



# NOTALAB

Édition #3

OPIO EN PROVENCE  
Du 23 au 27 mars 2020



Des formations  
et des échanges autour  
de la pratique et de  
la technique notariales



CONSEIL SUPÉRIEUR  
DU NOTARIAT

1 LABEL  
POUR 2020  
1 SÉSAME  
POUR L'AVENIR

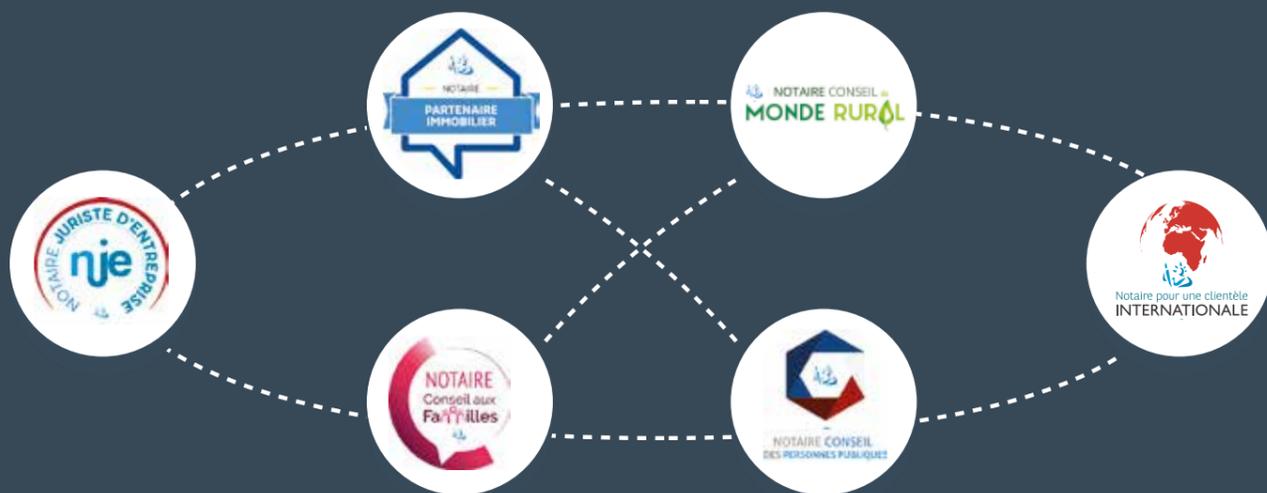


*Notaires,  
labellisez  
votre office !*

Le Conseil supérieur du notariat propose des parcours de formation pratiques et techniques aboutissant à la labellisation de votre office.

**Venez à la rencontre des labellisés pour échanger sur le développement de nouveaux services au sein de l'office.**

*6 labels  
sont proposés*



## #Sommaire

#Inscriptions page 06

#OpioenProvence page 07

#PNA page 08

#OffreFormations page 10

#TempsForts page 11

#Programme page 12

#FORMATIONS FAMILLE page 13

#FORMATIONS ENTREPRISES page 15

#FORMATIONS RURAL page 17

#FORMATIONS EUROPE page 18

#FORMATIONS PERSONNES PUBLIQUES page 19

#FORMATIONS IMMOBILIER page 21

Retrouvez toutes les formations sur le portail d'inscription Agate rubrique NOS OFFRES\_NOTALAB FORMATIONS



# #Inscriptions

JE M'INSCRIS EN LIGNE\*

adnovportail.agate-erp.fr



Droits d'inscription pour les notaires et les collaborateurs :

## JOURNÉE FORMATION

PÉDAGOGIE  
+ DÉJEUNER

350€ HT/jour

## ALL INCLUSIVE CLUB MED

Agrémentez votre séjour avec cette formule de prestations complètes

HÉBERGEMENT  
+ DÎNER & SOIRÉE  
+ SPORTS & ACTIVITÉS  
+ DÉPLACEMENTS NAVETTE

230€ HT/jour



\* Pour se connecter sur le site d'inscription, il faut préalablement être en possession d'un compte ID.not. Retrouvez toutes les modalités de création et de gestion de votre compte ID.not sur le portail intranet REAL, rubrique Outils/Aide à la production/ID.not. Un ensemble de tutoriels vidéos sont mis à disposition pour vous accompagner pas à pas. En cas de besoin, n'hésitez pas à contacter le **0 800 306 212** Service & appel gratuits

# #OpioenProvence

## ADRESSE

Club Med d'Opio  
Chemin Cambarnier N  
06650 Opio



## ACCÈS



**AÉROPORT** Nice Côte d'Azur.  
Transfert au Village en 30 min environ (30 km).



**GARE** de Cannes.  
Transfert au Village en 30 minutes environ.



Un **SERVICE DE NAVETTES** est prévu du 22 au 26 mars depuis l'aéroport de Nice (voir horaires sur site d'inscription)



## RÉDUCTIONS

Réductions sur une très large gamme de tarifs publics sur l'ensemble des vols Air France et KLM, pouvant aller jusqu'à -15% sur les lignes en France métropolitaine (Corse incluse).

**AIRFRANCE** **KLM**   
Global Meetings & Events

Connectez-vous via ce lien :

<http://globalmeetings.airfranceklm.com/Search/promoDefault.aspx?vendor=AFR&promocode=36400AF>

Code évènement : 36400AF - Dates de validité : 15/03/2020 - 03/04/2020

# #PNA du lundi au vendredi

## L'office virtuel et les ateliers PNA (Plan National d'Actions) Pour échanger et se former dans un esprit d'ouverture et de partage.

Tous les jours, à tout moment, à toutes les pauses et après toutes les formations, de 17h à 20h, l'équipe PNA vous attend à son desk d'accueil ou dans l'office virtuel PNA. Elle est là pour répondre à vos questions, faire des démonstrations d'outils, entendre vos difficultés, chercher ensemble des solutions. Ses experts comme des notaires PNA, partagerons avec vous, interrogations et bonnes pratiques.

Ce peut être de manière informelle mais aussi dans le cadre d'ateliers d'échanges : 1 heure pour échanger vos expériences, découvrir des outils sur des thématiques variées, comme le pilotage de l'office, la relation client, l'office numérique. Venez nous voir quand vous le souhaitez, nous vous attendons.



Parcours  
client

naissance

## Les ateliers d'échanges PNA

- La relation client : PNA a mis au centre la Relation Client. Depuis un an, des offices expérimentent des bonnes pratiques en matière de relation client. Nous serons là pour échanger sur les enseignements tirés de ces expérimentations dans les offices.
- Le pilotage économique : Le pilotage économique de l'office sera au cœur de cet atelier de sensibilisation. Si vous souhaitez mieux analyser la conjoncture et les coûts de fonctionnement de votre office, vous familiariser avec vos chiffres clefs, acquérir des réflexes pour mieux évaluer votre positionnement, alors ce club répondra à vos attentes. Autant d'enseignements pour une meilleure détermination de votre orientation stratégique.
- L'Office Numérique : Et demain quels outils à l'office ? Pour se plonger dans l'esprit 'lab', un de nos experts Zéro Papier vous présentera de nouveaux outils numériques et leurs usages possibles en office notarial. Prospectif mais concret, cet atelier ouvre de nouvelles réflexions sur l'organisation de l'équipe, la configuration des locaux et la qualité du service pour répondre avec un temps d'avance aux attentes numériques du client.

- UNION
- ENFANTS
- ACHAT/VENTE
- CRÉATION  
ENTREPRISE
- SÉPARATION
- NOUVELLE  
UNION
- ADOPTION
- DONATION
- HÉRITAGE
- DÉCÈS  
SUCCESSION

## Le co-développement

Les groupes de co-développement sont des lieux d'échanges entre pairs sur les pratiques professionnelles. La méthode, d'origine québécoise, est née du besoin des professionnels de se former à partir de situations vécues par eux. Ces groupes réunissent huit personnes en moyenne accompagnées d'un animateur facilitateur. Un participant prend le rôle de « client » pour exposer l'aspect de sa pratique managériale qu'il veut améliorer. Les autres membres agissent comme « conseillers » pour aider leur pair à comprendre la problématique exposée et à agir. Les groupes d'échanges permettent de libérer la parole et d'expérimenter la coopération en réseau.

LES FORMATIONS PROPOSÉES DONNENT AUX NOTAIRES ET AUX COLLABORATEURS LES MOYENS DE DÉVELOPPER DE NOUVELLES ACTIVITÉS AU SEIN DE LEUR OFFICE.

À travers une démarche pédagogique efficace, ces formations vous permettent de développer, grâce aux échanges et aux débats entre confrères et collaborateurs, un véritable savoir-faire accompagné d'intervenants formateurs experts - universitaires, notaires ou autres professionnels - issus de l'Institut du développement du CSN, de l'ENA, de l'Inafon, de l'UNOFI, du Centre notarial européen notamment.

**FORMATIONS** centrées sur la pratique et la technique notariales

- > Entreprise
- > Europe
- > Famille
- > Immobilier
- > Personnes Publiques
- > Rural

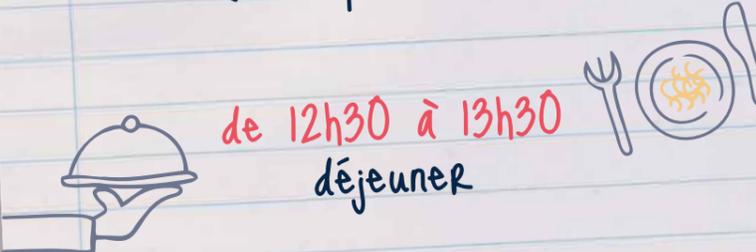
Composez le parcours de formation qui correspond le mieux à vos attentes !

## PROGRAMME d'une journée type

8h30  
café d'accueil



de 9h à 12h30  
séminaires de formation  
(avec pause-café)



de 12h30 à 13h30  
déjeuner

de 13h30 à 17h  
séminaires de formation  
(avec pause-café)

de 17h à 20h  
Clubs PNA et apéritif  
des participants et des exposants  
au bar du Club Med



20h  
dîner



mar  
24  
mars

D L **M** M J V

Jogging

à partir de 7h

Dîner et soirée  
au Club Med

à partir de 20h

dim  
22  
mars

D L M M J V

Buffet d'accueil  
au Club Med

à partir de 20h

mer  
25  
mars

D L M **M** J V

Dîner et soirée  
au Club Med

à partir de 20h

lun  
23  
mars

D **L** M M J V

Rencontre  
avec les délégations  
étrangères

de 18h à 19h30

Dîner et soirée  
au Club Med

à partir de 20h

jeu  
26  
mars

D L M M **J** V

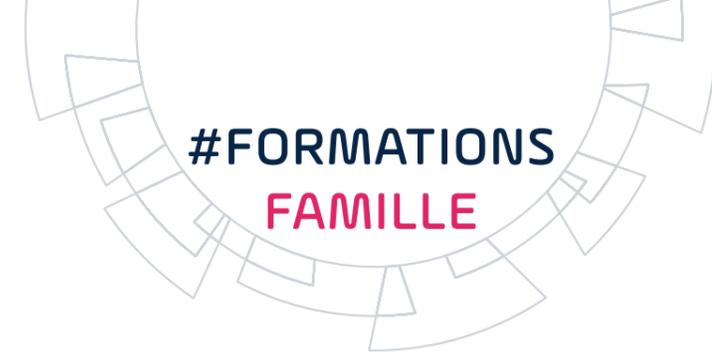
Dîner et soirée  
au Club Med

à partir de 20h



# #Programme

RETROUVEZ EN DÉTAIL  
TOUTES LES FORMATIONS PAR THÉMATIQUE  
PROPOSÉES POUR CETTE 3<sup>E</sup> ÉDITION DE NOTALAB.



#FORMATIONS  
FAMILLE

Le thème de la formation

## LES DROITS DE PRÉEMPTION EN MILIEU RURAL

La date de la formation

mer 25 mars

**OBJECTIFS**  
Mieux appréhender les droits de préemption de la SAFER en milieu rural pour une meilleure information du client.

**CONTENU**

- **SAFER** (Domaine d'application et mise en œuvre)
- **Preneur en place** (Domaine d'application et formalités à accomplir)
- **Parcelles boisées de faible superficie** (Domaine d'application de préférence et/ou de préemption ; purge du droit de préférence ou de préemption)
- **Collectivités et établissements publics** (Espaces naturels sensibles ; espaces agricoles et naturels et périurbains ; zones humides)

• 9h - 12h30  
• 13h30 - 17h

**Denis ROCHARD,**  
maître de conférences à l'Université de Poitiers, Directeur du DSN et du master de droit rural de Poitiers, conseiller scientifique de l'INERE

Le programme

Le(s) intervenant(s)

## PRINCIPALES DIFFICULTÉS LIQUIDATIVES RENCONTRÉES EN PRATIQUE : LES ANTICIPER ET LES RÉGLER

### THÈME 1 : LE CONJOINT HÉRITIER



#### OBJECTIFS

Traiter les principales difficultés rencontrées en pratique lors de la liquidation des successions et anticiper ces difficultés en adaptant en amont les libéralités à consentir

#### CONTENU

##### Conjoint et droit de retour légal

- Difficultés liées au droit de retour légal de l'article 757-3
- Difficultés liées à l'éventuelle application de l'article 738-2

##### Conjoint en concours avec des descendants

- Conjoint héritier légal
- Conjoint héritier légal en propriété et légataire de l'usufruit : l'arrêt du 25 octobre 2017
- Comment liquider ? Anticiper les difficultés et respecter la volonté du défunt.
- Conjoint gratifié
- Quotité disponible spéciale et combinaison des quotités disponibles
- Conséquences de la réduction en valeur. Peut-on les éviter ?

- 9h - 12h30
- 13h30 - 17h

**Nathalie LEVILLAIN,**  
titulaire du Diplôme supérieur de notariat et formatrice INAFON



Composez le parcours de formation  
sur le portail Agate

adnovportail.agate-erp.fr

## PRINCIPALES DIFFICULTÉS LIQUIDATIVES RENCONTRÉES EN PRATIQUE : LES ANTICIPER ET LES RÉGLER THÈME 2 : LIQUIDATIONS AVEC DONATIONS PARTAGE

mar  
**24**  
mars

### OBJECTIFS

Traiter les principales difficultés rencontrées en pratique lors de la liquidation des successions et d'anticiper ces difficultés en adaptant en amont les libéralités à consentir

### CONTENU

- Méthodologie de la liquidation en présence d'une donation-partage
- Donation-partage conjonctive et difficultés pratiques: lors de l'établissement de la déclaration de succession au 1<sup>er</sup> décès, lors de la liquidation des deux successions confondues
- Conséquences des donations partages de quotes-parts indivises
- Conséquences de l'application de l'article 1078 du Code civil sur les libéralités non incluses dans la donation-partage
- Anticiper les difficultés liquidatives pour assurer une transmission conforme à la volonté du de cujus

**L** • 9h - 12h30  
• 13h30 - 17h

**Nathalie LEVILLAIN,**  
titulaire du Diplôme supérieur de notariat et formatrice INAFON

## ATELIER LIQUIDATIF : COMMUNAUTÉ ET INDIVISION POST-COMMUNAUTAIRE

mer  
**25**  
mars

### OBJECTIFS

- Liquidier la communauté légale dans des situations complexes
- Liquidier l'indivision post-communautaire
- Maîtriser les règles de prescription
- Actualiser ses connaissances aux vues des dernières jurisprudences

### CONTENU

- Qualification des biens en application des dernières jurisprudences
- Traitement des principales difficultés pratiques : Contrats d'assurance-vie, contrat d'assurance retraite facultative, rachat de point retraite, construction à cheval sur un terrain propre et un terrain commun...
- Théorie des récompenses : rappel des règles et formules de calcul. Conséquences de l'extension de la notion de dépenses nécessaires par la Cour de cassation
- Calcul de récompenses en cascade.
- Établissement des comptes d'indivision

**L** • 9h - 12h30  
• 13h30 - 17h

**Nathalie LEVILLAIN,**  
titulaire du Diplôme supérieur de notariat et formatrice INAFON

## MODULE SUR DEUX JOURS : OPÉRATION DE HAUT BILAN ET SECRÉTARIAT JURIDIQUE AU SERVICE DE LA TRANSMISSION

lun  
**23**  
mars

mar  
**24**  
mars

### OBJECTIFS

Se perfectionner en droit des affaires et fiscalité, et éventuellement de s'engager dans un parcours de formation en vue d'obtenir la labélisation NJE

### CONTENU

#### JOURNÉE 1 : OPÉRATION DE HAUT BILAN

##### Formation du capital - différents types d'apports

- Les variations de capital : augmentation de capital, réduction de capital, coup d'accordéon
- Les fusions de sociétés
- Le cas particulier de la transmission universelle de patrimoine
- La dissolution de la société

**L** • 9h - 12h30  
• 13h30 - 17h

**Marie LARCHER,**  
notaire et  
**David MENNETRET,**  
notaire et président  
de l'Institut notarial  
de l'entreprise et des  
sociétés

#### JOURNÉE 2 : SECRÉTARIAT JURIDIQUE AU SERVICE DE LA TRANSMISSION

##### La transmission à titre gratuit

- Formalités préalables - analyse du contexte
- Rédaction de l'acte de donation ou donation-partage
- Formalités postérieures liées à la transmission - engagement Dutreil

##### La transmission à titre onéreux

- Formalités préalables - audit juridique et fiscal
- Rédaction de l'acte de cession - protocole et acte réitératif
- Formalités postérieures - gestion de la garantie d'actif et de passif

##### La détermination du prix de cession des titres

**L** • 9h - 12h30  
• 13h30 - 17h

**Marie LARCHER,**  
notaire et  
**Jérôme CESBRON,**  
notaire et membre  
de l'INES

# #FORMATIONS RURAL

## TRANSMISSION D'ENTREPRISE : APPLICATION PRATIQUE

mer  
25  
mars

### OBJECTIFS

- Maîtriser l'optimisation des donations d'entreprises via le dispositif Dutreil ;
- Anticiper et organiser la transmission d'une société familiale, **au-delà de la donation-partage.**

### CONTENU

#### Le Dutreil Transmission

- Analyse des conditions d'application
- Le fonctionnement dans le temps et les effets
- **Réflexion sur des cas au plus près de la pratique notariale**

### La restructuration et l'optimisation de la transmission

- Analyse de la situation actuelle (société, famille) et des objectifs globaux et individuels
- Les opérations en capital et la sortie de minoritaires
- L'utilisation de la holding de reprise
- La fiscalité de la cession
- Spécificité des cessions de titres démembrés
- **Bilan de l'atteinte des objectifs et des actes passés à l'Etude**

L • 9h - 12h30  
• 13h30 - 17h

 **Géraldine POMMERY,**  
Directeur du  
département  
ENTREPRISES - UNOFI

## VALORISER LE CONSEIL

jeu  
26  
mars

### OBJECTIFS

Être capable de se positionner face aux exigences des clients, chefs d'entreprises notamment, de donner des méthodes pour faire comprendre la valeur ajoutée réelle de sa prestation de service, de s'entraîner pour expliquer en transparence le tarif du service proposé.

### CONTENU

#### Le contexte et les enjeux stratégiques de la relation clients

- Les évolutions des besoins clients dans un monde consumériste
- Les nouvelles attentes des clients d'un office
- Les objectifs de la relation clients : acquérir, équiper, satisfaire et fidéliser
- L'implication des collaborateurs dans la relation clients

#### Les principes de la valorisation

- Définition de la valorisation : valeur ajoutée et facturation complémentaire
- L'univers de la prestation de service gratuite et facturable
- Organisation d'un état des lieux (lien avec projet d'entreprise) pour analyser le prix de revient des prestations
- Lever les freins individuels à parler de

valeur et de prix

- Parler de la facturation des prestations : quels avantages pour moi, mon entreprise, mon client ?

#### La chaîne de valeur de l'office

- À partir des étapes de la chaîne de valeur (écouter, contractualiser, réaliser la prestation, livrer la prestation), identifier les services porteurs de valeur ajoutée pour le client
  - Valoriser les services complémentaires
  - Détailler le contenu pour démontrer la rigueur et l'expertise de l'offre
- Impliquer les clients dans une co-construction (processus client)

#### L'argumentation et la contractualisation lors de l'entretien client

- La contractualisation de l'offre (convention, ordre de mission, contrat de service ...)
- Comprendre et analyser la demande du client
- Transformer les caractéristiques du service en avantages et en bénéfices
- Présenter une offre qualitative et personnalisée
- Les principales objections rencontrées (prix, concurrence, adéquation de l'offre)

L • 9h - 12h30  
• 13h30 - 17h

 **Patrick ZOUDE,**  
Coach certifié,  
cabinet RELIENCES

## FISCALITÉ APPROFONDIE DE L'ENTREPRISE AGRICOLE

jeu  
26  
mars

### OBJECTIFS

- Acquérir une solide connaissance pratique des mécanismes fiscaux des sociétés et groupements d'exploitation
- Maîtriser la fiscalité de la structure, de sa création jusqu'à sa disparition.
- Savoir minimiser les prélèvements fiscaux et sociaux

### CONTENU

- **Les activités et les personnes imposables**
- **Les régimes d'imposition avec les divers régimes** (Micro BA, Réel simplifié, Réel normal), **la détermination des bénéficiaires** (Produits et charges, Stocks, les JAQ et DPA), **les plus-values professionnelles et le calcul de l'impôt**
- **La TVA agricole** (le régime général, le remboursement forfaitaire, le régime simplifié agricole)
- **La taxation de la transmission** (transmission d'un élément d'actif de l'entreprise et transmission de l'entreprise à titre onéreux ou à titre gratuit)
- **Retour sur les spécificités des sociétés agricoles**

L • 9h - 12h30  
• 13h30 - 17h

 **Jean-Pierre GILLES,**  
notaire honoraire et  
membre de l'Institut  
notarial de l'espace  
rural et de  
l'environnement, et  
**Jean-Philippe ROUX,**  
notaire

## LES DROITS DE PRÉEMPTION EN MILIEU RURAL

mer  
25  
mars

### OBJECTIFS

Mieux appréhender les droits de préemption de la SAFER en milieu rural pour une meilleure information du client.

### CONTENU

- **SAFER** (Domaine d'application et mise en œuvre)
- **Preneur en place** (Domaine d'application et formalités à accomplir)
- **Parcelles boisées de faible superficie** (Domaine d'application de préférence et/ou de préemption ; purge du droit de préférence ou de préemption)
- **Collectivités et établissements publics** (Espaces naturels sensibles ; espaces agricoles et naturels et périurbains ; zones humides)

L • 9h - 12h30  
• 13h30 - 17h

 **Denis ROCHARD,**  
maître de conférences  
à l'Université de  
Poitiers, Directeur du  
DSN et du master de  
droit rural de Poitiers,  
conseiller scientifique  
de l'INERE

## #FORMATIONS EUROPE

### RÈGLEMENTS (UE) 2016/1103 SUR LES RÉGIMES MATRIMONIAUX ET 2016/1104 SUR LES EFFETS PATRIMONIAUX DES PARTENARIATS ET LA PRATIQUE NOTARIALE

lun  
**23**  
mars

#### OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes du régime matrimonial en présence d'un élément d'extranéité
- Maîtriser les nouvelles règles et bien comprendre le devoir de conseil qui incombe dorénavant aux praticiens sur les effets patrimoniaux des partenariats

#### CONTENU

- Comment établir un contrat de mariage, à défaut comment déterminer le régime matrimonial ?
- Comment procéder à un changement de régime matrimonial en présence d'un élément d'extranéité ?
- Quelles sont les formalités à accomplir suite à un changement de loi applicable au régime ?

- Depuis le 29 janvier 2019, les praticiens doivent maîtriser les trois ordres juridiques (droit commun, Convention de la Haye du 14 mars 1978 et règlement UE 2016/1103) dans la mesure où le Règlement européen ne met pas fin à l'intégralité des dispositions des systèmes antérieurs.
- En outre, le Règlement 2016/1104 sur les effets patrimoniaux des partenariats impose aux praticiens de maîtriser les nouvelles règles et de bien comprendre le devoir de conseil qui leur incombe dorénavant en la matière.

 • 9h - 12h30  
• 13h30 - 17h

 **Marjorie DEVISME**,  
directrice du Centre  
notarial de droit  
européen

### ACTUALITÉS ET PRATIQUE DES SUCCESSIONS INTERNATIONALES (ASPECTS CIVILS ET FISCAUX)

mar  
**24**  
mars

#### OBJECTIFS

- Présenter les actualités jurisprudentielles en matière de successions internationales
- Rappeler le raisonnement en matière de fiscalité internationale des successions
- Ateliers pratiques sur l'application des règlements européens (successions internationales et régimes matrimoniaux) et sur la fiscalité

#### CONTENU

- Procéder à quelques rappels en matière de successions internationales (sur le plan civil et fiscal)
- Présenter les actualités jurisprudentielles depuis l'entrée en application du Règlement UE 650/2012 sur les successions internationales.
- Ateliers pratiques (étude de cas), regroupant tant la question des régimes matrimoniaux que celle des successions (aspect civil et fiscal).

 • 9h - 12h30  
• 13h30 - 17h

 **Marjorie DEVISME**,  
directrice du Centre  
notarial de droit  
européen  
et **Patrick- Léon LOTTHE**, notaire et  
Président de l'Institut  
notarial europe et  
international

## #FORMATIONS PERSONNES PUBLIQUES

### LOI ELAN ET HLM

jeu  
**26**  
mars

#### OBJECTIFS

- Restructurer et renforcer le secteur du logement social
- Construire plus, mieux et moins cher
- Accroissement de l'autofinancement

#### CONTENU

- Les évolutions du secteur du logement social (l'élargissement de la définition du logement social ; l'élargissement des compétences des organismes HLM ; la restructuration du secteur HLM)
- Les dispositions relatives à la construction (la loi ELAN et la VEFA ; Actualités fiscales taux de TVA ; la réglementation sur l'accessibilité)
- Les dispositions relatives aux ventes (le développement de la vente des logements HLM ; le développement de la vente des logements HLM)
- Développer certains outils (Loi ELAN et le Bail Réel Solidaire (BRS); la location-accession et le PSLA)

 • 9h - 12h30  
• 13h30 - 17h

 **Christelle COSSADE**,  
notaire, responsable  
pôle promotion  
immobilière et  
formatrice Inafon

### PRATIQUE NOTARIALE DU RÉGIME DE LA DOMANIALITÉ PUBLIQUE IMMOBILIÈRE

mer  
**25**  
mars

#### OBJECTIFS

- Maîtriser la contenance du domaine public immobilier notamment par l'application de la jurisprudence récente
- Maîtriser les outils d'anticipation et de régularisation permettant d'optimiser les cessions immobilières des biens appartenant aux personnes publiques

#### CONTENU

- L'intégration au domaine public de biens immobiliers par application jurisprudentielle : Focus sur la domanialité publique globale, la domanialité publique virtuelle. Cas pratique
- L'anticipation contractuelle du régime de la domanialité publique immobilière : Focus sur le déclassement par anticipation, la vente sous conditions suspensive de déclassement. Cas pratique.
- La régularisation des sorties imparfaites du domaine public immobilier : Le cas des ventes successives, solutions et limites. Cas pratique

 • 9h - 12h30  
• 13h30 - 17h

 **Marie KNITTEL**,  
Responsable de  
pôle droit public  
immobilier

## LA COMMANDE PUBLIQUE : APPLICATION DES RÈGLES RELATIVES AUX MARCHÉS PUBLICS

### OBJECTIFS

- Comprendre les principes de la politique européenne de concurrence
- Connaître la réglementation et les procédures de passation de marchés publics
- Comprendre les enjeux pour la France du respect de cette réglementation
- Connaître les acteurs des marchés publics

### CONTENU

#### JOURNÉE 1

##### Cadre réglementaire européen et national des marchés publics

- Origine et grands principes de la politique européenne de concurrence
- La réglementation européenne applicable aux marchés publics
- La réglementation nationale des marchés publics
- Les marchés publics : un instrument stratégique et d'organisation

##### Acteurs et procédures de la commande publique

- Acheteurs publics concernés : ministères et administrations de l'Etat, services déconcentrés de l'Etat, Collectivités territoriales, organismes de droit public, associations parapubliques
- Les différentes catégories de marchés publics (marché de travaux, marché de fourniture et marché de service) et leurs formes (allotissement, marchés fractionnés)
- Les procédures (procédure ouverte, procédure restreinte, procédure négociée, dialogue compétitif, enchères électroniques)
- Les seuils et leurs effets sur l'application des règles
- Les règles de passation des marchés publics (critères d'attribution, publication, transparence, spécifications techniques)
- La dématérialisation
- Les recours

### JOUR 2

#### De la préparation à l'exécution des marchés publics : le rôle des acheteurs

- Les missions et obligations du pouvoir adjudicateur
- La préparation de la procédure : définir le cadre et rédiger le cahier des charges
- La mise en oeuvre de la procédure : les formulaires, la publicité, l'interruption ou l'abandon de la procédure, la négociation, les prix, les offres anormalement basses, l'information des candidats évincés, les recours
- L'exécution des marchés : le service fait, les avances et acomptes, la résiliation unilatérale par l'administration
- Participer à un marché public : le positionnement du soumissionnaire
- L'identification des marchés publics
- Les bonnes pratiques et points de vigilance pour la préparation de l'offre : le dossier de consultation, les délais et les formes de soumission, les formes de prix (prix unitaires, prix forfaitaires), la construction du dossier de réponse
- L'analyse des offres et la négociation avec le pouvoir adjudicateur
- L'exécution des marchés, service fait, délai global de paiement, avenants
- Les sources d'information

lun  
**23**  
mars

mar  
**24**  
mars

• 9h - 12h30  
• 13h30 - 17h

 **Bruno KOEBEL**,  
chef du service des achats et de la commande publique de l'Eurométropole de Strasbourg et enseignant à l'École nationale d'administration

## #FORMATIONS IMMOBILIER

### SAVOIR ÉCLAIRER LE VENDEUR SUR LA VALEUR DE SON BIEN

#### OBJECTIFS

- Le stagiaire devra être capable de maîtriser l'évaluation, tant des biens d'habitation que des biens tertiaires, tout en utilisant les méthodes d'expertise immobilière
- Il devra également être capable d'utiliser ces méthodes pour réaliser un avis de valeur détaillé prenant en compte le risque environnement (dont la pollution)
- Il devra enfin appréhender les techniques de commercialisation afin de réaliser la prise de mandat de mise en vente et de déterminer le montant des honoraires

#### CONTENU

- Détermination de la valeur des biens d'habitation et tertiaires
- Présentation des méthodes d'expertise immobilière
- Détermination de l'impact du risque environnemental dans l'approche patrimonial ainsi que la prise en compte du risque de pollution.
- Rédaction des avis de valeur détaillé
- Technique de commercialisation du rapport d'expertise ainsi que de la prise de mandat.
- Présentation des différents types de mandat (exclusif ou non)

mer  
**25**  
mars

jeu  
**26**  
mars

• 9h - 12h30  
• 13h30 - 17h

 **Philippe ADAM**,  
expert immobilier et  
**Thierry LEANDRI**,  
notaire membre de  
l'Institut notarial de  
l'Immobilier

### ACTUALITÉ : LES DERNIERS TEXTES, LES DERNIÈRES JURISPRUDENCES. FISCALITÉ, CONSTRUCTION, URBANISME, COPROPRIÉTÉ

#### OBJECTIFS

À la fin de la formation le bénéficiaire pourra :

- Être à jour des nouveaux textes, de la jurisprudence
- Exploiter ces nouvelles règles lors de la pratique notariale
- Repérer les actes, les opérations concernées
- Répertorier les conséquences en droit de la copropriété, de l'urbanisme, de la construction, en droit fiscal

#### CONTENU

**I - Le droit de la construction** (Les études géotechniques; le secteur protégé de la VEFA; le contrat de VEFA et les travaux réservés; le nouveau diagnostic)

##### Questions pratiques :

- L'application dans le temps de l'obligation d'annexer une étude géotechnique
- La nouvelle rédaction du contrat préliminaire avec travaux réservés.

**II - Le droit de l'urbanisme** (AOS; l'actualité des divisions foncières; la position du juge sur l'illégalité des constructions).

##### Questions pratiques :

- La Dact et l'absence de contestation de l'administration dans le délai de trois mois font-elles échec aux poursuites pénales ?
- Peut-on organiser la caducité des

documents du lotissement lors de la création du lotissement ?

**III - Le nouveau droit de la copropriété : L'étude de l'ordonnance du 30 octobre 2019** (le champ d'application du statut; comment faciliter la prise de décision? les nouvelles règles de gestion; les petites copropriétés).

##### Questions pratiques :

- L'ensemble immobilier à destination commerciale
- La fonction de syndic

#### IV - Fiscalité

**La fiscalité de l'immeuble bâti** (Immeuble d'habitation / immeuble professionnel; revenu foncier? BIC? IS? TVA? Plus-value immobilière ou professionnelle?)

##### Questions pratiques :

- Le sort de l'immeuble loué meublé (dépendances, résidence secondaire, résidence principale).
- Vente d'un immeuble professionnel loué par une SCI: quelles fiscalité? la SCI est-elle assujettie ?

**La fiscalité du terrain à bâtir** (TVA sur la marge ou sur le prix. Quand le particulier devient-il professionnel? Quand la commune devient-elle assujettie? Plus-value immobilière: La cession du terrain en faveur du logement social.)

mer  
**25**  
mars

jeu  
**26**  
mars

• 9h - 12h30  
• 13h30 - 17h

 **Nathalie BERNARD** et  
**Juliette MOLINIER**,  
Juristes consultantes,  
INAFON



Faites votre choix  
et inscrivez-vous vite !

[adnovportail.agate-erp.fr](http://adnovportail.agate-erp.fr)



ADNOV



CONSEIL SUPÉRIEUR  
DU NOTARIAT