

## ● Cession de droits sociaux et garanties de passif

Analyser le régime juridique des cessions de droits sociaux et garanties de passif

### PUBLIC

Juristes d'entreprise - DAF - Experts-comptables

### PRÉ-REQUIS

Avoir une bonne connaissance du 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

Code  
**512041**

Durée  
**2 jours / 14 heures**

Tarif Inter\*  
**1 849 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

## Objectifs pédagogiques

- Préparer la cession de droits sociaux
- Réaliser la cession de droits sociaux
- Aménager les garanties de passif

## 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..

### Préparer la cession

#### Mesurer l'incidence de l'existence d'une clause d'agrément ou de préemption

- Importance et conséquence de la localisation statutaire ou extrastatutaire de la clause
- Rédaction des clauses en fonction des opérations visées
- Variations liées à la forme de la société
- Sanctions en cas de non-respect des clauses
- Conséquences du refus d'agrément ou de l'exercice de la préemption
- Cas pratique : rédiger une clause d'agrément efficace

#### Utiliser à bon escient les promesses de vente

- Promesses et problématiques communes
- Prohibition des clauses léonines : principe et applications
- Possibilités ouvertes au bénéficiaire d'une promesse en cas d'inexécution
- Focus sur l'article 1124 du Code civil
- Etude de cas : la promesse de vente à la lumière de la jurisprudence récente

### Réaliser la cession

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.

## Intégrer les obligations des parties à la cession

- Obligations découlant de la nature juridique de l'acte
- Différences selon la nature civile ou commerciale de l'acte
- Solidarité des parties : attention à la présomption de solidarité commerciale
- Détermination du prix des parts ou actions cédées : clauses d'évaluation ou recours à un expert ?
- Cas pratique : rédiger une clause de prix

## Cerner les effets de la cession

- Transfert de la propriété des titres
- Jouissance des droits d'associé : point de départ du droit aux bénéfices
- Quelle compétence judiciaire en cas de litige ?
- Cas pratique : déterminer le point de départ du droit aux bénéfices

## Aménager les garanties de passif

### Organiser les garanties légales du vendeur

- Cohabitation des garanties contractuelles et légales
- Comment s'assurer de l'absence de vices du consentement ? Quid de la violence économique évoquée dans l'article 1143 du Code civil ?
- Obligation de délivrance, garantie des vices cachés, garantie d'éviction
- Débat : du devoir de loyauté du dirigeant social

### Elaborer conventionnellement la garantie de passif du vendeur

- Clauses de révision de prix et garanties de passif stricto sensu
- Typologie des clauses visant à assurer l'efficacité de la garantie
- Mise en œuvre de la clause : respect des délais d'information, appel de la garantie pour un passif connu du cessionnaire avant la cession...
- Incidence de la cession des titres sur la mise en jeu de la garantie
- Cas pratique : rédiger une convention de garantie de passif

### Définir les garanties dues par l'acheteur

- Que peut faire la convention ?
- Moyens issus de la réforme du droit des contrats
- Exercice de synthèse : typologie des principales clauses

### 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

- 15-16 Sep. 2026 - Session Garantie
- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026 - Session Garantie

### A DISTANCE

- 15-16 Sep. 2026 - Session Garantie
- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026 - Session Garantie

### AIX-EN-PROVENCE

- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

### BORDEAUX

- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

### CHAMBERY

- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

### GRENOBLE

- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

### LILLE

- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

### LYON

- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

### MARSEILLE

- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

### MONTPELLIER

- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

### NANTES

- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

### NICE

- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

### NIORT

- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

### PAU

- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

### RENNES

- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

### ROUEN

- 15-16 Sep. 2026
- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

### STRASBOURG

- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

### TOULOUSE

- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

## TOURS

- 20-21 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026

