

## MAITRISER LES ENJEUX JURIDIQUES D'UNE ACQUISITION 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 :

- Comprendre les différents cadres juridiques permettant une transmission d'entreprise.
- Maîtriser le fonctionnement et les enjeux de la documentation relative aux étapes préparatoires à la cession d'une entreprise.
- Comprendre et négocier les termes du contrat de cession.
- Bien appréhender les clauses de garantie d'actif et de passif.
- Bien gérer les contraintes préalables à la réalisation de la cession.

Prérequis :

- 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

Paris.

**Pour les personnes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous contacter afin d'étudier le moyen d'adapter la formation.**