



Formation Cession de droits sociaux et garanties de passif

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

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

La cession de droits sociaux présente plusieurs particularités. Le process de formation s'établit en plusieurs étapes : lettre d'intention, promesses, signature... L'objet de la cession est lui-même spécifique : que cède-t-on derrière les droits sociaux ? Enfin, les mécanismes de garantie sont multiples et partiellement imbriqués. Cette formation reprend, point par point, ces différents aspects afin de sécuriser les cessions de droits sociaux et garanties de passif.

Référence	D512041
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 849 €HT

Objectifs

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

Public

- | Juristes d'entreprise
- | DAF
- | Experts-comptables

Prérequis

- | Avoir une bonne connaissance du droit des sociétés ou avoir suivi la formation "Droit des sociétés (niveau 1) (D510089)"

Programme de la 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 juridisprudence récente

Réaliser la cession

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 ?

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)

- du 26 au 27 mars 2026
- du 1er au 2 juin 2026
- du 15 au 16 septembre 2026
- du 26 au 27 novembre 2026

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

| 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 oeuvre 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

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.