

Avoir une stratégie d'associés ou d'actionnaires

Public :	Toute personne concernée.
Prérequis :	Aucun
Durée :	1 jour (7 heures)
Objectifs :	A l'issue de la formation, le participant est capable de : Mettre en place une stratégie actionnariale au même titre qu'une stratégie commerciale pour asseoir le développement de l'entreprise.

Programme :

Mettre en place une stratégie actionnariale

- Organiser la confidentialité au stade des pourparlers.
- L'obligation légale de confidentialité.
- Les enjeux fondamentaux liés au choix de la forme sociale.
- Les possibilités offertes par la SAS
- Les clauses sensibles des statuts : clauses d'exclusion, clauses de préemption, le droit de vote de l'associé exclu
- Déterminer quelles clauses insérer dans les statuts ou dans le pacte
- Anticiper la survenance et la résolution de conflits entre associés
- Indivision et usufruit des droits sociaux
- Les difficultés posées par la cotitularité des titres (indivision, nue-propriété et usufruit).

Optimiser sa stratégie par un pacte d'actionnaires

- Optimiser l'organisation du pouvoir dans la société
- Les pouvoirs des organes de direction
- Les conventions de vote
- Les clauses relatives au transfert des titres
- Inaliénabilité
- Agrément
- Préemption
- Clauses de sortie forcée
- Le contentieux lié à la mauvaise exécution du pacte : dommage et intérêts ou exécution forcée ?

- Les apports de la réforme du droit des contrats sur les remèdes à l'inexécution du pacte d'actionnaires.

Méthode pédagogique :

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques. Partage d'expérience.
Etudes de cas

Modalités d'inscription :

L'inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.

Modalités d'évaluation :

Le participant doit s'auto-évaluer au début et à la fin de la formation. Cette auto-évaluation est complétée par un questionnaire de fin de formation pour évaluer les compétences acquises durant de la formation et un questionnaire de satisfaction.