

Négocier la cession — LOI, due diligence, GAP

La négociation d'une cession d'entreprise est un marathon juridique et financier. En 2 jours, maîtrisez chaque étape : LOI, due diligence, GAP, closing.

EXPERT

GESTION & FINANCE

🕒 2 jours (14h)

INFORMATIONS PRATIQUES

Référence	LEX-GES-006
Formacode	32626
Durée	2 jours (14h)
Version	LEX-GES-006_v1.0 · MAJ

Une question ?

Contenu, financement, organisation — réponse sous 24h.

contact@darkcyan-bat-723962.hostingersite.com
05 54 07 30 33



LE CONSTAT

50 % des négociations de cession échouent après la LOI (CRA, 2024). Les causes principales : desaccords sur la valorisation, découvertes en due diligence et garanties insuffisantes.



NOTRE RÉPONSE

En 2 jours, vous maîtrisez le process de négociation de cession et sécurisez chaque étape du deal.

Source : CRA - Statistiques cessions-reprises, 2024

POUR QUI

PUBLIC CIBLE

Dirigeants cedants ou repreneurs, directeurs financiers impliqués dans des opérations de cession-acquisition.

PRÉREQUIS

Etre dirigeant avec un projet de cession ou de reprise dans les 1-3 ans.

🕒 Délai d'accès : 14 jours ouvrés avant la session

LES BÉNÉFICES DE LA FORMATION

Concrètement, après cette formation

- ✓ Vous rédigez une LOI qui protège vos intérêts et cadre la négociation
- ✓ Vous négociez la GAP avec des arguments juridiques et financiers solides
- ✓ Vous conduisez une due diligence structurée sans rien oublier
- ✓ Vous pilotez le closing avec méthode et sérénité

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, vous serez capable de

- 1 Rédiger une lettre d'intention (LOI) structurée protégeant les intérêts du cedant ou du repreneur
- 2 Organiser et conduire une due diligence financière, juridique et opérationnelle sur une cible d'acquisition
- 3 Négocier les clauses de garantie d'actif et de passif (GAP) en maîtrisant les enjeux de chaque clause
- 4 Piloter le processus de closing en coordonnant les intervenants (avocats, experts-comptables, banques)

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le programme sur 2 jours (14h)

MOD-NEC-001 — MOD-NEC-001 - La lettre d'intention

3h30

- Structure de la LOI. Clauses clés : prix, conditions, exclusivité. Négociation de la LOI. Erreurs fréquentes.

MOD-NEC-002 — MOD-NEC-002 - Due diligence

3h30

- Organisation de la data room. DD financière, juridique, opérationnelle. Les red flags à identifier. Synthèse et impact sur le prix.

MOD-NEC-003 — MOD-NEC-003 - Garantie d'actif et de passif

3h30

- Structure de la GAP. Clauses critiques : durée, plafond, franchise, sequestre. Négociation de la GAP. Jurisprudence récente.

MOD-NEC-004 — MOD-NEC-004 - Closing et post-closing

3h30

- Checklist closing. Coordination des intervenants. Conditions précédentes. Période de transition. Plan d'action.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Notre approche

 MÉTHODE Cas réels Cas reels et exercices pratiques. Format 8 max.	 FORMAT 8 max Interaction garantie avec le formateur
 MOYENS Support + outils Presentiel : salle equipee. Distanciel : Zoom. Support PDF, outils, acces replay 30 jours.	 RATIO 75% pratique Vérifié sur scénario minuté

75% Pratique

— cas réels, QCM, échanges

25% Théorie

Moyens techniques — Presentiel : salle equipee. Distanciel : Zoom. Support PDF, outils, acces replay 30 jours.

FORMATEUR RÉFÉRENT



William Bigot

Expert-comptable

Expert-comptable specialise en cession d entreprise, William a accompagne plus de 80 operations de cession-acquisition.

Cette formation peut également être animée par tout formateur qualifié par LEXORA.

ACCESSIBILITÉ



Formation accessible PSH

Adaptation sur demande.

Référent : William Bigot

[accessibilite@darkcyan-bat-](mailto:accessibilite@darkcyan-bat-723962.hostingersite.com)

[723962.hostingersite.com](mailto:accessibilite@darkcyan-bat-723962.hostingersite.com)

0612225849

ÉVALUATION

Comment nous mesurons vos acquis

 AVANT Questionnaire de positionnement	 PENDANT Exercices pratiques + QCM par bloc	 APRÈS Evaluation a chaud + attestation de competences
--	---	--

Suivi de l'exécution — Feuilles d'emargement signees par demi-journee, attestation d'assidue, certificat de realisation.

☆ PARCOURS PRÉ & POST-FORMATION

J+7 Email recapitulatif + ressources	J+14 - J+42 1 defi pratique / semaine pendant 4 semaines	J+30 Evaluation a froid + feedback formateur	J+60 Webinaire Q&A Retour terrain
--	--	--	---

TARIFS

MODALITÉ	FORMAT	TARIF
<i>Sur-mesure</i>		<i>Cette formation est disponible en intra-entreprise sur mesure.</i>