



LABELS

## Formations pour obtenir un Label



MÉDIATION

## Formations Médiation & Efficacité relationnelle





**Formations  
pour obtenir un Label**





## Face à la banalisation de l'information et à l'immédiateté numérique, la profession notariale repense ses méthodes pour répondre aux attentes contemporaines et aux mutations juridiques.

Pour accompagner cette transformation, le Conseil supérieur du notariat propose aux offices des formations labellisantes.

La labellisation vise à développer vos compétences et un savoir-faire dans un domaine spécifique tout en satisfaisant à votre obligation de formation continue. Fort de sa formation, son éthique et ses instruments juridiques distinctifs, le notaire délivre des solutions personnalisées adaptées aux problématiques de chaque client. Le label constitue un gage de qualité de conseil et de sécurité juridique pour les citoyens.

Se former pour obtenir un label vous permettra de mieux répondre aux besoins de votre clientèle et anticiper ses attentes

## Les bénéfices d'un label sont nombreux :

**FIABILITÉ** les formations sont animées par des experts (notaires, universitaires et professionnels) du domaine concerné.

**PRAGMATISME** l'enseignement s'appuie sur des cas pratiques pour une mise en application immédiate.

**ATTRACTIVITÉ** l'obtention du label offre l'opportunité de fidéliser et d'attirer de nouveaux clients.

**MANAGEMENT** la démarche globale renforce l'efficacité interne de votre office en permettant la montée en compétences des collaborateurs et l'implication de tous.

**OUVERTURE** le partage d'expérience avec d'autres notaires favorise l'intelligence collective, il enrichit vos perspectives de développement et votre réseau.

Si vous êtes prêt à accélérer l'avenir de votre office, inscrivez-vous en ligne pour les prochaines sessions.

**Pour vous inscrire**  
<https://formation.adnov.fr/>

# Sommaire

## Formations pour obtenir un Label



### **Notaire Conseil en Stratégie Patrimoniale et Familiale**

Développer ses connaissances en ingénierie patrimoniale et family office

p.5



### **Notaire Juriste d'Entreprise**

Devenir le référent des entrepreneurs et des entreprises au sein de l'office

p.6



### **Notaire Conseil aux Familles**

Conseiller et appréhender les risques pesant sur son client, ses proches et son patrimoine

p.7



### **Notaire Conseil des Personnes Publiques**

Accompagner les personnes publiques et notamment les collectivités pour mener à bien leurs projets dans les territoires

p.8



### **Notaire Conseil en Aménagement et Environnement**

Maîtriser le droit de l'environnement et devenir le chef d'orchestre des opérations d'aménagement

p.9



### **Notaire Conseil du Monde Rural**

Proposer son expertise, en tant que juriste de proximité, à ses clients exploitants agricoles

p.10



### **Notaire pour Client à l'International** DISPONIBLE EN 2027

Acquérir les réflexes nécessaires en DIP pour conseiller son client et analyser sa situation juridique et fiscale et la régler

p.11



# Notaire Conseil en Stratégie Patrimoniale et Familiale

## OBJECTIFS

Ce label s'adresse aux notaires souhaitant développer leurs compétences en ingénierie patrimoniale et family office grâce à l'acquisition de connaissances transversales en droit de la famille, droit des sociétés, droit immobilier et en fiscalité.

Les participants (notaires et collaborateurs des offices), à l'issue de ce parcours de formation, doivent être capables de réaliser un audit patrimonial précis et d'accompagner leurs clients dans la gestion quotidienne de leur patrimoine. Le label a pour objectif la mise en place au sein de l'office d'un service dédié à la gestion de patrimoine.

## PUBLIC CONCERNÉ

Les notaires en exercice et les collaborateurs.  
L'inscription d'un collaborateur est subordonnée à celle d'un notaire de l'office.

## PRÉREQUIS

Il n'y a pas de prérequis pour suivre la formation.

## L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Notaires, universitaires, autres professionnels experts.

## DURÉE

- 10 journées de formation (70 heures)
- 3 visioconférences de 1h30 chacune (4,5 heures) et 1 visioconférence de 2 heures
- Soit au total 76h30 de formation

## COÛT DU PARCOURS COMPLET

- 2460 €/ht (soit 2952 €/ttc) par participant.

## PROGRAMME

### Module 1 :

- Méthodologie de l'audit patrimonial et familial
- L'utilité de la médiation auprès des familles
- L'écoute : la clé de la relation client – méthodologie
- Anticiper l'incapacité par le mandat de protection future et la fiducie

### Module 2 :

- La pratique notariale de l'usufruit et du quasi-usufruit
- Transmission et DIP
- La donation-partage transgénérationnelle sous toutes ses formes

### Module 3 :

- L'évaluation des entreprises
- Philanthropie, fonds de dotation, fondation et fonds de pérennité
- Statut, gouvernance, pacte d'associés et pacte Dutreil

### Module 4 :

- Assurance vie
- Donations Dutreil
- Comment structurer le patrimoine du groupe familial
- Optimiser l'immobilier de jouissance et d'investissement

### Module 5 :

- Expérience et relation client
- Performance financière
- L'organisation de l'outil de travail, quels outils de production ? Savoir facturer ou non le conseil. Retours d'expérience
- Savoir restituer et délivrer le conseil avec l'interprofessionnalité – cas pratique

### Les visioconférences :

- Présentation du parcours de formation et du label
- Le client face à la retraite
- Comprendre les actifs financiers
- Les techniques de changements de régime matrimonial

## PLANNING 2026

MODULE 1	MODULE 2	MODULE 3	MODULE 4	MODULE 5
jeudi 29 janvier et vendredi 30 janvier	mercredi 25 mars et jeudi 26 mars	jeudi 28 mai et vendredi 29 mai	mercredi 1 <sup>er</sup> juillet et jeudi 2 juillet	jeudi 5 novembre et vendredi 6 novembre
VISIOCONFÉRENCE 1	VISIOCONFÉRENCE 2	VISIOCONFÉRENCE 3	VISIOCONFÉRENCE 4	QCM À DISTANCE
mercredi 14 janvier	mercredi 13 mai	mercredi 17 juin	mercredi 16 septembre	jeudi 10 décembre

Les dates sont fixées comme définitives, mais restent soumises aux aléas de disponibilité des intervenants, pouvant entraîner des ajustements indépendants de notre volonté.

# Notaire Juriste d'Entreprise



## OBJECTIFS

Ce label est une formation technique en droit des affaires destinée au notaire qui, grâce à sa vision globale et son approche patrimoniale, souhaite devenir le contact incontournable des entrepreneurs et des entreprises.

Les participants (notaires et collaborateurs des offices) seront formés sur les aspects juridiques, fiscaux et comptables. À l'issue du parcours formation, ils doivent être capables d'apporter des solutions sur-mesure à leurs clients et plus précisément de créer et développer un service de secrétariat juridique des sociétés.

## PUBLIC CONCERNÉ

Les notaires en exercice et les collaborateurs. L'inscription d'un collaborateur est subordonnée à celle d'un notaire de l'office.

## PRÉREQUIS

Il n'y a pas de prérequis pour suivre la formation.

## L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Notaires, universitaires, autres professionnels experts.

## DURÉE

- 10 journées de formation (70 heures)
- 4 visioconférences de 1h30 chacune (6 heures)
- Soit au total 76 heures de formation

## COÛT DU PARCOURS COMPLET

- 2460 €/ht (soit 2952 €/ttc) par participant

## PROGRAMME

### Module 1 :

- Lecture notariale du bilan
- Statut des sociétés / Choix des structures / Rédaction des statuts et chausse-trappes

### Module 2 :

- Lecture de la comptabilité
- Fiscalité des entreprises et du dirigeant
- La SCI

### Module 3 :

- Construire son offre
- Expérience et relation client
- Performance financière

### Module 4 :

- Le statut fiscal et social de l'entrepreneur
- Les structures sociales notariales
- Développement de l'activité de secrétariat juridique des sociétés au sein des offices

### Module 5 :

- Le recours à la société holding
- Les pactes « Dutreil-Transmission »

### Les visioconférences :

- Présentation du parcours de formation et du label
- Les différentes structures sociétaires et leurs organes sociaux
- Jurisprudence et actualités sur le suivi juridique des sociétés
- Modalités et formalités

## PLANNING 2026

MODULE 1	MODULE 2	MODULE 3	MODULE 4	MODULE 5
jeudi 22 janvier et vendredi 23 janvier	jeudi 12 mars et vendredi 13 mars	mercredi 6 mai et jeudi 7 mai	jeudi 25 juin et vendredi 26 juin	jeudi 10 septembre et vendredi 11 septembre
VISIOCONFÉRENCE 1	VISIOCONFÉRENCE 2	VISIOCONFÉRENCE 3	VISIOCONFÉRENCE 4	QCM À DISTANCE
mercredi 7 janvier	mercredi 1 <sup>er</sup> avril	mercredi 20 mai	mercredi 23 septembre	jeudi 3 décembre

Les dates sont fixées comme définitives, mais restent soumises aux aléas de disponibilité des intervenants, pouvant entraîner des ajustements indépendants de notre volonté.

LABEL «N.C.F.»

# Notaire Conseil aux Familles



## OBJECTIFS

Ce label a pour but de développer le positionnement du notaire en tant qu'interlocuteur clef pour appréhender les risques pesant sur son client, ses proches et son patrimoine.

Les participants (notaires et collaborateurs des offices), à l'issue de ce parcours de formation, doivent être capables de proposer leur expertise à leurs clients essentiellement en matière de droit de la famille, de développer et fidéliser une nouvelle clientèle dans ce domaine, de proposer des consultations, de sécuriser et d'anticiper des problématiques familiales et successorales de plus en plus complexes.

## PUBLIC CONCERNÉ

Les notaires en exercice et les collaborateurs.  
L'inscription d'un collaborateur est subordonnée à celle d'un notaire de l'office.

## PRÉREQUIS

Il n'y a pas de prérequis pour suivre la formation.

## L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Notaires, universitaires, autres professionnels experts.

## DURÉE

- 11 journées de formation (77 heures) incluant les Journées notariales du patrimoine JNP
- 4 visioconférences de 1h30 chacune (6 heures)
- Soit au total 83 heures de formation

## COÛT DU PARCOURS COMPLET

- 2460 €/ht (soit 2952 €/ttc) par participant.
- Ce coût comprend la participation aux JNP.

## PROGRAMME

### Module 1 :

- Présentation du parcours de formation et du label
- Le couple
- Les libéralités

### Module 2 :

- Construire son offre
- Expérience et relation client
- Performance financière

### Module 3 :

- Le divorce
- Les successions
- La liquidation du régime matrimonial et de la succession
- La liquidation des indivisions et le partage

### Module 4 :

- Les vulnérabilités – mineurs et majeurs protégés
- Audit et vente du conseil patrimonial

### Module 5 :

- Le parcours de formation inclut la participation aux Journées Notariales du Patrimoine (organisées en partenariat avec l'Université Paris-Dauphine) - module à l'automne date à préciser

### Les visioconférences :

- Les libéralités atypiques
- La récupération des aides publiques
- Les transmissions dans les familles recomposées
- L'assurance-vie

## PLANNING 2026

MODULE 1	MODULE 2	MODULE 3	MODULE 4	JNP
jeudi 15 janvier et vendredi 16 janvier	jeudi 19 mars et vendredi 20 mars	mercredi 1 <sup>er</sup> , jeudi 2 et vendredi 3 avril	jeudi 4 juin et vendredi 5 juin	2 jours en octobre ou novembre
VISIOCONFÉRENCE 1	VISIOCONFÉRENCE 2	VISIOCONFÉRENCE 3	VISIOCONFÉRENCE 4	QCM À DISTANCE
mercredi 28 janvier	mercredi 24 juin	mercredi 9 septembre	mercredi 7 octobre	vendredi 4 décembre

Les dates sont fixées comme définitives, mais restent soumises aux aléas de disponibilité des intervenants, pouvant entraîner des ajustements indépendants de notre volonté.

# Notaire Conseil des Personnes Publiques



## OBJECTIFS

Bien que possédant la culture de service public de nombreux notaires n'osent pas s'investir auprès des collectivités. Les personnes publiques font pourtant partie de l'environnement quotidien du notaire.

Les participants (notaires et collaborateurs des offices), à l'issue de ce parcours de formation, doivent être capables de maîtriser les concepts de droit public et de proposer leur expertise juridique aux personnes publiques, notamment les collectivités locales, pour les accompagner dans leurs projets et de fidéliser une nouvelle clientèle par la création d'un service spécifique.

## PUBLIC CONCERNÉ

Les notaires en exercice et les collaborateurs.  
L'inscription d'un collaborateur est subordonnée à celle d'un notaire de l'office.

## PRÉREQUIS

Il n'y a pas de prérequis pour suivre la formation.

## L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Notaires, universitaires, autres professionnels experts.

## DURÉE

- 11,5 journées de formation (80,5 heures)
- 1 visioconférence de 1h30
- Soit au total 82 heures de formation

## COÛT DU PARCOURS COMPLET

- 2900 €/ht (soit 3480 €/ttc) par participant

## PROGRAMME

### Module 1 :

- Présentation du parcours de formation et du label
- Les personnes publiques : approche institutionnelle

### Module 2 :

- Gestion et valorisation des propriétés publiques

### Module 3 :

- Sécurisation du contrat et contentieux

### Module 4 :

- Construire son offre
- Expérience et relation client
- Performance financière

### Module 5 :

- L'urbanisme et les collectivités locales

### Module 6 :

- Le logement social

### 1 visioconférence :

- Les aides locales à l'immobilier

## PLANNING 2026

MODULE 1	MODULE 2	MODULE 3	MODULE 4	MODULE 5	MODULE 6
jeudi 5 février et vendredi 6 février	jeudi 12 mars et vendredi 13 mars	mercredi 6 mai et jeudi 7 mai	jeudi 25 juin et vendredi 26 juin	jeudi 10 septembre et vendredi 11 septembre	jeudi 19 novembre et vendredi 20 novembre (matin)

VISIOCONFÉRENCE 1	QCM À DISTANCE
mercredi 25 mars	vendredi 11 décembre

Les dates sont fixées comme définitives, mais restent soumises aux aléas de disponibilité des intervenants, pouvant entraîner des ajustements indépendants de notre volonté.

# Notaire Conseil en Aménagement et Environnement



## OBJECTIFS

Ce label transversal place le droit de l'environnement comme un vecteur de spécialisation, mais aussi de développement de l'activité de l'office : faire du notaire le chef d'orchestre des projets d'aménagement.

Les participants (notaires et collaborateurs des offices), à l'issue de ce parcours de formation, doivent être capables d'accompagner tous types de projets d'aménagement en maîtrisant les opérations complexes en matière de droit de l'environnement dans lesquelles le respect des obligations joue un rôle grandissant (vente, transmission, création de ZAC, mise en place de PLU,...) et d'acquérir un solide carnet d'adresses permettant de s'orienter et de trouver l'information.

## PUBLIC CONCERNÉ

Les notaires en exercice et les collaborateurs.  
L'inscription d'un collaborateur est subordonnée à celle d'un notaire de l'office.

## PRÉREQUIS

Il n'y a pas de prérequis pour suivre la formation.

## L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Notaires, universitaires, autres professionnels experts.

## DURÉE

- 10 journées de formation (70 heures)
- 3 web-conférences de 1h30 chacune (4,5 heures)
- Soit au total 74h30

## COÛT DU PARCOURS COMPLET

- 2460 €/ht (soit 2952 €/ttc) par participant

## PROGRAMME

### Module 1 :

- Présentation du parcours de formation et du label
- La pratique notariale face aux enjeux du droit de l'urbanisme : performance environnementale et sobriété foncière
- Anthropocène et bouleversements environnementaux, quelles conséquences sur le patrimoine immobilier ?

### Module 2 :

- Construire son offre
- Expérience et relation client
- Performance financière

### Module 3 :

- Aménagement des sols et environnement - acteurs et outils

### Module 4 :

- La gestion des sols - sécuriser la cession d'un site pollué
- ICPE Procédures collectives et la problématique environnementale dans la rédaction des baux commerciaux
- Agrivoltaïsme et photovoltaïsme

### Module 5 :

- La gestion environnementale du bâti

### Les visioconférences :

- Transition écologique du bâtiment : rénovation énergétique & adaptation au changement climatique (intervention de l'Ademe)
- L'ORE (obligation réelle environnementale) et la valeur verte
- Energies renouvelables et financement

## PLANNING 2026

MODULE 1	MODULE 2	MODULE 3	MODULE 4	MODULE 5
jeudi 22 janvier et vendredi 23 janvier	jeudi 12 mars et vendredi 13 mars	mardi 5 mai et mercredi 6 mai	jeudi 18 juin et vendredi 19 juin	jeudi 10 septembre et vendredi 11 septembre
VISIOCONFÉRENCE 1	VISIOCONFÉRENCE 2	VISIOCONFÉRENCE 3	QCM À DISTANCE	
mercredi 28 janvier	mercredi 27 mai	mercredi 1 <sup>er</sup> juillet	mercredi 4 novembre	

Les dates sont fixées comme définitives, mais restent soumises aux aléas de disponibilité des intervenants, pouvant entraîner des ajustements indépendants de notre volonté.

LABEL «N.C.M.R.»

# Notaire Conseil du Monde Rural



## OBJECTIFS

L'activité agricole, régie par le droit rural, est aujourd'hui exercée par des exploitants devenus de véritables entrepreneurs et intègre de multiples problématiques (civiles, comptables, fiscales, sociales, environnementales, voire urbanistiques).

Les participants (notaires et collaborateurs des offices), à l'issue de ce parcours de formation, doivent être capables de proposer leur expertise, en tant que juristes de proximité, à leurs clients exploitants agricoles en développant cette activité au sein de l'office.

## PUBLIC CONCERNÉ

Les notaires en exercice et les collaborateurs.  
L'inscription d'un collaborateur est subordonnée à celle d'un notaire de l'office.

## PRÉREQUIS

Il n'y a pas de prérequis pour suivre la formation.

## L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Notaires, universitaires, autres professionnels experts.

## DURÉE

- 10 journées de formation (70 heures)
- 3 visioconférences de 1h30 chacune (4,5 heures)
- Soit au total 74,5 heures de formation

## COÛT DU PARCOURS COMPLET

- 2460 €/ht (soit 2952 €/ttc) par participant.

## PROGRAMME

### Module 1 :

- Présentation du parcours de formation et du label
- De l'agriculture familiale à l'agriculture de firme
- L'activité agricole : une activité administrée (contrôle des structures) et aidée
- La SAFER

### Module 2 :

- Les baux ruraux : le statut du fermage et baux hors statut
- Les baux ruraux à long terme : aspects civils et fiscaux

### Module 3 :

- Construire son offre
- Expérience et relation client
- Performance financière

### Module 4 :

- La structure d'exploitation agricole : sociétés agricoles et EI (choix, constitution et régime fiscal)
- Transformation, transmission et dissolution de l'exploitation agricole

### Module 5 :

- Thème à confirmer
- Statut social de l'exploitant agricole

### Les visioconférences :

- Les droits de préemption en milieu rural
- Actualité du droit rural
- Cessions des parts de sociétés agricoles

## PLANNING 2026

MODULE 1	MODULE 2	MODULE 3	MODULE 4	MODULE 5
jeudi 8 janvier et vendredi 9 janvier	jeudi 5 février et vendredi 6 février	jeudi 9 avril et vendredi 10 avril	jeudi 18 juin et vendredi 19 juin	jeudi 17 septembre et vendredi 18 septembre
VISIOCONFÉRENCE 1	VISIOCONFÉRENCE 2	VISIOCONFÉRENCE 3	QCM À DISTANCE	
mercredi 21 janvier	mercredi 3 juin	mercredi 2 septembre	mercredi 2 décembre	

Les dates sont fixées comme définitives, mais restent soumises aux aléas de disponibilité des intervenants, pouvant entraîner des ajustements indépendants de notre volonté.

NOTAIRE CONSEIL du  
**MONDE RURAL**

# Notaire pour Client à l'International

DISPONIBLE EN 2027



Notaire pour client à  
L'INTERNATIONAL

## OBJECTIFS

Ce label s'adresse aux notaires sensibles aux enjeux européens et internationaux de la profession.

Les participants (notaires et collaborateurs des offices), seront formés en droit international privé et en droit de l'Union européenne. Les participants (notaires et collaborateurs des offices), à l'issue de ce parcours de formation, doivent être capables de traiter les situations internationales de plus en plus complexes du fait de la circulation des personnes. Le label a pour objectif de guider le notaire dans la mise en place et le développement d'un service en droit international.

## PUBLIC CONCERNÉ

Les notaires en exercice et les collaborateurs.  
L'inscription d'un collaborateur est subordonnée à celle d'un notaire de l'office.

## PRÉREQUIS

Il n'y a pas de prérequis pour suivre la formation.

## L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Notaires, universitaires, autres professionnels experts.

## DURÉE

- 9,5 journées de formation (66,5 heures)
- 3 visioconférences (soit 4,5 heures)
- Soit au total 71 heures de formation

## PROGRAMME

### Module 1 :

- Témoignages offices
- Droit comparé

### Module 2 :

- Relation client / Construire et développer son offre

### Module 3 :

- Droit international privé
- Droit musulman

### Module 4 :

- Règlement succession et règlement régimes matrimoniaux
- Common Law – Trust / Civil Law

### Module 5 :

- Personnes vulnérables
- Trust anglais

### Les visioconférences :

- Présentation du parcours de formation et du label
- Le droit de l'Union européenne
- Les institutions européennes

DISPONIBLE EN 2027

# Formations pour obtenir un Label



## INFORMATIONS GÉNÉRALES

- L'inscription d'un binôme notaire/collaborateur est conseillée pour une complémentarité dans l'efficacité du développement de l'activité au sein de l'office,
- La formation est validée par un QCM,
- Le label est attribué à l'office, dont au moins un notaire a suivi la formation et passé le QCM.

## CONDITIONS D'OBTENTION DU LABEL

- La présence obligatoire à l'ensemble des modules\*,
- La note obtenue au QCM doit être supérieure ou égale à 10,
- Un projet de développement de l'activité au sein de l'office doit être rédigé.

## CONTACTS

Pour toutes informations sur ces parcours de formation ou informations sur l'accessibilité aux personnes en situation de handicap, vous pouvez contacter le département formation du Conseil supérieur du notariat :  
Tél. : 01 44 90 30 54  
formation@csn.notaires.fr

## INSCRIPTIONS

Les inscriptions se font en ligne uniquement, muni de votre identifiant ID.not à l'adresse suivante :  
<https://formation.adnov.fr>  
Si vous n'avez pas de compte ID.not, la Hotline ADNOV est joignable au 0800 710 620.

## LIEU DE LA FORMATION

L'ensemble des modules de formation de chaque label sera dispensé en présentiel à Paris.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Date limite d'inscription : 15 jours avant le début de la formation.  
Un bon de commande vous sera envoyé à l'issue de votre inscription pour vous confirmer que celle-ci est validée.

Les informations pratiques concernant le parcours de la formation vous seront adressées environ 15 jours avant le début du parcours accompagnées de la convention de formation qui sera à nous retourner signée.

Les supports de cours vous seront envoyés quelques jours avant chaque module de formation sous réserve de leur transmission dans les délais impartis par l'intervenant.

A l'issue de chaque module de formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera transmis.

La facture sera éditée au début du parcours de formation et adressée par courrier à l'office.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les formations alterneront cas pratiques et théorie.

## MOYENS TECHNIQUES

Projection du cours sur écran (vidéoprojecteur) accompagnée d'un support numérique.

Pour consulter nos statistiques cliquez ici :  
<https://formation.adnov.fr/organisme-formation-advov/>



**ADNOV**

\* pour les notaires justifiant d'une certification de spécialité, d'une VAE ou d'un parcours de formation dans le domaine du label, une dispense du suivi du parcours de formation totale ou partielle, à l'exception du module « construire son offre, expérience et relation client, performance financière », peut être accordée sous réserve de validation par le responsable pédagogique du label concerné. Le participant devra passer le QCM et présenter un projet de développement. Toute demande en ce sens devra être adressée au CSN (formation@csn.notaires.fr) avant le 26 décembre 2025).

# Formations Médiation & Efficacité relationnelle





## L'objectif général de la formation est d'amener les participants à avoir la capacité de soutenir une position de médiateur, d'accompagnant en médiation et de prescripteur de médiation.

La formation sera centrée sur le renforcement des compétences d'écoute des notaires, sur la base de leur expérience, afin de substituer à des attitudes de conseil voire éventuellement défensives (expliquer, colmater, faire face, contrôler, donner son avis d'expert...) compréhensibles mais génératrices de malentendus, de frustrations et de tensions, une capacité à reconnaître les signaux d'alarme (émotions) à l'œuvre dans les tensions et conflits apportés par les usagers. Ils devraient ainsi pouvoir questionner et améliorer leur posture de tiers en tenant compte de leurs style et ressources, et de la place occupée dans la démarche de médiation (médiateur en séance de médiation, mais également en entretien de prescription ou en situation d'accompagner en médiation).

## Ainsi, il s'agit à travers ces journées de formation de :

**COMPRENDRE** le fonctionnement des conflits ;  
**SITUER LA MÉDIATION** au regard des autres modes amiables de résolution des différends pour pouvoir la prescrire dans des situations adaptées ;

**COMPRENDRE LE DÉROULEMENT D'UNE MÉDIATION** de la prescription à sa réalisation ;

**DISTINGUER LA POSTURE DE "TIERS CONSEIL" DE CELLE SPÉCIFIQUE DE "TIERS MÉDIATEUR"** ;

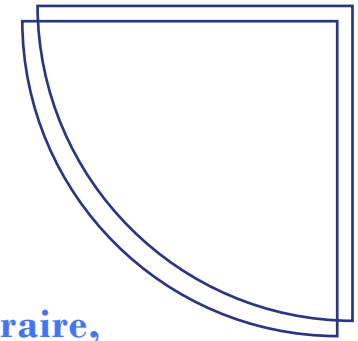
**AVOIR LA CAPACITÉ DE CONDUIRE UNE MÉDIATION GÉNÉRALISTE** de la prescription à sa réalisation ;

**REPÉRER LES PRINCIPES ET L'ÉTHIQUE DE LA MÉDIATION** et envisager sa propre pratique.

Par ailleurs, ces formations favorisent toutes une prise de recul sur la pratique professionnelle et une réflexion personnelle sur son rapport au conflit et à l'altérité.

**Pour vous inscrire**

**<https://formation.adnov.fr/>**



**Le programme que nous proposons est ouvert à tout notaire en exercice, retraité ou honoraire, ainsi qu'aux collaborateurs des offices et des instances notariales et aux permanents des Centres de médiation.**

Ce programme s'articule selon 4 axes :

**GAGNER EN EFFICACITÉ RELATIONNELLE** avec des modules ouverts à tous, notaires et collaborateurs, formés ou non formés à la médiation ;

**SE FORMER À LA MÉDIATION AVEC LE SOCLE NIVEAU 1**  
« Les fondamentaux de la médiation » (pour les débutants non formés à la médiation) ;

**DEVENIR MÉDIATEUR ET SE PERFECTIONNER** après avoir suivi le socle niveau 1, ceux qui souhaitent devenir médiateurs pourront compléter leur formation par le socle niveau 2, le socle niveau 3 et/ou le cycle proposé en distanciel sur le thème « Clôturer une médiation »\* ;

**SE SPÉCIALISER AVEC LES MODULES DE SPÉCIALISATION/EXPERT**  
(pour ceux déjà formés souhaitant conduire des médiations spécifiques).

La mise en place du socle niveau 3 a pour objectif d'amener les médiateurs notaires formés aux socles 1 et 2 à s'interroger sur :

- En quoi les socles 1 et 2 les ont fait bouger ;
- Leurs intentions ;
- Leur intérêt à suivre la formation ;
- Les thèmes et les questions qui les ont mis au travail et qu'ils souhaitent approfondir en socle 3 ;
- Les modalités et contextes dans lesquels ils imaginent appliquer ce qu'ils vont apprendre dans ce socle ;
- Le sens que cela a pour eux de rejoindre le socle 3 ;
- Où ils en sont dans leur parcours ;
- Ce qu'ils aimeraient recevoir de cette formation.

Le parcours de formation composé des socles 1, 2 et 3 est conforme aux préconisations du Conseil national de la médiation. Il constitue une formation de 147 heures permettant de valider les compétences inscrites au référentiel de base du médiateur.

*\*Des équivalences pourront être envisagées pour les notaires et collaborateurs ayant suivi une formation autre que le socle niveau 1 afin de leur permettre de suivre le socle niveau 2 ; il en sera de même pour ceux ayant suivi des formations autres que les socles niveaux 1 et 2 et qui souhaitent suivre le socle niveau 3 et/ou le cycle en distanciel.*



# Sommaire

## Médiation & Efficacité relationnelle

### GAGNER EN EFFICACITÉ RELATIONNELLE

#### LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE **NOUVEAU**

Lundi 15 et mardi 16 juin 2026

p.17

#### LES LOGIQUES ÉMOTIONNELLES DANS LES CONFLITS ET CRISES **NOUVEAU**

Lundi 23 et mardi 24 mars 2026

p.18

### SE FORMER À LA MÉDIATION

#### LE SOCLE NIVEAU 1 : “LES FONDAMENTAUX DE LA MÉDIATION”

p.19

##### Session du 1<sup>er</sup> semestre

Mardi 13 et mercredi 14 janvier 2026

Mercredi 11 et jeudi 12 mars 2026

Lundi 20 et mardi 21 avril 2026

Mardi 19 et mercredi 20 mai 2026

##### Session du 2<sup>ème</sup> semestre

Jeudi 3 et vendredi 4 septembre 2026

Jeudi 8 et vendredi 9 octobre 2026

Mardi 3 et mercredi 4 novembre 2026

Jeudi 10 et vendredi 11 décembre 2026

### DEVENIR MÉDIATEUR

#### LE SOCLE NIVEAU 2

p.20

##### Session du 1<sup>er</sup> semestre

Jeudi 22 et vendredi 23 janvier 2026

Mardi 10 mars 2026

Jeudi 2 et vendredi 3 avril 2026

Jeudi 21 et vendredi 22 mai 2026

##### Session du 2<sup>ème</sup> semestre

Jeudi 10 et vendredi 11 septembre 2026

Mardi 6 octobre 2026

Jeudi 5 et vendredi 6 novembre 2026

Jeudi 10 et vendredi 11 décembre 2026

### SE PERFECTIONNER

#### LE SOCLE NIVEAU 3

##### Session du 1<sup>er</sup> semestre

Jeudi 26 et vendredi 27 mars 2026

Mardi 19 et mercredi 20 mai 2026

Mardi 2 et mercredi 3 juin 2026

##### Session du 2<sup>ème</sup> semestre

Jeudi 15 et vendredi 16 octobre 2026

Mercredi 25 et jeudi 26 novembre 2026

Jeudi 17 et vendredi 18 décembre 2026

p.21

#### CYCLE « CLÔTURER UNE MÉDIATION » **NOUVEAU - EN DISTANCIEL UNIQUEMENT**

p.22

Mardi 5 mai 2026 (matin)

Vendredi 22 mai 2026 (matin)

Mardi 2 juin 2026 (matin)

Mardi 23 juin 2026 (matin)

### LES MODULES DE SPÉCIALISATION / EXPERT

#### LA MÉDIATION DE PROJET NIVEAU 1

Jeudi 19 et vendredi 20 mars 2026

p.23

#### LA NÉGOCIATION RAISONNÉE

Lundi 5 et mardi 6 octobre 2026

p.25

#### LA MÉDIATION ADMINISTRATIVE

Mardi 9 et mercredi 10 juin 2026

p.24

#### MÉDIATION ET CONFLITS EN ENTREPRISE **NOUVEAU**

Jeudi 19 et vendredi 20 novembre 2026

Jeudi 28 et vendredi 29 janvier 2027

p.26

# La communication interpersonnelle **NOUVEAU**

## - en présentiel uniquement



### OBJECTIFS

- À l'issue de la formation, les participants seront capables de :
- D'identifier, accueillir et nommer leurs émotions et besoins ;
  - D'écouter avec empathie, sans interpréter, ni juger ;
  - D'identifier leur style d'écoute et de communication ;
  - D'identifier leur style de leadership et de gestion des tensions ;
  - D'utiliser la communication non violente (C.N.V.) et positive.

### PUBLIC CONCERNÉ

Ouvert à tous, notaires et collaborateurs, formés ou non formés à la médiation

### PRÉREQUIS

Il n'y a pas de prérequis pour suivre la formation.

### FORMATRICE

Johanna HAWARI BOURJEILY (voir en fin de brochure)

### DURÉE

- 2 jours soit 14 heures

### COÛT DE LA FORMATION

- 830 € HT soit 996 € TTC par participant pour 2 jours de formation
- 15 participants maximum

### PROGRAMME

#### Jour 1 : les Fondamentaux de la communication interpersonnelle et relationnelle

- Description des styles de communication (verbale, non-verbale etc.) ;
- Identification des freins à la communication ;
- Identification des styles d'écoute (PORTER) ;
- Description des règles « d'hygiène relationnelle » ;
- Exercices d'écoute et de reformulation empathique (écoute de soi/ écoute de l'autre) ;
- Identification de son style de gestion des conflits.

#### Jour 2 : la Communication positive et non violente

- Méthodologie de la communication non violente (C.N.V.) ;
- Identification et expression des émotions et des besoins ;
- Apprendre à transformer une réaction émotionnelle en action constructive ;
- Exercice de C.N.V. et jeux de rôle.

### DATES DE LA FORMATION

Lundi 15 et mardi 16 juin 2026

Les dates sont susceptibles d'évoluer.

# Les logiques émotionnelles dans les conflits et crises **NOUVEAU** - en présentiel uniquement



## OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Repérer les logiques émotionnelles à l'œuvre ;
- Reconnaître leurs propres émotions pour mieux les apprivoiser et aider leurs interlocuteurs à mieux « réguler » les leurs.

## PUBLIC CONCERNÉ

Ouvert à tous, notaires et collaborateurs, formés ou non formés à la médiation

## PRÉREQUIS

Il n'y a pas de prérequis pour suivre la formation.

## FORMATRICE

Evelyne FOURNIER-MEISSIREL (voir en fin de brochure)

## DURÉE

• 2 jours soit 14 heures

## COÛT DE LA FORMATION

• 830 € HT soit 996 € TTC par participant pour 2 jours de formation  
15 participants maximum

## PROGRAMME

### Jour 1

#### Comprendre les logiques émotionnelles

- Cerveaux et Emotion ;
- Définition Emotions et masse émotionnelle ;
- Différences entre émotions, sensations, humeurs, sentiments, tempéraments ;
- Théories et composantes de l'émotion ;
- Les réponses émotionnelles ;
- Carte corporelle des émotions et tableau ;
- Fonction de l'expression des émotions ;
- Processus de développement de l'intelligence émotionnelle ; Régulation – définition et approche ;
- Comment gérer des situations et personnalités difficiles ?

#### Identifier et Apprivoiser ses émotions et celles des autres

- Le questionnement ouvert ;
- La roue des émotions ;
- L'écoute et l'expression de ses propres émotions ;

- Empathie ;
- Emotional freedom technic (EFT) ;
- Training autogène de Schultz ;
- Respiration/cohérence cardiaque ;
- Ho'oponono (remettre les choses en ordre, rétablir l'équilibre) ;
- Outils de PNL ;
- Utilisation d'objets « flottants ».

### Jour 2

- Exercices – situations vécues par les participants ou amenées par la formatrice : questionnement et mises en situation d'accueil et de « régulation » des émotions, levier de changement dans la négociation ;
- Evaluation du parcours par les participants en fin de formation avec QCM et bilan des deux journées.

## DATES DE LA FORMATION

Lundi 23 et mardi 24 mars 2026

Les dates sont susceptibles d'évoluer.

# Le socle niveau 1 : “Les fondamentaux de la médiation” - en présentiel uniquement



## OBJECTIFS

- À l'issue de la formation, les participants seront capables de :
- Situer la médiation au regard des autres modes amiables de résolution des différends ;
  - Comprendre le fonctionnement des conflits ;
  - Savoir prescrire la médiation dans des situations adaptées ;
  - Comprendre le déroulement d'une médiation : de la prescription à sa réalisation ;
  - Distinguer la posture de “tiers conseil” de celle spécifique de “tiers médiateur” ;
  - Gagner en efficacité relationnelle ;
  - Repérer les principes et l'éthique de la médiation et envisager sa propre pratique.

## PUBLIC CONCERNÉ

Ouvert à tous, notaires et collaborateurs, formés ou non formés à la médiation

## PRÉREQUIS

Il n'y a pas de prérequis pour suivre la formation.

## FORMATEURS

Sylvie ADIJES, Marie LEBRUN BENARD, Claire GODIN, Laure VEIRIER, Virginie TOSTIVINT, Christine ANTONI, Bertrand DELCOURT (voir en fin de brochure)  
*Un formateur par jour en fonction des disponibilités des formateurs et des thématiques qu'ils ont l'habitude d'aborder*

## DURÉE

- 8 jours soit 56 heures

## COÛT DE LA FORMATION

- 2 550 € HT soit 3 060 € TTC par participant pour les 8 jours de formation
- 15 participants maximum

## PROGRAMME

### Jour 1 : spécificités de la médiation et finalités

#### Distinguer tension, désaccord, litige et conflit

- Reconnaître le conflit dans ses différentes dimensions ;
- Nommer les différentes causes et dimensions du conflit ;
- Identifier les acteurs du conflit, leurs positionnements, leurs représentations du conflit ;
- Mémoriser l'escalade conflictuelle et les mécanismes en cause ;
- Distinguer les processus en action, ceux qui ouvrent et ceux qui ferment.

#### Le cadre légal et réglementaire

#### Identifier les principales étapes d'une médiation

- La roue de la médiation ;
- Les principes de la médiation et la déontologie ;
- La pose du cadre : accueillir et mettre en confiance.

### Jour 2 : écoute active et émotions

- Ecouter sans juger, développer une écoute qui va au-delà des mots ;
- Accueillir les ressentis et favoriser leur expression ;
- Reformulation : quelles formes, quels usages ?
- Revisiter notre façon de questionner...dans l'intérêt des médiés.

### Jour 3 : étapes 1 et 2 de la médiation : de l'accueil à la reconnaissance mutuelle

- Identifier les besoins, préoccupations, valeurs derrière les positions ;
- Lister les points d'accord ET de désaccord ;
- Identifier les signifiants et pratiquer dans une mise en situation ;
- Situer le point de bascule de la reconnaissance réciproque.

### Jour 4 : étapes 3 et 4 de la médiation : de la recherche créative à la clôture

- Développer la créativité ;
- La co-construction de solutions mutuellement satisfaisantes

et exécutables ;

- La fin de la médiation et ses accords : de la poignée de main à l'accord écrit, de la transaction à l'homologation ou l'acte authentique.

### Jour 5 : l'amont : l'analyse de la demande, les entretiens préparatoires, les écrits éventuels

- Analyser la demande de médiation, préparer les personnes, quelles questions poser ? quelle stratégie ?
- La prise de contact, la convention d'entrée en médiation ;
- Pratiquer les entretiens individuels : en faire ou pas ? pourquoi ? dans quel contexte ?
- Conditions non réunies : quelles alternatives à la médiation ?

### Jour 6 : les acteurs ressources et les accompagnants en médiation

- Associer les accompagnants en médiation : en faire des alliés/ être notaire accompagnant : quel rôle ? quel avantage ?
- Identifier la place du droit dans la médiation : spécificité au regard de la profession de notaire ;
- Distinguer médiation judiciaire et conventionnelle.

### Jour 7 : les moments difficiles en médiation

- Gestion de l'agressivité et des émotions fortes ;
- Faire avec les attaques du cadre ;
- Traiter les dysfonctionnements et savoir dire stop.

### Jour 8 : la déontologie en médiation

- Mémoriser les principes et l'éthique du médiateur ;
- Identifier les écueils à éviter ;
- Développer des ressources en soi et à l'extérieur pour respecter la posture du tiers médiateur ;
- Bilan : définir la place de la médiation dans sa pratique professionnelle.

## SESSION DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE

Mardi 13 et mercredi 14 janvier 2026  
 Mercredi 11 et jeudi 12 mars 2026

Lundi 20 et mardi 21 avril 2026  
 Mardi 19 et mercredi 20 mai 2026

## SESSION DU 2<sup>ÈME</sup> SEMESTRE

Jeudi 3 et vendredi 4 septembre 2026  
 Jeudi 8 et vendredi 9 octobre 2026

Mardi 3 et mercredi 4 novembre 2026  
 Jeudi 10 et vendredi 11 décembre 2026

# Le socle niveau 2

## - en présentiel uniquement



### OBJECTIFS

- À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :
- Identifier les attentes des médiés ;
  - Utiliser le questionnement à bon escient en médiation ;
  - Accueillir et débloquent les résistances ;
  - Connaître les enjeux de la co-médiation pour mieux la préparer et la pratiquer ;
  - Définir son style de médiateur ;
  - Être en mesure de mener une médiation.

### PUBLIC CONCERNÉ

Notaires et collaborateurs formés aux fondamentaux de la médiation

### PRÉREQUIS

Pour ceux déjà formés ayant suivi le socle niveau 1 ou une formation équivalente

### FORMATEURS

Sylvie ADIJES, Marie LEBRUN BENARD, Claire GODIN, Laure VEIRIER, Virginie TOSTIVINT, Christine ANTONI, Bertrand DELCOURT (voir en fin de brochure)  
*Un formateur par jour en fonction des disponibilités des formateurs et des thématiques qu'ils ont l'habitude d'aborder*

### DURÉE

- 7 jours soit 49 heures

### COÛT DE LA FORMATION

- 2 350 € HT soit 2 820 € TTC par participant pour les 7 jours de formation
- 15 participants maximum

### PROGRAMME

#### Jour 1 : techniques et méthodes de communication en médiation

- Les différentes phases de la médiation et leurs spécificités ;
- Les gestes métier du médiateur.

#### Jour 2 : le questionnement en médiation

- L'intention au service d'un questionnement éthique du médiateur ;
- Entre pudeur et curiosité, jusqu'où aller dans le questionnement ?
- Rattacher les **questions posées à la première étape** de l'accueil à la reconnaissance réciproque ;
- Préparer la **phase de créativité** puis questions jusqu'à la clôture ;

#### Jour 3 : expérimenter une autre qualité de présence : la connexion à soi, clef de compréhension de l'autre

- Utiliser le corps en médiation : identifier nos réactions internes, se positionner dans l'espace ;
- LE V de Gary Friedman : conscientiser ce qui se passe en nous, investiguer nos réactions internes pour mieux rejoindre l'autre ;
- Se préparer : identifier nos raisons profondes de faire médiation, questionner notre rapport au conflit, se rendre disponible et présent.

#### Jour 4 : les résistances en médiation : les identifier et les accueillir pour mieux les transformer

- Identifier les différentes résistances possibles en amont et durant la médiation : celles du client, celles des accompagnants, celles liées aux personnes, celles liées au conflit...
- Les identifier et les accueillir, nommer les craintes et préoccupations, lever les freins ;

- Réviser quelques cas difficiles : la mauvaise foi, quand ça tourne en rond...

#### Jour 5 : ateliers d'entraînement intensif

- Reconnaître sa posture de tiers médiateur ;
- Identifier ses besoins en tant que médié ;
- Pour chaque stagiaire : analyser sa pratique et identifier ses points de vigilance à partir d'une mise en situation.

#### Jour 6 : préparer la co-médiation au service de l'accompagnement des médiés et des médiations de groupe

- Définir les enjeux de la co-médiation pour les médiés et pour les médiateurs ;
- Se préparer à deux : les questions clés, la répartition des rôles...
- Organiser le dialogue interne entre médiateurs : oser la complémentarité, accueillir les divergences, évaluer sa pratique ;
- Utiliser l'approche systémique au service d'une meilleure compréhension des groupes ;
- Gérer un groupe, faire circuler la parole et permettre l'expression de chacun, acter les points de convergence et divergence.

#### Jour 7 : se situer parmi les courants de la médiation / bilan, journée réflexive

- Situer son style de médiateur parmi le panorama des médiations ;
- Etude de cas / évaluation finale
- Décrire ses acquis ;
- Définir des perspectives ;
- Concevoir un bilan.

### SESSION DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE

Judi 22 et vendredi 23 janvier 2026  
 Mardi 10 mars 2026

Judi 2 et vendredi 3 avril 2026  
 Judi 21 et vendredi 22 mai 2026

### SESSION DU 2<sup>ÈME</sup> SEMESTRE

Judi 10 et vendredi 11 septembre 2026  
 Mardi 6 octobre 2026

Judi 5 et vendredi 6 novembre 2026  
 Judi 10 et vendredi 11 décembre 2026

# Le socle niveau 3

## - en présentiel uniquement



### OBJECTIFS

- À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :
- Approfondir sa maîtrise des méthodes de facilitation du dialogue interindividuel et collectif (outils de communication et de négociation raisonnée) ;
  - Conduire et clôturer des médiations conventionnelles et judiciaires en incarnant et respectant le cadre : questionner l'éthique et la déontologie du médiateur, s'adapter au réel tout en respectant la légalité ;
  - Assurer une fonction de tiers en approfondissant sa réflexion sur son rapport au conflit et aux émotions ;
  - Acquérir des outils d'ancrage corporel et de qualité de présence (physique, mental, émotionnel) pour être en mesure d'accueillir les personnes inconditionnellement.

### PUBLIC CONCERNÉ

Notaires et collaborateurs formés à la médiation

### PRÉREQUIS

Pour ceux déjà formés ayant suivi les socles niveau 1 et 2 ou des formations équivalentes

### FORMATEURS

Sylvie ADIJES, Marie LEBRUN BENARD, Claire GODIN, Laure VEIRIER, Virginie TOSTIVINT, Christine ANTONI, Bertrand DELCOURT, Christian MEYER (voir en fin de brochure)  
*Un formateur par jour en fonction des disponibilités des formateurs et des thématiques qu'ils ont l'habitude d'aborder*

### DURÉE

- 6 jours soit 42 heures

### COÛT DE LA FORMATION

- 2 150 € HT soit 2 580 € TTC par participant pour les 6 jours de formation
- 15 participants maximum

### PROGRAMME

#### Jour 1 : Moi et la médiation : repérer ses ancrages et son éthique

- Appropriation des outils pédagogiques spécifiques au socle 3 ;
- Mise en dialogue des valeurs de la médiation et de ses propres filtres ou croyances ;
- Situer son style de médiateur et définir son intention au regard des courants de la médiation ;
- Repérer la place du corps en médiation : signal et soutien pour gagner en qualité de présence.

#### Jour 2 : Le conflit et moi : traverser la dynamique de ses propres conflits au service du discernement du médiateur

- Oser reconnaître nos propres mécanismes et nos stratégies ;
- Disposer de théories pour éclairer la mécanique à l'œuvre (biais cognitifs, triangle de Karpman, etc.) ;
- S'appuyer sur des outils relationnels pour trouver sa juste distance (vis-à-vis de soi, de l'autre, de la situation) ;
- Repérer ses propres ressources pour faire face aux émotions.

#### Jour 3 : La négociation raisonnée au service de l'efficacité en médiation : théorie

- Les modes de négociation traditionnels et stratégies existantes ;
- Identifier les spécificités de l'approche raisonnée de la négociation en médiation (les 7 piliers) ;
- La préparation en amont et l'identification de la MESORE (meilleure solution de rechange).

#### Jour 4 : La négociation raisonnée au service de l'efficacité en médiation : pratique

- Etude de cas avec calcul de la MESORE et pratique d'apartés ;
- Déjouer les stratégies déloyales, sortir des blocages (reca-drage, etc...) ;
- L'alliance et le travail des résistances avec les avocats et autres accompagnants.

#### Jour 5 : Médiations multipartites : découvrir l'approche systémique

- Analyser un conflit complexe avec les apports de la systémie et l'Ecole de Palo Alto ;
- Se saisir des outils et techniques (boucles relationnelles, questionnement circulaire, etc.).

#### Jour 6 : Médiations multipartites : une place pour chacun en médiation

- Les spécificités de la médiation multipartite (phénomènes d'alliance, place des absents et des représentants, ...) ;
- Mobiliser des techniques de facilitation en intelligence collective (jardin des idées, photolangage, métaphore, carte mentale) ;
- Retour sur son intention et ses axes de progrès ;
- Evaluation finale, clôture et célébration.

### SESSION DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE

Jeudi 26 et  
vendredi 27 mars 2026

Mardi 19 et  
mercredi 20 mai 2026

Mardi 2 et  
mercredi 3 juin 2026

### SESSION DU 2<sup>EME</sup> SEMESTRE

Jeudi 15 et  
vendredi 16 octobre 2026

Mercredi 25 et jeudi 26  
novembre 2026

Jeudi 17 et vendredi 18  
décembre 2026

# Cycle « Clôturer une médiation »

**NOUVEAU** - en distanciel uniquement



## OBJECTIFS

- À l'issue de ce programme, les participants seront capables de :
- Identifier les étapes incontournables d'une clôture de médiation ;
  - Expérimenter une clôture à partir d'un cas avec les parties et leurs conseils ;
  - Soutenir la rédaction des accords avec ou sans avocats ;
  - Soigner la clôture du dialogue sur le plan symbolique et concret quels que soient les scénarii (pas de solution, nouvelle rencontre, transmission au juge, engagements et mise en œuvre...).

## PUBLIC CONCERNÉ

Notaires et collaborateurs formés à la médiation

## PRÉREQUIS

Pour ceux déjà formés ayant suivi les socles niveau 1 et 2 ou des formations équivalentes

## FORMATRICES

Sylvie ADIJES ou Claire GODIN (voir en fin de brochure)

## DURÉE

- 4 matinées (9h-12h30) soit 14 heures

## COÛT DE LA FORMATION

- 830 € HT soit 996 € TTC par participant pour les 4 matinées de formation
- 15 participants maximum

## PROGRAMME

### 1<sup>ère</sup> matinée : identifier les étapes incontournables d'une clôture de médiation

- Présentation de la formation et synthèse des premiers questionnements des participants ;
- Viser le concret, le qui fait quoi quand où vers qui et avec qui ;
- Questionner la mise en œuvre et le calendrier ;
- Visualiser l'après : le travail au Paper et/ou sur carte mentale ;
- Le matériel éventuellement nécessaire (vidéo projecteur, imprimante, ...).

### 2<sup>ème</sup> matinée : une médiation sans solution, que faire ?

- Partager attentes et intentions en médiation ;
- Accueillir et transformer les résistances ;
- La MESORE (meilleure solution de rechange) ;
- L'aparté ;
- Rester ouverts vis-à-vis du processus ;
- Soigner la clôture du dialogue sur le plan symbolique et concret quels que soient les scénarii (pas de solution) ;
- La notion « d'échec » ou de « réussite » : quel impact sur le médiateur ?

### 3<sup>ème</sup> matinée : les accompagnants, des alliés pour la clôture

- La place des avocats en médiation : rappel ;
- La place des écrits en médiation judiciaire ;
- S'assurer de l'effectivité de l'accord, identifier les réserves ;
- Quelle mise en œuvre par les conseils ?
- Quel retour à la juridiction ?

### 4<sup>ème</sup> matinée : fin de la médiation, clôturer vraiment et préparer la suite

- Quel retour aux absents ?
- Quel retour au commanditaire/prescripteur/confrère ?
- Acter le symbolique ;
- Questionner l'après ;
- Dans quelles circonstances et avec quelles intentions proposer une revoyure ? Discerner ce qui relève de la curiosité, de l'efficacité. Quel changement de posture éventuel ?
- Comment lâcher prise après une médiation et accepter de ne plus « savoir » ce qu'il se passe.

## DATES DU CYCLE « CLÔTURER UNE MÉDIATION »

Mardi 5 mai 2026 (matin)

Vendredi 22 mai 2026 (matin)

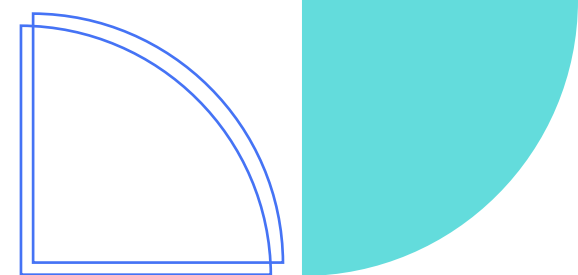
Mardi 2 juin 2026 (matin)

Mardi 23 juin 2026 (matin)



# La médiation de projet niveau 1

## - en présentiel



### OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Accompagner efficacement la création, le développement ou la fusion d'organisations (entreprises, coopératives, études, etc...);
- Optimiser les relations professionnelles et renforcer la coopération au sein des équipes ;
- Communiquer avec impact auprès des clients, partenaires et membres d'une équipe, afin d'atteindre des objectifs communs et de garantir la qualité du service rendu.

### PUBLIC CONCERNÉ

Pour les médiateurs souhaitant acquérir des connaissances pour conduire des médiations spécifiques

### PRÉREQUIS

Pour ceux déjà formés ayant suivi les socles niveau 1 et 2 ou des formations équivalentes

### FORMATEURS

Elsa COSTA et Ludovic PESSOT (voir en fin de brochure)

### DURÉE

- 2 jours soit 14 heures

### COÛT DE LA FORMATION

- 1 150 € HT soit 1 380 € TTC par participant pour 2 jours de formation
- 15 participants maximum

### PROGRAMME

La médiation de projet a pour objectif d'accompagner la mise en place ou l'amélioration de projets collectifs (deux personnes ou plus) en facilitant le dialogue et l'écoute mutuelle dans un esprit de médiation préventive. La médiation de projet offre au groupe un temps de maturation privilégié pour structurer son projet sur des bases relationnelles saines et solides. Elle permet, en amont de tout conflit, de sécuriser le projet envisagé et d'anticiper les risques dont il est porteur. La raison d'être de ce type de médiation est de maximiser les chances de succès du projet, notamment lorsque celui-ci s'inscrit dans un temps long.

#### Jour 1 – Poser les bases du succès collectif

##### Installer un climat de confiance :

- Maîtriser les principes essentiels d'une médiation de projet réussie ;
- Adopter la posture du médiateur de projet pour fédérer et inspirer.

##### Libérer la communication :

- Identifier les styles de communication et apprendre à les harmoniser ;
- Adapter vos échanges interpersonnels pour maximiser l'engagement de chacun.

##### Bâtir une vision partagée :

- Coconstruire un objectif commun motivant ;
- Clarifier les attentes et les ambitions de chaque individu ;
- Formaliser un plan d'action concret et mobilisateur.

##### Mises en situation dynamiques pour ancrer les acquis

#### Jour 2 – Passer à l'action collaborative

##### Adopter des méthodes innovantes :

- Découvrir le Creative Problem Solving, un processus structuré pour stimuler la créativité collective ;
- Développer l'écoute créative et la recherche de solutions partagées ;
- Instaurer des modes de décision participatifs adaptés à votre équipe.

##### Clôturer vos réunions avec impact :

- Expérimenter la puissance d'une déclusion réussie pour garantir l'engagement dans la durée

##### Exercices pratiques et cas concrets tout au long de la journée

### DATES DE LA FORMATION

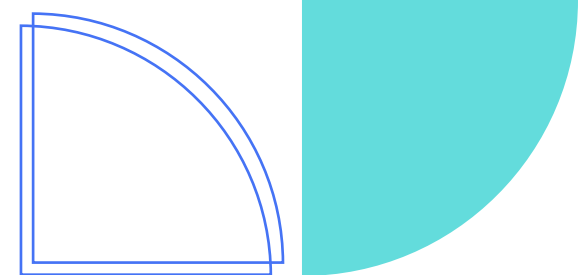
Jeudi 19 et vendredi 20 mars 2026

Les dates sont susceptibles d'évoluer.



# La médiation administrative

## - en présentiel



### OBJECTIFS

- À l'issue de la formation, les participants seront capables de :
- Comprendre les fondamentaux de la médiation dans le contexte propre aux personnes publiques en général, et aux collectivités territoriales en particulier ;
  - Reconnaître les situations susceptibles de se prêter à une médiation afin d'être capable de mettre en œuvre le recueil d'accord d'entrer en médiation ;
  - Repérer son style de médiation (différents courants) et pouvoir l'expérimenter au travers de différentes mises en situation (cas réels joués par les participant.e.s) ;
  - Explorer les attitudes, postures et comportements qui facilitent le déroulement de la médiation en conciliant intérêt général et intérêts privés, et la construction de solutions partagées dans des domaines parfois très réglementés ;
  - Repartir avec des clefs et des outils pour développer sa capacité à conduire des médiations en tenant compte des spécificités de ce champ de médiation.

### PUBLIC CONCERNÉ

Pour les médiateurs souhaitant acquérir des connaissances pour conduire des médiations spécifiques

### PRÉREQUIS

Pour ceux déjà formés ayant suivi les socles niveau 1 et 2 ou des formations équivalentes

### FORMATRICES

Elsa COSTA et Véronique MIROUSE (voir en fin de brochure)

### DURÉE

- 2 jours soit 14 heures

### COÛT DE LA FORMATION

- 1 150 € HT soit 1 380 € TTC par participant pour 2 jours de formation
- 15 participants maximum

### PROGRAMME

Entre représentants des personnes publiques et personnes morales de droit privé ou particuliers, le dialogue peut se rompre avec une nécessité de réinstaurer une communication sereine. La médiation se prête manifestement à ces champs de compétence du notariat que sont expropriation, préemption, consignation, occupation du domaine public, projets d'assainissement, procédures de délaissement, gestion des chemins ruraux.

Cette formation s'adresse dès lors aux notaires désireux d'intervenir, notamment sur désignation des juridictions administratives, en tant que médiateur.trice entre personnes publiques, collectivités et particuliers et qui souhaitent disposer des clefs pour devenir des interlocuteurs privilégiés dans la résolution amiable du conflit en veillant aux intérêts de chacun dans le respect des règles juridiques qui s'imposent aux collectivités territoriales.

#### Jour 1

##### Matinée - La place de la médiation dans la sphère publique

- Cadre d'intervention des personnes publiques, des collectivités territoriales et des notaires ;
- Distinction des différents cadres de médiation (médiation conventionnelle, médiation juridictionnelle administrative, médiation territoriale, médiation institutionnelle) ;
- Le cadre juridique de(s) la médiation(s) - Code de justice administrative / décisions ;
- Conditions de réussite d'une médiation dans un contexte public : intérêts / spécificités.

**Atelier de réflexion** : analyse des éléments nécessaires à la mise en œuvre d'une médiation avec une collectivité territoriale.

##### Après-midi - Les outils du.de la médiateur.trice

- L'écoute active, les filtres de la communication ;
- La reformulation, le reflet, la clarification ;

- La négociation raisonnée ;
- Les cartes projectives et les photo langages ;
- Evaluation du comportement en situation de conflit ;
- Créer de l'empathie entre une personne et une fonction.

**Atelier pratique** : exercice d'écoute active en petits groupes avant un partage en grand groupe.

**Atelier pratique de synthèse** : à partir de partages d'expériences des participant.e.s ou d'études de cas proposés par les formatrices, choisir l'outil le plus approprié pour le rétablissement de la communication entre les parties.

#### Jour 2

##### Matinée - Le déroulement d'une rencontre de médiation

- La confidentialité ;
- Le recueil des consentements ;
- Les entretiens préparatoires et les séances plénières de médiation ;
- Les écrits en médiation ;
- Le rôle des accompagnants ;
- Les sorties de route ;
- Le retour au juge.

**Cas pratiques** : au moins deux mises en situation dans le champ d'intervention des notaires : expropriation, préemption, chemins ruraux, rétrocession des terrains, fonds et baux préemptés etc.

##### Après-midi - La clôture de la médiation

- Fin de la médiation ;
- Quel type d'accord ?
- La confidentialité et le retour vers le collectif ;
- L'homologation de l'accord ;
- La rémunération du médiateur.

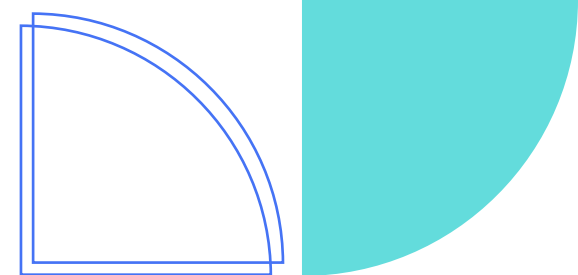
### DATES DE LA FORMATION

Mardi 9 et mercredi 10 juin 2026

Les dates sont susceptibles d'évoluer.

# La négociation raisonnée

## - en présentiel



### OBJECTIFS

- À l'issue de la formation, les participants seront capables de :
- Connaître les illusions, conditions, principes et règles de la Négociation raisonnée ;
  - Distinguer Stratégies et Objectifs ;
  - Déterminer l'OCP© (Objectif Commun Partagé) ;
  - Identifier MeSoRe (MEilleure SOLution de REchange), PiSoRe (PIre SOLution de REchange), ProSoRe (PRObable SOLution de REchange) ;
  - Identifier Hypothèses Hautes, Limites, Basses et de Seuil ;
  - Délimiter la Zone d'Accord Possible (ZAP) entre les différentes options ;
  - Se départir des illusions sur la Négociation raisonnée ;
  - Vérifier les conditions de la Négociation raisonnée ;
  - Respecter les principes de la Négociation raisonnée ;
  - Appliquer les règles de la Négociation raisonnée ;
  - Obtenir un « Oui » derrière le « Non » à la Négociation ;
  - Formuler un « Non » sans rompre la négociation ;
  - Préparer un plan B en cas d'échec de la négociation ;
  - Stimuler la créativité des personnes ;
  - Conduire la négociation des options et la construction d'une solution ;

### PUBLIC CONCERNÉ

Pour les médiateurs souhaitant acquérir des connaissances pour conduire des médiations spécifiques

### PRÉREQUIS

Pour ceux déjà formés ayant suivi les socles niveau 1 et 2 ou des formations équivalentes

### FORMATRICE

Catherine EMMANUEL (voir en fin de brochure)

### DURÉE

- 2 jours soit 14 heures

### COÛT DE LA FORMATION

- 830 € HT soit 996 € TTC par participant pour 2 jours de formation
- 15 participants maximum

### PROGRAMME

#### Jour 1 : les fondamentaux de la Négociation raisonnée

- Mise en place de la dynamique de groupe ;
- Questions / Réponses pour aborder la matinée ;
- Préambule afin de comprendre d'une part les enjeux éthiques & humanistes de la Négociation raisonnée pour le médiateur, d'autre part sa place dans le « Cycle des 5 outils du Médiateur » ;
- Les points essentiels de la Négociation raisonnée : 10 illusions, un choix stratégique, 14 principes, 4 règles ;
- Synthèse de la matinée et évaluation des compétences acquises ;
- Rappel des acquis de la matinée ;
- Questions / Réponses pour aborder l'après-midi ;
- Les points essentiels de la Négociation raisonnée : OCP©, MeSoRe, PiSoRe, ProSoRe, Hypothèses Hautes, Limites, Basses, de Seuil, ZAP, le Sandwich ;
- Synthèse de l'après-midi et évaluation des compétences acquises ;
- Bilan de la journée.

#### Jour 2 : la pratique de la Négociation raisonnée

- Mise en place de la dynamique de groupe ;
- Rappel des acquis de la veille ;
- Questions / Réponses pour aborder la matinée ;
- L'entretien individuel de pré-Médiation : l'écoute séparée de chacun en transformant le « non » à la Médiation en « oui » à partir du travail sur les MeSoRe, PiSoRe, ProSoRe au règlement amiable, en distinguant ce qui est négociable (stratégies) de ce qui ne l'est pas (objectifs) et en déterminant l'OCP© ;
- Synthèse de la matinée et évaluation des compétences acquises ;
- Rappel des acquis de la matinée ;
- Questions / Réponses pour aborder l'après-midi ;
- La séance plénière : l'écoute de l'ensemble des protagonistes en définissant les Hypothèses Hautes, Limites, Basses, de Seuil, vérifiant la ZAP, et accompagnant la négociation d'une solution amiable ;
- Synthèse de l'après-midi et évaluation des compétences acquises ;
- Bilan de la formation.

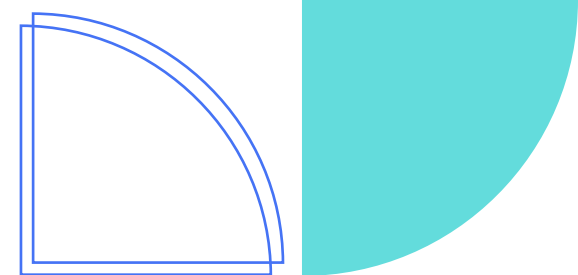
### DATES DE LA FORMATION

Lundi 5 et mardi 6 octobre 2026

Les dates sont susceptibles d'évoluer.

# Médiation et conflits en entreprise

**NOUVEAU** - en présentiel



## OBJECTIFS

- À l'issue de la formation, les participants seront capables de :
  - Identifier les liens entre santé au travail, risques psychosociaux et dialogue ;
  - Maîtriser le cadre légal réglementaire d'une intervention en contexte de risques psychosociaux ;
  - Appréhender les conditions d'une médiation au sein d'un collectif en tension notamment entre encadrement et équipe ;
  - Acquérir une méthodologie et des techniques de médiation curative adaptées à des situations de tensions sensibles et complexes au travail ;
  - Conduire des médiations conventionnelles du travail en maîtrisant les étapes depuis l'amont et la saisine des acteurs jusqu'à la rédaction des accords ;
  - Renforcer sa posture de tiers en approfondissant sa réflexion sur son rapport au travail, à la santé au travail et à la place du dialogue ;
  - Enrichir sa maîtrise des techniques de communication et de facilitation.

## PUBLIC CONCERNÉ

Pour les médiateurs souhaitant acquérir des connaissances pour conduire des médiations spécifiques

## PRÉREQUIS

Pour ceux déjà formés ayant suivi les socles niveau 1 et 2 ou des formations équivalentes

## FORMATRICE

Marie LEBRUN BENARD (voir en fin de brochure)

## DURÉE

- 4 jours soit 28 heures

## COÛT DE LA FORMATION

- 1 150 € HT soit 1 380 € TTC par participant pour 2 jours de formation
- 15 participants maximum

## PROGRAMME

### Module 1 : La médiation en entreprise : un dispositif de santé au travail (2 jours)

- Appréhender le cadre légal et contractuel de la médiation du travail
- Situer la médiation au regard des lieux et procédures légitimes de décision
- Repérer les liens entre santé au travail, risques psychosociaux et conflit
- Analyser une saisine de médiation dans un contexte de RPS
- Construire un cadre d'intervention en pensant la place des ressources humaines et des représentants du personnel
- Renforcer ses compétences d'écoute active en conduite d'entretiens individuels

### Module 2 : La médiation en entreprise : la conduite du dialogue (2 jours)

- Expérimenter les étapes spécifiques du déroulement d'une médiation conventionnelle du travail (de l'entrée à la clôture) ;
- Utiliser les gestes métiers du médiateur pour traiter les évocations délicates de harcèlement moral ou faire face aux situations de dénigrement, cynisme, agressivité, tristesse, colère, mutisme ;
- Cerner l'usage des différents écrits en médiation pour assurer les échanges entre les différents acteurs de la démarche de médiation (médiés, commanditaires, accompagnants, personnes ressources, etc.) ;
- Travailler l'étape du passage de relais aux commanditaires en maintenant la confidentialité des échanges.

## DATES DE LA FORMATION

### MODULE 1

Jeudi 19 et vendredi 20 novembre 2026

### MODULE 2

Jeudi 28 et vendredi 29 janvier 2027

Les dates sont susceptibles d'évoluer.

# Formateurs



## **Sylvie ADIJES**

Médiatrice, formatrice, Sylvie a été avocat pendant 19 ans au Barreau de Paris, spécialiste du contentieux en droit des affaires et droit du travail. Désirant résoudre les conflits autrement que par le combat judiciaire, elle s'est formée à la négociation raisonnée et à la médiation. Elle pratique la médiation depuis 1995 dans des domaines variés et a plus de 450 médiations à son actif. Elle enseigne également la négociation, la gestion des conflits et la médiation tant en France qu'à l'étranger depuis 2000 à des publics variés en français et en anglais. Elle aide les entreprises et les institutions à déployer des systèmes internes de prévention et de gestion des conflits, plus spécifiquement sur les thématiques de ressenti de discrimination, harcèlement, souffrance au travail. (Agréée par la Halde sur les discriminations et formée en psychopathologie du travail au CNAM).



## **Christine ANTONI**

Parallèlement à sa profession d'avocate, Christine est devenue médiatrice et a fondé en 2014 le Centre Interprofessionnel de Médiation de l'Oise, dont elle est toujours co-dirigeante. Christine a développé son expertise en médiation au sein de nombreuses entreprises et associations, dans la gestion de conflits individuels ou collectifs, de contexte de souffrance au travail, ou d'accompagnement individuel de salariés. Elle organise et anime des formations à la médiation et de présentation de la médiation. Elle est également membre de différents comités de pilotage de mise en place de la médiation judiciaire en collaboration avec les magistrats référents (Chambre sociale, Chambre de la protection sociale et 1ère Chambre civile de la Cour d'Appel d'Amiens, et Tribunal Judiciaire de Senlis). Elle a également permis la mise en place de la médiation au Conseil de Prud'hommes de Creil, ainsi qu'au Centre Pénitentiaire de Liancourt, où elle intervient.



## **Elsa COSTA**

Après quinze ans d'exercice en qualité de magistrate administrative, Elsa Costa change de cap et crée sa propre structure de médiation spécialisée dans les litiges publics. Son activité principale consiste à accompagner les administrations et le public dans la recherche de solutions amiables dans l'objectif de redonner du sens à la relation. Elève du Cours Florent, elle forme aux modes amiables et à l'intelligence créative en privilégiant des méthodes d'animation qui impliquent le corps et qui permettent d'augmenter considérablement l'engagement des participants.



## **Bertrand DELCOURT**

Avocat au Barreau de Paris, médiateur, formateur, Président du CEMA. Membre du conseil d'administration du Groupement Européen des Magistrats pour la Médiation, inscrit près la Cour d'appel de Paris. Bertrand est médiateur interne de la Banque de Développement du Conseil de l'Europe et siège au Conseil National de la Médiation en qualité de représentant de Médiation 21 dont il est un des membres fondateurs. Il est auteur de divers ouvrages (Droit à l'essentiel, l'essentiel du droit, ce que tout médiateur doit savoir sur les bases du droit utiles en médiation – Editions Médias & Médiation ; Penser la médiation, un manifeste – Editions Descartes & Cie).



### **Catherine EMMANUEL**

Médiatrice depuis 2004, médiatrice DE certifiée CNV auprès du TGI, de la CA de Paris et des Sapeurs-Pompiers de Paris. Depuis 2009, formatrice MARD, Datadockée, maître praticien en PNL, experte certifiée en Négociation (Essec/Irénée, ADN GROUP), formatrice certifiée au Triangle de Karpman, Conférencière, analyste et superviseuse de Pratique, Vice-présidente et Directrice pédagogique du CEMA (Centre d'Enseignement des Modes Amiables), Présidente de l'AMH (Association de la Médiation Humaniste). Catherine EMMANUEL est la créatrice de la Méthode FCRBVD© qui synthétise les 5 outils du praticien de l'amiable (Ecoute active, CNV, PNL, Négociation raisonnée et TDK) et permet de construire des espaces de pacification en aidant chacun à faire Tiers avec les autres et avec soi-même.



### **Evelyne FOURNIER-MEISSIREL**

Formatrice, médiatrice conventionnelle et judiciaire en matière familiale, civile, sociale et commerciale, agréée par la Commission Fédérale de Médiation Belge, avocate honoraire et psychothérapeute. Fondatrice et Présidente de l'OMA (Over cultural Mediation Agency), centre international de formation et de médiation à Bruxelles, et responsable de la formation qualifiante en médiation chez OMA et à la FRNB (Fédération Royale des Notaires Belges).



### **Claire GODIN**

Médiatrice, formatrice et animatrice d'espaces de discussion sur le travail, après une formation initiale en droit communautaire et un cycle européen à l'IEP de Paris, Claire GODIN effectue un parcours de 15 ans dans le secteur public, para-public et associatif au cours duquel elle va développer une culture de coopération dans le cadre de ses missions. Elle intervient désormais auprès des organisations (entreprises, associations, institutions du secteur social et collectivités territoriales) pour favoriser des relations plus harmonieuses au travail. Médiatrice certifiée, elle facilite également des cercles restauratifs et intervient en milieu scolaire pour mettre en place la médiation par les pairs auprès des collégiens. Membre de l'association CréaCentre, elle est passionnée par la ludopédagogie au service des apprentissages et par les outils créatifs qui favorisent le bien travailler ensemble.



### **Johanna HAWARI BOURJEILY**

Johanna s'est spécialisée en médiation et communication relationnelle après avoir suivi des études de droit et de criminologie et exercé en tant qu'avocate pénaliste à la Cour d'Appel de Paris. Johanna est formatrice en médiation, communication, développement relationnel et leadership.



### **Marie LEBRUN BENARD**

Médiatrice, analyste de pratiques professionnelles, consultante, Marie a d'abord enseigné en pédagogie coopérative de type Freinet pendant dix ans en zone d'éducation prioritaire, au sein de l'Education Nationale. Forte de cette expérience, elle a choisi d'orienter sa carrière vers la formation d'adultes à destination des professionnels du monde socio-éducatif sur les thématiques de gestion des conflits, prévention du harcèlement et de la santé au travail. Elle intègre ainsi la coopérative d'activité et d'emploi (CAE Coopaname) et se forme en parallèle à la médiation, aux processus créatifs, à la communication non violente et à l'intelligence collective. Elle intervient aujourd'hui auprès de tous types de structure et de publics pour faciliter différents espaces de dialogue : médiation interpersonnelle ou collective ou dispositif de sortie de crise, groupe d'analyse des pratiques professionnelles (Formation GAP de type Balint/Co développement), accompagnement individuel. Riche également d'une solide expérience théâtrale, Marie a à cœur que le cadre qu'elle propose permette à chacun d'exprimer sa singularité et de mettre ses ressources au service du collectif.





### **Véronique MIROUSE**

Avocate-Médiatrice au Barreau des Hauts de Seine, spécialisée en droit public-droit des collectivités territoriales, diplômée DU Médiation de l'IFOMENE depuis 2019, agréée auprès du Centre National de Médiation des Avocats, référencée médiatrice en litiges publics auprès des juridictions administratives.

Formatrice en médiation administrative pour divers organismes, et chargée d'enseignement à l'ICP-IFOMENE (DU Médiation) et à l'Université PARIS-NANTERRE (DU MARD).

Co-présidente de la Commission MARD du Barreau des Hauts-de-Seine

Co-fondatrice et trésorière de l'Association des Médiateurs Administratifs (AMA)



### **Virginie TOSTIVINT**

Médiatrice, formatrice et analyste des pratiques, Virginie est médiatrice en entreprise depuis 2006, date à laquelle elle s'est formée au CNAM Paris, après avoir été consultante pour le maintien en entreprise des salariés en risque d'inaptitude. Elle intervient dans les milieux de travail (associations, entreprises, collectivités) concernant les relations de travail.

Elle est également médiatrice d'un Conseil départemental. Elle a fondé et dirigé une association de médiateurs pour les conflits de voisinage pendant 10 ans, pour laquelle elle accompagnait aussi des médiations interpersonnelles et collectives. Elle participe aux travaux, comme membre du Renadem et avec les médiateurs québécois, sur la question de l'articulation entre l'accès au droit et la médiation. Elle est formatrice en médiation auprès d'avocats, juristes, professionnels hospitaliers (EHESP) et autres profils et accompagne des temps d'analyse de pratiques. Elle s'est également formée à la justice restaurative et à la médiation restaurative.



### **Christian MEYER**

Christian a une expérience de producteur délégué dans le secteur culturel, travaillant notamment pour des théâtres nationaux. Il a exercé cette activité sur cinq continents où il a été amené durant des années à résoudre de très nombreux conflits entre cultures différentes.

Passionné par cet aspect il s'est formé à la médiation pour en faire son métier. Aujourd'hui il est médiateur et formateur dans des organisations professionnelles publiques et privées et membre du Centre de Médiation et d'Arbitrage d'Aix en Provence. Il intègre à sa pratique de la médiation une dimension systémique et stratégique issue de l'École de Palo Alto, dimension qu'il défend dans ses formations ou les livres qu'il co-écrit.



### **Laure VEIRIER**

Médiatrice et consultante, Laure s'est spécialisée en gestion des conflits, risques psychosociaux et accompagnement des changements en particulier dans les contextes interculturels et en faisant appel à une méthodologie de médiation. Elle forme à la médiation des acteurs confrontés aux tensions et au conflit, et anime des groupes d'analyse de pratiques. Laure intervient au sein d'organisations (associations, entreprises, collectivités territoriales), dans des champs variés et auprès d'agents de terrain ou de managers. Médiatrice certifiée, elle a 9 ans d'expérience internationale dont 4 années à l'étranger (Afrique, Amérique du Sud, Europe), a travaillé en tant que consultante 5 années à l'UNESCO (dialogue interculturel, développement, lutte contre la pauvreté). Elle est actuellement responsable pédagogique au CNAM de Paris du certificat de compétences « pratiques de médiation ». Laure intervient également au sein du dispositif ARCOLE (Appui aux relations collectives de travail en entreprise), un service du Ministère du Travail et du réseau ANACT. Elle mène des analyses de pratiques dans diverses structures associatives ou sur des temps de formation.



### **Ludovic PESSOT**

Chef d'entreprise dans l'économie sociale et solidaire ainsi que consultant et formateur en intelligence collective, en créativité et en gestion des conflits.



# Formations Médiation & Efficacité relationnelle

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET MOYENS TECHNIQUES

Cours magistral et interactif (questions/réponses). Études de cas pratiques selon la répartition suivante : 50% théorie / 50% pratique. Projection du cours sur écran (vidéoprojecteur) accompagnée le plus souvent d'un support numérique.

## MÉTHODE D'ÉVALUATION

Durant la session, l'évaluation des compétences se fait au moyen d'ateliers pratiques, d'études de cas et de mises en situation.

## LIEU DES FORMATIONS

Les formations en présentiel seront dispensées à Paris (elles peuvent être organisées en régions sur demande des instances ou centres de médiation). Si vous souhaitez des informations sur l'accessibilité des personnes en situation de handicap, vous pouvez contacter le CSN par écrit à l'adresse : [formation@csn.notaires.fr](mailto:formation@csn.notaires.fr) ou par téléphone au 01 44 90 30 23.

## INSCRIPTIONS

<https://formation.adnov.fr/>  
(inscription avec vos identifiants ID.NOT ou cliquer sur « connexion » en haut à droite puis sur « contactez-nous » en bas à gauche pour remplir le formulaire de contact et demander la création de votre compte)

### Date limite d'inscription :

15 jours avant la session de formation  
CGU et CGV disponibles sur le site ci-dessus

## CONTACTS

Pour tout renseignement concernant votre inscription :  
**Claire Ramier,**  
Département Formation  
Tél. 01 44 90 30 23  
[claire.ramier@csn.notaires.fr](mailto:claire.ramier@csn.notaires.fr)

Pour toute information pédagogique, délocalisation en régions ou demande de formation sur mesure (hors catalogue) :  
**Isabelle Breiss,**  
Département Médiation notariale et arbitrage  
Tél. 01 44 90 31 38  
[isabelle.breiss@csn.notaires.fr](mailto:isabelle.breiss@csn.notaires.fr)

Pour consulter nos statistiques cliquez ici :  
<https://formation.adnov.fr/organisme-formation-adnov/>



**ADNOV**



CONSEIL SUPÉRIEUR  
DU NOTARIAT

60 Boulevard de La Tour-Maubourg  
75007 Paris

Département Formation  
Tél. : 01 44 90 30 54

Département Médiation notariale et arbitrage  
Tel.: 01 44 90 31 38