PARCOURS SOFT SKILLS DROIT

# Legal english for business : lire, négocier et rédiger en anglais juridique

Lire un contrat rédigé en anglais demande autre chose qu'un bon niveau général. Les clauses standard les faux amis et les formules héritées de la pratique anglo-saxonne conduisent à des contresens qui se paient au moment de l'exécution. À l'oral la négociation en anglais fait souvent perdre la nuance sur laquelle reposait la position juridique. Ces trois jours portent sur l'anglais juridique appliqué aux affaires. Les participants travaillent la lecture de contrats la correspondance écrite et la négociation orale à partir de documents authentiques. Chaque séance alterne acquisition de vocabulaire et mise en pratique sur des situations professionnelles.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **3 jours — 21 h** | **Présentiel ou à distance** | **À partir de 2 809 € 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 collaborateurs de direction juridique et cadres amenés à négocier ou à rédiger en anglais.

**PRÉREQUIS**
Disposer d'un niveau d'anglais général 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 :

- Employer le vocabulaire contractuel anglais avec précision
- Lire et commenter les clauses standard d'un contrat anglo-saxon
- Repérer les faux amis juridiques les plus fréquents entre français et anglais
- Rédiger une correspondance juridique claire en anglais
- Conduire une négociation orale en anglais en tenant sa position
- Reformuler en anglais une analyse juridique destinée à un client

## 03 Programme détaillé

### M1 Legal vocabulary and contract basics

- Installer le socle lexical du droit des affaires
- Nommer les parties les obligations et les garanties
- Distinguer agreement contract et deed
- Employer correctement shall may et must
- Situer le vocabulaire des sociétés et de leur gouvernance
- Constituer son glossaire de travail
- Atelier : Chaque participant traduit en anglais les termes clés d'un contrat qu'il traite habituellement puis les confronte au groupe.

### M2 Reading and commenting a contract

- Comprendre ce que les clauses standard engagent réellement
- Décrypter les clauses de boilerplate les plus fréquentes
- Analyser les clauses de limitation de responsabilité
- Lire les clauses de résiliation et de force majeure
- Identifier les clauses de droit applicable et de règlement des litiges
- Formuler un commentaire écrit sur une clause à risque
- Cas pratique : Lecture commentée d'un contrat de prestation rédigé en anglais avec repérage des clauses défavorables.

### M3 False friends and drafting precision

- Éviter le contresens qui change la portée d'un engagement
- Repérer les faux amis juridiques les plus coûteux
- Distinguer les notions qui n'ont pas d'équivalent direct en français
- Rédiger une clause sans ambiguïté sur son déclenchement
- Employer la ponctuation et la structure attendues en rédaction anglaise
- Relire un projet rédigé par un tiers
- Atelier : Correction collective d'un projet de clause rédigé en anglais par les participants sur une situation imposée.

### M4 Legal correspondence and reporting

- Écrire clairement à un client ou à un conseil étranger
- Structurer un courriel juridique en anglais
- Rédiger une lettre d'intention et une mise en demeure
- Formuler une réserve ou un désaccord avec le registre attendu
- Restituer une analyse juridique en quelques paragraphes
- Adapter le ton selon l'interlocuteur et le pays
- Cas pratique : Rédaction d'un courriel de réponse à un conseil étranger qui conteste l'interprétation d'une clause.

### M5 Negotiating in English

- Tenir sa position sans perdre la nuance
- Ouvrir une négociation et poser son cadre
- Exprimer une concession et une limite
- Reformuler pour vérifier l'accord obtenu
- Gérer une conférence téléphonique à plusieurs interlocuteurs
- Conclure et confirmer par écrit les points arrêtés
- Mise en situation : Négociation d'un avenant en anglais entre deux groupes puis analyse de l'enregistrement sur la précision des formulations.

## 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 2 809 € 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