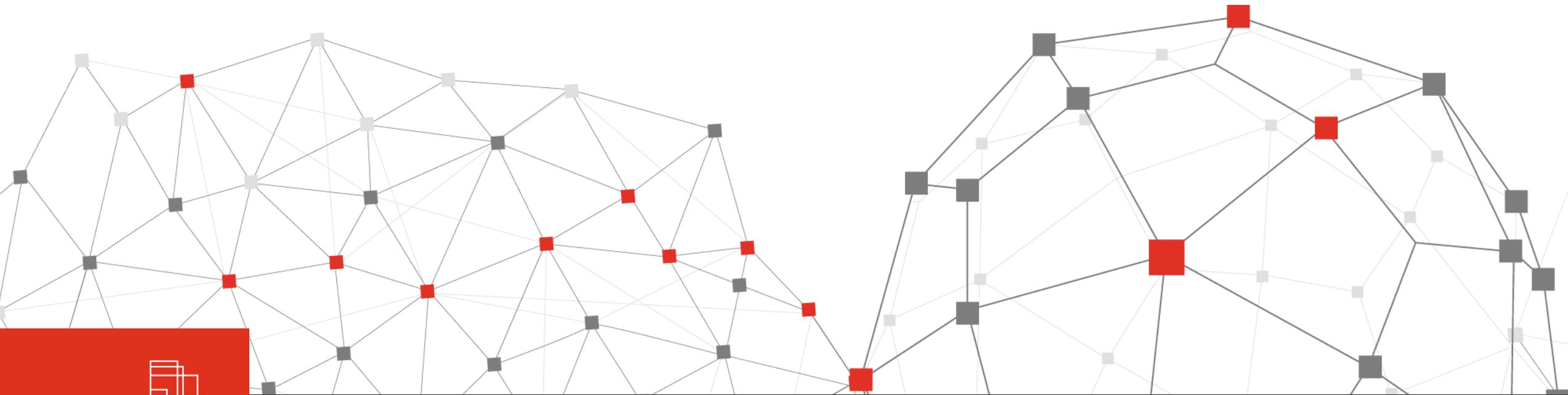


COVID-19

COVID-2019 et opérations de M&A : quelles problématiques juridiques ?



pwc

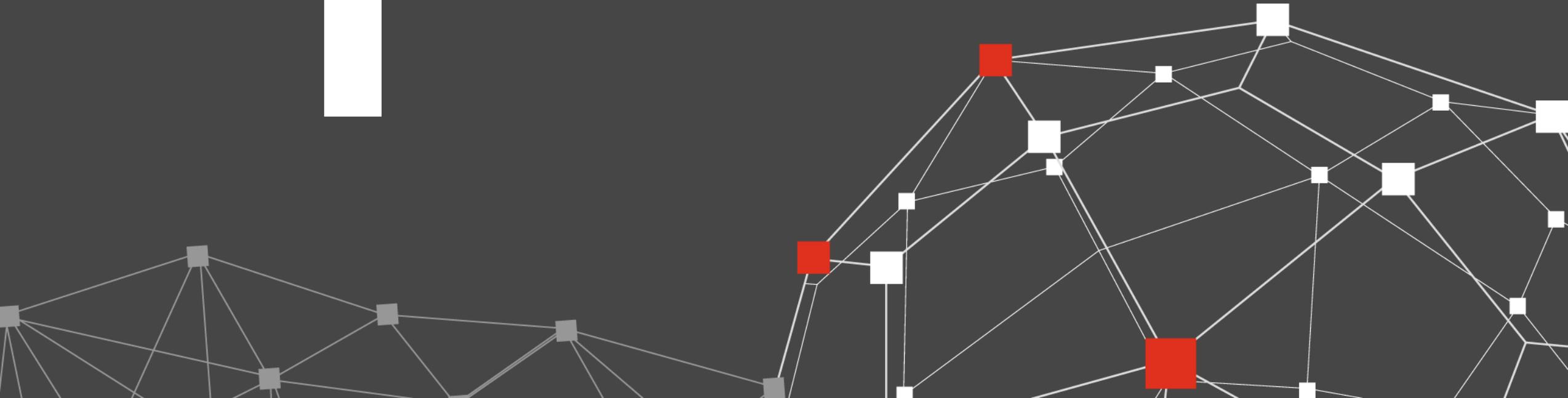
PwC Société d'Avocats

29 avril 2020 à 11H30

1

Peut-on rompre les pourparlers ?

Thomas Bortoli - Associé





1. Quel est le cadre général dans lequel s'inscrivent les pourparlers?

- Article 1112 du Code civil
- Liberté de la rupture des pourparlers
- Nuance : exigence de bonne foi / sanction de l'abus
- Responsabilité civile délictuelle

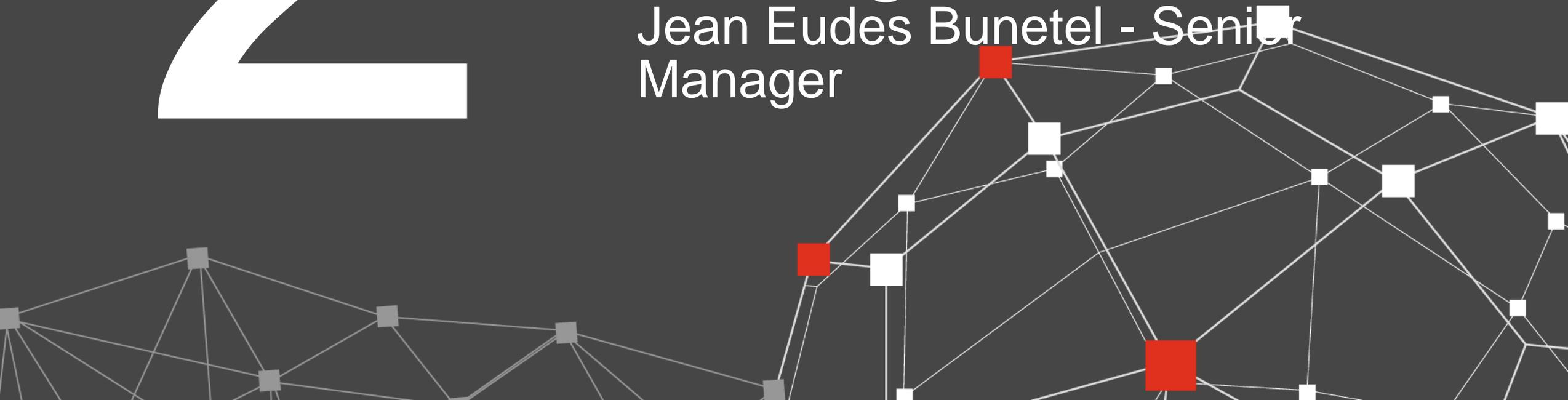
2. Quel impact sur les avant-contrats ?

- Différents types d'avants contrats : Lette d'intention, offres phases I, engagement d'exclusivité, etc.
- Absence de liberté de rupture de l'engagement contractuel
- Nuance : pratique des clauses de « break-up fees »
- Responsabilité civile contractuelle

2

Comment gérer la
période intercalaire,
entre signing et
closing ?

Jean Eudes Bunetel - Senior
Manager



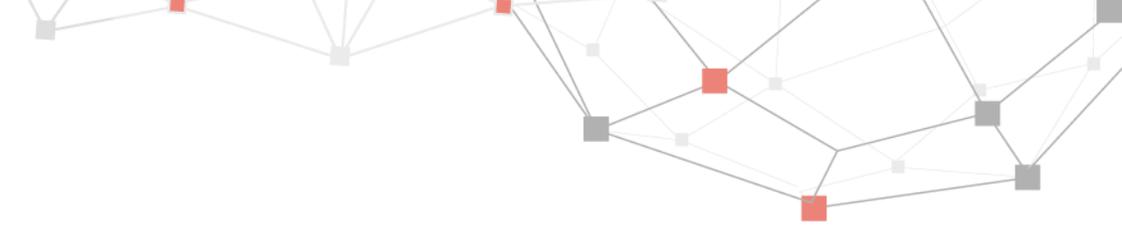


1. Peut-on invoquer la force majeure pour justifier du non accomplissement de conditions suspensives ?

- Obligation de bonne foi dans l'accomplissement des conditions suspensives
- La force majeure et l'accomplissement des conditions
- Le COVID-19, un évènement de force majeure ?

2. Peut-on invoquer l'imprévision ?

- Définition et portée
- Absence de suspension des obligations pendant la renégociation
- Recours ultime au juge : aléa judiciaire



3. Quelle efficacité des MAC clauses ?

- Définition
- Utilité
- Enjeu de la négociation des MAC clauses
- La MAC clause comme condition suspensive à la transaction

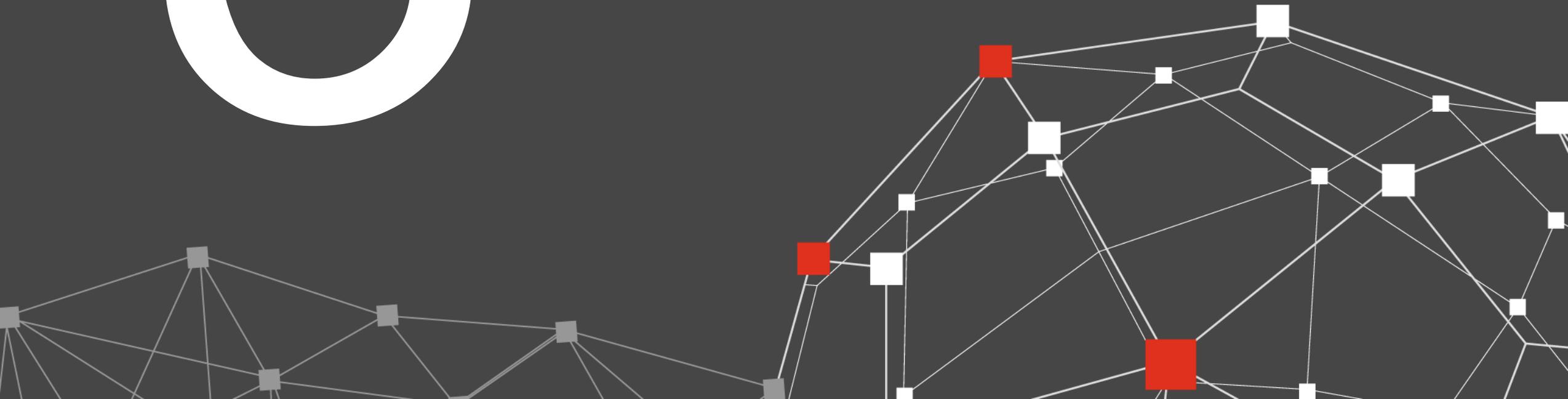
4. Peut-on obtenir l'exécution forcée d'une opération signée ?

- En cas de refus de procéder au closing :
 - (i) solliciter l'exécution forcée par voie de référé
 - (ii) en cas de contestation sérieuse par l'acquéreur, litige renvoyé aux juges du fond

3

Quels impacts sur les financements structurés ?

Thomas Bortoli - Associé





1. Quelles sont les stipulations clés des contrats de financement à revoir dans le contexte actuel ?

- Suivi renforcé des ratios financiers (*covenants*)
- Attention particulière accordée aux obligations d'information
- Maintien des garanties en valeur (clause d'arrosage)
- Impact sur les stipulations dites de « *Défauts croisés* »
- Revue des MAC clauses / hardship



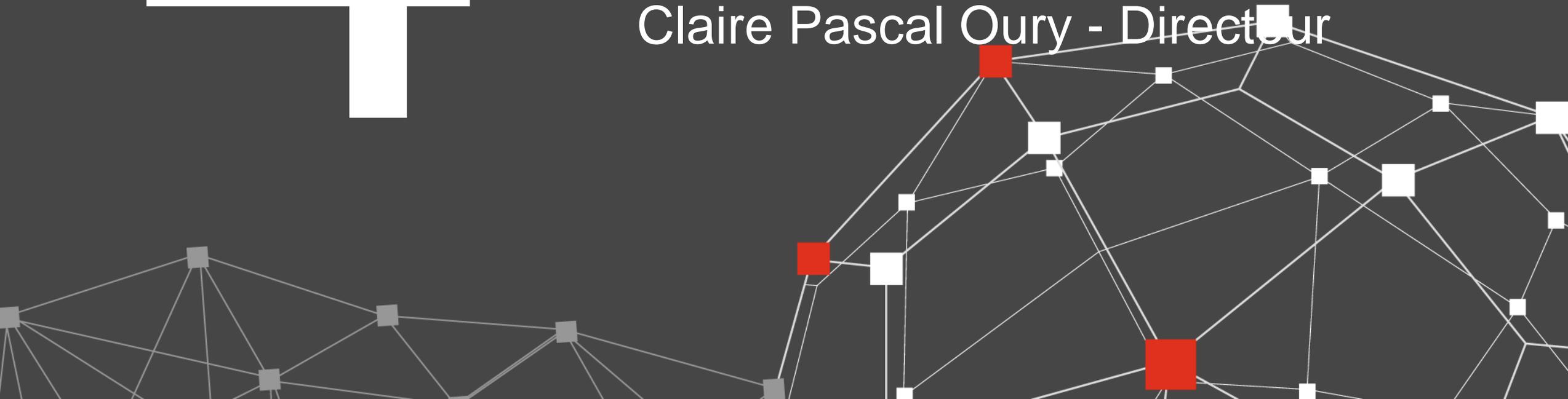
2. Quelles sont les protections juridiques offertes face à l'impact de la crise sur les contrats de financement ?

- Négociation d'avenants (*waivers*)
- Recours à la force majeure ?
- Imprévision : une piste fermée ?
- Autres mesures ?
- Pas de côté : la problématique du service de la dette pour les sociétés ayant bénéficié d'aides d'état

4

Quels impacts à anticiper sur les opérations à venir ?

Claire Pascal Oury - Directeur





1. Due diligence: quels points particuliers d'attention au sortir de la crise ?

- Juridique :

Contrats commerciaux, protection des données personnelles, procédures contentieuses

- Droit social :

Respect des exigences légales et réglementaires en matière de sécurité et santé des salariés, focus sur la mise en place des mesures spécifiques liées au COVID-19, mesure du climat social à l'issue de la crise et risques de contentieux

- Fiscalité : focus sur la mise en place des mesures spécifiques liées au COVID-19

2. Rédaction des SPA: quels seront les modifications à attendre au sortir de la crise ?

Impact sur la rédaction des clauses des SPA à attendre, dans la mesure où l'environnement avant la crise était très favorable aux vendeurs, ce qui se traduisait dans les mécanismes juridiques prévus par les SPA.

Quelques exemples:

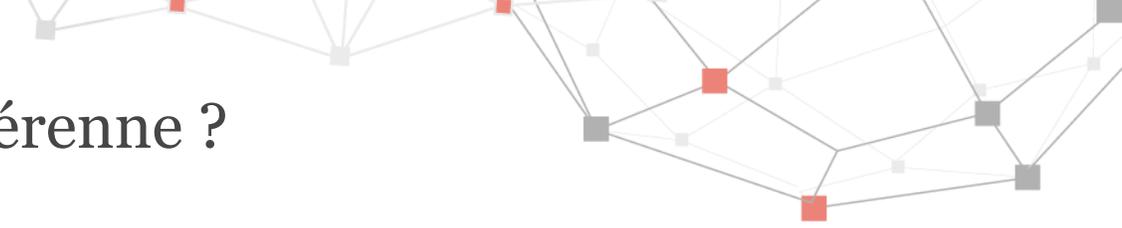
- Déclarations et garanties : tendances à des garanties plutôt « allégées » avant la crise, dans un contexte pro-vendeur.

Evolution de la rédaction → il faudra tenir compte des impacts de la crise sur la cible avec notamment des déclarations spécifiques sur les impacts de la crise sanitaire, ou sur le respect des textes sociaux et fiscaux dans le cadre de la mise en place des mesures exceptionnelles liées à la crise, etc...

- Impact sur les clauses de prix: Pratique avant la crise: utilisation des mécanismes de locked box, dans le cadre duquel le prix des titres est fixé par les parties au signing à partir d'un bilan historique arrêté, et n'est pas revu au moment de la réalisation de la transaction. Risque → que le prix ainsi déterminé se trouve décorrélé de la situation économique de la cible au moment du closing.

Evolution de la rédaction → privilégier un mécanisme de fixation du prix permettant un ajustement à la date de réalisation de la Transaction, et donc une prise en compte de la situation économique de la société au moment du closing.

Les parties pourraient également prévoir un mécanisme de paiements différés ou de compléments de prix permettant de tenir compte de la performance de la société post-closing.



3. Dématérialisation des deals : une tendance pérenne ?

- Due diligence
- Négociations
- *Closings* dématérialisés: signature électronique

Pour en savoir plus n'hésitez pas à contacter vos interlocuteurs privilégiés PwC Société d'Avocats

Les éléments communiqués ici ne prennent pas en considération les actualités ultérieures à la diffusion de ce webcast.
Ces informations sont génériques et ne peuvent en aucun cas se substituer à une consultation personnalisée

