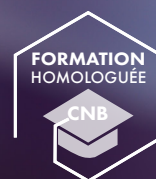


ACTUALITÉ DES FUSIONS & ACQUISITIONS

10%**DE RÉDUCTION HT**

POUR TOUTE INSCRIPTION
REÇUE AVANT LE
31/10/2026 (REDUC10)

**Nouveaux process de vente, Antitrust,
Règlement des investissements étrangers,
rédaction des clauses de prix, Garanties de passif
et clauses déclaratives, exécution de GAP et assurance :
maîtrisez toute l'actualité juridique et fiscale 2026**



Cette formation homologuée s'est
déroulée conformément aux modalités
de mise en œuvre arrêtées par le
Conseil national des barreaux



Éligible au plan de développement des compétences

www.efe.fr

Fusions-Acquisitions : maîtrisez toute l'actualité juridique et fiscale 2026



En 2026, de nouvelles techniques juridiques, fiscales apparaissent dans les opérations de levée de fonds qu'il vous importe de maîtriser.

Pour **anticiper les nouvelles pratiques 2027** en matière de **Fusions et acquisitions**, EFE organise le « Panorama d'actualité des Fusions & acquisitions », animé par **les grands avocats, opérationnels de la matière** pour faire un point complet sur toute l'actualité de l'année.

Négociations et process de vente : quelles nouveautés 2026 ? **Antitrust** : quels nouveaux réflexes pratiques et nouveaux risques ? **Réglementation des investissements étrangers en France et anti-trust** : quelles autorisations préalables au closing ? Comment rédiger les **clauses de prix** ? Quels objectifs de négociation et de détermination financière soutenir dans la négociation ? **Clauses déclaratives** : comment (re)définir en 2026 le **périmètre de la garantie de passif** ? **Assurance de GAP** : quels enjeux et nouvelles pratiques en matière de **négociation** ? **Comment assurer l'exécution des garanties de passif** ?

Et bien d'autres questions encore qui apparaîtront d'ici là et qui seront analysées et débattues le **8 décembre prochain en présentiel à Paris ou à distance**, entre praticiens de première ligne lors de **ce rendez-vous devenu incontournable**.

Johanne COUTIER

Responsable Conférences Droit des Affaires - Banque - Assurance
jcoutier@abilways.com



POUR QUI ?

Au sein des entreprises

- Responsables des fonds de capital investissement
- Directeurs fusions acquisitions
- Directeurs des opérations financières
- Directeurs des participations, investissements
- Directeurs juridiques et fiscaux
- Directeurs corporate finance
- Repreneurs et vendeurs d'entreprises
- Responsables de sociétés de capital-risque
- Responsables de l'ingénierie financière
- Directeurs stratégie
- Directeurs du développement
- Chargés d'affaires, analystes financiers

Au sein des banques

- Banquiers d'affaires et de private banking
- Directeurs des opérations financières
- Directions du département fusions acquisitions
- Directeurs des financements d'acquisition
- Directeurs des opérations spéciales
- Directeurs juridiques

Mais aussi juristes, avocats, conseils et experts-comptables

POURQUOI ?

- Maîtrisez les **nouvelles pratiques en matière de négociations et de process de vente** dans vos opérations de **Fusions & Acquisitions**.
- **Antitrust** : quels nouveaux réflexes pratiques et nouveaux risques ?
- **Réglementation des investissements étrangers en France et anti-trust** : quelles autorisations préalables au closing ?
- Comment rédiger les **clauses de prix** ?
- Quels objectifs de négociation et de détermination financière soutenir dans la négociation ?
- **Clauses déclaratives** : comment (re)définir en 2026 le **périmètre de la garantie de passif** ?
- **Assurance de GAP** : quels enjeux et nouvelles pratiques en matière de négociation ?
- **Comment assurer l'exécution des garanties de passif** ?

COMMENT ?

- Un contact direct et privilégié avec des avocats reconnus en matière de fusions et acquisitions et de garanties de passif, qui animent les deux jours de conférence
- Une documentation détaillée est remise à chaque participant en début de formation afin de disposer d'un outil de travail
- Une large place réservée aux questions des participants

PROGRAMME | MARDI 8 DÉCEMBRE 2026

8h45 Accueil des participants

9h00 **Négociations et process de vente : quelles nouveautés 2026 ?**

- Quelles clauses de hardship ou de force majeure rédiger pour tenir compte d'un contexte instable ?
- Comment rédiger les clauses MAC et les clauses de break-up ?
- Comment organiser le process de négociation ?
 - Négociation de gré à gré ou open bid ?
 - Y-a-t-il des différences entre un acheteur corporate et un fonds de private equity dans le process d'achat ?
 - Informations préalables : teaser, information memorandum
 - Offre indicative, offre ferme : quels enjeux ?
 - Sélection des offres reçues : quels sont les critères de choix ?
 - Phase d'exclusivité : à quel moment l'accorder ?
- Comment rompre les négociations depuis la réforme du droit des contrats ? Dans quels cas y a-t-il rupture fautive ou non fautive selon les dernières décisions ?
- Quels écueils éviter et quelles protections prévoir ?
 - Information préalable des salariés en cas de cession : un régime substantiellement allégé ?
- Process de ventes : quels conseils pratiques ?



Morgan Maréchal

Avocat à la Cour

GIDE LOYRETTE NOUEL

10h00 **Antitrust : réflexes pratiques et nouveaux risques**

- Quels seuils de notification en droit français et européen ? Quelle articulation entre les deux ?
- Comment organiser les négociations en accord avec le droit anti-trust ?
- Comment sécuriser le calendrier de l'opération : obligation de standstill, gun jumping, interim covenants ?
- Comment négocier des engagements avec l'Autorité de la concurrence pour obtenir une autorisation conditionnelle et quel impact sur la documentation transactionnelle et le prix ?
- Contrôle des concentrations sous les seuils
- Le règlement européen sur les subventions étrangères (FSR) : dans quels cas s'articule-t-il avec la notification concentrations ?
- Réglementation des investissements étrangers en France et anti-trust : quelles autorisations préalables au closing ?
- Les secteurs d'activités concernés
- Quelle procédure applicable ?



Renaud Christol

Avocat Associé

JEANTET

11H00 Café-Networking

11h30 **Prix : comment rédiger les clauses de prix ?**

- Prix : Locked Box et Leakage, comment les rédiger ?
- Comment articuler Locked Box et clauses de garanties ?
- Comment se garantir contre les contentieux liés à la fixation des comptes de closing ?
- Analyse des dernières tendances européennes de clauses de construction des prix
- Clause de earn out : quelles nouvelles pratiques ? Et quels référentiels comptables adopter ?
- Earn out : quelles clauses de protection pour le vendeur en matière de suivi de gestion ?
 - Peut-on échapper au régime légal de l'imprévision ?
 - Quelles garanties légales en cas de contentieux sur le prix ? Dol et M&A ? Quelles jurisprudences depuis la réforme du droit des contrats ?
- Cas pratique : quels objectifs de négociation et de détermination financière soutenir dans la négociation ?



Charles-Emmanuel Prieur

Avocat Associé

UGGC & AVOCATS

12h30 Déjeuner

14h00 **Clauses déclaratives : comment (re)définir en 2026 le périmètre de la garantie de passif ?**

- En complément d'un regard global sur la question seront spécialement mis en avant les points suivants :
- Quel périmètre sociétaire garantir après la réforme des nullités ?
 - Réforme du régime des nullités, primauté des statuts de SAS et portée des engagements extrastatutaires issus des protocoles d'investissement *Cass. com.*, 9 juill. 2025
- Quels actifs, contrats et risques hors bilan (faire) déclarer en 2026 ?
 - Data Act applicable depuis le 12 septembre 2025, entrée en application progressive du règlement sur l'intelligence artificielle et premières obligations de notification issues du Cyber Resilience Act à compter du 11 septembre 2026
- Environnement et durabilité : quelles déclarations ?
 - Interdictions et obligations nouvelles relatives aux PFAS, réforme européenne Omnibus I de la CSRD et de la CSDDD, maintien du plan de vigilance français et faculté d'exclusion de certains marchés publics depuis le 1^{er} janvier 2026
- Compliance et risque pénal : quelles déclarations (transnationales) ?
 - Extension du transfert de responsabilité pénale en cas de fusion, nouvelle infraction britannique de défaut de prévention de la fraude et première application américaine de la politique de clémence en matière de fusions-acquisitions dans l'affaire White Deer *Cass. crim.*, 12 nov. 2025



Jean-Philippe Dom

Avocat Associé

DOM & ASSOCIES

15h00 **Garanties de passif et assurance de GAP : faites le point sur les enjeux et pratique de la négociation**

- Distinction entre prix et garantie
- Les différents supports d'indemnisation
- Garantie de passif et connaissance du risque par l'acquéreur. De l'effet exonératoire de la data room aux indemnités spécifiques
- L'effet de la connaissance du vendeur
- Focus sur les aspects fiscaux de la mécanique d'indemnisation
- Le nerf de la guerre : les limitations à la garantie. Mise en œuvre pratique avec le rapport CMS

Quelles nouveautés de marché et quels process concernant l'assurance GAP ?

- La chute drastique des taux de primes
- L'émergence de nouvelles solutions (comme les assurances dites synthétiques)
- L'augmentation exponentielle des sinistres



Benoît Gomel

Avocat Associé



Antoine Melchior

Avocat Senior

CMS FRANCIS LEFEBVRE

16h30 **Comment assurer l'exécution des garanties de passif ?**

- Mise en jeu de la garantie : quels conseils pratiques ?
- Quelle étendue du devoir d'information ?
- Quel droit à l'intervention du vendeur ?
- Condition contractuelle de mise en œuvre : quel effet ?
- Comment parvenir à une exécution amiable ?
- Que prévoir à propos de la cession de garantie ? Que ce soit une cession de créance, une délégation ou une revente des titres
- Garantie de la garantie : comment s'assurer que l'indemnité de garantie sera payée ?
- Le recours à l'arbitre ou au tribunal : quelle option choisir ? Selon quels critères ?
- Quel particularisme des clauses compromissaires ? Quels conseils de rédaction peut-on retenir ?



Bertrand Delaunay

Jean-Pierre Farges

Avocats Associés - **GIBSON DUNN**

17h45 Clôture de la formation

**POUR VOUS INSCRIRE
SCANNEZ CE QR-CODE**

ou rendez-vous sur le site www.efe.fr



Vous recevez cette information de la part de EFE.
Si vous ne souhaitez plus recevoir de sollicitations de la part d'EFE :
DPO - 18-24 rue Tiphaine, 75015 Paris ou correctionbdd@abilways.com.

Rejoignez EFE sur LinkedIn



EFE - Edition Formation Entreprise

INFORMATIONS PRATIQUES

DATE ET LIEU DE LA CONFÉRENCE

Mardi 8 décembre 2026

Paris ou à distance

Le lieu de la conférence vous sera communiqué sur la convocation qui vous sera transmise 10 jours avant la date de la conférence

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

EFE - Département formation
18-24 rue Tiphaine, 75015 Paris
serviceclient@abilways.com - www.efe.fr
Tél. : 01 85 53 27 11

RENSEIGNEMENTS PROGRAMME

Posez vos questions à Johanne Coutier

Tél. : 06 62 77 35 06 • jcoutier@efe.fr

PARTICIPATION (TVA 20 %)

1 095 € HT

**10 % HT de réduction pour toute inscription avant le
31/10/2026 (code REDUC10)**

Ce prix comprend le déjeuner, les rafraîchissements et les documents remis pendant la conférence.

les acteurs de
la compétence

Membre de la Fédération
Les acteurs de la Compétence

