

Cession de titres : aspects juridiques et financiers

La cession de titres est une opération qui se construit via des engagements progressifs du cédant et du cessionnaire, jusqu'au transfert de propriété. Chacune de ces étapes concourt au succès de la cession. Après celle-ci, les parties restent liées par des obligations réciproques importantes (garantie, accompagnement) qui déterminent également la réussite de la transmission.

🎯 Objectifs et compétences visées

- ▶ Préparer la cession et optimiser les négociations
- ▶ Sécuriser la transmission des droits sociaux en tenant compte des dernières évolutions législatives, notamment la réforme du droit des contrats
- ▶ Mesurer les aspects financiers

Programme

2J

Focus : les apports et impacts du projet de loi PACTE et de la proposition de loi visant à moderniser la transmission d'entreprise

▶ Préparer la cession des droits sociaux

- L'audit de la société cible
- Les consultations des salariés
- L'analyse du risque concurrence
- La nature des transformations de la cible
- Le choix du montage juridique et financier

Focus : le cas particulier des sociétés cotées

▶ Formaliser les négociations

- Les mandats et lettres de mission
- Les lettres d'intention et protocoles d'accord
- L'information des salariés : les sanctions encourues
- La procédure d'agrément et les conséquences du refus d'agrément
- Les conditions suspensives : audit, financement, etc.
- Le recours du bénéficiaire en cas d'inexécution de la promesse de vente

Focus sur les bonnes pratiques en matière de protocole d'accord

▶ Réaliser la cession des titres

- La validité du consentement : erreur, dol, devoir d'information du cédant
- La nature des titres cédés : communs ou indivis
- La détermination du prix des parts ou actions cédées et les critères fiscaux

Illustration : techniques d'évaluation et recours à un expert

- L'acte de cession et les garanties d'éviction et des vices cachés
- Les formalités légales : enregistrement et opposabilité, déclaration à l'AMF

- Le sort des contrats de travail et le sort des contrats fournisseurs

▶ Sécuriser la cession de contrôle

- Les engagements du cédant : promesse de porte-fort, clause de non-concurrence, clause de révision du prix et l'accompagnement
- Les engagements du cessionnaire : clause « *d'earn-out* », décharge de garantie, maintien des dirigeants, crédit-vendeur, cession fractionnée des titres
- La rédaction des clauses de garantie efficaces
- La protection des minoritaires

▶ Garanties d'actif et de passif

- Le périmètre de la garantie : actif et passif, hors bilan
 - La nature de la garantie : réduction du prix ou indemnité
 - L'incidence de l'audit et des déclarations du vendeur
 - La réitération des garanties et période intercalaire
 - Les incidences fiscales
 - La solidarité des cédants
 - La transmissibilité de la garantie
 - Les sanctions en cas de déclarations inexactes
 - Les garanties d'exécution et le contentieux
- Exercice : rédiger des clauses de garantie efficaces

▶ Le rachat par LBO

- Objectifs : effet de levier juridique, fiscal, et financier
- Création de la holding intermédiaire : SA, SAS, SCA ou société civile
- Modalités de la cession
- Financement du LBO et les capitaux propres de la société cible
- Remboursement des dettes senior et mezzanine : échelonnement et niveau de garantie
- Fiscalité du LBO

Public

Dirigeants, repreneurs d'entreprise, directeurs, responsables et collaborateurs des services juridiques, administratifs et financiers, experts-comptables, avocats, notaires

Prérequis

Avoir les connaissances fondamentales en droit des contrats et des sociétés ou avoir été confronté à ces matières dans sa pratique

Durée : 2 jours (14 heures)

Code : KASM0031

Tarif : 1 475€ HT repas inclus

Paris

13-14 juin
et 05-06 novembre 2019

Cette formation fait partie du parcours « **Juriste en droit des sociétés** », p.146