ANGLAIS JURIDIQUE

# Corporate law and cross-border M&A : maîtriser, négocier et rédiger en anglais

Négocier une acquisition en anglais ne se réduit pas à traduire : les notions de representations warranties covenants ou indemnities n'ont pas d'équivalent exact en droit français. Un faux ami glissé dans un share purchase agreement peut déplacer le risque d'une partie à l'autre sans que personne ne le relève avant le closing. Cette journée fait travailler le vocabulaire et les mécanismes contractuels de l'opération : term sheet due diligence share purchase agreement et closing. Le travail porte directement sur des clauses en anglais que les participants lisent commentent puis réécrivent avant de les défendre oralement en négociation.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **1 jour — 7 h** | **Présentiel ou à distance** | **À partir de 1 118 € HT** | **11 jours ouvrés après validation du financement.** |

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

## 01 Public visé et prérequis

**PUBLIC VISÉ**
Juristes d'entreprise, avocats, directeurs juridiques et responsables de fusions-acquisitions intervenant en contexte international.

**PRÉREQUIS**
Disposer d'un niveau d'anglais permettant de lire et de discuter un contrat.

**POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE**
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

## 02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Employer le vocabulaire anglais des opérations de fusion-acquisition
- Lire et commenter un share purchase agreement rédigé en anglais
- Distinguer les notions de common law sans équivalent en droit français
- Rédiger des clauses de garantie et d'indemnisation en anglais
- Conduire une négociation contractuelle en anglais

## 03 Programme détaillé

### M1 Corporate vocabulary and deal structure

- Poser le vocabulaire de l'opération
- Formes sociales et organes de direction en anglais juridique
- Share deal et asset deal et conséquences de chaque montage
- Vocabulaire du capital des titres et des pactes d'actionnaires
- Étapes de l'opération depuis le term sheet jusqu'au closing
- Atelier : Les participants restituent en anglais la structure d'une opération à partir d'un schéma.

### M2 Due diligence and transaction documents

- Lire les documents sans contresens
- Lecture d'un term sheet et des clauses d'exclusivité
- Organisation de la due diligence et restitution des constats
- Structure et articulation d'un share purchase agreement
- Conditions precedent et mécanismes d'ajustement de prix
- Cas pratique : Analyse commentée d'un extrait de share purchase agreement en anglais.

### M3 Warranties indemnities and negotiation

- Défendre sa position en anglais
- Representations and warranties et portée réelle des engagements
- Disclosure letter et limitation de la garantie accordée
- Indemnities plafonds et franchises de responsabilité
- Formulations d'usage et techniques de négociation en anglais
- Mise en situation : Négociation en anglais d'un paquet de garanties entre deux équipes.

## 04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**
Présentiel ou à distance

**LIEU / FORMAT**
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

**MÉTHODES MOBILISÉES**
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

**ENCADREMENT**
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

## 05 Modalités d'évaluation et de suivi

**ÉVALUATION DES ACQUIS**
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

**SUIVI DE L'EXÉCUTION**
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

**SANCTION DE LA FORMATION**
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 07 Modalités d'accès, financement et tarifs

**MODALITÉS D'INSCRIPTION**
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

**DÉLAI D'ACCÈS**
11 jours ouvrés après validation du financement.

**FINANCEMENTS POSSIBLES**
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

**DATES / SESSIONS**
Entrées permanentes

| FORMULE | DÉTAIL | TARIF |
|---|---|---|

| | | |
|---|---|---|
| Inter-entreprises | -10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session. | **À partir de 1 118 € HT** |

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

## 08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

**RÉFÉRENT HANDICAP**
Tiffany LESTROUBAC

**CONTACT**
contact@monpoleformation.fr

## 09 Indicateurs de résultats

| INDICATEUR | RÉSULTAT | MODALITÉS DE CALCUL |
|---|---|---|
| Taux de satisfaction | **N/A** | Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois |
| Taux d'abandon | **N/A** | Calculé sur les 12 derniers mois |

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

## 10 Contacts

**INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS**
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

**ADRESSE**
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

**RÉCLAMATIONS**
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr