Fusions-acquisitions, capital investissement et restructuration d'entreprise

Garanties de passif

1 jour (7h00) | 4,6/5 | JUR-8920036 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 245 € ht

Formations Compétences Métier › Juridique › Fusions-acquisitions, capital investissement et restructuration d'entreprise

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

Analyser les déclarations et les clauses sensibles et savoir les rédiger
Mettre en œuvre les différentes techniques garantissant l'exécution de la garantie
Maîtriser et anticiper les incidents susceptibles d'être rencontrés lors de la mise en jeu de la garantie

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Avoir des connaissances en droit des sociétés

Public concerné

Responsables juridiques et juristes
Responsables administratifs et financiers
Avocats

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Optimiser ses négociations

Définir pour quelle garantie opter

- Distinguer les garanties conventionnelles des garanties légales
- Maîtriser la typologie des clauses de garantie : garantie de passif, d'actif, de situation nette, " garantie de rentabilité "...

Maîtriser les critères juridiques et fiscaux pouvant influencer son choix

- Choisir entre une garantie de reconstitution et une garantie de valeur : cerner les conséquences
- Étudier les caractéristiques dégagées par la jurisprudence
- Identifier les critères fiscaux et comprendre la distinction entre garanties " réduction de prix " et garanties de type indemnitaire

Acheteur, vendeur : trouver le point d'équilibre de ses négociations

Partage d'expériences : les conseils à donner au vendeur et à l'acheteur

Élaborer et rédiger ses garanties avec précision

Examiner les déclarations à envisager

- Sur la pérennité financière de l'entreprise, sur la sincérité des comptes, sur l'activité et la gestion de la société et de ses filiales, sur l'environnement, sur les litiges en cours...

Déterminer la valeur juridique des déclarations et des annexes

Faire le point sur les différents éléments de la garantie et analyser les clauses les plus fréquentes

- Déterminer le fait générateur et le bénéficiaire
- Limiter sa garantie : durée, plafond, franchise, seuil...

Exercice d'application : élaboration d'une liste de déclarations et analyse des clauses potentiellement inadaptées

Garantir et assurer l'exécution des garanties de vendeur

Maîtriser les conditions de leur mise en jeu

Négocier une " garantie de la garantie " pour garantir leur exécution

- Identifier les techniques utilisées : rétention d'une partie du paiement, nantissement de droits sociaux, cautionnement...
- Cerner leur utilisation en fonction des opérations envisagées
- Déterminer la durée et le montant de la garantie de la garantie
- Les mises en jeu de la garantie opérées à titre conservatoire

Limiter le contentieux des garanties de passif

Identifier les risques majeurs de litiges

Analyser les difficultés nées de l'interprétation des garanties et leur champ d'application

Prévenir le déroulement des litiges dès la rédaction des conventions

- Rédiger des clauses attributives de compétence et des clauses d'arbitrage valables
- Choisir entre un arbitrage et une juridiction étatique

Étude de cas : examen des motifs de contentieux le plus couramment rencontrés en pratique

Exercice d'application : à partir d'un cas concret, les participants déterminent la technique la mieux adaptée à l'opération envisagée

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases :Pendant la formation : un bilan quotidien effectué par l'intervenantÀ chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifsÀ froid : à J +3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.