



« Dirigeants, Directeurs financiers, juridiques et M&A : comment bien négocier et rédiger les clauses de prix dans les opérations de M&A ? »

Les parties se montrent à juste titre très vigilantes dans la rédaction et la négociation de la garantie d'actif et de passif. Elles ont parfois tendance à consacrer une attention moindre aux clauses de prix. Or, les implications économiques des clauses de prix et en particulier de celles relatives à l'ajustement du prix justifient une attention particulière et même prioritaire des directions concernées, en concertation avec les conseils externes.

Cette conférence sera l'occasion, à partir d'exemples concrets, d'analyser :

- les éléments clefs à prendre en compte (notamment les mécanismes financiers sous-jacents : besoin en fonds de roulement, trésorerie ou dette nette) dans la rédaction des clauses de prix ;
- les risques associés à une rédaction insuffisante de ces clauses ;
- les pièges à éviter dans le cadre de la négociation de ces clauses.

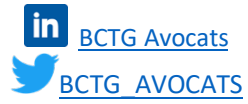
Cette conférence s'adresse aux directions générales, financières, M&A et juridiques dans le cadre des négociations de leurs opérations de cession et d'acquisition.

*Le nombre de places étant limité, nous vous remercions de confirmer votre présence auprès de :
Madly David : m.david@bctg-avocats.com*

Judi 26 mars 2020
9h00 - 10h30
(Accueil à partir de 8h45)

Séverin Kullmann et Alain de Rougé,
associés du département
corporate/fusions-acquisitions

Cabinet BCTG Avocats
14 avenue Gourgaud
75017 Paris
www.bctg-avocats.com



Vous recevez cet email car vous faites partie de nos relations et contacts. Vous disposez naturellement d'un droit d'accès, de rectification ou de suppression des données vous concernant et pouvez demander à ne plus recevoir nos prochaines communications en écrivant à : m.david@bctg-avocats.com