DROIT DES AFFAIRES

Cession-acquisition : structurer, négocier les garanties et conduire le closing

Une cession de société se joue autant sur la méthode que sur le prix. Un audit conduit sans priorités une lettre d'intention trop engageante ou une garantie mal calibrée transforment une opération préparée pendant des mois en source de réclamations après la signature. Quatre heures pour dérouler la chronologie complète d'une opération de cession-acquisition et repérer à chaque étape ce qui doit être verrouillé. Le déroulé suit un dossier fil rouge depuis la lettre d'intention jusqu'au closing et aux opérations postérieures.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,57 jour — 4 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 720 € 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 cédants ou repreneurs juristes d'entreprise experts-comptables et conseils intervenant sur des opérations de transmission.

PRÉREQUIS
Maîtriser les fondamentaux du droit des sociétés et la lecture des états financiers.

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 :

- Séquencer les étapes d'une opération de cession de titres
- Rédiger une lettre d'intention protectrice pour son client
- Cadrer le périmètre et les priorités de l'audit d'acquisition
- Négocier la garantie d'actif et de passif et ses contre-garanties
- Préparer le closing et les opérations postérieures à la réalisation

03 Programme détaillé

M1 Préparation et phase précontractuelle

- Engager la discussion sans se lier trop tôt
- Choix entre cession de titres et cession de fonds
- Confidentialité et organisation des échanges d'informations
- Rédaction de la lettre d'intention et portée des engagements
- Exclusivité calendrier et conditions de retrait
- Cas pratique : Repérage dans une lettre d'intention des formulations qui engagent déjà l'acquéreur.

M2 Audit et négociation du protocole

- Traduire les constats de l'audit dans le contrat
- Définition du périmètre d'audit et hiérarchisation des risques
- Traitement des découvertes dans le prix ou dans les garanties
- Architecture du protocole et conditions suspensives
- Garantie d'actif et de passif plafonds franchises et durée
- Atelier : Négociation en binôme d'une clause de garantie après la découverte d'un passif fiscal.

M3 Closing et suites de l'opération

- Réussir la réalisation et l'après
- Levée des conditions suspensives et préparation du closing
- Ordonnancement des actes signés le jour de la réalisation
- Ajustement de prix et mécanismes de complément
- Accompagnement du cédant et mise en œuvre des garanties
- Mise en situation : Simulation d'une réunion de closing avec une condition suspensive non levée à la dernière heure.

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 720 € 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