

CONFÉRENCE D'ACTUALITÉ

PARIS OU À DISTANCE



MARDI 10 DÉCEMBRE 2024

FUSIONS & ACQUISITIONS

Maîtrisez toute l'actualité et les nouvelles pratiques 2024

MERCREDI 11 DÉCEMBRE 2024

GARANTIES DE PASSIF

Comment les négocier et les rédiger en 2024 ?



Une attestation vous sera remise
validant 14 heures de formation



Éligible au plan de développement des compétences

www.efe.fr



Johanne COUTIER

Directeur Adjoint
Département Droit des Affaires
Fiscalité - Banque - Assurance

Dans un contexte économique incertain, il est plus que jamais nécessaire de sécuriser vos opérations de **fusions & acquisitions**. Sous la pression des acheteurs et des banques, la **phase d'audit** est devenue une étape incontournable. Les **clauses de hardship, de force majeure** ou encore **clauses MAC** et **clauses de break up**, ponctuent désormais les **négociations et process de vente**.

À côté de ces étapes cruciales, il est indispensable de maîtriser la **nouvelle réglementation des investissements étrangers en France**. Enfin les nouvelles règles encadrant les clauses de prix doivent également faire l'objet d'une attention particulière dans leur rédaction. C'est pourquoi nous vous donnons rendez-vous lors du **Panorama annuel d'actualité des Fusions & Acquisitions**, animé par des praticiens de renom pour anticiper les nouvelles pratiques dans vos **opérations de M&A** le 10 décembre 2024, en présentiel ou en distanciel.

Dans le même temps, que l'on soit **reprenneur** ou **cédant**, afin de sécuriser ses **opérations de cession, acquisition ou restructuration**, il est indispensable de mesurer le niveau de protection réel des différents mécanismes de **garanties de passif**. Que l'on envisage les **clauses de garanties du prix**, les **limitations à la garantie de passif**, véritable nerf de la guerre, **l'exécution de la garantie** ou encore **l'assurance de la garantie de passif qui prend une place de plus en plus importante**, il est essentiel de savoir négocier et rédiger précisément ses garanties de passif, tout en ayant à l'esprit les clauses déclaratives qui encadrent le **périmètre de la garantie** et les nouvelles décisions sur le **contentieux des garanties de passif**.

C'est pour cette raison que nous vous proposons, le lendemain, le 11 décembre 2024, la **Conférence d'Actualité des Garanties de Passif**, qui réunira d'éminents avocats reconnus pour leur pratique en matière de **garanties de passif**, en présentiel ou en distanciel.

POUR QUI ?

Au sein des entreprises

- Responsables des fonds de capital investissement
- Directeurs fusions-acquisitions
- Directeurs des opérations financières
- Directeurs des participations, investissements
- Directeurs juridiques et fiscaux
- Directeurs corporate finance
- Repreneurs et vendeurs d'entreprises
- Responsables de sociétés de capital-risque
- Responsables de l'ingénierie financière
- Directeurs stratégie
- Directeurs du développement
- Chargés d'affaires, analystes financiers

Au sein des banques / banques privées

- Banquiers d'affaires et de private banking
- Directeurs des opérations financières
- Directions du département fusions-acquisitions
- Directeurs des financements d'acquisition
- Directeurs des opérations spéciales
- Directeurs juridiques

Mais aussi juristes, avocats, conseils et experts comptables

POURQUOI ?

- **Opérations de Fusions & Acquisitions 2024/2025** : comment encadrer vos due diligences juridiques et financières ? Quelle nouvelle construction des clauses de prix ? Réglementation des investissements étrangers en France : quels retours d'expérience ? Quel nouveau traitement fiscal de l'opération et des restructurations préalables à la cession ?
- Maîtrisez les nouvelles pratiques en matière de négociations et de process de vente dans vos opérations de Fusions & Acquisitions.
- **Garanties de passif 2024/2025** : comment encadrer le périmètre de la garantie dans vos clauses déclaratives ?
- **Clauses de garanties du prix, limitations à la garantie de passif, exécution de la garantie, ou assurance de la garantie de passif** : maîtrisez les nouvelles pratiques dans la négociation et la rédaction de vos **clauses clés en matière de garantie de passif**
- Faites le point sur les **nouveaux contentieux des garanties de passif**

COMMENT ?

- Un contact direct et privilégié avec les experts et professionnels qui animent la formation
 - Une documentation détaillée est remise à chaque participant en début de formation afin de disposer d'un outil de travail
 - Une large place réservée aux questions des participants
- Les acquis de la conférence ne seront pas évalués

CONFÉRENCE EN MODE PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL



Si vous assistez à cette conférence **en présentiel**, vous bénéficierez...

- d'une documentation détaillée envoyée avant ou distribuée au moment de la conférence
- d'échanges directs avec les experts assurant la conférence
- de présentations d'experts suivies par des sessions de questions / réponses

Toutes les précautions seront prises sur le lieu de la conférence afin de respecter la législation en vigueur et les mesures de distanciation sociale.



Si vous assistez à cette conférence **en distanciel**, vous bénéficierez...

- d'une connexion à distance sur notre solution distanciel grâce à des identifiants envoyés après l'envoi de votre convocation
- d'une documentation détaillée envoyée avant ou au moment de la conférence
- d'une connectivité constante du participant avec les intervenants et participants grâce au tchat live et au modérateur/chef de programmes

Si les circonstances sanitaires nous y obligent, la conférence se tiendra uniquement en mode distanciel à la date prévue.



LES GARANTIES DE PASSIF

Christian Hausmann et Philippe Torre

Négociation, rédaction et mise en œuvre des garanties en matière de transmission d'entreprises

FUSIONS-ACQUISITIONS : MAÎTRISEZ TOUTE L'ACTUALITÉ JURIDIQUE ET FISCALE 2024

MARDI 10 DÉCEMBRE 2024

8h45 Accueil des participants

9h00 Négociations et process de vente : quelles nouveautés 2024 ?

- Quelles clauses de hardship ou de force majeure rédiger pour tenir compte d'un contexte instable ?
- Comment rédiger les clauses MAC et les clauses de break-up ?
- Comment organiser le process de négociation ?
 - Négociation de gré à gré ou open bid ?
 - Y-a-t-il des différences entre un acheteur corporate et un fond de private equity dans le process d'achat ?
 - Informations préalables : teaser, information memorandum
 - Offre indicative, offre ferme : quels enjeux ?
 - Sélection des offres reçues : quels sont les critères de choix ?
 - Phase d'exclusivité : à quel moment l'accorder ?
- Comment rompre les négociations depuis la réforme du droit des contrats ?
- Quels écueils éviter et quelles protections prévoir ?
- Process de vente : quels conseils pratiques ?

Guillaume ROUGIER-BRIERRE

Avocat Associé

GIDE LOYRETTE NOUËL

10h00 Réglementation des investissements étrangers en France : comment est-elle mise en œuvre en pratique ?

- Quelles sont les opérations concernées ?
- Les secteurs d'activités concernés
- Changements de contrôles indirects
- Quelle procédure applicable ?
- Procédures de notification : formes et délais

Guillaume ROUGIER-BRIERRE

10h45 Café-Networking

11h00 Due diligences juridiques et financières : maîtrisez les nouvelles étapes clés

- Due diligences financières, juridiques, fiscales et sociales : une étape incontournable des opérations, à la vente (VDD) comme à l'achat (DD d'acquisition)
- Quelles sont les étapes clés permettant d'identifier les sujets significatifs ayant un impact à la transaction
- Périmètre d'investigation : comment le déterminer de manière pertinente ?
- Identifiez et gérez les zones de risques avec un accès restreint à l'information (blackline des rapports de VDD, clean room/team, black box ...)
- Comment faire travailler efficacement vos différents conseils en lien les uns avec les autres ?
- Vendor due diligences ou VDD, un facteur d'accélération du processus d'acquisition ? Release letters et Reliance letters, quelle utilité ? Comment les rédiger ?
- Quels impacts des risques identifiés sur la dette nette et la valorisation de la cible, comment traduire ces éléments dans la rédaction de la documentation transactionnelle, comment structurer les clauses de prix (locked box, ajustement prix, earn out...)

Cécile DEBIN et Alexis FILLINGER

Avocats Associés

DELOITTE

12h00 Prix : comment rédiger les clauses de prix ?

- Prix : Locked Box et Leakage, comment les rédiger ?
- Comment articuler Locked Box et clauses de garanties ?
- Comment se garantir contre les contentieux liés à la fixation des comptes de closing ?
- Analyse des dernières tendances européennes de clauses de construction des prix
- Clause de earn out : quelles nouvelles pratiques ? Et quels référentiels comptables adopter ?
- Earn out : quelles clauses de protection pour le vendeur en matière de suivi de gestion ?
 - Peut-on échapper au régime légal de l'imprévision ?
 - Quelles garanties légales en cas de contentieux sur le prix ? Dol et M&A ?

- Quelles jurisprudences depuis la réforme du droit des contrats ?

Charles-Emmanuel PRIEUR

Avocat Associé

UGGC & AVOCATS

13h00 Déjeuner

14h30 Fiscalité de l'opération et des restructurations préalables à la cession : quelles évolutions significatives en 2024 ? Comment procéder pour gérer les risques et opportunités ?

- Quel régime fiscal applicable à la cession pour les personnes morales et les personnes physiques ?
- Quelle fiscalité pour les clauses de earn out ?
- La filialisation préalable des activités cessibles : comment procéder ?
 - Le choix du régime fiscal attaché à l'opération de filialisation
 - L'apport / cession et ses limites
 - L'incidence de l'appartenance à un groupe d'intégration fiscale
- La scission partielle préalable et son environnement juridique et fiscal : ses contraintes
- La distribution préalable des actifs et ses conséquences fiscales
- Les opérations d'abandon de créances ou d'augmentation de capital préalables à la cession
- La gestion des déficits et la notion de changement d'activité

Nicolas BOURRIER

Avocat Counsel

CMS FRANCIS LEFEBVRE AVOCATS

15h30 Café-Networking

15h45 Management package : quelles nouvelles pratiques ? Quel est le niveau de risque en 2024 ?

- Réforme du régime des promesses d'achat et de vente : vers une modification de structure des packages ?
- Quelle mise en conformité des packages depuis la note de l'administration fiscale sur les « montages abusifs » ?
- Quelles sont les nouvelles jurisprudences fiscales applicables ?
- Situation sociale : quels impacts des dernières jurisprudences ?
- Actions de préférence : un mécanisme à utiliser ?
- Une bonne valorisation des packages : une protection efficace ?
- Quelle rédaction privilégier pour les clauses de good et bad leaver ?
- Comment articuler les clauses de earn out et celles du management package ?

Jean-Louis MEDUS

Avocat Associé - Professeur des Universités

PIOTRAUT GINÉ AVOCATS

16h45 Quelles actualités en matière de contentieux ?

- État des lieux : typologie et raisons des contentieux, tendances actuelles
- Les stratégies observées en cas d'existence d'un complément de prix
- L'utilisation des fondements de droit commun pour faire peser un risque allant au-delà des limites de la GAP
 - Utilisation du dol et de l'obligation précontractuelle d'information
- La mise en œuvre des garanties de passif
 - Faits générateurs et révélation du préjudice
 - Mise en œuvre de la GAP et appel de la garantie ou de la police d'assurance
 - La possible tentative de mise en échec des clauses de limitation et de plafond de garantie
- Obtenir l'information nécessaire au succès de ses prétentions : la recherche et l'établissement de la preuve
- Établir et déterminer son préjudice
 - Le préjudice indemnisable
 - L'utilisation des experts de partie pour chiffrer le préjudice et audition des experts par les Juges

Marie DANIS et Benjamin VAN GAVER

Avocats Associés

AUGUST & DEBOUZY

17h45 Clôture de la formation

MERCREDI 11 DÉCEMBRE 2024

8h45 Accueil des participants

9h00 **Clauses déclaratives : comment négocier et rédiger le périmètre de la garantie de passif ?**

- Comment déterminer le périmètre de la garantie ? L'importance de l'audit
- Due diligence findings : garantie vs réduction de prix, comment arbitrer ?
- Déclarations sur la société et ses filiales : quels documents contrôler et privilégier ?
- Quels postes du bilan couvrir en fonction des risques et des champs d'activité de la société cible ?
- Garantie environnementale : quel traitement spécifique ?
- La compliance au service du périmètre de la garantie de passif ?
- Plan de vigilance : quelles responsabilités, quelle utilité ?
- Comment appréhender les risques en matière pénale ?
- Projets et travaux en cours : comment rédiger les garanties ?
- Le redéploiement des clauses de M.A.C. ?
- Périmètre(s) et effets de seuil / plafond ?

Jean-Philippe DOM

Marie SUPIOT

Avocats Associés

DOM & ASSOCIÉS

10h00 **Clauses de garantie du prix : comment rédiger les clauses d'ajustement et de révision de prix ?**

- Quelles différences entre un Prix de base ajusté au Closing et une Locked Box ?
- Comment rédiger et négocier les clauses d'ajustement de prix ?
- Clauses d'expertise : quel expert retenir (1592 vs 1843-4) et quelle protection contractuelle nécessaire ?
- Locked Box : comment rédiger et négocier les clauses de Leakage ?
- Période intermédiaire : comment rédiger et négocier les clauses d'engagement de gestion raisonnable ?
- EBITDA, EBIT, REX, DFN, BFR : comment rédiger les clauses financières des SPA ?

Conseils et exemples tirés des dernières pratiques pour rédiger les clauses financières

Anne-Laure LEGOUT

Avocat Directeur

PWC SOCIÉTÉ D'AVOCATS

Frédéric SPIELREIN

Associé

PRICEWATERHOUSECOOPERS ADVISORY

11h15 Café-Networking

11h30 **Garanties de passif : faites le point sur les enjeux et pratiques de la négociation**

- Distinction entre prix et garantie
- Les différents supports d'indemnisation
- Garantie de passif et connaissance du risque par l'acquéreur. De l'effet exonératoire de la data room aux indemnités spécifiques
- L'effet de la connaissance du vendeur
- Focus sur les aspects fiscaux de la mécanique d'indemnisation
- Le nerf de la guerre : les limitations à la garantie. Vue théorique et aspects pratiques avec le rapport CMS

Benoît GOMEL

Avocat Associé

CMS FRANCIS LEFEBVRE AVOCATS

12h45 Déjeuner

14h15 **Garantie d'actif et de passif dans une levée de fonds ou dans un investissement en Equity**

- Pourquoi prévoir une GAP dans une opération de levée de fonds ?
- Quel est le garant et qui sont les bénéficiaires ? La société peut-elle donner la garantie ?
- Forme de la garantie : comment analyser la pratique des simples déclarations sans clause de garantie ?
- Périmètre de garantie : quelles spécificités dans les levées de fonds ?
- Quelle intensité de la garantie ? Comment traiter la connaissance des garants ?
- Événement de garantie : quelle clause adaptée à une situation d'associé minoritaire ?
- Indemnisation : comment la calculer dans une opération de levée de fonds ?
- Peut-on prévoir un remboursement de la prime d'émission versée ?
- Relation du bénéficiaire de la garantie : à quel prix valoriser les actions ?

Charles-Emmanuel PRIEUR

Avocat Associé

UGGC AVOCATS

15h15 Café-Networking

15h45 **Quelles nouveautés de marché et quels process concernant l'assurance GAP ?**

- La chute drastique des taux de primes
- L'émergence de nouvelles solutions (comme les assurances dites synthétiques)
- L'augmentation exponentielle des sinistres

Audrey LEVY-CORCOS

Responsable du Pôle solutions transactionnelles

MARSH & MCLENNAN COMPANIES

16h45 **Comment assurer l'exécution des garanties de passif ?**

- Mise en jeu de la garantie : quels conseils pratiques ?
- Quelle étendue du devoir d'information ?
- Quel droit à l'intervention du vendeur ?
- Condition contractuelle de mise en œuvre : quel effet ?
- Comment parvenir à une exécution amiable ?
- Que prévoir à propos de la cession de garantie ? Que ce soit une cession de créance, une délégation ou une revente des titres
- Garantie de la garantie : comment s'assurer que l'indemnité de garantie sera payée ?
 - Quelle validité de la cession de créance au sous-acquéreur ?
 - Délégation de garantie de passif : dans quelles conditions est-elle valable ?
- Le recours à l'arbitre ou au tribunal : quelle option choisir ? Selon quels critères ?
- Quel particularisme des clauses compromissaires ? Quels conseils de rédaction peut-on retenir ?

Jean-Pierre FARGES et Bertrand DELAUNAY

Avocats Associés

GIBSON DUNN

17h45 Clôture de la journée





EFE est une marque du groupe

ABILWAYS

**POUR VOUS INSCRIRE
SCANNEZ CE QR-CODE**

ou rendez-vous sur le site www.efe.fr



Vous recevez cette information de la part du groupe ABILWAYS (EFE, CFPJ).
Si vous ne souhaitez plus recevoir d'informations de la part du groupe ABILWAYS :
DPO - 18-24 rue Tiphaine, 75015 Paris ou correctionbdd@abilways.com.

Rejoignez EFE sur LinkedIn



EFE - Edition Formation Entreprise

INFORMATIONS PRATIQUES

DATES ET LIEU DE LA CONFÉRENCE

Mardi 10 et mercredi 11 décembre 2024

Paris ou à distance

Le lieu de la conférence vous sera communiqué sur la convocation qui vous sera transmise 10 jours avant la date de la conférence

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

EFE - Département formation
18-24 rue Tiphaine, 75015 Paris
serviceclient@abilways.com - www.efe.fr
ou **Chloé Barbaud** - Tél. : 01 43 72 74 37
cbarbaud@abilways.com

RENSEIGNEMENTS PROGRAMME

Posez vos questions à Johanne Coutier

Tél. : 06 62 77 35 06 • jcoutier@efe.fr

PARTICIPATION (TVA 20 %)

1 jour : 1 095 € HT

2 jours : 1 995 € HT

**300 € HT pour toute inscription aux 2 jours reçue avant
le 23/10/2024 (code REDUC300)**

**150 euros HT pour toute inscription à 1 jour reçue avant
le 23/10/2024 (code REDUC150)**

Ces prix comprennent le déjeuner, les rafraîchissements et les documents remis pendant la conférence.

**les acteurs de
la compétence**

Membre de la Fédération
Les acteurs de la Compétence

