

BTS CJN

COLLABORATEUR JURISTE NOTARIAL

Tout en un !
Programmes de 1^{re} et 2^e années

Coord. Christel **Morel** **Journel**

Entraînement intensif aux épreuves écrites et orales

Fiches de cours

Exercices & annales corrigés

Conseils méthodologiques

- U4. Accompagnement du client selon les règles déontologiques
- U5. Conduite d'un dossier en droit des personnes, de la famille et du patrimoine familial
- U6. Conduite d'un dossier en droit des biens dans le domaine immobilier ou de l'entreprise
- U31. Éléments fondamentaux du droit
- U32. Environnement de l'activité notariale



TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE	7	
ACCOMPAGNEMENT DU CLIENT SELON LES RÈGLES DÉONTOLOGIQUES	9	
INTRODUCTION	10	
Chapitre 1	Explication au client du statut d'officier public et ministériel et de la mission de service public du notaire.....	13
	I. Présentation de la mission de service public du notaire et de son utilité dans le traitement de son dossier	14
	II. Présentation de l'opposabilité des actes notariés.....	45
	III. Repérage des règles de taxation des actes	50
Chapitre 2	Accueil et accompagnement du client en respectant les règles de déontologie	61
	I. Accueil physique du client.....	62
	II. Accueil téléphonique du client	63
	III. Étude de la demande du client – Renseignement et orientation du client selon sa demande.....	64
	IV. Justification auprès du client des démarches administratives, juridiques et fiscales à réaliser	65
Chapitre 3	Gestion des dossiers dans le respect des règles de déontologie et de sécurité des données	66
	I. Process de traitement des dossiers.....	67
	II. Sécurité des données.....	69
	III. Communication avec les partenaires et les clients par l'intermédiaire de différents canaux	73
	IV. Rédaction des écrits à destination notamment des clients et des tiers (professionnels du droit, de l'immobilier, administrations, etc.)	80
	V. Veille juridique nécessaire au suivi du dossier	86
	VI. Collaboration au sein de l'office pour la gestion du dossier client	89
Chapitre 4	Réforme de la déontologie et de la discipline notariales	90
	I. Sources législatives et réglementaires.....	91
	II. Textes de référence	92
Chapitre 5	Formes de l'épreuve E4	94
	I. Contrôle en cours de formation	95
	II. Forme ponctuelle.....	96

**CONDUITE D'UN DOSSIER EN DROIT DES PERSONNES, DE LA FAMILLE
ET DU PATRIMOINE FAMILIAL99**

Thème 1 Pratique du droit de la filiation 100

- I. La filiation biologique 101
- II. La filiation adoptive 105
- III. L'assistance médicale à la procréation et l'établissement de la filiation 109
- IV. Les actes établis par le notaire en matière de filiation 111

Thème 2 Unions 120

- I. Le concubinage 121
- II. Le pacte civil de solidarité 122
- III. Le mariage 125
- IV. Les actes établis par le notaire 134

Thème 3 Désunion 143

- I. La fin du concubinage et du pacs 144
- II. Le divorce et la séparation de corps 147
- III. La liquidation et le partage du régime matrimonial 153

Thème 4 Organisation de la protection des personnes vulnérables 166

- I. Les mesures de protection des personnes vulnérables 167
- II. La protection des personnes vulnérables dans la pratique notariale 172

Thème 5 Conduite d'un dossier de libéralités 179

- I. Les libéralités entre vifs 180
- II. Les dispositions à cause de mort 190

Thème 6 Règlement d'une succession 200

- I. Le règlement civil d'une succession 201
- II. Le règlement fiscal d'une succession 214

Thème 7 Pratique de l'indivision 226

- I. L'indivision 227
- II. Le partage 231

**CONDUITE D'UN DOSSIER EN DROIT DES BIENS
DANS LE DOMAINE IMMOBILIER OU DE L'ENTREPRISE 235**

Chapitre 1 Pratique des opérations immobilières 239

- I. Modes de propriété collective 240
- II. Différents types de vente 245

Chapitre 2 Pratique des baux (d'habitation, professionnels ou ruraux) 260

- I. Bail d'habitation 261
- II. Bail professionnel 270
- III. Bail rural 272

Chapitre 3	Pratique des contrats préparatoires	277
	I. Différentes formes d'avant-contrats	278
	II. Moyens de protection des parties.....	281
Chapitre 4	Pratique de l'acte de vente.....	292
	I. Formalités préalables à la signature de la vente.....	293
	II. Formation de l'acte de vente	327
	III. Formalités postérieures à la signature de la vente.....	332
Chapitre 5	Négociation immobilière.....	345
	I. Critères d'évaluation.....	346
	II. Estimation du bien	348
	III. Annonce immobilière	352
	IV. Conduite de la négociation	355
	V. Rédaction du mandat	358
Chapitre 6	Contribution aux opérations sur fonds de commerce.....	362
	I. Notions de droit commercial	363
	II. Éléments constitutifs du fonds de commerce.....	365
	III. Opérations sur fonds de commerce.....	367
Chapitre 7	Pratique des actes notariés en présence d'une entreprise.....	382
	I. Distinction l'entreprise individuelle et l'entreprise sociétaire	383
	II. Statut de l'entrepreneur et de son conjoint	388
	III. Sociétés civiles et Sociétés commerciales	391
ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX DU DROIT		399
Thème 1	Éléments introductifs au droit	402
	I. La règle de droit et les divisions du droit.....	403
	II. Les sources du droit objectif.....	405
	III. Éléments de droit public.....	411
Thème 2	L'organisation juridictionnelle et la procédure	413
	I. L'organisation judiciaire.....	414
	II. La procédure civile.....	420
Thème 3	Preuve et prescription des droits subjectifs.....	426
	I. La preuve des droits subjectifs	427
	II. La prescription des droits subjectifs	433
Thème 4	Les personnes.....	436
	I. Les personnes et la personnalité juridique	437
	II. La capacité juridique.....	445
Thème 5	Les biens.....	455
	I. La classification des biens et des droits.....	456
	II. Le droit de propriété.....	463

Thème 6

Les obligations	478
I. Le régime général des obligations.....	479
II. Le contrat	484
III. La responsabilité civile	497

ENVIRONNEMENT DE L'ACTIVITÉ NOTARIALE.....533

1. Le Notaire	536
2. Les prestations notariales et la concurrence.....	539
3. Notaire patrimoine et fiscalité.....	545
4. Les offices notariaux et leur structure organisationnelle	550
5. La démarche stratégique en office	555
6. Les labels et les certifications	560
7. Legaltech et interprofessionnalité	565
8. Investissements et production de l'office	570
9. La GRH et la création de valeur en office	574
10. La digitalisation en office	579
11. Le marché du travail et la GRH.....	582
12. Notariat et croissance économique	587
13. Notariat démographie et société	590
14. Droits de succession et concentration de la richesse.....	594

SUJET BTS CJNI – SESSION 2024 **615****Sujets**

.....	616
Éléments fondamentaux du droit – E31	617
Conduite d'un dossier en droit des personnes de la famille et du patrimoine familial – E5.....	621
Conduite d'un dossier en droit des biens dans le domaine immobilier ou de l'entreprise – E6	635

Corrigés

.....	648
Éléments fondamentaux du droit – E31	649
Conduite d'un dossier en droit des personnes de la famille et du patrimoine familial – E5.....	653
Conduite d'un dossier en droit des biens dans le domaine immobilier ou de l'entreprise – E6	657