ANGLAIS JURIDIQUE

International contracts : structurer, rédiger et négocier les clauses sensibles

Un contrat international se négocie entre parties qui n'ont ni le même droit ni les mêmes réflexes de rédaction. Les modèles circulent d'un dossier à l'autre, les clauses de droit applicable et de règlement des litiges sont recopiées sans être discutées, et l'incohérence se découvre au moment où le différend éclate. La langue anglaise ajoute une couche d'imprécision. Cette journée fait suite à une première pratique de l'anglais juridique. Les sept heures travaillent la structure d'un contrat international, la rédaction en anglais des clauses sensibles, le choix du droit applicable et du mode de règlement des litiges, puis la conduite de la 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, responsables contrats, directeurs export et acheteurs internationaux.

PRÉREQUIS
Pratiquer le droit des contrats et disposer d'un niveau d'anglais professionnel.

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 :

- Structurer un contrat international et ordonner ses clauses de façon cohérente
- Rédiger en anglais les clauses de prix de livraison et de transfert des risques
- Formuler les clauses de responsabilité de force majeure et de résiliation
- Choisir le droit applicable et le mode de règlement des litiges adapté à l'opération
- Détecter les incohérences entre corps du contrat et annexes
- Conduire en anglais la négociation des points de blocage

03 Programme détaillé

M1 Structure and drafting principles

- Ordonner le contrat avant de rédiger
- Architecture type d'un contrat international
- Définitions et cohérence terminologique dans tout le document
- Préambule déclarations et engagements préalables
- Règles de rédaction claire et gestion des ambiguïtés
- Articulation entre corps du contrat annexes et bons de commande
- Atelier : Les participants repèrent dans un contrat en anglais les définitions incohérentes et les reformulent.

M2 Key clauses in cross-border deals

- Rédiger les clauses qui se plaident
- Prix modalités de paiement et garanties financières
- Livraison transfert de propriété et transfert des risques
- Limitation de responsabilité et indemnisation
- Force majeure imprévision et suspension des obligations
- Durée résiliation et conséquences de la rupture
- Cas pratique : Le groupe rédige en anglais une clause de limitation de responsabilité puis la teste sur un scénario de litige.

M3 Governing law disputes and negotiation

- Décider où et comment le différend se tranchera
- Choix du droit applicable et conséquences pratiques
- Clause attributive de juridiction et clause compromissoire
- Arbitrage institutionnel et règlement amiable préalable
- Exécution des décisions et garanties d'exécution
- Stratégie de négociation et formulations de compromis en anglais
- Mise en situation : Deux équipes négocient en anglais le droit applicable et le mode de règlement des litiges d'un contrat de distribution.

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