

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 labellisées.

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.4



Notaire Juriste d'Entreprise

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

p.5



Notaire Conseil aux Familles

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

p.6



Notaire Conseil des Personnes Publiques

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

p.7



Notaire Conseil en Aménagement et Environnement

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

p.8



Notaire Conseil du Monde Rural

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

p.9



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.10

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 ^{er} 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 ^{er} 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.

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 ^{er} , 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

mercredi 25 mars

QCM À DISTANCE

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'acquies 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 ^{er} 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.

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 pour Client à l'International

DISPONIBLE EN 2027



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-adnov/>



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).



CONSEIL SUPÉRIEUR
DU NOTARIAT



60 Boulevard de La Tour-Maubourg
75007 Paris

Département Formation
Tél. : 01 44 90 30 54