



FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

BEST-OF

DIST.

Ref. : 8920039

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1845 € HT

Repas inclus

Code Dokelio : 025039

# CESSIONS, ACQUISITIONS, RESTRUCTURATIONS D'ENTREPRISES

## Sécuriser juridiquement ces opérations

Conseiller une société dans ses opérations de cession, d'acquisition et de restructuration requiert une grande maîtrise du droit des sociétés, tant ces opérations sont complexes : négociation et rédaction de lettres d'intention, contrats de cession d'actions et de parts sociales, conventions de garantie d'actif et de passif, pactes d'actionnaires... sont autant d'actes qui nécessitent une grande sécurité juridique.

### OBJECTIFS

Apprécier le contexte de l'opération  
Cerner le déroulement de l'opération  
Rédiger les actes formalisant l'opération

### EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### POUR QUI ?

Responsables fusions-acquisitions  
Responsables juridiques et juristes  
Avocats et experts-comptables

### PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en droit des sociétés ou avoir suivi " [Droit des sociétés pour juristes](#) " (code 20110)

### COMPÉTENCES ACQUISES

Sécuriser juridiquement les opérations de cession, d'acquisition et de restructuration d'entreprises

### PROGRAMME

Pendant  
Cessions, acquisitions, restructurations d'entreprises

#### Apprécier le contexte de l'opération

- Cession d'actions versus cession d'actifs
- Apports, fusions et scissions
- Apport-cession
- LBO

Mise en situation : négociation des clauses essentielles d'une promesse unilatérale de vente

#### Maîtriser le déroulement et rédiger les actes formalisant l'opération

#### Cerner les modalités de l'opération

- Définir le périmètre de l'opération et la structure juridique de l'entreprise
- Opération de gré à gré versus open bid
- L'audit



Membre de la Fédération  
Les Acteurs de la Compétence

EFE FORMATION SAS - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS  
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : [serviceclient@efe.fr](mailto:serviceclient@efe.fr)  
Siret 412 806 960 00040



- L'importance de la confidentialité : les clauses essentielles d'un accord de confidentialité
- Anticiper le calendrier de l'opération : maîtrise des conditions suspensives

### Définir les contours de l'offre

- Les clauses essentielles d'une lettre d'intention (LOI)
- Le protocole d'accord : Memorandum of Understanding (MoU)
- La convention de break up fee
- Offre ferme ou conditionnelle
- Le contrat de cession : clauses d'ajustement de prix (earn-out) et détermination du prix
- Le recours à expertise

Étude de cas : analyse de la jurisprudence actuelle

### Rédiger les clauses essentielles du pacte d'actionnaires

- Les clauses statutaires versus extra-statutaires
- Les clauses relatives à la gouvernance : conventions de vote, décisions importantes, composition des organes de direction...
- Les clauses relatives aux transferts : maîtriser les clauses d'inaliénabilité, de préemption, de cession forcée, de cession conjointe, de deadlock, de buy-or-sell
- Assurer l'exécution forcée

Mise en situation : négociation des clauses essentielles d'un pacte d'actionnaires

### Maîtriser l'intéressement des cadres : management package

- Définir les supports des management packages : BSAs, stock-options, actions gratuites...
- Anticiper le départ des cadres : les promesses de " good and bad leaver "

### Gérer la garantie d'actif et de passif

- Définir les garanties légales et vices du consentement
- Identifier les principales déclarations et les mécanismes d'indemnisation
- Maîtriser les mécanismes de franchise : seuil de déclenchement, seuil de minimis, plafond, exclusions usuelles
- Mettre en œuvre la garantie : application en cas de revente des titres, en cas de fusion-absorption... et obligations d'information

Exercice d'application : rédaction et négociation d'une garantie d'actif et de passif efficace

## INTERVENANTS

Charles-Emmanuel PRIEUR  
Avocat Associé  
UGGC AVOCATS

## 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.



## LIEUX ET DATES

### À distance

22 et 23 mai 2025  
16 et 17 oct. 2025

### Lyon

22 et 23 mai 2025  
16 et 17 oct. 2025

### Bordeaux

22 et 23 mai 2025  
16 et 17 oct. 2025

### Paris

03 et 04 juil. 2025  
01 et 02 déc. 2025  
22 et 23 janv. 2026

### Nantes

22 et 23 mai 2025  
16 et 17 oct. 2025

### Lille

22 et 23 mai 2025  
16 et 17 oct. 2025