

Parcours Conseil en Gestion de Patrimoine (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 l'approche d'audit 360 (civil/fiscal/patrimonial), les schémas de densification/restructuration (immo/mobilier), les produits (AV, capitalisation, PER, SCPI/OPCI, PEA/CTO) et les dispositifs de transmission (donations, libéralités, RAAR...)
- Comprendre les impacts client (matrimonial, successoral, fiscal), la logique de l'honoraire libre et les modalités d'une restitution intelligible
- Connaître les composants d'une offre (packs, livrables, modèle éco à l'honoraire libre) et les critères de qualité

Contenu

Module 1. Acculturation & analyse du besoin (EDHEC)

Ce module initie les participants à la transformation du rôle notarial, en mettant en avant l'évolution vers une posture de conseil stratégique. Il met en lumière la logique de l'honoraire libre et l'importance de prendre en compte les dynamiques d'adaptation professionnelle ainsi que les interrogations légitimes des praticiens face au changement. À travers un radar d'auto-positionnement, les participants développent une réflexion critique sur leur posture entrepreneuriale et identifient les écarts entre pratiques actuelles et pratiques idéales.

Dans une seconde partie, la journée se concentre sur le passage à l'action grâce à l'analyse du besoin client. Les participants découvrent et expérimentent des méthodes classiques et agiles pour conduire un entretien exploratoire, utiliser des grilles de questionnement et de reformulation, et cartographier les attentes afin de repérer les besoins mal couverts. L'objectif est de poser les bases méthodologiques du développement d'offres notariales nouvelles, en montrant que l'analyse fine du besoin constitue le point de départ de toute démarche de conseil créatrice de valeur.

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.

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

Contenus couverts

Évolution du rôle notarial

Honoraire libre et valeur perçue

Compréhension des dynamiques d'adaptation professionnelle

Radar de pratiques (auto-positionnement)

Méthodes d'entretien et de cartographie des besoins

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 et traçabilité.
- 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 professionnelle.

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. Réorganisation et densification du patrimoine immobilier (INAFON)

Ce module aborde la structuration du patrimoine et les montages juridiques associés. Les participants explorent l'usage des sociétés à l'IS, les opérations OBO et LBO, ainsi que les arbitrages fiscaux permettant de densifier ou réorganiser le patrimoine immobilier et mobilier

Objectifs d'apprentissage :

- Analyse experte S : connaître les schémas de structuration ; SF : comparer et recommander une option ; SE : prudence méthodique
- Posture de conseil S : expliciter les arbitrages et risques ; SF : argumenter le choix retenu ; SE :clarté lovauté.
- Ingénierie de l'offre S : définir un pack « réorganisation » ; SF : jalonner livrables et étapes SE : sens des responsabilités

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

DELEGATION NATIONAL: 16 rue Etienne Marcel 75002 PARIS

Contenus couverts:

- Structuration patrimoniale via sociétés (IS, holding)
- Schémas OBO et LBO
- Arbitrages fiscaux (immobilier et patrimoine mobilier)
- Cas prătiques de réorganisation patrimoniale

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 : Stratégies & placements mobiliers (INAFON)

Ce module met en perspective les différents placements mobiliers (assurance-vie, PER, SCPI, bourse) et leur fiscalité. Les participants apprennent à comparer ces instruments, à anticiper leurs implicationsciviles et fiscales et à concevoir une allocation cohérente adaptée aux besoins et au profil du client

Objectifs d'apprentissage :

- Analyse experte S : maîtriser les caractéristiques et fiscalités des placements ; SF : bâtir une allocation adaptée ; SE : vigilance analytique.
- Posture de conseil S : identifier risques et contraintes pour le client ; SF : présenter des solutions intelligibles ; SE : honnêteté et pédagogie.
- Ingénierie de l'offre S : concevoir un pack « placements » ; SF : formaliser les livrables ;SE : cohérence globale.

Contenus couverts:

- Assurance-vie vs capitalisation
- PER (fonctionnement, cas de vie, fiscalité)

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

SCPI/OPCI, marchés financiers

Techniques de démembrement et transmission des contrats

Évaluation : Formative (QCM)

Module 6 — Structuration de l'offre (EDHEC)

Ce module accompagne les participants dans la formalisation d'une offre patrimoniale. À partir du Business Model Canvas, ils définissent des packs de services, leurs livrables et leur modèle économique, intégrant la logique de l'honoraire libre et les exigences de qualité de service

Objectifs d'apprentissage :

- Analyse experte S : cartographier besoins et segments ; SF : prioriser services à forte valeur ; SE : discernement.
- Posture de conseil —S : clarifier la promesse de valeur ; SF : cadrer le périmètre d'intervention ; SE : assertivité.
- Ingénierie de l'offre S : mobiliser les principes du Canvas ; SF : modéliser coûts/prix et
- · ressources; SE: ownership.

Contenus couverts:

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

Évaluation : Formative (QCM)

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

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

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

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 gestion de patrimoine sont recommandées.
- Nous vous invitons à réaliser le guiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel ou Visioformation

Modalités pédagogiques

Type de formation : inter, intra ou commandé

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

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

le formateur

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

Mise en oeuvre 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 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.

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

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.