



Film-Débat :

NEGOCIATION FRANCO-BRITANNIQUE D'UN CONTRAT *Six personnages en quête d'accord...*

Le 17 mars 1999, un jeu de rôle organisé par l'Association des Juristes Franco-Britanniques et le CREDA (Centre de recherche sur le droit des affaires de la CCIP) mettait en scène les subtilités voire les pièges inhérents aux différences tant juridiques que culturelles qui séparent Français et Anglais. Cet événement qui s'est déroulé dans les locaux de la Chambre de Commerce de Paris a été filmé et, presque 10 ans plus tard, l'approche est toujours d'actualité. Elle conserve toute sa portée et toute sa dimension pédagogique. Ci-joint le programme d'origine. Nous vous proposons de regarder cette vidéo de 70 mn avec :

Yves CHAPUT
Professeur à l'Université Paris I (Panthéon-Sorbonne)
Directeur scientifique du CREDA
Invité d'honneur

Lundi 18 février 2008
de 19H à 22H

A l'auditorium de la Maison du Barreau
2 rue de Harlay
75001 PARIS

La conférence sera suivie d'un verre de l'amitié.
Validation formation continue : 3 heures

COUPON A RENVOYER A : AJFB Mme Béatrice CASTELLANE : 10 rue Chardin – 75016 PARIS.
(E-mail : ajfb.france@wanadoo.fr)

M. Mme _____

Fonction _____

Adresse _____

participera (ont)

Participation aux frais : Membres AJFB/FBLS : 15,00 Euros Non-membres : 30,00 Euros
Etudiants moins de 25 ans : 5,00 Euros

Cotisation AJFB 2008 : Individuelle : 70,00 Euros Entreprises : 250,00 Euros
Universitaires : 100,00 Euros Etudiants : 15,00 Euros



ASSOCIATION DES JURISTES
FRANCO-BRITANNIQUES



Négociation franco-britannique d'un contrat

ou

Six personnages en quête d'accord ...

Jeu de rôles en trois actes

Colloque organisé en partenariat avec



Mercredi 17 mars 1999
de 14h à 18h

Chambre de commerce et d'industrie de Paris
27 avenue de Friedland 75008 PARIS
Tél. 01 55 65 72 94

Le propos de ce colloque est de confronter les modes respectifs de négociation des contrats adoptés par les professionnels britanniques et français.

L'expérience montre que tant les traditions socioculturelles et les comportements que l'environnement juridique propres à la Grande-Bretagne et à la France induisent une approche et une pratique de la négociation très différenciées, ce qui n'est pas sans conséquences pour le monde des affaires.

Pour donner à ce colloque un tour aussi vivant que possible, la forme du « jeu de rôles » a été retenue. Seront ainsi abordées, par des professionnels compétents, les différentes étapes de la négociation d'un contrat de cession à une entreprise française d'une usine située au Royaume-Uni, mettant en présence, pour chacun des deux pays, le dirigeant d'une grande entreprise, son « juriste-maison » et son conseil extérieur.

Le choix des interprètes s'est porté sur des professionnels de grande expérience :

– M. **William Blackburn**, OBE, Ancien General Manager du Bureau européen d'IBM, Président de la Commission juridique du British Council, et M. **Christian Mignon**, Responsable du Département Fusions-Acquisitions du Groupe SANOFI, tiendront le rôle des « businessmen » ;

– M^{me} **Dominique Ryder**, Legal Director de Connex Rail Ltd et M. **Philippe Legrez**, Directeur juridique de BONGRAIN SA, celui des juristes d'entreprise ;

– M. **Chris Watson**, Solicitor, SIMMONS & SIMMONS (Londres) et Me **Jean-Jacques Uettwiller**, Avocat au Barreau de Paris, UGGC et Associés, Président de l'Association des avocats-conseils d'entreprises, interpréteront le rôle des conseils extérieurs.

La réunion débutera par un exposé introductif à deux voix, qui permettra à M. le Professeur **Yves Chaput**, Directeur scientifique du CREDA, Directeur de l'UFR de droit des affaires de l'Université Paris I (Panthéon-Sorbonne), et à M. **Michael Butcher**, General Counsel de VIVENDI UK, de présenter le propos de la réunion selon un point de vue respectivement français et britannique.

Deux universitaires spécialistes du droit des contrats, M. **Laurent Aynès**, Professeur à l'Université Paris I (Panthéon-Sorbonne) et le Dr **Malcolm Clarke**, Professeur à l'Université de Cambridge (St John's College), commenteront les temps forts de la négociation.

Pour terminer, M. **Antoine Garapon**, Magistrat, Secrétaire général de l'Institut des hautes études sur la Justice, livrera les enseignements que lui suggère cette négociation franco-britannique.

14 h. - OUVERTURE DU COLLOQUE

M. Jean COURTIÈRE, Membre de la CCIP, Président du Comité technique du CREDA
M^{me} Myriam EZRATTY, Présidente de l'Association des juristes franco-britanniques,
Premier Président honoraire de la Cour d'appel de Paris
M^{me} Dominique de LA GARANDERIE, Bâtonnier de l'Ordre des avocats à la Cour de Paris
M. Gilles MAUDUIT, Président de l'Association française des juristes d'entreprise

14 h. 15 - INTRODUCTION

M. Michael BUTCHER - M. le Pr Yves CHAPUT

14 h. 35 - LE JEU DE RÔLES

ACTE I

LE DÎNER DES HOMMES D'AFFAIRES Accord, silences et malentendus

M. William BLACKBURN, Président de ROSBIFCO
M. Christian MIGNON, Président de FROG SA

Éclairage de la Faculté : M. le Pr Laurent AYNÈS, Dr Malcolm CLARKE

ACTE II

L'ENTRÉE EN SCÈNE DES JURISTES Les malentendus éclatent. Les deux camps fourbissent leurs armes.

Chez ROSBIFCO :

M. William BLACKBURN, M^{me} Dominique RYDER, M. Chris WATSON

Chez FROG SA :

M. Christian MIGNON, M. Philippe LEGREZ, M. Jean-Jacques UETTWILLER

ACTE III

LES AFFRES DE LA NÉGOCIATION

Scène I : Constat de désaccord

Réunion plénière

Scène II : La contribution des juristes

Le team britannique : M^{me} Dominique RYDER, M. Chris WATSON
L'équipe française : M. Philippe LEGREZ, M. Jean-Jacques UETTWILLER

Éclairage de la Faculté : M. le Pr Laurent AYNÈS, Dr Malcolm CLARKE

Scène III : Vers un accord ?

Réunion plénière

17 h. 15 - CONCLUSION

M. Antoine GARAPON

Cocktail