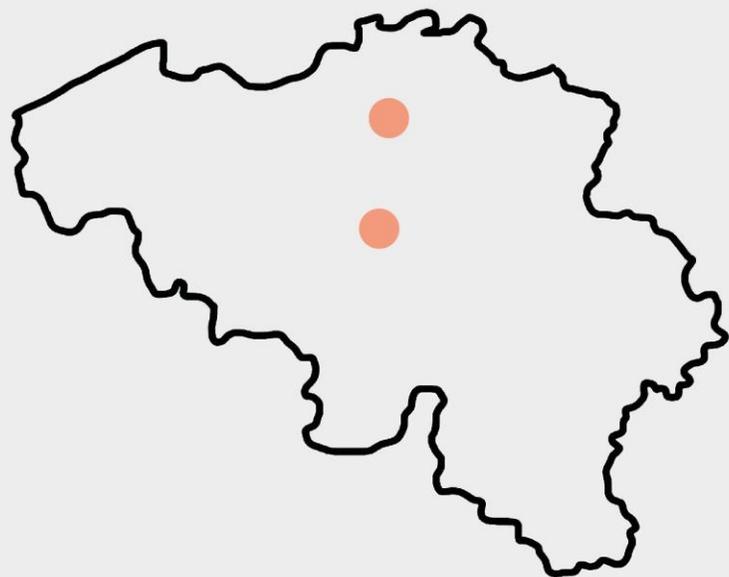


SCHOUPS

Cadre contractuel dans les cessions d'actions

24 février 2022





82 avocats

26 staff

+30 séminaires / webinaires



Construction
&
Real Estate

Business Law

Public Law

Social Law



Mathilde Van der Stegen

+32 479 853 187

mathilde.van.der.stegen@schoups.be

t. général: +32 2 790 44 44

S C H O U P S

Anvers

De Burburestraat 6-8 boîte 5
2000 Anvers

Bruxelles

Rue de la Régence 58 boîte 8
1000 Bruxelles

www.schoups.com
t. +32 3 260 98 60



Table des matières

- I. Introduction
- II. Schémas
- III. Cadre contractuel – Points d'attention
 - a. SPA
 - b. Prêt vendeur
 - c. Convention de séquestre
 - d. Convention de management
 - e. Pacte d'actionnaires
 - f. Contrat de bail
- IV. Interactions entre conventions
- V. Conclusions



I. Introduction

- Méthodologie
- Cession d'entreprises: actions (SPA) vs. actifs (APA)
 - Parties ≠ à la transaction
 - Objet ≠



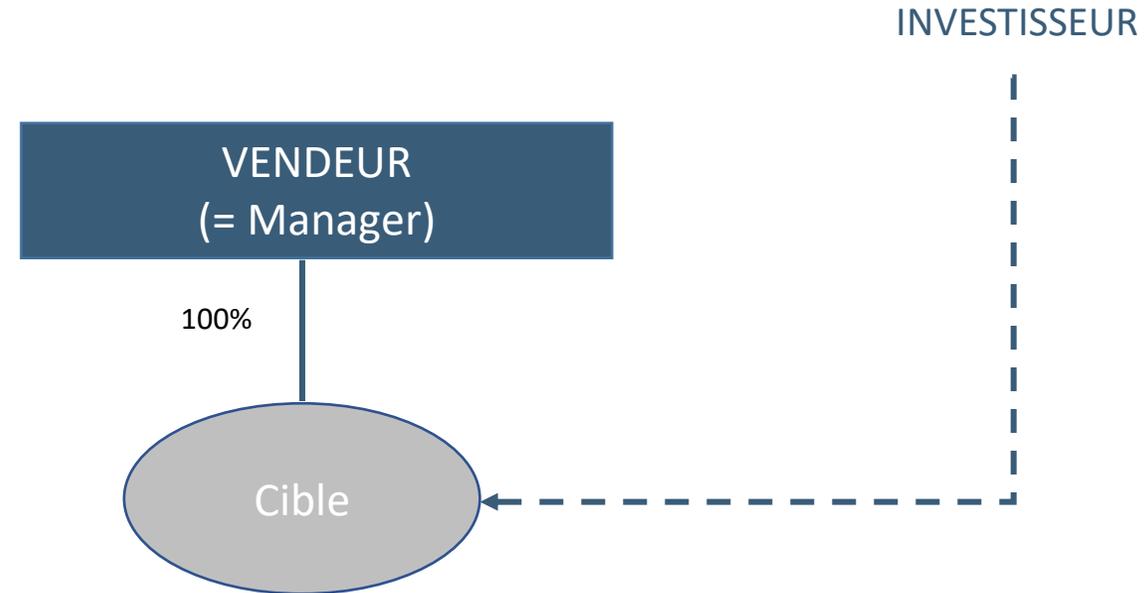


Table des matières

- I. Introduction
- II. **Schémas**
- III. Cadre contractuel – Points d'attention
 - a. SPA
 - b. Prêt vendeur
 - c. Convention de séquestre
 - d. Convention de management
 - e. Pacte d'actionnaires
 - f. Contrat de bail
- IV. Interactions entre conventions
- V. Conclusions

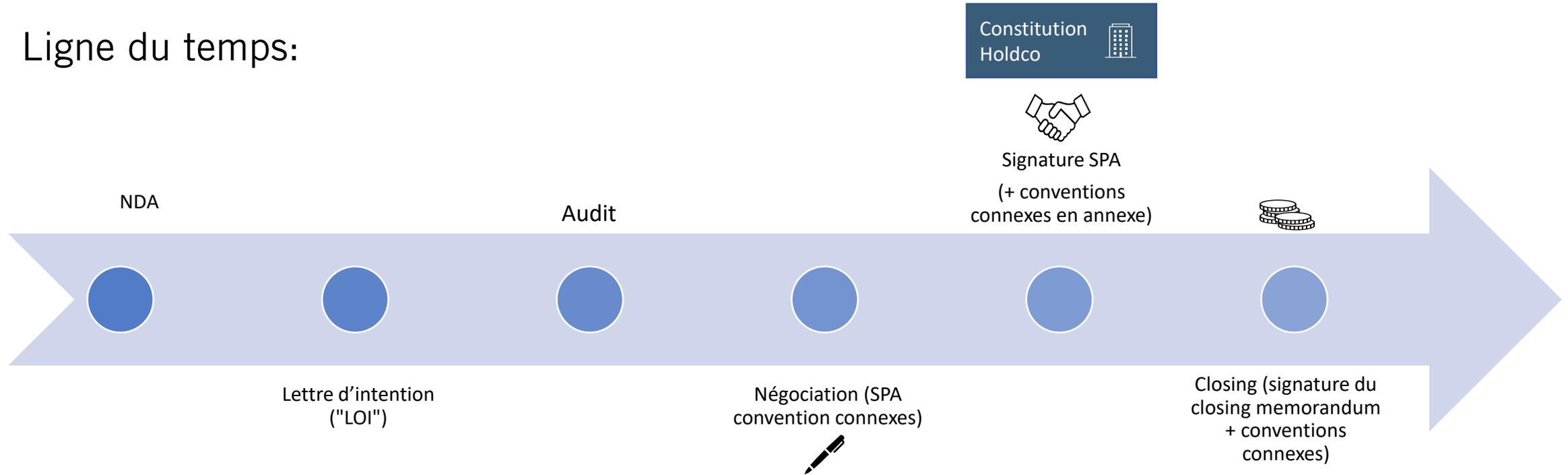


Avant la transaction:





Ligne du temps:





Après la transaction:

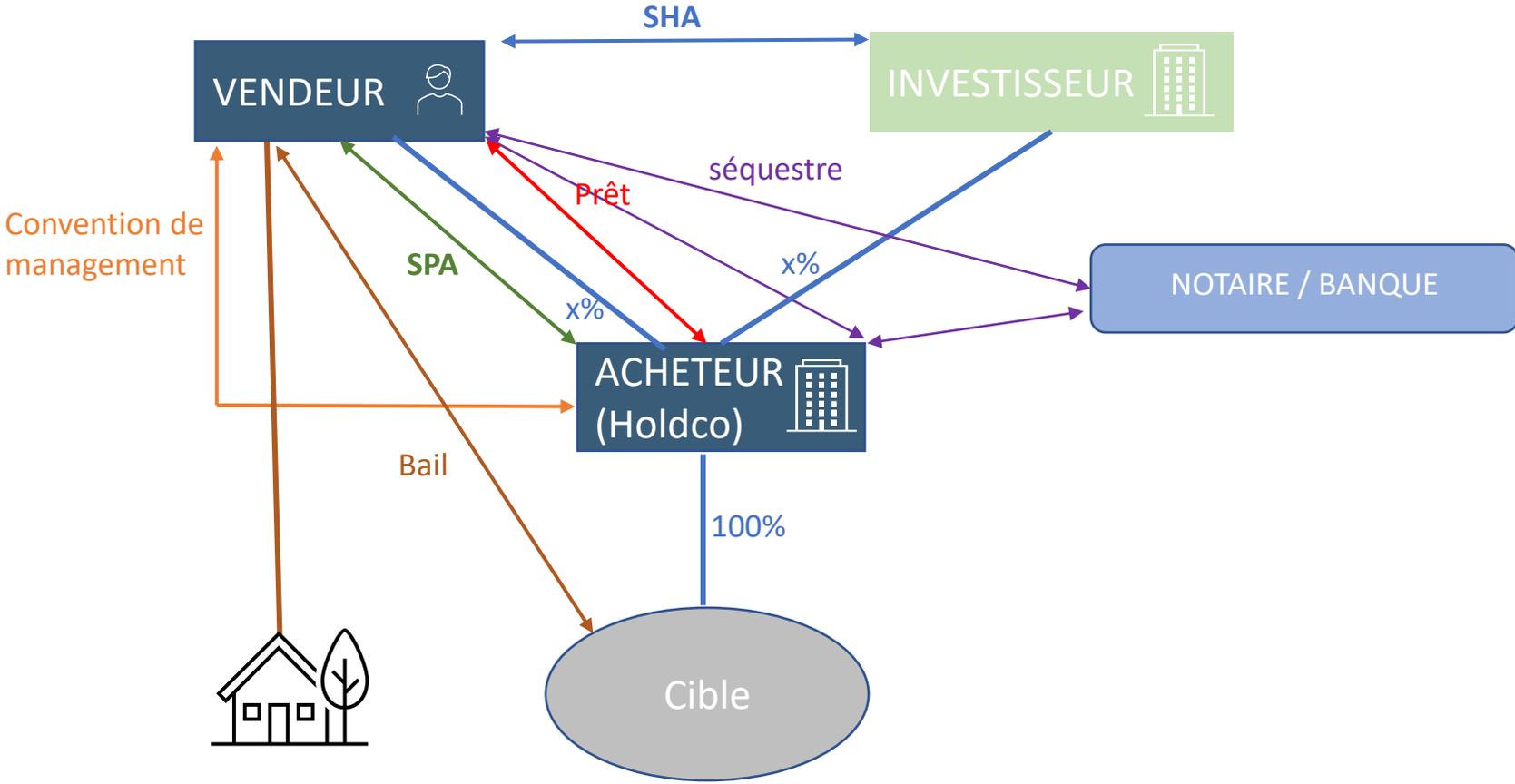




Table des matières

- I. Introduction
- II. Schémas
- III. Cadre contractuel – Points d'attention**
 - a. SPA
 - b. Prêt vendeur
 - c. Convention de séquestre
 - d. Convention de management
 - e. Pacte d'actionnaires
 - f. Contrat de bail
- IV. Interactions entre conventions
- V. Conclusions



a. SPA

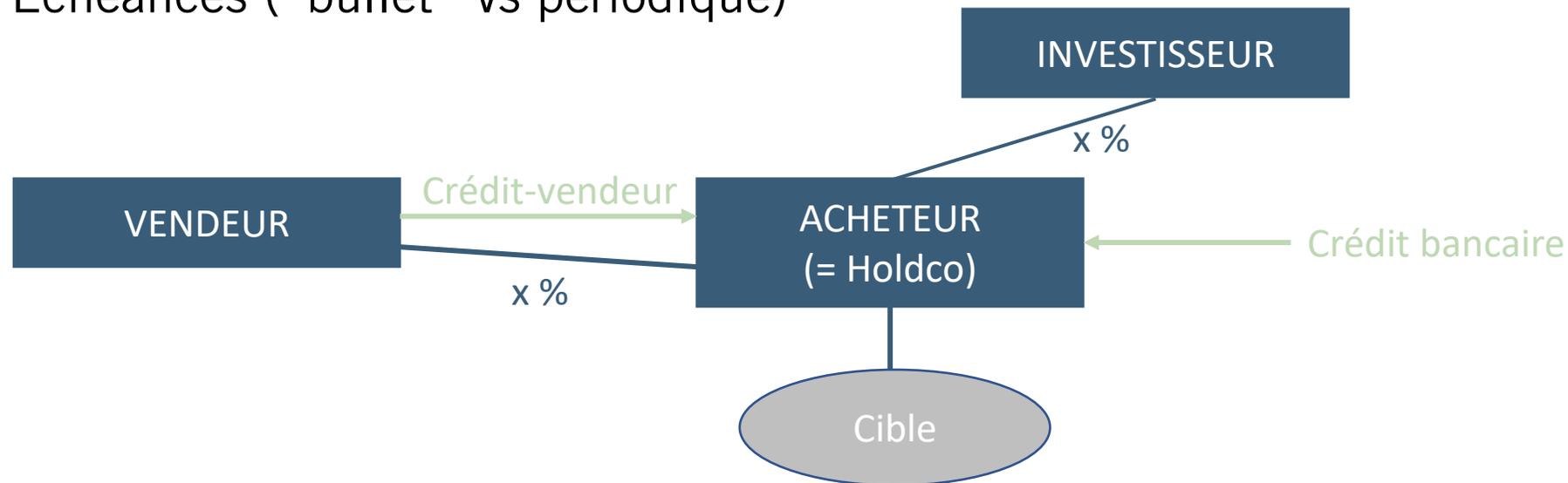
- Parties: vendeur/holding d'acquisition
- Prix (Cfr. Crédit vendeur)
 - Prix fixe
 - Locked box (leakage)
 - Comptes de closing
 - Earn-out (Cfr. Convention de management)
- Garanties du vendeur (Cfr. Convention de séquestre)
- Obligations post-closing: non-concurrence (cfr. Convention de management)





b. Crédit vendeur

- Parties: vendeur/holding d'acquisition
- Montant (=partie du prix)
- Taux d'intérêts (+-5%)
- Echéances (“bullet” vs périodique)





b. Crédit vendeur

- Avantages
 - Flexibilité du financement
 - Attractivité pour l'acquéreur
 - Levier de négociation
- Inconvénients
 - Risque accru pour le vendeur
 - Subordination



c. Convention de séquestre

- Parties : vendeur/holding d'acquisition/agent
- Montant (= partie du prix)
- Sûreté pour quelles obligations?
- Durée et libération





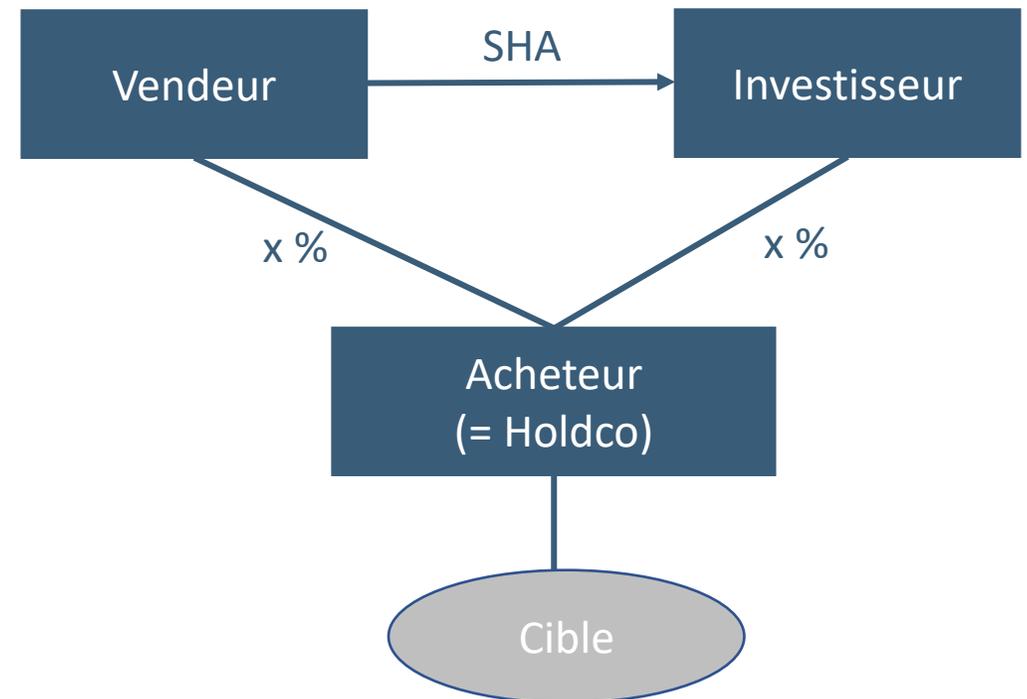
d. Convention de management

- Parties
 - Services
 - Durée – hypothèses de résiliation (pour faute, sans faute)
 - Rémunération (fixe - bonus)
 - Non-concurrence et non-débauchage
 - conditions de validité : durée/géographique/objet
 - conditions plus strictes pour les contrats de travail
 - indemnisation forfaitaire
- Ecrit
 - Validité dépendante du niveau de rémunération annuelle (> 36.785 EUR)
 - Activités similaires (secteur et fonction)
 - Limitation géographique (de la Belgique) et durée (max. 12 mois)
 - Rémunération forfaitaire ($\frac{1}{2}$ e salaire / durée d'application)



e. Pacte d'actionnaires

- Parties : investisseur / vendeur
- Règles relatives aux transferts d'actions
- Lock-up
 - Préemption / droit de suite / obligation de suite
 - Options (good / bad leaver)
- Clauses d'exit
- Gouvernance (droit de veto)
- Deadlock
- Politique de dividendes





f. Contrat de bail

- Parties
- Objet
 - locaux du vendeur
 - absence de relocalisation
- Loyers
 - réalignement avec conditions de marché
- Durée – possibilité de résiliation
 - question pratique

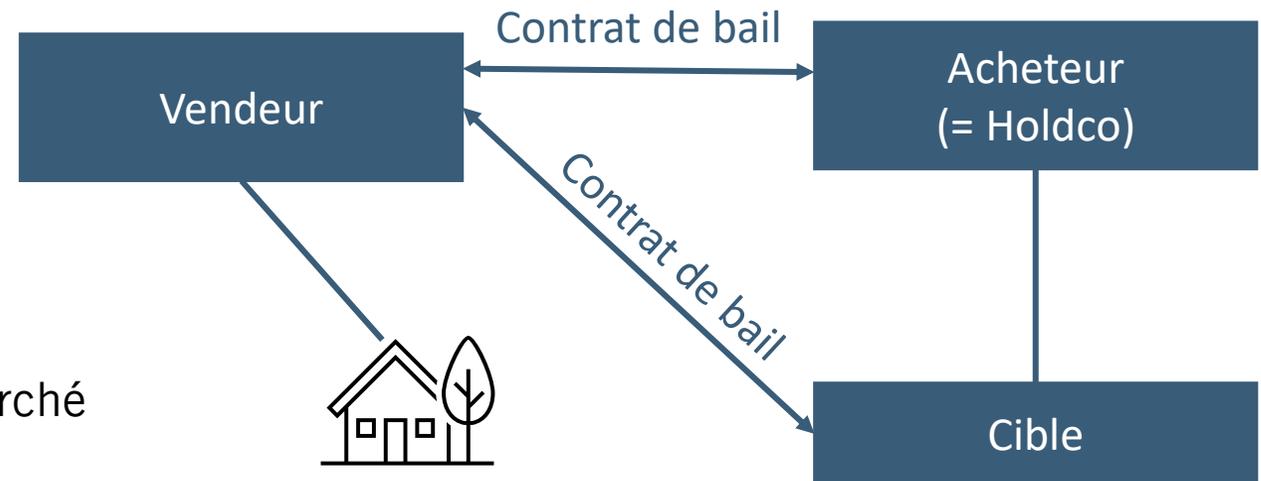




Table des matières

- I. Introduction
- II. Schémas
- III. Cadre contractuel – Points d'attention
 - a. SPA
 - b. Prêt vendeur
 - c. Convention de séquestre
 - d. Convention de management
 - e. Pacte d'actionnaires
 - f. Contrat de bail
- IV. Interactions entre conventions**
- V. Conclusions



1. Le crédit Vendeur / pacte d'actionnaires / management / crédit senior

- Remboursement - quid du crédit senior?
- Echéancier / *bullet* - délai d'attente
- Politique des dividendes (SHA)
- Quid en cas de *leaver*? (SHA – convention de management)





2. Interactions pacte d'actionnaires / management / SPA

- Quid de l'earn-out ⇒ convention de management (monitoring/résiliation)
- Quid de la fin de la prestation de services ⇒ Mécanismes de Leaver (SHA vs convention de management)
- Résiliation de la convention de management // option d'achat dans le SHA
 - Options “bad leaver” vs. “good leaver”
 - Indemnisation forfaitaire?
 - Qui décide de résilier?
- Non-concurrence
 - Indemnisation unique



2. Interactions pacte d'actionnaires / management / SPA

- Quid en cas de réclamations multiples? Par ex. appel à garanties vs. loyers dus vs. violation de la non-concurrence
 - Compensation des réclamations?
 - Compensation légale (liquidité, exigibilité, certitude) vs. contractuelle
 - Pro-vendeur: compensation exclue contractuellement
 - Pro-acheteur: compensation prévue





Table des matières

- I. Introduction
- II. Schémas
- III. Cadre contractuel – Points d'attention
 - a. SPA
 - b. Prêt vendeur
 - c. Convention de séquestre
 - d. Convention de management
 - e. Pacte d'actionnaires
 - f. Contrat de bail
- IV. Interactions entre conventions
- V. **Conclusions**



V. Conclusions

- Structure contractuelle complexe
- Interactions potentiellement multiples entre conventions
- Pas d'oeillère dans la rédaction



Q&A

SCHOUPS

Anvers

De Burburestraat 6-8 boîte 5
2000 Anvers

Bruxelles

Rue de la Régence 58 boîte 8
1000 Bruxelles

www.schoups.com
t. +32 3 260 98 60

séminaires /
webinaires



www.schoups.be/fr/events

SCHOUPS

Anvers

De Burburestraat 6-8 boîte 5
2000 Anvers

Bruxelles

Rue de la Régence 58 boîte 8
1000 Bruxelles

www.schoups.com
t. +32 3 260 98 60

Merci de votre attention



Mathilde Van der Stegen

+32 479 853 187

mathilde.van.der.stegen@schoups.be

t. général: +32 2 790 44 44

S C H O U P S

Anvers

De Burburestraat 6-8 boîte 5
2000 Anvers

Bruxelles

Rue de la Régence 58 boîte 8
1000 Bruxelles

www.schoups.com
t. +32 3 260 98 60