DROIT DES AFFAIRES

Pactes d'actionnaires : décrypter les clauses, anticiper les blocages et négocier

Le pacte est souvent signé dans l'urgence d'une levée de fonds ou d'une entrée d'associé puis rangé jusqu'au jour où un désaccord survient. Le dirigeant découvre alors qu'il ne peut plus céder ses titres librement, qu'une décision courante exige l'accord d'un minoritaire ou qu'une clause de sortie le contraint à vendre avec les autres. Ce workshop de trois heures décrypte les clauses présentes dans la plupart des pactes, leur effet concret sur la gouvernance et sur les cessions puis les points à discuter avant signature. Les participants lisent des extraits de clauses et mesurent ce qu'elles produiraient dans leur propre société.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**Présentiel ou 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
Dirigeants et associés ainsi que cadres dirigeants et investisseurs appelés à signer ou à négocier un pacte sans formation juridique.

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 :

- Distinguer ce qui relève des statuts et ce qui relève du pacte
- Décrypter les clauses de gouvernance et leur effet sur les décisions courantes
- Analyser les clauses encadrant la cession et la sortie des associés
- Identifier les clauses de protection du minoritaire et du majoritaire
- Préparer les points à faire discuter avant la signature

03 Programme détaillé

M1 Pacte et statuts

- Deux documents et deux logiques
- Situer le pacte par rapport aux statuts de la société
- Comprendre la portée d'un engagement contractuel entre associés
- Identifier les signataires et la durée de l'engagement
- Repérer ce qui reste confidentiel et ce qui est publié
- À retenir : Le pacte oblige ceux qui l'ont signé alors que les statuts s'imposent à la société et à tout nouvel associé.

M2 Gouverner à plusieurs

- Qui décide quoi et avec quel accord
- Comités de suivi et droits d'information des associés
- Décisions soumises à accord préalable d'un investisseur
- Engagements de non-concurrence et d'exclusivité
- Mécanismes de règlement des désaccords entre associés
- Cas pratique : Les participants examinent une décision d'investissement et déterminent quelles clauses viennent la bloquer.

M3 Entrer et sortir du capital

- Les clauses qui encadrent les titres
- Agrément préemption et inaliénabilité
- Sortie conjointe et obligation de sortie totale
- Promesses d'achat et de vente en cas de départ
- Méthodes de valorisation prévues au pacte
- Mise en situation : Un associé annonce son départ et les participants déroulent les clauses applicables jusqu'à la fixation du prix.

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 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