PROGRAMME DE FORMATION · DROIT DES SOCIÉTÉS

Actualité des pactes d'associés

Conclusion, contenu et devenir du pacte

Place de la société, articulation avec les statuts, promesses de cession et fixation du prix, conventions de vote, non-concurrence, durée et évolution du pacte.

DATE	HORAIRES	LIEU	TARIF
12 novembre 2026	**14h00 – 17h30** 3 heures	**Hôtel LÉONOR** **Strasbourg**	**250 €** par participant

Objet de la formation

La formation fait le point sur l'actualité des pactes d'associés, de leur conclusion à leur devenir, en passant par leurs principales stipulations : promesses de cession, conventions de vote et obligation de non-concurrence.

Objectifs

- ✓ Maîtriser la place de la société dans lepacte et l'articulation entre le pacte et les statuts.
- ✓ Sécuriser la rédaction et la mise en œuvre des principales clauses (prix, sortie, vote,non-concurrence), ainsi que la durée et l'évolution dupacte.

Formation animée par

Jean-François Hamelin

Professeur
Université Bourgogne Europe

Déroulé de l'après-midi

3 h de formation

8h30	9h00	10h30	11h00	12h30
Accueil des participants	Début de la formation	Pause	Reprise	Fin de la formation

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : Action de formation

PAGES DE DOCTRINE

Public : avocats · **Niveau 2** : intermédiaire(approfondissement des connaissances et des pratiques)
Domaine : droit des sociétés
La société Pages de doctrine est un organisme habilité à délivrer des formations suivant déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11788745078 auprès du Préfet d'Île-de-France.

Contenu du programme

PAGES DE DOCTRINE

01 La conclusion du pacte

A La place de la société
- Partie ou tiers ?
- En présence de la société : la société gardienne du pacte ?

B L'articulation des statuts et du pacte
- Compléter ou déroger ?
- SAS et autres formes sociales

02 Le contenu du pacte

A Les promesses de cession
- Le prix : art. 1592 ou art. 1843-4 du code civil ?
- Les clauses d'entraînement (*drag along*), d'offre alternative (buy or sell) et de bad leaver

B Les conventions de vote
- Validité
- Efficacité

C L'obligation de non-concurrence
- Validité
- Efficacité

03 Le devenir du pacte

A La durée du pacte
- Durée du pacte, durées des clauses
- Durée déterminée ou durée indéterminée
- Fin du pacte et sortie du pacte

B L'évolution du pacte
- La transmission
- La modification

Informations pratiques

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE
Formation en présentiel associant aspects théoriques et pratiques, sur la base d'un PowerPoint.

SUPPORT
Le PowerPoint est adressé au format PDF à chaque participant à l'issue de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION
Temps d'échange en fin de séance ; questions ultérieures transmises à l'intervenant par l'organisateur.

VALIDATION
Attestation du nombre d'heures suivies, conformément aux modalités arrêtées par le Conseil national des barreaux.

PUBLIC & NIVEAU
Avocats · Niveau 2 : intermédiaire (approfondissement des connaissances et des pratiques).

CONTACT & INSCRIPTION
M. Franck Goncalves
06.42.12.12.18
contact@pagesdedoctrine.fr