Fusions-acquisitions, capital investissement et restructuration d'entreprise

Management package

1 jour (7h00) | 4,6/5 | JUR-8920206 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 245 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

Analyser les enjeux des management packages
Maîtriser les instruments juridiques et fiscaux des management packages
Négocier les principaux droits et obligations des managers

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Avoir des connaissances en droit des sociétés

Public concerné

Responsables juridiques et juristes
Avocats

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Analyser les différents enjeux dans le montage d'un management package

Comprendre les opérations d'acquisition à effet de levier et le rôle des managers dans ces opérations

- Identifier les différentes opérations d'acquisition à effet de levier
- Cerner les objectifs
- Déterminer les acteurs
- Choisir la structuration

Maîtriser les instruments juridiques et fiscaux des management packages

Maîtriser les régimes juridiques et fiscaux des instruments d'intéressement prévus par la loi

- Identifier les options d'achat et de souscription
- Les bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise
- Les actions gratuites
- Mesurer les intérêts et limites de ces instruments
- Analyser l'évolution récente de la fiscalité de ces instruments et ses conséquences pratiques

Maîtriser les instruments développés par la pratique

- Les clauses d'earn-out
- Les promesses d'achat et de souscription
- Les clauses de partage de la plus-value
- Les bons de souscription d'actions
- Les actions de préférence
- Le sweet equity
- Mesurer l'intérêt et les limites de ces instruments
- Identifier la problématique de la valorisation des options et les différentes méthodes utilisées en pratique
- Analyser l'évolution des positions des administrations fiscale et sociale et de la jurisprudence sur la qualification des rémunérations des management packages

Exercice d'application : choix des bons instruments d'intéressement des managers dans le cadre d'un LBO

Négocier les droits et obligations des managers dans les pactes d'associés

Garantir la protection des intérêts des investisseurs financiers

- Les clauses d'information et de contrôle
- Les clauses d'organisation des transferts de titres : inaliénabilité, agrément, préemption, drag along, liquidité, droit de suite

– Les engagements des managers : non-concurrence, non-débauchage, non-sollicitation, confidentialité

Étude de cas : analyse de BSA ratchets, instrument de relution des participations des investisseurs financiers

Assurer la protection des managers : les clauses de tag alongIdentifier la sanction des managers

– Les promesses unilatérales de vente good / medium / bad leaver
– La validité et l'efficacité des promesses unilatérales de vente leaver au regard de l'évolution récente de la loi et de la jurisprudence

Mise en situation : négociation des droits et obligations des managers dans le cadre d'un LBO

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases :Pendant la formation : un bilan quotidien effectué par l'intervenantÀ chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifsÀ froid : à J +3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.