

# lavery

DROIT ► AFFAIRES

*Centre des conférences Lavery - 14 mars 2013*

## Éviter les litiges par la convention entre actionnaires

Me Émil Vidrascu

Me Jean-Sébastien Desroches

- ▶ Sommaire de la présentation
  - > Introduction : causes de litige les plus fréquentes
  - > Modalités importantes des conventions entre actionnaires
  - > Questions stratégiques : structurer, planifier et anticiper
  - > Conclusion et recommandations

- ▶ Le contexte
  - > Planification fiscale et successorale
  - > Partenariat de longue date
  - > Entreprise familiale et planification de la relève
  - > Entreprise en démarrage (start up)
  - > Fusion, acquisition et nouveau partenariat
  - > Capital de risque et investissement
- ▶ Objectifs de la convention d'actionnaires et de la convention unanime entre actionnaires
- ▶ Nombre et type d'actionnaires

- ▶ Les causes de litige fréquentes
  - > L'argent (entrant et sortant) : réinvestissement, distribution des profits, évaluation de la valeur des actions, emprunts, etc.
  - > Les grandes orientations et les questions de principe
  - > La prise de décisions importantes
  - > Conflits personnels ou familiaux
  - > Les imprévus : quand l'entreprise va mal

- ▶ Point de vue du plaideur quant aux avantages de conclure une convention entre actionnaires
  - > La situation de l'actionnaire minoritaire sans convention
    - ▶ la situation classique
    - ▶ les délais
    - ▶ les coûts
    - ▶ les résultats

- > La situation de l'actionnaire minoritaire avec convention
  - ▶ la situation idéale
  - ▶ les délais
  - ▶ les coûts
  - ▶ les résultats
- > La situation de l'actionnaire majoritaire sans convention
  - ▶ la situation classique
  - ▶ les coûts
  - ▶ les impacts sur les affaires et le financement

- ▶ Bien comprendre l'apport des parties et leurs attentes
  - > Les différents chapeaux des actionnaires : investisseurs, administrateurs, dirigeants et employés
  - > Contrepartie en argent, en biens ou en services rendus et en connaissance
  - > Les apports au quotidien et les apports futurs (gestion, administration et développement des affaires)
  - > Expectatives commerciales et financières des actionnaires
  - > Actionnaire actif vs. passif

- ▶ La croissance passe souvent par les partenariats
- ▶ Croissance à l'international : les risques sont accrus

- ▶ La prise de décision : majorité spéciale et droit de veto
  - > Élection des administrateurs et dirigeants
  - > Opérations corporatives
  - > Transactions commerciales importantes
  - > Financement
  - > Approbation des budgets et du plan d'affaires
  - > Gestion de l'entreprise dans le cours normal des affaires

- ▶ Préparer le futur et favoriser la croissance de l'entreprise
  - > Droit de souscription préférentiel (préemption)
  - > Distribution des profits
  - > Refinancement de la société
  - > Options d'achat d'actions au bénéfice des employés
  - > Admission de nouveaux actionnaires
  - > Cas des ententes séparées entre certains actionnaires
- ▶ Prévoir l'ordre de priorité des clauses

- ▶ Mécanismes de retrait d'un actionnaire : anticiper l'avenir
  - > Droit de premier refus
  - > Clause shotgun
  - > Droit de suite et droit d'entraînement
  - > Option d'achat et de vente des actions
  - > Décès et retrait des affaires
- ▶ Droit à la dissidence

- ▶ Mécanismes d'évaluation de la valeur ou du prix d'achat-vente des actions
  - > Évaluation annuelle ou périodique
  - > Formule établie
  - > Évaluation par une firme indépendante
  - > Modalités de paiement : un seul versement, solde de prix de vente, garanties de paiement, etc.
- ▶ Modalités de paiement : un seul versement, solde de prix de vente, garanties de paiement, etc.
- ▶ Multiples et escomptes de valeur

- ▶ Autres engagements
  - > Non-concurrence et non-sollicitation
  - > Confidentialité
  - > Propriété intellectuelle
- ▶ Que faire en cas de défaut d'un actionnaire de se conformer aux modalités de la convention ?

- ▶ Mécanismes de résolution des conflits : intervenir rapidement pour éviter les délais et préserver la valeur de l'entreprise
- ▶ Les clauses importantes du point de vue du plaideur
  - > Évaluation de la valeur des actions
    - ▶ Formules recommandées
    - ▶ Formules non-recommandées
  - > Les attentes raisonnables des actionnaires
  - > Financement
  - > Non-concurrence
    - ▶ Attention aux contrats de travail

## > Arbitrage

- ▶ La zone grise de l'oppression et de la liquidation
- ▶ L'encadrement de l'arbitrage
  - > nombre d'arbitres
  - > délais
  - > procédure
  - > preuve
  - > confidentialité
  - > lieu
  - > langue

- ▶ Conclusion et recommandations

## Montréal

Bureau 4000  
1, Place Ville Marie  
Montréal (Québec) H3B 4M4  
Téléphone : 514 871-1522  
Télécopieur : 514 871-8977

## Québec

Bureau 500  
925, Grande-Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1C1  
Téléphone : 418 688-5000  
Télécopieur : 418 688-3458

## Ottawa

Bureau 1810  
360, rue Albert  
Ottawa (Ontario) K1R 7X7  
Téléphone : 613 594-4936  
Télécopieur : 613 594-8783

**LAVERY.CA**

\*\*\* Droits de reproduction réservés

Toute utilisation de ce texte est interdite sans le consentement de Lavery, de Billy. Les textes ne constituent pas une opinion juridique. Les lecteurs ne devraient pas agir sur la seule foi des informations qui y sont contenues.