



1
Jours

Céder ses parts sociales ou ses actions

dans JURIDIQUE - DROIT DES SOCIETES / Réf : JUR-DRSO-1

Objectifs de la formation

- Décrire le mécanisme juridique de la cession de parts sociales ou d'actions
- Examiner la cession de bloc de contrôle
- Rédiger une promesse de cession de parts sociales ou d'actions
- Rédiger une convention de cession de parts sociales ou d'actions
- Rédiger une convention de garantie de passif

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Matin

1. Identifier les échanges de lettres et accords préliminaires

- Les préalables indispensables
- Savoir être vigilant
- Les différents types d'engagements préliminaires
- La lettre de confidentialité
- La lettre d'exclusivité
- Le protocole de négociation

2. Examiner les précautions à prendre à l'égard

- Du comité d'entreprise
- Des droits des minoritaires
- Des conventions de vote
- Du caractère commercial de l'opération
- De la fiscalité applicable à l'opération

Après-midi



3. Rédiger la convention de cession d'action ou de parts sociales

- Le consentement, le cédant et l'acquéreur
- Cas de la personne morale acquéreur ou vendeur
- Le porte fort : article 1204 du Code civil
- Les déclarations préalables
- L'objet de la cession et l'origine de propriété
- La disponibilité des actions (nantissement, etc.)
- L'absence de pacte d'actionnaire ou d'engagement collectif de conservation
- L'agrément, l'engagement de cession et d'acquisition
- Le transfert de propriété
- Le droit aux dividendes
- La fixation du prix
- L'indemnité d'immobilisation
- Les conditions suspensives
- La loi applicable
- Le règlement des litiges éventuels
- L'élection de domicile

4. Rédiger la convention de garantie de passif

- Les parties
- L'objet de la convention
- Les garanties du fait personnel
- Attestation et déclarations des parties
- L'étendue et les limites de garanties
- Nature des sommes prises en charge par les cédants
- Mode de calcul de la garantie
- Franchise, seuil de déclenchement et plafond
- Les modalités et la garantie de paiement des sommes dues
- Les engagements du cessionnaire

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Dirigeants, responsables administratifs, juristes, avocats ou toute personne gérant des problématiques liées à la



cession de parts sociales ou d'actions

Pédagogie

Méthodes pédagogiques :

- Utilisation de méthodes affirmatives permettant aux apprenants de découvrir un nouveau contenu. Afin de faciliter l'apprentissage, le formateur veillera à adopter une structure claire et efficace.
- Le formateur utilisera de nombreux exemples, comparaisons et images afin d'illustrer son propos. Il s'adaptera au nombre d'apprenants mais également à leur capacité d'adaptation.

Modalités d'évaluation :

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation pourra prendre la forme d'un QCM ou de questions orales.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation.

