

Parcours stratégie patrimoniale du Dirigeant (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 régimes d'exercice (EI, SARL, SAS, SEL), les mécanismes de gouvernance, les schémas de restructuration (mise en société, OBO/LBO, opérations sur capital), le dispositifs de transmission (donation, apport-cession, cash-out, Dutreil, LBO familial)
- Comprendre les impacts client (gouvernance, conflits, transmission, fiscalité), la logique de l'honoraire libre et les attentes stratégiques des dirigeants
- Connaître les composantes d'une offre « conseil dirigeant» (packs modulaires, livrables, modèle économique à l'honoraire libre) et les critères de qualité et différenciation

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. Structurer l'activité professionnelle (INAFON)

Ce module explore les différentes formes d'exercice d'une activité professionnelle et leurs implications fiscales, sociales et patrimoniales. Les participants réaliseront une étude comparative des différentes options de structuration afin d'accompagner leur client dans un choix éclairé, en tenant compte de ses objectifs de protection patrimoniale, de fiscalité, de cotisations sociales et de transmission. L'accent est mis sur les méthodes pratiques et les mises en situation concrètes.

Objectifs d'apprentissage :

- Analyse experte maîtriser les structures juridiques d'exercice d'une activité professionnelle ; SF : comparer impacts familiaux, patrimoniaux, fiscaux et sociaux ; SE : rigueur analytique.
 Posture de conseil S : expliciter les critères d'arbitrage ; SF : restituer un diagnostic intelligible ; SE :
- Ingénierie de l'offre S: définir livrables liés au choix statutaire ; SF: formaliser une note d'analyse ; SĔ: fiabilité.

Contenus couverts:

El et micro-entreprise.

- SARL, SAS, SEL: impacts fiscaux et sociaux.
- Distinction patrimoine distinct, avoir/pouvoir.
- Arbitrages sur la structuration de l'activité et cas pratiques.

Évaluation: Formative (QCM)

Module 3. Anticiper difficultés & conflits (INAFON)

Ce module est centré l'accompagnement du client dans l'anticipation d'une des difficultés courantes et complexes en société dès la constitution de la société. Les participants étudient les outils permettant de sécuriser les relations entre associés et ayant-droit : clauses statutaires, répartition des droits de vote, définition des règles de gouvernance, pactes d'associés, chartes familiales, mandats (protection future, effet posthume), fiducie. Un atelier pratique permet d'expérimenter l'application concrète de ces outils

Objectifs d'apprentissage :

- Analyse experte S : analyser les difficultés courantes en entreprise et recenser les outils de prévention ; SF : conseiller l'outil adapté et le mettre en œuvre ; SE : prudence et anticipation
- Posture de conseil : expliquer les impacts relationnels et patrimoniaux ; SF :accompagner arbitrages sensibles ; SE : tact et empathie

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

 Ingénierie de l'offre — S : modéliser un pack « gouvernance » ; SF : jalonner livrables deprévention ; SE : sens des responsabilités.

Contenus couverts:

- Clauses statutaires, pacte d'associés, charte familiale.
- Mandats de protection future et posthume.
- Fiducie et organisation des pouvoirs.
- Şorties d'associés, cas complexes.
- Evaluation et valeur des droits sociaux.

Évaluation : Formative (QCM)

Module 4 : Restructuration & développement de l'activité (INAFON)

Ce module prépare les participants à accompagner utilement leur client dans la décision de créer une société ou de restructurer son activité. Les participants approfondissent les mécanismes de restructuration et de développement de l'entreprise : mise en société, transformations, OBO et LBO. Ils étudient également les opérations sur capital et les arbitrages fiscaux liés (réduction de capital, dividendes, démembrement). L'approche met l'accent sur la sécurisation juridique et fiscale des choix

Objectifs d'apprentissage :

- Analyse experte S: : connaître les outils de restructuration ; SF: comparer schémas ; SE: vigilance et traçabilité.
- Posture de conseil S : exposer avantages/risques ; SF : justifier un arbitrage fiscal ; SE :loyauté et transparence
- Ingénierie de l'offre S : modéliser un pack « restructuration » ; SF : définir jalons et livrables; SE : cohérence.

Contenus couverts:

- Mise en société et transformations.
- · OBO et LBO.
- · Opérations sur capital
- Démembrement
- Réduction de capital vs dividendes.
- Risques fiscaux.

Évaluation : Formative (QCM)

Module 5: Transmission d'entreprise (INAFON)

Ce module traite de la particularité attachée à la transmission des entreprises familiales qui composent l'essentiel du paysage économique en France. Les participants examinent les étapes préparatoires (audits, évaluation, parties prenantes), les arbitrages fiscaux et les principaux schémas de transmission (donation,

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

apport-cession, cash-out, Dutreil, LBO familial) afin de déterminer comment transmettre l'entreprise dans les meilleures conditions juridiques et fiscales.

Objectifs d'apprentissage :

- Analyse experte S: maîtriser dispositifs de transmission; SF: bâtir un plan de transmission; SE: sens de l'équité
- Posture de conseil —S : expliciter la stratégie de transmission envisageable et leurs conséquences fiscales; SF: aider aux arbitrages sensibles; SE: empathie et tact.

 Ingénierie de l'offre — S: formaliser un pack « transmission »; SF: jalonner les étapes; SE: fiabilité

Contenus couverts:

- Phase préparatoire : audits et évaluation.
- Arbitrages fiscaux : abus de droit et mini-abus.
- Schémas de transmission : donation, apport-cession, cash-out, Dutreil.
- Transmission par LBO familial.

Évaluation : Formative (QCM)

Module 6 — Structuration de l'offre de service pour dirigeants (EDHEC)

Ce module accompagne les participants dans la formalisation d'une offre de services au dirigeant. Ils construisent un Business Model Canvas intégrant des packs modulaires (gouvernance, restructuration, transmission) et travaillent sur les livrables associés. L'objectif est de modéliser une offre rentable à l'honoraire libre et directement applicable en étude

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 etressources; SE: ownership.

Contenus couverts:

- Business Model Canvas.
- Design de service : gouvernance/restructuration/transmission.
- Formulation d'une proposition de valeur.
- Livrables, SLA, modèle économique à l'honoraire libre.

Évaluation : Formative (QCM)

Module 7 — Valorisation de l'offre et simulation d'un entretien

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

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.
- 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 ; 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.

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

Évaluation: Formative (QCM) et soutenance devant jury

Prérequis:

- Aucun prérequis exigé, toutefois avoir des connaissances de base en gestion de patrimoine professionel 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

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 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)

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

DELEGATION NATIONAL: 16 rue Etienne Marcel 75002 PARIS

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 d'exécution

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.

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.