Négocier la cession — LOI, due diligence, GAP

La negociation d une cession d entreprise est un marathon juridique et financier. En 2 jours, maitrisez chaque etape : 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@lexora-formation.fr
05 54 07 30 33

LE CONSTAT

50 % des negociations de cession echouent apres la LOI (CRA, 2024). Les causes principales : desaccords sur la valorisation, decouvertes en due diligence et garanties insuffisantes.

NOTRE RÉPONSE

En 2 jours, vous maitrisez le process de negociation de cession et securisez chaque etape du deal.

Source : CRA - Statistiques cessions-reprises, 2024

POUR QUI

PUBLIC CIBLE
Dirigeants cedants ou repreneurs, directeurs financiers impliques dans des operations de cession-acquisition.

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

Délai d'accès : 14 jours ouvres avant la session

LES BÉNÉFICES DE LA FORMATION

Concrètement, après cette formation

- ✓ Vous redigez une LOI qui protege vos interets et cadre la negociation
- ✓ Vous conduisez une due diligence structuree sans rien oublier
- ✓ Vous negociez la GAP avec des arguments juridiques et financiers solides
- ✓ Vous pilotez le closing avec methode et serenite

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

1. Rediger une lettre d intention (LOI) structuree protegeant les interets du cedant ou du repreneur
2. Organiser et conduire une due diligence financiere, juridique et operationnelle sur une cible d acquisition
3. Negocier les clauses de garantie d actif et de passif (GAP) en maitrisant les enjeux de chaque clause
4. Piloter le process 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 cles : prix, conditions, exclusivite. Negociation de la LOI. Erreurs frequentes.

MOD-NEC-002 — MOD-NEC-002 - Due diligence — 3h30

- Organisation de la data room. DD financiere, juridique, operationnelle. Les red flags a identifier. Synthese et impact sur le prix.

MOD-NEC-003 — MOD-NEC-003 - Garantie d actif et de passif — 3h30

- Structure de la GAP. Clauses critiques : duree, plafond, franchise, sequestre. Negociation de la GAP. Jurisprudence recente.

MOD-NEC-004 — MOD-NEC-004 - Closing et post-closing — 3h30

- Checklist closing. Coordination des intervenants. Conditions precedentes. Periode 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@lexora-formation.fr
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 assiduite, 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
Sur-mesure		*Cette formation est disponible en intra-entreprise sur mesure.*