

## Mot du président

### Un passeport judiciaire européen pour les actes notariés.

Le titre exécutoire européen est un certificat qui accompagne un acte notarié et lui permet de circuler librement dans l'Union européenne. Ce certificat constitue ainsi un « passeport judiciaire européen » pour les actes notariés. Son objectif est clair : permettre à chacun d'exercer ses droits dans toute l'Union européenne, quelle que soit sa nationalité.

Avant la création du titre exécutoire européen, le créancier ne pouvait pas exiger directement le remboursement de sa créance. Il devait passer par des procédures parfois longues et coûteuses pour la faire reconnaître par les tribunaux étrangers. Grâce au titre exécutoire européen, il peut désormais obtenir une exécution rapide et effective et saisir les biens de son débiteur sans faire intervenir les juges étrangers.

Le titre exécutoire européen peut être demandé pour tout acte notarié qui constate l'existence d'une créance d'un montant déterminé : prix de vente d'un bien immobilier ou d'une marchandise, honoraires de prestations de service, etc. Il peut donc être utilisé par tout créancier, particulier ou entrepreneur, dès lors que son débiteur est domicilié dans un autre pays de l'Union européenne. Seules sont exclues certaines matières, comme le droit de la famille (régimes matrimoniaux, successions, etc.) ou les faillites.

C'est très simple. La délivrance d'un titre exécutoire doit être demandée au notaire qui a rédigé l'acte. Elle peut être demandée lors de l'établissement de cet acte ou après. Cette dernière possibilité peut être utile lorsque, après la signature de l'acte, le débiteur a déménagé à l'étranger.

L'intervention du notaire est un gage de sécurité juridique. Il doit en effet s'assurer de l'existence de la créance et de son montant réel, pour éviter la délivrance de titres de complaisance.

Là encore, la mise en œuvre du titre exécutoire européen est très facile. Il suffit au créancier de remettre à l'autorité étrangère, dont son notaire lui aura transmis les coordonnées, une copie de l'acte notarié et du formulaire du titre exécutoire européen traduites dans la langue du pays où le débiteur est domicilié.

Pour toute question dans le cadre de vos projets, n'hésitez pas à consulter votre notaire, l'interlocuteur privilégié pour vous accompagner.



**Christian NOVEL,**  
 président de la Chambre  
 des notaires de l'Isère



## CESSION DE CLIENTELE CIVILE

Par Me Lionel Moreau - pages 4, 5 et 6



## CESSION DE PARTS DE SCI OU VENTE DU BIEN IMMOBILIER PAR LA SCI ?

Par Me Olivier MARCE - pages 4 et 5

## INVENTAIRE ET



## SUCCESSION

Par Me Robert DUGUEY - Armand TOROSSIAN - pages 7 et 9

## LA COLONNE DES FINANCES

## LE RECOURS AU RESCRIPT FISCAL

Par Me Philippe CASTETS - pages 13

## LE BAIL PROFESSIONNEL



Les contribuables peuvent, dans certains cas, interroger l'administration fiscale sur des questions précises par une procédure de rescrit...

Par Me Adrien GROSSET - pages 10 et 11

## La question du mois

**L'acte authentique sur support électronique. Un rêve devenu réalité.**

Par Me Nicolas NICOLAIDES - pages 5

## ANNONCES IMMOBILIÈRES PAGE 9

Journal d'information des Notaires de l'Isère  
 Maquette et réalisation : Concept & Visuel .  
 Photos : PhotoDisk, Goodshoot, Phovoir, Stocklib, Image library.

**CONSULTEZ NOTRE SITE INTERNET**  
[www.cr-grenoble.notaires.fr](http://www.cr-grenoble.notaires.fr)



**La clientèle est présentée comme l'élément constitutif essentiel du fonds de commerce. La mutation de clientèle, possible en matière commerciale, a longtemps été interdite aux professionnels libéraux, l'existence de la clientèle civile étant indéfectiblement liée à la confiance que nourrissent à l'égard du professionnel ses clients et aux qualités personnelles qui inspirent cette confiance.**

L'entreprise libérale n'existe qu'à travers ses clients, la seule richesse du praticien, il n'est pas d'autre élément réellement valorisable.

Pour contourner l'interdiction des cessions de clientèle civile, l'objet de la cession n'a plus été la clientèle, mais le droit de la présenter au successeur.

Le droit de présentation n'est qu'une adaptation au monde libéral d'un mécanisme reconnu pour les officiers publics et ministériels.

Ce droit de présentation de successeur s'exerce pour les officiers publics et ministériels à l'égard de l'autorité publique, celui transposé aux autres professionnels libéraux est, lui, seulement exercé auprès de leurs clients.

Par un arrêt du 7 juin 1995, la première chambre civile de la Cour de cassation a affirmé :

*« La clientèle d'un médecin ou d'un chirurgien dentiste n'est pas dans le commerce, mais le droit pour ce médecin ou ce chirurgien dentiste de présenter son confrère à la clientèle constitue un droit patrimonial qui peut faire l'objet d'une convention ».*

L'objet du contrat consiste pour le praticien à présenter son successeur à l'ensemble de ses clients. Si l'on ajoute à cette obligation de présentation une clause de non concurrence, la cession d'éléments matériels divers, mobiliers, fichiers, ainsi que la régularisation d'un nouveau bail professionnel lui permettant de se maintenir dans les mêmes locaux, le nouveau titulaire acquiert, par cette convention, la possibilité d'exercer son activité au sein d'une structure existante, lui laissant ainsi

espérer en capitaliser la notoriété.

L'opération de présentation du successeur, est nécessairement doublée de l'engagement personnel du présentant de s'abstenir, pour l'avenir, de toute démarche visant la récupération de la clientèle transmise.

## **Le constat des insuffisances du droit de présentation**

La convention de présentation a pour but d'organiser le transfert d'une clientèle d'un professionnel vers un autre et, comme telle, ne constitue pas une vente.

Elle n'est donc pas soumise au régime

juridique des cessions de clientèle mais à celui des obligations personnelles : présenter son successeur et ne pas se réinstaller. Aucune des règles relatives à la vente ne peut s'appliquer, ainsi l'obligation de non concurrence ne peut résulter que d'une stipulation contractuelle.

Abstraction faite de la valeur du matériel cédé, l'obligation de présentation suppose le versement d'une indemnité. Cette indemnité donne lieu, soit à un paiement immédiat au moment de la régularisation de la convention de présentation, soit à un versement à terme dont le montant pourra être révisé en fonction de la réussite de la transmission traduite par le maintien d'un certain chiffre d'affaires.

L'administration fiscale, loin de la polémique, a toujours fait preuve d'un grand réalisme lorsqu'il s'agissait de percevoir un



droit fiscal, et a organisé très tôt la taxation des mutations de propriété à titre onéreux de fonds de commerce et de clientèle.

La loi fiscale reconnaît ainsi une valeur patrimoniale aux clientèles libérales.

Par un arrêt du 7 novembre 2000, les juges de la première chambre civile de la Cour de cassation ont décidé que l'activité du professionnel libéral pouvait être valorisée.

Le cabinet désormais dénommé « fonds » est une véritable universalité de fait agglomérant l'ensemble des éléments attractifs de la clientèle.

Tel est le cas de l'ensemble des moyens suivants : le matériel, le bail des locaux, l'organisation tant humaine que technique, le tout mis en place par l'exploitant libéral pour assurer un service adapté à la clientèle.

Le pouvoir d'attraction glisse du professionnel lui-même à la structure qu'il a su mettre en place, facilitant ainsi le transfert de son entreprise et, en conséquence, son appréciation.

La clientèle n'est finalement que le reflet d'un potentiel d'activité qu'un éventuel successeur peut escompter immédiatement exploiter, valorisable en fonction de son importance numérique, sa qualité, ses moyens financiers, sa fiabilité et de sa

propension à suivre les recommandations du praticien sortant ou de sa confiance dans le choix du nouveau titulaire. Cependant, le régime du fonds d'exercice libéral reste à construire.

## Promouvoir le fonds d'exercice libéral

La plupart des activités libérales dégagent une marge bénéficiaire importante leur donnant une consistance que peuvent leur envier nombre d'entreprises commerciales.

L'intérêt d'une cession est à la fois personnel et pécuniaire. Il s'agit de permettre au praticien de vendre ce qu'il a mis des années à constituer.

Etre propriétaire de son outil de travail, pouvoir compter sur une clientèle nombreuse et fidèle, ne sont pas les fruits du hasard, mais le résultat d'un travail acharné.

En retirer les fruits en fin de carrière n'apparaît ni inéquitable, ni injuste.

Le fonds libéral comporte des éléments incorporels (droit au bail des locaux d'exploitation, le nom « professionnel », l'enseigne, le savoir-faire, les autorisations administratives...) et corporels ( le matériel, les fichiers, etc...).



Cependant, le fonds libéral, si son existence n'est plus véritablement discutée, n'est pas pour autant pratiqué, les contrats de cession étant, le plus souvent, établis sur le modèle des droits de présentation.

Les rédacteurs d'actes, étant légitimement effrayés par ce vide législatif et réglementaire.

Combien de praticiens quittent leur activité professionnelle chaque année pour prendre une retraite bien méritée et combien, parmi eux, peuvent revendiquer avoir cédé leur cabinet pour une valeur supérieure à celle du matériel s'y trouvant ?

L'application à la cession du fonds libéral du régime de la vente mobilière permet aux parties de bénéficier d'un dispositif de garanties éprouvé (les vices du consentement, l'obligation de délivrance, la garantie d'éviction, la garantie des vices, côté cédant, le paiement du prix, le retraitement de la chose, côté cessionnaire).

Cette entité économique mérite, comme cela a pu être fait autrefois pour les autres fonds, une intervention du législateur afin de lui adjoindre une batterie de règles spécifiques.

*Lionel MOREAU, notaire*





**L'hypothèse envisagée est celle d'une SCI propriétaire d'un bien immobilier. Les associés décident de céder les actifs de la société. Ils s'interrogent sur l'intérêt pour eux de choisir de vendre leurs parts sociales plutôt que ce soit la SCI qui vende directement le bien immobilier.**

**D'autant que leur choix aura des conséquences pour l'acquéreur.**

## **La cession des parts sociales**

Dans cette hypothèse, les associés perdent cette qualité et par conséquent tous leurs droits dans la société. A noter qu'ils ne sont pas obligés de tous céder leurs parts en même temps.

En effet, un associé peut décider de « sortir » seul de la société, en cédant ses parts à l'un de ses coassociés ou à un tiers.

En principe la cession des parts sociales est libre, sauf indication contraire dans les statuts. Il est fréquent qu'il existe des clauses d'agrément : le ou les associés restant devront donner leur accord sur l'acquéreur des parts. En outre, les statuts peuvent également prévoir un droit de préférence pour les associés non cédants.

Quant à l'évaluation des parts sociales, elle va dépendre d'éléments comptables (dettes de la SCI et notamment capital restant dû de l'emprunt en cours, montant des comptes courants...) mais aussi de l'évaluation du ou des biens immobiliers détenus par la société.

Enfin, il faut signaler que les parts sociales sont des biens mobiliers, même si la société civile immobilière est, par définition, propriétaire d'un ou plusieurs immeubles. L'acte de cession peut donc être rédigé par acte sous seing privé alors que la vente d'immeuble par la société nécessitera un acte notarié.

## **La fiscalité concernant l'acquéreur**

Pour l'acquéreur des parts sociales, un droit d'enregistrement au taux de 5% doit être acquitté sur la valeur des parts acquises peu importe que la société soit translucide (c'est à dire dont les bénéfices sont soumis à l'impôt sur le revenu entre les mains de chaque associé) ou soumise à l'impôt sur les sociétés. Dans le cas où il existe des comptes courants d'associés ayant permis de compléter le capital social de la SCI pour l'acquisition de biens immobiliers, la cession de parts sera liée au remboursement de ces comptes courants par l'acquéreur, ce qui permettra de diminuer d'autant la valeur des parts (et donc des droits d'enregistrement). Cependant, pour bénéficier de cet avantage, il faudra être en mesure de prouver à l'administration fiscale que ces comptes courants étaient réellement des prêts accordés à la société.

Par ailleurs, l'acquéreur ayant contracté un prêt pour acquérir les parts sociales pourra déduire les intérêts d'emprunt des résultats sociaux lui revenant uniquement si la SCI est translucide. Cet avantage ne bénéficie pas aux associés de SCI soumise à l'IS.

## **La fiscalité concernant le vendeur**

Lorsque la société est translucide, la plus-value réalisée à l'occasion de la cession des titres sera imposée à l'impôt sur les plus-values immobilières puisqu'il s'agit d'une société à prépondérance immobilière.

La plus-value imposable est calculée par différence entre le prix de cession des parts sociales et leur valeur de souscription. Cette dernière est majorée des frais d'acquisition pour leur valeur réelle (et non pour une valeur forfaitaire de 7,5% comme cela est possible pour la vente de l'immeuble). Un abattement fixe de 1000 euros est appliqué sur la plus-value réalisée par chaque associé. La plus-value est réduite d'un abattement de 10% par année de détention au delà de la cinquième. Le taux d'imposition est de 31,3%.

Contrairement au régime général des plus-values immobilières, les cessions de parts de SCI ne bénéficient que de deux cas d'exonération :

- La résidence principale de l'associé cédant : les cessions de parts de SCI qui mettent un logement à la disposition de l'associé cédant qui l'occupe à titre d'habitation principale sont en tout ou partie exonérées.
- La durée de détention : compte tenu de l'abattement de 10% annuel au delà de la cinquième année de détention, après 15 ans la plus-value est totalement exonérée.

Lorsque la société est soumise à l'IS, c'est le régime des plus values sur cession de valeurs mobilières qui s'applique.

## La vente de l'immeuble par la SCI

Dans ce cas, les associés restent propriétaires des parts sociales, même si la société n'est plus propriétaire d'aucun immeuble. La société pourra ultérieurement racheter un bien immobilier.

### La fiscalité concernant l'acquéreur

La situation est la même que s'il achetait d'une personne physique. L'acquéreur va devoir supporter des droits de vente pour un montant un peu supérieur à 5% outre les frais de l'acte notarié soit en moyenne 7% du prix de vente.

### La fiscalité concernant le vendeur

Pour la société, si celle-ci est translucide, la cession est assujettie au régime des plus-values immobilières. En cas de vente de l'immeuble, la plus value est déterminée par la différence entre son prix de vente et son prix d'acquisition. A l'exception de la possibilité de majorer le prix d'acquisition de 7,5% forfaitairement au titre des frais, les règles de calcul de la plus value évoquées ci-dessus sont identiques (abattement fixe de 1000 Euros pour la société, de 10% par année de détention). Le point de

départ du délai de détention est en principe la date d'acquisition du bien par la société.

Le régime général s'applique avec ses exonérations (prix inférieur à 15000 Euros,



détention depuis plus de 15 ans, résidence principale d'un associé...).

**Exemple :** M. X associé détient 80 % des parts d'une SCI propriétaire d'un immeuble qu'il occupe en totalité à titre de résidence principale. La plus value globale réalisée par la société sera exonérée à concurrence de 80%. Les autres associés resteront imposables.

Lorsque la société est soumise à l'impôt sur les sociétés, la plus-value est soumise aux règles de la plus-value professionnelle. Ce régime est considéré comme étant moins favorable que celui des plus-values immobilières.

Au terme de cette étude, il apparaît indispensable notamment pour le vendeur de comparer la plus-value due en cas de vente de l'immeuble ou de cession de parts. En effet, cette dernière peut s'avérer intéressante si les parts sont détenues depuis plus de 15 ans alors que l'immeuble a été acquis récemment. A contrario la vente de l'immeuble peut être plus judicieuse si celui-ci appartient à la société depuis plus de 15 ans alors que les associés détiennent leurs parts depuis moins de 15 ans.

**Olivier MARCE, notaire**



## L'acte authentique sur support électronique. Un rêve devenu réalité.

Plus de quatre millions d'actes sont signés chaque année dans les études des notaires de France. Quatre millions d'actes qui comprennent une moyenne de 15 pages chacun et dont les annexes, c'est-à-dire les pièces jointes à l'acte, indispensables à sa validité (Procurations, diagnostics, pièces d'urbanisme...) représentent jusqu'à 80 voire 100 pages supplémentaires.

Tous ces documents doivent recevoir le paraphe et la signature des parties et du ou des notaires après avoir été lus et expliqués.

A l'heure où le temps s'est accéléré, où l'informatique devient omniprésente dans notre quotidien et nous apporte des solutions permettant d'améliorer le service rendu à nos clients, le notariat s'est penché sur l'acte authentique électronique ou plus exactement l'Acte authentique sur Support Electronique (AASE). Un acte dont les vertus d'authenticité (date certaine, force exécutoire et force probante) sont préservées, mais un acte entièrement dématérialisé.

Pour le client final cela signifie que la qualité juridique et le savoir faire notarial sont toujours au rendez-vous. Rien ne change. Simplement le support est différent. Le papier disparaît pour être remplacé par un fichier informatique comportant les mêmes garanties de sécurité, de conservation et de disponibilité.

**Mais concrètement comment cela va t'il se passer ?**

Le notaire va préparer comme aujourd'hui l'acte sur le logiciel de rédaction dédié de l'étude. Une fois la mise au point effectuée, il devra alors scanner l'ensemble des pièces annexes afin de les joindre électroniquement audit acte. L'ensemble formera l'acte à régulariser.

Lors du rendez vous de signature, le notaire va présenter l'acte sur écran. La lecture se fera directement sur cet écran et pourra être suivie par l'ensemble des parties au contrat. Mais c'est au moment où la cérémonie de signature va commencer, que la révolution survient.

En effet, une fois toutes les modifications effectuées, le notaire va valider le contenu de l'acte et des annexes. Cette validation va se faire en ouvrant les outils informatiques de signature qui sont accessibles grâce à la clé « Real » du notaire (clé informatique cryptée contenant l'identification et la signature du notaire), protégée par un code secret.

Cette validation effectuée, l'acte va apparaître sur une tablette PC sur laquelle les signatures des différentes parties pourront être apposées.

La date et le lieu de la signature sont alors validés et le notaire peut présenter le stylet électronique aux clients qui vont apposer à tour de rôle une signature pour l'acte, et une signature pour les annexes sur ce support.

Une fois les différents autographes recueillis, le notaire va à son tour signer l'acte et ses annexes au moyen là encore de sa clé Real validée par son code secret.

La cérémonie de signature est alors terminée. Moins de cinq minutes ont suffi contre 20 à 30 minutes auparavant.

Dès que la signature électronique du notaire est apposée, l'acte devient authentique. Il est envoyé alors automatiquement et instantanément sur les serveurs dédiés du notariat dans une sorte de coffre fort électronique, auquel seul le notaire signataire a accès. Son nom Minutier Central ou MICEN. Le notaire pourra ainsi à partir de cet espace, récupérer à tout moment l'acte et ses annexes et en délivrer des copies.

Depuis plusieurs mois, les tests effectués auprès de différentes études de France étaient concluants. La semaine dernière, plusieurs actes ont été signés en situation réelle, notamment à Grenoble. L'acte sur Support Electronique est devenu une réalité.

Le notariat c'est-à-dire les notaires et leurs collaborateurs sont plus que jamais tournés vers le futur. Un futur au service de leurs clients.

**Nicolas NICOLAIDES, notaire**

# IMMOBILIER DES NOTAIRES DE L'ISÈRE

## 2/3P + C

**Grenoble:** Rue de Londres, Ds imm. ancien ravalé, 2p+c.+ alcôve, 55 m<sup>2</sup> env., 1<sup>er</sup> et. ss asc, Cheminées, parquets A rénover entièrement Classe Energie : NC  
Px 100 000 € hono nego inc  
**SCP NALLET - BENOIT :**  
[04 76 43 11 10](tel:0476431110) - [06 07 39 17 06](tel:0607391706)

**Grenoble :** Secteur J. Perrot-Malherbe, 3p+c, 54 m<sup>2</sup>, 8<sup>ème</sup> et. avec asc, séjour av. balcon Ouest Vue dégagée 2 Chbres Classe Energie : E  
Px 100 000 € hono nego inc.  
**SCP NALLET - BENOIT :**  
[04 76 43 11 10](tel:0476431110) - [06 07 39 17 06](tel:0607391706)

**Grenoble :** Estacade, rue J. Rey Immeuble 1930 Spacieux 3p+c, 89,5 m<sup>2</sup>, 1<sup>er</sup> étage avec asc., Chauff. Ind. Gaz Entièrement rénové avec finitions à prévoir Classe Energie : D  
Px 180 000 € hono nego inc.  
**SCP NALLET - BENOIT :**  
[04 76 43 11 10](tel:0476431110) - [06 07 39 17 06](tel:0607391706)

**Grenoble :** Ave J. Perrot, Résidence de standing 1985, 3p+c, 66 m<sup>2</sup>, 1<sup>er</sup> et. avec asc., séjour sur terrasse de 15 m<sup>2</sup> 2 Chambres Calme Classe Energie : D  
Px 180 000 € + poss. garage hono nego inc  
**SCP NALLET - BENOIT :**  
[04 76 43 11 10](tel:0476431110) - [06 07 39 17 06](tel:0607391706)

**St Egrève :** Prédieu Prox. ttes commodités 3p+c, 54 m<sup>2</sup>, 6<sup>ème</sup> ét. avec asc., Séjour av. balcon, 2 chbres Chauff. Collectif Parfait état Classe Energie : NC  
Px 140 000 € hono nego inc.  
**SCP NALLET - BENOIT :**  
[04 76 43 11 10](tel:0476431110) - [06 07 39 17 06](tel:0607391706)

**RIVES** App T3 refait à neuf Cuisi équip Cave - Classe énergie E  
Px 155 000 € hono nego inc  
**Me BOUDROT notaire RIVES**  
[04 76 91 01 99](tel:0476910199)

## 4P + C

**Grenoble :** Eaux Claires Res. Les Horizons, 4 p+c, 90 m<sup>2</sup>, 11<sup>ème</sup> étage, asc, Séjour 34 m<sup>2</sup> avec gd balcon, belle vue dégagée Chauff. Collectif, 2 chbres Bon état Classe Energie : D  
Px 215 000 €, garage inclus. Hono nego inc.  
**SCP NALLET - BENOIT :**  
[04 76 43 11 10](tel:0476431110) - [06 07 39 17 06](tel:0607391706)

**Grenoble :** Gare, Quai de la Graille Immeuble de bonne tenue 4 p+c, 76 m<sup>2</sup>, 6<sup>ème</sup> étage avc asc., 3 chbres Balcons avec vue entièrement dégagée Classe Energie : E  
Px 185 000 € Hono nego inc.  
**SCP NALLET - BENOIT :**  
[04 76 43 11 10](tel:0476431110) - [06 07 39 17 06](tel:0607391706)

**Seyssinet :** Res. Le Gd Pré, 4 p+c, 70 m<sup>2</sup>, 5<sup>ème</sup> étage avec asc., Séjour avc balcon, 3 chbres, Expo. Est/Ouest avec vue dégagée Chauff. Collectif Classe Energie : D Parking privatif  
Px 150 000 € hono nego inc.  
**SCP NALLET - BENOIT :**  
[04 76 43 11 10](tel:0476431110) - [06 07 39 17 06](tel:0607391706)

## 4P + C

**RENAGE** Ds petite copro, pas de charge App T4 en excellent état combles Abri voiture Classe énergie F  
Px 179 000 € hono nego inc  
**Me BOUDROT Notaire RIVES**  
[04 76 91 01 99](tel:0476910199)

## TERRAINS

**St Nizier du Moucherotte :** Secteur Mémorial, Parcelle de terrain à bâtir, Surface : 1 020 m<sup>2</sup>. SHON : 200 m<sup>2</sup>  
Px 220 000 € hono nego inc.  
**SCP NALLET - BENOIT :**  
[04 76 43 11 10](tel:0476431110) - [06 07 39 17 06](tel:0607391706)

## MAISONS/VILLAS

**Fontaine :** rue Henri Barbusse, Maison de ville de plain-pied. 70 m<sup>2</sup> hab., 4 chbres Poss. 2 logements Cour commune Chauff. Ind Gaz Classe Energie : D  
Px 145 000 € hono nego inc  
**SCP NALLET - BENOIT :**  
[04 76 43 11 10](tel:0476431110) - [06 07 39 17 06](tel:0607391706)

**Bernin :** Au calme avec vue, Maison individuelle. 120 m<sup>2</sup> hab., 4 chbres Poss. studio indép. au rdc  
Classe Energie : F Terrain 1 475 m<sup>2</sup> CU positif pour division avec détachement d'un lot de terrain à bâtir  
Px 465 000 € hono nego inc  
**SCP NALLET - BENOIT :**  
[04 76 43 11 10](tel:0476431110) - [06 07 39 17 06](tel:0607391706)

## MAISONS/VILLAS

**CHAMPS SUR DRAC :** coup de cœur pr cette maison entièrement rénovée, 3 ch, cuis.US équipée, SDB balnéo, prestations de qualité.  
Garage, abri de jardin, atelier sur un joli terrain clos et arboré de 400m<sup>2</sup>.  
Px 295 000 € hono nego incl  
**SCP LECLERCQ**  
[04.76.12.15.50](tel:0476121550) / [06.11.93.98.78](tel:0611939878)

**FONTAINE La Poya,** charmante maison de village en excellent état, à 2 pas des écoles et commodités.  
4 chambres, séjour avec cheminée, cuis.équipée.  
Petit jardin, garage, atelier.  
Px 298 000 € hono nego incl  
**SCP LECLERCQ**  
[04.76.12.15.50](tel:0476121550) / [06.11.93.98.78](tel:0611939878)

## MAISONS/VILLAS

**COLOMBE** Au calme Maison de plain-pied comprenant Salon séjour avec cheminée, cuisine 5 chs Gd sous-sol Terrain 900 m<sup>2</sup> Classe énergie E  
Px : 245 000 € hono nego inc  
**Me BOUDROT notaire RIVES**  
[04 76 91 01 99](tel:0476910199)

**APPRIEU** Maison ancienne bon état comprenant Séjour, cuisine, salle de bains, 2 chs Chauffage fuel Cave, débarras, Petit jardin Classe énergie E  
Px 142 000 € hono nego inc  
**Me BOUDROT notaire RIVES**  
[04 76 91 01 99](tel:0476910199)



**SAINT JEAN EN ROYANS CENTRE VILLE -** Coquette maison de village rénovée avec petite terrasse, comprenant : Séjour, cuisine, 2 chambres, salle de bains. Chauffage électrique. Bon état général. Classe énergie : D

Px : 79 000 hono nego incl  
Réf : 028/257

Tél 04 75 48 60 27  
[www.dievaletassocies.notaires.fr](http://www.dievaletassocies.notaires.fr)



**VINAY -** Dans immeuble de standing avec ascenseur, bel appartement F3 de 74 m<sup>2</sup> avec terrasse. Séjour coin cuisine équipée, 2 chambres, salle de bains. Cave et emplacement de parking. BONNE EXPOSITION - Classe énergie : D

Px : 174 000 € hono nego inc - Réf : 028/244  
[Tél 04 75 48 60 27](tel:0475486027) [www.dievaletassocies.notaires.fr](http://www.dievaletassocies.notaires.fr)



**SAINT JEAN EN ROYANS, PROCHE CENTRE** Maison de village rénovée de 97 m<sup>2</sup> sur 372 m<sup>2</sup> de terrain, comprenant : Séjour coin salon 44 m<sup>2</sup> ouvrant sur terrasse, cuisine équip. 2 chbres, salle d'eau, cellier. Garage 28 m<sup>2</sup>. 2 niveaux à rénover d'une superficie de 150 m<sup>2</sup>. Toiture refaite. Possibilité de réaliser deux autres appartements. - Classe énergie : D

Px 180 000 € hono nego inc - Réf : 028/255  
[Tél 04 75 48 60 27](tel:0475486027) [www.dievaletassocies.notaires.fr](http://www.dievaletassocies.notaires.fr)

**CONSULTEZ NOTRE SITE INTERNET**  
[www.cr-grenoble.notaires.fr](http://www.cr-grenoble.notaires.fr)

## Honoraires de négociation inclus

(Décret du 8 mars 1978, fixant le tarif des notaires)

- 5% H.T. jusqu'à 45 735 €
- et 2,5% H.T. au delà de 45 735 € - TVA 19,6% en sus.

## INVITATION

Les rendez-vous

18h/20h

Judi 30  
juin  
à 18 heures

Entrée gratuite

à SEYSSINS

Chambre des notaires  
10 rue Jean Moulin  
plan au verso

## CONFERENCE - DEBAT

Votre notaire a le plaisir de vous inviter  
à la conférence-débat

## Location : état des lieux

- La location d'habitation nue par Me Stanislas DUFRESNE, notaire
- La location d'habitation meublée et la colocation par Me Lionel MOREAU, notaire
- La fiscalité de la location d'habitation par Me Florent RENESME, notaire



# INVENTAIRE ET SUCCESSION



*En cas de décès, le notaire est un interlocuteur quasi incontournable.*



A la demande des héritiers, il effectuera toutes les démarches nécessaires au bon règlement de la succession :

- interrogation des banques,
- demande des pièces d'état civil,
- interrogation du fichier central des dispositions de dernières volontés (fichier créé par les notaires pour connaître l'existence d'un testament ou d'une donation entre époux),
- prise de contact avec les caisses de retraite,
- interrogation des créanciers,
- éventuellement rédaction des déclarations d'impôt (IRPP, ISF...)
- règlement du passif (charges de copropriété, factures EDF, Gaz, Eau, frais d'obsèques...),
- Etc...



Il rédigera les actes afin que les héritiers puissent officiellement devenir propriétaires des biens du défunt, notamment :

- **Acte de notoriété** : acte établissant la dévolution successorale (liste des héritiers ou légataires), les qualités héréditaires de chacun ainsi que leurs quotités.
- **Attestation de propriété immobilière** : acte assurant la transmission des biens immobiliers au nom des héritiers (cet acte est publié à la conservation des hypothèques dont dépendent les immeubles et constituera pour les héritiers un nouveau titre de propriété).
- **Déclaration de succession** : document fiscal établissant la consistance active et passive de la succession et déterminant s'il y a lieu ou non au paiement de droits de succession. Elle sera déposée à la recette des impôts compétente avec le paiement des droits dus dans les 6 mois du décès.

D'autres actes pourront également être rédigés en fonction de la complexité du dossier :

- Dépôt de testament,
- Délivrance de legs,
- Inventaire...**

L'inventaire est un acte conservatoire qui consiste dans l'énumération, la description et l'estimation, article par article, des différents éléments de l'actif et du passif composant le patrimoine du défunt.

En évaluant tous les biens (meubles et immeubles) de la succession, il permettra de faciliter le partage futur entre les héritiers.

L'inventaire est établi par un notaire assisté d'un commissaire priseur chargé d'évaluer les objets mobiliers.

L'inventaire du mobilier est généralement établi pour des raisons fiscales.

En effet, en son absence, le fisc présume que le mobilier du défunt a une valeur vénale de 5 % de l'ensemble de l'actif brut successoral.

Cela peut représenter une somme importante sensiblement supérieure à la valeur réelle du mobilier.



Lorsqu'il y a des droits de succession à payer au trésor, les héritiers ont donc le plus souvent intérêt à faire effectuer l'inventaire du mobilier.



**Maître Armand TOROSSIAN** commissaire-priseur à GRENOBLE et trésorier de la compagnie des commissaires-priseurs de LYON SUD EST a bien voulu répondre à nos questions.



**- En quoi consiste le métier de commissaire-priseur ?**

Le commissaire-priseur est connu du public pour l'organisation des ventes aux enchères. Cependant, une partie importante de son activité est consacrée aux inventaires. Ces derniers peuvent être particulièrement utiles dans la gestion des dossiers de succession.



**- Que faut-il entendre par inventaire ?**

L'activité du commissaire-priseur ne concerne que les biens meubles, par opposition aux biens immeubles. Il faut en réalité parler d'inventaires mobiliers.



**- Pouvez-vous nous préciser ce qui rentre dans la catégorie des biens meubles ?**

Il s'agit de tout ce qui peut être déplacé, une commode, un tableau, un bijou ou une voiture. Mais, il faut aussi tenir compte de ce qui peut se déplacer tout seul : le cheptel d'une exploitation agricole par exemple...



**- En cas de succession, quel est le rôle du commissaire-priseur ?**

Sa mission est d'assister le notaire pour la « prise » dans l'inventaire, cela signifie que le commissaire-priseur fixe la valeur des meubles.

# *Maîtrisez votre projet immobilier*



*acheter, vendre, louer,  
expertiser, construire, rénover,  
gérer, transmettre...  
le notaire vous accompagne.*

# INVENTAIRE ET SUCCESSION

*En cas de décès, le notaire est un interlocuteur quasi incontournable.*



## - Quelles sont les personnes qui assistent à l'inventaire et dans quels lieux est-il établi ?

L'inventaire est rédigé en présence des héritiers qui peuvent toutefois donner procuration en vue de se faire représenter. Il est dressé dans la résidence de la personne décédée : cela vise la résidence principale mais aussi l'éventuelle résidence secondaire. Cependant, l'inventaire doit être complet : il faut donc mentionner le contenu des caves, galetas, garages et autres dépendances.

De même, si la personne décédée était locataire d'un coffre fort dans une banque, il faudra en inventorier le contenu. Il arrive parfois que les héritiers ne soient pas en possession des clefs du coffre fort et dans ce cas, il est fait appel à un serrurier spécialisé. Ce dernier ne met en général pas plus de 15 minutes pour ouvrir le coffre !



## - En pratique, comment se déroule l'inventaire ?

Le notaire et le commissaire-priseur visitent la totalité des pièces de l'appartement ou de la maison et dressent la liste des objets mobiliers avec leurs estimations.

Parfois, l'inventaire entraîne des déplacements, à Paris, dans le sud de la France ou

ailleurs. Dans ce cas, l'inventaire n'est clôturé qu'à la fin des opérations. Entre deux séances, il est simplement ajourné, ce qui signifie que sa suite est reportée à une date ultérieure.



## - Que doit contenir l'inventaire ?

La totalité des objets mobiliers doit y figurer. Mais, ce principe connaît une dérogation de bon sens : ne doivent être pris en compte que les objets « susceptibles d'être prisés », c'est-à-dire ceux ayant un minimum de valeur. Concernant les couverts de table par exemple, ceux en inox seront portés pour mémoire (car sans valeur marchande), ceux en métal argenté seront pris en compte par lots, ceux en argent feront l'objet d'un comptage précis, surtout s'ils sont du XVIIIe siècle !



## - A quelle valeur les objets sont-ils estimés ?

Il s'agit de leur valeur vénale : le prix qu'ils devraient obtenir s'ils étaient vendus aux enchères. Il n'est pas tenu compte de la valeur familiale ou sentimentale des objets.



## - Comment les héritiers perçoivent-ils les estimations ?

C'est la question de l'éventuel écart entre la valeur perçue par les héritiers et la valeur vénale. Cet écart correspond en général à la valeur familiale ou sentimentale des objets qui est en elle-même hautement respectable, mais qui a la caractéristique de ne pouvoir être traduite dans une quelconque monnaie. Pour illustrer le propos, je remarque que quand les héritiers sont relativement éloignés (il arrive parfois qu'ils ne connaissent pas le défunt), la valeur vénale correspond à la valeur perçue par les héritiers. Le cas d'héritiers proches ou très proches du défunt est très différent et comporte, ce qui est naturel, une forte charge émotionnelle.

Ainsi, un objet de faible valeur vénale peut à lui seul être le plus précieux pour un héritier. Il faut aussi évoquer le cas particulier des meubles de Hache. Parfois

la tradition familiale indique que tel ou tel meuble est une production de ce célèbre atelier grenoblois. Cependant, les travaux scientifiques et des publications souvent de grande qualité permettent aujourd'hui de mieux connaître le travail de cet atelier. Cela conduit parfois à relever qu'un meuble qui, par le passé était considéré comme une création de Hache, n'a plus aujourd'hui accès à ce statut. Parfois, la difficulté consiste à donner les raisons objectives qui ne permettent plus aujourd'hui de retenir cette paternité.



## - Les inventaires sont-ils l'occasion de faire des découvertes ?

Oui, bien sûr, cela arrive. C'est l'intérêt de porter un regard neuf sur les objets car à force de les voir, on ne les regarde plus vraiment. Et parfois même, on les oublie un peu. Cela peut concerner un tableau, un objet d'art ou un meuble. Mais, la plus belle découverte est celle que je ferai demain...



## - Quel est le coût de l'inventaire ?

La rémunération du commissaire-priseur se situe entre 400 et 500 € hors TVA.

Nous vous souhaitons de tous trouver dans vos greniers de beaux objets !!!

**Robert DUGUEYT**, notaire  
**Armand TOROSSIAN**, commissaire-priseur



**Au risque de paraître vénale, rattacher toute la succession à une valeur sentimentale...  
... m'attriste !**

# LE BAIL PROFESSIONNEL



**Tout chef d'entreprise doit bénéficier de certaines garanties afin de pouvoir exercer sereinement son activité dans les locaux qu'il loue. Cependant ces impératifs sont parfois contradictoires avec les intérêts du propriétaire de ces locaux. Le bail commercial paraît aujourd'hui bien connu des acteurs économiques, mais qu'en est-il du bail professionnel ?**

**Alors que les baux commerciaux sont encadrés par un véritable statut assurant un certain équilibre entre les intérêts du preneur et du bailleur, les baux professionnels ne bénéficient que d'une « mini réglementation » contenue dans le seul article 57 A de la loi 86-1290 du 23 décembre 1986.**

Les dispositions de l'article 57 A sont d'ordre public, c'est-à-dire qu'elles ont vocation à s'appliquer, sans dérogation possible, à chaque fois que l'on entre dans leur champ d'application.

Après avoir évoqué le domaine d'intervention de ces dispositions et leur fonctionnement, nous pourrions constater que ce caractère d'ordre public connaît deux atténuations : la grande liberté contractuelle réservée par le texte et la possibilité de se soumettre volontairement au statut des baux commerciaux.

## Quel est le champ d'application de la réglementation relative au bail professionnel ?

Comme nous l'avons souligné, la Cour de cassation a pu rappeler à plusieurs reprises que l'article 57 A de la loi du 23 décembre 1986 est d'ordre public.

Cet article dispose que les règles qu'il contient s'appliquent au contrat de location d'un local affecté à un usage exclusivement professionnel. Ce critère, bien qu'imprécis, est pourtant déterminant dans l'application de ce statut. Mais qu'est-ce qu'une activité professionnelle ?



Selon la jurisprudence, il s'agit des activités non commerciales, non agricoles, non artisanales, non industrielles, réglementées ou non. Peu importe toutefois que le locataire soit une société commerciale (SA, SAS, SARL...). Le critère d'application est celui de l'activité exercée dans les locaux ou plus précisément, celle qui a été convenue dans le bail.

Si le bien fait l'objet d'une exploitation autre que professionnelle ou encore si l'activité exercée n'est pas exclusivement professionnelle, le statut ne trouve pas à s'appliquer.

C'est ainsi que nous pouvons exclure l'application de l'article 57 A en présence d'un local utilisé à titre mixte professionnel et commercial, ou professionnel et habitation. Dans ce dernier cas, le bail relèvera d'une autre législation : la loi du 6 juillet 1989.

## Quel est le régime applicable au bail professionnel ?

Le régime d'ordre public du bail professionnel est très limité. Il laisse donc une grande place à la liberté contractuelle. Les dispositions obligatoires sont les suivantes :

- Durée : le bail professionnel est conclu pour une durée au moins égale à six ans.
- Forme : le bail professionnel est obligatoirement écrit. Il ne peut être verbal.
- Terme du bail : le principe est celui de la reconduction tacite pour la même durée en fin de bail. Toutefois, chaque partie peut notifier à l'autre par acte d'huissier ou lettre recommandée avec demande d'avis de réception son intention de ne pas renouveler le contrat à l'expiration de celui-ci en respectant un délai de préavis de six mois. Aucune justification ne doit être fournie.

Le locataire peut, à tout moment, et dans les mêmes formes, notifier au bailleur son intention de quitter les locaux en respectant un délai de préavis de six mois.

Précisons également que l'article 57 A ne prévoit aucun droit de préemption au profit du locataire en cas de congé donné à ce dernier par le bailleur en vue de la vente du local.

Le bail devra donc être librement complété par les parties : le montant du loyer, sa révision, les modalités de cession du bail, les charges imputées à chacun devront être convenus. A titre supplétif, les dispositions du Code civil s'appliqueront au contrat.

## Peut-on soumettre une location professionnelle au statut des baux commerciaux ?

La loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 a inséré un alinéa supplémentaire à l'article 57 A disposant que les parties peuvent déroger à cette réglementation dans les conditions fixées à l'article L. 145-2 du Code de commerce, et ainsi appliquer le statut des baux commerciaux à leur relation contractuelle.

## Quelle est la portée de cette dérogation ?

Tout d'abord, ne peuvent prétendre à cette soumission volontaire au statut des baux commerciaux que les locations relevant de l'article 57 A. C'est-à-dire que les baux doivent être à usage exclusivement professionnel (notamment rappelons que les baux « mixtes » professionnels et d'habitation sont régis par la loi du 6 juillet 1989 et ne peuvent donc être soumis au statut des baux commerciaux). Par ailleurs, précisons que certaines locations à usage professionnel sont soumises directement au statut des baux commerciaux



**AH! il n'y a bien que le droit français pour dire qu'une activité professionnelle n'est pas une activité commerciale !**

par la loi (baux au profit des établissements d'enseignement, baux consentis à certains artistes...).

D'une manière formelle, les parties devront être très claires dans leur convention. Si elles en font le choix, elles devront expressément soumettre leur relation au régime des baux commerciaux. L'application conventionnelle d'une partie des règles des baux professionnels et des baux commerciaux semble impossible dans la mesure où cela nuirait à l'équilibre contractuel entre

les parties. Il y aurait donc lieu de penser que l'application volontaire du statut des baux commerciaux à la location à usage exclusivement professionnelle entraînerait l'application de l'ensemble des dispositions relatives aux baux commerciaux.

### Quel est l'intérêt de cette dérogation ?

Nous ne pouvons ici reprendre l'intégralité des différences existant entre les deux statuts. Toutefois, nous pouvons souligner que le locataire a, en principe, tout intérêt à demander la soumission du contrat au statut des baux commerciaux, notamment en raison des éléments suivants :

- **Quant à la durée** : la durée du bail commercial est plus longue (9 ans minimum contre 6 ans pour les baux professionnels) et le renouvellement du bail est en principe garanti ;

- **Quant au loyer** : le loyer du bail professionnel et du bail commercial est à l'origine fixé librement entre les parties. Cependant il existe dans le statut des baux commerciaux (et seulement dans ce statut) un dispositif permettant de réajuster le loyer en fonction de la valeur locative en cours ou en fin de bail.

- **Quant à la révision du loyer en cours de bail** : dans le statut des baux commerciaux, la révision intervient tous les trois ans. Elle sera plafonnée en fonction de la variation d'un indice visé à l'article L. 145-34 du Code de commerce.

- **Quant au montant du loyer du bail renouvelé** : celui-ci est « plafonné » sauf exceptions. Dans le bail professionnel, le loyer du bail renouvelé est fixé directement entre les parties.

Dans le cadre d'une location professionnelle, consultez votre notaire ! Il vous conseillera utilement sur l'opportunité de recourir à un bail professionnel ou un bail commercial en fonction des circonstances. Une fois votre choix effectué, il procédera à la rédaction d'une convention équilibrée et vous remettra une copie exécutoire de l'acte. Ce document vous permettra de demander des mesures d'exécution sans avoir à recourir à la justice.

*Adrien GROSSET, notaire*

# MINOS EXPERTISES

Contrôles et diagnostics immobiliers

**11 ANS D'EXPÉRIENCE AU SERVICE DU DIAGNOSTIC ET À L'ÉCOUTE DES CLIENTS...**

- ... ainsi que 11 ans de conseils et d'assistance, avec plus de 1000 diagnostics à notre actif
- Une équipe de techniciens expérimentés et certifiés, adaptée à tous les types de diagnostics.
- Une fiabilité reconnue par nos nombreux clients qui nous font confiance (particuliers, agents immobiliers, notaires, banques, donneurs d'ordres...).
- Unique entreprise en Isère ayant obtenu la certification "Qualicert"...

**DIAGNOSTICS IMMOBILIERS** • Amiante, loi Carrez, termites, constat des risques d'exposition au plomb, état des risques naturels et technologiques (ERNT), diagnostic de performance énergétique (DPE), état de l'installation relatif à la sécurité (gaz, électricité), conformité aux normes d'habitabilité, certificat de logement décent, certificat De Robien dans l'ancien (locatif, Sellier), radon, légionelle, diagnostic technique SRU, lantierne de copropriété, DUER (Document Unique d'Évaluation des Risques), diagnostic de vérification électrique périodique (entreprises et institutions), étude énergétique.

**MINOS EXPERTISES - DIAGAMTER**  
15 avenue Jean Jaurès - 38600 FONTAINE  
Tél. 04 76 26 40 14 - Fax 04 76 27 16 58  
www.minos-expertises.fr contact@minos-expertises.fr

**Assurer  
la transmission  
des biens,  
sereinement**



**Chambre des notaires  
de l'Isère**



## LE RECOURS AU RESCRIT FISCAL

Les contribuables peuvent, dans certains cas, interroger l'administration fiscale sur des questions précises par une procédure de rescrit. L'objectif est d'assurer la sécurité juridique et de limiter le droit de reprise de l'administration en lui interdisant de procéder à des rehaussements contraires à ses propres prises de position. Une instruction récente, du 9 septembre 2010, est revenue sur les principales procédures applicables en la matière.

### Le rescrit général

Le rescrit général ouvre au contribuable de bonne foi la possibilité d'opposer à l'administration ses prises de position formelles sur l'appréciation d'une situation de fait au regard d'un texte fiscal. L'existence de cette position formelle doit résulter de la réponse écrite d'un fonctionnaire ayant qualité pour engager l'administration. Une telle réponse peut émaner du service auprès duquel le contribuable souscrit ses obligations déclaratives, de la direction dont dépend ce service, ou bien encore des services centraux de la Direction Générale des Finances Publiques (DGFIP).

Saisie d'une demande écrite, l'administration dispose d'un délai de trois mois, à compter de la date de réception de la demande, pour se prononcer.

### Le rescrit-valeur

La procédure du rescrit-valeur, créée en 1988 et pérennisée en 2005, concerne tout chef d'entreprise qui entend procéder à la donation de tout ou partie de son entreprise individuelle ou des titres de la société dans laquelle il exerce des fonctions de direction. Elle lui permet de consulter l'administration fiscale, avant l'opération, sur la valeur vénale de l'entreprise devant servir de base au calcul des droits de donation.

Le contribuable doit fournir à l'administration fiscale tous les éléments utiles pour apprécier la valeur vénale du bien ; ainsi, la demande doit comporter l'ensemble des précisions nécessaires à cet effet, telles que notamment la description des biens donnés, l'existence et le contenu d'éventuels pactes d'actionnaires, les comptes de l'entreprise, un exposé des méthodes d'évaluation retenues.

L'administration doit répondre, de manière expresse, dans un

délai de six mois ; l'absence de réponse passé ce délai ne vaut toutefois pas accord tacite du fisc sur la valeur proposée par le contribuable.

En cas d'accord exprès du service, et si la donation est effectuée dans les trois mois en retenant la valeur acceptée par l'administration, la base déclarée ne pourra plus être remise en cause.

### Le rescrit abus de droit

La procédure d'abus de droit, récemment réformée, ne sera pas applicable lorsqu'avant de conclure un ou plusieurs actes, un contribuable a consulté l'administration fiscale en lui fournissant tous les éléments utiles et que le fisc n'a pas répondu dans un délai de six mois ; l'interrogation préalable doit comporter tous les éléments utiles pour apprécier la portée de l'opération.

Dès lors, aucun rehaussement formulé à ce titre ne sera possible en principe, à la condition que l'opération réalisée corresponde exactement à celle présentée au fisc.

### Le contrôle sur demande des donations et successions

Enfin, rappelons le dispositif transitoire concernant les successions ouvertes entre le 1<sup>er</sup> janvier 2009 et le 31 décembre 2011 et les donations consenties entre ces mêmes dates : les signataires d'une déclaration de succession ou les donataires parties à l'acte peuvent demander à l'administration fiscale de contrôler l'acte correspondant.

La demande doit être formulée par les bénéficiaires représentant au moins un tiers de l'actif net déclaré et transmis lors de la mutation. Cette demande doit être présentée au plus tard dans le délai de trois mois suivant l'enregistrement de l'acte ou de la déclaration puisque, dans cette dernière hypothèse, le rescrit fonctionne a posteriori.

Toutefois, cette demande de contrôle va simplement avoir pour effet de limiter le droit de reprise du fisc. Ainsi, l'administration ne pourra plus proposer de rehaussement d'imposition après l'expiration d'un délai d'un an suivant la date de réception de la demande de contrôle.

*Me Philippe CASTETS, notaire*





