DROIT DES AFFAIRES

Levée de fonds : structurer l'opération, négocier les clauses et sécuriser les actes

Une levée de fonds se joue autant dans les documents que dans la valorisation : pacte d'associés, liquidation préférentielle, promesses croisées, régime fiscal des titres détenus par les fondateurs. Une opération mal structurée se paie plus tard, lors du tour suivant ou au moment de la sortie. Ce format mixte alterne séquences à distance et travail sur documents. Il suit l'opération étape par étape : préparation de la société, choix des instruments, lettre d'intention, audit, négociation du pacte, formalités et suites. Les participants distinguent les clauses qui engagent durablement les fondateurs de celles qui se négocient réellement.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1,29 jours — 9 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 325 € 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, responsables juridiques, dirigeants de jeunes sociétés et responsables administratifs et financiers.

PRÉREQUIS
Connaître le fonctionnement d'une société par actions et de ses organes.

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 :

- Préparer la société avant l'entrée d'un investisseur au capital
- Choisir les instruments financiers adaptés au profil des investisseurs
- Analyser les clauses structurantes d'un pacte d'associés
- Anticiper les conséquences fiscales pour la société et pour les fondateurs
- Organiser les formalités et le calendrier de l'opération

03 Programme détaillé

M1 Préparer la société

- Mettre la structure en état d'accueillir un investisseur
- Choix de la forme sociale et adaptation des statuts
- Répartition du capital et situation des fondateurs
- Propriété intellectuelle et contrats clés à sécuriser
- Documents attendus lors de l'audit préalable
- Cas pratique : Le groupe établit la liste des points à régulariser avant l'ouverture des discussions.

M2 Instruments et structuration

- Choisir la façon dont l'investisseur entre au capital
- Augmentation de capital et prime d'émission
- Obligations convertibles et titres donnant accès au capital
- Instruments d'intéressement des dirigeants et des salariés
- Effet de chaque instrument sur la dilution
- Atelier : Chaque participant simule l'effet de deux instruments différents sur la répartition du capital.

M3 Négocier le pacte d'associés

- Repérer les clauses qui engagent
- Lettre d'intention et exclusivité
- Gouvernance et droits d'information des investisseurs
- Clauses de préemption d'agrément et de sortie conjointe
- Liquidation préférentielle et ajustement de prix
- Engagements des fondateurs et clause de non-concurrence
- Cas pratique : Les participants négocient trois clauses sensibles d'un pacte à partir de positions opposées.

M4 Fiscalité formalités et suites

- Boucler l'opération proprement
- Régime fiscal des titres et des plus-values de cession
- Conséquences pour la société et pour les fondateurs
- Décisions sociales formalités et dépôts
- Information des investisseurs et préparation du tour suivant
- À retenir : Les engagements pris au premier tour conditionnent la marge de négociation des suivants.

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 1 325 € 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