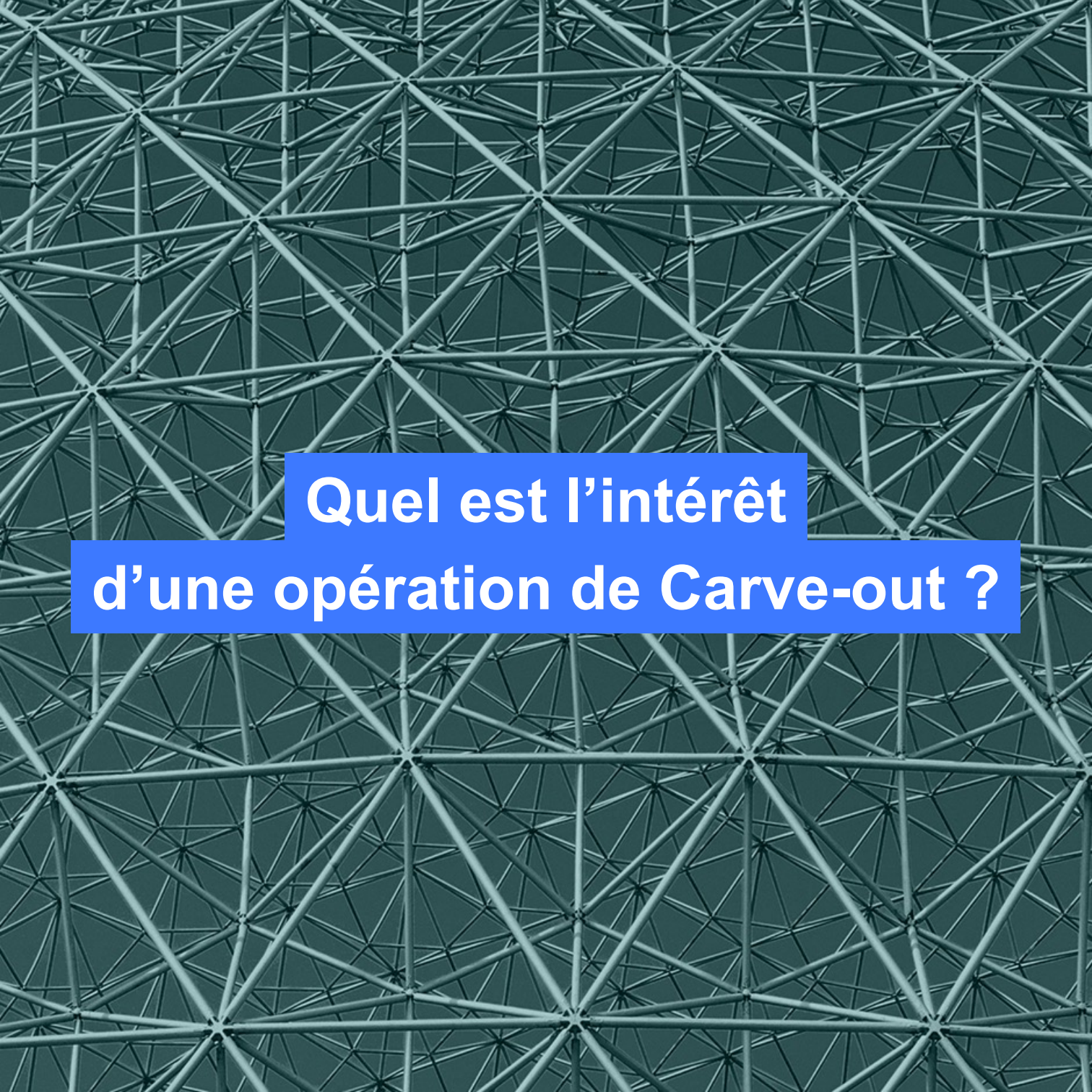
OVAT

CORPORATE

Le Carve-out

Opération complexe aux multiples enjeux et pluridisciplinaires

Elle a pour objectif de préparer la sortie d’une Business Unit.



Quel est l’intérêt d’une opération de Carve-out ?

1. Sortir une activité d’un groupe ou d’une société **en maitrisant l’exposition du cédant** grâce à une structuration juridique complexe
2. Sortir une **activité à risque**, **moins rentable** ou qui n’est pas le **cœur de métier**
3. Préparer avant ou après un carve-out une **réorganisation** de la société ou d’un groupe

L’anticipation, la clé du succès d’une opération de Carve-out

1. Identifier et définir en amont **l’activité objet du carve-out**
2. **Anticiper la communication** avec les équipes internes et externes lors de sa préparation, de son exécution et postérieurement (notamment dans les lettres aux clients et fournisseurs)
3. Comprendre les **enjeux fiscaux et sociaux** (cartographie des salariés attachés à l’activité : transfert automatique des contrats de travail si c’est une entité économique et autonome ou recueillir le consentement de chaque salarié si ce n’est pas une entité économique et autonome, fidélisation du management…)

4. Adapter la **structuration juridique** (share deal, asset deal, apport partiel d'actif…)

5. Prévoir les **coûts de mise en œuvre**, **le calendrier**, procédure d'information et consultation préalable du CSE, contraintes financières …

6. Garantir la **continuité du business** : garder les bonnes relations avec les clients et fournisseurs les plus importants, motiver le personnel, ne pas altérer les résultats opérationnels et financiers.

Les impacts opérationnels d’une opération de Carve-out

1. L’accompagnement de la sortie avec les **transition services agreements** (TSA) notamment informatique, sous-traitance dont aura besoin l’activité objet du Carve-out
2. Etablissement d’un **business plan et de comptes pro forma**
3. Prendre en compte et garantir la **viabilité financière** de l’activité post Carve-out
4. ***Post merger integration*** à anticiper (maximiser les synergies avec le nouveau groupe)
5. Mise en place de **contrats de licence** sur certains actifs incorporels, utilisation temporaire de locaux du cédant par le cessionnaire

Les experts Oyat

Caroline Basdevant-Soulié

Avocate associée
M&A / Private Equity

Guillaume Ledoux

Avocat associé
M&A / Private Equity

Marie-Hélène Tonnellier

Avocate associée
Digital / IP

OYAT

avocats

www.oyat.law