DROIT DES AFFAIRES

M&A : structurer l'opération, négocier les garanties et sécuriser la réalisation

Dans une opération d'acquisition ou de cession les risques se cristallisent sur quelques points : un périmètre mal défini une revue documentaire incomplète un prix dont l'ajustement est mal rédigé et une garantie d'actif et de passif dont les plafonds et la durée ne couvrent pas les risques réellement identifiés lors des audits. Deux jours de travail sur documentation pour praticiens confirmés : lettre d'intention organisation des audits contrat de cession garantie d'actif et de passif sûretés adossées puis gestion de la période intercalaire et de la réalisation. Les clauses sont discutées côté cédant puis côté acquéreur afin de mesurer l'effet de chaque rédaction.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 2 087 € 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 en droit des sociétés avocats directeurs juridiques responsables de fusions-acquisitions et dirigeants engagés dans une opération.

PRÉREQUIS
Maîtriser le droit des sociétés et avoir déjà participé à une opération de cession ou d'acquisition.

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 de l'opération au regard du périmètre et des contraintes fiscales
- Rédiger les engagements précontractuels de confidentialité et d'exclusivité
- Organiser la revue documentaire et traduire ses constats dans la documentation
- Négocier le prix et ses mécanismes d'ajustement ou de complément
- Construire une garantie d'actif et de passif cohérente avec les risques identifiés
- Sécuriser la période intercalaire et la réalisation de l'opération

03 Programme détaillé

M1 Architecture de l'opération

- Choisir la structure avant de négocier
- Cession de titres et cession de fonds de commerce
- Opérations sur périmètre partiel apport et scission préalable
- Conséquences fiscales du montage retenu pour chaque partie
- Financement de l'acquisition et incidences sur la documentation
- Calendrier et séquencement des étapes
- À retenir : Le choix entre cession de titres et cession d'actifs commande l'essentiel du régime de garantie qui sera négocié ensuite.

M2 Phase précontractuelle et audits

- Encadrer les échanges avant l'engagement
- Confidentialité exclusivité et valeur juridique de la lettre d'intention
- Organisation de la revue documentaire et gestion des accès
- Périmètre des audits juridique fiscal social et environnemental
- Restitution des constats et hiérarchisation des risques
- Traduction des risques identifiés en prix ou en garanties
- Cas pratique : Exploitation d'un rapport d'audit pour décider entre réfaction du prix garantie spécifique et condition suspensive.

M3 Négociation du contrat de cession

- Répartir le risque entre les parties
- Détermination du prix et mécanismes d'ajustement
- Complément de prix indexé sur la performance future
- Déclarations du cédant et périmètre de la garantie d'actif et de passif
- Plafonds franchises seuils de déclenchement et durée
- Sûretés adossées à la garantie et procédure de mise en jeu
- Atelier : Négociation en binômes opposés des clauses de garantie d'actif et de passif sur un projet de contrat.

M4 Réalisation et suites de l'opération

- Tenir les engagements jusqu'à l'intégration
- Conditions suspensives et autorisations préalables à obtenir
- Obligations de gestion pendant la période intercalaire
- Réitération et formalités au jour de la réalisation
- Pacte d'associés et gouvernance après l'opération
- Traitement des réclamations formées au titre de la garantie
- Mise en situation : Gestion d'un événement défavorable survenu entre la signature et la réalisation de l'opération.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES Présentiel	**LIEU / FORMAT** Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel
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 2 087 € 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