CONTRATS SPÉCIAUX

Joint-venture : structurer le partenariat, négocier le pacte et organiser la sortie

La joint-venture se négocie dans un climat de confiance et se juge au moment où elle se défait. Les difficultés apparaissent plus tard avec des décisions bloquées faute de majorité des apports de technologie mal valorisés ou un partenaire devenu concurrent sur un marché voisin. Le contrat signé rapidement ne prévoit alors ni déblocage ni sortie ordonnée. Deux jours pour construire l'opération dans son ensemble : choisir entre coentreprise contractuelle et société commune répartir le capital et le pouvoir encadrer les apports et les flux entre associés rédiger le pacte puis préparer les scénarios de séparation. Le travail s'appuie sur des clauses réellement discutées devant les juges.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 800 € 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 avocats directeurs juridiques responsables du développement et dirigeants engagés dans des partenariats capitalistiques.

PRÉREQUIS
Pratique du droit des sociétés et de la négociation contractuelle.

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 :

- Choisir la structure juridique adaptée au projet de partenariat
- Répartir le capital et organiser la gouvernance de la coentreprise
- Encadrer les apports les prestations et les flux entre associés
- Rédiger les clauses de blocage de non-concurrence et de propriété intellectuelle
- Préparer les scénarios de sortie et les mécanismes de valorisation

03 Programme détaillé

M1 Choix de la structure

- Décider du véhicule avant de négocier
- Comparer coentreprise contractuelle et société commune
- Choisir la forme sociale au regard de la liberté statutaire
- Traiter la dimension internationale et le droit applicable
- Anticiper les autorisations préalables à la constitution
- Cas pratique : Choix motivé d'une structure pour un partenariat industriel entre deux groupes.

M2 Apports et contributions

- Valoriser ce que chacun met sur la table
- Distinguer apports en capital et mises à disposition
- Encadrer les licences de marque et de savoir-faire
- Organiser les prestations de services entre associés et coentreprise
- Sécuriser le financement et les comptes courants
- Atelier : Rédaction de la clause encadrant la mise à disposition d'une technologie par un associé.

M3 Gouvernance et blocages

- Prévoir le désaccord
- Répartir les sièges et les voix dans les organes
- Définir les décisions réservées et les majorités renforcées
- Organiser les mécanismes de déblocage
- Encadrer l'information due à chaque associé
- Mise en situation : Négociation de la liste des décisions réservées entre un associé majoritaire et son partenaire.

M4 Sortie et rupture

- Organiser la fin dès le début
- Rédiger les clauses de cession et de préemption
- Prévoir les promesses d'achat et de vente
- Traiter la séparation pour désaccord persistant et la liquidation
- Encadrer la non-concurrence et le sort des actifs partagés
- À retenir : La valeur d'une clause de sortie se mesure à la précision de sa méthode de valorisation.

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 1 800 € 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