

## ● Cession de droits sociaux et GAP : perfectionnement

Organiser les cessions de titres et les garanties de passif

Code  
**12507**

Durée  
**2 jours / 14  
heures**

Tarif Inter\*  
**1 849 €  
HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

### **PUBLIC**

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes – Avocats – Notaires

### **PRÉ-REQUIS**

Avoir des connaissances en droit des sociétés ou avoir suivi la formation :

🔗 [Droit des sociétés \(niveau 1\) \(510089\)](#)

### **NIVEAU D'EXPERTISE**

Perfectionnement

### **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 Service
  - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le

## **Objectifs pédagogiques**

- Élaborer l'opération de cession de droits sociaux
- Réaliser la transmission des titres en intégrant les garanties d'actif et de passif
- Organiser les opérations particulières

## **Programme de la formation**

### **Engagement**

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

## **Élaborer l'opération de cession des droits sociaux**

### **Préparer la cession des droits sociaux**

- Audit de la société cible
- Consultation des salariés
- Analyse du risque concurrence
- Nature des transformations de la cible
- Choix du montage juridique et financier
- Étude de cas : cas particulier des sociétés cotées

### **Formaliser les négociations**

- Mandats et lettres de mission
- Lettres d'intention et protocoles d'accord
- Information des salariés et sanctions encourues
- Procédure d'agrément et conséquences du refus d'agrément
- Conditions suspensives : audit, financement, etc...
- Recours du bénéficiaire en cas d'inexécution de la promesse de vente
- Cas pratique : réflexes à acquérir en matière de protocole d'accord

## **Réaliser la transmission des titres en intégrant les garanties d'actif et de passif**

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.

## Mettre en oeuvre la cession des titres

- Validité du consentement : erreur, dol, devoir d'information du cédant
- Nature des titres cédés : communs ou indivis
- Détermination du prix des parts ou actions cédées et les critères fiscaux
- Acte de cession et garanties d'éviction et des vices cachés
- Formalités légales : enregistrement et opposabilité, déclaration à l'AMF
- Sort des contrats de travail et sort des contrats fournisseurs
- Cas pratique : techniques d'évaluation et recours à un expert

## Aménager les garanties d'actif et de passif

- Périmètre de la garantie : actif et passif, hors bilan
- Nature de la garantie : réduction du prix ou indemnité
- Incidence de l'audit et des déclarations du vendeur
- Réitération des garanties et période intercalaire
- Incidences fiscales
- Solidarité des cédants
- Transmissibilité de la garantie
- Sanctions en cas de déclarations inexactes
- Garanties d'exécution et le contentieux
- Exercice pratique : rédaction des clauses de garantie adaptées

## Organiser les opérations particulières

### Encadrer la cession de contrôle

- Engagements du cédant : promesse de porte-fort, clause de non-concurrence, clause de révision du prix et l'accompagnement
- Engagements du cessionnaire : clause « d'earn-out », décharge de garantie, maintien des dirigeants, crédit-vendeur, cession fractionnée des titres
- Protection des minoritaires
- Cas pratique : rédaction des clauses de garantie efficaces

### Mettre en place le rachat par LBO

- Objectifs : effet de levier juridique, fiscal, et financier
- Création de la holding intermédiaire : SA, SAS, SCA ou société civile
- Modalités de la cession
- Financement du LBO et capitaux propres de la société cible
- Remboursement de la dette senior et mezzanine : échelonnement et niveau de garantie
- Fiscalité du LBO
- Quiz : points clés du LBO

### 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

- 23-24 Sep. 2026
- 5-6 Nov. 2026 – Session Garantie

### A DISTANCE

- 23-24 Sep. 2026
- 5-6 Nov. 2026 – Session Garantie

