

Ref. : 8920036

Durée :
1 jour - 7 heuresTarif :
Salarié - Entreprise : 1245 € HT

Repas inclus

GARANTIES DE PASSIF

Négocier, rédiger et exécuter ses clauses de garantie

La prise de participations ou l'acquisition d'une société doit passer par l'élaboration d'une clause de garantie dont la négociation et la rédaction doivent être particulièrement réfléchies. Par ailleurs, face à la nouvelle donne économique, la mise en jeu des garanties de passif est en forte augmentation, aussi importe-t-il d'anticiper les mécanismes de mise en œuvre et du contentieux.

Pour une mise à jour des pratiques, nous vous invitons à vous inscrire à notre journée de conférence annuelle "

[Actualité des Garanties de Passif](#)
".

OBJECTIFS

Analyser les déclarations et les clauses sensibles et savoir les rédiger
Mettre en œuvre les différentes techniques garantissant l'exécution de la garantie
Maîtriser et anticiper les incidents susceptibles d'être rencontrés lors de la mise en jeu de la garantie

EVALUATION

[Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.](#)

POUR QUI ?

Responsables juridiques et juristes
Responsables administratifs et financiers
Avocats

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en droit des sociétés

COMPÉTENCES ACQUISES

Éviter les principales causes de nullité ou d'inefficacité d'une garantie de passif

PROGRAMME

Pendant
Garanties de passif

Optimiser ses négociations

Définir pour quelle garantie opter

- Distinguer les garanties conventionnelles des garanties légales
- Maîtriser la typologie des clauses de garantie : garantie de passif, d'actif, de situation nette, " garantie de rentabilité "...

Maîtriser les critères juridiques et fiscaux pouvant influencer son choix

- Choisir entre une garantie de reconstitution et une garantie de valeur : cerner les conséquences
- Étudier les caractéristiques dégagées par la jurisprudence
- Identifier les critères fiscaux et comprendre la distinction entre garanties " réduction de prix " et garanties de type indemnitaire

Acheteur, vendeur : trouver le point d'équilibre de ses négociations

Partage d'expériences : les conseils à donner au vendeur et à l'acheteur

Élaborer et rédiger ses garanties avec précision

Examiner les déclarations à envisager

- Sur la pérennité financière de l'entreprise, sur la sincérité des comptes, sur l'activité et la gestion de la société et de ses filiales, sur l'environnement, sur les litiges en cours...

Déterminer la valeur juridique des déclarations et des annexes

Faire le point sur les différents éléments de la garantie et analyser les clauses les plus fréquentes

- Déterminer le fait générateur et le bénéficiaire
- Limiter sa garantie : durée, plafond, franchise, seuil...

Exercice d'application : élaboration d'une liste de déclarations et analyse des clauses potentiellement inadaptées

Garantir et assurer l'exécution des garanties de vendeur

Maîtriser les conditions de leur mise en jeu

Négocier une " garantie de la garantie " pour garantir leur exécution

- Identifier les techniques utilisées : rétention d'une partie du paiement, nantissement de droits sociaux, cautionnement...
- Cerner leur utilisation en fonction des opérations envisagées
- Déterminer la durée et le montant de la garantie de la garantie
- Les mises en jeu de la garantie opérées à titre conservatoire

Limiter le contentieux des garanties de passif

Identifier les risques majeurs de litiges

Analyser les difficultés nées de l'interprétation des garanties et leur champ d'application

Prévenir le déroulement des litiges dès la rédaction des conventions

- Rédiger des clauses attributives de compétence et des clauses d'arbitrage valables
- Choisir entre un arbitrage et une juridiction étatique

Étude de cas : examen des motifs de contentieux le plus couramment rencontrés en pratique

Exercice d'application : à partir d'un cas concret, les participants déterminent la technique la mieux adaptée à l'opération envisagée

INTERVENANTS

Philippe TORRE
Avocat Associé

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



LIEUX ET DATES

À distance

08 juil. 2027

Paris

01 déc. 2026

26 mai 2027

19 nov. 2027