

PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes – Avocats – Contracts managers – Compliance Officers

PRÉ-REQUIS

Avoir des notions de base en anglais juridique ou avoir suivi la formation :

🔗 [Initiation à l'anglais juridique \(12634\)](#)

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

L'évaluation est la garantie de la qualité et de l'efficacité du transfert de compétences durant le parcours. En présentiel ou distanciel, en synchrone ou asynchrone, pendant ou à l'issue du parcours, la réussite de l'évaluation donnera lieu à un certificat «Lefebvre Dalloz».

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai

Code
44237

Durée
3
jours

Tarif Inter*
2 809 €
HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Intégrer la terminologie anglaise et les concepts clés du droit des contrats et du droit des sociétés
- Rédiger les clauses appropriées en anglais
- Acquérir les réflexes indispensables dans le cadre de la négociation contractuelle

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

International Contracts : Best Practices and Drafting Methods (1 jour)

Legal Context

- Legal Systems in the World
- Brief Overview of the Common Law and Civil Law Systems
- The French Contract Law Reform
- Pre-Contractual Period or thereafter: Cultural Differences
- Pre-Contractual Period
 - ▶ Drafting Negotiation documents
- Pre-Contractual Agreements: examples of letters of intent and non-disclosure agreements
- Main Parts of a Contract

Standard Clauses

- Title of the Contract
- Parties
- Statement Of Purpose/Préambule/Recitals
- Headings
- Assignment Clause
- Definition and Interpretation Clauses
- Linguistic Discrepancies
- The issue of price

- The Obligation to inform
- The Divisibility of the Contracts: Partial Avoidance
- Link between Contracts and List of Contractual Documents
- Focus : rights of third parties
- Focus : legal terminology – legalese
- Exercise : drafting a statement of purpose/preamble and an assignment clause

Common Performance Provisions

- Representation and Warranties
- Limitations and exclusion of Liability
- Indemnification Clauses
- Liquidated Damages Clauses
- Punitive Damages Clauses
- Penalty Clauses
- Term and Termination Provisions
- Exercise : drafting common performance clauses in various specific contracts

Other clauses

- Change of Circumstances
- Confidentiality of Information
- Intellectual Property and Know-How
- Professional Common Standard
- Performance by a Third Party
- Non-Competite Clauses
- Choice of Jurisdiction
- Choice of Law
- Exercise : drafting confidentiality clauses, non-competite clauses

Dispute Resolution

- Alternative Dispute Resolution Clauses
- Alternative Dispute Resolution
- Step Negotiation Provision
- Mediation Provision
- Arbitration Provision
- Recognition and Execution of Foreign Decisions and Awards in France
- Exercise : drafting resolution clauses
- Conclusion and final exercise : drafting main clauses of a contract in a specific sector of the industry

Traduction française du programme

Contexte Juridique

- Les systèmes juridiques dans le monde
- Bref aperçu des systèmes de common law et de droit civil

- La réforme du droit français des contrats
- Période précontractuelle ou postérieure : différences culturelles
- Période précontractuelle :
 - Rédaction des documents de négociation
 - Accords précontractuels : exemples de lettres d'intention et d'accords de non-divulgaration
- Principales parties d'un contrat

Clauses standards

- Intitulé
- Parties aux contrats
- Déclaration d'intention/Préambule/Considérants
- Titres et légendes
- Clause de cession
- Définition et clauses d'interprétation
- Divergences linguistiquesLa question du prix
- L'obligation d'information
- La divisibilité des contrats : annulation partielle
- Lien entre les contrats et liste des documents contractuels
- Focus : droits des tiers
- Focus : terminologie juridique – jargon juridique
- Exercice pratique : rédaction de l'objet du contrat, du préambule et d'une clause de cession

Dispositions communes relatives à l'exécution du contrat

- Déclaration et garanties
- Limitation de responsabilité
- Clauses d'indemnisation
- Dommages-intérêts liquidés
- Dispositions relatives à la durée et à la résiliation
- Exercice : dispositions relatives à la durée et à la résiliation

Autres clauses

- Changement de circonstances
- Confidentialité des informations
- Propriété intellectuelle et savoir-faire
- Clauses de non-concurrence
- Choix de la loi applicable
- Exercice : rédaction de clauses de confidentialité, de clauses de non-concurrence et de clauses de non-sollicitation

Résolution des litiges

- Modes alternatifs de règlement des litiges
- Clause de négociation par étapes

- Clause de médiation
 - Clause d'arbitrage
 - Reconnaissance et exécution en France des décisions et sentences étrangères
 - Exercice : rédaction de clauses de résolution
 - Conclusion et exercice final : rédaction des clauses principales d'un contrat dans un secteur spécifique de l'industrie
- Contract Negotiation : Best Practices (1 jour)

Legal and cultural context

- Various Systems of Law
- Brief Overview of the Common Law and Civil Law Systems
- Business Culture Differences

The value of Pre-Contractual Exchanges

- Drafting Negotiation documents : Negotiation Preparation Checklist
- Negotiations and The Notion of Good Faith (French Law)
- Negotiations and The Notion of Good Faith (Common Law)
- Pre-Contractual Agreements

Main Parts of a Contract

- Specific Vocabulary and Standard Form of Negotiation
- Contract Negotiation Pitfalls
- Analysis of Business and Project Risks
- Analysis of Terms and Conditions
- Preparation of the Negotiation Plan

Negotiation Techniques

- Negotiation exercises

Identify High-Risk Clauses during the Negotiations

- Exercises

Foresee the Termination of the Contract During the Negotiations

- Dispute Resolution
- Recognition and Execution of Foreign Decision or Awards in France
- Exercises

Traduction du programme en français

Contexte juridique et culturel

- Différents systèmes juridiques
- Différences majeures en termes de cultures d'entreprise

Valeur des échanges pré-contractuels

- Rédaction des documents de négociation : checklist pour la préparation des négociations



- Négociations et la notion de bonne foi (droit français)
- Négociations et la notion de bonne foi (common law)
- Accords précontractuels

Principales parties d'un contrat

- Vocabulaire spécifique et déroulement standard d'une négociation
- Pièges de la négociation contractuelle
- Analyse des risques liés au domaine d'activité et au projet
- Analyse des conditions générales
- Préparation du plan de négociation
- Techniques de négociation
- Exercices de négociation

Identifier les clauses à haut risque pendant les négociations

- Cas pratique

Prévoir la fin du contrat pendant les négociations

- Résolution des litiges
- Reconnaissance et exécution des décisions ou sentences étrangères en France
- Cas pratique

Corporate Law and Cross-Border Mergers & Acquisitions - (M&A) (1 jour)

Legal Context

- General Overview of World Legal Systems
- Various Systems of Law (Common Law / Civil Law)
- The French Contract Law Reform
- Corporate Notions in France

Corporate Entities (Comparative Analysis of the Various Forms of Corporate Entities in France and in Common Law Countries)

- Various Forms of Corporate Entities in France and in Common Law Countries (advantages/disadvantages)
- Main criteria for choosing the corporate entity

Management of Subsidiaries

- Annual Obligations Areas of Concern
- ESG obligations

Duties and Obligations of the Directors and Shareholders of a Corporation

- Comparative Analysis of the Duties and Obligations of the Directors in France and in a Common Law Jurisdiction Country
- Comparative Analysis of the Duties and Obligations of the Shareholders in France and in a Common Law Jurisdiction Country

Mergers and Acquisitions (M&A) with a focus on Cross-Border Transactions

- Common Denominator of Transactions
- Letter of Intent: legally binding or not, Memorandum of Understanding, Heads of Agreement
- Tax Planning
- Share or Asset Deals
- The Due Diligence Phase

Share Purchase Agreement vs Asset Purchase Agreement Traduction du programme en français

Contexte Juridique

- Vue d'ensemble des systèmes juridiques dans le monde
- Différents systèmes juridiques (Common Law / droit civil)
- Réforme du droit des contrats en France
- Notions de droit des sociétés en France

Formes sociales (Analyse comparative des différentes formes sociales en France et dans les pays de Common Law)

- Différentes formes sociales en France et dans les pays de Common Law (avantages/inconvénients)
- Principaux critères de choix de la forme sociale

Gestion des filiales étrangères

- Obligations annuelles et points d'attention
- Obligations ESG

Devoirs et obligations des dirigeants et actionnaires d'une société

- Analyse comparative des devoirs et obligations des dirigeants en France et dans un pays de Common Law
- Analyse comparative des devoirs et obligations des actionnaires en France et dans un pays de Common Law

Fusions et acquisitions (M&A) avec un focus sur les transactions transfrontalières

- Point commun à toutes les transactions
- Lettre d'intention : caractère obligatoire, pré-contrats
- Calendrier fiscal
- Cession d'actions ou cession d'actifs
- Audits préalables

Contrat de cession d'actions (Share Purchase Agreement) vs Contrat de cession d'actifs (Asset Purchase Agreement)

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



Prochaines sessions

...

A DISTANCE, PARIS

- 16 Sep. au 17 Nov. 2026

