DROIT DES AFFAIRES

Cessions de droits sociaux et garanties de passif : négocier, rédiger et mettre en jeu

Dans une cession de droits sociaux, l'essentiel du risque se déplace après la signature : découverte d'un passif non provisionné, contrôle fiscal portant sur des exercices antérieurs, litige social né avant la cession. La garantie de passif est alors le seul recours utile du cessionnaire, encore faut-il qu'elle ait été rédigée et actionnée correctement. Cette journée de sept heures suit l'opération dans son déroulement : audit et déclarations du cédant, articulation des garanties, plafonds franchises et durées, puis mise en jeu effective. Les décisions récentes sont commentées sous l'angle de la rédaction et des réflexes à adopter au moment de la notification.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 100 € 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, conseils en transmission et directeurs financiers impliqués dans des opérations de cession.

PRÉREQUIS
Maîtriser les bases du droit des sociétés et avoir déjà participé à une opération de cession

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 :

- Structurer la phase précontractuelle et sécuriser les échanges d'informations
- Rédiger les déclarations du cédant en cohérence avec les constats de l'audit
- Articuler garantie de passif garantie d'actif et clauses de révision de prix
- Négocier les plafonds franchises durées et modalités de mise en oeuvre
- Conduire la mise en jeu de la garantie dans les délais et les formes prévus

03 Programme détaillé

M1 Phase précontractuelle

- Préparer la cession sans se lier trop tôt
- Lettre d'intention et portée des engagements pris
- Confidentialité et exclusivité accordée au candidat
- Conduite de l'audit et exploitation de ses constats
- Obligation d'information du cédant et réticence dolosive
- Cas pratique : Le groupe apprécie la portée d'une lettre d'intention soumise à discussion.

M2 Rédaction des garanties

- Traduire le risque en clauses
- Déclarations du cédant et articulation avec les réserves d'audit
- Distinction entre garantie de passif garantie d'actif et révision de prix
- Plafonds franchises seuils de déclenchement et durées
- Garantie de la garantie et sûretés consenties
- Traitement des passifs connus et des risques identifiés
- Atelier : Chaque participant rédige une clause de plafond et de franchise puis la défend en négociation.

M3 Mise en jeu de la garantie

- Le moment de vérité
- Formes et délais de la notification au cédant
- Gestion du contrôle fiscal et conduite de la défense
- Calcul de l'indemnisation due et déduction des provisions existantes
- Contentieux de la garantie et moyens opposés par le cédant
- À retenir : Une notification tardive ou imprécise suffit le plus souvent à faire échouer l'appel en garantie.

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 1 100 € 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