

Parcours Family Officer (Certificat EDHEC-INAFON)

Niveau: Pratique courante

Durée: 8,0 jour(s) soit 56,0 heure(s)

Public concerné

Notaires

Compétences pédagogiques :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Maîtriser les mécanismes de gouvernance familiale, de gestion de la vulnérabilité et de transmission intergénérationnelle; connaître les instruments de structuration (SCI, holdings, fiducie, mandat, libéralités complexes).
- Comprendre les logiques relationnelles des familles (communication, tensions, gouvernance, émotions) et la place du notaire comme tiers de confiance
- Connaître la structure d'une offre Family Office notariale (audit, coordination, suivi annuel, reporting) et les principes d'un modèle économique pérenne à l'honoraire libre.

Contenu

Module 1. Acculturation & analyse du besoin (EDHEC)

Ce module initie les participants à la transformation du rôle notarial dans la relation avec les familles, en les amenant à adopter une posture de conseil stratégique et confidentiel. Il présente les principes de l'honoraire libre, la logique de l'accompagnement global et la nécessité d'une approche centrée sur la valeur et la confiance. Les participants s'auto-évaluent via un radar de pratiques pour identifier leur posture actuelle face aux clients familiaux.

L'après-midi est consacrée aux techniques d'entretien exploratoire en contexte multi-acteurs (couple, enfants, héritiers, société familiale). L'objectif est de poser les fondations méthodologiques d'un accompagnement long terme fondé sur l'analyse et la compréhension des besoins et des dynamiques relationnelles.

Objectifs d'apprentissage :

- Analyse experte S : identifier les mutations du métier ; SF : conduire un entretien exploratoire structuré ; SE : posture réflexive.
- Posture de conseil S : expliquer la logique de l'honoraire libre ; SF : reformuler clairement un besoin ; SE : écoute active, ouverture.
- Ingénierie de l'offre S : lister les éléments d'une offre ; SF : transformer un besoin en promesse de valeur ; SE : initiative entrepreneuriale.

Contenus couverts

Page 1 sur 7

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

- Evolution du rôle notarial et positionnement Family Officer
- Honoraire libre et création de valeur perçue
- Radar d'auto-positionnement : posture et pratiques
- Entretien exploratoire et reformulation des besoins familiaux
- Cartographie des attentes pluri-générationnelles
- Témoignage d'un notaire Family Officer

Évaluation : Formative (QCM)

Module 2. Audit patrimonial global et leviers (INAFON)

Ce module aborde la méthodologie d'audit patrimonial à 360°. Les participants apprennent à articuler les dimensions civiles, fiscales, matrimoniales et successorales afin d'identifier risques et opportunités dans le patrimoine d'un client. L'accent est mis sur la rigueur de l'analyse et la traçabilité des diagnostics, avec une première initiation aux pistes de restructuration.

Objectifs d'apprentissage :

- Analyse experte S : connaître les piliers de l'audit patrimonial ; SF : conduire un audit complet ; SE : rigueur.
- Posture de conseil S : comprendre les impacts client d'un audit ; SF : restituer un diagnostic clair ; SE : transparence et honnêteté.
- Ingénierie de l'offre S : identifier les livrables issus de l'audit ; SF : formaliser une feuille de route patrimoniale ; SE : fiabilité.

Contenus couverts:

- Approche globale : civil/patrimonial/fiscal
- Audit transmission et exploitation
- Enjeux matrimoniaux et successoraux
- Identification et hiérarchisation des leviers d'optimisation

Évaluation : Formative (QCM)

Module 3. Structuration via véhicules sociétaires & fiducie (INAFON)

Les participants explorent les outils de structuration du patrimoine et de gouvernance : SCI, holding, fiducie patrimoniale et philanthropique. Ce module met l'accent sur la cohérence juridique et fiscale des schémas et sur la fonction de la fiducie comme outil de confiance et de transmission sécurisée.

Objectifs d'apprentissage :

- Analyse experte S : connaître les instruments de structuration ; SF : choisir un véhicule adapté ; SE : prudence.
- Posture de conseil S : expliciter les arbitrages ; SF : argumenter la cohérence du schéma ; SE : lovauté.
- Ingénierie de l'offre S : pack "structuration Family Office"; SF : jalonner des livrables ; SE : responsabilité.

Page 2 sur 7

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

Contenus couverts:

• Structuration via SCI et holdings

Fiducie patrimoniale et philanthropique

Gouvernance et protection du patrimoine collectif

Cas pratiques : modélisation de schémas de structuration

Évaluation : Formative (QCM)

Module 4: Anticiper les transmissions (INAFON)

Ce module explore les dispositifs de transmission patrimoniale, des donations-partages aux libéralités spécifiques, ainsi que des biens atypiques tels que cryptos, PER ou entreprises familiales. L'accent est mis sur la protection du conjoint et l'adaptation des dispositifs aux besoins familiaux.

Objectifs d'apprentissage :

- Analyse experte S : recenser les dispositifs de transmission ; SF : concevoir un plan adapté ; SE : sens de l'équité.
- Posture de conseil S : comprendre les impacts familiaux et successoraux ; SF : accompagner les arbitrages ; SE : tact et empathie.
- Ingénierie de l'offre S : modéliser un pack « transmission » ; SF : définir jalons et livrables ; SE : fiabilité.

Contenus couverts:

Donations et donations-partage

• Libéralités graduelles, résiduelles, transgénérationnelles

Transmission d'actifs atypiques (PER, cryptos, entreprise familiale)

Transmission à cause de mort et protection du conjoint

Évaluation : Formative (QCM)

Module 5 : Vulnérabilité et Anticipation (INAFON)

Ce module traite de la protection des personnes vulnérables et des outils juridiques associés : habilitation familiale, mandats de protection future, tutelle testamentaire, fiducie de gestion. Il aborde également les aspects humains de la vulnérabilité et la coordination entre membres de la famille et professionnels de santé ou de droit.

Objectifs d'apprentissage :

- Analyse experte S : connaître les dispositifs de protection ; SF : articuler les régimes et outils ; SE : vigilance et humanité.
- Posture de conseil S : comprendre les impacts émotionnels ; SF : accompagner la décision familiale ; SE : tact et bienveillance.
- Îngénierie de l'offre S : modéliser un pack "vulnérabilité"; SF : définir des livrables de suivi ; SE : empathie.

Page 3 sur 7

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

DELEGATION NATIONAL: 16 rue Etienne Marcel 75002 PARIS

Contenus couverts:

- Habilitation familiale, mandat de protection future
- Fiducie de gestion, tutelle testamentaire
- Coordination entre membres de la famille et intervenants
- Outils d'administration de la succession : mandat à effet posthume
- Cas pratiques : anticipation et accompagnement des vulnérabilités

Évaluation : Formative (QCM)

Module 6 — Structuration de l'offre Family Office (EDHEC)

Ce module guide les participants dans la construction d'une offre Family Office notariale. À partir du Business Model Canvas, ils définissent des packs de services (audit, coordination, suivi annuel), identifient les ressources nécessaires et intègrent la logique de l'honoraire libre et de la qualité de service dans la durée.

Objectifs d'apprentissage :

- Analyse experte S: cartographier besoins/segments familiaux; SF: prioriser les services à valeur ajoutée; SE: discernement.
- Posture de conseil S : clarifier la promesse de valeur ; SF : cadrer l'offre ; SE : assertivité.
 Ingénierie de l'offre S : mobiliser les principes Canvas ; SF : modéliser coûts/prix ; SE : ownership.
- Ingenierie de Forité 3 : mobiliser les principes danvas , 31 : modeliser codis/prix , 32 : ownersh

Contenus couverts:

- Business Model Canvas simplifié.
- Design de service : audit, suivi, coordination, reporting.
- Livrables, SLA, modèle économique basé sur l'honoraire libre.

Évaluation : Formative (QCM)

Module 7 — Valorisation de l'offre et simulation d'un entretien client (EDHEC)

Ce module vise à renforcer la capacité des notaires à valoriser et communiquer à la fois leur offre Family Office et leurs recommandations patrimoniales auprès de clients, partenaires et prescripteurs. Les participants apprennent à structurer leur argumentaire de valeur, à clarifier leur présentation et à ajuster leur communication selon le profil du client. Ils travaillent sur le storytelling, le centrage client et la justification économique de l'honoraire libre.

La mise en situation devant "Client" est l'une des modalités pédagogiques utilisées, afin de tester la restitution de recommandations concrètes, en travaillant la posture, la clarté et la cohérence globale du message. Cette journée prépare directement à l'épreuve de certification (J8).

Objectifs d'apprentissage :

Analyse experte — S : sélectionner les preuves de valeur ; SF : construire un argumentaire ; SE : focus client.

Page 4 sur 7

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

DELEGATION NATIONAL: 16 rue Etienne Marcel 75002 PARIS

- Posture de conseil S : mobiliser les techniques de persuasion ; SF : réaliser un pitch clair ; SE : impact et assurance.
- Ingénierie de l'offre S : décliner les livrables ; SF : finaliser le deck ; SE : cohérence globale.

Contenus couverts:

- Centrage client.
- Valorisation de la proposition de valeur : preuves, indicateurs, ROI, risques évités.
- Construction d'un argumentaire clair et différenciant.
- Communication adaptée aux profils clients et prescripteurs.

Évaluation : Formative (QCM)

Module 8 — Évaluation finale (EDHEC / INAFON)

Cette journée, qui clôture le parcours, a pour objectif de délivrer des techniques expertes aux participants afin de leur permettre d'améliorer encore la qualité de leur travail écrit et oral, présenté en cours de journée lors d'une soutenance devant jury. Cette épreuve évalue la maîtrise complète du processus de conseil, de la conception de l'offre jusqu'à la restitution des recommandations. Le participant est évalué sur sa capacité à présenter et argumenter une offre notariale différenciante et exposer des recommandations, dans une posture claire, éthique et orientée valeur.

Objectifs d'apprentissage :

- Analyse experte S : mobiliser le corpus de connaissances ; SF : produire des recommandations exploitables ; SE : rigueur.
- Posture de conseil S : expliquer et convaincre ; SF : gérer objections et négocier ; SE : éthique et écoute active.
- Ingénierie de l'offre S : formaliser une offre prête à déployer ; SF : planifier jalons et responsabilités ; SE : leadership.

Contenus couverts:

- · Techniques de pitch.
- Techniques de visual design.

Évaluation: Formative (QCM) et soutenance devant jury

Prérequis:

- Aucun prérequis exigé, toutefois avoir des connaissances de base en droit de la famille sont recommandées.
- Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel ou Visioformation

Modalités pédagogiques

Page 5 sur 7

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

DELEGATION NATIONAL: 16 rue Etienne Marcel 75002 PARIS

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

Modalités Techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'émargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation

MODALITÉS DE CERTIFICATION

Contenu des épreuves : Soutenance devant jury comprenant :

- Pitch d'une offre de service
- Restitution orale d'une recommandation client, avec note de recommandations patrimoniales

Page 6 sur 7

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

Les modalités seront précisées dans un guide d'épreuves. En cas de non atteinte du nombre de points requis, le participant sera invité à une nouvelle session de certification dans un temps raisonnable.

Remise d'une attestation

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation.