ANGLAIS JURIDIQUE

Contract negotiation : négocier en anglais et sécuriser les clauses clés

Négocier en anglais expose à deux risques distincts : mal comprendre une formulation issue d'une pratique contractuelle différente de la nôtre et accepter un terme dont la portée juridique dépasse ce que l'on croit concéder. Les échanges rapides en visioconférence laissent peu de place à la vérification. Cette journée travaille les deux dimensions ensemble : vocabulaire précis des clauses sensibles, lecture des formulations usuelles des contrats anglo-saxons et conduite de la négociation à l'oral. Les mises en situation se déroulent en anglais avec reprise en français des points juridiques délicats.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 275 € 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, acheteurs, responsables commerciaux à l'international et directeurs juridiques.

PRÉREQUIS
Disposer d'un niveau d'anglais permettant de soutenir une conversation professionnelle.

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 :

- Expliquer la portée juridique des clauses anglo-saxonnes les plus sensibles
- Reformuler une clause en anglais sans en modifier l'effet juridique
- Conduire un échange de négociation à l'oral en anglais
- Formuler une contre-proposition écrite argumentée en anglais
- Identifier les formulations qui engagent plus que prévu

03 Programme détaillé

M1 Vocabulaire des clauses sensibles

- Dire exactement ce que l'on veut dire
- Clauses de responsabilité de garantie et d'indemnisation
- Termes de résiliation de suspension et de force majeure
- Formulations relatives au prix aux paiements et aux révisions
- Expressions de l'obligation de la faculté et de l'interdiction
- Atelier : Chaque participant traduit et commente des clauses tirées de contrats anglophones.

M2 Lecture et réécriture des clauses

- Repérer ce qui engage réellement
- Structure habituelle d'un contrat de droit anglo-saxon
- Définitions et effet des termes définis sur l'ensemble du contrat
- Formulations usuelles dont la portée dépasse l'apparence
- Rédaction d'une contre-proposition écrite argumentée
- Points de vigilance lors de la traduction des clauses
- Cas pratique : Le groupe réécrit une clause de limitation de responsabilité jugée déséquilibrée.

M3 Conduite de la négociation orale

- Tenir sa position en anglais
- Ouverture de la discussion et présentation des positions
- Formules pour objecter concéder et différer une réponse
- Gestion des silences et des demandes de clarification
- Formalisation orale des points d'accord en fin de séance
- Mise en situation : Une séance de négociation complète est jouée en anglais puis débriefée en français.

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 1 275 € 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