



ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

Formation M&A - Acquisition et cession d'entreprise

Optimiser ses opérations de M&A (Merger and acquisition)

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Quelle que soit l'opération de croissance externe - M&A, il convient d'en maîtriser tout le processus d'acquisition, et cela pour chacune des parties (acquéreur, vendeur, cible). De la prise de décision au « closing » en passant par la sécurisation de la phase de négociation, la rédaction des lettres d'intention ou des garanties de passif, l'audit et la bonne évaluation de la structure objet de l'opération, ou encore la reprise par une société holding et le choix du financement, sont autant d'étapes à ne pas négliger. Cette formation vous permettra de bénéficier d'une vision transversale de l'opération, d'en déjouer les pièges et d'en anticiper les risques.

Objectifs

- | 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

Public

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

Prérequis

- | Avoir une expérience des opérations de cession-acquisition ou avoir suivi la formation "Cession de droits sociaux et garanties de passif (512041)"

Programme de la 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

Référence	D1241
Durée	2 jours (14h)
Tarif	2 087 €HT

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)

- du 17 au 18 mars 2026
- du 18 au 19 juin 2026
- du 10 au 11 septembre 2026
- du 12 au 13 novembre 2026
- du 14 au 15 décembre 2026

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

| Mise en situation : définir les préoccupations du vendeur au regard d'une variété de situation

Décoder les préoccupations de l'acquéreur

| 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

Méthode pédagogique

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

| Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
| Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
| Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
| Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de

connexion préalables.

| Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).

| Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.

| Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.

| Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.

| Horaires identiques au présentiel.

Accessibilité



Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.