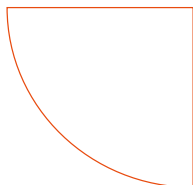


CATALOGUE formation



Notaires

Rédacteurs

Comptables

Taxateurs

Formalistes

Négociateurs

Secrétaires

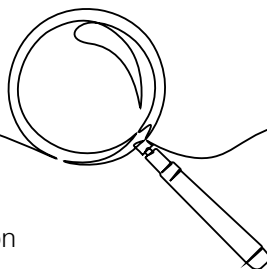
Standardistes



inafon
—depuis 1972—



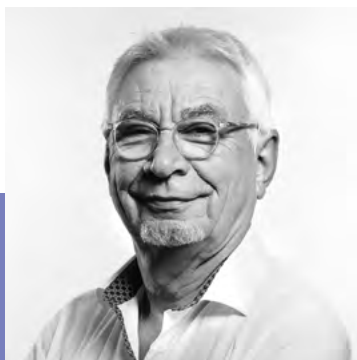
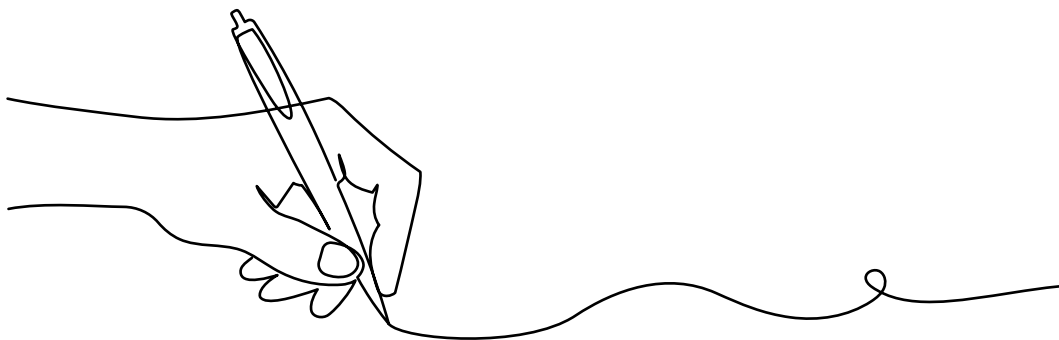
Sommaire



- 03 Mot du président
- 04 Mot du directeur
- 05 Présentation de l'institut de formation
- 06 Nos valeurs
- 07 Notre certification Qualiopi
- 08 La cartographie administrative INAFON
- 09 Nos responsables scientifiques et pédagogiques
- 10 Parcours de l'apprenant
- 11 Votre espace connecté

Nos essentiels thématiques :

- 13 Famille (DPF)
 - 29 Immobilier (DIC)
 - 55 Négociation immobilière et expertise (NEX)
 - 61 Entreprise (DDE)
 - 73 Patrimoine (GDP)
 - 81 Gestion de l'office (GDL)
 - 97 Management, communication et bureautique (CEI)
 - 107 Rural (DRU)
 - 113 Formalités (FPP)
 - 125 Droit local (DLO)
-
- 128 Nos formats numériques
 - 129 Nos formations sur mesure
 - 130 Nos relais commerciaux
 - 131 Nos délégations



MOT DU PRÉSIDENT

L'institution créée par et pour le Notariat depuis 1972, l'Institut Notarial de Formation est votre partenaire historique pour vous accompagner dans tous vos projets individuels ou collectifs de formation continue professionnelle.

Nos équipes déployées sur l'ensemble du territoire s'appliquent à proposer aux notaires et à leurs collaborateurs des prestations scientifiques, pédagogiques et administratives de haute qualité au service de l'acquisition et de l'actualisation de leurs connaissances et compétences professionnelles.

Parce que le quotidien des métiers du droit et du chiffre dans les offices implique des exigences de sécurité et d'efficacité, la formation continue que l'Institut vous propose en est l'un des vecteurs de mise en œuvre.

Expertise, proximité et évolution : telles sont nos valeurs mises à votre service pour que vous continuiez à avoir le réflexe Inafon !

Louis-Marie ROCHARD



MOT DU DIRECTEUR

Dans un monde en constante évolution, où les exigences réglementaires et les attentes des clients des offices ne cessent d'évoluer, la formation continue professionnelle n'est pas simplement un atout, mais une nécessité impérieuse pour garantir la sécurité juridique de vos actes.

Notre engagement repose sur la conviction que la formation constitue un pilier essentiel pour toujours plus renforcer la fiabilité et l'excellence des offices notariaux. Avec notre gamme de formations, nous nous appliquons à vous accompagner dans le développement de nouvelles compétences et à embrasser opportunément les innovations technologiques.

Notre objectif, non seulement répondre à vos besoins pédagogiques actuels, mais aussi anticiper ceux de demain.

Jean-Didier AZINCOURT

Directeur général

ÉQUIPE DE DIRECTION



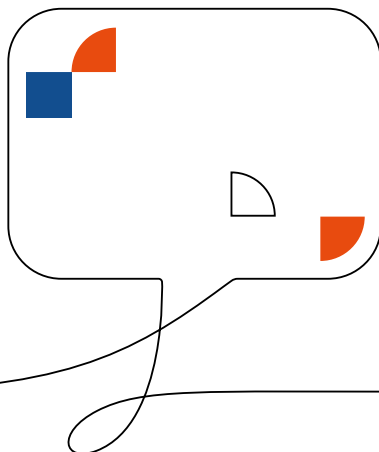
Sandrine NOGHEROT
Directrice administrative



Houda ZAHNATI
Directrice de l'innovation
et de la pédagogie
numérique

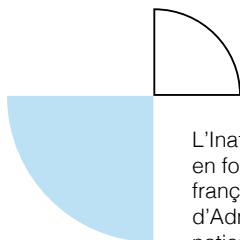


Guillaume FOURNIER
Directeur commercial



Présentation

DE L'INSTITUT DE FORMATION



L'Inafon est une association créée le 25 février 1972. Prestataire en formation professionnelle continue des membres du notariat français et international, notre association est présidée par un Conseil d'Administration mixte paritaire. Elle s'appuie sur une direction nationale et 12 délégations régionales.

Notre offre globale permet de proposer à chaque collaborateur des offices notariaux, ainsi qu'à chaque notaire, des opportunités de formation et d'actualisation des connaissances, pratiques et théoriques, conçues par des universitaires et des professionnels du droit reconnus pour la qualité de leurs travaux.

Afin de répondre aux besoins de proximité et d'efficacité, nos services sont déployés sur l'ensemble du territoire en présentiel, mais également à distance *via* notre offre numérique.

Acteur historique et leader de la formation à destination du notariat, l'INAFON s'efforce d'évoluer en permanence, notamment par la mise en œuvre de moyens importants dans l'ingénierie scientifique et pédagogique ainsi que le développement des outils et de l'offre numérique.

L'habilitation de notre offre pédagogique par le Conseil Supérieur du Notariat permet de valider les heures de formation obligatoires des notaires et collaborateurs.

NOS valeurs

Depuis sa création, INAFON reste fidèle à trois valeurs, fondatrices et authentiques, qui lui permettent de maintenir et d'amplifier sa relation avec le notariat français :



Expertise

Il s'agit de proposer à chaque collaborateur des offices notariaux, ainsi qu'à chaque notaire, des opportunités de formations et d'actualisation des connaissances pratiques et théoriques, conçues par des universitaires et des professionnels du droit reconnus pour la qualité de leurs travaux.

Notre but est que chaque participant puisse tirer le meilleur profit de nos formations.



La politique qualité de l'Inafon vise à proposer et à développer une offre de formation professionnelle continue d'excellence, à placer l'écoute, le recueil des expressions de besoins ainsi que les outils numériques administratifs et d'ingénierie pédagogique au cœur de nos réflexions.

Nous nous employons au quotidien à consolider notre position d'acteur historique de l'écosystème notarial en matière de formation, tout en faisant évoluer notre gamme pédagogique en fonction des besoins métiers recensés au sein des entreprises notariales mais aussi en simplifiant l'expérience utilisateur de nos stagiaires.

Cette démarche, basée sur le souci d'amélioration de nos services de tous les instants, alimente nos objectifs stratégiques.

www.inafon.fr/notre-politique-qualite

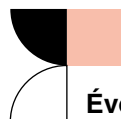


Proximité

Inafon est l'un des rares instituts de formation professionnelle français à être présent sur tout le territoire national grâce à l'implantation de ses délégations.

Ce maillage permet de proposer des formations de toute nature, accessibles à toutes et à tous dans les meilleures conditions.

Cette proximité permet aussi de répondre au mieux à des besoins de formation particuliers et localisés, notamment grâce à l'organisation des Universités départementales ou régionales du notariat.



Évolution

Inafon se renouvelle continuellement et s'est fixé pour objectif de maintenir et d'amplifier sa position de leader dans le monde de la formation notariale. Cette ambition implique la mise en œuvre de moyens importants, au service du développement, destinés à renforcer notre image de partenaire de référence.

Évoluer, c'est pour nous répondre au mieux aux besoins des professionnels, en les anticipant grâce à une stratégie pédagogique adaptée. L'évolution c'est également l'ouverture raisonnée aux autres métiers du droit et du chiffre.





La certification a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

L'Inafon est certifié « Qualiopi » pour une prise en charge par les OPCO des formations de son catalogue

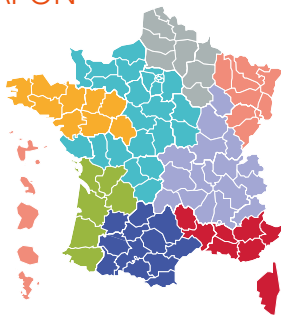
Dans le cadre des Universités départementales, de certains stages commandés par les instances, de stages intra-entreprises, ou encore de certains parcours de formation,

l'Inafon est habilité par l'OPCO EP* à opérer les demandes de prise en charge en sa qualité de « Tiers déclarant ». En optant pour cette solution, l'ensemble des démarches administratives et financières en vue de la prise en charge est assuré pour le compte des offices par l'Inafon. Un accompagnement fluide et efficace pour les départs en formation de l'ensemble des collaborateurs des offices, y compris des notaires salariés.

*OPCO EP est l'opérateur de compétences des entreprises de proximité

LA cartographie

ADMINISTRATIVE
INAFON



Délégation Ouest



DESVOIS GILLARD Aurélie

Assistante de formation
agillard@inafon.fr



PLEIDEL Frédérique

Assistante de formation
fpleidel@inafon.fr

Délégation Bordeaux



DAUVET Anthony

Assistent de formation
adauvet@inafon.fr

Délégation Toulouse



SALAD Nathalie

Assistante de formation
nsalad@inafon.fr

Délégation de Lille



BOUVEUR Véronique

Assistante de formation
vbouveur@inafon.fr



JAMME Joëlle

Assistante de formation
jjamme@inafon.fr

Délégations : Ile de France, Normandie et Orléans



RANC Alexandra

Assistante de formation
aranc@inafon.fr



THIERY Julien

Assistent de formation
jthierry@inafon.fr

Délégation Strasbourg et DROM-COM



MARTA Sylvia

Assistante de formation
smarta@inafon.fr

Délégation Lyon



GIRARDON Elise

Assistante de formation
egirardon@inafon.fr



BERRY Christelle

Assistante de formation
cberry@inafon.fr

Délégations Marseille et Corse



JAMME Joëlle

Assistante de formation
jjamme@inafon.fr

Pôle Formation



DA CRUZ Marie

Assistante de formation
mdacruz@inafon.fr



GUINANT Nathalie

Assistante de formation
nguinant@inafon.fr



MARTA Sylvia

Assistante de formation
smarta@inafon.fr

NOS

responsables

SCIENTIFIQUES
ET PÉDAGOGIQUES

Une équipe est à votre écoute pour analyser vos souhaits, vous conseiller dans vos choix concernant vos demandes d'interventions sur mesure.

Cette implantation géographique de proximité permet de venir à votre rencontre afin de vous proposer de véritables plans de formations.

Nous étudions également toutes vos sollicitations pour nous associer à vos grands moments de cohésion à l'image de vos Assemblées Générales ou de vos Universités.



Mme Alexandra Roberval

- Responsable Scientifique et Pédagogique Nord & Nord-Est
- Coordinatrice des filières Gestion de l'office, Formalités et Droit Local.

aroberval@inafon.fr



M. Alexandre SAVOYE

- Responsable Scientifique et Pédagogique Grand Paris, Normandie et Centre
- Coordinateur de la filière Immobilier Complexe

asavoys@inafon.fr



Mme Julie URION

- Responsable Scientifique et Pédagogique Grand Ouest
- Coordinatrice des filières Droit fiscal, Gestion du Patrimoine et Droit des Entreprises

jurion@inafon.fr



M. David EPAILLY

- Responsable Scientifique et Pédagogique Sud-Ouest
- Coordinateur de la filière Droit Patrimonial de la Famille

depailly@inafon.fr



Mme Julie-Anne RUGRAFF

- Responsable Scientifique et Pédagogique Sud-Est
- Coordinatrice des filières Droit rural, Droit immobilier courant, Négociation et Expertise immobilière

jrugraff@inafon.fr



Mme Houda ZAHNATI

- Coordinatrice des filières Management, Communication et Bureautique

hzahnati@inafon.fr

Avant la formation

Convocation
du stagiaire J-7
avec envoi de la
convention et de
la facture

Participation confirmée à réception de la convention signée et du règlement de la formation

Quiz
d'évaluation
30mn avant
la fin de la
formation

Après la formation ▶ ▶

Mise à disposition du **certificat** de réalisation et de l'attestation de formation

VOTRE ESPACE connecté sur inafon.fr

• Pour retrouver vos formations sur notre site internet vous pouvez :

- > Soit effectuer une recherche par thématique
- > Soit saisir un mot clé ou un code produit (Ex : GDL210A) dans la barre de recherche



• Pour vous connecter à vos espaces :

Accédez à votre espace personnel et retrouvez votre tableau de bord :

- > Vos formations à venir
- > Votre historique de formation
- > Vos quiz à réaliser
- > Vos attestations
- > Vos abonnements
- > Vos accès e-learning
- > Vos accès VOD
- > Nous contacter



Accédez à votre espace gestionnaire et retrouvez votre tableau de bord :

- > Gérer les informations de l'office
- > Inscrire vos collaborateurs en formation et gérer le suivi
- > Mettre à jour la liste de vos collaborateurs
- > Récupérer vos factures et les attestations des membres de l'office
- > Nous contacter



Flashez-moi

Famille

Le droit patrimonial de la famille et les opérations principalement liquidatives qui en découlent sont plus que jamais à géométrie variable : régimes matrimoniaux, PACS, concubinage, personnes vulnérables, successions, libéralités, indivision, partage, expatriation. Le conseil sécurisé et opérationnel en la matière implique donc pour les acteurs du secteur une approche transversale et pluridisciplinaire alliant la maîtrise actualisée des règles juridiques et fiscales telles qu'issues des changements législatifs, réglementaires, administratifs et des évolutions jurisprudentielles.

Qu'il s'agisse de constituer, de détenir, de protéger ou de transmettre un patrimoine familial, la gamme de formation proposée par notre Institut est élaborée par des praticiens et des universitaires reconnus pour leur expertise en droit patrimonial de la famille dont ils partagent sous une forme pédagogique adaptée et actualisée les éléments de connaissances, de bonnes pratiques et de prévention des risques.

Notre gamme de formation en « Droit patrimonial de la famille » se veut complète et s'enrichit régulièrement de nouveautés pédagogiques pour prendre en compte toutes les dimensions thématiques de vos besoins et enrichir votre expertise.

Consolidez de manière complète vos pratiques et faites valoir votre expertise auprès de vos interlocuteurs en validant le Diplôme Universitaire « Droit patrimonial de la famille » en partenariat avec l'Université de Paris II ou encore en vous spécialisant dans le domaine des vulnérabilités avec le Diplôme Universitaire « Le notaire et les personnes vulnérables » en partenariat avec l'Université de Paris XIII.



David EPAILLY

- Responsable Scientifique et Pédagogique Sud-Ouest
- Coordinateur de la filière Droit Patrimonial de la Famille

depailly@inafon.fr

ACTUALITÉS

Regards croisés sur l'actualité en droit patrimonial de la famille : aspects juridiques et fiscaux

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue des Notaires

Code : DPF137A

Objectifs

- S'approprier le contenu des dernières évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles, sur le plan juridique et fiscal, et les appliquer à la pratique notariale du droit patrimonial de la famille.

Pour aller plus loin...

- DPF147A

DROIT DES COUPLES

La séparation des couples non mariés : aspects civils et fiscaux

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue des Notaires

Code : DPF026A

Objectifs

- Établir les éléments d'actif et de passif
- Calculer le montant des créances entre concubins ou pacsés
- Déterminer les droits des parties
- Évaluer les aspects pécuniaires postérieurs
- Rédiger la trame de l'acte de liquidation
- Calculer les conséquences fiscales de la rupture (droit d'enregistrement, IRPP, ISF)

Pour aller plus loin...

- DPF307A - DPF151A

Liquidation des créances et/ou de récompenses dans les couples d'époux, de partenaires et de concubins

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel
ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF151A

Objectifs

- Identifier les causes de récompenses des époux en biens et les liquider
- Identifier les causes de créances entre époux, partenaires et concubins et les liquider
- Identifier les causes de créances sur l'indivision et les liquider
- Identifier les qualifications de mouvements de valeur faisant obstacle à un droit à créance

Pour aller plus loin...

- DPF021I - DPF016A - DPF111A

Le notaire et le divorce : questions choisies

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel
ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF001B

Objectifs

- Accomplir les diligences requises en fonction du rôle dans la procédure
- Rédiger les actes liquidatifs adéquats
- Conseiller patrimoniallement les clients dans le cadre de leur procédure de divorce

Pour aller plus loin...

- DPF801A

Choisir, changer, adapter un régime matrimonial : stratégies et mise en œuvre pratique

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF019A

Objectifs

- Faire une approche comparative et pratique des régimes conventionnels
- Accompagner ses clients tant au moment du choix initial qu'en cas de changement
- Maîtriser les aspects civils et fiscaux de la procédure de changement de régime
- Identifier et traiter liquidativement des avantages matrimoniaux
- Développer une ingénierie matrimoniale pour élaborer de nouvelles stratégies patrimoniales

Pour aller plus loin...

- DPF602A - DPF902A

SUCCESSION/DÉCLARATION DE SUCCESSION

Les points clés de l'ouverture d'un dossier de succession

Niveau : Initiation

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF027I

Objectifs

- Avoir des repères juridiques et pratiques en matière de succession
- Différencier la dévolution légale et testamentaire
- Constituer un dossier de succession simple (*ab intestat*)
- Cerner les divers actes à rédiger (aperçu)

Pour aller plus loin...

- DPF804A

Les liquidations successorales : notions, techniques et anticipation

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF062A

Objectifs

- Maîtriser les notions liquidatives fondamentales
- Maîtriser les règles de détection d'une atteinte à la réserve
- Comprendre certaines difficultés liquidatives avancées (imputation en assiette, droits du conjoint...)
- Connaître les outils permettant d'anticiper certaines difficultés liquidatives

Pour aller plus loin...

- DPF014A

Le règlement de la succession dans les familles recomposées

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF046A

Objectifs

- Appliquer les règles liquidatives à mettre en œuvre dans une famille recomposée en présence de donations, donations-partages, avantages matrimoniaux et dispositions de dernières volontés.

Pour aller plus loin...

- DPF253A - DPF036A

La nécessité de liquider civilement la succession dans la déclaration de succession

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue des Notaires

Code : DPF193A

Objectifs

- Identifier les difficultés liées à la nécessité d'appliquer les règles civiles de liquidation dans la déclaration de succession
- Passer des valeurs civiles aux valeurs fiscales
- Calculer les droits de succession en présence d'un conjoint héritier légal ou donataire
- Connaître l'incidence des libéralités rapportables ou réducibles sur le calcul des droits de succession

Pour aller plus loin...

- DPF037A - DPF095A - DPF302A - DPF042A - DPF033A

La déclaration de succession : expert

Niveau : Expert

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue des Notaires

Code : DPF042A

Objectifs

- En articulant les mécanismes du rappel fiscal, du rapport civil et des réductions
- En appliquant les régimes d'exonérations partielles, les présomptions fiscales de propriété, les usufruits successifs
- En intégrant le régime fiscal du cantonnement, de la renonciation anticipée à l'action en retranchement, des libéralités graduelles et résiduelles et des renonciations translatives et abdicatives
- En considérant les impacts du partage de succession sur la liquidation des droits
- En préconisant les modalités de paiement de ces droits
- En sécurisant la déclaration de succession (prescription, réclamation et contrôle)

Pour aller plus loin...

- DPF095A - DPF302A - DPF033A

Liquidation des droits matrimoniaux et successoraux du conjoint survivant, points de vigilance et cas pratiques

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF014A

Objectifs

- Maîtriser les notions liquidatives fondamentales
- Mieux comprendre certaines difficultés liquidatives propres au droit des successions ou des régimes matrimoniaux
- Mieux anticiper ces difficultés et pièges notamment en adaptant les clauses des donations entre époux ou des testaments

Pour aller plus loin...

- DPF062A - DPF098A

Techniques de liquidation de communauté et de succession

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF036A

Objectifs

- Appliquer et combiner les techniques liquidatives de communauté et de succession
- Mener les opérations jusqu'au partage inclus
- Liquidier et partager des successions confondues
- Concevoir et adapter l'acte de partage à chaque situation

Pour aller plus loin...

- DPF098A

INDIVISIONS ET PARTAGES

Tour d'horizon des difficultés opérationnelles et blocages en matière de succession et de partage

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF297A

Objectifs

- Identifier les causes de difficultés opérationnelles et de blocage
- Maîtriser les outils de déblocage en matière d'option successorale
- Disposer d'une vision d'ensemble du régime de la vacance des successions
- Connaître le rôle du notaire dans la mise en œuvre du partage amiable et du partage judiciaire
- Appréhender les règles procédurales nouvelles du partage judiciaire

Pour aller plus loin...

- DPF024B - DPF108A - DPF174A

Indivision, partage et droits de partage en 10 questions récurrentes

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF024B

Objectifs

- Proposer des solutions permettant la sortie de l'indivision
- Déterminer les créances entre indivisaires ainsi que celles existant entre les indivisaires et l'indivision
- Liquider une indivision successorale ou conjugale
- Connaître les différences entre partage et licitation
- Déterminer les conditions d'application, le taux et l'assiette du droit de partage

Pour aller plus loin...

- DPF187E - DPF297A - DPF920A - DPF108A - DPF111A

La pratique notariale du partage judiciaire

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF187E

Objectifs

- Déterminer les différentes étapes d'une procédure de partage.
- Identifier avec précision les missions du notaire commis
- Maîtriser les prescriptions impératives s'appliquant au notaire commis

LIBÉRALITÉS, ASSURANCE-VIE, STRATÉGIES DE TRANSMISSIONS

Les libéralités : comparaison, conseils et rédaction

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF214A

Objectifs

- Identifier les libéralités appropriées en fonction des situations patrimoniales et familiales
- Conseiller au mieux les clients dans le choix des libéralités à consentir
- Insérer les clauses adéquates dans les actes constitutifs de libéralités
- Anticiper les conséquences liquidatives attachées aux différentes libéralités

Pour aller plus loin...

- DPF054A - DPF119A

Donations-partages : fondamentaux et clauses usuelles, optimisation et liquidation

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF150A

Objectifs

- Comprendre les principales règles qui régissent la conception civile et la taxation d'une donation-partage
- Maîtriser les intérêts et les enjeux des principales clauses usuelles des donations-partages
- Comprendre les particularités de la liquidation d'une succession en présence d'une donation-partage
- Se faire une première idée des techniques de transmissions avancées offertes par une donation-partage, au plan civil comme au plan fiscal (pacte Dutreil)

L'assurance-vie dans l'organisation patrimoniale : aspects pratiques et spécificités de l'approche notariale

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF613A

Objectifs

- Maîtriser les implications civiles et fiscales du contrat d'assurance-vie et bien l'utiliser dans l'organisation patrimoniale
- Prévenir les risques juridiques des souscriptions
- Optimiser la transmission d'un double point de vue civil et fiscal

Pratique du testament : du conseil à la rédaction

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF119A

Objectifs

- Identifier les difficultés pratiques récurrentes liées à l'élaboration du testament
- Maîtriser les conditions pratiques de formes et de capacité du testament
- Elaborer un testament « sur mesure » pour le client
- Déjouer les pièges rédactionnels

Pour aller plus loin...

- DPF074A - DPF003I - DPF054A

L'assurance-vie en droit patrimonial de la famille

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF315A

Objectifs

- Maîtriser les principales règles relatives à la conclusion et la liquidation d'un contrat d'assurance-vie « courant » dans un cadre familial
- Maîtriser les principales difficultés liées à la prise en compte d'un contrat d'assurance-vie dans les opérations de liquidation et de partage d'une communauté et/ou d'une succession
- Maîtriser les grands principes de taxation d'un contrat d'assurance-vie

Pour aller plus loin...

- DPF318A - DPF316A - DPF253A

Familles recomposées : transmissions et stratégies d'anticipation

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF253A

Objectifs

- Réaliser un état des lieux du schéma de recomposition familiale
- Proposer des solutions patrimoniales dans le cadre d'une recomposition familiale
- Donner des conseils successoraux pour trouver un équilibre entre les intérêts en présence (survivant du couple, enfants non communs)

Pour aller plus loin...

- DPF046A - DPF036A - DPF314A

La pratique notariale de l'usufruit et du quasi-usufruit

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF110A

Objectifs

- Appliquer les principes généraux régissant le démembrement de propriété tant dans ses applications traditionnelles qu'atypiques
- Évaluer l'usufruit
- Recourir au quasi-usufruit (légal comme conventionnel)
- Rédiger des conventions de quasi-usufruit afin de générer au profit des nu propriétaires une créance de restitution opposable à l'administration fiscale

Pour aller plus loin...

- DPF112A - DPF050A - DPF201A - DPF011A - DPF902A

Usufruit, quasi-usufruit : 40 questions de pratique notariale en droit de la famille, du patrimoine et des sociétés

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue des Notaires

Code : DPF050A

Objectifs

- Mieux maîtriser les conséquences civiles et fiscales d'une situation de démembrement
- Appréhender les techniques de démembrement comme outil de protection du conjoint, partenaire ou concubin
- Mieux comprendre les techniques de transmissions patrimoniales impliquant un démembrement pour être force de proposition auprès de son client
- Appréhender les risques fiscaux attachés à une situation de démembrement

Pour aller plus loin...

- DPF011A

PERSONNES VULNÉRABLES

Les personnes vulnérables : différents régimes et mise en pratique dans les actes courants

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue des Notaires

Code : DPF182A

Objectifs

- Conseiller les clients dans la mise en place de mesures de protection judiciaire et conventionnelle
- Recueillir les autorisations préalables à la régularisation d'un acte en présence d'une personne vulnérable
- Sécuriser les opérations à titre onéreux et à titre gratuit consenties par ou au profit d'une personne vulnérable
- Mieux savoir quand recourir au juge et comment limiter les demandes risquant fortement d'aboutir à un rejet

Pour aller plus loin...

- DPF022I - DPF306A - DPF300A - DPF105A DPF301A - DPF031A

Les personnes atteintes d'un handicap : quels conseils donner aux parents ?

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF105A

Objectifs

- Préparer du rendez-vous avec les parents de l'enfant mineur ou majeur atteint d'un handicap
- Conseiller les parents d'enfants atteints d'un handicap dans les choix de protection, de constitution d'un patrimoine au profit de ce dernier afin de maintenir son niveau de vie ainsi que son cadre de vie lorsque les parents seront défunts ou décédés
- Envisager la transmission de ce patrimoine au profit des frères et sœurs
- Articuler le régime des aides dont bénéficie la personne vulnérable avec les schémas de transmission du patrimoine et les modalités de récupération

Pour aller plus loin...

- DPF031A - DPF080A

Les mandats de protection : de nouveaux outils alternatifs de gestion du patrimoine

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF064A

Objectifs

- Identifier les spécificités de chacun des nouveaux mandats de protection
- Savoir conseiller le mandat de protection adéquat
- Être en mesure de rédiger un mandat de protection sur mesure

Pour aller plus loin...

- DPF080A - DPF305A - DPF300A

DOSSIERS INTERNATIONAUX

Pour ne plus redouter un dossier en droit international : conseils simples et pratiques

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF003T

Objectifs

- Démystifier la pratique notariale du droit international privé
- Identifier la situation internationale en se posant et en posant les bonnes questions
- Différencier la question du conflit de loi, de celle du conflit de juridiction, ainsi que de la reconnaissance et la circulation
- Connaître les formalités à vérifier lors de la réception d'un acte ou document en provenance de l'étranger
- Connaître les règles permettant à mon acte de circuler à l'international
- Connaître les règles permettant de savoir quelle loi appliquée dans les dossiers courants
- Découvrir les correctifs existant pouvant contrecarrer la loi applicable

Pour aller plus loin...

- DPF107A - DPF117A

Successions internationales : Quels outils ? Quels réflexes ?

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DPF107A

Objectifs

- Distinguer les différents régimes de différés d'imposition en matière de plus-values de cession de valeurs mobilières
- Identifier les risques d'abus de droit
- Maîtriser l'impact d'une transmission à titre gratuit sur le maintien du régime
- Connaître les nouveaux outils d'anticipation successorale et savoir les conseiller

Pour aller plus loin...

- DPF117A - DPF101A



Flashez-
moi

Immobilier

La pratique du droit immobilier et les montages contractuels qui en découlent sont plus que jamais à géométrie variable : avant-contrat, vente immobilière, formalités préalables, copropriété, construction, lotissement, VEFA, urbanisme, baux, domanialité publique, gestion locative.

Le conseil sécurisé en droit immobilier implique donc pour les acteurs du secteur une approche transversale et pluridisciplinaire alliant la maîtrise actualisée des règles juridiques et fiscales telles qu'issues des changements législatifs, réglementaires, administratifs et des évolutions jurisprudentielles.

Qu'il s'agisse d'opérations immobilières courantes ou complexes, la gamme de formation proposée par notre Institut est élaborée par des praticiens et des universitaires reconnus pour leur expertise en immobilier dont ils partagent sous une forme pédagogique adaptée et actualisée les éléments de connaissances, de bonnes pratiques et de prévention des risques.

Notre gamme de formation en « Immobilier » se veut complète et s'enrichit régulièrement de nouveautés pédagogiques pour prendre en compte toutes les dimensions thématiques de vos besoins et enrichir votre expertise

IMMOBILIER ACTES COURANTS



Julie-Anne RUGRAFF

- Responsable Scientifique et Pédagogique Sud-Est
- Coordinatrice des filières Droit rural, Droit immobilier courant, Négociation et Expertise immobilière

jrugraff@inafon.fr

Tour d'horizon des principaux droits de préemption dans les dossiers de ventes d'immeubles simples

Niveau : Initiation

Durée : 3,5h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC006T

Objectifs

- Savoir identifier les droits de préemptions à purger les plus courants (DPU, Safer, Locataire) en fonction des éléments du dossier
- Connaître les délais de purge
- Réaliser les purges des actes simples

Les clés pour bien traiter un dossier de vente : formalités et rédaction d'actes

Niveau : Initiation

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC190A

Objectifs

- Connaître les différents avant-contrats et en comprendre les clauses
- Accomplir les formalités préalables nécessaires pour rédiger l'avant-contrat et la vente
- Demander les pièces du dossier d'usage selon la nature du bien
- Rédiger un avant-contrat et un acte de vente simple

Pour aller plus loin...

- **DIC033A**

Le déroulement d'un dossier de vente

Niveau : Initiation

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC032A

Objectifs

- Connaître les différentes étapes permettant le bon déroulement d'un dossier de vente
- Connaître le vocabulaire appliqué à la vente immobilière
- Demander les pièces élémentaires et indispensable à la rédaction de l'acte ainsi que les formalités postérieures
- Rédiger les clauses adaptées au regard des éléments qu'il aura recueilli

Pour aller plus loin...

- **DIC190A**

Tour d'horizon des pièces constitutives d'un dossier de vente

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC033A

Objectifs

- Identifier et demander les pièces nécessaires
- Analyser les pièces reçues et en tirer les conséquences

Pour aller plus loin...

- **DIC190A**

Les clés pour la rédaction de l'avant-contrat de vente

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC070R

Objectifs

- Utiliser la promesse unilatérale ou synallagmatique de vente à bon escient
- Rédiger une promesse de vente et les clauses particulières qui peuvent l'assortir en conformité avec les règles issues des dernières grandes réformes (loi ALUR, réforme du droit des contrats, loi ELAN...)
- Appréhender l'exécution de l'avant-contrat
- Sécuriser la vente
- Prévoir l'échec de la vente et la caducité/nullité de l'avant-contrat
- Veiller à la parfaite exécution du devoir de conseil envers les parties à la vente

Pour aller plus loin...

- **DIC109A - DIC113A - DIC313A**

Panorama complet des diagnostics immobiliers : Immeubles en mono-propriété et multi-propriété

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC117A

Objectifs

- Appliquer les nouvelles exigences relatives aux diagnostics nouveaux
- Identifier les nouvelles obligations relatives aux diagnostics et exigence de décence en matière de baux
- Identifier les obligations pesant sur les copropriétés quant aux recherches à effectuer en matière de performance énergétique et autres travaux (diagnostics technique globale revu, fonds de travaux, plan pluriannuel de travaux)
- Maîtriser les obligations relatives aux installations d'assainissement, collectives ou non collectives pour les bâtiments existants et les bâtiments neufs

Pratique courante des servitudes

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC213A

Objectifs

- Maîtriser les différents types de servitudes
- Mettre en place une servitude qui réponde aux besoins des clients
- Déceler les servitudes existantes et d'informer les propriétaires sur leurs droits
- Consolider des situations fragiles

6 jours pour se perfectionner en vente immobilière (avec cas pratiques)

Niveau : Pratique courante

Durée : 42h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC092A

Objectifs

- Maîtriser le choix de l'avant-contrat de vente et de ses clauses particulières
- Appréhender et traiter des dossiers présentant des difficultés
- Anticiper et résoudre d'éventuelles difficultés quant à :
 - La qualité des parties,
 - Aux clauses particulières liées aux modalités d'acquisition et à la prise de jouissance,
 - Aux travaux effectués par le vendeur
 - Au financement et au paiement du prix
 - A l'origine de propriété complexe du bien
 - A la fiscalité applicable à la vente

Appréhender les incidents intervenant entre l'avant-contrat et l'acte définitif de vente

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC113A

Objectifs

- Sécuriser l'avant-contrat de vente d'immeuble en intégrant des clauses adaptées
- Accomplir les diligences nécessaires dans le cadre des difficultés survenant au cours de l'exécution de l'avant-contrat
- Conseiller les parties dans le cadre de situation précontentieuse

Pour aller plus loin...

- **DIC313A**

6 jours pour découvrir la vente immobilière

Niveau : Initiation

Durée : 42h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC206A

Objectifs

- Connaître le vocabulaire juridique propre à la vente d'immeuble
- Comprendre le déroulement d'un dossier de vente et ses mécanismes juridiques
- Connaître la typologie des différents actes : de l'avant-contrat à l'acte définitif
- Qualifier la situation juridique du vendeur et de l'acquéreur
- Identifier les formalités préalables nécessaires à la vente en fonction de la situation juridique
- Analyser les pièces constitutives du dossier, dont l'état hypothécaire hors formalités et en déduire les conséquences rédactionnelles

IMMOBILIER COMPLEXE



Alexandre SAVOYE

- Responsable Scientifique et Pédagogique Grand Paris, Normandie et Centre
- Coordinateur de la filière Immobilier Complexe

asavoys@inafon.fr

Copropriété

La copropriété en 6 questions

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC159A

Objectifs

- Identifier les anomalies lors de la vente d'un lot
- Déjouer les pièges de l'absence de syndic
- Prévoir des clauses adaptées
- Avertir les parties à l'acte

Pour aller plus loin...

- **DIC010P - DIC425A - DIC529A**

Environnement

Sites et sols pollués : appréhension des risques et ingénierie contractuelle

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC396A

Objectifs

- Maîtriser le cadre juridique général des polices
- Analyser différentes situations et identifier les moyens d'investigation à sa disposition
- Comprendre le rôle et la portée de chacune des bases de données publiques
- Disposer d'une méthodologie de construction d'un contrat relatif à un site pollué

Pour aller plus loin...

- **DIC461A**

Loi littoral et pratique notariale : maîtriser l'essentiel en une journée

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC348A

Objectifs

- Comprendre les enjeux de l'opposabilité systématique de la loi littoral aux documents et autorisations d'urbanisme
- Maîtriser le vocabulaire spécifique de la loi : urbanisation / extension en continuité / village / agglomération
- Interpréter des photographies aériennes de secteurs littoraux pour déterminer leur catégorie d'appartenance
- Connaître les conditions opposables à l'urbanisation en espaces proches du rivage et dans la bande littorale
- Comprendre le régime de la densification des secteurs déjà urbanisés en rétro-littoral

VEFA/Rénovation

Le B.A.BA de la VEFA

Niveau : Initiation

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC067A

Objectifs

- Appréhender le vocabulaire juridique relatif à la VEFA
- Maîtriser les fondamentaux d'une VEFA

Pour aller plus loin...

- DIC211A - DIC156A - DIC071A

Le dépôt de pièces de la VEFA et les bonnes pratiques

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC211A

Objectifs

- Comprendre l'importance des pièces à contrôler et à annexer à l'acte de dépôt
- Apprendre à monter un programme
- Détecter les anomalies et les pièges à éviter
- Comprendre le rôle du notaire dans les vérifications à effectuer

Pour aller plus loin...

- DIC071A - DIC169A - DIC104A

10 questions sur la VEFA

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC156A

Objectifs

- Maîtriser le champ d'application de la VEFA
- Respecter les prescriptions légales et réglementaires en secteur protégé
- Accomplir les formalités nécessaires
- Insérer les clauses adaptées

Pour aller plus loin...

• **DIC071A - DIC291A - DIC169A - DIC211A - DIC104A - DIC467A**

Le vendeur bricoleur

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC142A

Objectifs

- Identifier les travaux réalisés sur l'immeuble
- Adapter l'acte de vente en conséquence
- Informer parfaitement les parties

Pour aller plus loin...

• **DIC517A - DIC388A - DIC425A - DIC905A**

Les assurances constructions (ADO et RC)

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC525A

Objectifs

- Cerner les notions de responsabilité des constructeurs
- Identifier les régimes des garanties
- Connaître les cas d'exonération
- Appréhender les principales problématiques notariales

Pour aller plus loin...

- **DIC905A - DIC142A**

Pratique de la vente d'immeuble rénové ou à rénover

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC073R

Objectifs

- Identifier les régimes applicables selon le type de travaux de rénovation (relevant ou non de la garantie décennale, autorisations d'urbanisme)
- Adapter l'acte de vente en conséquence (type d'assurances CNR, DO, constructeurs réalisateur, clauses sur les assurances, assurance étrangère en libre prestation de services...)
- Informer parfaitement les parties
- Identifier les risques découlant de certaines opérations
- Choisir le modèle d'acte d'applicable en cas de travaux à réaliser après la vente (montage via une ASL ou travaux réalisés par le syndicat de copropriétaires...)
- Maîtriser le régime de la VIR

Droit public

Vendre l'immeuble d'une collectivité territoriale

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC171A

Objectifs

- Déterminer avec précision l'objet de la vente d'immeuble d'une collectivité territoriale
- Identifier si l'immeuble relève ou non du domaine public
- Maîtriser le régime particulier de la vente de chemin rural
- Connaître la procédure de vente en présence d'une collectivité territoriale vendeuse

Pour aller plus loin...

- DIC429A

Le logement social et l'accèsion à la propriété - Accompagner son client, acquéreur auprès d'un organisme HLM

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC216A

Objectifs

- Comprendre la réglementation liée au logement social
- Comprendre la réglementation sur la production de logements destinés à l'accèsion social

Pour aller plus loin...

- DIC215A - DIC326A - DIC166A

Le logement social : les règles à connaître : Accompagner son client, acquéreur auprès d'un organisme HLM

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC166A

Objectifs

- Comprendre la réglementation liée au logement social
- Comprendre la réglementation sur la production de logements destinés à l'accès social

Pour aller plus loin...

- DIC215A - DIC326A

Urbanisme

Faisons le point sur le lotissement

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC023A

Objectifs

- Appréhender la définition du lotissement
- Identifier les divisions hors lotissement
- Distinguer les différentes procédures (PA ou DP)

Pour aller plus loin...

- DIC025A - DIC010P

Constructions et aménagements ne respectant pas les prescriptions d'urbanisme

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue des Notaires

Code : DIC178A

Objectifs

- Identifier les irrégularités affectant les constructions et aménagements
- Maîtriser les sanctions affectant ces irrégularités
- Maîtriser les modes de régularisation
- Appréhender le contenu de l'obligation de conseil en présence d'irrégularités

Pour aller plus loin...

- **DIC389A - DIC388A**

Questions pratiques en matière de travaux et de changements de destinations

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue des Notaires

Code : DIC456A

Objectifs

- Identifier les formalités nécessaires en fonction des travaux réalisés sur l'immeuble
- Appréhender les conséquences en présence de travaux non autorisés ou irréguliers
- Gérer la question de la responsabilité du vendeur et des assurances obligatoires
- Sécuriser l'acte

Le parcours d'une autorisation d'urbanisme

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC253A

Objectifs

- Identifier de nouveaux textes et de la jurisprudence relatifs au thème
- Exploiter ces nouvelles règles dans la pratique notariale
- Choisir l'autorisation requise pour tel ou tel projet
- Suivre l'exécution et les modifications de l'autorisation

Pour aller plus loin...

- **DIC389A - DIC388A**

La frontière entre les différentes autorisations d'urbanisme

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC390A

Objectifs

- Identifier les différentes autorisations d'urbanisme
- Identifier les travaux réalisés sur l'immeuble
- Adapter l'acte de vente en conséquence
- Informer préalablement les parties

Urbanisme commercial

Les règles à connaître pour auditer les projets comprenant des surfaces commerciales

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC406A

Objectifs

- Disposer de repères temporels pour savoir quels types d'autorisations correspondent à quelle période
- Connaître les autorisations/ pièces à consulter pour réaliser un audit et les informations à rechercher dans ces documents
- Identifier les évolutions apportées aux magasins/ ensembles commerciaux susceptibles de présenter des difficultés par rapport aux autorisations d'exploitation commerciale obtenues

Pour aller plus loin...

- DIC359A - DIC412A

Spécificité de la vente de locaux commerciaux et professionnels

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC412A

Objectifs

- Déterminer la situation juridique applicable au bien
- Repérer les spécificités éventuelles pour réaliser les formalités nécessaires et rédiger les clauses adaptées
- Connaître la fiscalité applicable à la mutation

Pour aller plus loin...

- DIC406A

Transversal

Urbanisme, construction, copropriété : comment déjouer les pièges des notions voisines ?

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC010P

Objectifs

- Identifier les différentes notions
- Connaître leurs répercussions dans la pratique
- Apprécier les situations compte tenu de ces notions

Actualité

Regards croisés sur l'actualité en droit de l'urbanisme et de l'immobilier complexe

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC425A

Objectifs

- S'approprier le contenu des nouveautés législatives, réglementaires et jurisprudentielles des années 2024 et 2025
- Comprendre les difficultés pratiques ou rédactionnelles en la matière
- Conseiller utilement ses clients à l'aune des dernières évolutions

Pour aller plus loin...

- **DIC156A - DIC010P - DIC071A - DIC418A**

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

**Julie URION**

- Responsable Scientifique et Pédagogique Grand Ouest
- Coordinatrice des filières Droit fiscal, Gestion du Patrimoine et Droit des Entreprises

jurion@inafon.fr

Tour d'horizon des principales difficultés pratiques rencontrées en matière de plus-values immobilières

Niveau : Expert**Durée : 14h**

Présentiel

ou

Visioformation

Formation continue
des Notaires**Code : DIC075R**

Objectifs

- Savoir appréhender et résoudre les principales difficultés posées en matière de plus-values immobilières des particuliers
- Connaître les dernières évolutions jurisprudentielles et légales en matière de plus-values immobilières des particuliers
- Anticiper les conséquences fiscales des mutations immobilières et identifier les points de vigilance

Pour aller plus loin...

- **DIC005P - DIC304A - DIC302A - DIC325A**

Tout savoir sur la TVA immobilière en pratique

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC328A

Objectifs

- Analyser le régime fiscal des opérations immobilières réalisées par les opérateurs immobiliers au regard de la TVA
- Renseigner l'investisseur immobilier sur les implications fiscales de la détention et de la cession de son immeuble locatif
- Adapter son conseil au regard des dernières évolutions légales, doctrinales et jurisprudentielles

Pour aller plus loin...

- **DIC051A - DIC250A - DIC053A - DIC271A - DIC273A**

Initiation au calcul d'une plus-value immobilière

Niveau : Initiation

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC218A

Objectifs

- De définir si une opération de vente immobilière relève des règles d'imposition des plus-values privées
- D'identifier si le vendeur particulier peut bénéficier d'une exonération totale ou partielle d'impôt sur les plus-values
- De recenser les éléments de calcul d'une plus-value immobilière et de vérifier la pertinence des pièces justificatives
- De calculer une plus-value sur les dossiers de vente courants

Pour aller plus loin...

- **DIC407A - DIC005P - DIC304A - DIC182A - DIC325A - DIC302A**

Les plus-values immobilières en 10 questions pratiques courantes

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC182A

Objectifs

- Maîtriser les règles de détermination du montant de la plus-value des opérations les plus courantes
- Appliquer les régimes d'exonération
- Anticiper les difficultés existantes propres à certaines opérations immobilières

Pour aller plus loin...

- **DIC407A - DIC005P**

Plus-value immobilière des particuliers : cas complexes

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC005P

Objectifs

- Disposer de réflexes dans la détermination du champ d'application de la plus-value immobilière
- Rédiger efficacement la clause relative à la plus-value dans l'acte authentique
- D'identifier un éventuel risque fiscal sur l'application d'une exonération
- De calculer une plus-value sur les dossiers de vente complexes.
- De conseiller le vendeur non-résident

Pour aller plus loin...

- **DIC407A - DIC304A - DIC302A - DIC325A - DIC286A**

TVA et location : de la gestion à la cession de l'immeuble loué

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC250A

Objectifs

- Appréhender les règles de TVA applicables aux opérations de locations immobilières : acquisition, construction, cession et location.
- Maîtriser les règles de déduction de la TVA et les modalités de récupération de la TVA par le bailleur
- Anticiper les conséquences fiscales de la cession de l'immeuble locatif au regard de la TVA et son impact sur la détermination du prix de vente
- Appréhender les règles d'imposition à la CRL

Pour aller plus loin...

- **DIC328A**

Initiation aux mécanismes de la TVA immobilière

Niveau : Initiation

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC022P

Objectifs

- Appréhender les principales notions en matière de TVA et les mécanismes du droit à déduction
- Analyser le régime fiscal d'une opération immobilière simple

Pour aller plus loin...

- **DIC053A - DIC328A - DIC250A**

TVA et vente d'immeuble

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC051A

Objectifs

- Identifier le champ d'application de la TVA : quel vendeur ? quel bien ? pour quoi faire ?
- Analyser la situation de fait et appliquer les règles qui correspondent
- Maîtriser les règles relatives au droit à déduction et à la régularisation de taxe sur la valeur ajoutée (TVA)

Pour aller plus loin...

- **DIC250A - DIC053A - DIC273A - DIC271A**

Cas complexes de fiscalité immobilière : TVA et droit d'enregistrement

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC053A

Objectifs

- Identifier les situations complexes en matière de TVA
- Appréhender les difficultés susceptibles d'être rencontrées
- Rédiger l'acte de la façon la plus appropriée

Fiscalité et transition écologique : quels dispositifs d'incitation pour les particuliers ?

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC398A

Objectifs

- Identifier les régimes fiscaux touchant à la protection de l'environnement et à l'immobilier
- Conseiller le client dans la rénovation thermique d'un immeuble fiscalement
- Réaliser une étude de synthèse fiscale « verte »
- Accompagner les clients dans la rénovation thermique des bâtiments

Fiscalité des marchands de biens, promoteurs et lotisseurs

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC357A

Objectifs

- Savoir distinguer une opération patrimoniale d'une opération de marchands de biens
- Analyser le régime fiscal d'une opération d'achat- revente, de lotissement, de promotion au regard de la TVA
- Maîtriser les règles relatives au droit à déduction, au remboursement de la TVA et aux régularisations éventuelles
- Identifier les différents régimes de faveur applicables aux professionnels de l'immobilier en matière de droits de mutation et optimiser le coût d'acquisition du foncier

Pour aller plus loin...

- DIC510A - DIC265A

Conseiller son client sur la rénovation d'une passoire thermique : les aides fiscales et financières

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC454A

Objectifs

- Orienter son client vers les différents dispositifs d'aide à la rénovation énergétique de son logement
- Être force de proposition dans le cadre d'une vente immobilière
- Maîtriser les impacts fiscaux des différents régimes d'incitation

Pour aller plus loin...

- **DIC398A**

Fiscalité du bail à construction et du bail emphytéotique en pratique

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC081A

Objectifs

- Maîtriser les distinctions juridiques et fiscales entre les deux types de baux
- Évaluer la pertinence du recours à l'un ou l'autre
- Anticiper les conséquences fiscales de la fin de contrat au regard de l'imposition directe du bailleur, de la TVA et des droits d'enregistrement
- Appréhender les implications fiscales des événements susceptibles d'intervenir en cours de bail (cession des droits, prolongation)

Pour aller plus loin...

- **DIC264A - DIC183A**

Accompagner et conseiller les marchands de biens

Niveau : Expert

Durée : 3,5h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC009I

Objectifs

- Déterminer si son client, personne physique ou société, relève du statut des marchands de biens
- Informer le client réfractaire sur les risques d'une requalification
- Distinguer l'immeuble qui relève de l'activité de marchand de biens et celui qui relève de son patrimoine « privé » et comprendre les enjeux de cette distinction (Impôts directs, TVA, Charges sociales)
- Maîtriser le régime fiscal des opérations « classiques » des marchands de biens et conseiller sur les engagements et les problématiques de TVA et des opérations « particulières » des marchands de biens

Pour aller plus loin...

- DIC013A - DIC265A

Problématiques fiscales attachées au logement social

Niveau : Pratique courante

Durée : 3,5h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DIC423A

Objectifs

- Connaître les particularités fiscales attachées à la réalisation d'un programme de logements sociaux
- Maîtriser le régime fiscal de l'acquisition d'un logement par un propriétaire accédant ou un propriétaire investisseur

Pour aller plus loin...

- DIC053A

Flashez-
moi

Négociation immobilière et expertise

La pratique de la négociation immobilière est au cœur des discussions actuelles. Augmenter son chiffre d'affaires et proposer un service réellement efficace, c'est possible en se formant à la négociation. Pour une parfaite réussite, nous vous proposons les clés pour la création du service de négociation afin de partir sur de bonnes bases.

Cette activité étant en perpétuel changement, nous proposons également des formations portant sur la mise à jour de cette activité pour les plus expérimentés d'entre vous afin de vous présenter les nouvelles méthodes de vente.

Les mouvements importants du marché immobilier actuel peuvent faire douter lorsque l'on s'emploie à réaliser une évaluation. L'expertise immobilière est « LA » réponse.

Dans le domaine du droit de la famille, une expertise apporte les justifications à la valeur du bien, fait cesser les discussions et permet la signature de l'acte portant sur la mutation du bien.

Dans le domaine de la négociation, la pratique de l'expertise immobilière est primordiale afin de faire admettre au vendeur la valeur de son bien et donc permettre une vente plus rapide.



Julie-Anne RUGRAFF

- Responsable Scientifique et Pédagogique Sud-Est
- Coordinatrice des filières Droit rural, Droit immobilier courant, Négociation et Expertise immobilière

jrugraff@inafon.fr

Créer son service de négociation immobilière

Niveau : Initiation

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : NEX034R

Objectifs

- Comprendre les enjeux d'un service de négociation
- Appréhender les incidences humaines et financières de l'activité
- Anticiper les évolutions de l'office suite au développement de l'activité de négociation
- Construire un business plan sur 2 ans et lancer son recrutement
- Construire les outils de pilotage de l'activité

Le B.A BA de la négociation immobilière

Niveau : Initiation

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : NEX034A

Objectifs

- Mettre en place cette activité : de la visite du bien, à l'avant-contrat en passant par la signature du mandat et la gestion des clients
- Se conformer à la réglementation de la profession
- Créer un dynamisme au sein de l'office

Pour aller plus loin...

- NEX018A - NEX019A - NEX020A - NEX021A - NEX060A

Les bons réflexes de l'évaluation immobilière

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : NEX052A

Objectifs

- Déjouer les pièges en matière d'évaluation
- Pouvoir déterminer l'évaluation d'un bien selon les méthodes de comparaison et capitalisation
- Connaître les étapes clés de la rédaction d'un rapport d'évaluation

Pour aller plus loin...

- NEX019A

Expertise immobilière : module des biens d'habitation

Niveau : Initiation

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : NEX018A

Objectifs

- Maîtriser les pré-requis à la pratique de l'expertise immobilière
- Connaître les méthodes d'évaluation des biens standards sur la marché de l'immobilier (maison, appartement, terrain)
- Appréhender le processus d'expertise et la rédaction d'un rapport d'expertise
- Acquérir la connaissance nécessaire en vue d'une labellisation Notexpert après mise en pratique

Pour aller plus loin...

- NEX019A - NEX020A

Expertise immobilière : module des biens d'habitation

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : NEX019A

Objectifs

- Utiliser les différentes méthodes possibles pour évaluer un bien d'habitation
- Expertiser un bien en tenant compte des travaux réalisés et à réaliser
- Expertiser des biens de rapport (immeuble entier ou bien et terrain résiduel) ainsi que les terrains à bâtir

Pour aller plus loin...

- NEX020A - NEX035R

Expertise en évaluation immobilière : module des biens d'habitation

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : NEX029A

Objectifs

- Appréhender une activité spécifique en expertise immobilière relative aux immeubles de rapport, cessions de parties communes d'immeuble en copropriété, et droits résiduels à construire
- Connaître les spécificités de l'expertise en viager et relative aux démembrements de propriété
- Réaliser le dernier stage nécessaire dans le cadre de l'obtention de la reconnaissance TRV

Expertise immobilière : module des locaux commerciaux et des locaux tertiaires

Niveau : Initiation

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : NEX020A

Objectifs

- Maîtriser les pré-requis à la pratique de l'expertise immobilière et la valorisation des locaux commerciaux et locaux tertiaires
- Appréhender les méthodes d'évaluation spécifiques notamment selon la situation locative des biens
- Acquérir la connaissance nécessaire en vue d'une reconnaissance TEGOVA après mise en pratique

Pour aller plus loin...

- NEX021A

Expertise immobilière : module des locaux commerciaux et locaux tertiaires

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : NEX021A

Objectifs

- Procéder à l'évaluation des locaux vendus libres ou occupés
- Appréhender la valorisation en cas de bail à construction ou emphytéotique en cours
- Savoir valoriser la cession d'un contrat de crédit-bail immobilier
- Maîtriser les normes et méthodes d'expertise de l'immobilier commercial ou tertiaire en vue de la reconnaissance REV TEGoVA

Pour aller plus loin...

- NEX057A - NEX001I

Évaluation des biens agricoles et forestiers

Niveau : Initiation

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : NEX060A

Objectifs

- Renforcer ses connaissances en matières agricoles et forestières
- Développer de nouvelles compétences
- Maîtriser une activité accessoire du notariat

Pour aller plus loin...

- NEX019A

Techniques et matériaux de construction des bâtiments - Coûts de construction et de remise en état

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : NEX002I

Objectifs

- Maîtriser les termes techniques de la construction
- Apprécier la qualité d'un bâtiment
- Utiliser les notions de coûts de construction et de remise en état dans les méthodes d'évaluation

Flashez-
moi

Entreprise

La pratique du droit des affaires requiert plus que jamais des compétences pluridisciplinaires et une culture croisée du droit de l'entreprise : fonds de commerce, baux commerciaux, droit des sociétés, structuration et transmission de l'entreprise, comptabilité, fiscalité des affaires, formalités commerciales, entreprises en difficultés.

Le conseil sécurisé au client chef d'entreprise implique donc pour les acteurs du secteur une approche transversale alliant la maîtrise actualisée des règles juridiques, comptables et fiscales telles qu'issues des évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles.

Qu'il s'agisse d'opérations courantes ou complexes, la gamme de formation proposée par notre Institut est élaborée par des praticiens et des universitaires reconnus pour leur expertise en droit des affaires dont ils partagent sous une forme pédagogique adaptée et actualisée les éléments de connaissances, de bonnes pratiques et de prévention des risques.



Julie URION

- Responsable Scientifique et Pédagogique
Grand Ouest
- Coordinatrice des filières Droit fiscal,
Gestion du Patrimoine et Droit des Entreprises

jurion@inafon.fr

La vente du fonds de commerce de A à Z

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE002A

Objectifs

- Éviter certains pièges propres à la pratique notariale de la vente du fonds de commerce
- Maîtriser la vente du fonds de commerce : formalités nécessaires, rédaction de l'acte, respect des délais et distribution du prix
- Maîtriser l'impact des différentes réformes récentes touchant le fonds de commerce et notamment la loi Pinel, la loi Hamon, la loi Macron, la loi sur les médias du 14 novembre 2016, la loi Sapin du 9 décembre 2016, la loi du 29 décembre 2016 modifiant la solidarité fiscale, la loi de finances du 30 décembre 2017, la loi Pacte du 22 mai 2019
- Présenter les conséquences de la loi de simplification du 19 juillet 2019 ayant supprimé les mentions obligatoires
- Prendre connaissance de la jurisprudence récente et ses conséquences sur la vente du fonds

Anticiper et réussir la transmission de l'entreprise familiale

Niveau : Expert

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE101A

Objectifs

- Être en mesure d'identifier les besoins patrimoniaux des clients
- Savoir rédiger les actes

Pour aller plus loin...

- DDE366A

La transmission de l'entreprise familiale et l'exonération « Dutreil » : pièges, stratégies et cas pratiques

Niveau : Expert

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE074A

Objectifs

- Déterminer les entreprises qui sont ou non éligibles à l'exonération de 75 % et à la réduction de droits de 50 %
- Vérifier si une holding animatrice est éligible au régime de faveur
- Rédiger un engagement collectif de conservation
- Maîtriser les dispositifs d'engagement « réputé acquis » et « post-mortem »
- Mettre en œuvre les engagements Dutreil dans le cadre d'une succession ou donation d'entreprise
- Mettre en œuvre concrètement un schéma de LBO familial
- Acquérir les « bons réflexes » dans la rédaction des actes et la gestion d'une transmission d'entreprise exploitée en société ou à titre individuel

Baux commerciaux : quelle place pour la liberté contractuelle ?

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE098A

Objectifs

- Recevoir sereinement un bail commercial, professionnel ou dérogatoire faisant l'objet de négociations contractuelles entre bailleur et preneur
- Comprendre les conditions d'application des baux commerciaux pour appréhender les cas de dérogation et cas de soumission volontaire au statut
- Déterminer les différents types de baux dérogatoires pour éliminer les risques de requalification
- Savoir rédiger un bail dérogatoire et déterminer les limites de la liberté contractuelle en la matière
- Prévenir le contentieux en cours et en fin de bail commercial et dérogatoire

Actualité et expertise pratique des baux commerciaux

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE006I

Objectifs

- Maîtriser l'impact des évolutions législatives et jurisprudentielles
- Anticiper les changements susceptibles d'intervenir en cours d'exécution du bail
- Optimiser la rédaction des clauses sensibles en matière de baux commerciaux

Augmentation, réduction de capital, cession de titres : aspects juridiques et fiscaux

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE045A

Objectifs

- Renseigner son client sur la pertinence de réaliser une opération en capital
- Etablir le calendrier contenant les différentes étapes de l'opération
- Identifier les points de vigilance et définir le régime fiscal de l'opération
- Régulariser une cession de titres et déterminer les conséquences fiscales de l'opération

Rédaction des statuts et des pactes d'associés

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE100A

Objectifs

- Être en mesure d'identifier les besoins des clients lors de la création de société et de restructuration
- Savoir rédiger les statuts
- Savoir rédiger les pactes d'associés

Une journée pour apprendre à aimer le Pacte Dutreil

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE012A

Objectifs

- Développer une vue d'ensemble du dispositif Dutreil (art. 787 B et 787 C du CGI)
- D'identifier les points sensibles et de sécuriser le régime fiscal de l'acte
- De mettre en place des solutions adaptées et de conseiller utilement ses clients sur leurs obligations afin d'éviter une remise en cause de l'exonération

Pour aller plus loin...

- DDE057A - DDE052A - DDE074A

Conflit, séparation, divorce, décès, invalidité : les bons réflexes du notaire pour prévenir les difficultés en société dès sa constitution

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE097A

Objectifs

- Maîtriser la rédaction des clauses statutaires et des pactes d'associés relatifs à l'aménagement des droits et pouvoirs des associés
- Maîtriser la rédaction des clauses de sortie et d'entrée des associés
- Maîtriser les conséquences du décès et du divorce de l'associé

Pour aller plus loin...

- DDE366A

L'évaluation d'entreprise et les impacts fiscaux sur les dossiers de transmission

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE131A

Objectifs

- Connaître les règles et méthodes d'évaluation des entreprises et titres sociaux et savoir identifier les éléments déterminants
- En analyser l'impact sur la détermination de l'assiette des différentes impositions perçues à l'occasion de la transmission d'entreprise ou de sociétés à titre gratuit ou à titre onéreux
- Anticiper les risques fiscaux et être force de conseil auprès du chef d'entreprise

Pour aller plus loin...

- DDE366A

Société et démembrement de propriété

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE900A

Objectifs

- Maîtriser les règles juridiques et fiscales afférentes au démembrement de propriété dans les schémas sociétaires
- Conseiller utilement le démembrement de propriété en société dans les montages patrimoniaux
- Sécuriser la pratique du démembrement de propriété en société pour prévenir les risques de contentieux

Bien débuter avec la pratique notariale du droit des sociétés

Niveau : Initiation

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE072A

Objectifs

- Connaître les différentes formes sociales
- Cerner les principales utilités des sociétés
- Constituer une société
- Connaître les grands principes du fonctionnement d'une société en cours de vie sociale

Pour aller plus loin...

- DDE056A - DDE366A

Les comptes courants d'associés : réflexes, actualités

Niveau : Pratique courante

Durée : 3,5h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE077A

Objectifs

- Connaître les prérequis en matière de compte courant d'associé
- Reconnaître l'existence d'un compte courant d'associé
- Conseiller et traiter un compte courant d'associé

Pour aller plus loin...

- GDP006A

Tout savoir sur le régime social des dirigeants d'entreprise

Niveau : Pratique courante

Durée : 3,5h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE075A

Objectifs

- Identifier le régime social du dirigeant selon le type de sociétés
- Mesurer les impacts du choix du statut sociétal sur le régime social du dirigeant
- Comprendre le fonctionnement des différents régimes
- Être à jour de l'actualité notamment en ce qui concerne les dirigeants de SEL

Pour aller plus loin...

- DDE800A - DDE366A

Gérer les reports d'imposition de plus-values lors d'une cession ou donation de titres

Niveau : Pratique courante

Durée : 3,5h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE921A

Objectifs

- Distinguer les différents régimes de différés d'imposition en matière de plus-values de cession de valeurs mobilières
- Identifier les risques d'abus de droit
- Maîtriser l'impact d'une transmission à titre gratuit sur le maintien du régime

Le couple et la société

Niveau : Pratique courante

Durée : 3,5h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE368A

Objectifs

- Déterminer si les droits sociaux sont des biens propres ou communs
- Identifier les règles applicables en cours d'union et lors de sa dissolution
- Anticiper les difficultés
- Optimiser le régime matrimonial dans une optique de transmission de l'entreprise

Pour aller plus loin...

- DDE366A - DDE367A

Résoudre les difficultés pratiques attachées à la détention et la distribution du prix de cession d'un fonds de commerce

Niveau : Expert

Durée : 3,5h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE004A

Objectifs

- Maîtriser le timing de la libération du prix en cas de cession de fonds d'entreprise
- Organiser le paiement des créanciers inscrits et opposants
- Conseiller le vendeur qui veut « toucher » son prix
- Rédiger la clause séquestre en cas de cession de fonds
- « Gérer » les oppositions, les ATD et les saisies en cas de cession de fonds

Pour aller plus loin...

- DDE054A - DDE060A

10 problématiques fiscales dans les baux commerciaux

Niveau : Pratique courante

Durée : 3,5h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE008T

Objectifs

- Anticiper les principales problématiques fiscales des baux commerciaux
- Optimiser la rédaction des clauses des baux commerciaux afin d'éviter tout risque de contentieux avec l'administration fiscale

Parcours : le notaire, partenaire stratégique de l'entrepreneur

Niveau : Pratique courante

Durée : 56h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE366A

Objectifs

- Accompagner son client sur les choix juridiques, fiscaux et sociaux à réaliser dans le cadre de la structuration ou de la restructuration de son activité
- Maîtriser et conseiller les outils de prévention des difficultés de tous ordres (économiques, familiales...)
- Être force de proposition sur la rédaction du pacte social
- Conseiller pertinemment son client sur la gestion de l'immobilier de son entreprise
- Optimiser son conseil lors de la transmission de l'entreprise
- Savoir valoriser son conseil



Flashez-
moi

Patrimoine

La notion de patrimoine et les montages qui en découlent sont plus que jamais à géométrie variable : patrimoine dévolu directement ou par personne interposée, patrimoine d'affectation, SCI, EURL, fiducie, trust.

Le conseil sécurisé en gestion du patrimoine implique donc une approche transversale et pluridisciplinaire alliant la maîtrise actualisée des règles juridiques et fiscales.

Qu'il s'agisse de besoins liés au patrimoine privé et/ou au patrimoine professionnel, la gamme de formation proposée par notre Institut est élaborée par des praticiens et des universitaires reconnus pour leur expertise dont ils partagent sous une forme pédagogique adaptée et actualisée les éléments de connaissances, de bonnes pratiques et de prévention des risques.

Notre gamme de formation en « Patrimoine » se veut complète et s'enrichit régulièrement de nouveautés pédagogiques pour prendre en compte toutes les dimensions thématiques de vos besoins et enrichir votre expertise : investissements, assurance-vie, démembrement de propriété, SCI, Pacte Dutreil, optimisation patrimoniale.



Julie URION

- Responsable Scientifique et Pédagogique Grand Ouest
- Coordinatrice des filières Droit fiscal, Gestion du Patrimoine et Droit des Entreprises

jurion@inafon.fr

Usufruit, quasi-usufruit : 40 questions de pratique notariale en gestion de patrimoine, droit de la famille et des sociétés

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDP098A

Objectifs

- Mieux maîtriser les conséquences civiles et fiscales d'une situation de démembrement
- Appréhender les techniques de démembrement comme outil de protection du conjoint, partenaire ou concubin
- Mieux comprendre les techniques de transmissions patrimoniales impliquant un démembrement pour être force de proposition auprès de son client
- Appréhender les risques fiscaux attachés à une situation de démembrement

La SCI, au service de la structuration et de la transmission d'un patrimoine immobilier

Niveau : Expert

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDP006A

Objectifs

- Être en mesure d'identifier les déterminants du recours à la SCI dans la situation d'un client
- Maîtriser l'utilité, tant civile que fiscale, de la SCI en matière de structuration, de restructuration et de transmission d'un patrimoine immobilier
- Être en capacité d'identifier et de rédiger les clauses statutaires les plus importantes, en fonction du projet du client
- Savoir prendre en charge un secrétariat juridique basique de SCI

Choisir la meilleure stratégie patrimoniale

Niveau : Expert

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDP014A

Objectifs

- Choisir la meilleure stratégie fiscale sans négliger ses aspects juridiques
- Évaluer l'impact des dernières réformes fiscales sur la transmission de patrimoine
- Actualiser et perfectionner ses connaissances en matière de stratégies patrimoniales
- Conseiller et choisir la stratégie la plus adaptée à une situation donnée
- Identifier les limites de l'abus de droit

Pour aller plus loin...

- **GDP098A**

Abus de droit et opérations patrimoniales

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDP075A

Objectifs

- Maîtriser les critères de qualification d'abus de droit au travers des différentes procédures
- Analyser les principaux montages patrimoniaux au regard de ces critères afin de déceler un éventuel risque fiscal
- Être force de proposition auprès de ses clients

Pour aller plus loin...

- **GDP005T - GDP035A**

Les holdings : pourquoi ? comment ? quel intérêt pour la pratique notariale ?

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDP002T

Objectifs

- Comprendre l'opportunité de créer une holding dans le cadre de la pratique notariale
- Comprendre les règles de constitution d'une holding
- Comprendre les principales règles de fonctionnement d'une holding

La SCI : outil de gestion du patrimoine immobilier

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDP050A

Objectifs

- Être en mesure d'identifier les déterminants du recours à la SCI dans la situation d'un client
- Maîtriser l'utilité, tant civile que fiscale, de la SCI en matière de structuration, de restructuration et de transmission d'un patrimoine immobilier
- Être en capacité d'identifier et de rédiger les clauses statutaires les plus importantes, en fonction du projet du client
- Savoir prendre en charge un secrétariat juridique basique de SCI

Pour aller plus loin...

- GDP059A - GDP060A - GDP800A - GDP061A

La SCI : l'apprivoiser pour la proposer

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDP029A

Objectifs

- Avoir des réponses aux questions sans oser les poser
- Apprivoiser la SCI pour la proposer utilement à ses clients

Pour aller plus loin...

- GDP060A - GDP800A - GDP050A - GDP059A GDP072A - GDP053A

Densifier son patrimoine grâce aux acquisitions avec effets de levier (LBO, OBO)

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDP067A

Objectifs

- Maîtriser différents schémas de densification patrimoniale utilisant les sociétés en tant qu'outil

Location meublée et parahôtellerie, régime fiscal

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDP100A

Objectifs

- Conseiller son client investisseur immobilier sur les implications fiscales d'une activité de location en meublé
- L'accompagner sur le choix de la structuration de son activité
- Savoir traiter fiscalement la vente d'un immeuble loué en meublé

Maîtriser les aspects opérationnels de la vente en viager

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDP003P

Objectifs

- Caractériser la vente en viager et ainsi la différencier d'autres institutions
- Appréhender et résoudre les difficultés liées à la vente en viager
- Traiter un dossier de vente en viager

Le viager dans la gestion du patrimoine des seniors

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDP099A

Objectifs

- Appréhender la vente immobilière en viager comme un outil de gestion du patrimoine de la clientèle senior
- Manier cet instrument avec précaution, lucidité et pertinence dans une vision d'ensemble de la situation des clients et de son évolution

Maîtriser les enjeux fiscaux de la détention de l'immeuble au travers d'une SCI

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDP070A

Objectifs

- Maîtriser les conséquences fiscales de l'ensemble des opérations réalisées de la constitution de la SCI à sa disparition
- Maîtriser l'impact du démembrement des parts sociales et prévenir les éventuelles difficultés
- Être force de proposition sur le choix pertinent du régime fiscal de la société

Pour aller plus loin...

- **GDP006A - GDP800A**

Exploitation locative d'un immeuble ancien : choisir les meilleures options juridiques et fiscales

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel



ou Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDP025A

Objectifs

- Identifier les différents régimes locatifs potentiellement utilisables
- Déterminer les formules les plus avantageuses pour le bailleur et la pertinence du recours à la société.
- Conseiller l'investisseur en phase de constitution, de restructuration et de transmission d'un patrimoine immobilier.

Pour aller plus loin...

- **DIC262A - DIC022I**

Savoir conseiller la fiducie

Niveau : Expert

Durée : 3,5h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDP062A

Objectifs

- Connaître les prérequis en matière de fiducie
- Maîtriser les conséquences pratiques de la fiducie
- Conseiller la fiducie à un chef d'entreprise ou un particulier

Pour aller plus loin...

- **GDP014A**



Flashez-
moi

Gestion de l'office

L'activité économique et financière de toute étude notariale nécessite d'avoir au quotidien une personne sachant traiter et gérer le service comptable. Les particularités de la profession obligent le personnel comptable à avoir de nombreuses compétences : comptabilité générale, comptabilité notariale, tarif des notaires, fiscalité des actes et gestion sociale.

Pour répondre à ces attentes, Inafon propose un large choix de formations en gestion de l'office accessibles à tous niveaux. Vous pouvez aussi bien apprendre les bases de la comptabilité et de la taxe qu'acquérir les compétences nécessaires pour superviser un service comptable. Nos formations s'adaptent à votre rythme et viennent à vous : elles sont proposées tant en présentiel qu'en distanciel. Certaines sont accessibles sans prérequis et d'autres nécessitent une connaissance et expérience minimum.

Toutes nos formations dans le secteur de la comptabilité sont mises au point par des professionnels tels que experts-comptables, comptables taxateurs, juristes, notaires, qui seront proches de vous et adopteront une pédagogie appropriée et actualisée. Le côté pratique proposé vous permettra de développer votre expertise.



Alexandra ROBERVAL

- Responsable Scientifique et Pédagogique Nord & Nord-Est
- Coordinatrice des filières Gestion de l'office, Formalités et Droit Local

aroberval@inafon.fr

COMPTABILITÉ NOTARIALE

Découverte de la comptabilité notariale

Niveau : Initiation

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL002A

Objectifs

- Acquérir une méthodologie de travail et connaître les textes légaux relatifs à la comptabilité notariale
- Comprendre et appliquer les spécificités de la comptabilité clients
- Savoir quels comptes du plan comptable utiliser en comptabilité office
- Se familiariser avec la comptabilité trésor

Pour aller plus loin...

- GDL010I - GDL124A - GDL125A

Comptabilité notariale : savoir s'auto-contrôler : les bons réflexes quotidiens, mensuels et annuels

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL261A

Objectifs

- Respecter les obligations comptables, sociales et fiscales
- Acquérir les bons réflexes de contrôle de la comptabilité
- Organiser ses tâches de manière efficiente et sécurisée

Pour aller plus loin...

- GDL262A - GDL256A

La comptabilité client au quotidien : pour ne rien oublier

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL124A

Objectifs

- Acquérir une méthodologie de travail
- Connaître et appliquer les notions de base de la comptabilité notariale
- Avoir les bons réflexes comptables au quotidien et respecter les obligations comptables afin que la comptabilité soit le reflet des actes et de leur authenticité
- Comprendre l'impact des écritures quotidiennes en comptabilité client sur les lignes essentielles du tableau de bord

Pour aller plus loin...

- GDL049A - GDL125A

La comptabilité office au quotidien : pour ne rien oublier

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL125A

Objectifs

- Acquérir une méthodologie de travail, connaître et appliquer les notions de base de la comptabilité office
- Avoir les bons réflexes comptables au quotidien et respecter les obligations comptables
- Expliquer et analyser les différents produits et charges en appliquant les règles d'enregistrement correspondantes
- Comprendre l'impact des écritures quotidiennes en comptabilité office sur les lignes essentielles du tableau de bord

Pour aller plus loin...

- GDL124A - GDL015D - GDL010A

Le tableau de bord de l'office - Les essentiels

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel



ou

Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL096A

Objectifs

- Contrôler la couverture des fonds clients
- Apprécier la trésorerie disponible et contrôler les créances et les dettes
- Déterminer la capacité du prélèvement du notaire
- Expliquer les différents ratios liés aux comptes clients

Pour aller plus loin...

- GDL102A

L'essentiel des travaux de fin d'année

Niveau : Expert

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL081A

Objectifs

- Calculer les amortissements, comptabiliser les immobilisations
- Analyser et ajuster les tableaux d'emprunts
- Réviser l'ensemble des charges et produits de l'année
- Évaluer le résultat qui revient à chaque associé
- Renseigner les différentes déclarations

Pour aller plus loin...

- GDL256A

Comment améliorer la rentabilité de l'office

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL101A

Objectifs

- Acquérir procédures et méthodes de lecture des données comptables et du tableau de bord
- Connaître les possibilités de réduction des charges et savoir calculer son seuil de rentabilité
- Comment améliorer les performances de son office

Pour aller plus loin...

- GDL265A

La mission du notaire inspecteur dans le cadre des inspections annuelles

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL215A

Objectifs

- Contrôler efficacement et en autonomie les documents pour l'inspection
- Préparer les inspections comptables dont il a la charge (accompagné d'un inspecteur comptable du Conseil Régional)
- Acquérir les bons outils lui permettant d'être autonome dans sa mission

Pour aller plus loin...

- GDL140A

TAXE

Le tarif et les fondamentaux de la taxe

Niveau : Initiation

Durée : 28h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL071A

Objectifs

- Analyser et expliquer chaque article composant le décret et l'arrêté du 26 février 2016
- Mesurer les incidences de ces articles sur l'activité du taxateur, apprécier les différentes rémunérations du notaire (tarifées/libre) et reconnaître les différents éléments constitutifs de la taxe et identifier l'acte à taxer (approche juridique)
- Rapprocher la nature juridique de l'acte avec le tarif des notaires, rechercher dans le tarif la rémunération du notaire, découvrir la fiscalité applicable à l'acte et analyser l'acte en fonction de sa nature, des obligations légales et réglementaires, et repérer les conventions taxables
- Apprécier les formalités préalables et postérieures à l'acte, appliquer le tarif en conséquence, apprécier et déterminer la fiscalité des actes

Pour aller plus loin...

- GDL228A - GDL136A - GDL272A - GDL273A

La pré taxe : estimer le coût des actes et informer le client

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL244A

Objectifs

- Analyser l'acte en fonction de sa nature, des obligations légales et réglementaires, et repérer les conventions taxables
- Appliquer le tarif en conséquence dès la pré taxe de l'acte
- Apprécier et déterminer la fiscalité des actes dès la pré taxe
- Annoncer le tarif le plus juste au client

Pour aller plus loin...

- GDL059A

Comment taxer les actes courants ?

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL058A

Objectifs

- Analyser l'acte en fonction de sa nature, des obligations légales et réglementaires, et repérer les conventions taxables
- Apprécier les formalités préalables et postérieures à l'acte
- Appliquer le tarif en conséquence
- Apprécier et déterminer la fiscalité des actes

Pour aller plus loin...

- GDL259A - GDL060A - GDL118A - GDL120A - GDL059A

Comment taxer les actes complexes et occasionnels ?

Niveau : Expert

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL059A

Objectifs

- Analyser sur le plan juridique et fiscal l'acte rencontré occasionnellement
- Reconnaître les conventions dépendantes et indépendantes
- Appliquer le tarif en conséquence
- Apprécier les formalités préalables et postérieures à l'acte
- Apprécier et déterminer la fiscalité des actes [à travers des cas pratiques]

Pour aller plus loin...

- GDL258A - GDL190A - GDL251A

La bonne pratique des émoluments de formalités

Niveau : Initiation

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL091A

Objectifs

- Percevoir les émoluments de formalités conformément au tarif

Pratique des honoraires : savoir utiliser l'honoraire libre et comment le présenter ?

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL181A

Objectifs

- Maîtriser l'utilisation de l'honoraire libre
- Développer une stratégie au sein de l'office
- Calculer l'honoraire et appréhender son utilisation au regard de la rentabilité de l'office
- Communiquer efficacement sur son utilisation dans le respect des règles déontologiques

La fiscalité des actes : droits d'enregistrement

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL027A

Objectifs

- Déterminer les droits dus au Trésor Public sur les actes notariés (hors TVA et plus-value)

Pour aller plus loin...

- FPP250A

DROIT SOCIAL

L'actualité du droit social appliqué au notariat

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL231A

Objectifs

- Actualiser ses connaissances
- Maîtriser les nouveautés en matière de gestion sociale afin de les mettre en pratique au sein de l'office

Pour aller plus loin...

- GDL159A - GDL212A

La paie et la convention collective : aspects sociaux

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL095A

Objectifs

- Savoir déterminer les éléments de rémunération conventionnelle
- Maîtriser la durée du travail au sein de l'étude
- Gérer les bulletins de salaire en conformité avec la législation
- Établir les charges sociales (régime spécifique / régime général)
- Gérer les absences (maladie / congés payés / absences diverses)

Pour aller plus loin...

- GDL211A - GDL276A - GDL213A - GDL159A - GDL161A - GDL160A - GDL173A

Les obligations et échéances sociales et fiscales

Niveau : Initiation

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL123A

Objectifs

- Acquérir une méthodologie de travail
- Connaître les échéances sociales et fiscales, savoir les analyser et les traiter
- Acquérir les bons réflexes comptables tout au long de l'année
- Respecter les obligations sociales et fiscales

Pour aller plus loin...

- GDL263A - GDL125A - GDL122A

NOTAIRES CHEF D'ENTREPRISE

Piloter la stratégie de l'office

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL109Y

Objectifs

- Sensibiliser les notaires à l'importance de la stratégie, de la communication et de la mise en œuvre de méthodes pour conduire le changement
- Acquérir outils et méthodes pour accompagner efficacement la mutation en cours

Structurer son office notarial

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DDE005P

Objectifs

- Adapter la structuration sociétaire de son office notariale en fonction du développement de son activité
- Optimiser la structuration fiscale de sa rémunération et de son patrimoine professionnel
- Identifier les possibilités et les limites réglementaires pour structurer la croissance

Améliorer ses compétences managériales pour gagner en performance

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue des Notaires

Code : GDL274A

Objectifs

- Comprendre le rôle et les responsabilités du notaire dans le contexte actuel: en tant qu'officier public mais également en tant que chef d'entreprise
- Savoir manager des équipes et les accompagner dans un environnement en évolution constante
- Acquérir des techniques de fidélisation et de gestion des talents au sein de l'étude notariale
- Maîtriser la gestion du temps et des coûts pour optimiser la rentabilité de l'étude

Pour aller plus loin...

- CEI015A - CEI143A - CEI006P

L'entretien annuel d'évaluation : un rendez-vous incontournable

Niveau : Initiation

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue des Notaires

Code : GDL222A

Objectifs

- Comprendre l'utilité de l'entretien annuel d'évaluation
- Le concevoir comme un outil d'amélioration de la performance de l'étude et de développement professionnel des collaborateurs
- Connaître les objectifs et les étapes clés de l'entretien annuel d'évaluation
- Maîtriser les techniques d'écoute active et de communication pour favoriser le dialogue lors de l'entretien
- Évaluer objectivement les compétences et les performances des collaborateurs et fixer des objectifs réalistes et motivants
- Gérer les situations difficiles et les conflits éventuels lors de l'entretien annuel d'évaluation.
- Utiliser l'entretien annuel d'évaluation comme un levier de motivation et de fidélisation des collaborateurs

Pour aller plus loin...

- GDL204A

NOS PARCOURS

Prise en mains rapide d'un service comptable

Niveau : Pratique courante

Durée : 70h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL803A

Objectifs

- Compléter et asseoir les bases de la comptabilité générale appliquée au notariat, traiter les opérations comptables liées aux fonds clients et en assurer efficacement la gestion
- Connaître les spécificités de la comptabilité office
- Repérer, analyser et corriger les éventuelles anomalies sur le tableau de bord
- Se familiariser avec le décret du 26 février 2016 et l'appliquer pour taxer des actes simples

Pour aller plus loin...

- GDL125A - GDL124A

Formation métier 100 % Comptabilité Taxe

Niveau : Initiation

Durée : 105h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL821A

Objectifs

- Acquérir les bases en comptabilité générale
- Découvrir les spécificités de la comptabilité notariale
- Connaître et appliquer la comptabilisation des écritures quotidiennes
- Différencier la comptabilité client de la comptabilité office
- Respecter les obligations comptables afin que la comptabilité soit le reflet des actes et de leur authenticité
- S'imprégner d'une méthode d'organisation comptable
- Analyser le tableau de bord
- Préparer l'inspection annuelle
- Avoir les bons réflexes en matière d'analyse et de vérification
- Assimiler les notions et bonnes pratiques en taxe

Pour aller plus loin...

- GDL822A - GDL823A

Le défi du notaire : gérer la comptabilité de son étude

Niveau : Initiation

Durée : 42h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL052A

Objectifs

- Se familiariser avec la comptabilité générale
- Découvrir les spécificités de la comptabilité notariale et acquérir une méthode d'organisation comptable
- Apprendre à tenir et superviser la comptabilité client et la comptabilité office de son étude
- Comprendre le fonctionnement des écritures comptables par les logiciels et s'imprégner des bases pour la taxation des actes

Pour aller plus loin...

- GDL216A - GDL083A

PARCOURS CRÉATEURS ET REPRENEURS

Notaire créateur : les points clés en comptabilité

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL216A

Objectifs

- Appliquer les textes réglementaires en matière de comptabilité notariale
- Acquérir une méthodologie et une organisation en comptabilité client
- Être en mesure de gérer au quotidien sa comptabilité office
- Savoir analyser les lignes essentielles du tableau de bord

Pour aller plus loin...

- GDL219A - GDL228A - FPP125A

Notaire créateur : les points clés en taxe

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL228A

Objectifs

- Comprendre le tarif réglementé des notaires et ses modifications
- Connaître les obligations réglementaires relatives aux honoraires
- Maîtriser les émoluments d'acte et de formalités

Pour aller plus loin...

- GDL216A - GDL219A

Notaire créateur : stratégie de l'entreprise notariale : comment l'élaborer et la mettre en œuvre ?

Niveau : Pratique courante

Durée : 3,5h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : GDL219A

Objectifs

- Se positionner en tant que chef d'entreprise et comprendre l'importance d'élaborer une stratégie dès la création ou la reprise d'un office notarial
- Identifier les leviers de croissance pour l'étude notariale et élaborer une stratégie de développement adaptée
- Développer des compétences en management et en gestion comptable pour mettre en place efficacement la stratégie d'entreprise notariale
- Anticiper les risques et les opportunités de l'environnement économique et juridique pour une stratégie pérenne

Pour aller plus loin...

- GDL216A - FPP125A

Flashez-
moi

Management, communication et bureautique

Le professionnel expert du droit et du chiffre peut aussi être Manager et parfois même chef d'entreprise. Cela implique un certain nombre de responsabilités en matière de gestion des Ressources Humaines, d'intelligence émotionnelle, de communication interne et externe, de recherche de performance et donc bien-sûr de management.

Outre l'intuition dont il faut faire preuve au quotidien dans le cadre de la gestion de l'entreprise et des ressources humaines, il est indispensable d'acquérir et de maîtriser des techniques permettant d'asseoir une communication et un management du quotidien sur des bases solides.

Le Manager est confronté aux difficultés d'un monde en perpétuelle mutation. Il doit sans cesse vérifier le niveau d'adéquation de son management et de sa communication avec les attentes de ses collaborateurs et évaluer l'opportunité de les faire évoluer, voire progresser, afin qu'ils soient adaptés à l'environnement de travail de tous. C'est l'objectif que poursuit notre gamme de formation.



Houda ZAHNATI

- Coordinatrice des filières Management, Communication et Bureautique

hzahnati@inafon.fr

Les fondamentaux du management

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : CEI015A

Objectifs

- Mieux répondre aux enjeux complexes de l'étude en passant d'un rôle d'expert technique avec un savoir-faire à un rôle de manager leader avec un savoir-être
- Améliorer ses pratiques managériales et relationnelles
- Découvrir et s'appropriier les leviers du notaire-manager responsable
- Comprendre les changements de son environnement et savoir s'adapter

Développer ses compétences managériales avec la communication

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : CEI158A

Objectifs

- Mieux utiliser son expression corporelle
- Mettre en œuvre des ressources personnelles pour renforcer l'impact de la communication managériale

Manager et piloter ses équipes dans l'optimisation de la relation client

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : CEI159A

Objectifs

- Comprendre l'importance de l'harmonisation des pratiques en relation client
- Comprendre le rôle des émotions dans les relations interpersonnelles
- Savoir comment désamorcer les tensions dans la relation client

Être notaire manager : Diriger, motiver & piloter son étude

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : CEI094A

Objectifs

- Motiver par le management par objectifs et la gestion de projet
- Embarquer ses collaborateurs dans le changement par le biais de l'intelligence collective
- Gérer le conflit

La gestion du temps pour les notaires et collaborateurs managers : Gagner en efficacité et efficience

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : CEI128A

Objectifs

- Prendre conscience de son rapport au temps
- Distinguer l'urgent de l'important
- Trouver sa propre stratégie pour être efficient dans son travail

Vers une meilleure gestion du stress

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : CEI065A

Objectifs

- Identifier les mécanismes du stress
- Repérer ses facteurs et signes de stress dans son quotidien professionnel
- Gérer son stress pour augmenter sa performance au travail

Les clés de la communication sur les réseaux sociaux pour les notaires, collaborateurs de notaires et négociateurs immobiliers

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : CEI155A

Objectifs

- Appréhender les réseaux sociaux et les bases de la communication et de la visibilité pour une présence individuelle et une présence institutionnelle dans le contexte notarial
- Identifier et appliquer les usages possibles des réseaux sociaux en phase avec la déontologie notariale
- Définir les bases d'une stratégie de communication et d'une ligne éditoriale, en choisissant les bonnes plateformes en fonction des besoins
- Élaborer une feuille de route afin de s'organiser

LinkedIn pour les notaires chefs d'entreprise

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : CEI154A

Objectifs

- Appréhender les usages de LinkedIn via un profil individuel pour la communication, la visibilité, la création de réseau et de conversations
- Comprendre les différences entre une présence individuelle et une présence institutionnelle dans le contexte notarial en tant que chef d'entreprise (notaire solo)
- Identifier et appliquer les usages possibles de LinkedIn en phase avec la déontologie notariale
- Définir les bases d'une stratégie de communication et d'une ligne éditoriale, en choisissant les bons thèmes et les bonnes pratiques
- Élaborer une feuille de route afin de s'organiser

Accueil téléphonique et physique

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : CEI049A

Objectifs

- Établir un lien positif avec les clients grâce à un discours approprié
- Désamorcer les tensions
- S'affirmer pour se protéger et défendre l'image de l'étude

Valoriser son travail de secrétariat

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : CEI005A

Objectifs

- Optimiser et valoriser l'activité de la secrétaire notariale
- Se positionner juste dans son rôle de secrétaire notariale
- Repérer l'environnement juridique dans lequel la secrétaire évolue

Rester efficace face au client difficile

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : CEI052A

Objectifs

- Optimiser sa communication
- Définir les notions d'écoute, de reformulation et de questionnement
- Gérer l'agressivité verbale du client

Mieux se connaître pour mieux réagir

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : CEI007P

Objectifs

- Comprendre le rôle des émotions dans les relations interpersonnelles
- Distinguer assertivité, manipulation, agressivité et passivité

Optimiser ses relations professionnelles avec les soft skills

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel



ou Visioformation



Formation continue des Notaires

Code : CEI105A

Objectifs

- Développer des relations professionnelles harmonieuses et efficaces
- Repérer les situations à fort enjeu relationnels de la vie professionnelle et adapter ses comportements aux situations rencontrées
- Mettre en pratique des outils de communication efficaces (feedback, assertivité, écoute, reformulation, CNV)
- Mieux communiquer avec ses clients, collaborateurs, associés

Excel pratique et efficace niveau 1

Niveau : Initiation

Durée : 7h



Présentiel



ou Visioformation



Formation continue des Notaires

Code : CEI029A

Objectifs

- Découvrir le logiciel Excel
- Prise en main du logiciel Excel
- Maîtriser les fonctionnalités de base sur Excel
- Effectuer des calculs simples
- Maîtriser le tri des données et les mises en forme élaborées
- Maîtriser Excel et les mises en forme élaborées

Pour aller plus loin...

- CEI073A

Excel pratique et efficace niveau 2

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : CEI073A

Objectifs

- Maîtriser les calculs avec analyse
- Maîtriser les fonctionnalités d'analyses et d'automatisations
- Comprendre l'essentiel des fonctionnalités du mode tableau

Prise en main rapide d'Outlook et Excel

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : CEI091A

Objectifs

- Maîtriser les bases essentielles à l'utilisation d'Outlook et Excel
- Comprendre les principes de base d'une messagerie et utiliser ses fonctionnalités
- Comprendre le fonctionnement d'un tableur
- Utiliser les fonctions essentielles du tableur Excel
- Une approche pratique et efficace d'exercices offrant des cas d'usage

Anglais juridique appliqué au Notariat

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : CEI088A

Objectifs

- Être capable d'expliquer en anglais le processus de la vente immobilière
- Être capable d'expliquer en anglais le processus successoral
- Connaître les formulations anglaises appropriées dans la communication professionnelle quotidienne (courriels, téléphone, accueil clients)



Flashiez-
moi

Rural

Les opérations juridiques et fiscales dans un contexte rural sont plus que jamais à géométrie variable. Elles impliquent des connaissances opérationnelles particulières et multiples : activités et structures agricoles, exploitation agricole et normes environnementales, contrôle de la SAFER, gestion du foncier et de l'espace rural, baux ruraux.

Le conseil sécurisé et opérationnel en la matière implique donc pour les acteurs du secteur une connaissance transversale et pluridisciplinaire alliant la maîtrise actualisée des règles juridiques, comptables et fiscales telles qu'issues des changements législatifs, réglementaires, administratifs et des évolutions jurisprudentielles.

Qu'il s'agisse de constituer un fond ou une société agricole, de les transmettre dans un contexte familial, d'assurer le contrôle des structures ou encore de souscrire des baux ruraux pour permettre l'exploitation agricole, la gamme de formation proposée par notre Institut est élaborée par des praticiens et des universitaires reconnus pour leur expertise en droit des affaires dont ils partagent sous une forme pédagogique adaptée et actualisée les éléments de connaissances, de bonnes pratiques et de prévention des risques.

Notre gamme de formation en « Rural » se veut complète et s'enrichit régulièrement de nouveautés pédagogiques pour prendre en compte toutes les dimensions thématiques de vos besoins et enrichir votre expertise.



Julie-Anne RUGRAFF

- Responsable Scientifique et Pédagogique Sud-Est
- Coordinatrice des filières Droit rural, Droit immobilier courant, Négociation et Expertise immobilière

jrugraff@inafon.fr

Actualité du droit rural

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DRU008A

Objectifs

- Mettre en œuvre dans ses dossiers les réformes et évolutions jurisprudentielles intervenues notamment sur les sujets des baux ruraux, des droits de préemption, du contrôle des structures, des sociétés agricoles, du droit de l'environnement
- Actualiser ses connaissances et adapter ses conseils

Actualités et pratique des baux ruraux

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DRU027A

Objectifs

- Appréhender les contours du statut du fermage et la relation contractuelle bailleur et preneur
- Choisir le bail rural et rédiger les clauses les mieux adaptées aux demandes des parties
- Prévenir les difficultés d'exécution du bail (situation de copreneurs, transmission du bail...)
- Anticiper et gérer la fin du bail : droit au renouvellement, droit reprise par le bailleur et droit de préemption du preneur

Pour aller plus loin...

- DRU016A

Le droit de préemption dans l'espace rural : les pièges à éviter

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel
ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DRU057A

Objectifs

- Maîtriser les règles applicables aux droits de préemption de la SAFER et du preneur en place
- Appréhender le champ d'application des droits de préemption et de préférence en matière de bois et forêt
- Hiérarchiser ces droits et connaître les sanctions applicables
- Opérer la purge efficace de ces droits
- Gérer les difficultés et/ou le contentieux liés à la purge

Droit de l'environnement, Droit rural et pratique notariale

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel
ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DRU049A

Objectifs

- Connaître la réglementation des espaces naturels et de l'utilisation de l'eau en milieu rural (captage, irrigation, plan d'eau)
- Appréhender les dispositifs des ICPE et des obligations réelles environnementales en agriculture
- Appréhender le régime des énergies renouvelables et leur impact pour la pratique notariale

Vente et gestion du patrimoine immobilier rural

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DRU050A

Objectifs

- Identifier et accomplir les formalités préalables spécifique à la vente d'un bien agricole
- Appréhender les problématiques liées aux biens loués et aux droits de préemption applicables
- Conseiller son client dans la gestion de son patrimoine notamment aux travers des outils sociétaires et du choix des baux

La transmission de l'entreprise agricole : tour d'horizon

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DRU016A

Objectifs

- Accomplir les formalités impératives dans le cadre d'une transmission de foncier rural à titre onéreux ou à titre gratuit
- Maîtriser l'impact juridique de l'existence d'un bail sur le foncier à transmettre
- Sécuriser la transmission des éléments d'exploitation

Pour aller plus loin...

- DRU007A

La transmission de l'entreprise agricole : perfectionnement

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DRU007A

Objectifs

- Appréhender les difficultés liées aux situations d'indivision successorale dans le domaine agricole
- Connaître les régimes fiscaux de faveur relatif à la transmission d'exploitation agricole
- Réaliser des montages juridiques permettant l'optimisation de la transmission de l'entreprise agricole, entre personnes physiques ou au profit de personnes morales
- Conseiller au mieux le client et anticiper



Flashez-
moi

Formalités

Créer ou fortifier votre poste au sein de l'office. Cette spécialité de clerc aux formalités, propre à la profession notariale, demande non seulement une connaissance approfondie de la publicité foncière et de l'enregistrement mais également une maîtrise incontestée des différentes branches du droit (civil, commercial, sociétés, livre foncier) et de la fiscalité liée aux actes.

Ces différentes formations en formalités proposées par notre institut, sont élaborées par des professionnels de la spécialité et des finances publiques partageant sous une forme pédagogique appropriée et actualisée leurs connaissances et pratiques professionnelles effectives.

Notre gamme de formations en formalités se veut complète et s'enrichit régulièrement de nouveautés pédagogiques pour prendre en compte toutes des dimensions thématiques de vos besoins et enrichir votre pratique et vos connaissances

FORMALITÉS POSTÉRIEURES



Alexandra Roberval

- Responsable Scientifique et Pédagogique Nord & Nord-Est
- Coordinatrice des filières Gestion de l'office, Formalités et Droit Local

aroberval@inafon.fr

Rejets / refus : de la prévention à la régularisation

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : FPP072A

Objectifs

- Déterminer le rôle civil du SPF à la lecture du décret de 1955, savoir appréhender son rôle fiscal
- Comprendre les exigences du décret de 1955
- Comprendre une notification de cause(s) de rejet pour pouvoir régulariser son acte
- Savoir analyser une notification de cause(s) de refus pour y répondre efficacement

Les fondamentaux de la formalisation des actes de donation, partage et licitation

Niveau : Initiation

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : FPP134A

Objectifs

- Comprendre et analyser chaque acte pour procéder à sa formalisation
- Contrôler l'acte pour anticiper les omissions et les carences
- Connaître les fondamentaux de la fiscalité des actes de donation, de partage et de licitation en lien avec les opérations de formalisation
- Savoir prévenir les refus et les rejets
- Contrôler le retour de la formalité

Quels sont les droits dus sur les actes notariés ?

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : FPP043A

Objectif

- Calculer ou vérifier les droits à verser pour l'enregistrement et la publication d'un acte notarié.

Les points clés en formalités postérieures

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : FPP120A

Objectifs

- Effectuer les principales formalités postérieures en matière droit immobilier et droit de la famille
- Effectuer les principales formalités commerciales

Le B.A. BA des formalités postérieures

Niveau : Initiation

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : FPP119A

Objectifs

- Contrôler un acte de vente et prêt
- Formaliser un acte de vente et rédiger un bordereau d'inscription
- Établir la copie exécutoire
- Vérifier la fiscalité de l'acte de vente et prêt

Mentions en marge (inscriptions et saisies), mainlevées, radiations simplifiées : bien rédiger pour bien formaliser au SPF

Niveau : Expert

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : FPP146A

Objectifs

- Rédiger des actes
- Approfondir les connaissances concernant les formalités civiles, les mentions en marge et les radiations (inscriptions et saisies)

Pluralité de bureaux SPF : je dépose quoi, quand et comment ?

Niveau : Pratique courante

Durée : 3,5h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : FPP145A

Objectifs

- Formaliser les actes concernés par la pluralité d'offices
- Déposer les copies requises ainsi que les taxes afférentes à chaque bureau

Notaire créateur : les points clés en formalités

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : FPP125A

Objectifs

- Gérer la tenue d'un service formalités
- Effectuer les différentes formalités hypothécaires
- Respecter les délais de publication
- Déposer et publier sans difficulté au SPFE

Pour aller plus loin...

- GDL216A

FORMALITÉS COMMERCIALES



Julie URION

- Responsable Scientifique et Pédagogique Grand Ouest
- Coordinatrice des filières Droit fiscal, Gestion du Patrimoine et Droit des Entreprises

jurion@inafon.fr

Les formalités au guichet unique (INPI) en 2025 - Démonstration en direct sur le site de l'INPI

Niveau : Pratique courante

Durée : 3,5h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue des Notaires

Code : FPP088A

Objectifs

- Identifier le rôle du guichet unique dans le cadre des formalités commerciales à compter du 1er janvier 2023
- Appréhender les impacts pratiques de la création de ce nouvel interlocuteur dans l'accomplissement des formalités commerciales



Pour aller plus loin...


- FPP066A

Panorama des formalités commerciales les plus courantes

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h

 Présentiel
ou
 Visioformation

 Formation continue des Notaires

Code : FPP002M

Objectifs

- Identifier les formalités à régulariser dans le cadre de création de sociétés
- Maîtriser les formalités commerciales en matière de cession de fonds
- Appréhender les mentions à porter dans les bordereaux d'inscription
- Utiliser la plateforme du guichet unique

Pour aller plus loin...

- FPP088A – FPP031A

Les sociétés : pratique au quotidien des formalités

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h

 Présentiel
ou
 Visioformation

 Formation continue des Notaires

Code : FPP066A

Parcours de 2 jours permettant de revoir en cas pratique chaque étape de la vie d'une société

Objectifs

- Effectuer les formalités nécessaires à chaque étape de la vie d'une société
- Rédiger les différentes insertions
- Réunir les pièces nécessaires et les déposer auprès du guichet unique

Pour aller plus loin...

- FPP031A

Découverte des formalités commerciales lors de la constitution d'une société

Niveau : Initiation

Durée : 7h



Présentiel
ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : FPP060A

Objectifs

- Acquérir et Maîtriser les démarches auprès des organismes
- Éviter les refus de dossier
- Maîtriser les pièces et documents à établir

2 jours pour s'initier aux fondamentaux des formalités commerciales

Niveau : Initiation

Durée : 14h



Présentiel
ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : FPP089A

Parcours initiation aux formalités et secrétariat juridique des sociétés - 2 jours pour devenir opérationnel

Objectifs

- Appréhender les bases des formalités commerciales
- Préparer un dossier de constitution de société
- Connaître l'essentiel des pièces à déposer

Pour aller plus loin...

- FPP031A - FPP007A - FPP115A - FPP128A - FPP126A

Les sociétés : regards croisés sur la pratique des formalités au quotidien

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : FPP068A

**Une journée pour savoir déjouer les pièges
du guichet unique**

Objectifs

- Effectuer les formalités nécessaires à chaque étape de la vie d'une société
- Rédiger les différentes insertions
- Réunir les pièces nécessaires et les déposer auprès du guichet unique

Pour aller plus loin...

- FPP031A

Cas complexes sur la cession de fonds et ses formalités postérieures

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : FPP049A

Objectifs

- Identifier les éléments essentiels portés dans un acte de cession de fonds de commerce et artisanal
- Respecter les délais impératifs à la formalisation d'une cession de fonds de commerce et artisanal
- Éviter les refus

NOS PARCOURS

La prise en main rapide des formalités postérieures

Niveau : Initiation

Durée : 42h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : FPP006A

Objectifs

- Appréhender les différentes missions du formaliste
- Apprendre à analyser l'acte et apprendre à contrôler l'acte
- Effectuer les formalités en fonction des actes
- Maîtriser les délais
- Déterminer la fiscalité de l'acte et la contribution de sécurité immobilière

Formation métier 100 % Formaliste

Niveau : Initiation

Durée : 84h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : FPP802A

Objectifs

- Analyser, vérifier et corriger les actes
- Comprendre, gérer et diriger l'orientation fiscale des actes
- Rassembler, créer les documents nécessaires à la formalisation des actes
- Préparer, calculer et effectuer les différentes formalités nécessaires à la publication des actes

Pour aller plus loin...

- FPP803A

Flashez-
moi

Droit local

Dans les départements du Bas Rhin, du Haut Rhin, et de la Moselle, des règles juridiques spécifiques subsistent pour des raisons historiques dans de nombreux domaines touchant directement l'activité notariale : partage, exécution forcée, surendettement, livre foncier...

La sécurisation des opérations juridiques touchant tant au droit de la famille qu'au droit immobilier au sein de ces trois départements exige alors une parfaite maîtrise de ce corpus de règles, telles qu'issues des lois fondatrices et des évolutions jurisprudentielles.

Qu'il s'agisse d'accompagner des clients dans une procédure de partage judiciaire, de conseiller un créancier dans la conduite d'une procédure d'exécution forcée, de régulariser la cession d'un immeuble grevé hypothécairement, de procéder aux formalités de publicité foncière au Livre Foncier, notre gamme de formation proposée par notre Institut est élaborée par des praticiens et des universitaires reconnus pour leur expertise en droit local dont ils partagent sous une forme pédagogique adaptée et actualisée les éléments de connaissances, de bonnes pratiques et de prévention des risques.



Alexandra Roberval

- Responsable Scientifique et Pédagogique Nord & Nord-Est
- Coordinatrice des filières Gestion de l'office, Formalités et Droit Local

aroberval@inafon.fr

L'exécution forcée en Alsace Moselle : fondamentaux et pièges à éviter

Niveau : Pratique courante

Durée : 14h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DLO020A

Objectifs

- Identifier les conditions requises pour poursuivre l'exécution forcée en droit local
- Maîtriser les conditions et formalités à exécuter dans le cadre d'une adjudication
- Appréhender les différents événements susceptibles d'impacter la procédure et connaître ses différents acteurs
- Résoudre les difficultés rencontrées lors des procédures d'exécution forcée : les cactus de la procédure

Pour aller plus loin...

- DLO002S - DLO018A

Publicité foncière en droit alsacien mosellan

Niveau : Expert

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DLO002S

Objectifs

- Identifier les actes soumis à publicité obligatoire
- Appréhender les fonctions du juge au livre foncier
- Maîtriser les mentions requises dans une requête

Pour aller plus loin...

- DLO018A - DLO020A

Les fondamentaux du partage judiciaire en droit Alsacien Mosellan

Niveau : Pratique courante

Durée : 7h



Présentiel

ou



Visioformation



Formation continue
des Notaires

Code : DLO018A

Objectifs

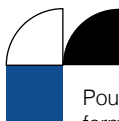
- Identifier les conditions requises pour engager une procédure de partage judiciaire
- Maîtriser le rôle du notaire dans la procédure de partage
- Identifier et résoudre les difficultés pouvant survenir en cours de procédure

Pour aller plus loin...

- DLO020A - DLO002S

NOS FORMATS numériques

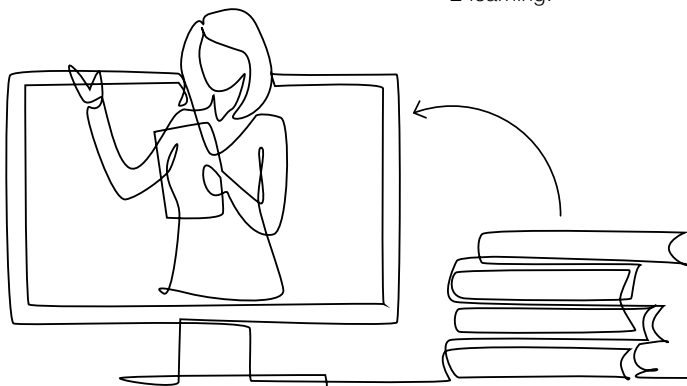
Afin de pouvoir suivre à distance nos formations tout en répondant à vos obligations, l'Inafon vous propose une offre numérique complète pour répondre à tous vos besoins et vos agendas !



Pour garder un rythme de formation régulier et répondre à vos questions quotidiennes, nous vous proposons des formats courts en direct avec nos Visio Focus.



Pour des formations plus flexibles mais toujours habilitées, découvrez notre vidéothèque Keep Learning, nos Vidéos à la demande (VOD), mais aussi nos parcours E-learning.



Visio Focus

Retrouvez des formations de 2h, interactives, d'actualité, pratiques et animées par des experts reconnus.

Keep Learning

Notre plateforme vous propose plus de 200 vidéos, accessibles 24h/24 et 7j/7 en accès illimité grâce à votre abonnement annuel.

E-Learning

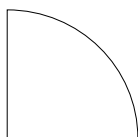
Sélectionnez votre thème, trouver la formation idéale et mettez à jour vos compétences quand vous le souhaitez pendant 3 mois grâce à une expérience utilisateur unique.

VOD

Louez une vidéo et retrouvez-la pendant 14 jours sur votre espace personnel, sur tous vos écrans pour vous former à votre rythme !

CONTACTEZ-NOUS !

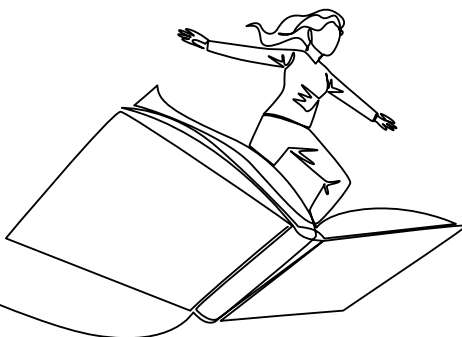
commercial@inafon.fr • 01 53 40 45 49



NOS FORMATIONS

sur-mesure

Inafon répond à vos demandes spécifiques et vous conseille dans le déploiement d'une véritable politique territoriale de professionnalisation des notaires et de leurs collaborateurs.



**Les formations intra-entreprise :
Quand la personnalisation devient fondamentale !**

Inafon déploie alors toute l'étendue de son expertise pédagogique et logistique pour analyser précisément votre besoin et apporter une réponse sur mesure, tant sur le fond que sur la forme. Toute notre valeur ajoutée au service de votre étude.



FORMATIONS
SUR-MESURE
**Flashez-
moi**

Notre offre intra-entreprise c'est :

- Une solution complète « clé en main »
- Un audit et une analyse du recueil de votre expression de besoins
- Un responsable scientifique et pédagogique dédié à votre projet
- Une création personnalisée de programmes de formation
- Un accompagnement des solutions de financement et de prise en charge
- Un calendrier de déploiement maîtrisé et adapté aux différents agendas
- Une formation internalisée et des formateurs qui se déplacent dans votre office
- Vos équipes formées ensemble suivant votre stratégie de développement des compétences

**Vous souhaitez
organiser une
formation
sur-mesure
dans votre office ?**

Contactez votre
chargée de
développement
régionale



Une équipe de terrain pour s'enquérir de vos besoins et vous présenter l'offre de formation tant régionale que nationale

Répartie sur tout le territoire, elle a pour but de vous offrir les meilleures opportunités de financements et de vous diriger vers les interlocuteurs scientifiques dédiés aux thèmes que vous souhaitez aborder lors de vos formations.

Découvrez ci-dessous le référent correspondant à votre région :



Guillaume FOURNIER

- Directeur Commercial
- Responsable du Développement Commercial IDF, Nord et Nord est

gfournier@inafon.fr / 01 53 40 45 49 / 06 71 47 98 28



Solenne KRETZSCHMAR

- Chargée de Développement Commercial Sud-Est

skretzschmar@inafon.fr / 04 78 94 77 08 / 07 87 60 29 44



Sara MARQUES

- Chargée de Développement Commercial Sud-Ouest

smarques@inafon.fr / 05 56 44 77 76 / 06 78 40 11 16



Kelly MENOURY

- Chargée de Développement Commercial Nord-Ouest

kmenoury@inafon.fr / 01 53 40 45 64 / 06 71 45 13 54

Nos délégations

Nos 12 délégations régionales assurent la présence d'Inafon au plus près des offices, offrant ainsi une formation de proximité de qualité à tous les membres du notariat.

Nos équipes régionales sont à votre écoute :

- Pour vous conseiller dans vos choix
- Pour élaborer vos projets de formation
- Pour vous accompagner dans vos démarches

Inafon Lille

9, rue de Puébla
59000 LILLE

Référent régional
M. Guillaume FOURNIER
gfournier@inafon.fr
Tél. : 01 53 40 45 49
06 71 47 98 28

Contact délégation
lille@inafon.fr
Tél. : 03 20 15 98 75
Fax : 03 20 15 98 76

Inafon Strasbourg

Référent régional
M. Guillaume FOURNIER
gfournier@inafon.fr
Tél. : 01 53 40 45 49
06 71 47 98 28

Contact délégation
strasbourg@inafon.fr
Tél. : 03 88 32 71 74
Fax : 03 88 75 58 09

Inafon Outre-mer

Contact délégation
Tél. : 0 801 90 75 38

Inafon Normandie

16 rue Etienne Marcel
75002 PARIS

Référent régional
Mme Kelly MENOURY
kmenoury@inafon.fr
Tél. : 01 53 40 45 64
Portable : 06 71 45 13 54

Contact délégation
normandie@inafon.fr
Tél. : 0 801 90 76 73
Fax : 01 53 40 45 61

Inafon Orléans

16, rue Etienne Marcel
75002 PARIS

Référent régional
Mme Kelly MENOURY
kmenoury@inafon.fr
Tél. : 01 53 40 45 64
Portable : 06 71 45 13 54

Contact délégation
orleans@inafon.fr
Tél. : 0 801 90 75 41
Fax : 01 53 40 45 61

Inafon Lyon

58, boulevard des Belges
69006 LYON

Référent régional
Mme Solenne KRETZSCHMAR
skretzschmar@inafon.fr
Tél. : 04 78 94 77 08
Portable : 07 87 60 29 44

Contact délégation
lyon@inafon.fr
Tél. : 04 78 93 66 10
Fax : 04 78 94 90 55

Inafon Bordeaux

8, rue Mably
33000 BORDEAUX

Référent régional
Mme Sara MARQUES
smarques@inafon.fr
Portable : 06 78 40 11 16

Contact délégation
bordeaux@inafon.fr
Tél. : 05 56 44 77 76
Fax : 05 56 48 24 97

Inafon Ile-de-France

16, rue Etienne Marcel
75002 PARIS

Référent régional
M. Guillaume FOURNIER
gfournier@inafon.fr
Tél. : 01 53 40 45 49
06 71 47 98 28

Contact délégation
iledefrance@inafon.fr
Tél. : 01 53 40 45 60
Fax : 01 53 40 45 61

Inafon Marseille

55, Traverse Pecs
13090 Aix en Provence

Référent régional
Mme Solenne KRETZSCHMAR
skretzschmar@inafon.fr
Tél. : 04 78 94 77 08
Portable : 07 87 60 29 44

Contact délégation
marseille@inafon.fr
Tél. : 04 96 10 07 60
Fax : 04 96 10 07 64

Inafon Ouest

3, place du Général Giraud
35000 RENNES

Référent régional
Mme Kelly MENOURY
kmenoury@inafon.fr
Tél. : 01 53 40 45 64
Portable : 06 71 45 13 54

Contact délégation
ouest@inafon.fr
Tél. : 02 99 65 44 66
Fax : 02 99 65 43 60

Inafon Toulouse

64, rue Raymond IV
31000 TOULOUSE

Référent régional
Mme Sara MARQUES
smarques@inafon.fr
Portable : 06 78 40 11 16

Contact délégation
toulouse@inafon.fr
Tél. : 05 61 21 21 58
Fax : 05 62 27 19 11

Inafon Corse

16, rue Etienne Marcel
75002 PARIS

Référent régional
Mme Solenne KRETZSCHMAR
skretzschmar@inafon.fr
Tél. : 04 78 94 77 08
Portable : 07 87 60 29 44

Contact délégation
corse@inafon.fr
Tél. : 0 801 90 75 46
Fax : 01 53 40 45 41

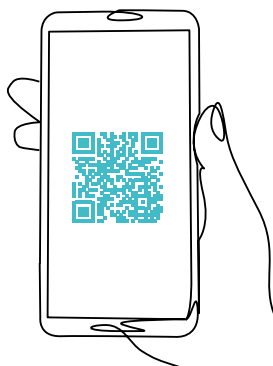


Retrouvez toutes nos thématiques
de formations sur notre site

www.inafon.fr



ou sur notre
application mobile



Association Inafon – 16 rue Etienne Marcel 75002 PARIS
créée le 25 février 1972, N° existence : 11750094675
(cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)
Siret 30838863600174 - TVA Intracommunautaire : FR 96308388636