉRENCE RURAUX ET FORESTIERS : FERMIER, SAFER, FORÊT

Plan d'intervention

1 LE DROIT DE PRÉEMPTION DU PRENEUR D'UN BAIL RURAL

3h

- Conditions d'existence du droit de préemption - Rappel des textes
- Étude de 20 questions pratiques

Exemples :
Me DUPONT est chargé de la vente d'un bien rural que le vendeur lui déclare libre. Il est toutefois contacté par un agriculteur qui dit avoir un bail rural. Que faire ?
Me DUPONT vend un bien exploité par une société agricole ; il n'existe pas de bail écrit. Auprès de qui doit-il purger le droit de préemption du preneur ?

2 LE DROIT DE PRÉEMPTION DE LA SAFER

2h

- Les quatre grands changements opérés par la LAAAF
- Comparaison entre « ce que vous faisiez avant la Loi »/« ce que vous devez faire après la Loi »
  - l'obligation d'information
  - la vocation agricole liée à l'urbanisme
  - le droit à la préemption partielle - la préemption partielle : comment ça marche ?
- Deux logigrammes pour déterminer si la SAFER peut préempter et si elle doit être informée : logigramme « terrains nus » ; logigramme « bâtiments »
- Cas pratique : vente d'une maison d'habitation avec un grand terrain attenant, en zone N
- Étude de cas sur la base de photos

3 LES DROITS DE PRÉFÉRENCE ET DE PRÉEMPTION FORESTIERS

2h

- Un champ d'application commun aux quatre dispositifs
  - la référence au cadastre
  - la notion de propriété vendue - cas des parcelles non attenantes
  - divergence entre cadastre et réalité
  - les opérations soumises
- Droits de préférence forestiers au profit des voisins et de la commune
  - critère de qualification du boisement
  - notion de contiguïté
  - identification du propriétaire
  - les cas d'exemption
- Droit de préemption forestier de la commune
- Droit de préemption forestier de l'Etat
- Hiérarchie entre ces droits et articulation avec les autres droits de préemption en présence

Jurisprudence en matière de droits de préférence / préemption forestiers : où en est-on ?

Possibilité de compléter avec d'autres modules de 3h30

Des décisions de jurisprudence et des réponses ministérielles nous aident à interpréter des textes parfois insondables. La connaissance de cette actualité vous fera gagner en efficacité dans vos dossiers.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Rafraîchir ses connaissances en matière de droits de préférence et de préemption forestiers (voisins, commune, État)
- Connaître la jurisprudence et les réponses ministérielles récentes relatives à ces droits de préférence et de préemption

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Supports visuels
- Exemples concrets et illustrations jurisprudentielles
- Tableaux de synthèse

FORMATRICES
Sandrine BESSON et Léa CLAUDET
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
3h30

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert
●●●● Rester expert

PRÉ-REQUIS
Connaître dans leurs grandes lignes les dispositifs de droits de préférence et de préemption forestiers

PLUS-VALUE
Sécuriser les dossiers soumis au droit de préemption de la SAFER et/ou aux droits de préférence et préemption forestiers

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

JURISPRUDENCE EN MATIÈRE DE DROITS DE PRÉFÉRENCE / PRÉEMPTION FORESTIERS : OÙ EN EST-ON ?

Plan d'intervention

1 RAPPEL DES DISPOSITIFS ET DE LEURS OBJECTIFS

15min

- Droit de préférence des voisins
- Droits de préférence ou de préemption de la commune
- Droit de préemption de l'État

2 BIENS VENDUS

20min

- Divergence cadastre/réalité
- Les taillis sont-ils des bois ?
- La coupe à blanc
- Vente en lot de parcelles disjointes
- Adjudication

3 PARCELLE VOISINE

45min

- Notion de propriétaire (propriétaire décédé...)
- Critère de qualification d'une parcelle boisée voisine
- Notion de contiguïté

4 CAS D'EXEMPTION

30min

- Biens mixtes
- Acquéreur propriétaire d'une parcelle boisée voisine

5 MISE EN VRE DES DROITS DE PRÉFÉRENCE ET DE PRÉEMPTION FORESTIERS

20min

- Mandat du notaire
- Notification par erreur
- Sanctions
- Possibilité de retrait du bien de la vente

6 HIÉRARCHIE DE CES DROITS / ARTICULATION AVEC D'AUTRES DROITS DE PRÉEMPTION

20min

La régulation du marché des actions et parts de sociétés agricoles : la Loi Sempastous

Un nouveau dispositif légal est créé, visant à la régulation de la prise de contrôle d'une société possédant ou exploitant des immeubles agricoles.

Certaines opérations sur titres de sociétés devront préalablement être autorisées par le Préfet après avis de la SAFER

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Cerner le champ d'application de ce nouveau dispositif
- Comprendre la logique du dispositif
- Maîtriser la marche à suivre
- Anticiper l'application de ces nouvelles règles dans les dossiers

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Support visuel
- Étude de cas pratiques
- Schémas de synthèse

FORMATRICES
Sandrine BESSON et
Delphine DEHONDT
Juriste consultante et Animatrice de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●● Rester expert

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en matière de SAFER et de contrôle des structures

PLUS-VALUE
- Adapter sa pratique aux changements apportés par la Loi Sempastous
- Être un véritable acteur dans le marché des titres de sociétés agricoles

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LA RÉGULATION DU MARCHÉ DES ACTIONS ET PARTS DE SOCIÉTÉS AGRICOLES : LA LOI SEMPASTOUS

Plan d'intervention

1 CONSTAT DE DÉPART

10min

- Impuissance des SAFER sur les opérations sociétaires
- Manque de moyens du contrôle des structures

2 OBJECTIF DU DISPOSITIF

10min

- Éviter la concentration excessive et l'accaparement des terres
- Faciliter l'installation et la consolidation des exploitations

3 CHAMP D'APPLICATION

2h

- Opérations concernées
  - sociétés visées
  - opérations visées
  - seuils
  - notion de prise de contrôle
  - notion de bénéficiaire effectif

4 MÉCANISME DE RÉGULATION

1h

- Instruction par la SAFER
- Décision préfectorale

5 MARCHE À SUIVRE

2h

- Demande d'autorisation
- Cas de refus
- Engagements du demandeur
- Sanctions

6 OPÉRATIONS EXEMPTÉES

10min

7 AUTRES MODIFICATIONS APPORTÉES PAR LA LOI AUX RÈGLES RELATIVES AUX SAFER

1h30

Le contrôle des structures

Le contrôle des structures est un dispositif souvent méconnu. Les enjeux pour vos clients agriculteurs sont pourtant cruciaux.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Comprendre la logique du contrôle des structures et son vocabulaire ; savoir lire un schéma Directeur Régional des Exploitations Agricoles (SDREA) ; identifier les acteurs
- Savoir identifier les cas de déclenchement du contrôle des structures
- Connaître les cas dans lesquels une demande d'autorisation d'exploiter est requise
- Cerner les cas où l'exploitant est soumis à une simple déclaration
- Anticiper ce sujet (délais d'instruction, formalités) et le gérer dans le cadre de la rédaction d'actes

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Supports visuels
- Exemples concrets
- Tableaux de synthèse

FORMATRICE
Sandrine BESSON ou Léa CLAUDET
Juriste consultante et Animatrice de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Avoir déjà été confronté à des problématiques liées au contrôle des structures

PLUS-VALUE
- Sécuriser les dossiers dans lesquels la question du contrôle des structures se pose
- Être en mesure de donner un conseil avisé à son client

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 OBJECTIFS DU CONTRÔLE DES STRUCTURES

10min

2 POURQUOI LE NOTAIRE DOIT-IL S'INTÉRESSER AU CONTRÔLE DES STRUCTURES ?

30min

- Rédaction d'un bail rural, d'un acte de cession de bail rural
- Rédaction d'un acte de vente, de donation de terres destinées à être exploitées

3 PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT

2h

- Raisonnement en deux temps
  - cas d'ouverture du contrôle : installation, agrandissement, réunion d'exploitations
  - situations nécessitant une autorisation

4 MISE EN ŒUVRE DU CONTRÔLE DES STRUCTURES

1h30

- Décisions du Préfet
- Rangs de priorité des demandes
- Recours

5 SANCTIONS

10min

6 CAS PARTICULIERS DES OPÉRATIONS SAFER, DES PROCÉDURES COLLECTIVES

20min

7 RÉGIME DÉCLARATIF

20min

8 LE CONTRÔLE DES STRUCTURES ET LE BAIL RURAL

1h30

8 LE CONTRÔLE DES STRUCTURES ET LE BAIL RURAL

30min

DROIT RURAL

La transmission de l'exploitation agricole

Une exploitation agricole n'est pas une entreprise comme les autres. Transmettre une exploitation agricole requiert d'en maîtriser les particularités tant juridiques que fiscales

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Connaître les particularités de la transmission d'une entreprise agricole
- Identifier les questions à poser à son client
- Avoir une vision globale des régimes fiscaux de faveur applicables en cas de transmission, en matière de plus-value et de droits d'enregistrement
- Sortir des schémas préconçus et s'autoriser une réflexion sur l'organisation qui correspond le mieux à la situation et aux besoins de son client

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Support visuel
- Étude de cas

FORMATRICES
Sandrine BESSON et Delphine DEHONDT
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Avoir déjà été confronté à la transmission d'une exploitation agricole

PLUS-VALUE
- Avoir une vision globale des problématiques juridiques et fiscales de la transmission d'une exploitation agricole
- Être en mesure de donner un conseil avisé à son client

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 LES SPÉCIFICITÉS DE LA TRANSMISSION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

2h

- Non-amortissement des terres
- Option pour le maintien des terres dans le patrimoine privé
- Le bail rural et sa cessibilité limitée
- L'évaluation de l'entreprise agricole et la question des incorporels
- Le fonds agricole
- La SAFER et le contrôle des structures
- Les parts de coopératives et les droits à produire

2 TRANSMETTRE, C'EST CESSER

2h

- Les conséquences fiscales de la cessation d'activité (micro BA/réel)
- Les principaux régimes d'exonération et d'atténuation
  - plus-values (CGI, art. 151 septies, 41, 238 quindecies, 151 septies B, 151 septies A)
  - droits d'enregistrement (CGI, art. 787 C, 790, 790 A, 732)

3 LA PRÉPARATION DE LA TRANSMISSION PAR L'APPORT EN SOCIÉTÉ

2h

- Les avantages de la société
- Le choix de la structure sociétaire
  - sociétés d'exploitation
  - sociétés foncières
- Les régimes fiscaux de faveur applicables à l'apport en société (plus-values : CGI, art. 151 septies, 151 octies ; droits d'enregistrement)
- La transmission des droits sociaux

4 LA QUESTION DU POSITIONNEMENT DU FONCIER

1h

- Le schéma GFA + bail rural à long terme
- L'inscription à l'actif du bilan de la structure d'exploitation
- GFA versus Pacte Dutreil ?

DROIT RURAL

Actualité en droit rural

ATTENTION : en présentiel 7h ou visioformation 3h30

Actualisez vos connaissances en droit rural (Loi Sempastous, baux ruraux, droit de préemption du fermier, SAFER, droits de préférence forestiers, fiscalité agricole...) et prenez la mesure des effets qu'entraînent les évolutions du droit rural sur votre pratique professionnelle.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Connaître les principales nouveautés issues des textes et de la jurisprudence récents
- Identifier les actions à mener
- Identifier les problématiques sur lesquelles il convient d'alerter les clients et d'adopter de nouveaux réflexes

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Support visuel
- Rappel des règles applicables
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Exemples concrets

FORMATRICES
Sandrine BESSON et Léa CLAUDET
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h ou 3h30

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Pratique du droit rural

PLUS-VALUE
Mise à jour des connaissances en matière de droit rural

ACTUALITÉ EN DROIT RURAL

Plan d'intervention

(sous réserve des adaptations à l'actualité législative et jurisprudentielle du moment)

1 RÉGULATION DU MARCHÉ DES PARTS DE SOCIÉTÉS AGRICOLES

1h

2 ACTUALITÉS DES BAUX RURAUX

1h30

- Critères de qualification d'un bail rural verbal
- Congés délivrés par le bailleur
- Mise à disposition au profit d'une société
- Situation des copreneurs...

3 ACTUALITÉ DES DROITS DE PRÉEMPTION RURAUX

1h30

- Droit de préemption de la SAFER
- Droit de préemption du preneur place
- Droit de préemption pour la préservation des ressources en eau potable

4 ACTUALITÉ EN MATIÈRE DE SALAIRE DIFFÉRÉ

1h

- Loi applicable à la créance de salaire différé
- Prescription de la créance

5 ACTUALITÉ EN MATIÈRE DE DROITS DE PRÉFÉRENCE ET DE PRÉEMPTION FORESTIERS

1h

6 ACTUALITÉ EN MATIÈRE DE FISCALITÉ AGRICOLE ET FORESTIÈRE

1h

- Cession de parts de sociétés agricoles...

DROIT COMMERCIAL

155 Grands principes et actualité des baux commerciaux

157 Pratique de la vente de fonds de commerce et distribution de son prix

159 Les droits de préemption « commerciaux »

EXPERTISES TRANSVERSALES

193 La location en meublé : aspects juridiques et fiscaux

199 Les droits de préemption « commerciaux » et du locataire d'habitation

NOUVEAUTÉ 233 **Le nouveau statut de l'entrepreneur individuel : enjeux juridiques et fiscaux**

E-LEARNING

237 Le nouvel entrepreneur individuel (EI) : aspects juridiques et fiscaux

DROIT COMMERCIAL

Grands principes et actualité des baux commerciaux

Pinel, ELAN, PACTE et tout récemment 3DS : en constante évolution, tant législative que jurisprudentielle, le statut des baux commerciaux fait partie des « indispensables » que le notaire doit maîtriser.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Intégrer l'actualité législative et jurisprudentielle du statut des baux commerciaux
- Connaître la répartition des travaux, taxes et charges entre les parties
- Maîtriser l'évolution du loyer en cours de bail ou lors du renouvellement
- Respecter les conditions de la cession et du droit au renouvellement
- Connaître les conditions d'ouverture du droit de préemption Pinel

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation intégrant l'actualité législative et jurisprudentielle
- Description et analyse
- Présentation des problématiques essentielles
- Cas pratiques et série d'exemples concrets

FORMATEUR
Éric MORGANTINI
Juriste consultant et Animateur de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Tous niveaux

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissance générale du statut des baux commerciaux

PLUS-VALUE
Maîtriser les indispensables du bail commercial

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

- Quelques mots sur l'impact de la réforme du droit des obligations : information précontractuelle, force majeure, clauses abusives, imprévision...
- La nouvelle sanction des dispositions contraires à l'ordre public

3h30

- La modification des contrats échappant au statut des baux commerciaux : baux dérogatoires et conventions d'occupation précaire
- Les dispositions nouvelles applicables lors de l'établissement du contrat de bail : état des lieux, durée, travaux, charges, taxes...

- Le prix du bail : indexation, révision, renouvellement
- Florilège d'autres nouveautés :
  - L'interdiction possible des baux « tout immeuble »
  - Des baux d'habitation non soumis au statut des baux commerciaux !
  - Les notifications l'emportent sur les significations
  - Les étrangers
  - La commission de conciliation
  - Fonds de commerce et domaine public
  - Cession du bail commercial

3h30

- Le droit de préemption du locataire commercial

Pratique de la vente de fonds de commerce et distribution de son prix

Cette formation a pour objectif d'appréhender de façon pratique la cession de fonds de commerce, qui représente un marché lucratif (pas moins de 8 milliards d'euros par an), afin de se familiariser avec toutes les étapes de l'opération et d'en déjouer les pièges, de la réception du dossier à la distribution du prix.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Qualifier l'opération envisagée : distinguer la vente du fonds de commerce de celle de ses éléments, distinguer le fonds de commerce des fonds voisins (fonds artisanal, fonds rural, fonds civil)
- Mesurer l'impact de la loi dite Soihili du 19 juillet 2019 sur la rédaction de l'acte de cession du fonds de commerce
- Sécuriser les clauses à risque : diagnostics et normes, entrée en jouissance, clause de non concurrence, séquestre
- Élaborer un projet de distribution

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation intégrant l'actualité législative et jurisprudentielle
- Description et analyse
- Présentation des problématiques essentielles
- Cas pratiques et série d'exemples concrets

FORMATEURS
Éric MORGANTINI et Sophie GONON
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Tous niveaux

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissance sommaire de la vente de fonds de commerce

PLUS-VALUE
Aborder avec sérénité ces opérations trustées par les avocats

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

PRATIQUE DE LA VENTE DE FONDS DE COMMERCE
ET DISTRIBUTION DE SON PRIX

Plan d'intervention

1 LES VÉRIFICATIONS PRÉALABLES

3h

- Qui vend et qui achète ?
- Qu'est-ce que l'on vend ?
  Distinguer le fonds de commerce du fond artisanal, du bail, des contrats
- Combien et comment vend-on ? Prix payable à terme, garanties...
- Purger les droits des tiers : salariés, droits de préemption légaux et conventionnels

2 COMMENT RÉDIGER LES CLAUSES SENSIBLES

2h

- Mentions obligatoires, peut-on se passer des CA et résultats ?
- Diagnostics et normes
- Obligation de délivrance et de garantie
- Le séquestre

3 APRÈS LA VENTE

2h

- Formalités postérieures
- Oppositions, saisies, STD
- La distribution du prix et son échec

DROIT COMMERCIAL

Les droits de préemption « commerciaux »

Possibilité de compléter avec d'autres modules « droit de préemption »

Dans le cadre d'une vente d'immeuble, lors d'une cession de bail ou d'une vente de fonds de commerce, le notaire doit jongler avec le droit commercial, le droit des collectivités locales et le droit social.

Savoir quand les mettre en œuvre et comment les articuler est indispensable pour éviter la nullité de vos transactions.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Se repérer dans la jungle de ces droits de préemption
- Permettre au praticien de délimiter leurs champs d'application respectifs
- Connaître les difficultés pratiques et litiges relatifs à leur purge
- Sécuriser ainsi les transactions

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation intégrant l'actualité législative : lois ALUR, ESS, PINEL, MACRON, ELAN, PACTE et 3DS
- Exemples concrets et illustrations jurisprudentielles

FORMATEUR
Éric MORGANTINI
Juriste consultant et Animateur de formation du CRIDON LYON

DURÉE
3h30

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Tous niveaux

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissance sommaire des droits de préemption à l'occasion des ventes

PLUS-VALUE
Permet d'avoir une vision globale des droits de préemption existants

Plan d'intervention

3h30

- Le droit de préemption des communes en matière commerciale
- Le droit à l'information des salariés en cas de vente de fonds de commerce ou de cession de participation majoritaire
- Le droit de préemption du locataire commercial

BAUX CIVILS, PROFESSIONNELS ET D'HABITATION

163 L'impact des dernières réformes législatives sur la pratique notariale des baux d'habitation

165 Les droits de préemption du locataire d'habitation

EXPERTISES TRANSVERSALES

193 La location en meublé : aspects juridiques et fiscaux

199 Les droits de préemption « commerciaux » et du locataire d'habitation

L'impact des dernières réformes législatives sur la pratique notariale des baux d'habitation (Lois ALUR, MACRON, ELAN Energie et Climat, Climat et Résilience et 3DS)

La loi ALUR a totalement bouleversé le statut des baux d'habitation. Les lois MACRON, ELAN et Energie et Climat, après elle, ont encore apporté des modifications substantielles à la loi du 6 juillet 1989. Ces réformes et leur interprétation jurisprudentielle doivent être acquises afin de conseiller au mieux vos clients et sécuriser les transactions.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Distinguer le bail d'habitation des contrats voisins
- Connaître les nouveaux baux créés par les lois successives : bail meublé, colocation, bail mobilité, cohabitation intergénérationnelle solidaire
- Savoir comment augmenter le loyer
- Connaître la notion de décence et ses incidences
- Gérer la vente de l'immeuble loué (droit de préemption du locataire, dispositions relatives à l'acquisition d'un bien occupé...)

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation intégrant l'actualité législative et jurisprudentielle
- Description et analyse
- Présentation des problématiques essentielles
- Cas pratiques et série d'exemples concrets

FORMATEURS
Éric MORGANTINI et Sophie GONON
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Tous niveaux

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissance sommaire du droit des baux d'habitation

PLUS-VALUE
Être parfaitement à jour des réformes successives

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

L'IMPACT DES DERNIÈRES RÉFORMES LÉGISLATIVES SUR LA PRATIQUE NOTARIALE DES BAUX D'HABITATION

Plan d'intervention

INTRODUCTION

30min

- Distinction du bail et des contrats voisins
- Distinction du bail soumis à la loi du 6 juillet 1989 et des autres baux à usage d'habitation
- Champ d'application de la loi du 6 juillet 1989 : application partielle/totale, caractère d'ordre public et faculté d'y déroger...

1 NAISSANCE DU CONTRAT DE BAIL

2h30

- Vérifications préalables à la mise en location : déclaration/autorisation de mise en location, décence/salubrité
- Etablissement du contrat de bail : dématérialisation du dossier de location, suppression de la mention manuscrite du cautionnement, nouvelles mentions du bail, DPE (opposabilité, nouveau contenu...), lutte contre les "passoires thermiques"
- Nouveaux baux : colocation, bail meublé, bail mobilité, cohabitation intergénérationnelle solidaire

2 VIE DU CONTRAT DE BAIL

2h

- Travaux
- Sous-location
- Incidences financières et retour de l'encadrement des loyers
- Vente de l'immeuble loué : droit de préemption du locataire, décence/salubrité, mécanismes de prorogation du bail (articles 11-1 et 11-2 de la loi de 1989), dispositions des lois ALUR et MACRON relatives à l'acquisition d'un bien occupé

3 MORT DU CONTRAT DE BAIL

2h

- Résiliation : judiciaire, clause résolutoire, conventionnelle
- Congés : congé du locataire, congé du bailleur

Les droits de préemption du locataire d'habitation

Possibilité de compléter avec d'autres modules « droit de préemption »

Leur connaissance est indispensable pour éviter la nullité de vos transactions.

Certains, comme l'accord collectif du 16 mars 2005, sont encore ignorés et mettent trop souvent en jeu la responsabilité du notaire.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser les conditions d'ouverture et les modalités de purge des différents droits de préemption
- Permettre au praticien de délimiter leurs champs d'application respectifs
- Savoir articuler les différents droits de préemption en présence dans le cadre d'une mutation
- Anticiper les difficultés et litiges relatifs à la purge de ces droits

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation intégrant l'actualité législative : lois ALUR, MACRON, 3DS
- Description et analyse
- Présentation des problématiques essentielles
- Cas pratiques et série d'exemples concrets

FORMATEUR
Éric MORGANTINI
Juriste consultant et Animateur de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
3h30

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Tous niveaux

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissance sommaire du bail et des droits de préemption à l'occasion des ventes

PLUS-VALUE
Sécuriser les ventes d'immeubles

Plan d'intervention

3h30

- Le congé pour vendre : l'article 15 de la loi du 6 juillet 1989
- Le droit de préemption consécutif à la première vente après division ou subdivision : l'article 10 de la loi du 31 décembre 1975
- La vente d'un immeuble de plus de 5 logements : l'article 10-1 de la loi du 31 décembre 1975
- Les ventes à la découpe : l'accord collectif du 16 mars 2005

DROIT DES SOCIÉTÉS

169 La SCI : aspects juridiques et fiscaux

NOUVEAUTÉ 171 **La SCI : aspects juridiques et fiscaux (approfondissement)**

173 Sociétés commerciales : les pièges à éviter pour le notaire habitué aux sociétés civiles

175 Accompagnement dans la transformation juridique de votre Étude

EXPERTISES TRANSVERSALES

191 Le mineur et la société civile immobilière : déjouer les pièges

La SCI : aspects juridiques et fiscaux

Si vous souhaitez aller plus loin, nous vous proposons cette formation approfondie sur deux jours !

La SCI, outil de gestion patrimoniale par excellence, suscite l'intérêt croissant de vos clients (et de leurs experts comptables).

Elle permet d'organiser et de gérer son patrimoine mais également, et surtout, d'en favoriser la transmission.

Nous vous proposons un tour d'horizon des différents aspects (tant juridiques que fiscaux) de ces sociétés, lors de la constitution, pendant la vie sociale et lors de l'extinction.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Tour d'horizon des cas dans lesquels le recours à la SCI a un intérêt
- Éviter les pièges lors de la constitution de la société (apports, objet, démembrement, mineurs...), en cours de vie sociale et à la dissolution
- Appréhender les enjeux fiscaux de la SCI (revenus fonciers, plus-value...)
- Gérer la SCI et la transmettre

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Étude des grands principes civiles et fiscaux spécifiques à la SCI
- Étude de cas pratiques
- Échanges avec le public

FORMATRICES

Virginie KERREST et Nadja SEUWEN
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE

7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissance des règles de base applicables aux SCI

PLUS-VALUE
Maîtriser l'intérêt civil et fiscal du recours à la SCI afin de conseiller au mieux vos clients

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 LA CONSTITUTION

2h30

- Les actes accomplis en cours de formation
- Les apports (montant du capital, bien indivis, démembrement, fiscalité...)
- L'objet (étendu, activité civile ou commerciale...)
- Les associés (époux, concubins, enfants mineurs...)

2 LA VIE SOCIALE

2h30

- Les règles de majorité (AGE, AGO, démembrement...)
- Les pouvoirs du gérant
- Focus sur certains actes ayant un impact fiscal (mise à disposition gratuite des immeubles aux associés, vente des immeubles...)
- La transmission des parts sociales (modalités et fiscalité)

3 LES MODIFICATIONS STATUTAIRES, LA DISSOLUTION DE LA SCI

2h

- Réduction de capital (modalités et fiscalité)
- Augementation de capital (modalités et fiscalité)
- Dissolution (aspects juridiques et fiscalité)

La SCI : aspects juridiques et fiscaux (approfondissement)

NOUVEAUTÉ

La SCI, outil de gestion patrimoniale par excellence, suscite l'intérêt croissant de vos clients (et de leurs experts comptables).

Elle permet d'organiser et de gérer son patrimoine mais également, et surtout, d'en favoriser la transmission.

Nous vous proposons d'approfondir les différents aspects juridiques et fiscaux de ces sociétés, lors de la constitution, pendant la vie sociale et lors de l'extinction, à travers de nombreux cas pratiques.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Tour d'horizon des cas dans lesquels le recours à la SCI a un intérêt
- Éviter les pièges lors de la constitution de la société (apports, objet, démembrement, mineurs...), en cours de vie sociale et à la dissolution
- Appréhender les enjeux fiscaux de la SCI (revenus fonciers, plus-value...)
- Gérer la SCI et la transmettre
- Connaître l'actualité de la SCI
- Appréhender les cas particuliers (SCI IS, SCI non immatriculée)

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Étude des grands principes civiles et fiscaux spécifiques à la SCI
- Étude de cas
- Échanges avec le public

FORMATRICES

Virginie KERREST et Nadja SEUWEN
Juristes consultantes et Animatrices de formation du CRIDON LYON

DURÉE

13h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissance des règles de base applicables aux SCI

PLUS-VALUE
Approfondissement des règles civiles et fiscales applicables à la SCI afin de conseiller au mieux vos clients

Plan d'intervention

1 LA CONSTITUTION

3h30

- Les actes accomplis en cours de formation
- Les apports (montant du capital, bien indivis, démembrement, fiscalité...)
- L'objet (étendu, activité civile ou commerciale...)
- Les associés (époux, concubins, enfants mineurs...)

2 LA VIE SOCIALE

4h30

- Les règles de majorité (AGE, AGO, démembrement...)
- Les pouvoirs du gérant
- L'emprunt
- La sûreté réelle pour autrui
- La mise à disposition gratuite des immeubles aux associés
- La location (revenus fonciers...)
- La vente des immeubles (fiscalité, démembrement...)
- La transmission des parts sociales (modalités et fiscalité)

3 LES MODIFICATIONS STATUTAIRES, LA DISSOLUTION DE LA SCI

3h

- Réduction de capital (modalités et fiscalité)
- Augementation de capital (modalités et fiscalité)
- Dissolution (modalités et fiscalité)

4 DIVERS

2h

- SCI non immatriculées
- SCI soumises à l'impôt sur les sociétés

DROIT DES SOCIÉTÉS

Sociétés commerciales : les pièges à éviter pour le notaire habitué aux sociétés civiles

Les notaires, habitués des sociétés civiles, sont de plus en plus souvent confrontés à des montages ou projets impliquant des sociétés commerciales (cession ou donation d'actions de SAS, constitution d'une SARL de famille, mise en société d'une entreprise individuelle, opération de réduction de capital ou de dissolution...).

Dans ce cadre, l'écueil principal pour le notaire est de s'en tenir à ses « reflexes » issus du droit des sociétés civiles, le droit des sociétés commerciales différant en bien des points de celui applicable aux sociétés civiles.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Connaître les principales différences entre la société civile et la société commerciale afin d'éviter les pièges
- Savoir traiter les dossiers impliquant des sociétés commerciales les plus souvent confiés au notaire : donations de titres, apport d'un bien immobilier, opération de réduction de capital etc.
- Maitriser les principales caractéristiques juridiques et fiscales des différentes formes de sociétés commerciales.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Exposé et explication des règles applicables
- Mise en avant des actualités législatives et jurisprudentielles
- Exemples concrets et cas pratiques
- Support visuel

FORMATEURS
Virginie KERREST et Nadja SEUWEN
ou Pierre FAIVRE et Mathilde DUMONT
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en droit des sociétés et en fiscalité

PLUS-VALUE
Acquisition des connaissances théoriques et pratiques nécessaires pour traiter avec assurance des dossiers impliquant des sociétés commerciales

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

SOCIÉTÉS COMMERCIALES : LES PIÈGES À ÉVITER POUR LE NOTAIRE HABITUÉ AUX SOCIÉTÉS CIVILES

Plan d'intervention

1 SOCIÉTÉ CIVILE *VERSUS* SOCIÉTÉ COMMERCIALE EN 10 QUESTIONS

6h

- Parts sociales ou actions : quelles différences ?
- Responsabilité des associés : indéfinie, limitée, solidaire ou conjointe ?
- Les apports : comment les libérer, faut-il les faire évaluer et quelle fiscalité appliquer ?
- Société en formation : les mêmes chausse-trappes qu'en droit des sociétés civiles ?
- La société unipersonnelle : quelles sociétés sont concernées et quelles conséquences ?
- Pouvoirs des dirigeants : des pouvoirs plus étendus qu'en société civile ?
- Conventions réglementées ou interdites, autres actes soumis à autorisation ou interdits : comment les repérer et quelles incidences ?
- SARL de famille et location meublée ?
- Distribution de dividendes et réduction de capital : quelles différences par rapport à la société civile ?
- Dissolution de la société : les mêmes impacts juridiques et fiscaux que pour une société civile ?

2 LA SOCIÉTÉ COMMERCIALE : TABLEAU SYNTHÉTIQUE COMMENTÉ DES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES JURIDIQUES ET FISCALES

1h

- Présentation et commentaire d'un tableau comparatif des différentes formes de sociétés commerciales

Accompagnement dans la transformation juridique de votre Étude

La loi « croissance » autorise de nouvelles formes d'exercice de la profession de notaire; l'évolution de l'environnement de l'écosystème notarial milite pour une adaptation de la structure d'exercice de la profession de notaire. Le choix de la structure juridique est dicté par de multiples considérations d'ordre stratégiques, financières, de choix de gouvernance, ... lesquelles devront être confrontées avec les possibilités offertes notamment par le droit des sociétés, fiscal et social. La formation a pour objectif de donner au notaire « chef-d'entreprise » les informations nécessaires à la conduite de son projet. Elle devrait être précédée en toute bonne rigueur de celle initiant à la démarche stratégique.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Être en mesure d'élaborer et de conduire son projet de transformation juridique
- Choisir la structure juridique adaptée à son projet de développement stratégique
- Disposer des informations nécessaires à la prise de décision du projet transformation
- Intégrer les dimensions financières et fiscales au projet de transformation

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Co-animation assurée par un notaire associé spécialisé en droit de l'entreprise et expert des structures d'exercice notarial accompagné d'un expert-comptable, et Commissaire aux comptes, ayant tous les deux une très grande expérience de la conduite de ces projets et de l'accompagnement de confrères
- Présentation technique illustrée d'exemples concrets sur les différentes formes sociales possibles ainsi que leurs avantages et inconvénients outre la prise en compte des dimensions financières et fiscales
- Présentation PowerPoint, remise d'un support pédagogique et documentation juridique

FORMATEURS

Me Anthony ROUY - Notaire associé
M. Pierre BOURDALE DUFAU - Expert-comptable diplômé & Commissaire aux comptes, spécialiste comptabilité et fiscalité des offices notariaux
Nadja SEUWEN - Juriste consultante et Animatrice de formation du CRIDON LYON

DURÉE

7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE

Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS

Notaires associés

NIVEAU

Débutant à expert en droit de l'entreprise

OBJECTIF

●○○○ Acquérir des connaissances de base

PRÉ-REQUIS

- Idéalement avoir établi son projet d'entreprise
- Vision claire sur l'évolution de la gouvernance de l'office
- Connaissances minimales en droit des sociétés et fiscalité, des entreprises

PLUS-VALUE

- Le notaire dispose des éléments de techniques juridiques (droit des sociétés), fiscaux, comptables et financiers pour gérer son projet
- Cette formation est le complément de la formation «Définir le projet stratégique de son Étude» (cf module p.203) qu'il est préférable d'élaborer en amont

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

ACCOMPAGNEMENT DANS LA TRANSFORMATION JURIDIQUE
DE VOTRE ÉTUDE

Plan d'intervention

1 LES DIFFÉRENTES FORMES SOCIALES D'EXERCICE DE LA PROFESSION NOTARIALE

3h30

- Choisir la forme sociale adaptée au projet économique : SARL, SAS, SEL, SCP, SELARL, SPFPL, SELAS, SELAFA… ; l'impact de l'ordonnance du 31 mars 2016 et des décrets d'application du 29 juin 2016…
- Avantages et inconvénients de chaque forme sociale, les conséquences sociales, fiscales et financières
- Prise en compte de la structure capitalistique : office individuel ou société, constitution ou non d'une holding, la pluri-professionnalité ou inter-professionnalité capitalistique et d'exercice
- Les impacts sur les activités susceptibles ou non d'être exercées

2 LES ENJEUX ET MODALITES PRATIQUES DE LA TRANSFORMATION

3h30

- Les impacts fiscaux du projet : passage à l'IS, ISF…
- Le changement éventuel de statut social et la gouvernance de l'entreprise
- Les étapes clefs du projet, l'agenda technique et les différentes étapes du projet :
  - les aspects comptables
  - les aspects fiscaux (ex : passage à l'IS, ISF…)
  - les impacts financiers (effet de levier, coût de l'opération…)
  - le secrétariat juridique de l'opération
- Les impacts sur l'évolution de l'organisation de la gouvernance, la gestion du changement
- La stratégie de développement : fusion d'Études, inter-professionnalité…

DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ

179 Les époux et leur patrimoine en DIP

EXPERTISES TRANSVERSALES

215 Investissements immobiliers par les non-résidents : aspects civils et fiscaux

231 Aspects civils et fiscaux des successions internationales

Les époux et leur patrimoine en DIP

La formation doit permettre aux notaires et à leurs collaborateurs de connaître les règlements européens ayant une incidence sur la gestion du patrimoine du couple au cours du mariage et à la dissolution de celui-ci et d'améliorer leurs réflexes dans un contexte international.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Connaître les règles de conflit de lois en matière matrimoniale, de régime matrimonial et de loi successorale
- Comprendre l'articulation de ces règles : dans quel ordre les appliquer, comment les combiner
- Identifier les situations pathologiques et proposer des solutions : du bon usage du choix de loi
- Savoir utiliser les règles de conflit pour recevoir des contrats de mariage sur mesure dans un contexte international
- Anticiper sur la succession

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Propos illustrés de jurisprudence récente
- Cas pratiques extraits de nos demandes de consultations
- Rappel des principes de bases
- Exposé général des nouveautés législatives
- Support visuel
- Cas pratiques

FORMATRICES
Sophie CHALAS-KUDELKO
ou Marie STERVINOU
Juriste consultante et Animatrice de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Être familiarisé avec la Convention de La Haye du 14 mars 1978 sur la loi applicable aux régimes matrimoniaux et avec le Règlement (UE) 650/2012 « successions »

PLUS-VALUE
Approche globale et pratique des règles de conflit de lois applicables aux relations patrimoniales des époux dans un contexte international

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 MON CLIENT EST-IL MARIÉ ?

1h

- Comment peut-il prouver son mariage ?
- Son mariage est-il valable ?
- Son mariage est-il opposable ?
- Est-il toujours marié ? La question de la reconnaissance du divorce

2 QUELLE EST LA LOI APPLICABLE À SON RÉGIME MATRIMONIAL ?

2h

- Une loi a-t-elle été choisie et ce choix est-il valable ?
- A défaut, quelle loi dois-je appliquer ?

3 COMMENT RECEVOIR UN CONTRAT DE MARIAGE DANS UN CONTEXTE INTERNATIONAL ?

2h

- Savoir être attentif aux compétences linguistiques des clients et prendre les mesures idoines
- Connaître les conditions de réception des contrats de mariage lorsque l'une des parties ne peut pas être présente
- Comprendre les règles de conflit spéciales en matière de forme des conventions matrimoniales
- Faut-il et peut-on insérer une clause de choix de loi applicable au régime matrimonial ?
- Présentation des règles de changement de loi applicable
- Reconnaissance et efficacité à l'étranger
- Opposabilité aux tiers de la loi applicable au régime matrimonial et règles de publicité

4 RÉSOLUTION DE CAS PRATIQUES

1h

- Faut-il et peut-on insérer une clause de choix de loi applicable au divorce ?
- Faut-il et peut-on insérer une clause d'élection de for ?
- Comment traiter les demandes de mes clients relativement aux obligations alimentaires (renonciation aux prestations compensatoires) ?

5 QUELLES SERONT LES DROITS DU CONJOINT LORS DE LA SUCCESSION DE MON CLIENT ?

1h

- Connaître les règles de conflit de lois en matière successorale
- Connaître les règles de conflit spéciales en matière de pactes successoraux

PROCÉDURES, SAISIES ET PÉNAL

183 Droit et pratique notariale de la vente de l'immeuble saisi : satisfaire les juges et dresser des actes efficaces

185 Le notaire et la lutte contre le blanchiment de capitaux : la rigueur et encore plus de rigueur

187 Le notaire face aux saisies de créances : savoir se taire, savoir dire... et savoir faire

Droit et pratique notariale de la vente de l'immeuble saisi : satisfaire les juges et dresser des actes efficaces

En matière de vente de l'immeuble saisi il faut maintenir l'égalité des armes avec les avocats et surtout satisfaire les juridictions du contentieux de l'exécution. Il faut toujours démontrer que le notaire a un rôle prépondérant en matière de saisie immobilière.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser les principes de la procédure de saisie immobilière
- Savoir demander les pièces indispensables à l'octroi du ministère
- Déterminer les conditions de rédaction d'une vente amiable sur autorisation judiciaire
- Conseiller et diriger une vente de gré à gré après mainlevée du commandement de payer valant saisie
- Être l'interlocuteur privilégié des juges de l'exécution

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique et actualisation jurisprudentielle
- Cas pratiques et échange avec l'auditoire
- Support de travail avec textes, jurisprudence et articles de doctrine pertinents

FORMATEURS
Jean-Jacques BOURDILLAT
ou Matthieu SEYFERT
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert
●●●● Rester expert

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
- Contrôle, maîtrise et expertise des différentes typologies de ventes d'un immeuble saisi
- Expertise des relations entre le notaire et le juge de l'exécution ou son greffe

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 INTRODUCTION

1h

- Méthodologie
- Sources

2 PARTIE 1: VENTE DE GRÉ À GRÉ APRÈS MAINLEVÉE DU COMMANDEMENT DE SAISIE

2h

- Principe de validité
- Tempéraments d'opportunité
- Condition ratione temporis
  - la réquisition d'adjudication
- Conditions fondamentales
- Nature et effets de la vente de gré à gré

3 PARTIE 2: VENTE AMIABLE SUR AUTORISATION JUDICIAIRE

3h

- Information du notaire rédacteur
- Défense du vendeur-débiteur-saisi dans l'instance de saisie immobilière
- Immeuble saisi
- Fixation judiciaire du prix minimum
- Frais de poursuite et taxation
- Paiement préalable et provisionnel par l'acquéreur
- Consignation du prix
- Acte de vente notarié avant audience de rappel
- Audience de rappel et jugement constatant la vente
- Formalités de publicité foncière
- Obligations spécifiques de conseil, d'information et de mise en garde du notaire

4 PARTIE 3: (RE)VENTE DE L'IMMEUBLE PAR L'ADJUDICATAIRE

1h

- Conditions de fond
- Conditions de procédure

Le notaire et la lutte contre le blanchiment de capitaux : la rigueur et encore plus de rigueur

En 2022 le GAFI publie son rapport d'évaluation mutuelle de la France en matière de LBC/FT. Le notariat reste toujours aux avant-postes en raison de son rôle prépondérant en matière immobilière. Cette dernière demeure toujours sur notre territoire le premier vecteur de BC/FT tant au niveau national qu'international.

La formation professionnelle et la rigueur doivent être être accentuées.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

Applicable à la profession notariale, l'article L. 561-34 du Code monétaire et financier oblige les notaires à assurer l'information régulière de leurs personnels en LBC/FT. Le même texte les contraints à mettre en place toute action de formation utile. Ces obligations d'information et de formation professionnelles sont soumises au contrôle des autorités disciplinaires et les manquements sont susceptibles d'être sanctionnés

- Maîtriser et approfondir les fondamentaux de la LBC/FT
- Connaître la cartographie évolutive des risques propres au notariat
- Exécuter l'obligation de vigilance en fonction du risque évalué
- Établir une déclaration de soupçon de qualité au bénéfice de TRACFIN
- Former le personnel de l'office en matière de LBC/FT

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques nombreux, cas pratiques et échange avec l'auditoire
- Support de travail avec textes, jurisprudence et articles de doctrine pertinents

FORMATEURS
Jean-Jacques BOURDILLAT et
Coline CADOUOT-ULLIEL
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert
●●●● Rester expert

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
- Contrôle, maîtrise et expertise des principales typologies d'opérations de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme
- Contrôle, maîtrise et expertise de l'exécution des obligations professionnelles et déontologiques imposées au notaire et soumises au contrôle des parquets et des chambres

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LE NOTAIRE ET LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DE CAPITAUX :
LA RIGUEUR ET ENCORE PLUS DE RIGUEUR

Plan d'intervention

1 INTRODUCTION

La lutte contre le blanchiment des capitaux, la fraude aux finances publiques et le financement du terrorisme après la transposition de la cinquième directive européennes de février 2020

1h

- Nouveaux champs d'application
- Nouvelles règles de vigilance
- Risque faible – risque élevé
- Singularité des professions juridiques et judiciaires
- Missions et prérogatives de TRACFIN

2 PARTIE 1: L'OBLIGATION DE VIGILANCE

3h

- Vérification de l'identité des parties et recherche du bénéficiaire effectif
- Relation d'affaires
- Obligations de vigilance et la notion de risque
- Mesures de vigilance complémentaires
- Obligations personnelles du notaire et mise en place de procédures internes
- Contrôle disciplinaire
- Sanctions
- Conseil d'orientation de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

3 PARTIE 2: LA DÉCLARATION DE SOUPÇON OU L'OBLIGATION DE DÉCLARATION D'INFORMATION

3h

- Obligation de déclaration
- Champ d'application
- Déclarant
- Destinataire
- Modalités de la déclaration
- Sanctions
- Secret professionnel et confidentialité ensuite de l'ordonnance n° 2020-115 *renforçant le dispositif national*
- Effets de la déclaration

Le notaire face aux saisies de créances : savoir se taire, savoir dire… et savoir faire

Le notaire doit traiter d'égale à égale avec les autres spécialistes des procédures d'exécution mobilière. Il doit maîtriser seul les opérations de saisies complexes.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

Au cours de cette journée de formation seront abordés les points suivants :

- l'analyse de l'impact de la nouvelle saisie administrative à tiers détenteur
- le notaire et la recherche des informations (que répondre à une demande de communication d'adresse faite par un commissaire de justice, le RSI…?)
- les diverses saisies de créances en procédures civiles, fiscales et administratives d'exécution
- la problématique de la saisie des fonds indivis par le créancier personnel d'un indivisaire
- les conflits de saisies (deux procès-verbaux de saisie-attribution peuvent-ils être signifiés le même jour, la saisie administrative à tiers détenteur prime-t-elle une saisie conservatoire du même jour ?)
- le notaire et le juge de l'exécution (en cas de difficultés d'exécution, le notaire peut-il s'adresser lui-même à cette juridiction, comment ? Assigné devant-elle, le notaire doit-il comparaître, si oui, comment…?)
- les saisies pénales de fonds diligentées par des policiers ou des gendarmes, sur ordre d'un juge d'instruction ou d'un procureur de la République

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique
- Cas pratiques et échange avec l'auditoire
- Support de travail avec textes, jurisprudences et articles de doctrine pertinents

FORMATEURS
Jean-Jacques BOURDILLAT
ou Matthieu SEYFERT
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert
●●●● Rester expert

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE

- Contrôle, maîtrise et expertise des différentes procédures de saisies de sommes d'argent auxquelles, au quotidien, le notaire est confronté
- Contrôle, maîtrise et expertise étendues au contentieux judiciaire de ces procédures devant le juge de l'exécution

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LE NOTAIRE FACE AUX SAISIES DE CRÉANCES : SAVOIR SE TAIRE, SAVOIR DIRE… ET SAVOIR FAIRE

Plan d'intervention

1 INTRODUCTION

30min

- 1er juin 2012 : entrée en application du Code des procédures civiles d'exécution
- Le Livre des procédures fiscales au 1er janvier 2019 et après le 1er janvier 2024
- Les autres sources
- Le rappel du mécanisme de la saisie des créances

2 LES BIENS SAISISSABLES (LES CRÉANCES SAISISSABLES)

1h

- Le droit commun de l'article L. 112-1 du Code des procédures civiles d'exécution
- L'application à la pratique notariale
- La problématique de la saisie des fonds indivis

3 ESSAI DE TYPOLOGIE DES ACTES DE SAISIE

1h

- Les actes d'exécution de droit commun
- Les mesures conservatoires de droit commun
- Les saisies pénales et la peine complémentaire de confiscation
- Le gel des avoirs
- Les actes d'exécution des organismes de sécurité sociale et assimilés

4 ESSAI DE TYPOLOGIE DES ACTES NE CONSTITUANT PAS DES ACTES DE SAISIE

30min

- Les lettres
- Les oppositions législatives ou réglementaires
- L'opposition à partage

5 SCHÉMAS PROCÉDURAUX DES PRINCIPALES SAISIES

30min

- La saisie-attribution
- La saisie conservatoire
- L'avis à tiers détenteur et la saisie administrative à tiers détenteurs
- La saisie pénale

6 LA RÉGULARISATION DES ACTES DE SAISIES

1h15

- Les modalités de notification
- Les sanctions du non-respect des modalités

7 LA RESPONSABILITÉ DU TIERS SAISI

30min

- Le principe de l'obligation déclarative
- Les exceptions
- Les sanctions de l'obligation déclarative

8 LE CONCOURS OU LE CONFLIT DES SAISIES

1h15

- Entre saisies-attributions ou entre mesures d'exécution
- Entre mesures conservatoires
- Entre mesures d'exécution et mesures conservatoires
- Sûretés réelles immobilières et saisies de créances mobilières
- Saisies civiles ou administratives et saisie pénale

9 LE PAIEMENT PAR LE TIERS SAISI OU TIERS DÉTENTEUR

30min

- Le principe du certificat de non-contestation
- L'exception au principe

EXPERTISES TRANSVERSALES

191 Le mineur et la société civile immobilière : déjouer les pièges

193 La location en meublé : aspects juridiques et fiscaux

195 La commercialisation des terrains à bâtir en lotissement : aspects juridiques et fiscaux

197 Urbanisme et environnement : un couple contre nature ? Sécuriser vos actes malgré les pièges

199 Les droits de préemption « commerciaux » et du locataire d'habitation

201 Tout savoir sur le régime juridique et fiscal des baux conférant un droit réel immobilier

203 Contrats immobiliers des collectivités locales : aspects juridiques et fiscaux

205 Tout savoir sur le BRS

207 L'essentiel du BRS

209 Le logement social (et assimilé) sous le prisme de la pratique notariale : aspects juridiques et fiscaux

NOUVEAUTÉ **211 Pratique notariale de la vente moyennant rente viagère**

NOUVEAUTÉ **213 Cas pratiques autour du démembrement de propriété : aspects juridiques et fiscaux**

215 Investissements immobiliers par les non-résidents : aspects civils et fiscaux

217 PACS et pratique notariale : aspects civils et fiscaux

NOUVEAUTÉ **219 Les conséquences civiles et fiscales attachées à la séparation et au décès au sein des couples non mariés**

221 Indivision et séparation : l'heure des comptes

223 Vade-mecum des pathologies successorales

225 L'établissement de la déclaration de succession : combinaison des règles civiles et fiscales

227 L'établissement de la déclaration de succession : combinaison des règles civiles et fiscales (approfondissement)

NOUVEAUTÉ **229 Familles recomposées et droits du survivant : savoir liquider civilement et fiscalement pour anticiper**

231 Aspects civils et fiscaux des successions internationales

NOUVEAUTÉ **233 Le nouveau statut de l'entrepreneur individuel : enjeux juridiques et fiscaux**

E-LEARNING

235 Fiducie et pratique notariale

237 Le nouvel entrepreneur individuel (EI) : aspects juridiques et fiscaux

Le mineur et la société civile immobilière : déjouer les pièges

Cette formation est destinée à transmettre aux notaires les connaissances et réflexes pratiques nécessaires, tant en droit des incapacités qu'en droit des sociétés, pour conseiller utilement leurs clients lorsqu'ils sont amenés à :

- constituer des SCI avec des mineurs ou
- à accompagner des SCI ayant des mineurs au capital en cours de vie sociale, par exemple lors de l'acquisition ou de la vente d'un bien, de la conclusion d'un prêt et/ou d'une hypothèque, de la cession des parts etc.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Connaître les règles applicables en matière de droit des incapacités lorsqu'un mineur entre au capital par voie d'apport ou d'acquisition à titre gratuit (donation ou succession)
- Maitriser les règles applicables à la gestion des droits sociaux pour le compte du mineur dans le cadre du fonctionnement de la société (exercice du droit de vote et cession des titres)
- Savoir combiner les règles du droit des sociétés (respect de l'objet social, application des clauses de limitation de pouvoirs et des clauses d'agrément, formalités liés à la cession de parts) avec le droit des incapacités
- Etre en mesure d'adapter la rédaction des statuts à l'entrée au capital d'un mineur
- Appréhender les enjeux pratiques de la matière au travers de nombreux cas pratiques.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Cas pratiques / Étude de cas / Série d'exemples concrets
- Support visuel

FORMATEURS
Bruno JEANNET et Nadja SEUWEN
ou Mathilde DUMONT
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en droit des incapacités et en droit des sociétés

PLUS-VALUE
Pouvoir conseiller utilement les clients dans le cadre de la constitution ou en cours de vie sociale d'une SCI comprenant des mineurs

Plan d'intervention

1 L'ENTRÉE DANS LA SOCIÉTÉ DU MINEUR SOUS ADMINISTRATION LÉGALE

3h30

- **L'entrée du mineur par la voie d'un apport**
  - les différentes sortes d'apport
    - *l'apport d'un bien immobilier (ou d'un fonds de commerce)*
    - *l'apport de valeurs mobilières ou d'instruments financiers (notamment actions de SAS)*
    - *l'apport de parts sociales et l'apport en numéraire*
  - la représentation du mineur à l'acte d'apport
    - *l'apport en société d'un immeuble, l'apport d'un fonds de commerce et l'apport d'instruments financiers non admis à la négociation sur un marché réglementé*
    - *l'apport en nuéraire (ou réalisé au moyen de parts sociales)*
    - *le cas particulier (très fréquent) où l'administrateur légal fait partie des membres fondateurs*
- **L'entrée du mineur dans la société par suite d'une acquisition à titre gratuit**
  - la donation de parts sociales
  - un cas particulier - l'hypothèse de la donation avant cession
  - le mineur recueille des parts sociales par succession
- **De l'intérêt de prendre en compte la présence d'un mineur au capital dans la rédaction statutaire**
  - l'opportunité de prévoir un objet social étendu
  - l'intérêt des clauses limitatives de la responsabilité du mineur
  - l'importance des clauses relatives au démembrement de propriété sur les parts, le cas échéant
  - la répartition conventionnelle du droit de vote

2 LE FONCTIONNEMENT DE LA SOCIÉTÉ EN PRÉSENCE D'UN MINEUR ASSOCIÉ : LES POINTS D'ATTENTION

3h30

- **La vérification des pouvoirs du gérant**
  - l'acte entre-t-il dans l'objet social ?
  - l'acte est-il visé par une clause limitative de pouvoirs ?
  - l'acte est-il conforme à l'intérêt de la société ?
- **L'adoption de la décision collective lorsqu'elle est nécessaire**
  - les différents modes d'adoption des décisions collectives : il n'y a pas que l'assemblée générale !
  - l'importance de la convocation en cas d'assemblée générale
  - l'incidence du démembrement de propriété sur les parts
- **La gestion des droits sociaux pour le compte du mineur**
  - l'exercice du droit de vote pour le compte du mineur
    - *question préalable à se poser : la décision envisagée excède-t-elle les pouvoirs du gérant ?*
    - *hypothèse de travail : une assemblée générale doit autoriser le gérant à agir*
    - *l'exercice du droit de vote en l'absence d'opposition d'intérêts*
    - *les modalités d'exercice du droit de vote pour le compte du mineur en présence d'une opposition d'intérêts*
    - *la problématique du recours à l'emprunt*
    - *cas pratiques*
  - la cession à titre onéreux des parts sociales pour le compte du mineur

La location en meublé : aspects juridiques et fiscaux

Un investissement à la mode et qui peut rapporter gros, avec des avantages fiscaux à la clé, mais attention aux risques : on ne fait plus de Airbnb n'importe où et n'importe comment !

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Appréhender les différentes formes de locations meublées
- Bien conseiller le loueur en meublé de courte durée : déclarations, changements d'usage, de destination, copropriété...
- Informer ses clients des risques liés aux baux conclus au profit d'exploitants de résidences
- Présenter les spécificités fiscales propres à la location en meublé (impôt sur le revenu, TVA, plus value, transmission)
- Distinguer la location meublée professionnelle de la location meublée non professionnelle et apprécier l'intérêt de chacun de ces régimes fiscaux
- Gérer le passage d'une activité professionnelle à une activité non professionnelle (et inversement)

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation intégrant l'actualité législative et jurisprudentielle
- Description et analyse
- Présentation des problématiques essentielles
- Cas pratiques et série d'exemples concrets

FORMATEURS
Pascal BARDOUX ou Virginie KERREST
et Éric MORGANTINI
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissances sommaires en matière de location meublée

PLUS-VALUE
Distinguer les différences juridiques et fiscales liées au statut du loueur afin de conseiller au mieux les clients

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LA LOCATION EN MEUBLÉ: ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX

- Droit fiscal
- Droit commercial
- Droit des obligations, contrats et biens
- Baux civils, professionnels et d'habitation

1 LES QUATRE TYPES D'INVESTISSEMENTS EN MEUBLÉ

3h30

- La résidence principale du locataire
- Le bail mobilité
- Locations de courte durée et meublés de tourisme
- Le bail au profit d'un gestionnaire de résidence de tourisme/senior/étudiante

2 STATUT FISCAL DU LOUEUR EN MEUBLÉ

1h45

- Distinction LMP/LMNP
- Spécificités des SARL de famille
- Catégorie d'imposition
- Modalités de calcul des bénéfices et gestion des déficits
- TVA : régime de la location

3 LA FISCALITÉ APPLICABLE À LA TRANSMISSION DE L'ACTIVITÉ

1h45

- Plus value des particuliers/professionnelles
- Régime d'exonération (article 151 septies du CGI)
- Transmission à titre gratuit (article 787 B et C du CGI)
- TVA (régime de la cession et 257 bis)

La commercialisation des terrains à bâtir en lotissement : aspects juridiques et fiscaux (TVA, DE...)

Cette formation permettra aux notaires et à leurs collaborateurs d'acquérir les connaissances juridiques et fiscales nécessaires pour le suivi des différentes étapes de la réalisation d'un lotissement, par le rappel des règles applicables et l'étude de nombreux cas pratiques

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Cette formation a pour objectif de permettre aux participants de :
  - appréhender l'ensemble des opérations propres à la réalisation d'un lotissement, de l'acquisition du terrain par le lotisseur à la commercialisation des lots
  - apporter des solutions pratiques permettant au notaire de sécuriser ces opérations
  - préciser leur connaissance des règles juridiques relatives à la commercialisation des lots de lotissements (réalisation des aménagements, régime des avant-contrats...)
  - acquérir des réflexes en matière de fiscalité dans le cadre des opérations de lotissements (acquisition du terrain par le lotisseur, commercialisation des lots)

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Analyse chronologique des différentes étapes de la réalisation d'un lotissement (acquisition du terrain par le lotisseur et obtention de l'autorisation de lotissement, réalisation et sort des aménagements communs, règles civiles et fiscales relatives à la pré-commercialisation des lots et à leur vente, réalisation des constructions sur les lots par les acquéreurs)
- Étude de jurisprudences et de cas pratiques
- Support visuel
- Propos illustrés de jurisprudences récentes

FORMATEURS
Virginie KERREST ou Pascal BARDOUX
et Matthieu PLAIDY
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
Maîtrise des éléments à vérifier lors des différentes étapes de la commercialisation des lots et de la fiscalité applicable

LA COMMERCIALISATION DES TERRAINS À BÂTIR EN LOTISSEMENT

· Droit de la construction et de l'urbanisme
· Droit fiscal

1 LES OBLIGATIONS PRÉALABLES DU LOTISSEUR

2h

- L'acquisition du terrain par le lotisseur
- L'obtention de l'autorisation de lotissement : permis d'aménager ou déclaration préalable
- La réalisation et le sort des aménagements

2 LES ASPECTS CIVILS DE LA COMMERCIALISATION

2h

- Réglementation des ventes et avant contrats
- Le bornage et la répartition de la surface de plancher
- La transmission des documents du lotissement
- La responsabilité du lotisseur en tant que vendeur et aménageur
- L'application des règles d'urbanisme et l'obtention du permis de construire

3 LES ASPECTS FISCAUX

3h

- La TVA (qualité d'assujetti, TVA sur marge ou sur prix total)
- Droits d'enregistrement et engagement de construire et de revendre

Urbanisme et environnement : un couple contre nature ?

Sécuriser vos actes malgré les pièges

Formation permettant de faire le lien entre droit de l'environnement et de l'urbanisme sous l'angle de la pratique notariale

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Connaître les règles d'urbanisme applicables en fonction de la situation du terrain
- Examiner l'incidence des contraintes environnementales sur l'obtention, la régularité et la mise en œuvre des autorisations d'urbanisme
- Identifier les hypothèses où l'autorisation d'urbanisme ne peut pas être mise en œuvre avant délivrance d'une autorisation au titre du code de l'environnement

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Panorama de la règlementation applicable
- Illustrations jurisprudentielles
- Échanges interactifs entre les formateurs et les participants
- Support visuel

FORMATRICES
Laurence LEGRAIN et
Claire-Lise COUPINOT ou Christine WIELS
Juristes consultantes et Animatrices de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
- S'assurer de la complétude du dossier d'urbanisme
- Repérer les embûches liées au droit de l'environnement

URBANISME ET ENVIRONNEMENT : UN COUPLE CONTRE NATURE ?
SÉCURISER VOS ACTES MALGRÉ LES PIÈGES

· Droit de l'environnement
· Droit de la construction et de l'urbanisme

1 LES RÈGLES APPLICABLES EN FONCTION DE LA SITUATION DU TERRAIN

2h

- Urbanisme et constructibilité
- Assainissement
- PPRN

2 LES RÉGLEMENTATIONS AYANT UNE INCIDENCE SUR LA DÉLIVRANCE DES AUTORISATIONS D'URBANISME

3h30

- Évalutation environnementale
- Loi sur l'eau
- Espèces protégées
- Installations classées

3 COORDONNINATION DES RÉGLEMENTATIONS

1h30

- Mise en œuvre, recours et péremption des autorisations

Les droits de préemption « commerciaux » et du locataire d'habitation

Possibilité de scinder la formation en deux modules

A l'occasion de la vente d'un immeuble, lors d'une cession de bail ou de fonds, le notaire doit jongler avec le droit commercial, le droit social et le droit des collectivités locales.

Les sanctions d'une absence de purge ou d'un défaut d'information sont lourdes. La mise en œuvre de ces droits et leur articulation doivent être parfaitement maîtrisées.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Se repérer dans la jungle de ces droits de préemption
- Permettre au praticien de délimiter leurs champs d'application respectifs
- Connaître les difficultés pratiques et litiges relatifs à leur purge
- Sécuriser ainsi les transactions

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation intégrant l'actualité législative : lois ALUR, ESS, PINEL, MACRON, ELAN, PACTE et 3 DS
- Exemples concrets et illustrations jurisprudentielles

FORMATEUR
Éric MORGANTINI
Juriste consultant et Animateur de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Tous niveaux

OBJECTIF
Améliorer sa pratique quotidienne
Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissance sommaire des droits de préemption à l'occasion des ventes

PLUS-VALUE
Permet d'avoir une vision globale des droits de préemption existants

LES DROITS DE PRÉEMPTION «COMMERCIAUX» ET DU LOCATAIRE D'HABITATION

- Droit des obligations, contrats et biens
- Droit commercial
- Droit des collectivités locales
- Baux civils, professionnels et d'habitation

7h

- Le droit de préemption des communes en matière commerciale
- Le droit à l'information des salariés en cas de vente de fonds de commerce ou de cession de participation majoritaire
- Le droit de préemption du locataire commercial
- Le congé pour vendre
- Le droit de préemption consécutif à la première vente après division ou subdivision
- La vente d'un immeuble de plus de cinq logements
- Les ventes à la découpe : les accords collectifs

Tout savoir sur le régime juridique et fiscal des baux conférant un droit réel immobilier (bail à construction, bail emphytéotique, bail à réhabilitation, bail réel solidaire)

Le notaire qui contribue à la mise en œuvre des projets immobiliers, est un acteur incontournable dans la négociation des montages impliquant ces baux à long terme. Il est donc essentiel qu'il en maîtrise les aspects juridiques et fiscaux, afin de prévenir les contentieux en cours et à l'issue des baux.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Appréhender les caractéristiques essentielles des baux conférant un droit réel immobilier : bail à construction, bail emphytéotique (Code rural et de la pêche maritime), bail à réhabilitation, bail réel solidaire
- Rédiger efficacement les clauses dans ces baux
- Maîtriser la fiscalité spécifique de ces baux

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Analyse exhaustive de la réglementation applicable (textes, jurisprudence)
- Mise en œuvre concrète avec des cas pratiques
- Études de la jurisprudence et d'articles de doctrine

FORMATEURS
Nora LAZARINI et Charlotte GIULIANI
ou Ingrid RENAUD
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
- Notions de fiscalité
- Notions de base en matière de baux réels

PLUS-VALUE
Connaître les traits distinctifs des baux sur le plan juridique et fiscal pour choisir le bail le mieux adapté à la situation, et aux souhaits des parties

TOUT SAVOIR SUR LE RÉGIME JURIDIQUE ET FISCAL DES BAUX CONFÉRANT UN DROIT RÉEL IMMOBILIER

· Droit de la construction et de l'urbanisme
· Droit fiscal

1 LE BAIL À CONSTRUCTION

4h

· Caractéristiques du bail à construction
- obligation de construire
- bail de longue durée
- contrat donnant naissance à un droit réel
- un bail comportant un loyer sérieux et réel
- un régime fiscal particulier

· Conclusion, exécution et modification du bail à construction
- la formation du contrat de bail à construction
- l'exécution du contrat de bail à construction
- la modification du contrat de bail à construction

· Extinction du bail à construction
- arrivée du terme fixé par le contrat : le sort des constructions
- la résiliation du bail à construction
- les conséquences de l'extinction du contrat de bail à construction

2 LE BAIL EMPHYTÉOTIQUE

2h

· Caractères distinctifs du bail emphytéotique
- les éléments constitutifs du bail emphytéotique
- bail emphytéotique et contrats voisins

· Conclusion, exécution, modification et issue du bail emphytéotique
- conclusion du bail emphytéotique
- situation des parties en cours de bail emphytéotique
- les modifications en cours de bail emphytéotique
- l'extinction du bail emphytéotique

3 LES AUTRES BAUX CONFÉRANT UN DROIT RÉEL IMMOBILIER (BAIL À RÉHABILITATION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE...)

1h

Contrats immobiliers des collectivités locales : aspects civils et fiscaux

Les collectivités locales se sont élevées au rang d'acteur incontournable voire indispensable du secteur immobilier. Elles font aussi naturellement appel au notaire pour les accompagner dans la finalisation de leurs opérations immobilières.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Identifier les particularités du droit public immobilier
- Appréhender globalement la matière : au plan civil et au plan fiscal

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des fondamentaux du Droit public immobilier
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Illustration par des cas pratiques
- Support visuel

FORMATEURS
Stéphanie TRINCAL ou
Paul-Maxence MURGUE-VAROCLIER
et Pierre FAIVRE ou Charlotte GIULIANI
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
- Connaître le fonctionnement des collectivités locales
- Savoir distinguer domaine public / domaine privé

PLUS-VALUE
Permet d'acquérir une expertise susceptible d'être valorisée auprès d'une clientèle de collectivités locales

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

CONTRATS IMMOBILIERS DES COLLECTIVITÉS LOCALES :
ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX

· Droit des collectivités locales
· Droit fiscal

PROPOS LIMINAIRES

LA PLACE DES COLLECTIVITÉS LOCALES DANS LE SYSTÈME FISCAL ACTUEL

1 PARTICULARITÉ DE LA PROPRIÉTÉ PUBLIQUE

1h

- Distinction domaine public/domaine privé
- Contraintes liées à la domanialité publique

2 PRINCIPALES OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES DES COLLECTIVITÉS LOCALES

N.B. : chaque opération est abordée sous l'angle civil et l'angle fiscal

4h30

- La formation du contrat
  - la place de la délibération
  - la consultation des domaines
- Panorama des principaux contrats
  - les contrats « classiques » : acquisitions, aliénations, échanges, baux, VEFA...
  - les contrats propres au domaine public : contrats d'occupation « classiques », baux emphytéotiques administratifs, titres constitutifs de droits réels...
  - les contrats « spécifiques » aux personnes publiques : cessions avec charges, cessions avec clauses de sauvegarde de l'intérêt général
  - l'immobilier d'entreprise : vente de terrain, vente de bâtiments, CBI

3 LE CONTENTIEUX DU CONTRAT

30min

- Le recours contre l'acte détachable
- Le recours direct contre le contrat

4 CAS PRATIQUES

1h

Tout savoir sur le BRS

Uniquement en visioformation

Il s'agit de présenter le nouvel « éco-système » créé de toutes pièces pour permettre l'émergence de droits réels « hors sol » qui portent sur des logements et ouvrent la porte sur le long terme à l'avènement d'une propriété accessible.

Cette solution est essentielle pour le notaire devant instrumenté le BRS promu par les métropoles et mairies comme support de développement de leur politique de logement social.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- PRÉSENTER l'Organisme de Foncier Solidaire (OFS) l'organisme sans but lucratif qui sera propriétaire des immeubles bâtis ou non bâtis donnés à bail réel solidaire.
- MAÎTRISER le fonctionnement du bail réel solidaire outil nouveau dont doivent résulter des droits réels conférés sur un terrain et un logement qui constituera la résidence principale de l'occupant et les risques associés
- CONFRONTER le BRS aux règles de la commande publique
- DÉVELOPPER l'analyse fiscale tant en matière de TVA que de droits d'enregistrement des différentes opérations, des différents actes établis dans le cadre d'un montage en BRS

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- ANALYSER les concepts juridiques auxquels le législateur a fait appel
- PRÉSENTATION des différents montages prévus par le Code de la construction et de l'habitation ainsi que des opérations en cours de bail.
- ÉTUDE DE CAS en matière fiscale dans les différentes situations du bailleur et du ou des preneurs à BRS.
- PowerPoint

FORMATEURS
Pascal BARDOUX ou Sarah THARY,
Nora LAZARINI et
Paul-Maxence MURGUE-VAROCLIER
Juristes consultants et Animateur de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
3h30

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissances en matière de baux réels, en droit de la copropriété, de vente d'immeuble à construire

PLUS-VALUE
Approche transversale sur un bail innovant promu par les collectivités locales dans le cadre de leur politique de logement social

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 L'ORGANISME DE FONCIER SOLIDAIRE (OFS)

10min

2 LE BAIL RÉEL SOLIDAIRE AU PLAN CIVIL

1h

- Les différents montages d'opérations
  - BRS « Locataire » : L 255-2 CCH
  - BRS « opérateur/utilisateurs » : L 255-3 CCH
  - BRS « Bailleur » : L 255-4 CCH
- Le fonctionnement du BRS
  - cession des droits du preneur et rechargement L 255-4 et L 255-8 du CCH
  - droits et obligations du preneur L 255-7 à L 255-9 du CCH
  - la redevance du BRS
  - la transmission des droits réels immobiliers L 255-10 à L 255-16 du CCH
    - *vente et donation*
    - *droit de préemption de l'OFS*
    - *transmission par décès*
  - le terme du bail
- BRS et copropriété

3 BAIL RÉEL SOLIDAIRE ET COMMANDE PUBLIQUE

1h10

- Comment analyser un BRS « opérateur » en droit de la commande publique ?
- Les obligations de publicité et de mise en concurrence
- Les exonérations possibles ?

4 BAIL RÉEL SOLIDAIRE ET FISCALITÉ

1h10

- TVA : Opérations d'accession à la propriété : Art. 278 sexies III 4° du CGI
  - rappel en matière de TVA
  - particularités du BRS
- Droit d'enregistrement
- Taxe FONCIÈRE

L'essentiel du BRS

Uniquement en visioformation

Il s'agit de présenter le nouvel « éco-système » créé de toutes pièces pour permettre l'émergence de droits réels « hors sol » qui portent sur des logements et ouvrent la porte sur le long terme à l'avènement d'une propriété accessible.

Cette solution est essentielle pour le notaire devant instrumenté le BRS promu par les métropoles et mairies comme support de développement de leur politique de logement social.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- PRÉSENTER l'Organisme de Foncier Solidaire (OFS) l'organisme sans but lucratif qui sera propriétaire des immeubles bâtis ou non bâtis donnés à bail réel solidaire.
- MAÎTRISER le fonctionnement du bail réel solidaire outil nouveau dont doivent résulter des droits réels conférés sur un terrain et un logement qui constituera la résidence principale de l'occupant et les risques associés
- DÉVELOPPER l'analyse fiscale tant en matière de TVA que de droits d'enregistrement des différentes opérations, des différents actes établis dans le cadre d'un montage en BRS

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- ANALYSER les concepts juridiques auxquels le législateur a fait appel
- PRÉSENTATION des différents montages prévus par le Code de la construction et de l'habitation ainsi que des opérations en cours de bail.
- ÉTUDE DE CAS en matière fiscale dans les différentes situations du bailleur et du ou des preneurs à BRS.
- PowerPoint

FORMATEURS
Pascal BARDOUX ou Sarah THARY
et Nora LAZARINI
Juristes consultants et Animateur de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
2h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissances en matière de baux réels, en droit de la copropriété, de vente d'immeuble à construire

PLUS-VALUE
Approche transversale sur un bail innovant promu par les collectivités locales dans le cadre de leur politique de logement social

Plan d'intervention

1 L'ORGANISME DE FONCIER SOLIDAIRE (OFS)

10min

2 LE BAIL RÉEL SOLIDAIRE AU PLAN CIVIL

- Les différents montages d'opérations
  - BRS « Locataire » : L 255-2 CCH
  - BRS « opérateur/utilisateurs » : L 255-3 CCH
  - BRS « Bailleur » : L 255-4 CCH
- Le fonctionnement du BRS
  - cession des droits du preneur et rechargement L 255-4 et L 255-8 du CCH
  - droits et obligations du preneur L 255-7 à L 255-9 du CCH
  - la redevance du BRS
  - la transmission des droits réels immobiliers L 255-10 à L 255-16 du CCH
    - *vente et donation*
    - *droit de préemption de l'OFS*
    - *transmission par décès*
  - le terme du bail
- BRS et copropriété

50min

4 BAIL RÉEL SOLIDAIRE ET FISCALITÉ

- TVA : Opérations d'accession à la propriété : Art. 278 sexies III 4° du CGI
  - rappel en matière de TVA
  - particularités du BRS
- Droit d'enregistrement
- Taxe FONCIÈRE

1h

Le logement social (et assimilé) sous le prisme de la pratique notariale : aspects juridiques et fiscaux

Les Notaires sont confrontés à la mise en œuvre de la règlementation HLM et à la fiscalité qui y est attachée.

Cette formation d'une journée permet, notamment, d'étudier, sous un angle à la fois juridique et fiscal, des opérations complexes comme la vente HLM, la location-accession en PSLA ou le BRS.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Discerner les principaux acteurs du logement social
- Définir des notions en lien avec la règlementation relative au logement social
- Etudier le régime juridique et fiscal de certaines opérations réalisées par les bailleurs sociaux

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Série d'exemples concrets
- Support visuel
- Rappel des principes
- Description et analyse

FORMATEURS
Pascal BARDOUX ou Charlotte GIULIANI et Marie-Pierre TOURNIER
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Avoir des connaissances en matière de logement social

PLUS-VALUE
Appréhender les particularités de la législation et de la fiscalité de la règlementation sur le logement social en lien avec la pratique notariale

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LE LOGEMENT SOCIAL (ET ASSIMILÉ) SOUS LE PRISME DE LA PRATIQUE NOTARIALE : ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX

· Droit fiscal

· Droit de la construction et de l'urbanisme

1 LES ACTEURS PRINCIPAUX DU SECTEUR DU LOGEMENT SOCIAL

30min

- Les offices publics de l'habitat (OPH) CCH, art. L.421-8 à L.421-13-1
- Les organismes privés d'HLM (notamment, SA HLM, SA Coop., Sté Vente HLM) CCH, art. L.422-1 à L.422-19.

2 NOTIONS À APPRÉHENDER DANS LE CADRE DU LOGEMENT SOCIAL

1h

- Notion de mixité sociale,
- Notion de logement social (CCH, art. L.302-5)
- Notion de carence en logements sociaux
- Notion d'accession sociale
- Les aides financières au logement (PLAI, PLUS, PLS...)

3 LE CADRE FISCAL

2h

- Un régime favorable pour les acteurs
  - droit d'enregistrement
  - TVA
- Des incitations favorisant le logement social
  - plus-values-immobilières

4 NOTIONS À APPRÉHENDER DANS LE CADRE DU LOGEMENT SOCIAL

2h

- Vente « HLM » (CCH, art. L.443-7 à L.443-15-5)
  - fiscalité
- Logements conventionnés
  - conventionnement avec l'Etat
  - fiscalité
- Location-accession en PSLA
  - fiscalité
- Logements intermédiaires
  - fiscalité

5 LE BAIL RÉEL SOLIDAIRE (BRS)

1h30

- Organisme de foncier solidaire (OFS)
- Les différents types de BRS
- Fiscalité des différents BRS

Pratique notariale de la vente moyennant rente viagère

NOUVEAUTÉ

Dans un contexte d'inflation persistante et de pensions de retraite modestes, la vente moyennant rente viagère est un outil efficace qui a vocation à se développer.

Le notaire doit maîtriser ce type d'opération, qu'il s'agisse de calculer correctement le montant de la rente, de prévoir les garanties adéquates ou encore de revendre un bien acquis moyennant rente viagère.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Acquérir des réflexes/points de vigilance face aux risques inhérents à la vente en viager
- Connaître les règles d'évaluation de la rente
- Garantir le paiement de la rente
- Maîtriser la revente du bien acquis moyennant rente viagère

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes
- Cas pratiques / Étude de cas
- Support visuel

FORMATRICES
Céline ARNAVON et Lucile LEPELLEY
ou Raphaële DETTER
Juristes consultantes et Animatrices de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Fondamentaux en droit civil, notamment en vente et démembrement de propriété

PLUS-VALUE
Acquérir des automatismes en matière de vente moyennant rente viagère

PRATIQUE NOTARIALE DE LA VENTE MOYENNANT RENTE VIAGÈRE

· Droit des obligations
· Rente viagère

1 DÉFINITION DU CONTRAT

1h45

- Nature du contrat : contrat aléatoire
- Objet de la vente (viager libre/occupé) « viager sans rente »
- Parties au contrat (918 CC / personne morale)

2 LES ÉLÉMENTS DU CONTRAT

1h45

- Le prix : fixation de la rente/révision
- Garanties
- Forme de l'acte

3 LES ÉLÉMENTS DU CONTRAT

1h45

- Rachat de la rente
- Libération des lieux
  - majoration de la rente en cas de départ anticipé
  - entrée en possession de l'acquéreur débirentier

4 REVENTE DE L'IMMEUBLE ACQUIS À CHARGE DE RENTE VIAGÈRE

1h45

- Avec reprise de la rente
- Sans reprise de la rente

Cas pratiques autour du démembrement de propriété : aspects juridiques et fiscaux

NOUVEAUTÉ

Cette formation a pour objet d'acquérir la maîtrise des fondamentaux civils et fiscaux et des opérations plus techniques afin de conseiller au mieux les clients, et d'anticiper les logiques de transmission.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser la constitution du démembrement
- Déterminer les causes de son extinction
- Appréhender les conséquences d'un usufruit successif
- Acquérir des réflexes à l'occasion de la vente du bien démembré
- Déterminer le montant de la dette de restitution due à raison d'un quasi-usufruit

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Cas pratiques / Étude de cas / Série d'exemples concrets
- Support visuel
- Rappel des principes

FORMATEURS
Lucile LEPELLEY ou Raphaële DETTER
et Benoît MOCOTTE ou Sarah THARY
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Notions de base en droit civil fondamental

PLUS-VALUE
Acquérir des automatismes en matière de démembrement

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

CAS PRATIQUES AUTOUR DU DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ : ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX

· Droit des obligations
· Droit fiscal

1 OPÉRATIONS SUR DÉMEMBREMENT

3h30

- Constitution
  - nature et modalités constitutives
  - caractère nécessairement temporaire (distinction personne physique/personne morale)
  - valorisation des droits démembrés
- Cession
  - cession de l'usufruit/ de la nue-propriété isolément
  - sous-usufruit
- Renonciation

2 FOCUS

3h30

- Usufruit successif
- Quasi-usufruit
- Vente du bien démembré
- Construction par l'usufruitier

Investissements immobiliers par les non-résidents : aspects civils et fiscaux

La mondialisation et l'intensification des flux humains, financiers... oblige le notaire à avoir les bases civiles et fiscales afin de sécuriser les transactions immobilières réalisées par des non-résidents

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Poser les bonnes questions face à des investisseurs non-résidents
- Être au courant des conséquences juridiques et fiscales de ces investissements afin de guider et d'informer le client

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Analyse des différentes règles impératives à connaître tant sur le plan juridique que fiscal
- Support visuel

FORMATEURS
Zoé ANCEL-LIOGER
et Valérie BOUÉ ou Pascal BARDOUX
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Notions des règles internationales civiles et fiscales

PLUS-VALUE
Acquérir les réflexes nécessaires pour accompagner les non-résidents dans leur investissement immobilier en France

INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS PAR LES NON-RÉSIDENTS : ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX

· Droit international privé
· Droit fiscal

1 PARTIE 1 : ASPECTS JURIDIQUES

1h
- Les vérifications relatives aux parties au contrat de vente
  - l'identification
  - la représentation volontaire

1h
- Le contenu du contrat de vente
  - la loi applicable au contrat
  - la langue du contrat
  - la monnaie du contrat

1h
- Périphériques et suite du contrat de vente
  - financement et crédit
  - les formalités de publicité foncière
  - le transfert de capitaux

2 PARTIE 2 : ASPECTS FISCAUX

- La détermination de la qualité de non-résident : principes

1h
- Les acquisitions
  - par des personnes physiques
  - par des personnes morales

1h30
- L'imposition des revenus
  - revenus perçus par des personnes physiques
  - revenus perçus par des personnes morales
- La taxe de 3 % (art. 990 D et S)
- L'IFI et les non-résidents

1h30
- Imposition des plus-values et profits réalisés lors de la vente de l'immeuble
  - le prélèvement de l'art. 244 bis A du CGI : cession occasionnelle
  - le prélèvement de l'art. 244 bis du CGI : cession habituelle
- Imposition des successions en présence d'un immeuble

PACS et pratique notariale : aspects civils et fiscaux

Le Pacte Civil de Solidarité (PACS) a connu de nombreuses évolutions depuis sa création en 1999.

Il est donc primordial pour le notaire de connaître les principales règles liées au PACS depuis sa constitution jusqu'à sa dissolution tant au niveau civil qu'au niveau fiscal. A ce titre, il convient de maîtriser les modifications apportées par le législateur ainsi que celles apportées par la jurisprudence et la doctrine administrative.

Cette formation a pour objectif de donner les outils permettant de déterminer la nature des biens détenus par les partenaires. En outre, l'accent est mis sur la liquidation du PACS et sur les aspects fiscaux de ce régime d'union civile.

A travers une présentation synthétique des principales spécificités du PACS et des exemples de liquidation et de cas pratiques, cette formation de 7 H vous donnera les clés pour conseiller au mieux vos clients.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Connaître les principales règles liées au PACS depuis sa constitution jusqu'à sa dissolution
- Identification des difficultés liées à la détermination de la nature des biens
- Maîtriser la liquidation
- Maîtriser les aspects fiscaux

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Présentation synthétique des principales spécificités du PACS
- Supports visuels
- Exemples de liquidation et cas pratiques
- Plan détaillé
- Textes de loi /Jurisprudence /Doctrine administrative
- Rescrit

FORMATEURS
Pascal BARDOUX ou Benoît MOCOTTE
et Marions de NIJS ou Bruno JEANNET
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissances sommaires en matière de PACS et d'indivision

PLUS-VALUE
- Identifier les particularités civiles et fiscales du PACS
- Liquidation

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

· Droit fiscal
· Droit civil de la famille

1 LA CONCLUSION DU PACS

2h

- Validité de la convention : principaux points de contrôle du notaire rédacteur
  - majeurs protégés/mineurs/empêchements
  - communauté de vie et fictivité du PACS
- Date d'effet du PACS : enregistrement de la convention
  - formalité de l'enregistrement de la convention authentique
  - formalité de l'enregistrement de la déclaration conjointe devant le maire : innovation pour tous les PACS conclus à compter du 1er novembre 2017
- Date d'opposabilité aux tiers : publicité à l'état civil
- Date d'opposabilité à l'Administration fiscale

2 LES EFFETS CIVILS ET FISCAUX DU PACS

3h

- Détermination de la nature des biens au vu des différents régimes
  - Régime légal de l'indivision antérieur au 1er janvier 2007
  - Régime légal de la séparation
  - Difficultés pratiques liées au régime conventionnel de l'indivision
- Modification de la convention
- Fiscalité applicable aux partenaires en cours de régime
  - Impôt sur le revenu des personnes physiques
  - Impôt sur la Fortune Immobilière
  - Droits de donation

3 LA DISSOLUTION DU PACS

2h

- Modalités pratiques des différentes causes de dissolution du PACS
  - Dissolution de plein droit pour cause de décès ou de mariage
  - Dissolution volontaire : demande conjointe et volonté unilatérale
- Les droits successoraux du partenaire survivant
- Liquidation et partage de l'indivision pacsimoniale
  - Créances entre partenaires
  - Canevas liquidatif
  - Fiscalité : droit de partage, impôt sur les plus-values immobilières, droits de succession

Les conséquences civiles et fiscales attachées à la séparation et au décès au sein des couples non mariés

NOUVEAUTÉ

Formation pratique abordant les aspects civils et fiscaux de la séparation des couples de concubins ou de partenaires pacsés.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Savoir identifier les enjeux civils et fiscaux
- Savoir détecter les pièges
- Savoir liquider l'indivision entre les concubins et entre les partenaires

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Exposé théorique
- Cas pratiques / Étude de cas / Série d'exemples concrets
- Schémas de synthèse / Tableaux de synthèse
- Support visuel
- Rappel des principes
- Description et analyse
- Mise en situation

FORMATEURS
Pascal BARDOUX ou Benoît MOCOTTE et Marion de NIJS
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
3h30

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissances sommaires en matière de PACS et d'indivision

PLUS-VALUE
Permettre au notaire de maîtriser les aspects liquidatifs civils et fiscaux de la séparation afin de délivrer le meilleur conseil à ses clients

LES CONSÉQUENCES CIVILES ET FISCALES ATTACHÉES À LA SÉPARATION ET AU DÉCÈS AU SEIN DES COUPLES NON MARIÉS

· Droit fiscal
· Droit civil de la famille

1 MODALITÉS PRATIQUES DES DIFFÉRENTES CAUSES DE DISSOLUTION DU PACS

30min

- Dissolution de plein droit pour cause de décès ou de mariage
- Dissolution volontaire : demande conjointe et volonté unilatérale

2 LIQUIDATION DES DROITS SUCCESSORAUX DU PARTENAIRE ET DU CONCUBIN SURVIVANTS

1h

- Aspects civils
- Aspects fiscaux

3 LIQUIDATION ET PARTAGE DE L'INDIVISION POUR LES CONCUBINS ET LES PARTENAIRES

2h

- Au plan civil : méthode liquidative
  - méthode liquidative : canevas liquidatif
  - problématiques liquidatives pratiques
- Au plan fiscal : droit de partage, impôt sur les plus-values immobilières...

Indivision et séparation : l'heure des comptes

Comment bien liquider une indivision, et anticiper les problèmes liquidatifs

Les liquidations d'indivisions soulèvent couramment des difficultés à raison de diverses problématiques qui se posent au notaire : quotités d'acquisition inégales, financement inégal, occupation privative d'un bien, travaux d'amélioration....

La présente formation doit permettre aux participants de traiter correctement toutes les étapes d'une liquidation d'indivision et d'anticiper certaines difficultés.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Identifier les typologies d'indivisions (indivision particulière/universelle)
- Maîtriser les relations pécuniaires entre indivisaires
- Connaître les régimes des différentes créances et dettes de l'indivision
- Savoir établir les comptes d'indivision
- Savoir prendre en compte le passif contracté par les indivisaires
- Déterminer le montage le plus adapté pour procéder à une acquisition indivise (choix des quotités d'acquisition)

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes
- Exposé théorique
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Mises en situation
- Cas pratiques /Étude de cas /Série d'exemples concrets
- Support visuel

FORMATEURS
Coline CADOUOT-ULLIEL
ou Matthieu SEYFERT et Sébastien RICHARD
ou Marion de NIJS
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissance de base en indivision et partage

PLUS-VALUE
Maîtrise d'une liquidation d'indivision

INDIVISION ET SÉPARATION : L'HEURE DES COMPTES

· Droit civil des obligations
· Droit civil de la famille

PROPOS LIMINAIRES

30min

· La notion d'indivision : existence ou absence
· La nécessité de comptes
· Le partage : amiable ou judiciaire

1 LES COMPTES DES INDIVISAIRES

4h

A. L'indivisaire créancier
- La conservation et l'amélioration du bien indivis de l'article 815-13 du Code civil
- Le financement de l'acquisition indivise
- La rémunération de l'indivisaire gérant de l'article 815-12 du Code civil

B. L'indivisaire débiteur
- La jouissance privative de l'article 815-9 du code civil
- Les dégradations ou détériorations apportées au bien indivis
- Le compte de fruit de l'article 815-10 du Code civil
- L'avance en capital

2 LE COMPTE GÉNÉRAL D'INDIVISION

1h30

A. Distinction entre indivision universelle et indivision particulière
B. La notion de passif de l'indivision

3 CAS PRATIQUE

1h

Vade-mecum des pathologies successorales

Le règlement de certaines successions, mêmes simples, parfois s'éternise. Mauvaise volonté des héritiers ou de l'un d'eux, conflits ouverts, difficultés liées à la situation d'indivision ou à l'importance des dettes... Cette formation donne aux praticiens les outils pratiques qui évitent ou permettent de surmonter un blocage en garantissant la sécurité des héritiers et des tiers.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Connaître les règles d'obligation et de contribution aux dettes et charges successorales
- Maîtriser les différentes options successorales, leurs modalités et leurs conséquences : éviter les pièges
- Déterminer les moyens propres à vaincre l'inertie d'un ou plusieurs héritiers
- Connaître les procédures précontentieuses permettant de surmonter un blocage lié à un conflit entre héritiers

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique - rappel des principes
- Mise en situation et cas pratiques
- Support visuel
- Support pédagogique écrit

FORMATEURS
Bertrand DESFOSSE ou Sébastien RICHARD et Matthieu SEYFERT ou Coline CADOUOT-ULLIEL
Juristes consultants et Animateur de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Collaborateurs

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en droit des successions

PLUS-VALUE
- Capacité à gérer en autonomie le règlement d'une succession difficile
- Gain de temps et d'énergie dans la levée des obstacles

Plan d'intervention

1 LE RÈGLEMENT D'UNE SUCCESSION (POTENTIELLEMENT) DÉFICITAIRE

3h30

- Rappel des règles d'obligation et de contribution au passif successoral
- Les options successorales
  - mesures conservatoires
  - acceptation expresse / acceptation tacite
  - acceptation à concurrence de l'actif net
  - renonciation et successions vacantes

2 LE RÈGLEMENT D'UNE SUCCESSION EN PRÉSENCE D'UNE MÉSENTENTE ENTRE HÉRITIERS

3h30

- Le conflit larvé : vaincre l'inertie d'un ou plusieurs héritiers
  - communication des informations et secret professionel
  - contourner l'inertie (acte pouvant être dressés à la seule requête de certains héritiers)
  - provoquer la réaction (sommation...)
- Le conflit ouvert : le précontentieux
  - désignation d'un mandataire successoral
  - voies procédurales propres au droit commun de l'indivision (C. civ., art. 815-5, 815-6 et 815-11)
  - désignation d'un mandataire dans le cadre des opérations de partage amiable

L'établissement de la déclaration de succession : combinaison des règles civiles et fiscales

Formation possible sur 2 jours (cf. page suivante)

La déclaration de succession est un élément essentiel du règlement de la succession. Si ce sont les règles fiscales qui gouvernent son établissement, il ne faut pas omettre qu'elle reste, sauf exception, soumise aux règles civiles de dévolution et de liquidation.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser les règles du rapport et la réduction
- Savoir imputer les libéralités entre vifs et à cause de mort
- Savoir déterminer les droits des parties dans la masse à partager
- Connaître la fiscalité successorale
- Appliquer la fiscalité en raison des règles civiles

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes
- Exposé théorique et cas pratiques
- Description et analyse
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Cas pratiques / Études de cas / Série d'exemples concrets
- Support visuel

FORMATEURS
Benoît MOCOTTE ou Ingrid RENAUD et Sébastien RICHARD ou Jonathan RICHERMOZ
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Maîtriser les règles de bases de liquidation des successions et la fiscalité successorale

PLUS-VALUE
- Approfondissement des connaissances
- Maîtrise des règles d'établissement de la déclaration de succession
- Combinaison des règles civiles et fiscales

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

L'ÉTABLISSEMENT DE LA DÉCLARATION DE SUCCESSION : COMBINAISON DES RÈGLES CIVILES ET FISCALES

· Droit civil de la famille
· Droit fiscal

1 RÈGLES DE BASES : L'ACTIF ET LE PASSIF

30min

- Les immeubles
- Les meubles
- Le passif

2 LA PRÉSENCE DE LIBÉRALITÉS

3h30

- Le rapport des libéralités antérieures
- La réduction des libéralités antérieures
- Les legs

3 LA PRÉSENCE D'UNE ASSURANCE-VIE

1h30

- Assurance-vie et communauté
- Assurance-vie et succession

4 ABATTEMENTS ET TAXATION

1h30

- Les règles de dévolution civile
- Les abattements et exonérations
- La taxation

L'établissement de la déclaration de succession : combinaison des règles civiles et fiscales (approfondissement)

La déclaration de succession est un élément essentiel du règlement de la succession. Si ce sont les règles fiscales qui gouvernent son établissement, il ne faut pas omettre qu'elle reste, sauf exception, soumise aux règles civiles de dévolution et de liquidation.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser les règles du rapport et la réduction
- Savoir imputer les libéralités entre vifs et à cause de mort
- Savoir déterminer les droits des parties dans la masse à partager
- Connaître la fiscalité successorale
- Appliquer la fiscalité en raison des règles civiles
- Appréhender les cas particuliers

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes
- Exposé théorique
- Description et analyse
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Cas pratiques /Études de cas /Série d'exemples concrets
- Résolution de cas particuliers
- Tableaux de synthèse
- Support visuel

FORMATEURS
Benoît MOCOTTE ou Ingrid RENAUD et Sébastien RICHARD ou Jonathan RICHERMOZ
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
14h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Maîtriser les règles de bases de liquidation des successions et la fiscalité successorale

PLUS-VALUE
- Approfondissement des connaissances
- Maîtrise l'établissement de la déclaration de succession en fonction des règles civiles

L'ÉTABLISSEMENT DE LA DÉCLARATION DE SUCCESSION :
COMBINAISON DES RÈGLES CIVILES ET FISCALES (APPROFONDISSEMENT)

- Droit civil de la famille
- Droit fiscal

1 RÈGLES DE BASES : L'ACTIF ET LE PASSIF

1h

- Les immeubles
- Les meubles
- Le passif

2 LA PRÉSENCE DE LIBÉRALITÉS

4h30

- Le rapport des libéralités antérieures
- La réduction des libéralités antérieures
- Les legs

3 LA PRÉSENCE D'UNE ASSURANCE-VIE

1h30

- Assurance-vie et communauté
- Assurance-vie et succession

4 ABATTEMENTS ET TAXATION

1h30

- Les règles de dévolution civile
- Les abattements et exonérations
- La taxation

5 PAIEMENT DES DROITS DE SUCCESSION

1h

- Principes
- Paiement différé
- Paiement fractionné

6 PRESCRIPTION DE L'ACTION DE L'ADMINISTRATION FISCALE

30min

7 L'ACTION EN RETRANCHEMENT

2h

- Rappels : communauté universelle
- L'action en retranchement

8 SUCCESSIONS EN PRÉSENCE D'UNE DONATION-PARTAGE ANTÉRIEURE

2h

- Rappel des principes
- Méthode liquidative

Familles recomposées et droits du survivant : savoir liquider civilement et fiscalement pour anticiper

NOUVEAUTÉ

Les recompositions familiales, de plus en plus nombreuses et multiples dans leurs formes, rendent les règlements successoraux difficiles : les opérations liquidatives sont complexes, notamment en présence de libéralités antérieures.

Cette formation revient sur les principes applicables, grâce à plusieurs cas pratiques, avec pour ambition une parfaite maîtrise de la technique liquidative.

Elle a également pour objectif de proposer des solutions pour anticiper les problèmes liquidatifs : contenu des testaments, donations entre époux ou contrats de mariage.

Une demi-journée est consacrée à la fiscalité des points abordés en amont.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Savoir imputer les libéralités entre vifs et à cause de mort, notamment au profit du conjoint survivant
- Savoir déterminer les droits des parties dans la masse successorale
- Résolution de cas pratiques
- Connaître la fiscalité applicable en présence d'un conjoint survivant

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé des règles liquidatives et rappel des principes
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Propositions de solutions pour une protection efficace du survivant
- Description et analyse
- Mise en situation
- Cas pratiques chiffrés avec corrections
- Support visuel interactif accompagné de documents de travail

FORMATEURS
Sébastien RICHARD ou Jonathan RICHERMOZ et Benoît MOCOTTE ou Alice MASTEAU
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
14h
(possibilité de l'organiser sur 2 jours consécutifs ou dans un intervalle d'un mois maximum)

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Maîtrisant
Expert

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissances de base en liquidation des successions

PLUS-VALUE
- Maîtriser la liquidation civile d'une succession
- Savoir anticiper les problématiques

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

FAMILLES RECOMPOSÉES ET DROITS DU SURVIVANT : SAVOIR LIQUIDER CIVILEMENT ET FISCALEMENT POUR ANTICIPER

· Droit fiscal
· Droit civil de la famille

1 LE SURVIVANT NON MARIÉ : PARTENAIRE ET CONCUBIN

3h30

- Des droits légaux minimes ou inexistants
- Libéralités en usufruit : difficultés liquidatives
- Comment concilier les droits du survivant et ceux des héritiers réservataires

2 LE CONJOINT SURVIVANT

7h

- Les droit légaux
  - comment calculer ses droits légaux en propriété ?
  - l'application du droit viager au logement
- Les droits institués
  - le traitement des libéralités consenties au conjoint survivant
    - *les différentes libéralités à cause de mort : pour une meilleure rédaction*
    - *le traitement des libéralités : la combinaison des quotités disponibles*
  - un outil au service du conjoint survivant : le cantonnement des libéralités
- Les droits pouvant résulter du contrat de mariage
  - préciputs et attributions de communauté
    - *liquidation de la succession en présence d'un avantage matrimonial*

3 LA FISCALITÉ

3h30

- Le droit fiscal, un droit de superposition : les droits légaux du conjoint survivant
- La donation entre époux
- Préciputs et attributions de communauté
- Solidarité et paiement des droits
- La transmission aux enfants du conjoint en secondes noces

Aspects civils et fiscaux des successions internationales

Une approche globale, synthétique et pratique de toutes les questions que le notaire doit se poser pour régler une succession internationale.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Appréhender le règlement européen sur les successions entré en application le 17 août 2015
- Conforter les réflexes juridiques pour le règlement des successions internationales
- Coordonner les aspects juridiques et les conséquences fiscales

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Analyse du règlement européen (UE) n° 650/2012
- Résolution de cas pratiques mêlant aspects juridiques et fiscaux
- Support visuel

FORMATEURS
Zoé ANCEL-LIOGER ou
Sophie CHALAS- KUDELKO
et Valérie BOUÉ ou Pascal BARDOUX
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Débutant
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne
●●●○ Devenir expert

PRÉ-REQUIS
Connaissances sommaires en droit international des successions

PLUS-VALUE
Être un acteur incontournable dans la planification et le règlement des successions internationales

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

ASPECTS CIVILS ET FISCAUX DES SUCCESSIONS INTERNATIONALES

· Droit international privé
· Droit fiscal

3h

ASPECTS CIVILS

1 LES NOUVELLES RÈGLES DU DIP DES SUCCESSIONS

- Préambule
- Les fondamentaux : quelles règles on applique ?
  - la règle de principe de conflit de lois : la loi de la dernière résidence habituelle
  - la *professio juris* au profit de la loi nationale
- Le champ d'application spatial et temporel : où et quand applique-t-on ces règles ?
  - l'application universelle : quelle loi est susceptible de s'appliquer ?
  - les règles transitoires : quand applique-t-on ces nouvelles règles ?
- Les perturbateurs ou les correctifs des règles de principe
  - le renvoi
  - l'ordre public
  - les lois de police
- Les matières exclues par le Règlement
- Le domaine de la loi applicable
- Les lois spécifiques applicables aux instruments de planification successorale
  - les testaments
  - les pactes successoraux
- La réception des instruments inconnus du droit français (les trusts)
- La circulation des actes authentiques
- Le CSE
  - Sa naissance, sa vie et sa fin

3h

ASPECTS FISCAUX

1 LA DÉTERMINATION DU DOMICILE FISCAL

- Domicile fiscal en France : critères
- Exemples de critères retenus par d'autres pays
- Critères en présence de conventions

2 LA DÉTERMINATION DE L'ACTIF ET DU PASSIF SUCCESSORAL

- Détermination de l'actif successoral/ Territorialité des droits de mutation français
  - taxation en l'absence de convention
  - taxation en présence d'une convention
- Détermination du passif successoral

3 ÉLIMINATION DES DOUBLES IMPOSITIONS

- En l'absence d'une convention
- En présence d'une convention
  - méthode de l'exonération
  - méthode de l'imputation

4 OBLIGATIONS DÉCLARATIVES

5 CAS PRATIQUES

1h

- Pays à choisir au moment de la demande de formation : Belgique, Allemagne, Suisse, Angleterre,...

Le nouveau statut de l'entrepreneur individuel : enjeux juridiques et fiscaux

NOUVEAUTÉ

Connaître la portée de la réforme relative au nouveau statut de l'entrepreneur individuel et maîtriser ses conséquences fiscales

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Mesurer la portée de la réforme dans la pratique notariale
- Identifier les patrimoines de l'entrepreneur individuel
- Choisir le meilleur statut fiscal
- Anticiper les conséquences juridiques et fiscales d'une transmission / cession du patrimoine professionnel et de ses éléments
- Comprendre les règles relatives à l'entrepreneur en difficulté

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Cas pratiques / Étude de cas / Série d'exemples concrets
- Schémas de synthèse / Tableaux de synthèse
- Support visuel
- Rappel des principes
- Description et analyse

FORMATEURS
Morgan ALAPHILIPPE, Pascal BARDOUX et Antoine NALLET
Juristes consultants et Animateurs de formation du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs

NIVEAU
Débutant

OBJECTIF
●○○○ Acquérir des connaissances de base

PRÉ-REQUIS
Connaître les grands principes du droit commercial général
Connaître la fiscalité de l'entreprise

PLUS-VALUE
Accompagner l'entrepreneur individuel dans la création, la gestion, la transmission et la cessation de son activité

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LE NOUVEAU STATUT DE L'ENTREPRENEUR INDIVIDUEL :
ENJEUX JURIDIQUES ET FISCAUX

· Droit commercial
· Droit fiscal

1 LE CHAMP D'APPLICATION DU NOUVEAU STATUT DE L'ENTREPRENEUR INDIVIDUEL

1h30

- Qui est concerné par le nouveau statut de l'entrepreneur individuel
- Quand le nouveau statut s'applique
- Quel statut fiscal choisir (IR / IS)
- Comment identifier le patrimoine professionnel de l'entrepreneur individuel

2 LE FONCTIONNEMENT DU NOUVEAU STATUT DE L'ENTREPRENEUR INDIVIDUEL

3h

- La gestion du patrimoine professionnel pendant l'activité
- Les modalités de taxation des profits réalisés par l'entrepreneur
- Le sort du patrimoine professionnel lors de la cessation de l'activité
- La fiscalité attachée à la liquidation de l'activité

3 LA TRANSMISSION DU PATRIMOINE DE L'ENTREPRENEUR INDIVIDUEL

1h

- Distinguer le transfert d'éléments du patrimoine du transfert universel
- Comment réaliser le transfert universel de patrimoine
- Conséquences fiscales attachées à la transmission du patrimoine

3 L'ENTREPRENEUR EN DIFFICULTÉ

1h30

- Les difficultés portant sur le patrimoine professionnel
- Les difficultés portant sur les deux patrimoines

Fiducie et pratique notariale

Introduite depuis 2007 dans le Code civil, la fiducie demeure pour l'instant sous-utilisée par la pratique notariale. Ce désintérêt s'explique sûrement par l'interdiction de réaliser des fiducies à des fins libérales. Pourtant, cet instrument a de nombreux atouts tant en matière de sûreté qu'en matière de gestion.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Conseiller la fiducie
- Rédiger un contrat de fiducie
- Accompagner et sécuriser les projets fiduciaires
- Comprendre les enjeux liés à la pratique de la fiducie relatifs notamment à la gestion des biens placés dans le patrimoine fiduciaire

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique
- Vidéos (exposé, résolution de cas pratiques...)
- Fiches pratiques
- Formation entièrement digitalisée (avec possibilité de télécharger le support pédagogique)
- Quiz de validation des acquis

FORMATEURS

Sabrina le Normand Caillère,Maître de conférences HDR à l'Université d'Orléans
Bruno Robin de Malet, Avocat associé et fiduciaire, Cabinet FTPA, Paris
Romain Lantourne, Avocat associé, Cabinet FTPA, Paris

DURÉE

7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE

Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS

Notaires

NIVEAU

Expert

OBJECTIF

●○○○ Acquérir des connaissances de base

PRÉ-REQUIS

- Maîtrise du droit civil des obligations
- Connaissance en droit patrimonial
- Connaissances en droit des sûretés et du droit des entreprises en difficulté

PLUS-VALUE

- Acquérir les fondamentaux du droit de la fiducie pour accompagner vos clients
- Développer une expertise juridique valorisable auprès des entreprises et des particuliers et notamment des établissements bancaires.

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

FIDUCIE ET PRATIQUE NOTARIALE

· Droit privé
· Droit notarial

1 LES CARACTÉRISTIQUES DE LA FIDUCIE

20min

- Qu'est-ce que la fiducie ?
- L'utilisation de la fiducie
- Les parties au contrat de la fiducie

2 L'EXÉCUTION DE LA FIDUCIE

30min

- Le mécanisme fiduciaire
- La constitution de la fiducie
- Le déroulement de la fiducie
- Le dénouement de la fiducie

3 LA FISCALITÉ DE LA FIDUCIE

45min

- La fiducie et le législateur fiscal
- Le principe de neutralité fiscale
- Fiducie et TVA
- Le principe de transparence fiscale
- La fiducie : une fiscalité non aboutie

4 LA MISE EN APPLICATION DE LA FIDUCIE

1h15

- L'outil de pacification sociale dans la sécurisation du PSE
- La fiducie des titres sociaux
- La fiducie-gestion dans l'ingénierie sociétaire
- La fiducie en matière environnementale
- Cas pratique sur la fiducie
- Une réforme de la fiducie ?

Le nouvel entrepreneur individuel (EI) : aspects juridiques et fiscaux

Toutes les questions pratiques que vous vous posez à propos de ce nouveau statut qui s'applique désormais de plein droit à près de 3 millions de personnes.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Déterminer les acteurs concernés
- Délimiter le patrimoine professionnel, gage des créanciers
- Apprécier les risques d'une transmission universelle
- Surendettement, procédure collective, les deux : accompagner efficacement l'entrepreneur individuel en difficulté
- Identifier la meilleure option fiscale pour l'entrepreneur

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Webinaires + fiches pratiques de synthèse
- QCM
- Formation entièrement digitalisée (avec possibilité de télécharger les différents supports de formation)

FORMATEURS
Michel MANENT
Directeur Général du CRIDON LYON
Morgan ALAPHILIPPE, Sandrine BESSON,
Sophie GONON, Alice MASTEAU,
Eric MORGANTINI et Antoine NALLET
Juristes consultants et Animateurs de
formation du CRIDON LYON

DURÉE
1h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
VIsion globale de ce nouveau statut

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

LE NOUVEL ENTREPRENEUR INDIVIDUEL (EI) : ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX

- Droit commercial
- Droit fiscal
- Droit social
- Droit rural

5min

PODCAST - RÉSOLUTION D'UN CAS PRATIQUE

TEST D'ÉVALUATION INITIAL

1h

- Webinaire 1 : Qu'est-ce que l'EI ?
- Webinaire 2 : Le statut fiscal de l'EI
- Webinaire 3 : Le transfert du patrimoine professionnel de l'EI
- Webinaire 4 : L'EI en difficulté
- Webinaire 5 : Le statut social de l'EI

TEST D'ÉVALUATION FINAL

PRATIQUE NOTARIALE

241 Le secret professionnel notarial : étendue, respect et protection

243 Responsabilité notariale autour de l'acte

PRATIQUE NOTARIALE

Le secret professionnel notarial : étendue, respect et protection

Le secret professionnel notarial s'avère de plus en plus sollicité... parfois à tort. Le risque de difficulté est certes civil, mais il est surtout pénal, disciplinaire. Comment s'y retrouver ? C'est faisable !

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Cerner l'étendue du secret professionnel au quotidien de l'office
- Connaître les exceptions au principe du secret
- Déceler les pièges usuels susceptibles d'atteindre ce secret
- Maîtriser les règles procédurales qui tendent à lever le secret

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique et actualisation jurisprudentielle
- Cas pratiques
- Échange avec l'auditoire
- Support de travail avec textes, jurisprudence et articles de doctrine pertinents

FORMATEURS
Jean-Jacques BOURDILLAT
Juriste consultant et Animateur de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert
●●●● Rester expert

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
Expertise et maîtrise fondamentale de l'obligation du notaire face au respect du secret professionnel. Un sujet à risques, d'application quotidienne, qui vise autant l'Officier public et ministériel que ses collaborateurs réguliers et occasionnels.

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 PRÉSENTATION ET FONDAMENTAUX

1h

- Méthodologie
- Sources
- Objets
- Sujets
- Sanctions
- Caractères

2 APPLICATION ET PRATIQUE DU SECRET PROFESSIONNEL

6h

- Droit civil
- Procédure civile
- Droit pénal
- Procédure pénale
- Inspections et enquêtes disciplinaires
- Procédures fiscales
- Procédure de sécurité sociale (et organismes assimilés)
- Droit de la consommation – surendettement des particuliers
- Procédures civiles, fiscales et administratives d'exécution
- Lutte contre le blanchiment de capitaux, la fraude aux finances publiques et le financement du terrorisme (TRACFIN)
- Procédures collectives

PRATIQUE NOTARIALE

Responsabilité notariale autour de l'acte

Présentée comme étant « *une pièce essentielle juridique de notre culture juridique continentale* », l'authenticité, conférée aux actes notariés, constitue un formidable outil de sécurité juridique et « *de justice préventive dans les pays de droit civil* », comme l'a justement souligné l'Étude sur les actes authentiques en Europe, menée en 2008 sous l'égide du Parlement européen.

Doté de la même force probante et de la même force exécutoire que les décisions jurictionnelles, l'acte notarié se trouve soumis à de sévères conditions tant sur la forme que sur le fond. Leur stricte observation, gage de probité, de qualité et d'efficacité, permet, aujourd'hui plus que jamais, au notariat de faire valoir sa singularité dans le concert des professions réglementées.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser les conditions de réception des actes et de délivrance des copies.
- Mieux appréhender la nature et l'étendue des sanctions applicables aux actes suspectés d'irrégularités.
- Déterminer les vérifications à opérer pour assurer la validité et l'efficacité juridiques des actes.
- Approfondir les contours du devoir de conseil.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes
- Exposé théorique et actualité jurisprudentielle
- Cas pratiques / Étude de cas / Série d'exemples concrets
- Support visuel

FORMATEURS
Matthieu SEYFERT et
Jean-Jacques BOURDILLAT
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Débutant
Initié
Maîtrisant

OBJECTIF
●●●○ Devenir expert
●●●● Rester expert

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
Expertise et maîtrise fondamentale de l'obligation du notaire face au respect du secret professionnel. Un sujet à risques, d'application quotidienne, qui vise autant l'Officier public et ministériel que ses collaborateurs réguliers et occasionnels.

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 LA RECEPTION DE L'ACTE NOTARIÉ

3h30

- Le notaire instrumentaire
  - compétence territoriale et matérielle du notaire
  - incapacités d'instrumenter
  - concours et participation
- L'acte et ses règles
  - conditions générales (identité des parties, date, lieu, lecture, signatures)
  - les actes sous seings privés
  - les annexes
  - les copies

2 LE DEVOIR DE CONSEIL

3h30

- Le périmètre du devoir de conseil
  - quant aux actes : acte authentique et acte sous seing privé
  - quant aux personnes : indifférence de la qualité du notaire (instrumentaire, en concours ou en participation), indifférence de la qualité des parties
- Les composantes du devoir de conseil
  - assurer la validité de l'acte (capacité des parties, droit applicable...)
  - assurer l'efficacité juridique de l'acte
- La preuve de l'exercice du devoir de conseil : « la reconnaissance de conseils donnés »
- Les limites au devoir de conseil : le secret professionnel
- Les sanctions applicables
  - responsabilité civile professionnelle
  - poursuites pénales et disciplinaires

MANAGEMENT ET DIGITAL

POUR LES FORMATIONS INFORMATIQUES ET BUREAUTIQUES : SUR DEMANDE

NOUVEAUTÉ **247** **Motiver sur la durée son équipe : entretenir et développer la motivation**

NOUVEAUTÉ **249** **Animer les entretiens individuels annuels**

251 Entretiens individuels
Comment les transformer en un levier de croissance et de rencontre privilégié ?

253 Le télétravail : gérer une équipe dispersée

255 Optimiser la relation client

NOUVEAUTÉ **257** **Garantir les principales obligations RH de l'employeur**

259 Accueillir et former les nouveaux embauchés en étude notariale

261 Transmettre et partager les compétences clés en étude notariale

263 Fidéliser et faire évoluer ses collaborateurs

NOUVEAUTÉ **265** Guichet unique : état des lieux et modifications des formalités les plus courantes au sein de l'etude

E-LEARNING

267 Gérer son temps efficacement

269 Motiver son équipe en continu

271 Maîtriser le recrutement dans l'Office

Motiver sur la durée son équipe : entretenir et développer la motivation

NOUVEAUTÉ

La motivation est un processus comportemental qui s'éteint une fois l'objectif atteint.

Il revient au manager de savoir en permanence actionner les bons leviers qui permettent à chaque membre de l'équipe d'initier, guider et soutenir ses efforts en faveur de la réalisation des missions et des projets collectifs.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Appréhender le rôle du manager dans la motivation de son équipe
- Éviter le désengagement et en comprendre les risques
- Connaître les principales théories motivationnelles

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Support visuel
- Rappel des principes
- Description et analyse
- Exemples concrets

FORMATRICE
Marianne Genévrier
Fondatrice Notarianne
Consultante en management (ESCP BS)
Diplômée Notaire

DURÉE
3h30

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Collaborateurs managers

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Manager au quotidien une équipe

PLUS-VALUE
Motiver en continu ses collaborateurs

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 LA MOTIVATION DANS LE TRAVAIL : UN PROCESSUS COMPORTEMENTAL

1h

2 LE RÔLE DU MANAGER

45min

3 QUELQUES THÉORIES MOTIVATIONNELLES

1h20

- Le levier financier
- Le levier social
- Les besoins prioritaires
- L'inégalité sociale
- Les objectifs
- Le sens au travail

4 LES CONSÉQUENCES DU DÉSENGAGEMENT

45min

CONCLUSION

10min

Animer les entretiens individuels annuels

NOUVEAUTÉ

Si vous souhaitez aller plus loin, nous vous proposons cette formation approfondie sur une journée !

Les entretiens individuels et professionnels sont des moments clés de la vie d'un collaborateur.

Il s'agit pourtant d'un exercice craint par nombre de Managers.

Il est ainsi primordial pour tout Manager de savoir les aborder avec sérénité afin de leur conférer une pleine et entière efficacité.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Appréhender les entretiens individuels comme de véritables duos manager / managé
- Comprendre leur utilité
- Maîtriser la réglementation applicable
- Préparer les entretiens individuels
- Gérer les points de tension
- Maîtriser leur mise en œuvre concrète

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Support visuel
- Rappel des principes
- Description et analyse
- Mise en situation

FORMATRICE
Marianne Genévrier
Fondatrice Notarianne
Consultante en management (ESCP BS)
Diplômée Notaire

DURÉE
3h30

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Collaborateurs managers

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Manager au quotidien une équipe

PLUS-VALUE
Maîtrise des entretiens individuels

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 **RAPPEL DE LA RÉGLEMENTATION APPLICABLE**

1h

2 **UN MOMENT SOUVENT DÉLAISSÉ. POURQUOI ?**

20min

3 **PRÉPARATION DES ENTRETIENS : COMMENT ET POURQUOI ?**

1h

- Personnalisation du document de synthèse
- Auto-évaluation du collaborateur

4 **LE DÉROULÉ DES ENTRETIENS**

1h

- Définition des objectifs
- Gestion des tensions éventuelles

10min **CONCLUSION**

Entretiens individuels
Comment les transformer en un levier de croissance et de rencontre privilégié ?

Les entretiens individuels et professionnels sont des moments clés de la vie d'un collaborateur.

Il s'agit pourtant d'un exercice craint par nombre de Managers.

Il est ainsi primordial pour tout Manager de savoir les aborder avec sérénité afin de leur conférer une pleine et entière efficacité.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Appréhender les entretiens individuels comme de véritables duos manager / managé
- Comprendre leur utilité
- Maîtriser la réglementation applicable
- Préparer les entretiens individuels
- Gérer les points de tension
- Maîtriser leur mise en œuvre concrète

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique
- Description et analyse
- Série d'exemples concrets
- Support visuel

FORMATRICE
Marianne Genévrier
Fondatrice Notarianne
Consultante en management (ESCP BS)
Diplômée Notaire

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Collaborateurs managers intermédiaires et de proximité

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Manager au quotidien une équipe

PLUS-VALUE
Maîtrise des entretiens individuels

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 RAPPEL DE LA RÉGLEMENTATION APPLICABLE

45min

2 UN MOMENT SOUVENT DÉLAISSÉ. POURQUOI ?

45min

3 PRÉPARATION DES ENTRETIENS : COMMENT ET POURQUOI ?

45min

- Personnalisation du document de synthèse
- Auto-évaluation du collaborateur

4 LE DÉROULÉ DES ENTRETIENS

45min

- Définition des objectifs
- Gestion des tensions éventuelles

5 CONCLUSION

30min

MANAGEMENT ET DIGITAL

Le télétravail : gérer une équipe dispersée

Le télétravail est un mode de collaboration qui nécessite une organisation et un management adaptés.

Le confort du contrôle visuel et du travail synchrone n'étant plus à sa portée, le Manager doit appréhender de nouvelles techniques managériales de gestion de ses Ressources Humaines ainsi dispersées.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Comprendre l'importance des petites distances
- Assimiler la réglementation légale et notariale du télétravail
- Maîtriser les processus managériaux du télétravail
- Apprendre à optimiser les outils du télétravail

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique
- Description et analyse
- Série d'exemples concrets
- Support visuel

FORMATRICE
Marianne Genévrier
Fondatrice Notarianne
Consultante en management (ESCP BS)
Diplômée Notaire

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Collaborateurs managers intermédiaires et de proximité

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Manager au quotidien une équipe dispersée et hybride

PLUS-VALUE
Maîtrise de la gestion d'une équipe dispersée et hybride

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 L'IMPORTANCE DES PETITES DISTANCES SUR LE MANAGEMENT

1h15

- Théories d'Allen et Waber

2 RAPPEL DE LA RÉGLEMENTATION APPLICABLE

1h25

3 LES PROCESSUS DU MANAGEMENT DE LA DISTANCE

2h

- Le management par la confiance
- Une communication optimisée
- La gestion d'une coopération hybride

4 LES OUTILS DU TÉLÉTRAVAIL

2h

- La réunion à distance
- Le matériel
- Le management par objectifs

5 CONCLUSION

20min

Optimiser la relation client

La relation avec la clientèle n'est pas aisée. Entre techniques fondamentales de communication difficiles à maîtriser et déperdition d'informations, le challenge est bien réel.

Par ailleurs, les attentes de la clientèle ont changé et les équipes notariales doivent désormais se réunir pour co-construire un véritable parcours client dans l'Office et se saisir du concept d'expérience client.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Comprendre la problématique de déperdition d'information
- Maîtriser les techniques fondamentales de communication client
- Appréhender le concept de parcours client dans l'Office : l'« expérience client »
- Maîtriser son fichier client et les outils dédiés
- Différenciation entre les offices
- Identifier les enjeux clefs de la différentiation entre office et fidélisation client

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique
- Description et analyse
- Série d'exemples concrets
- Support visuel

FORMATRICE
Marianne Genévrier
Fondatrice Notarianne
Consultante en management (ESCP BS)
Diplômée Notaire

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Toute personne ayant un lien avec la clientèle

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Avoir un lien avec la clientèle

PLUS-VALUE
Optimisation de la relation avec la clientèle

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 LA PROBLÉMATIQUE DE LA DÉPERDITION D'INFORMATIONS

2h

- Communication verbale
- Communication non verbale

2 LES TECHNIQUES FONDAMENTALES DE LA COMMUNICATION CLIENT

1h30

3 LA RELATION CLIENT OPTIMISÉE : L'EXPÉRIENCE CLIENT

2h30

- À la recherche de la satisfaction client
- La co-création d'un parcours client dans l'Office

4 LA MAÎTRISE DU FICHIER CLIENT ET SES OUTILS DÉDIÉS

1h

- Le fichier client interne
- La conquête sur les réseaux sociaux (LinkedIn)

Garantir les principales obligations RH de l'employeur

NOUVEAUTÉ

Recrutement, passage des seuils d'effectifs, Santé et sécurité... sont autant de situations RH qui mettent le chef d'entreprise face à des risques de non-conformité. Respecter ses obligations RH permet de se protéger en cas de contrôle ou de contentieux avec un salarié.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Identifier les principales obligations RH de l'employeur
- Connaître les risques encourus
- Mettre son étude en conformité

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique – présentation du cadre juridique de référence
- Cas pratiques / exemples concrets
- Analyse des situations des participants

FORMATRICE
Anne TESSON
Consultante RH - MDAFORMANCE

DURÉE
3h30

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
RH

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Pas de pré-requis

PLUS-VALUE
Une approche concrète des principales obligations pour se mettre en conformité et éviter les sanctions et les contentieux

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

GARANTIR LES PRINCIPALES OBLIGATIONS RH DE L'EMPLOYEUR

Plan d'intervention

1 INFORMER LES SALARIÉS

15min

- L'affichage obligatoire
- Les obligations selon les seuils d'effectif
- Le règlement intérieur
- RGPD : archivage et conservation des données du personnel

2 RESPECT DU CONTRAT DE TRAVAIL

15min

- Les horaires de travail
- Fiche de postes / missions

3 TÉLÉTRAVAIL

30min

- Le cadre légal et conventionnel du télétravail
- Cadrer le télétravail par un accord ou une charte
- Suivre le salarié en télétravail

4 LA SANTÉ ET LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL

30min

- Le document unique et le plan d'action
- Le suivi médical des salariés et les obligations de la nouvelle loi santé

5 LA REPRÉSENTATION DU PERSONNEL

45min

- Les seuils et le calcul des effectifs
- Attributions du CSE (- de 50 / + de 50 salariés)
- Organisation des élections
- Fonctionnement du CSE
- Négocier en entreprise

6 ENTRETIENS OBLIGATOIRES

30min

- Les entretiens professionnels : modalités et contenus
- Les entretiens forfait jours
- Suivi des salariés en télétravail

7 FORMATION PROFESSIONNELLE

30min

- L'obligation de formation des salariés
- Modalités de financement et l'information des salariés

8 NON-CONFORMITÉ : QUELS SONT LES RISQUES ?

15min

- Les amendes
- Les sanctions
- Le risque prud'homal

Accueillir et former les nouveaux embauchés en étude notariale

Les premiers pas dans une nouvelle entreprise sont décisifs. Préparez l'accueil et l'intégration de vos nouveaux salariés pour que les premières étapes de la collaboration soient un succès.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Clarifier la collaboration lors de l'entretien de recrutement
- Organiser l'accueil et l'intégration des nouveaux collaborateurs de l'étude
- Créer des outils d'intégration, de formation et de suivi des nouveaux salariés
- Communiquer efficacement en situation de tutorat

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique
- Cas pratiques / Exemples concrets
- Analyse des situations des participants

FORMATRICE
Anne TESSON
Consultante RH - MDAFORMANCE

DURÉE
3h30

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Pas de pré-requis

PLUS-VALUE
- Une approche concrète du tutorat à partir des situations des études
- Des modèles d'outils à transférer facilement à la pratique

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

ACCUEILLIR ET FORMER LES NOUVEAUX EMBAUCHÉS EN ÉTUDE NOTARIALE

Plan d'intervention

1 ENTRETIEN DE RECRUTEMENT

30min

- Préparer l'entretien pour sélectionner efficacement les candidats
- Clarifier la relation de travail : contenu du poste, rémunération, organisation

2 ACCUEIL DU NOUVEAU SALARIÉ

45min

- Quelles sont les missions du tuteur ?
- Quels moyens mettre en œuvre pour réussir le tutorat ?
- Préparer l'arrivée : les différentes étapes de l'accueil au sein de l'étude
- Présenter l'entreprise : livret d'accueil, parcours d'intégration...

3 LA FORMATION AU POSTE DE TRAVAIL

1h30

- Clarifier les missions et identifier les savoir-faire à transmettre
- Développer une approche pédagogique du poste de travail
- Planifier des étapes de prise en main du poste de travail
- Former sur le terrain : outils et bonnes pratiques
- Définir les compétences à évaluer et les moments clés de l'évaluation
- Suivre la montée en compétences
- Monitorer efficacement la période d'essai

4 LA COMMUNICATION DANS UN CONTEXTE DE TUTORAT

45min

- Les temps forts de la communication en situation de tutorat
- Les outils de communication pour accueillir, transmettre des consignes, évaluer

Transmettre et partager les compétences clés en étude notariale

Les collaborateurs experts des études détiennent des compétences clés. Les départs en retraite et le turn over menacent le maintien de ces compétences dans les études qui doivent s'organiser pour permettre leur transmission

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Repérer les savoir-faire clés de l'entreprise
- Savoir structurer les compétences d'expertise pour les transmettre
- Mettre en place les outils et les méthodes pour la transmission et le partage des savoir-faire

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique
- Cas pratiques / Étude de cas / Série d'exemples concrets
- Description et analyse
- Mise en situation

FORMATRICE
Anne TESSON
Consultante RH - MDAFORMANCE

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Manager une équipe ou être expert avec un projet de transmission

PLUS-VALUE
- Une approche concrète et pratique pour disposer d'outils à mettre en place dans son étude
- Possibilité d'un accompagnement individualisé en complément de la formation

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

TRANSMETTRE ET PARTAGER LES COMPÉTENCES CLÉS EN ÉTUDE NOTARIALE

Plan d'intervention

1 IDENTIFICATION DES COMPÉTENCES CLÉS : DÉMARCHE ET OUTILS

1h30

- Diagnostiquer ses besoins en compétences actuels et à venir
- Identifier et recenser les compétences clés qui doivent être conservées et partagées
- Identifier les ressources de l'étude pour aider à la transmission des compétences
- Valider les experts et les préparer à transmettre leur savoir-faire

2 METTRE EN PLACE ET ACCOMPAGNER LA TRANSMISSION DES SAVOIR-FAIRE

1h30

- Choisir le parrainage, le tutorat, le coaching : avantages et caractéristiques des différents modes de transmission
- Mettre en place et organiser la formation interne
- Définir les moyens de transmission individuels et collectifs : temps dédié, reconnaissance des formateurs...

3 CRÉER LES OUTILS DE LA TRANSMISSION

3h

- Ingénierie de la formation interne : créer un parcours de formation interne
- Les différentes méthodes de formation en situation de travail et les contextes d'utilisation
- Accompagner les experts formateurs, développement des compétences pédagogiques en interne
- Créer des outils de formation interne

4 ÉVALUER LES ACQUIS

1h

- Créer des outils d'évaluation
- Organiser la reconnaissance des compétences acquises
- Impliquer les managers dans la montée en compétences

Fidéliser et faire évoluer ses collaborateurs

La relation au travail et à l'entreprise évolue. La motivation et la fidélisation des collaborateurs sont des enjeux majeurs pour les directions : quelles actions mettre en place pour répondre aux nouvelles attentes des salariés et sécuriser le fonctionnement de l'entreprise ?

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Identifier les leviers de motivation au travail
- Donner de la vision aux salariés pour se projeter durablement
- Agir sur les différents leviers pour fidéliser

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique
- Cas pratiques / Étude de cas / Série d'exemples concrets
- Rappel des principes
- Mise en situation

FORMATRICE
Anne TESSON
Consultante RH - MDAFORMANCE

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires

NIVEAU
Initié

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Diriger une étude ou occuper des fonction managériales

PLUS-VALUE
- Une approche concrète et pratique pour disposer d'outils à mettre en place dans son étude
- Possibilité d'un accompagnement individualisé en complément de la formation

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 L'ÉVOLUTION DE LA RELATION AU TRAVAIL ET À L'ENTREPRISE

30min

- Les évolutions dans le rapport au travail : facteurs et conséquences
- Les phénomènes générationnels
- Les attentes et besoins des collaborateurs

2 INTÉGRER EFFICACEMENT

30min

- Accueillir les nouveaux salariés et penser une « expérience collaborateur »
- Suivre les premiers pas dans l'entreprise, faire une première bonne impression
- Favoriser la relation avec les collaborateurs en poste pour agir sur le sentiment d'appartenance

3 AGIR SUR L'ENGAGEMENT ET L'IMPLICATION

1h30

- Identifier les leviers de motivation
- Renforcer la relation managériale
- Savoir reconnaître et engager
- Mener des actions motivantes au sein des études

4 AGIR SUR L'ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE ET LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

2h

- Anticiper les besoins en compétences : les évolutions des études et l'évolution des compétences
- Identifier le potentiel des salariés pour proposer les évolutions adaptées : la revue de potentiel
- Prévoir et programmer le développement des salariés
- Conduire des entretiens motivants pour donner de la perspective
- Suivre les décisions prises en entretien

5 AGIR SUR LA RÉMUNÉRATION POUR FIDÉLISER

1h30

- Les composantes de la rémunération et l'impact sur l'engagement
- La reconnaissance individuelle et collective de l'engagement
- Choisir un système de rémunération juste et attrayant

6 AGIR SUR LE CADRE DE TRAVAIL POUR FIDÉLISER

1h

- Connaître les attentes des collaborateurs : méthodes et outils
- Renforcer la Qualité de Vie au Travail (QVT)
- Favoriser le dialogue social et implanter des actions

Guichet unique : état des lieux et modifications des formalités les plus courantes au sein de l'etude

NOUVEAUTÉ

Périmètre d'utilisation et nouveautés du Guichet Unique.

Pratique au quotidien des formalités rencontrées à l'étude.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Acquérir les compétences nécessaires pour effectuer les formalités à chaque étape du cycle de vie d'une société sur les différents outils (guichet Unique ou Infogreffe)
- Maîtriser la complétion des imprimés requis lors des diverses démarches.
- Apprendre à rédiger les différentes insertions
- Savoir rassembler les documents nécessaires et les déposer auprès des organismes compétents

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Cas pratiques / Étude de cas / Série d'exemples concrets
- Support visuel
- Rappel des principes
- Mise en situation

FORMATRICE
Gwendoline GREVEN
Dirigeante Légal Formalités

DURÉE
7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires
Clercs
Collaborateurs
Formalistes

NIVEAU
Débutant

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Maitriser les bases du droit des sociétés

PLUS-VALUE
Savoir se positionner dans les évolutions constantes des formalités

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

GUICHET UNIQUE ÉTAT DES LIEUX ET MODIFICATIONS DES FORMALITÉS LES PLUS COURANTES AU SEIN DE L'ETUDE

Plan d'intervention

1 L'ÉVOLUTION DE LA RELATION AU TRAVAIL ET À L'ENTREPRISE

3h30

- Loi pacte
- Notions sur le Guichet Unique :
  - définition du Guichet Unique, son rôle, les changements
- Les formalités sur le Guichet unique
- Signature Electronique
- Registre National des Entreprises
- Procédure de secours

2 LES MODIFICATIONS LES PLUS COURANTES AU SEIN DE L'OFFICE

3h30

- Donation, cession de parts sociales, transfert de siège social, changement de gérant ou d'associés.
- Explication des démarches à effectuer pour chaque type de modification
- Complétion des imprimés de modification et rédaction des annonces légales

MANAGEMENT ET DIGITAL

Gérer son temps efficacement

Courir après le temps, voilà bien un mal collectif.

Dans le travail, nombreux sont les actifs qui regrettent manquer de temps et ne pouvoir terminer leur journée en ayant validé tous les points prévus. Le stress qui en résulte accentue la difficulté et nous fait perdre de précieuses secondes supplémentaires.

Prenons le temps… de gérer notre temps !

Quelques bases et astuces dans cette session e-learning.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Savoir perdre du temps pour en gagner
- Maîtriser la Matrice d'Eisenhower et apprendre à prioriser
- Appréhender les concepts d'efficacité et d'efficience
- Savoir diagnostiquer les causes de son propre manque d'efficacité

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique et rappel des principes
- Support visuel
- Mise en situation – partage d'expériences et exemples concrets

FORMATRICE
Marianne Genévrier
Fondatrice Notarianne
Consultante en management (ESCP BS)
Diplômée Notaire

DURÉE
2h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Tout membre d'un office notarial, à tout niveau hiérarchique

NIVEAU
Tout niveau

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
- Maîtriser les outils permettant une meilleure gestion du temps
- Apprendre à prioriser

Plan d'intervention

PODCAST DE PRÉSENTATION

TEST D'ÉVALUATION INITIAL

1

ATELIER 1 : GÉRER EFFICACEMENT SON TEMPS : UNE UTOPIE ?

10min

- Webinaire 1 : La gestion du temps face à l'objectif d'efficacité : une multitude de facteurs interdépendants

QCM DE L'ATELIER 1

2

ATELIER 2 : OUTILS ET BONNES PRATIQUES DE GESTION DU TEMPS

25min

- Webinaire 1 : La caractérisation de l'urgence (matrice d'Eisenhower)
- Webinaire 2 : Outils et bonnes pratiques de gestion du temps

QCM DE L'ATELIER 2

3

ATELIER 3 : CLASSE VIRTUELLE

LA GRILLE D'AUTO-ÉVALUATION DU TEMPS (ISEOR)

1h30

- Classe virtuelle animée par notre formatrice

TEST D'ÉVALUATION FINALE

MANAGEMENT ET DIGITAL

Motiver son équipe en continu

La performance et la productivité sont directement liées au maintien d'une motivation pleine et entière. Or, la motivation s'éteint une fois l'objectif atteint. Le manager doit alors faire émerger une nouvelle cible pour faire naître une nouvelle source de motivation. Il s'agit d'un cycle à renouveler en permanence.

La présente formation a pour ambition de permettre à un Notaire-manager ou tout chef de service notarial, d'appréhender les différents types de leviers motivationnels, de savoir les actionner avec les bons outils et de prévenir les risques de désengagement, afin de maintenir sur la durée la motivation des membres de son équipe.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Appréhender les différents types de leviers motivationnels
- Comprendre le rôle du manager dans la motivation de ses équipes
- Maîtriser les outils à disposition du manager
- Connaître les conséquences du désengagement

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Propos illustrés d'études en sciences de gestion
- Exposé théorique et rappel des principes
- Support visuel
- Mise en situation – partage d'expériences et exemples concrets

FORMATRICE
Marianne Genévrier
Fondatrice Notarianne
Consultante en management (ESCP BS)
Diplômée Notaire

DURÉE
3h10

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires managers
Notaires employeurs
Et plus généralement tout praticien ayant des fonctions d'encadrement au sein de l'Etude

NIVEAU
Tout niveau

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Connaissances de bases en GRH (Gestion des Ressources Humaines)

PLUS-VALUE
Comprendre le rôle du manager dans la motivation des équipes et éviter le désengagement

Plan d'intervention

VIDÉO DE PRÉSENTATION - MISE EN SITUATION PRATIQUE

TEST D'ÉVALUATION INITIAL

1

ATELIER 1 : L'ANIMATION DES ÉQUIPES

20min

- Webinaire 1 : La motivation dans le travail
- Webinaire 2 : Le rôle du manager dans l'animation des équipes et les outils dédiés

QCM DE L'ATELIER 1

2

ATELIER 2 : THÉORIES MANAGÉRIALES ET LEVIERS MOTIVATIONNELS

15min

- Webinaire 1 : Théories managériales et leviers motivationnels

QCM DE L'ATELIER 2

3

ATELIER 3 : LA DÉMOTIVATION ET L'IMPACT DU DÉSENGAGEMENT

5min

- Webinaire 1 : Les conséquences du désengagement

QCM DE L'ATELIER 3

4

ATELIER 4 : CLASSE VIRTUELLE

2h

- Classe virtuelle animée par notre formatrice

TEST D'ÉVALUATION FINALE

Maîtriser le recrutement dans l'Office

Le Notariat connaît depuis plusieurs années des tensions dans la recherche de collaborateurs et la fidélisation. Une pénurie a pu être mise en évidence par les instances. La densité du travail est réelle et nombreuses sont les équipes qui nécessitent d'être complétées.

Par ailleurs, les attentes des candidats ont changé et sont en permanente mutation.

Il devient dès lors de plus en plus urgent que chaque Notaire-employeur maîtrise les étapes du recrutement. Des outils RH et managériaux sont à leur disposition. Nous les détaillerons dans ce parcours e-learning, lequel sera suivi d'une classe virtuelle permettant d'aller plus loin dans la réflexion.

OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser les outils et les étapes du recrutement
- Comprendre les attentes de l'ER, des candidats pour mieux les fidéliser dans un environnement concurrentiel

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Propos illustrés
- Exposé théorique et rappel des principes
- Support visuel

FORMATRICE
Marianne Genévrier
Fondatrice Notarianne
Consultante en management (ESCP BS)
Diplômée Notaire

DURÉE
2h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE
Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation

PUBLICS
Notaires employeurs, Responsables des Ressources Humaines et plus généralement toute personne dédiée au recrutement dans l'Office

NIVEAU
Tout niveau

OBJECTIF
●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS
Aucun

PLUS-VALUE
Maîtriser les outils et les étapes du recrutement

Plan d'intervention

PODCAST DE PRÉSENTATION

TEST D'ÉVALUATION INITIAL

1

ATELIER 1 : PRÉPARER LE RECRUTEMENT

15min

- Webinaire 1 : Établir une fiche de poste
- Webinaire 2 : Publier une annonce

QCM DE L'ATELIER 1

2

ATELIER 2 : MENER LE RECRUTEMENT

15min

- Webinaire 1 : Tenir les entretiens d'embauche
- Webinaire 2 : Maîtriser le processus d' « onboarding »

QCM DE L'ATELIER 2

3

ATELIER 3 : CLASSE VIRTUELLE
L'EMPLOI DANS L'OFFICE ET SES OUTILS :
LA CARTOGRAPHIE DES RISQUES RH ET LA MARQUE EMPLOYEUR

1h30

- Classe virtuelle animée par notre formatrice

TEST D'ÉVALUATION FINALE

CONDITIONS GÉNÉRALES DE PRESTATION

Le GIE CRIDON LYON est un organisme de formation continue habilité et déclaré comme tel auprès de la préfecture du Rhône et par ailleurs certifié QUALIOPI.

Les prestations de formation continue organisées ou animées par le GIE CRIDON LYON impliquent l'adhésion pleine et entière du responsable de l'inscription et du participant aux présentes conditions générales de vente (CGV).

Les Études notariales, collaborateurs, Chambres des Notaires, Conseils Régionaux, pris en la personne de leurs représentants légaux, sont autrement dénommés aux présentes « le **Client** ».

L'organisme de formation est dénommé « **CRIDON LYON** ».

« Le Client » et « CRIDON LYON » sont pris ensemble sous la dénomination unique de « les Parties ».

1 – INSCRIPTION/COMMANDE D'UNE PRESTATION DE FORMATION

1.1 - Inscription :

a) Pour les Études Notariales souhaitant faire suivre à une personne de leur structure une (ou plusieurs) session de formation **en présentiel** ou **en visioformation** déjà planifiée et organisée par le CRIDON LYON, l'inscription s'effectue :

- En ligne, via notre site Internet www.cridon-lyon.fr.
  La personne se connecte à son espace privé de notre site Internet et s'inscrit ou inscrit les personnes de son Étude directement à une session existante.
- Par mail, le client envoie un mail à l'adresse suivante : formation@cridon-lyon.fr en communiquant la session, la date et le nom des personnes à inscrire.

Le délai maximum d'inscription est la veille de la session de formation avant 17h00, sous réserve de place disponible, si la formation est un lundi, le délai maximum d'inscription sera le vendredi 17h00 précédent la session de formation.

b) Pour les Études Notariales souhaitant faire suivre à une personne de leur structure un ou plusieurs parcours de formation hébergé sur la plateforme de formation en ligne du CRIDON LYON l'inscription s'effectue :

- En ligne, via notre plateforme de formation : https://mes-formations.cridon-lyon.fr
  La personne se connecte à son espace privé et s'inscrit ou inscrit les personnes de son Étude directement à un parcours existant.
  Si la personne est un collaborateur, elle effectuera une demande d'inscription en ligne que son responsable hiérarchique validera.

1.2 - Commande de session de formation :

Le Client a la responsabilité intégrale tant pour lui-même, que pour ses collaborateurs dont il valide les demandes d'inscription, de vérifier que le participant remplit intégralement les conditions d'inscription tels, les prérequis et dispose des compétences pour participer utilement à la session de formation.

a) Pour les Études Notariales qui souhaitent organiser une formation en présentiel en « intra », la commande s'effectue par mail : la demande doit préciser le thème retenu, les dates possibles de réalisation à l'adresse suivante : formation@cridon-lyon.fr.

Une fiche d'analyse du besoin (modèle disponible sur notre site internet) est également jointe afin de permettre la mise à disposition d'une offre d'intervention à partir des prestations existantes et à défaut, d'élaborer une offre d'intervention sur mesure, afin de répondre le plus précisément à la demande (voir « sur-mesure » ci-après).

b) Pour les Chambres des Notaires et Conseils Régionaux, qui souhaitent organiser une formation en présentiel dans leurs locaux, la commande s'effectue par mail à l'adresse mail suivante : formation@cridon-lyon.fr en précisant la/les session.s retenue.s et la/les date.s possible.s de réalisation.

c) Pour toutes demandes de formation « sur mesure », le Client contacte directement le CRIDON LYON par mail (formation@cridon-lyon.fr) en précisant au minimum les attentes pédagogiques par une fiche d'analyse du besoin (disponible en ligne et à la fin du catalogue de formation) afin de permettre au CRIDON LYON d'effectuer une offre d'intervention, la plus proche possible du besoin exprimé.

La proposition d'intervention comportera un devis et une fiche pédagogique. L'acceptation du devis constitue la commande.

2 – CONFIRMATION D'INSCRIPTION, PROGRAMME, CONVENTION DE FORMATION, CONVOCATION

De manière générale, il appartient à l'initiateur de la commande de formation d'informer chacun des participants inscrits sur le contenu pédagogique préalablement à la tenue de la session, de sorte que le participant ait connaissance des objectifs pédagogiques poursuivis.

Lorsque les sessions de formation s'effectuent à distance, en visioformation, il incombe au participant de s'assurer de sa bonne connexion en amont.

a) Pour les Études Notariales ayant inscrit une/des personne(s) à des sessions de formations en présentiel ou en visio formation :

Dès réception du mail contenant toutes les informations requises pour l'inscription (précisant la date de la session et son intitulé, le nom de la ou des personnes à inscrire), un mail de confirmation est adressé au responsable de l'inscription, accompagné de la fiche pédagogique, d'une convention de formation, des informations pratiques à destination des participants et d'une convocation précisant notamment les horaires de la session.

Un exemplaire de la convention dûment signé par le représentant de l'Étude doit impérativement être retourné au GIE CRIDON LYON, avant le début de la formation, une simple copie par mail suffisant. Le contrat est formé à réception de la convention de session de formation par le GIE CRIDON LYON et constitue la commande.

b) Pour les Études ayant commandé une formation en présentiel en intra :

Une convention sera établie entre l'Étude et le GIE CRIDON LYON et adressée par mail accompagnée de la fiche pédagogique correspondante et d'une fiche d'informations pratiques à compléter. Il revient à l'Étude de communiquer la fiche d'informations pratiques dûment complétée au CRIDON LYON, 10 jours maximum avant la formation et de communiquer toutes les informations pratiques aux participants (lieu, horaires, fiche pédagogique, etc.).

Un exemplaire de la convention dûment signé par le représentant de l'Étude doit impérativement être retourné au GIE CRIDON LYON, avant le début de la formation, une simple copie par mail suffisant.

c) Pour les Chambres des Notaires et Conseils régionaux ayant commandé une formation en présentiel :

Une convention de formation sera établie entre la Chambre des Notaires ou le Conseil Régional et le GIE CRIDON LYON et adressée par mail accompagnée de la fiche pédagogique correspondante et d'une fiche d'informations pratiques à compléter. Il revient à la Chambre des Notaires ou au Conseil Régional de communiquer la fiche d'informations pratiques dûment complétée au CRIDON LYON, 10 jours maximum avant la session de formation et de communiquer toutes les informations pratiques aux participants (lieu, horaires, fiche pédagogique, etc.).

Un exemplaire de la convention dûment signé par le Président de la Chambre des Notaires ou du Conseil Régional, doit impérativement être retourné au GIE CRIDON LYON, avant le début de la session de formation, une simple copie par mail suffisant.

Le contrat est formé entre les Parties par l'envoi au CRIDON LYON par le Client, de la convention de formation signée préalablement adressée par le CRIDON LYON, afférente à la session et à la ou les personne(s) inscrite(s) ; pour les prestations « sur mesure », le contrat est formé par l'acceptation formelle par « le Client » de l'offre d'intervention (le devis) laquelle inclut la fiche pédagogique de la formation demandée, la convention de formation et le devis d'intervention correspondant.

Il est expressément convenu entre les Parties que la Chambre ou le Conseil Régional ès qualités d'organisateur de la session, s'oblige auprès des participants, à faire signer les feuilles de présence et d'évaluation.

Il est expressément convenu qu'il appartient à la Chambre ou au Conseil Régional ès qualités d'organisateur de s'assurer que les participants disposent des compétences et remplissent intégralement les prérequis à effet de participer aux sessions de formation.

3 – ANNULATION

a) Pour les inscriptions à une session de formation, quelle qu'en soit la nature, organisée par le CRIDON LYON :

Toute demande d'annulation d'une inscription à l'initiative du Client (du participant ou du responsable de l'inscription) doit être notifiée par écrit au GIE CRIDON LYON, et parvenue au minimum 48 heures ouvrés avant le début de la formation en présentiel. Pour les formations en « présentiel » qui ont lieu le lundi, l'annulation doit être adressée, au plus tard, le jeudi précédent avant midi.

Pour toute annulation d'inscription effectuée moins de 48 heures ouvrés avant le début de la session de formation concernée ou en cas d'absence du participant inscrit, le GIE CRIDON LYON facturera à l'Étude le coût de la prestation tel que prévu dans la convention outre les frais irrépétibles (réservation d'hôtel, moyens de transport, ...) qui ne pourraient pas être annulés sans frais, par le CRIDON LYON.

Toute session de formation commencée est due en totalité.

Par ailleurs, le GIE CRIDON LYON se réserve le droit d'ajourner une session, au plus tard 5 jours calendaires avant le début de celle-ci, notamment si le nombre de participants prévu est jugé pédagogiquement insuffisant ou en cas de force majeure (i.e. pour maladie du ou des formateurs, grève des transports en commun). Dans ce cas, le GIE CRIDON LYON s'engage à prévenir immédiatement les participants concernés, par écrit et à les rembourser. Si une autre session est organisée sur le même thème, les participants en seront informés en priorité.

b) Pour une Étude, une Chambre ou un Conseil Régional (Le Client) ayant programmé une ou des sessions de formation en présentiel ou en visioformation avec les formateurs du CRIDON LYON :

Toute demande d'annulation d'une inscription à l'initiative du Client (Étude, Chambre des Notaires ou Conseil Régional), doit être notifiée par écrit au GIE CRIDON LYON, et parvenue à ce dernier au moins 15 jours ouvrés avant le début de la formation.

Pour toute annulation d'inscription effectuée moins de 15 jours ouvrés avant le début de la session de formation concernée, le GIE CRIDON LYON facturera au Client (Étude, Chambre des Notaires, Conseil Régional) le coût intégral de la prestation outre les frais irrépétibles (réservation d'hôtel, moyens de transport, ...) qui ne pourraient pas être annulés sans frais, par le CRIDON LYON.

Il en sera de même pour toute prestation « sur mesure » ayant donné lieu à devis accepté par les deux Parties.

Toute formation commencée est due en totalité.

Par ailleurs, le GIE CRIDON LYON se réserve le droit d'ajourner une session, au plus tard 5 jours ouvrés

avant le début de celle-ci, notamment si le nombre de participants prévu est jugé pédagogiquement insuffisant ou en cas de force majeure. Dans ce cas, le GIE CRIDON LYON s'engage à prévenir immédiatement le donneur d'ordre, par écrit.

c) Pour les inscriptions à un parcours de formation digital sur la plateforme de formation en ligne CRIDON LYON :

Toute demande d'annulation d'une inscription à l'initiative du Client (du participant ou du responsable de l'inscription) doit être notifiée par écrit au GIE CRIDON LYON.

Toute formation, tout parcours, commencé est due en totalité sauf si la cause de l'interruption est due au CRIDON LYON.

L'attention du Client est attirée sur le fait que le participant dispose de maximum 12 mois pour suivre et accomplir le parcours de formation auquel il s'est inscrit.

Au-delà de cette période, le participant n'a plus accès au dit parcours.

4 – TARIFS – PAIEMENT

Les prix des sessions de formation sont indiqués en Euro, hors taxes, sur la convention de formation outre frais d'hébergement, de déplacement, etc. lorsqu'ils sont prévus au contrat. Ces tarifs sont applicables pour l'année 2023 et 2024.

A réception de la convention de formation qui vaut bon de commande éventuel, le Client se doit de régler la prestation commandée. Cette obligation est une condition essentielle du contrat.

Les factures émises par le GIE CRIDON LYON sont payables comptant et sans escompte, au plus tard à la date d'échéance figurant sur celles-ci, par virement bancaire ou chèque. À défaut, des pénalités de retard seront facturées. Ainsi, toute facture non payée à l'échéance porte intérêt, de plein droit et sans mise en demeure préalable, à un taux annuel égal à trois fois le taux de l'intérêt légal, calculé par mensualité. En cas de recouvrement des factures impayées par voie judiciaire ou autre, le montant de celles-ci serait augmenté de 20% à titre de pénalité forfaitaire. Le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement due de plein droit au créancier en cas de retard de paiement est de 40 €uros, sauf justification de frais plus élevés.

En cas de prise en charge du paiement d'une facture par un organisme payeur extérieur, il appartient au responsable de l'inscription, de communiquer à cet organisme tous les éléments qui lui sont indispensables pour assurer le paiement. Si celui-ci n'était pas effectué, le CRIDON LYON serait fondé à réclamer un montant de ce paiement à l'Étude inscrite, solidairement débitrice à son égard et le montant des pénalités pour retard de paiement. Le CRIDON LYON se réserve le droit de facturer des arrhes de 30% à la commande.

Pour les sessions de formation organisées par le CRIDON LYON, les factures acquittées seront déposées à l'issue de la session de formation dans l'espace privé du site www.cridon-lyon.fr du représentant du Client (l'Étude) ; les attestations de formation sont également mises à disposition dans ce même espace privé.

Pour les sessions de formation organisées par une Étude, une Chambre des Notaires ou un Conseil Régional, les factures sont envoyées directement par mail.

SESSION DE FORMATION EN PRÉSENTIEL

	Tarif ½ journée		Tarif journée	
Si formation dans les locaux du CRIDON LYON ou organisées à l'initiative du CRIDON LYON en région	190 € HT* MINIMUM 10 participants MAXIMUM 40 participants		420 € HT** MINIMUM 10 participants MAXIMUM 40 participants	
Si formation organisée pour une Étude ou multi Étude dans ses locaux	De 10 à 20 participants	2.000 € HT*	De 10 à 20 participants	3.000 € HT*
	+ 21 à 30 participants	2.800 € HT*	+ 21 à 30 participants	4.000 € HT*
	+ 31 à 40 participants	3.500 € HT*	+ 31 à 40 participants	4.500 € HT*
	+ 41 à 50 participants	4.000 € HT*	+ 41 à 50 participants	5.000 € HT*
Si formation organisée par une Chambre des Notaires/ Conseil Régional	1.500 € HT* MINIMUM 10 participants MAXIMUM 40 participants *Conformément au barème QUALIOPI et afin de garantir la qualité de l'animation pédagogique*		3.000 € HT MINIMUM 10 participants MAXIMUM 40 participants *Conformément au barème QUALIOPI et afin de garantir la qualité de l'animation pédagogique*	
Si formation organisée par une Chambre des Notaires/ Conseil Régional HORS RESSORT DU CRIDON LYON	4.000 € HT* MINIMUM 10 participants MAXIMUM 40 participants		5.000 € HT* MINIMUM 10 participants MAXIMUM 40 participants	

** comprend le support pédagogique « papier » remis sur place. Le cas échéant, les frais réels déplacement/d'hébergement/de restauration du/des formateurs sont facturés en plus.*

*** comprend le support pédagogique « papier » remis sur place et le déjeuner du participant sur place. Le cas échéant, les frais réels déplacement/d'hébergement/de restauration du/des formateurs sont facturés en plus.*

SESSION DE FORMATION EN VISIOFORMATION

	Tarif 1h30	Tarif ½ journée	Tarif journée
Si formation organisée à l'initiative du CRIDON LYON	175 € HT MINIMUM 10 participants MAXIMUM si 1 formateur : 20 personnes si 2 formateurs : 30 personnes	175 € HT MINIMUM 10 participants MAXIMUM si 1 formateur : 20 personnes si 2 formateurs : 30 personnes	350 € HT MINIMUM 10 participants MAXIMUM si 1 formateur : 20 personnes si 2 formateurs : 30 personnes
Si formation organisée par une Chambre des Notaires/Conseil Régional		1 500 € HT MAXIMUM si 1 formateur : 20 personnes si 2 formateurs : 30 personnes	3.000 € HT* MAXIMUM si 1 formateur : 20 personnes si 2 formateurs : 30 personnes

** comprend le support pédagogique « papier » remis sur place. Le cas échéant, les frais réels déplacement/d'hébergement/de restauration du/des formateurs sont facturés en plus.*

SESSION DE FORMATION HYBRIDE

	Tarif 1h30	Tarif ½ journée	Tarif journée
Si formation organisée à l'initiative du CRIDON LYON	175 € HT MINIMUM 10 participants 40 participants en présentiel et 10 en visio	175 € HT visio 190 € HT présent MINIMUM 10 participants 40 participants en présentiel et 10 en visio	350 € HT visio 420 € HT présent MINIMUM 10 participants 40 participants en présentiel et 10 en visio
Si formation organisée par une Chambre des Notaires/Conseil Régional		1 500 € HT MINIMUM 10 participants MAXIMUM 40 participants	3.000 € HT* MINIMUM 10 participants MAXIMUM 40 participants

** comprend le support pédagogique « papier » remis sur place. Le cas échéant, les frais réels déplacement/d'hébergement/de restauration du/des formateurs sont facturés en plus.*

SESSION DE FORMATION DIGITAL SUR NOTRE PLATEFORME DE FORMATION EN LIGNE

Type de module	Tarifs
Module d'une durée minimum de 1H15 **sans** classe virtuelle	150 € HT
Module d'une durée minimum de 3H30 **sans** classe virtuelle	200 € HT
Module d'une durée minimum de 1H30 **avec** classe virtuelle	250 € HT MINIMUM 10 participants MAXIMUM 20 participants
Module d'une durée minimum de 3H30 **avec** classe virtuelle	300 € HT MINIMUM 10 participants MAXIMUM 20 participants

Pour toutes les formations en distanciel ou sur la plateforme de formation, les supports de formation ne sont pas imprimés par le CRIDON LYON.

Les sessions de formations en digital sont payables comptant à la commande (par virement bancaire, chèque ou prélèvement).

Toute commande est facturée. La facture est due, même en cas de non-réalisation des modules du parcours de formation du fait du client. Le Client dispose d'un an, à compter de la date d'achat pour réaliser le parcours convenu.

Les prestations supplémentaires commandées et acceptées sur devis par le Client (prestations administratives notamment) font l'objet d'une facturation distincte.

5 – ÉLECTION DE DOMICILE

Pour l'exécution du Contrat, **les parties** conviennent de faire élection de domicile en leur siège respectif et dans les conditions suivantes :

- Pour le GIE CRIDON LYON : au 37 Boulevard des Brotteaux – 69455 LYON CEDEX 06.
- Pour le Client : à l'adresse afférente au code CRPCEN mentionnée lors de la prise de commande ou l'adresse du siège du principal établissement de la Chambre ou du Conseil Régional.

6 – COMPÉTENCE – CONTESTATION

Sera seul compétent en cas de litige de toute nature ou de contestation relative à la formation ou l'exécution de la commande, le tribunal compétent du ressort de Lyon ou son Président en matière de référé, à moins que le GIE CRIDON LYON ne préfère saisir toute autre juridiction compétente. Le Client accepte cette attribution de juridiction sans aucune restriction ni réserve.

7 – ATTESTATION DE PRÉSENCE

7.1 - Session de formation en présentiel :

Des feuilles d'émargement seront délivrées par les formateurs. Pour des formations organisées par une Chambre des Notaires ou un Conseil Régional ; le représentant de ces derniers se doivent de les remettre aux formateurs le jour J. La Chambre ou le Conseil Régional doit s'assurer de **l'émargement effectif** et mettre à disposition du CRIDON LYON les feuilles d'émargement.

Chaque participant devra émarger (pour les sessions d'une journée : matin et après-midi).

En application de l'article L6353-1 du code du travail, une attestation de présence sera délivrée à chaque participant selon leur émargement. A défaut de signature de la feuille d'émargement, aucune attestation de présence ne pourra être délivrée par le CRIDON LYON au participant.

Ces dernières seront disponibles dans l'espace privé du site www.cridon-lyon.fr, du Client, directement sur le site Internet du GIE CRIDON LYON.

La quasi-totalité des formations du CRIDON LYON sont habilitées par le CSN et comptent ainsi pour le quota d'heures obligatoires des Notaires.

Le Client fait son affaire personnelle de la communication au CRIDON LYON, des évaluations individuelles des sessions de formation auxquels lui et ou, ses collaborateurs ont participé ; cette obligation est une condition essentielle du contrat.

7.2 - Formation en digital (plateforme de formation en ligne) :

Lorsqu'un participant aura terminé son parcours en ligne et qu'il aura validé l'ensemble des questionnaires d'ateliers et de fin de parcours, une attestation lui sera délivrée. Il pourra la retrouver dans son espace personnel de la plateforme de formation en ligne.

Le Client fait son affaire personnelle de la communication au CRIDON LYON, des évaluations individuelles des sessions de formation auxquels lui et ou, ses collaborateurs ont participés ; cette obligation est une condition essentielle du contrat.

Le CRIDON LYON ne pourra être recherché si le participant ne suit pas assidûment ou s'adonne à une autre activité durant la session de formation.

8 – PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Tous les textes, commentaires, ouvrages, illustrations, images, photographies, vidéos, marques, bases de données (ci-après le « Contenu ») transmis ou Client ou reproduits et intégrés sur le site internet www.cridon-lyon.fr et sur la plateforme de formation https://mes-formations.cridon-lyon.fr sont la propriété exclusive du CRIDON LYON.

Toute reproduction totale ou partielle du Contenu est strictement interdite et est susceptible de constituer un délit de contrefaçon.

Le Client ne dispose en conséquence que du droit d'utiliser le Contenu.

Le Client s'interdit de reproduire, représenter, adapter, distribuer ou exploiter à des fins personnelles ou au profit de tiers le Contenu. En outre, le Client s'interdit d'utiliser le Contenu pour commercialiser des formations, services ou produits concurrents à ceux du CRIDON LYON ou de réutiliser le Contenu pour former des tiers de quelque manière que ce soit.

Le Client reconnaît expressément que toute violation de cette clause est susceptible de causer un préjudice financier au CRIDON LYON dont il peut solliciter une indemnisation.

9 – DONNÉES PERSONNELLES

La protection des données à caractère personnel des Clients est importante pour le CRIDON LYON. Ainsi, le CRIDON LYON mettra tout en œuvre pour minimiser leur collecte, protéger et sécuriser les données du Client conformément au règlement Général sur la Protection des Données n°2016/679.

Le Client est renvoyé à la politique de confidentialité consultable sur le site www.cridon-lyon.fr qui détaille toutes les informations concernant le responsable du traitement des données, la collecte, la finalité, les bases juridiques, la durée de conservation, les destinataires des données ainsi que l'exercice des droits du Client.

10 – DROIT À L'IMAGE

Par l'acceptation des présentes Conditions Générales, le Client autorise le CRIDON LYON à capter, à l'occasion notamment de l'enregistrement des visioformations, son image, sa voix, de les enregistrer, de les reproduire ainsi que son nom, son prénom et son pseudonyme et de les exploiter conformément aux dispositions ci-après visées.

Cette autorisation couvre notamment :

Toute exploitation et mise à disposition du public des vidéos, par tous réseaux de communication électronique existant ou à venir, et à destination de tous les écrans de réception fixes ou mobiles ;

L'exploitation, notamment commerciale, des vidéos sur tout site et notamment sur le site internet du CRIDON LYON ;

L'exploitation des vidéos, image et son sur toute plateforme de vidéos ;

La réalisation et l'exploitation de programmes courts dérivés ou extraits des vidéos (notamment vidéos de présentation, extraits, compilations, captures d'écran...) ;

La retranscription et l'exploitation du son de la vidéo sous forme de texte (notamment sous forme de PDF, d'e-book ou livre) ;

L'insertion de tout élément publicitaire (bannières, vidéos...) au sein ou en association des vidéos ;

La traduction des éléments visés ci-dessus dans toute autre langue.

Cette autorisation est concédée par le Client pour une durée de dix (10) ans à compter de l'enregistrement de la visioformation.

Les vidéos et images pourront être exploitées et utilisées directement par le CRIDON LYON sous toute forme et tous supports connus et inconnus à ce jour, dans le monde entier intégralement ou par extrait.

Le CRIDON LYON s'interdit expressément de procéder à une exploitation des vidéos susceptible de porter atteinte à la vie privée ou à la réputation du Client et de n'utiliser les vidéos et images sur aucun support à caractère pornographique, raciste, xénophobe ou toute autre exploitation préjudiciable.

Le CRIDON LYON demeure en tout état de cause seul producteur des contenus et des vidéos auxquelles le Client aura collaboré et/ou émanant d'une classe virtuelle filmée auquel il aura participé.

L'exploitation des droits visés au présent article ne font l'objet d'aucune rémunération en faveur du Client.

11 – HANDICAP OU CONTRAINTES PERSONNELLES

En cas de handicap ou de contrainte personnelle (exemple : allergies alimentaires ou autres), le Client est tenu de prévenir directement et préalablement : formation@cridon-lyon.fr en sorte que les mesures appropriées aient pues être prises.

12 – RÈGLEMENT INTÉRIEUR

Le règlement de la session de formation du CRIDON LYON est consultable sur simple demande ou sur le site Internet www.cridon-lyon.fr ; le CRIDON LYON assure dans ses locaux, le respect des dispositions qu'il a mises en œuvre.

Le règlement intérieur de l'employeur reste applicable ainsi que celui du lieu de la formation (si l'animation se déroule dans les locaux du CRIDON LYON, ce dernier est consultable dans la salle de formation).

Lorsque l'animation de la session de la formation se déroule dans ses locaux ou ceux qu'elle met à disposition, le Client reste seul responsable des modalités, conditions d'organisation et du respect des dispositions du règlement intérieur qu'elles soient générales ou spéciales et ou des dispositions éventuelles prises notamment en matière d'hygiène et de sécurité (COVID-19, ...).

13 – EXHAUSTIVITÉ DES ENGAGEMENTS

Les parties reconnaissent que le contrat est constitué des présentes conditions générales, des conventions de formation et devis acceptés par elles, à l'exclusion de tout autre document.

Toute condition générale ou particulière, toute modalité contraire aux présentes ou à celles édictées par le CRIDON LYON notamment dans les conventions de formation ou devis, opposée par le Client ne peuvent, sauf acceptation préalable formelle et expresse du CRIDON LYON, prévaloir sur les présentes ou engagements pris et acceptés par le CRIDON LYON ce, quel que soit le moment elle aura été portée à sa connaissance.

La nullité éventuelle d'une clause des présentes conditions, n'entraine pas la nullité des autres clauses ou engagements pris par les parties.

La réalisation des sessions de formation et le paiement du prix n'emportent pas transfert de propriété des contenus et supports pédagogiques lesquels demeurent la propriété exclusive du CRIDON LYON au sens des dispositions légales prises en matière de propriété littéraire et artistique ce, sauf accord exprès préalable du CRIDON LYON.

Le Client s'interdit toute reproduction, prêt, échange, cession, aliénation même partielle ce, quelle qu'en soit la forme ou la dénomination, d'exploiter notamment à des fins commerciales, ou non, directement ou indirectement la documentation mise à disposition à l'occasion de la prestation.

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

FICHE PRATIQUE : ANALYSE DU BESOIN

À compléter par le donneur d'ordre et à envoyer à formation@cridon-lyon.fr

Le CRIDON LYON a besoin que vous complétiez ce document afin de développer une formation sur mesure qui corresponde totalement à vos besoins et attentes.

Plus vous serez précis et plus l'offre se rapprochera de vos attentes.

Qui effectue la demande ?
Contexte de la demande :
Identification précise des objectifs et attentes du demandeur :
Pour qui la formation est-elle organisée : (Public - Prérequis)
Modalités demandées d'organisation (calendrier, durée, lieu, etc.) Besoins particuliers des participants

Cette fiche doit être remise au.x responsable.s pédagogique.s concerné.s par la demande.

Qui est/sont :

Service concerné	Responsable de service ou son remplaçant

Validation par le.s responsable.s

Date et signature.s du/des responsable.s

RÈGLEMENT DE LA FORMATION

Règlement conforme au décret du 23 octobre 1991.

Article 1 :
Le présent règlement est établi conformément aux dispositions des articles L 6352-3 et L. 6352-4 et R 6352-1 à R 6352-15 du Code du travail
Le présent règlement s'applique à tous les apprenants, et ce pour la durée de la formation suivie.
Les autres règlements potentiellement applicables restent en vigueur : celui de l'employeur et/ou du lieu de la formation.

HYGIENE ET SECURITE

Article 2 :
La prévention des risques d'accidents et de maladies est impérative et exige de chacun le respect total de toutes les prescriptions applicables en matière d'hygiène et de sécurité. A cet effet, les consignes générales et particulières de sécurité en vigueur dans l'organisme, lorsqu'elles existent, doivent être strictement respectées sous peine de sanctions disciplinaires.

DISCIPLINE GENERALE

Article 3 :
Il est formellement interdit aux apprenants :
_ d'entrer dans l'établissement en état d'ivresse,
_ d'introduire des boissons alcoolisées dans les locaux,
_ de quitter la formation sans motif,
_ d'emporter aucun objet sans autorisation écrite.

SANCTIONS

Article 4 :
Tout agissement considéré comme fautif par le directeur général de l'organisme de formation ou son représentant pourra, en fonction de sa nature et de sa gravité, faire l'objet de l'une ou l'autre des sanctions ci-après par ordre d'importance :
_ avertissement écrit par le directeur général de l'organisme de formation ou par son représentant ;
_ exclusion définitive de la formation.

GARANTIES DISCIPLINAIRES

Article 5 :
Aucune sanction ne peut être infligée à l'apprenant sans que celui-ci ne soit informé dans le même temps et par écrit des griefs retenus contre lui.

Article 6 :
Lorsque le directeur général de l'organisme de formation ou son représentant envisage de prendre une sanction, il convoque l'apprenant par lettre recommandée avec accusé de réception ou remise à l'intéressé contre décharge en lui indiquant l'objet de la convocation, la date, l'heure et le lieu de l'entretien, sauf si la sanction envisagée est un avertissement ou une sanction de même nature qui n'a pas d'incidence immédiate ou non sur la présence de l'apprenant pour la suite de la formation.

Article 7 :
Au cours de l'entretien, l'apprenant peut se faire assister par une personne de son choix, apprenant ou salarié de l'organisme. La convocation mentionnée à l'article précédent fait état de cette faculté.
Lors de l'entretien, le motif de la sanction envisagée est indiqué à l'apprenant, dont on recueille les explications.

Article 8 :
La sanction ne peut intervenir moins d'un jour franc ni plus de 15 jours après l'entretien.
Elle fait l'objet d'une notification écrite et motivée à l'apprenant sous forme d'une lettre remise contre décharge ou d'une lettre recommandée.

Article 9 :
Lorsqu'un agissement considéré comme fautif a rendu indispensable une mesure conservatoire d'exclusion temporaire à effet immédiat, aucune sanction définitive relative à cet agissement ne peut être prise sans que l'apprenant n'ait été au préalable informé des griefs retenus contre lui et éventuellement, qu'il ait été convoqué à un entretien et mis en mesure d'être entendu par le directeur général.

Article 10 :
Le directeur général de l'organisme de formation informe l'employeur, et éventuellement l'organisme paritaire prenant à sa charge les frais de formation, de la sanction prise.

PUBLICITE DU REGLEMENT

Article 11 :
Un exemplaire du présent règlement est remis à chaque apprenant (avant toute inscription définitive).

CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

CRIDON LYON

DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES AVEC NOS EXPERTS

FORMATION CONTINUE

Maintenez et développez vos compétences et celles de vos collaborateurs en assistant aux formations présentielles des formateurs experts du CRIDON LYON. En Chambre, en Étude, au CRIDON LYON. En présentiel ou en visio.

› LE PREMIER DES CRIDON

www.cridon-lyon.fr @CRIDON_LYON

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANCAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

DES NOTAIRES FORMATION CONTINUE CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT HABILITATION 2023

CRIDON LYON

Partenaire expert du notaire

CRIDON LYON

Partenaire expert du notaire

www.cridon-lyon.fr

Organisme de formation continue enregistré sous le numéro
82 69 13592 69 auprès du Préfet de la région Rhône-Alpes