

MAITRISER LA DOCUMENTATION JURIDIQUE D'ACQUISITION OU DE CESSIION D'ENTREPRISE (MOD02)

1. Comprendre les différents cadres juridiques permettant une transmission d'entreprise

- Revue des différentes techniques de transmission : opérations "papiers" (fusion, apport partiel d'actif, apports en nature), ou cession contre numéraire (cession de fonds de commerce ou cession de titres)
- Spécificités des cessions de titres notamment en fonctions des différentes formes sociales
- Calendrier d'une opération de cession

2. Maîtriser le fonctionnement et les enjeux de la documentation relative aux étapes préparatoires à la cession d'une entreprise

- Descriptif des accords de confidentialité et d'exclusivité
- Revue des clauses d'une lettre d'intention
- Revue de la documentation relative aux audits (règlements/organisation/objet)
- Enjeux de l'audit dans la rédaction de la documentation de réalisation de la cession

3. Comprendre et négocier les termes du contrat de cession

- Analyse des éléments essentiels du contrat de cession
- Négociation de la clause de prix (complément de prix, earn-out, crédit-vendeur)
- Négociation des autres éléments clefs de l'opération (conditions préalables/financement/non concurrence etc.)

4. Bien appréhender les clauses de garantie d'actif et de passif

- Typologie des garanties (garantie de reconstitution ou réduction de prix)
- Etendue des déclarations et limites de la garantie (durée, plafond, franchise, seuil)
- Garantie de la garantie et mise en œuvre de la garantie

5. Bien gérer les contraintes préalables à la réalisation de la cession

- Appréhender les termes du pacte d'actionnaires existant et des clauses statutaires spécifiques
- Dénouer les éventuels accords d'intéressement des salariés ou partenaires (BSPCE, BSA, actions gratuites etc.)
- Gérer les clauses spécifiques des contrats essentiels de l'entreprise applicables en cas de cession (bail commercial, contrats bancaires, licences, partenariat stratégique)

6. Préparer le futur

- L'accompagnement du repreneur (contrat de consultant, contrat de services transitoires)
- La mise en place d'un pacte d'actionnaires (principaux thèmes en fonction des repreneurs)
- La gestion du maintien des hommes clefs de l'entreprise

OBJECTIFS – PRE REQUIS – PUBLIC VISE

Objectifs : Acquérir et développer ses compétences en vue d'une opération de reprise, de croissance externe ou de fusions-acquisitions.

Pré-Requis : Connaissances générales du monde de l'entreprise.

Public visé : Repreneurs, Acquéreurs, Experts.

DUREE DE LA SESSION

7 heures (une journée).

DEROULEMENT PEDAGOGIQUE

- Déroulement des cours par vidéoprojecteur, avec paperboard en soutien ,
- Un support de cours remis à chaque participant

LE FORMATEUR

Avocat au Barreau de Paris depuis 1999, Antoine Fouter est l'associé en charge du département fusions-acquisition au sein du cabinet Velvet Avocats, tant sur les aspects conseil que contentieux.

SUIVI ET EVALUATION DE L'ACTION

Suivi : Feuille d'émargement.

Evaluation : Fiche d'évaluation en fin de session.

LIEU DE FORMATION

FUSACQ – 27 rue Taitbout 75009 Paris.