PROGRAMME DES
FORMATIONS 2027

LABELS

Formations pour obtenir un Label

MÉDIATION

Formations Médiation & Efficacité relationnelle

Conseil Supérieur du Notariat

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 évolutions 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.

Il est attribué pour une durée de trois ans et renouvelable sous conditions.

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'efficience 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/

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

Sommaire
Formations pour obtenir un Label

Notaire Conseil en Stratégie Patrimoniale et Familiale p.5
Développer ses connaissances en ingénierie patrimoniale et family office

Notaire Juriste d'Entreprise p.6
Devenir le référent des entrepreneurs et des entreprises au sein de l'office

Notaire Conseil aux Familles p.7
Conseiller et appréhender les risques pesant sur son client, ses proches et son patrimoine

Notaire Conseil des Personnes Publiques p.8
Accompagner les personnes publiques et notamment les collectivités pour mener à bien leurs projets dans les territoires

Notaire pour Client à l'International p.9
Acquérir les réflexes nécessaires en DIP pour conseiller son client et analyser sa situation juridique et fiscale et la régler

Notaire Conseil en Aménagement et Environnement DISPONIBLE EN 2028 p.10
Maîtriser le droit de l'environnement et devenir le chef d'orchestre des opérations d'aménagement

Notaire Conseil du Monde Rural DISPONIBLE EN 2028 p.11
Proposer son expertise, en tant que juriste de proximité, à ses clients exploitants agricoles

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

LABEL «N.C.S.P.F.»

Notaire Conseil en Stratégie Patrimoniale et Familiale

NOTAIRE CONSEIL EN Stratégie Patrimoniale & 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 et une visioconférence de 2 heures (6,5 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'ingénierie matrimoniale
- 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 et pacte d'associés

Module 4 :
- L'assurance vie
- Donations Dutreil
- Optimiser l'immobilier de jouissance et d'investissement
- Comment structurer le patrimoine du groupe familial

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 de labellisation
- Le client face à la retraite
- Comprendre les actifs financiers

PLANNING 2027

MODULE 1	MODULE 2	MODULE 3	MODULE 4	MODULE 5
jeudi 4 février et vendredi 5 février	jeudi 11 mars et vendredi 12 mars	jeudi 3 juin et vendredi 4 juin	jeudi 1er juillet et vendredi 2 juillet	jeudi 18 novembre et vendredi 19 novembre

VISIOCONFÉRENCE 1	VISIOCONFÉRENCE 2	VISIOCONFÉRENCE 3	QCM À DISTANCE
mercredi 13 janvier	mercredi 5 mai	mercredi 23 juin	jeudi 16 décembre

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

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

LABEL N.J.E.

Notaire Juriste d'Entreprise

OBJECTIFS

Le label « Notaire Juriste d'Entreprise » 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. A 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) - 8 jours à Paris et 2 jours à Opio
- 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 de la comptabilité
- Fiscalité des entreprises et du dirigeant
- La SCI

Module 2 :
- Lecture notariale du bilan
- Statut des sociétés / Choix des structures / Rédaction des statuts et chausse-trappes

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 de labellisation
- Les différentes structures sociétaires et leurs organes sociaux
- Jurisprudence et actualités sur le suivi juridique des sociétés
- Modalités et formalités

PLANNING 2027

MODULE 1	MODULE 2	MODULE 3	MODULE 4	MODULE 5
jeudi 28 janvier et vendredi 29 janvier	mercredi 31 mars et jeudi 1er avril à Notalab (Opio)	jeudi 27 mai et vendredi 28 mai	jeudi 24 juin et vendredi 25 juin	jeudi 4 novembre et vendredi 5 novembre (matin)

VISIOCONFÉRENCE 1	VISIOCONFÉRENCE 2	VISIOCONFÉRENCE 3	VISIOCONFÉRENCE 4	QCM À DISTANCE
mercredi 27 janvier	mercredi 12 mai	mercredi 9 juin	mercredi 3 novembre	jeudi 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.

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

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 - 9 jours à Paris et 2 jours à Opio
- 4 visioconférences de 1h30 chacune (6 heures)
- Soit au total 83 heures de formation

COÛT DU PARCOURS COMPLET

- 2900 €/ht (soit 3480 €/ttc) par participant.
  Ce coût comprend la participation aux JNP.

PROGRAMME

Module 1 :
- Présentation du parcours de formation et de labellisation
- Le couple
- Les libéralités
- Le divorce
- Les successions

Module 2 :
- La liquidation des régimes matrimoniaux, des successions et des indivisions

Module 3 :
- Les vulnérabilités – mineurs et majeurs protégés
- Le démembrement
- Audit et vente du conseil patrimonial

Module 4 :
- Expérience et relation client
- Performance financière
- Construire son offre

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 2027

MODULE 1	MODULE 2	MODULE 3	MODULE 4	MODULE 5 - JNP
mercredi 27, jeudi 28 et vendredi 29 janvier	jeudi 1er avril et vendredi 2 avril à Notalab (Opio)	jeudi 10 juin et vendredi 11 juin	jeudi 16 septembre et vendredi 17 septembre	2 jours en octobre ou novembre

VISIOCONFÉRENCE 1	VISIOCONFÉRENCE 2	VISIOCONFÉRENCE 3	VISIOCONFÉRENCE 4	QCM À DISTANCE
mercredi 28 avril	mercredi 30 juin	mercredi 22 septembre	mercredi 17 novembre	vendredi 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.

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

LABEL «N.C.P.P.»

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) - 9,5 jours à Paris et 2 jours à Opio
· 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 de labellisation
- 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 2027

MODULE 1	MODULE 2	MODULE 3	MODULE 4	MODULE 5	MODULE 6
jeudi 21 janvier et vendredi 22 janvier	mardi 30 mars et mercredi 31 mars à Notalab (Opio)	jeudi 27 mai et vendredi 28 mai	jeudi 24 juin et vendredi 25 juin	jeudi 16 septembre et vendredi 17 septembre	jeudi 4 novembre et vendredi 5 novembre (matin)

VISIOCONFÉRENCE 1	QCM À DISTANCE
mercredi 19 mai	vendredi 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.

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

LABEL «N.C.I.»

Notaire pour Client à l'International

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) - 7,5 jours à Paris et 2 jours à Opio
- 2 visioconférences de 1h30 chacune (soit 3 heures)
- Soit au total 69,5 heures de formation

COÛT DU PARCOURS COMPLET

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

PROGRAMME

Module 1 :
- Présentation du parcours de formation et de labellisation
- Témoignages offices
- Droit comparé

Module 2 :
- Droit international privé
- Droit musulman

Module 3 :
- Construire son offre
- Expérience et relation client
- Performance financière

Module 4 :
- Règlement succession et règlement régimes matrimoniaux
- Common Law – Trust / Civil Law

Module 5 :
- Les personnes vulnérables
- Le trust anglais

Les visioconférences :
- Le droit de l'Union européenne
- Les institutions européennes

PLANNING 2027

MODULE 1	MODULE 2	MODULE 3	MODULE 4	MODULE 5
jeudi 1er avril et vendredi 2 avril à Notalab (Opio)	jeudi 27 mai et vendredi 28 mai	jeudi 24 juin et vendredi 25 juin	jeudi 16 septembre et vendredi 17 septembre	jeudi 4 novembre et vendredi 5 novembre (matin)

VISIOCONFÉRENCE 1	VISIOCONFÉRENCE 2	QCM À DISTANCE
mercredi 6 octobre	mercredi 10 novembre	jeudi 9 décembre

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

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

LABEL «N.C.A.E.»

Notaire Conseil en Aménagement et Environnement

DISPONIBLE EN 2028

NOTAIRE CONSEIL EN AMENAGEMENT 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

DISPONIBLE EN 2028

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

LABEL «N.C.M.R.»

Notaire Conseil du Monde Rural

DISPONIBLE EN 2028

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
- Les droits de préemption en milieu rural
- 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 :
- Cas pratique sur les cessions d'une exploitation à titre onéreux et d'une exploitation à titre gratuit
- Statut social de l'exploitant agricole

Les visioconférences :
- L'activité agricole : une activité administrée (contrôle des structures) et aidée
- Actualité du droit rural
- Cessions des parts de sociétés agricoles

DISPONIBLE EN 2028

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

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. Un collaborateur ne peut pas suivre le parcours seul.
- 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, pour une durée de trois ans.

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 ou à Opio dans le cadre de Notalab.

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 voie dématérialisée 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/

** 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 2026.*

FORMATION CONTINUE DES NOTAIRES
CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT
HABILITATION 2026

ADNOV

ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex - SIRET : 381 000 611 00073.
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur.
Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état.

Formations Médiation & Efficacité relationnelle





L'objectif général de la formation vise à donner aux participants les moyens de tenir une position de médiateur, d'accompagnant en médiation ou de prescripteur de médiation, selon le rôle qu'ils seront amenés à occuper.

Elle s'attache avant tout à renforcer la capacité d'écoute des notaires, en s'appuyant sur leur expérience de terrain. Il s'agit de les aider à dépasser des réflexes de conseil, voire de posture défensive — expliquer, rassurer à tout prix, faire face, garder le contrôle, livrer un avis d'expert — des attitudes parfaitement compréhensibles mais qui, bien souvent, nourrissent malentendus, frustrations et tensions avec les usagers. L'enjeu est de leur permettre de repérer les signaux d'alarme, notamment émotionnels, qui se jouent dans les situations de tension ou de conflit, et d'interroger leur posture de tiers à la lumière de leur propre style, de leurs ressources et de la place qu'ils occupent dans le processus de médiation — qu'ils soient médiateurs en séance, ou qu'ils interviennent en entretien de prescription ou en accompagnement.

Ces journées de formation poursuivent ainsi plusieurs finalités :

COMPRENDRE les mécanismes à l'œuvre dans les conflits ;
SITUER LA MÉDIATION parmi les autres modes amiables de résolution des différends, pour savoir la prescrire à bon escient ;
APPRÉHENDER LE DÉROULEMENT D'UNE MÉDIATION de la prescription jusqu'à sa réalisation ;
DISTINGUER LA POSTURE DE « TIERS CONSEIL » DE CELLE, SPÉCIFIQUE, DE « TIERS MÉDIATEUR » ;
ÊTRE EN MESURE DE CONDUIRE UNE MÉDIATION GÉNÉRALISTE de bout en bout ;
S'APPROPRIER LES PRINCIPES ET L'ÉTHIQUE DE LA MÉDIATION pour mieux penser sa propre pratique.

Au-delà de ces objectifs, ces formations sont aussi l'occasion, pour chacun, de prendre du recul sur sa pratique professionnelle et d'engager une réflexion plus personnelle sur son rapport au conflit et à l'altérité.

Pour vous inscrire
https://formation.adnov.fr/

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

Ce programme s'adresse 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.

Il s'organise autour de trois axes :

SE FORMER À LA MÉDIATION AVEC LE SOCLE NIVEAU 1
« Les fondamentaux de la médiation », destiné à ceux qui débutent ;

DEVENIR MÉDIATEUR ET SE PERFECTIONNER une fois le socle niveau 1 suivi, ceux qui souhaitent aller plus loin peuvent poursuivre avec le socle niveau 2, le socle niveau 3, et/ou le cycle à distance consacré à la clôture d'une médiation* ;

SE SPÉCIALISER avec des modules dédiés à ceux qui, déjà formés, souhaitent conduire des médiations spécifiques.

Un module sur l'intelligence émotionnelle vient compléter ce programme ; il est ouvert à tous ceux, formés ou non formés à la médiation, qui souhaitent gagner en efficacité relationnelle.

Le socle niveau 3, en particulier, a pour ambition d'amener les médiateurs notaires déjà formés aux socles 1 et 2 à prendre du recul sur leur parcours : en quoi ces deux premiers socles les ont-ils fait évoluer ? Quelles sont leurs intentions aujourd'hui, et leur intérêt à poursuivre la formation ? Quels thèmes, quelles questions les ont particulièrement mobilisés et méritent d'être approfondis ? Dans quels contextes envisagent-ils de mettre en pratique ce qu'ils y apprendront ? Que représente pour eux le fait de rejoindre ce socle 3, où en sont-ils dans leur parcours, et qu'attendent-ils de cette étape ?

Le parcours complet — socles 1, 2 et 3 — répond aux préconisations du Conseil national de la médiation. Il représente 154 heures de formation et permet de valider les compétences du référentiel de base du médiateur.

Les formations présentées dans ce catalogue constituent une sélection de thématiques. Nous pouvons également concevoir des formations entièrement sur mesure pour répondre aux besoins spécifiques d'un groupe déjà constitué.

**Des équivalences pourront être accordées aux notaires et collaborateurs ayant suivi une autre formation que le socle niveau 1, afin de leur permettre d'accéder au socle niveau 2 ; il en ira de même pour l'accès au socle niveau 3 et/ou au cycle à distance, pour ceux ayant suivi des formations différentes des socles 1 et 2.*

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

Sommaire
Médiation & Efficacité relationnelle

GAGNER EN EFFICACITÉ RELATIONNELLE

PRÉVENIR ET GÉRER LES CONFLITS GRÂCE À L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE NOUVEAU - EN DISTANCIEL UNIQUEMENT **p.17**
Jeudi 18 et vendredi 19 mars 2027

SE FORMER À LA MÉDIATION

LE SOCLE NIVEAU 1 : "LES FONDAMENTAUX DE LA MÉDIATION" **p.18**

Dates de la formation
Jeudi 11 et vendredi 12 mars 2027
Mardi 11 et mercredi 12 mai 2027
Jeudi 10 et vendredi 11 juin 2027
Jeudi 1er et vendredi 2 juillet 2027

DEVENIR MÉDIATEUR

LE SOCLE NIVEAU 2 NOUVEAU SOCLE 2 SUR 8 JOURS **p.19**

Dates de la formation
Jeudi 9 et vendredi 10 septembre 2027
Jeudi 14 et vendredi 15 octobre 2027
Jeudi 18 et vendredi 19 novembre 2027
Jeudi 9 et vendredi 10 décembre 2027

SE PERFECTIONNER

LE SOCLE NIVEAU 3 **p.20**

Dates de la formation
Jeudi 25 et vendredi 26 mars 2027
Mardi 11 et mercredi 12 mai 2027
Jeudi 3 et vendredi 4 juin 2027

CYCLE « CLÔTURER UNE MÉDIATION » EN DISTANCIEL UNIQUEMENT **p.21**

Dates de la formation
13 mai 2027
26 mai 2027
Mardi 15 juin 2027
Mardi 29 juin 2027

SE SPECIALISER

MÉDIATION ET CONFLITS EN ENTREPRISE **p.22**
Jeudi 7 et vendredi 8 octobre 2027
Jeudi 4 et vendredi 5 novembre 2027

MODULES DE FORMATION SUR MESURE - 2 JOURS NOUVEAU

MODULES DE FORMATION SUR DEMANDE DES INSTANCES / CENTRES DE MÉDIATION **p.23**

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

GAGNER EN EFFICACITÉ RELATIONNELLE

Prévenir et gérer les conflits grâce à l'intelligence émotionnelle NOUVEAU - en distanciel uniquement



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :
- Comprendre le rôle et la fonction des émotions ;
- Identifier les émotions et en décoder les manifestations ;
- Utiliser les émotions pour mieux identifier les besoins, préoccupations et enjeux en présence ;
- Comprendre les mécanismes émotionnels à l'oeuvre dans les situations de tension et de conflit ;
- Prendre en compte leurs propres réactions émotionnelles pour mieux agir dans la relation.

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

Sylvie ALLONNEAU (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

L'émotion est une information précieuse : savoir la repérer et la décoder permet de mieux comprendre ce qui se joue dans une situation de tension, d'identifier les besoins et les enjeux en présence et ainsi de prévenir l'escalade du conflit.

Jour 1 : comprendre et décoder les émotions

Comprendre le fonctionnement des émotions
- Démystifier les émotions et comprendre leur fonction ;
- Identifier les principales familles d'émotions et leurs manifestations ;
- Comprendre le rôle du cerveau, des perceptions et des automatismes dans les réactions émotionnelles.

Apprendre à reconnaître les émotions
- Développer son vocabulaire et son acuité émotionnelle ;
- Repérer les manifestations de l'émotion chez soi et chez l'autre ;
- Distinguer ce que l'on observe de ce que l'on interprète.

Comprendre ce que l'émotion vient nous dire
- Considérer l'émotion comme une information plutôt que comme un obstacle ;
- Décoder ce que les émotions peuvent révéler des besoins, préoccupations et enjeux en présence.

Jour 2 : s'appuyer sur l'intelligence émotionnelle dans les situations de tension et de conflit

Comprendre la mécanique du conflit
- Comprendre le conflit comme un processus émotionnel ;
- Identifier les 5 étapes de la mécanique du conflit et les mécanismes d'escalade ;
- Repérer le rôle des perceptions et des interprétations dans cette dynamique.

Accueillir l'émotion pour éviter l'escalade
- Reconnaître l'émotion sans chercher à la minimiser ou à la faire disparaître ;
- Tenir compte de ce qu'elle révèle pour permettre à la situation d'évoluer ;
- Prendre en compte l'altérité sans projeter sa propre lecture de la situation.

Expérimenter des outils pour agir
- Découvrir et expérimenter des outils concrets au service de l'intelligence émotionnelle : écoute active, méthode ELFE, apports de la Communication Non Violente ;
- Mettre en pratique ces outils et analyser leurs effets ;
- Favoriser leur transposition dans la pratique professionnelle.

DATES DE LA FORMATION

Jeudi 18 et vendredi 19 mars 2027

Les dates sont susceptibles d'évoluer.

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

SE FORMER À LA MÉDIATION

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

- Reconnaitre 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.

DATES DE LA FORMATION

Jeudi 11 et vendredi 12 mars 2027	Mardi 11 et mercredi 12 mai 2027	Jeudi 10 et vendredi 11 juin 2027	Jeudi 1er et vendredi 2 juillet 2027

Les dates sont susceptibles d'évoluer.

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

DEVENIR MÉDIATEUR ET SE PERFECTIONNER

Le socle niveau 2 NOUVEAU SUR 8 JOURS
- 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 débloquer 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 ;
- Intervenir en qualité de médiateur à la suite d'une ordonnance de médiation judiciaire.

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 (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 - 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 - ateliers d'entraînement intensif
- Reconnaitre 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 5 - 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 6 - 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 7 - les spécificités de la médiation judiciaire
- Quelles différences avec la médiation conventionnelle ?
- L'entretien d'information ;
- Faire des avocats des alliés ;
- La clôture.

Jour 8 - 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.

DATES DE LA FORMATION

Jeudi 9 et vendredi 10 septembre 2027	Jeudi 14 et vendredi 15 octobre 2027	Jeudi 18 et vendredi 19 novembre 2027	Jeudi 9 et vendredi 10 décembre 2027

Les dates sont susceptibles d'évoluer.

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

SE PERFECTIONNER

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, 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 reconnaitre 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 (recadrage, 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, ...) ;
- Poursuite de l'approche systémique ;
- Retour sur son intention et ses axes de progrès ;
- Evaluation finale, clôture et célébration.

DATES DE LA FORMATION		
Jeudi 25 et vendredi 26 mars 2027	Mardi 11 et mercredi 12 mai 2027	Jeudi 3 et vendredi 4 juin 2027

Les dates sont susceptibles d'évoluer.

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

SE PERFECTIONNER

Cycle « Clôturer une médiation »
- 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

Claire GODIN les deux premiers jours, Sylvie ADIJES les 2 derniers jours (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

1ère ½ journée en distanciel (9h-12h30) : 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, ...).

2ème ½ journée en distanciel (9h-12h30) : une médiation sans solution, que faire ?

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

3ème ½ journée en distanciel (9h-12h30) : 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 ?

4ème ½ journée en distanciel (9h-12h30) : 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 DE LA FORMATION			
Jeudi 13 mai 2027	Mercredi 26 mai 2027	Mardi 15 juin 2027	Mardi 29 juin 2027

Les dates et les horaires sont susceptibles d'évoluer.

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

LES MODULES DE SPÉCIALISATION / EXPERT

Médiation et conflits en entreprise
- en présentiel NOUVEAU

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 maitrisant 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 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

- 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

- 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	MODULE 2
Jeudi 7 et vendredi 8 octobre 2027	jeudi 4 et vendredi 5 novembre 2027

Les dates sont susceptibles d'évoluer.

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

MODULES DE FORMATION SUR MESURE - 2 JOURS

Modules de formation sur demande NOUVEAU



PUBLIC CONCERNÉ

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

PRÉREQUIS

Un groupe de 10 à 15 participants déjà constitué ;
La mise à disposition gratuite d'une salle de formation par l'instance / le Centre de médiation ;

DURÉE

· 2 jours soit 14 heures

COÛT DE LA FORMATION

(conception, honoraires et frais annexes du formateur inclus)

· Pour 10 personnes : 6 650 € HT, soit 665 € HT par personne pour 2 jours (332 € HT/personne/jour)
· Pour 12 personnes : 6 950 € HT, soit 579 € HT par personne pour 2 jours (289 € HT/personne/jour)
· Pour 15 personnes : 7 400 € HT, soit 493 € HT par personne pour 2 jours (246 € HT/personne/jour)

SUR MESURE

Modules de formation sur demande des instances / Centres de médiation, en fonction des besoins de formation identifiés pour leurs notaires, collaborateurs, médiateurs

(modules "soft skills" de formation à la médiation, de perfectionnement ou de spécialisation)

Vous ne trouvez pas exactement la formation dont votre instance ou votre Centre de médiation aurait besoin ? Contactez-nous pour co-construire votre projet de formation :

Département médiation notariale et arbitrage
Isabelle BREISS / Tél : 01 44 90 31 38

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

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).



Sylvie ALLONNEAU

Médiatrice, formatrice et conférencière, Sylvie Allonneau accompagne depuis plusieurs années des professionnels dans le développement de leurs compétences relationnelles. Elle intervient notamment sur l'intelligence émotionnelle, la prévention et la gestion des conflits.
Diplômée en médiation du CNAM, elle exerce également en tant que médiatrice dans les secteurs public et privé et est mandatée par la Cour d'appel de Paris. Sa pratique de la médiation nourrit une approche concrète, fondée sur l'expérimentation et l'analyse de situations professionnelles.



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.



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).



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.

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6



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.



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'Ecole de Palo Alto, dimension qu'il défend dans ses formations ou les livres qu'il co-écrit.



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.



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.

Date de création : 07/2026 - Date de moficitation : 09/2026 - V6

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.
Pour les formations en distanciel, la participation nécessite l'utilisation d'un ordinateur équipé d'une caméra et d'un microphone, ainsi qu'une connexion internet suffisante. Un casque audio est recommandé. Les accès à la classe virtuelle seront adressés par mail aux participants. Il est nécessaire de se connecter 15 minutes avant le début de la séance et de vous rendre disponible sur toute la durée de celle-ci.

MÉTHODE D'ÉVALUATION

L'évaluation des compétences se fait au moyen d'ateliers pratiques, d'études de cas et de mises en situation durant la session ou d'une auto-évaluation des acquis intégrée au questionnaire de satisfaction de fin de formation.

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 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)

CONTACTS

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

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

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

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 la formation vous seront adressées environ 15 jours avant le début de la formation, accompagnées de la convention de formation qui sera à nous retourner signée.
Les supports de cours vous seront envoyés au plus tard en fin de formation.
À 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. Pour le parcours de formation socles, une attestation globale de suivi de la formation vous sera également adressée à l'issue de chaque socle. La facture sera éditée au début de chaque formation pour les socles et à l'issue des journées de formation pour les autres modules. Elle sera ensuite adressée par voie dématérialisée à l'office.

DES NOTAIRES
FORMATION CONTINUE
CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT
HABILITATION 2026

ADNOV

ADNOV - 95, avenue des Logissons - 13107 VENELLES Cedex - SIRET : 381 000 611 00073.
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état.



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