DROIT DES AFFAIRES

Départ de l'entreprise : anticiper la sortie, céder ses titres et sécuriser l'après

Le dirigeant décide de partir mais rien n'a été organisé. Les statuts ne prévoient pas de clause de sortie, un associé conteste le prix, la garantie demandée par le repreneur porte sur des risques jamais provisionnés et le mandat social continue de courir après la cession. Les cautions personnelles restent en place. Cette journée traite le départ sous l'angle du droit des sociétés. Elle déroule les étapes : examen des statuts et des pactes, choix entre cession retrait et réduction de capital, négociation du prix et des garanties, démission du mandat social, puis traitement des engagements personnels qui survivent au départ.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 850 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

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
Dirigeants et associés envisageant leur sortie ainsi que juristes experts-comptables et conseils accompagnant la transmission.

PRÉREQUIS
Connaître le fonctionnement des sociétés commerciales et le rôle des organes de direction.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Analyser les statuts et les pactes pour identifier les clauses applicables au départ
- Comparer les voies de sortie du capital et leurs conséquences pour la société
- Sécuriser la démission ou la révocation du mandat social et sa formalisation
- Négocier les garanties consenties au repreneur et leur plafonnement
- Traiter les engagements personnels du dirigeant qui survivent à la cession

03 Programme détaillé

M1 Cadrer le départ

- Lire ce que prévoient déjà les documents sociaux
- Clauses statutaires d'agrément de préemption et de sortie
- Pactes d'associés et engagements pris envers les coassociés
- Articulation entre qualité d'associé et mandat social
- Calendrier de la sortie et information des organes sociaux
- Atelier : Chaque participant repère dans des statuts et un pacte les clauses qui contraignent le départ envisagé.

M2 Organiser la sortie du capital

- Choisir la voie et négocier les conditions
- Comparaison entre cession rachat par la société et réduction de capital
- Méthodes de valorisation et traitement des désaccords sur le prix
- Rédaction du protocole et conditions suspensives
- Garantie d'actif et de passif plafond durée et franchise
- Clause de non-concurrence et ses limites
- Cas pratique : Les participants négocient les garanties d'un protocole de cession puis en mesurent la portée pour le cédant.

M3 Quitter la direction et solder l'après

- Ne laisser aucun engagement ouvert
- Démission du mandat social et formalités de publicité
- Transmission des pouvoirs bancaires et des délégations
- Sort des cautions personnelles et des comptes courants d'associé
- Accompagnement post-cession et statut pendant la transition
- Responsabilités susceptibles d'être recherchées après le départ
- Cas pratique : À partir d'une situation de départ les participants dressent la liste des engagements à lever avant la sortie.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

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

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

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 remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 850 € HT**

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

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

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 29/09/2026. 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