CONTENTIEUX - PROCÉDURES

Arbitrage et médiation : choisir le mode amiable, conduire et sécuriser l'accord

Un litige commercial s'enlise, le juge est saisi et la relation d'affaires se dégrade pendant que les frais courent. D'autres voies existent mais elles se ressemblent de loin : conciliation, médiation, transaction, arbitrage. Choisir la mauvaise ou mal rédiger l'accord final fait perdre tout le bénéfice de la démarche. Deux jours pour distinguer ces modes de règlement, savoir lequel engager selon le litige et l'enjeu, puis conduire la procédure jusqu'à un accord opposable. La rédaction des clauses et du protocole occupe une part importante de la session.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 1 740 € 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 responsables de contentieux dirigeants et responsables achats ou commerciaux confrontés à des litiges.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 :

- Distinguer les modes amiables et l'arbitrage selon leurs effets
- Choisir la voie adaptée au litige et à l'enjeu de la relation
- Rédiger une clause de règlement des différends
- Préparer et conduire une séance de médiation
- Rédiger un protocole transactionnel opposable
- Anticiper l'exécution de l'accord ou de la sentence

03 Programme détaillé

M1 Cartographie des modes de règlement

- Savoir ce que chaque voie produit
- Distinguer solution négociée et décision imposée
- Comparer conciliation et médiation
- Situer la transaction et sa portée
- Identifier ce que produit une sentence arbitrale
- À retenir : Le choix de la voie dépend moins de la nature du litige que de ce que les parties veulent préserver.

M2 Organiser le recours amiable

- Préparer avant de négocier
- Rédiger une clause de règlement des différends
- Choisir le tiers et définir sa mission
- Préparer son dossier et ses positions de repli
- Associer les bons interlocuteurs internes
- Atelier : Rédaction d'une clause de médiation puis analyse croisée des rédactions produites.

M3 Conduire la médiation

- Tenir la séance et faire avancer les parties
- Comprendre le rôle et les limites du médiateur
- Exposer sa position sans figer la discussion
- Identifier les intérêts derrière les positions affichées
- Gérer les blocages et les suspensions de séance
- Mise en situation : Médiation jouée sur un litige de rupture de contrat entre parties aux intérêts opposés.

M4 Formaliser et exécuter l'accord

- Sécuriser le résultat obtenu
- Rédiger un protocole transactionnel complet
- Vérifier les concessions réciproques et la portée de l'accord
- Organiser l'exécution et ses garanties
- Préparer le recours à l'arbitrage en cas d'échec
- Cas pratique : Rédaction d'un protocole transactionnel à partir des termes d'un accord obtenu en séance.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

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 1 740 € 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