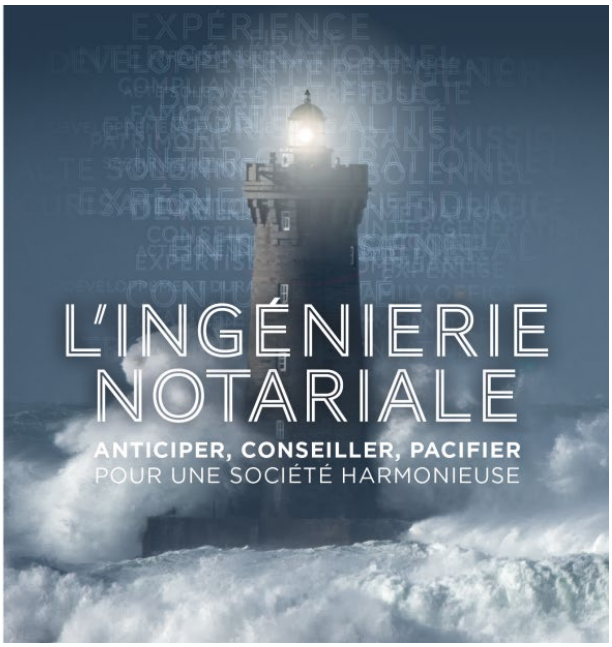
118e CONGRÈS DES NOTAIRES DE FRANCE

MARSEILLE
12 AU 14 OCT. 2022



Il y a quelques jours, se tenait à Marseille le 118ème Congrès des Notaires sur le thème de l'Ingénierie patrimoniale. Ce congrès a pour président Thierry DELESALLE, notaire à PARIS. Le rapporteur général est Alexandre THUREL, Notaire à LYON et notre rapporteur de synthèse est le Professeur Charles GIJSBERS.

Fac et Associés était présent à cette manifestation notamment par le biais d'une conférence animée par JACQUES DUHEM sur le thème des conséquences fiscales du démembrement de propriété.

A cette occasion, nous avons rencontré Maître Frédéric AUMONT, Notaire à Lyon, intervenant pour Fac et Associés et Président de la 2ème commission du Congrès.

INTERVIEW

Jacques DUHEM

Bonjour Frédéric, quelle a été la ligne directrice pour vos travaux préparatoires à ce Congrès ?

Frédéric AUMONT

Nous avons voulu mettre en avant le notaire comme ingénieur et pacificateur au service des besoins de sa clientèle que ce soit en immobilier, en famille ou en droit de l'entreprise. Il est important pour le notaire qu'il soit en mesure de s'emparer, le plus en amont possible, des attentes de ses clients pour déminer les difficultés et les risques de contentieux dans la perspective de proposer une stratégie qui soit source d'apaisement.

Jacques DUHEM

Peux-tu nous citer quelques exemples de situations qui pourraient être conflictuelles sans que les clients n'en aient pris conscience ?

Frédéric AUMONT

Prenons le cas du vendeur en matière de vente d'un bien immobilier. Est-ce que nous nous posons systématiquement la question de savoir si un particulier, qui vend sa résidence principale, ne pourrait pas être qualifié de vendeur professionnel ? Je rappelle que si le vendeur est qualifié de professionnel, il ne peut pas s'exonérer des vices cachés. Or à ce jour, il n'existe aucune définition du vendeur professionnel comme d'ailleurs du vendeur non professionnel. Et cela est aujourd'hui source d'un abondant contentieux. En effet, le vendeur qui a construit sa véranda, sa piscine pourra être qualifié de vendeur professionnel. Nous proposons donc une définition du vendeur professionnel.

Autre exemple, en matière de droit des sociétés, attirons-nous systématiquement l'attention des clients sur les enjeux de la rédaction des statuts et d'un éventuel pacte extrastatutaire ? Probablement pas. Dans nos travaux du Congrès, nous mettons en avant l'importance que l'on devrait attacher à la rédaction de ces actes pour anticiper d'éventuelles difficultés.

Enfin, dernier exemple tiré du droit de la famille. Nous avons fait réaliser un sondage assez étonnant où l'on se rend compte que les sondés affirment connaitre leur régime matrimonial, mais quand on leur pose des questions basiques sur les biens propres et les biens communs on se rend compte qu'il existe une certaine méconnaissance. Nous proposons donc la création d'un certificat prénuptial qui consisterait en un rendez-vous d'information, non facturé, chez un notaire, afin d'être pleinement informé des conséquences d'un régime matrimonial.

Jacques DUHEM

Avez-vous détecté de grandes tendances en matière de conseil et d'accompagnement des clients ?

Frédéric AUMONT

On se rend compte que les clients sont très demandeurs de souplesse et d'adaptation dans le temps des stratégies patrimoniales. En clair, la tendance va vers des stratégies qui offrent des choix d'option à tout moment. Il y a un recul très net des dispositions d'ordre public auxquelles il n'est pas possible de déroger.

Deux exemples : Le premier exemple relève du domaine des successions : est-ce normal aujourd'hui que des héritiers puissent cantonner leurs droits successoraux lorsque le défunt aura pris soin de faire un testament, alors que ces mêmes héritiers en sont privés si le défunt n'a pas eu la présence d'esprit de consulter un notaire pour prendre de telles dispositions ? Le Congrès propose donc de reconnaitre la vocation successorale par souche permettant, au sein de chaque souche, de renoncer partiellement ou totalement à ses droits légaux au profit des autres membres de la souche et cela indépendamment de toute disposition testamentaire.

Le deuxième exemple à trait à la transmission d'entreprise. Je pense que beaucoup d'entre vous avez entendu parler du fondateur de PATAGONIA qui a annoncé donner son entreprise à la Terre. Il y a aujourd'hui un mouvement de fonds en faveur du développement des « fondations actionnaires », c'est-à-dire, des structures philanthropiques qui vont détenir de façon inaliénable le capital d'une entreprise afin que la richesse de celle-ci serve des causes sociétales et environnementales. La France est aujourd'hui en retard par rapport à ses voisins européens. Le Congrès des Notaires va faire des propositions en la matière pour favoriser ce mouvement de fonds et faire en sorte que notre pays se dote d'un véritable outil.

Jacques, pourrais-tu préciser à ton tour le sujet que tu as traité lors de ce Congrès.

Jacques DUHEM

J'ai abordé de manière synthétique deux sujets. Le premier consacré aux conséquences en matière de plus-value immobilière de la vente de l'immeuble démembré, le second portant sur les difficultés d'application de l'article 13-5 du CGI en présence d'une cession d'un usufruit à durée fixe. Pour le cadrage de cette intervention, j'ai eu le plaisir de collaborer avec ta Consœur, Maître Laure Pasquier Minot.

Frédéric AUMONT

La vente d'un immeuble dont la propriété est démembrée est une opération dont les notaires sont régulièrement chargés et qui est délicate à traiter.

Jacques DUHEM

Les situations rencontrées sont multiples. L'immeuble a pu d'abord être acheté par les parents puis transmis avec réserve d'usufruit aux enfants, ou encore parce que les enfants ont reçu la nue-propriété du bien dans la succession du premier parent décédé, et qu'il est décidé de le vendre. Il convient aussi d'aborder la cession en pleine propriété d'un immeuble après réunion de cette dernière.

Je te propose de développer ici la situation de la cession conjointe de l'usufruit et de la nue-propriété portant sur un immeuble.

Le principe de cette répartition est, depuis 2006, énoncé par l'article 621 du Code civil :

En cas de vente simultanée de l'usufruit et de la nue-propriété d'un bien, le prix se répartit entre l'usufruit et la nue-propriété selon la valeur respective de chacun de ces droits, sauf accord des parties pour reporter l'usufruit sur le prix.

L'application de ce principe nous conduit à la délicate question de l'évaluation des droits démembrés. Il convient de parvenir à déterminer la valeur respective de ces derniers. Les parties, éclairées par leurs conseils et Notaires, disposent d'une marge de manœuvre appréciable pour procéder à la valorisation des droits. Le recours à une évaluation via le barème fiscal de l'article 669 du CGI n'est bien évidemment pas visé par l'article 621 du Code civil, mais pourra dans certaines situations être retenu, car correspondant aux objectifs patrimoniaux des clients. Le BOFiP précisant qu'à titre de simplification, cette méthode pouvant être retenue pour le calcul de l'impôt de plus-value.

Une deuxième question porte sur le redevable de l'impôt de plus-value. Dans le domaine des plus-values de cessions de titres régi par les dispositions de l'article 150 0 A du CGI, le redevable de l'impôt est désigné en fonction du sort appliqué au prix de cession. En cas de répartition du prix de cession, usufruitier et nu-propriétaire auront à acquitter un impôt de plus-value. En cas de remploi, le nu-propriétaire sera seul touché par cet impôt. Enfin, en présence d'un quasi usufruit sur le prix de cession, c'est l'usufruitier qui supportera la taxation.

En matière de plus-value immobilière, la doctrine administrative n'envisage pas ces distinctions. Dans toutes les situations, l'administration considère que deux plus-values doivent être taxées: l'une au nom de l'usufruitier, l'autre au nom du nu-propriétaire, alors même qu'au plan civil les parties ont pu prévoir un remploi ou un quasi usufruit sur le prix de cession.

On ne peut dès lors que soutenir les travaux du Congrès qui militent pour une évolution de la législation et de la doctrine administrative en faveur d'un alignement des dispositions visant les plus-values immobilières sur celles concernant les plus-values sur titres.

La cession d'un immeuble démembré est bien une opération complexe qui nécessite un conseil précis pour chaque client. Ce conseil doit intervenir en amont de la vente (avant la signature d'un avant contrat). Dès lors que les intentions des cédants seront bien cernées, il sera aisé de proposer et mettre en place la solution la plus adaptée au contexte.

Merci Frédéric pour ces éclairages bien utiles.

Pour consulter l'intégralité de nos newsletters, brèves et fiches patrimoniales, vous pouvez vous abonner à la FACBOX