DROIT DES AFFAIRES

Garantie de passif : rédiger les déclarations, calibrer les limites et négocier

La clause de garantie de passif se négocie souvent en fin de processus, quand le prix est arrêté et que chacun veut conclure. Les modèles circulent d'un dossier à l'autre sans être adaptés à la cible : des déclarations trop générales pour être utiles, un plafond et une franchise fixés sans lien avec les risques identifiés lors des audits, une procédure de mise en jeu imprécise. Ce format court de trois heures travaille la clause elle-même. Il relie les constats d'audit aux déclarations à obtenir, détaille les mécanismes de plafonnement et de franchise et précise les modalités de mise en jeu et de garantie de la garantie.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**À distance**	**À partir de 580 € 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
Juristes d'entreprise et avocats ainsi que responsables de participations et dirigeants engagés dans des opérations de cession ou d'acquisition.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 :

- Situer la garantie de passif dans l'économie générale de l'opération
- Relier les constats des audits préalables aux déclarations à obtenir
- Rédiger des déclarations précises et des clauses d'exclusion maîtrisées
- Calibrer les mécanismes de plafonnement de franchise et de durée
- Organiser la procédure de mise en jeu et sa sécurisation

03 Programme détaillé

M1 Situer la garantie dans l'opération

- Ce que la clause protège vraiment
- Objet de la garantie et distinction avec la révision de prix
- Articulation avec les audits préalables et les risques identifiés
- Positions respectives du cédant et de l'acquéreur
- Vocabulaire employé et pièges des formulations courantes
- À retenir : Un risque connu et révélé lors des audits se traite par le prix ou par une garantie spécifique plutôt que par une déclaration générale.

M2 Rédiger les clauses

- Précision des déclarations et calibrage des limites
- Rédaction des déclarations sur la situation comptable sociale et fiscale
- Exclusions et limitations de responsabilité
- Plafond franchise seuil de déclenchement et durée de la garantie
- Traitement des passifs fiscaux et sociaux à durée plus longue
- Cohérence avec les autres stipulations du protocole
- Atelier : Les participants réécrivent une déclaration trop générale en la rattachant à un constat d'audit précis.

M3 Mettre en jeu et sécuriser

- Organiser ce qui se passera le jour du litige
- Procédure de notification et délais à respecter
- Gestion des réclamations de tiers et conduite de la défense
- Modalités de paiement et compensation éventuelle
- Garantie de la garantie par séquestre ou engagement bancaire
- Mise en situation : Deux participants négocient le plafond et la durée de la garantie en défendant l'un le cédant l'autre l'acquéreur.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, 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 580 € 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