DROIT DES AFFAIRES

Cession de droits sociaux et GAP : négocier, plafonner et mettre en jeu

La garantie d'actif et de passif se révèle souvent inefficace au moment où l'on en a besoin : délai de notification dépassé franchise mal articulée avec le plafond garantie de la garantie inexistante ou clause de seuil qui neutralise la réclamation. Le cédant de son côté découvre une exposition sans rapport avec le prix perçu. Ces deux jours prolongent la pratique de la cession pour se concentrer sur les clauses délicates et sur le contentieux. À la différence d'un parcours d'initiation ils traitent l'articulation de la GAP avec le prix et le complément de prix les sûretés qui la garantissent et la procédure de mise en jeu. Chaque séquence part de clauses réelles commentées puis réécrites.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 849 € 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
Avocats juristes d'entreprise experts-comptables et responsables des opérations de croissance externe déjà intervenus sur des cessions de titres.

PRÉREQUIS
Avoir déjà participé à une cession de droits sociaux ou à la rédaction d'une garantie d'actif et de passif.

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 :

- Articuler la garantie d'actif et de passif avec le prix et le complément de prix
- Calibrer les plafonds franchises et seuils de déclenchement
- Rédiger les clauses de durée et de notification des réclamations
- Sécuriser la garantie par une sûreté ou un séquestre adapté
- Conduire la procédure de mise en jeu de la garantie
- Anticiper les moyens de défense opposés par le cédant

03 Programme détaillé

M1 Architecture de la garantie et lien avec le prix

- Ce que la garantie couvre réellement
- Distinction entre garantie de passif et garantie de valeur
- Articulation avec la révision de prix et le complément de prix
- Effet des déclarations du cédant sur l'étendue de la garantie
- Traitement des éléments révélés lors des audits
- Cas pratique : Analyse d'une opération où le complément de prix et la garantie se recoupent puis proposition de rédaction corrigée.

M2 Calibrer les limitations de garantie

- Plafonds franchises et seuils
- Choix entre franchise absolue et seuil de déclenchement
- Fixation du plafond au regard du prix et du risque identifié
- Durée de la garantie selon la nature des passifs
- Exclusions négociées et provisions déjà comptabilisées
- Atelier : Négociation en binôme des limitations de garantie d'un même dossier avec confrontation des rédactions obtenues.

M3 Sécuriser l'exécution de la garantie

- La garantie de la garantie
- Séquestre sur une fraction du prix et conditions de libération
- Garantie bancaire à première demande et caution
- Assurance couvrant les déclarations du cédant
- Solidarité entre cédants et répartition de la charge finale
- Mise en situation : Choix argumenté du dispositif de sûreté le plus adapté à un cédant personne physique partant à la retraite.

M4 Mettre en jeu la garantie et gérer le litige

- De la notification au règlement
- Respect des délais et forme de la notification
- Contenu du dossier de réclamation et pièces probantes
- Moyens de défense opposés par le cédant
- Conduite de la négociation transactionnelle
- Choix entre arbitrage et juridiction étatique
- Cas pratique : Instruction complète d'une réclamation depuis la découverte du passif jusqu'à la réponse motivée du garant.

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 1 849 € 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