DROIT DES AFFAIRES

Pactes d'actionnaires : préparer la négociation, rédiger et verrouiller

La négociation se joue en quelques réunions autour d'une lettre d'intention. Des concessions sont accordées sans que leur portée juridique soit mesurée, puis la rédaction est confiée dans l'urgence avant la signature. Les formules reprises d'un modèle antérieur laissent des ambiguïtés qui deviennent le cœur du litige trois ans plus tard. Cette formation de 7 heures porte sur la conduite de la négociation et sur l'écriture des clauses, et non sur la révision d'un pacte ancien. Les participants préparent leurs points non négociables, jouent une négociation entre fondateurs et investisseur, puis rédigent les clauses de gouvernance et de transfert de titres en comparant plusieurs formulations.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel**	**À partir de 1 425 € 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
Avocats juristes d'entreprise dirigeants et investisseurs appelés à négocier et à rédiger un pacte lors d'une opération sur le capital.

PRÉREQUIS
Maîtriser le droit des sociétés et avoir déjà participé à une opération sur le capital.

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 une négociation en hiérarchisant ses points non négociables
- Traduire un accord de principe en stipulations précises et exécutables
- Rédiger les clauses de gouvernance et d'information des associés
- Rédiger les clauses de transfert de titres et de sortie conjointe
- Anticiper dès la rédaction les difficultés d'exécution de chaque clause

03 Programme détaillé

M1 Préparer la négociation

- Intérêts en présence rapport de force et points non négociables
- Analyse des attentes des fondateurs et de l'investisseur
- Hiérarchisation des demandes et monnaies d'échange
- Passage de la lettre d'intention au projet de pacte
- Pièges des accords de principe formulés trop vite
- Mise en situation : Deux sous-groupes négocient les termes d'une entrée au capital puis comparent le résultat obtenu.

M2 Rédiger la gouvernance et l'information

- Organes décisions réservées et droits des minoritaires
- Composition des organes et règles de désignation
- Liste des décisions soumises à accord préalable
- Droits d'information périodique et d'audit
- Traitement des situations de blocage
- Atelier : Chaque participant rédige une clause de décisions réservées puis la soumet à la critique du groupe.

M3 Rédiger les transferts de titres et la sortie

- Préemption agrément sortie conjointe et liquidité
- Enchaînement des clauses de préemption et d'agrément
- Sortie conjointe totale ou proportionnelle
- Promesses d'achat et de vente et fixation du prix
- Clauses d'exclusion et de non concurrence
- Cas pratique : Le groupe compare deux rédactions d'une même clause de sortie conjointe et identifie leurs effets.

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 1 425 € 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