FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

BEST-OF

Ref. : 8920039

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1895 € HT

Repas inclus

Code Dokelio : 025039

CESSIONS, ACQUISITIONS, RESTRUCTURATIONS D'ENTREPRISES

Sécuriser juridiquement ces opérations

Conseiller une société dans ses opérations de cession, d'acquisition et de restructuration requiert une grande maîtrise du droit des sociétés, tant ces opérations sont complexes : négociation et rédaction de lettres d'intention, contrats de cession d'actions et de parts sociales, conventions de garantie d'actif et de passif, pactes d'actionnaires… sont autant d'actes qui nécessitent une grande sécurité juridique.

OBJECTIFS

Apprécier le contexte de l'opération
Cerner le déroulement de l'opération
Rédiger les actes formalisant l'opération

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Responsables fusions-acquisitions
Responsables juridiques et juristes
Avocats et experts-comptables

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en droit des sociétés ou avoir suivi " Droit des sociétés pour juristes " (code 20110)

COMPÉTENCES ACQUISES

Sécuriser juridiquement les opérations de cession, d'acquisition et de restructuration d'entreprises

PROGRAMME

Pendant
Cessions, acquisitions, restructurations d'entreprises

Apprécier le contexte de l'opération

- Cession d'actions versus cession d'actifs
- Apports, fusions et scissions
- Apport-cession
- LBO

Mise en situation : négociation des clauses essentielles d'une promesse unilatérale de vente

Maîtriser le déroulement et rédiger les actes formalisant l'opération

Cerner les modalités de l'opération

- Définir le périmètre de l'opération et la structure juridique de l'entreprise
- Opération de gré à gré versus open bid
- L'audit

- L'importance de la confidentialité : les clauses essentielles d'un accord de confidentialité
- Anticiper le calendrier de l'opération : maîtrise des conditions suspensives

Définir les contours de l'offre

- Les clauses essentielles d'une lettre d'intention (LOI)
- Le protocole d'accord : Memorandum of Understanding (MoU)
- La convention de break up fee
- Offre ferme ou conditionnelle
- Le contrat de cession : clauses d'ajustement de prix (earn-out) et détermination du prix
- Le recours à expertise

Étude de cas : analyse de la jurisprudence actuelle

Rédiger les clauses essentielles du pacte d'actionnaires

- Les clauses statutaires versus extra-statutaires
- Les clauses relatives à la gouvernance : conventions de vote, décisions importantes, composition des organes de direction...
- Les clauses relatives aux transferts : maîtriser les clauses d'inaliénabilité, de préemption, de cession forcée, de cession conjointe, de deadlock, de buy-or-sell
- Assurer l'exécution forcée

Mise en situation : négociation des clauses essentielles d'un pacte d'actionnaires

Maîtriser l'intéressement des cadres : management package

- Définir les supports des management packages : BSAs, stock-options, actions gratuites...
- Anticiper le départ des cadres : les promesses de " good and bad leaver "

Gérer la garantie d'actif et de passif

- Définir les garanties légales et vices du consentement
- Identifier les principales déclarations et les mécanismes d'indemnisation
- Maîtriser les mécanismes de franchise : seuil de déclenchement, seuil de minimis, plafond, exclusions usuelles
- Mettre en œuvre la garantie : application en cas de revente des titres, en cas de fusion-absorption... et obligations d'information

Exercice d'application : rédaction et négociation d'une garantie d'actif et de passif efficace

INTERVENANTS

Charles-Emmanuel PRIEUR

Avocat Associé
UGGC AVOCATS

Renée KADDOUCH-KULBACH

Avocat Associée
SQUAIR

MODALITÉS 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.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap 

LIEUX ET DATES

À distance
15 et 16 oct. 2026
27 et 28 mai 2027

Aix-en-provence
27 et 28 mai 2027

Montpellier
27 et 28 mai 2027

Nancy
27 et 28 mai 2027

Paris
03 et 04 déc. 2026
28 et 29 janv. 2027
01 et 02 avr. 2027
01 et 02 juil. 2027
14 et 15 oct. 2027
09 et 10 déc. 2027

Lyon
27 et 28 mai 2027

Nantes
27 et 28 mai 2027

Bordeaux
27 et 28 mai 2027

Lille
27 et 28 mai 2027