

Ref. : 8920206

Durée :
1 jour - 7 heuresTarif :
Salarié - Entreprise : 1245 € HT

Repas inclus

MANAGEMENT PACKAGE

Maîtriser les instruments juridiques et fiscaux de l'intéressement des managers

Si le marché du private equity est très dynamique en ce moment, il n'en demeure pas moins que l'un des enjeux fondamentaux des opérations de private equity réside dans le sort réservé à l'intéressement des managers, acteurs clés de la création de valeur. Or, la réussite des management packages nécessite à la fois une parfaite maîtrise des contraintes juridiques et fiscales des instruments d'intéressement et une habile négociation des droits et obligations des managers dans le cadre de ces opérations. Il est donc indispensable d'acquérir ces différentes compétences qui font appel à plusieurs spécialités, pour réussir son opération.

OBJECTIFS

Analyser les enjeux des management packages
Maîtriser les instruments juridiques et fiscaux des management packages
Négocier les principaux droits et obligations des managers

EVALUATION

[Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.](#)

POUR QUI ?

Responsables juridiques et juristes
Avocats

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en droit des sociétés

COMPÉTENCES ACQUISES

Monter un management package dans le cadre d'une opération de private equity

PROGRAMME

Pendant
Management package

Analyser les différents enjeux dans le montage d'un management package

Comprendre les opérations d'acquisition à effet de levier et le rôle des managers dans ces opérations

- Identifier les différentes opérations d'acquisition à effet de levier
- Cerner les objectifs
- Déterminer les acteurs
- Choisir la structuration

Maîtriser les instruments juridiques et fiscaux des management packages

Maîtriser les régimes juridiques et fiscaux des instruments d'intéressement prévus par la loi

- Identifier les options d'achat et de souscription
- Les bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise
- Les actions gratuites

- Mesurer les intérêts et limites de ces instruments
- Analyser l'évolution récente de la fiscalité de ces instruments et ses conséquences pratiques

Maîtriser les instruments développés par la pratique

- Les clauses d'earn-out
- Les promesses d'achat et de souscription
- Les clauses de partage de la plus-value
- Les bons de souscription d'actions
- Les actions de préférence
- Le sweet equity
- Mesurer l'intérêt et les limites de ces instruments
- Identifier la problématique de la valorisation des options et les différentes méthodes utilisées en pratique
- Analyser l'évolution des positions des administrations fiscale et sociale et de la jurisprudence sur la qualification des rémunérations des management packages

Exercice d'application : choix des bons instruments d'intéressement des managers dans le cadre d'un LBO

Négocier les droits et obligations des managers dans les pactes d'associés

Garantir la protection des intérêts des investisseurs financiers

- Les clauses d'information et de contrôle
- Les clauses d'organisation des transferts de titres : inaliénabilité, agrément, préemption, drag along, liquidité, droit de suite
- Les engagements des managers : non-concurrence, non-débauchage, non-sollicitation, confidentialité

Étude de cas : analyse de BSA ratchets, instrument de relation des participations des investisseurs financiers

Assurer la protection des managers : les clauses de tag along

- Les promesses unilatérales de vente good / medium / bad leaver
- La validité et l'efficacité des promesses unilatérales de vente leaver au regard de l'évolution récente de la loi et de la jurisprudence

Mise en situation : négociation des droits et obligations des managers dans le cadre d'un LBO

INTERVENANTS

Nicolas MEURANT
Tax Partner - Avocat Associé
DELOITTE SOCIÉTÉ D'AVOCATS

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.

LIEUX ET DATES**À distance**

29 sept. 2026

28 sept. 2027

Paris

01 déc. 2026

12 mai 2027

06 déc. 2027