NOTAIRES

Cession de titres et garanties d'actif et de passif

La cession de titres reçue à l'office suppose un audit préalable et une garantie correctement calibrée. La journée traite de la documentation de l'opération et des clauses financières de la garantie.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
7 h · 1 jour	**Présentiel ou distanciel**	**Sur devis**	**Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Notaires, clercs rédacteurs et collaborateurs du

PRÉREQUIS
Connaissances en droit des sociétés. dossiers, aux types d'actes et aux situations rencontrées par les participants.

EFFECTIF
Individuel ou 2 à 10

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Structurer une cession de droits sociaux et son calendrier.
- Identifier les vérifications préalables indispensables.
- Négocier et rédiger une garantie d'actif et de passif.
- Sécuriser le prix, son ajustement et son paiement.
- Anticiper la mise en jeu de la garantie.

03 Programme détaillé

M1 Structurer l'opération · 2 h 00

- Poser le cadre.
- Lettre d'intention, confidentialité et exclusivité.
- Vérifications préalables : titres, statuts, agréments, préemptions.
- Conditions préalables et calendrier de l'opération. Atelier — Lister les vérifications préalables d'une cession de parts.

M2 Prix et paiement · 2 h 30

- Sécuriser la contrepartie.
- Détermination du prix, ajustements et compléments de prix.
- Séquestre, crédit-vendeur et garanties de paiement.
- Fiscalité de la cession pour le cédant. Atelier — Rédiger une clause d'ajustement de prix.

M3 Garantie d'actif et de passif · 2 h 30

- Le point de négociation central.
- Déclarations du cédant et périmètre des garanties.
- Plafonds, franchises, durée et exclusions.
- Garantie de la garantie et mise en jeu. Atelier — Négocier et rédiger les clauses financières d'une garantie.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou distanciel

LIEU / FORMAT
Formation individuelle ou groupe de 2 à 10 participants, en intra-office ou en session inter-offices.

MÉTHODES MOBILISÉES
- Apports courts, ateliers et mises en situation.
- Travail sur les dossiers et situations réels des participants.
- Fiches-outils, modèles et plan d'action.
- Animation par un formateur expert du domaine.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
- Analyse du besoin et recueil des attentes.
- Évaluation continue pendant les ateliers.
- Évaluation des acquis en fin de formation.
- Émargement, satisfaction, bilan et attestation individuelle.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
- Émargement des participants
- Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation individuelle de fin de formation

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

DÉLAI D'ACCÈS
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Tarif	Individuel ou 2 à 10	**Sur devis**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Besoins liés au handicap étudiés en amont avec notre référent handicap.

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr