

## PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – DAF – Avocats – Experts-comptables – Notaires – Toute personne impliquée dans les opérations d'acquisition et de cession d'entreprise

## PRÉ-REQUIS

Avoir une expérience des opérations de cession-acquisition ou avoir suivi la formation :

🔗 [Cession de droits sociaux et garanties de passif \( 512041 \)](#)

## NIVEAU D'EXPERTISE

Expertise

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

## SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF

Code  
**1241**

Durée  
**2 jours / 14 heures**

Tarif Inter\*  
**2 087 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

## Objectifs pédagogiques

- Élaborer le projet de cession
- Analyser les obligations et enjeux de chacune des parties à l'opération de cession ou d'acquisition directe de société
- Structurer la reprise par l'intermédiaire d'une société holding

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

### Élaborer le projet de cession

#### Préparer la cession de droits sociaux

- Distinction de la cession de droit sociaux des cession d'actifs
- Comment sécuriser cette étape ?
- Débat : les points-clés de la cession

#### Organiser l'entreprise en vue de sa cession: quelles options ?

- Apport partiel d'actif
- Scission...
- Partage d'expériences : les opérations à envisager suivant le contexte

### Analyser les obligations et enjeux de chacune des parties à l'opération de cession ou d'acquisition directe de société

#### Décrypter les préoccupations du vendeur

- Identification et hiérarchisation des objectifs
- Anticipation des conséquences
- Mise en situation : définir les préoccupations du vendeur au regard d'une variété de situation

#### Décoder les préoccupations de l'acquéreur

#### Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

#### ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Quelles sont ses motivations ?
- Définition des critères de choix de l'entreprise cible et élaboration d'un bilan
- Mise en situation : lister les critères de choix de l'acheteur

#### Définir les incidences sur la cible

- Identification des opérations préparatoires de réorganisation en vue de favoriser la cession
- Analyse des incidences
- Mise en situation : identifier les impacts de l'opération sur la cible

#### Lister les points sensibles à traiter

- Mandats, lettres de mission
- Rédaction pertinente des lettres d'intention
- Protocoles d'accord : les éléments à négocier
- Conditions suspensives
- Garanties adaptées : garantie légale/garantie conventionnelle, clause de non-concurrence des anciens dirigeants, clause d'arbitrage.
- Précautions financières à prendre
- Étude de cas : analyse critique des clauses de garantie
- Cas pratique : proposer un traitement adéquat de points identifiés

### Structurer la reprise par l'intermédiaire d'une société holding

#### Définir les objectifs poursuivis lors de la création d'une société holding

- Effet de levier juridique
- Effet de levier fiscal et financier
- Étude de cas : schémas comparés d'acquisition

#### Sélectionner les modalités juridiques

- Apport ou vente
- Choix de la structure juridique
- Étude de cas : réinvestissement du vendeur aux côtés du repreneur

#### Choisir les financements, l'utilisation de la trésorerie et des dividendes de la cible

- Financements du LBO
- Dettes mezzanines
- Alternatives aux structures classiques de financement
- Cas pratique : choisir le mode de financement adapté

#### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.



## A noter

... —

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



## Prochaines sessions

### PARIS

- 10-11 Sep. 2026 – Session Garantie
- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026 – Session Garantie
- 14-15 Déc. 2026 – Session Garantie

### A DISTANCE

- 10-11 Sep. 2026 – Session Garantie
- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026 – Session Garantie
- 14-15 Déc. 2026 – Session Garantie

### AIX-EN-PROVENCE

- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

### BORDEAUX

- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

### CHAMBERY

- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

### GRENOBLE

- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

### LILLE

- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

### LYON

- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

### MARSEILLE

- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

### MONTPELLIER

- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

### NANTES

- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

### NICE

- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

### NIORT

- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

### PAU

- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

### RENNES

- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

## ROUEN

- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

## STRASBOURG

- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

## TOULOUSE

- 10-11 Sep. 2026
- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

## TOURS

- 14-15 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 14-15 Déc. 2026

