ORDRE DES AVOCATS DE PARIS

LE BARREAU AUTOUR DU MONDE

N°2
Février-Mars 2007

Le Barreau autour du monde

L'action internationale du Barreau de Paris

numéro spécial :

Les avocats de Paris s'exportent

Sommaire

Interview > p. 2
Ubifrance, le partenaire incontournable à l'international
éditorial > p. 4
Le Barreau de Paris s'exporte
Fondation pour le droit continental > p. 6
Les premiers pas du partenariat entre le Barreau et le projet de fondation pour le droit continental
Investir > p. 7
Les investissements français à l'étranger
Interviews > p. 8
Exportation des cabinets français : témoignages
Associations > p. 12
Les associations pour les avocats à l'international
Les appels d'offres juridiques internationaux diffusés par l'IFEJI
Partir > p. 15
Le volontariat international
Pratiques professionnelles > p. 17
Demande d'Exequatur d'un jugement
Bureaux secondaires et conventions de correspondances organiques
Actualités > p. 19
Colloque : Le droit international humanitaire coutumier
Bilan : 3e congrès mondial contre la peine de mort
Chambres extraordinaires pour le Cambodge
Compte-rendu : Colloque Mauritanie
Agenda > p. 23
Module de formation en droit chinois > p. 24

Interview

ÉRIC ELGHOZI,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ D'UBIFRANCE

UBIFRANCE, le partenaire incontournable à l'international

> Quelle est la mission d'UBIFRANCE ?

UBIFRANCE, l'Agence française pour le développement international des entreprises, est née en août 2003 de la fusion entre le Centre Français du Commerce Extérieur (CFCE) et l'Association UBIFRANCE, elle-même, née de la fusion du CFME et de l'ACTIM. Elle réunit l'expérience et le savoir-faire dans l'information, l'accès aux marchés extérieurs et la promotion des entreprises françaises à l'international. Sous la tutelle de la Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique (DGTPE) du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, UBIFRANCE est placée au cœur du dispositif public de soutien au commerce extérieur.

En liaison étroite avec les services commerciaux des ambassades de France à l'étranger, les Missions Economiques, UBIFRANCE, propose des produits et des services aux entreprises françaises pour les accompagner dans leur développement sur les marchés étrangers.

En 2006, UBIFRANCE et les Missions Economiques ont fourni des prestations à près de 13 000 entreprises, établissements financiers, organisations professionnelles et chambres consulaires.

> Quels sont les différents services/produits que vous proposez ?

Le réseau «UBIFRANCE et les Missions Economiques» représente le partenaire privilégié des entreprises françaises à tous les stades de leur développement international, et met à leur disposition tout un panel de services et de produits : il organise des actions collectives, porteuses d'une image forte du savoir-faire français dans tous les secteurs de l'industrie et des services (salons, rencontres, séminaires…) ;

il propose une gamme complète d'informations économiques et commerciales, juridiques et réglementaires ; il s'engage dans la promotion des entreprises auprès des acheteurs étrangers ; il diffuse l'information sur les savoir-faire français ; il offre un accompagnement personnalisé aux chefs d'entreprises ; il favorise les partenariats avec les entreprises étrangères…

UBIFRANCE gère aussi la formule des VIE, Volontariat International en Entreprise, qui contribue simultanément à l'internationalisation des entreprises françaises et à l'emploi des jeunes. Le VIE est le prolongement, sous forme civile, de la Coopération du Service National en Entreprise. En confiant à un jeune de 18 à 28 ans, homme ou femme, une mission professionnelle d'une durée de 6 mois à 2 ans, le VIE concoure efficacement au développement de l'entreprise sur des marchés étrangers.

Parmi les jeunes recrutés, 4 600 à ce jour dans 115 pays, plus des trois quarts présentent un niveau d'étude équivalent ou supérieur à Bac+3, parmi lesquels une forte proportion de diplômés de grandes écoles d'ingénieurs ou de commerce, et bien sûr des juristes.

> Quel est l'appui que vous pouvez apporter aux cabinets d'avocats qui souhaitent s'implanter à l'étranger ?

UBIFRANCE est partenaire du Plan d'Action Sectoriel à l'Exportation des Métiers du Droit, aux côtés du Conseil National des Barreaux, du Conseil Supérieur du Notariat, de l'Institut Français d'Experts Juridiques Internationaux…, dont le but est d'exporter «notre droit», notre organisation juridique et judiciaire et bien sûr nos juristes.

Outre le fait de promouvoir les savoir-faire français sur les salons étrangers, UBIFRANCE promeut également le droit français à travers la présence d'avocats et de juristes français sur ces salons. Par exemple, lors de l'opération «1000 PME en Chine» en 2005, le service juridique d'UBIFRANCE a été présent pour accompagner les entreprises françaises aux côtés des cabinets d'avocats déjà présents ou cherchant à se développer sur ce marché.

> Travaillez-vous avec un réseau d'avocats ? Quel est leur profil ?

Le Service Juridique International d'UBIFRANCE, composé de quatre juristes répartis par zone géographique travaille en étroite collaboration avec de nombreux cabinets d'avocats français ayant une forte activité à l'international. Deux Cercles de réflexion et d'initiatives regroupant chacun une trentaine d'avocats, l'un sur l'Afrique, l'autre sur le Proche et Moyen-Orient, ont été créés afin de réunir le plus d'experts compétents possible sur ces zones et d'organiser des Rencontres Juridiques Internationales Entreprises/Avocats. Le 14 mars se sont d'ailleurs tenues les premières Rencontres Juridiques Proche et Moyen-Orient. D'autres auront lieu notamment le 6 juin sur le Droit OHADA.

Deux prochains Cercles, l'un sur Inde, l'autre sur l'Amérique Latine, devraient voir le jour très bientôt. Ces Cercles s'impliquent fortement pour favoriser le développement international du Droit français et du Droit continental et travaillent à une «stratégie d'influence» pour un rayonnement français dans le monde. ■

«Le Barreau de Paris s'exporte»

YVES REPIQUET
BÂTONNIER DE L'ORDRE

Le Barreau de Paris s'exporte, et ce sera peut être une surprise pour certains, de découvrir les exemples de cabinets déjà résolument tournés vers l'international dont vous lirez les témoignages dans ce numéro.

Le Barreau de Paris s'exporte aussi de façon moins visible :

• soit grâce à un très grand nombre de membres de notre Barreau qui sont également inscrits à d'autres barreaux dans le monde et qui exercent leurs activités à l'étranger,

• soit d'avocats de barreaux étrangers qui nous font l'honneur et l'amitié de devenir avocat au Barreau de Paris,

• soit encore et c'est un phénomène en accroissement constant, nos jeunes confrères qui ont complété leur formation à l'étranger et se sont souvent également inscrits dans d'autres barreaux.

La diversité de l'exercice professionnel et la variété de zones géographiques des membres de la Commission internationale ouverte du Barreau de Paris, présidée par le Bâtonnier Bernard Vatier, démontrent aussi cette capacité remarquable de notre barreau de s'ouvrir à l'international.

Le Barreau de Paris s'exporte encore, parce que dans cette mondialisation inéluctable les entreprises françaises se tournant vers les marchés à l'international, ont besoin à leurs côtés de leurs conseils habituels, même et surtout lorsque ces entreprises utilisent les services de cabinets locaux, pour les aider à négocier et adapter leurs habitudes et standards contractuels usuels.

Dans nombre de pays, le droit dit d'origine «romano - germanique» ou «continental», est accessible aux avocats français.

Les exemples foisonnent de confrères intervenant à titre d'experts consultés par les organismes internationaux, (Banque Mondiale, Commission Européenne) dans le cadre de missions d'études, de rapports, de projets de réformes.

D'autres de nos confrères participent activement au développement, partout dans le monde, des droits de l'homme et des libertés fondamentales qui doivent être reconnus à chaque individu.

L'internationalisation du droit dans le domaine de grands projets d'infrastructures, de financement, de Partenariat Public Privé ouvre également aux avocats français qui en auront la volonté et l'indispensable formation des opportunités formidables mais encore trop mal exploitées.

Ne craignons pas d'exporter notre activité professionnelle, à titre individuel ou au sein d'une structure d'exercice, quelle qu'en soit la taille.

Le Barreau de Paris doit faire preuve d'initiative et le service des relations internationales ainsi que la Commission ordinale veillent à l'entretien de relations internationales dynamiques. Mais chacun de nos confrères quelle qu'en soit l'activité, peut et doit penser «international» au cours de sa carrière pour le développement de son cabinet. Ils seront surpris, souvent, de l'excellent accueil que les juristes ou confrères étrangers leur réservent et de l'intérêt et de la satisfaction de leurs clients. ■

FONDATION POUR LE DROIT CONTINENTAL

Les premiers pas du partenariat entre le Barreau et le projet de fondation pour le droit continental

JEAN-MARC BAÏSSUS
JUGE, DIRECTEUR GÉNÉRAL FONDATION POUR LE DROIT CONTINENTAL

Avec la possibilité qu'ils ont de s'implanter à l'étranger, les avocats sont des vecteurs puissants du droit romano-germanique, ou continental. Ils constituent une interface naturelle pour leurs clients entre la France et le pays hôte, ils sont au coeur de la maîtrise du risque juridique et judiciaire que comporte tout investissement international.

Prescripteurs de droit, fins connaisseurs des réalités du droit étranger, les avocats ont une vocation naturelle à mieux faire connaître les points d'excellence de notre droit.

C'est pourquoi, dès les origines du projet de fondation pour le droit continental, les membres fondateurs ont souhaité un partenariat fort avec les barreaux. Celui-ci s'est concrétisé sous la forme d'un apport important au capital de la Fondation et par une série d'actions menées par l'association de préfiguration.

Outre le soutien à plusieurs colloques, ce sont l'installation d'un Volontaire International en Entreprise (VIE) en Chine pour agir comme juriste coordinateur, la mise en commun d'informations sur la coopération internationale sur support Internet, le rapprochement avec diverses structures comme l'Institut Français d'Eexperts Juridiques Internationaux (IFEJI), la participation à l'accueil de plusieurs délégations de juristes étrangers de très haut niveau qui ont marqué les premiers mois de ce partenariat.

Les projets en place sont nombreux et dessinent les lignes directrices de demain.

Un budget annuel de 1,5 millions d'Euros est déjà disponible à cette fin. La collecte et la diffusion systématique de l'information sur l'actualité juridique des pays étrangers, notamment par le réseau des correspondants locaux, permettra aux avocats de disposer de renseignements concrets et actualisés.

La traduction à grande échelle du droit continental facilitera l'utilisation de ses concepts dans les contrats comme pour le conseil.

L'interaction au sein de la Fondation des professionnels du droit, des entreprises, des pouvoirs public et des universitaires, français et étrangers, ouvre un accès renouvelé à de riches réseaux de contacts et de compétences.

En particulier, l'implication des entreprises de grande taille, comme des PME par le biais d'une association de soutien, devrait générer de multiples occasions de faire prendre conscience aux acteurs économiques de l'importance stratégique du conseil pour toute opération à dimension internationale.

Au plan institutionnel, la Fondation veillera à assurer une veille internationale en vue de consolider la présence de l'expertise juridique française et de droit continental, par exemple auprès de la Banque Mondiale ou de l'Union Européenne, comme à l'occasion de ces nombreux forums où se forgent les normes internationales de demain (OMC, BIT, Conseil de l'Europe, OCDE, instances régionales ....).

Les partenaires de la Fondation savent qu'ils peuvent compter sur les avocats pour faire valoir les atouts du droit continental et tout l'intérêt de maintenir la diversité des solutions juridiques. ■

Les investissements français à l'étranger

La France se positionne au deuxième rang des investisseurs mondiaux, derrière la Grande-Bretagne et devant les Etats-Unis avec plus de 5000 entreprises françaises présentes à l'étranger, 22000 filiales et 600 milliards d'euros d'investissements directs à l'étranger.
Ces investissements ne sont pas l'apanage des seuls grands groupes. Certes tous les grands groupes français sont largement implantés hors hexagone, mais aussi les PME, qui sont à la recherche de nouvelles parts de marché et dont les résultats sont au rendez-vous. Les Trophées Cap Export 2006 leur ont rendu hommage pour leur succès, leur dynamisme et leur parcours très souvent courageux, face à une concurrence parfois très rude.

Globalement, les entreprises françaises sont présentes dans quasiment tous les pays du monde à travers leurs filiales.
Toutefois, depuis 2003, le Ministre du Commerce Extérieur a entrepris une action renforcée de soutien aux exportateurs français en direction de marchés à fort potentiel sur lesquels les entreprises françaises sont jusqu'à présents insuffisamment présentes : il s'agit de 25 pays cibles comptant à la fois de grands marchés émergents (Chine, Inde, Russie, Brésil…), des marchés stratégiques (Etats-Unis, Japon, Allemagne…) et des pays du Maghreb.
Par ailleurs 5 pays pilotes ont été retenus : la Chine, le Japon, l'Inde, la Russie et les Etats-Unis.

De fait ces derniers bénéficient d'enveloppes budgétaires plus importantes permettant, dans le cadre de plans d'action commerciale élaborés en coordination avec l'ensemble du réseau (Missions économiques, UBIFRANCE, organisations professionnelles), de renforcer, les moyens en effectif, la présence sur des salons, de multiplier les actions collectives subventionnées telles que les missions de prospection ou les pavillons collectifs labellisés par UBIFRANCE…

La plupart des entreprises décident de s'implanter dans tel ou tel pays, en fonction d'une stratégie mondiale ou régionale de conquête de nouveaux marchés.
Les zones de prédilection sont les pays développés (Etats-Unis, Royaume-Uni, Allemagne, Espagne, Belgique).
Les pays de l'Union Européenne accueillent plus de la moitié des investissements.
Ceux-là sont essentiellement engagés sur des secteurs économiques au premier rang desquels figure le secteur financier, puis le commerce et la distribution, les matériels de transport, les transports et communications, les industries chimiques sans oublier les biens de consommation.

Ces deux dernières années, la France a nettement amélioré ses performances, en termes d'investisseur à l'étranger.
Toutefois, investir à l'étranger, où, comment et selon quel mode juridique sont des questions cruciales sur lesquelles il est impossible de faire l'impasse.
Il est important de bien maîtriser les atouts et les inconvénients d'un pays ou d'un marché avant de s'y établir.

S'adapter à chaque situation, s'informer sur l'environnement économique, politique et juridique d'un pays sont incontestablement les premiers conseils à donner à un exportateur. ■

ÉRIC ELGHOZI,
DIRECTEUR GÉNÉRAL
DÉLÉGUÉ D'UBIFRANCE

Exportation des cabinets français : témoignages !

Gide Loyrette Nouel a entrepris dès 1967 le développement d'un ensemble de bureaux qui comporte aujourd'hui près de 650 avocats de 30 nationalités différentes dans 19 pays, de sorte que le cabinet réalise aujourd'hui, depuis Paris ou à travers ses bureaux à l'étranger, une partie très significative de ses activités hors de France et compte des clients de nationalités très diverses.

GÉRARD TAVERNIER
AVOCAT AU BARREAU DE PARIS

Quels conseils donneriez vous à un cabinet qui souhaite ouvrir une structure à l'étranger ?

Une analyse la plus précise possible de l'état du marché et des besoins des clients déjà existants dans les pays concernés est la priorité.

Il est en effet beaucoup plus facile de développer les relations avec un client existant que de conquérir de nouveaux clients. La qualité de l'équipe de juristes mise en place est une condition déterminante du succès.

Sa composition ne doit pas conduire à une remise en cause des valeurs fondamentales et des principales règles de fonctionnement du cabinet. La gestion des ressources humaines est fondamentale.

Quels sont les principaux obstacles à l'installation et au développement d'un cabinet secondaire ?

Outre la capacité humaine que je viens d'évoquer et au-delà des contraintes législatives ou règlementaires propres à chaque pays et de la difficulté de mettre en place dans certains cas une structure fiscale qui ne soit pas excessivement pénalisante, il est essentiel d'établir, dans toute la mesure du possible, de bonnes relations avec les pouvoirs publics et les barreaux des pays concernés.

L'attrait désormais préférentiel des étudiants en droit de nombreux pays pour les Etats-Unis et, subsidiairement, la Grande Bretagne et l'insuffisance des moyens mis en place par les pouvoirs publics français au titre de bourses ou autres facilités d'accueil compliquent le recrutement de collaborateurs de qualité susceptibles de devenir rapidement de bons professionnels.

Si vous deviez ouvrir un cabinet secondaire aujourd'hui, dans quel pays l'installeriez-vous ? Pourquoi ?

Répondre à cette question serait un peu dévoiler nos «secrets de fabrique». Comme évoqué précédemment, nos réflexions s'orientent vers des marchés qui intéressent nos plus grands clients et qui permettent le développement de synergies avec les bureaux déjà existants.

La croissance parallèle de nos activités à Paris dans le domaine financier et des marchés de capitaux, en complément de l'ensemble des autres domaines du droit des affaires, nous incite à réfléchir en priorité aux pays dont les besoins en la matière apparaissent aujourd'hui les plus forts. ■

CLEARY GOTTLIEB est un cabinet d'origine américaine créé après la dernière guerre à Washington et à New York. Il s'installe à Paris en 1949 et dispose aussi de bureaux à Bruxelles, Londres, Francfort, Cologne, Milan, Rome et Moscou en Europe et Pékin et Hong Kong en Chine.

JEAN-MICHEL TRON
AVOCAT AU BARREAU DE PARIS
AMCO

Quels conseils donneriez vous à un cabinet qui souhaite ouvrir une structure à l'étranger. ?

Il me semble qu'il y a trois facteurs principaux à prendre en compte pour ouvrir une structure à l'étranger.
Il y a tout d'abord la faculté de déposer ou de construire une clientèle non seulement à court terme mais aussi à moyen et long terme. On ne peut se contenter de clients intermittents, il faut engendrer une clientèle permanente et adapter la nouvelle structure aux besoins de cette clientèle.
Il y a ensuite la possibilité de trouver des avocats capables de créer et de promouvoir la nouvelle structure: il y a tout d'abord la capacité d'envoyer des avocats en provenance du siège, en l'occurrence de France (ces avocats n'étant pas nécessairement français, mais ayant la nationalité du pays d'installation et parfois même d'un pays tiers), il y a ensuite la possibilité de recruter des avocats du pays dans lequel la nouvelle structure est créée.
Il y a, en troisième lieu, l'étude des conditions juridiques, fiscales et sociales pour exercer dans le pays d'accueil, d'y recruter et d'y faire des associés.
Il y a finalement la capacité d'intégrer la structure créée au sein du cabinet sur le plan du management comme au niveau déontologique.
Il n'y a pas de cabinet international sans un certain esprit de corps, sans une éthique partagée, un climat de confiance mutuelle mais aussi sans une certaine discipline, notamment dans les méthodes de travail.

Quels sont les principaux obstacles à l'installation et au développement d'un cabinet secondaire ?

Le succès que connaît le cabinet sur son marché intérieur : la structure créée à l'étranger suppose une distraction vers ce cabinet des forces vives. Il faut à la fois accepter d'envoyer à l'étranger des avocats utiles au marché national et faire un effort de formation pour intégrer des avocats qui n'ont pas toujours la même culture.
Il faut consacrer au cabinet nouveau une part importante de son management au moins dans la phase de lancement.
Ces efforts, cette dépense de temps et d'énergie représentent souvent des coûts bien supérieurs aux dépenses financières proprement dites (loyer, rémunération initiale, achat d'équipement, etc.).
Il y a le problème de l'envoi de collaborateurs ou d'associés à l'étranger et la réception d'associés en France. Cela peut créer des difficultés familiales ou de carrière graves.
Il n'est pas toujours facile de déplacer un ménage.
Il n'est pas toujours facile de réintégrer un avocat qui, à l'étranger, n'a pas pu rester à la pointe de sa technologie.

Si vous deviez ouvrir un cabinet secondaire aujourd'hui, dans quel pays l'installeriez-vous ? Pourquoi ?

C'est une question à laquelle il est très difficile de répondre. La réponse dépend, en effet, d'un ensemble de facteurs qui varient de cabinets à cabinets.
C'est un mélange de choix stratégiques et d'opportunité, presque de chance.
C'est aussi une question de spécialisation du cabinet national et d'affinité avec le pays choisi. Comme dans toute entreprise et quelles que soient les analyses faites, il y a une part de pari et de risque. ■

DS AVOCATS est un cabinet européen (France / Espagne / Italie / Belgique) implanté en Asie depuis une vingtaine d'années (Chine / Corée / Vietnam / Singapour / Inde).
Le cabinet se tourne progressivement vers d'autres continents comme l'Amérique latine (ouverture récente d'un bureau en Argentine) et l'Afrique (Maghreb).
DS compte aujourd'hui 200 avocats dans le monde dont la moitié en France.

OLIVIER MONANGE
AVOCAT AU BARREAU DE PARIS

Quels conseils donneriez vous à un cabinet qui souhaite ouvrir une structure à l'étranger ?
L'ouverture d'un bureau à l'étranger ne s'improvise pas. Il s'agit de l'aboutissement d'une démarche qui peut prendre plusieurs années. Le cabinet doit en effet avoir préalablement établi des contacts dans le pays et, idéalement, commencé à y développer une clientèle. La situation la plus favorable consiste à accompagner un client qui a un projet dans le pays, et de partir de cette première expérience pour s'y implanter. C'est comme cela que nous nous sommes installés en Chine il y a 20 ans.
De la même façon aujourd'hui, nos clients nous emmènent avec eux en Inde. Par ailleurs, le choix de l'avocat chargé d'ouvrir le bureau est fondamental. Il ne suffit pas d'être un bon avocat. Il faut aussi que la personne se sente attirée par le pays dans lequel elle va s'installer, ou, du moins, ait l'envie de le découvrir. Dans les pays asiatiques, l'existence d'un environnement culturel radicalement différent ne manque pas d'influer sur la pratique du droit. L'expatrié doit alors se plier à cet exercice parfois compliqué consistant à s'adapter à l'environnement local tout en demeurant fidèle à ses valeurs d'avocat français.

Quels sont les principaux obstacles à l'installation et au développement d'une cabinet secondaire ?
En tant qu'avocats étrangers, nous ne sommes pas toujours les bienvenus. Certains pays, bien que membres de l'OMC, continuent d'interdire l'implantation de cabinets étrangers. D'autres limitent le champ d'exercice des avocats étrangers: interdiction de délivrer des opinions légales en droit local, limitation du nombre d'implantations dans le pays, impossibilité d'engager des avocats locaux, système de licence annuelle ... Les formalités d'ouverture du bureau secondaire peuvent aussi se révéler fastidieuses du fait de la réglementation ou des autorités locales. Une fois installé, la concurrence peut s'avérer rude, pas tant avec les confrères français, peu présents généralement à l'étranger, qu'avec les cabinets anglo-saxons ou les cabinets locaux. Les anglais et les américains sont généralement pionniers: lorsque nous avons ouverts en Chine en 1986, quatre cabinets américains se trouvaient déjà sur place. Par ailleurs, les cabinets locaux, notamment dans les pays de common law (c'est vrai notamment en Asie pour l'Inde, Singapour ou Hong Kong) occupent bien le terrain. Ces cabinets n'hésitent pas à engager des avocats français pour se positionner auprès de la clientèle française.

Si vous deviez ouvrir un cabinet secondaire aujourd'hui, dans quel pays l'installeriez-vous ? Pourquoi ?
Aujourd'hui, le choix des BRICS (Brésil / Russie / Inde / Chine) s'impose à l'évidence, compte tenu du rythme de développement de l'économie de ces pays, de la taille de leur marché domestique et de leur internationalisation croissante. Néanmoins, si ces pays ont en commun d'offrir des perspectives enthousiasmantes, il faut rester conscient que chacun d'eux réserve son lot de difficultés et de problèmes lors d'une implantation. Ouvrir un cabinet secondaire dans ces pays doit donc constituer un vrai projet, soigneusement mûri et préparé. D'autres pays, plus proches, peuvent aussi représenter des opportunités: les pays d'Europe qui ne sont pas encore rentrés dans l'Union Européenne et y adhéreront nécessairement à moyen ou long terme, ou les Etats du Golfe en phase d'ouverture et de diversification de leur économie pour sortir du «tout pétrole». ■

Longchamp Société d'Avocats intervient depuis de nombreuses années, dans tous les domaines du droit des affaires. L'internationalisation de l'activité de ce cabinet est à l'origine de son implantation en Espagne.

JEAN MARC SANCHEZ
AVOCAT AU BARREAU DE PARIS ET DE MADRID

Quels sont les obstacles et difficultés que vous avez pu rencontrer lors de l'ouverture d'un cabinet à l'étranger ?

Les principaux obstacles et difficultés que nous avons rencontrés sont ceux liés à l'implantation à l'étranger de tout cabinet de notre taille, qui n'appartenait pas à un réseau intégré et ne possédait pas de bureaux à l'étranger et devait nécessairement envisager sa stratégie de développement international en faisant preuve de pragmatisme et d'originalité.

Les grands cabinets peuvent beaucoup plus facilement compenser les contraintes et le coût d'une telle implantation, de part leur effet de taille et leur image de marque, en s'appuyant sur un réseau ou des correspondants existants.

En revanche les autres cabinets souhaitant s'engager dans cette démarche doivent rechercher des alliances avec des cabinets locaux, en choisissant une intégration plus ou moins forte selon les objectifs et la durée nécessaire à les atteindre, stratégie que nous avons privilégiée.

A défaut d'être présent sur place de façon permanente, il est indispensable de pouvoir s'appuyer sur une équipe locale, le succès d'une telle implantation dépendant principalement de la capacité à pouvoir ensuite accompagner des clients étrangers en France.

Quels conseils donneriez vous à un cabinet français qui souhaiterait ouvrir un cabinet secondaire ?

Seuls les cabinets ayant une légitimité suffisante réussissent à s'implanter à l'étranger.

Avec plusieurs avocats espagnols ou d'origine espagnole et ayant effectué leur parcours en Espagne, nous avons décidé d'être actifs sur ce marché où à ce jour encore, nous avons peu de concurrents.

En effet, nous sommes l'un des rares cabinets français et l'un des seuls à Paris à être présent en Espagne, contrairement aux cabinets anglo-saxons qui y possèdent des bureaux depuis longtemps, alors que de nombreux cabinets français ou parisiens sont présents mais dans d'autres pays, les cabinets espagnols restant pour l'instant très largement absents du marché français.

La principale raison de la faible présence des cabinets français en Espagne est sans doute l'absence de maîtrise de la langue, car il ne suffit pas d'être avocat inscrit à un barreau étranger, encore faut-il que cette démarche s'inscrive dans une logique cohérente.

Si vous deviez ouvrir une structure secondaire aujourd'hui, quel pays choisiriez vous et pourquoi ?

Au-delà de l'Espagne, les pays d'Amérique latine représentent aujourd'hui un potentiel important, notamment le Mexique à raison de sa proximité avec les Etats-Unis, mais aussi d'autres pays tels que le Brésil ou l'Argentine, qui sont autant de nouveaux marchés pour les investisseurs internationaux.

A ce jour, peu de nos confrères sont spécialisés et encore moins présents dans ces pays.

Dès lors, les entreprises françaises n'ont souvent d'autre choix que de faire appel soit à des structures locales affiliées ou non à des réseaux, soit aux implantations locales de réseaux transnationaux. ■

Les associations pour les avocats à l'international

Jean-Gabriel Recq est associé du cabinet Diem&Partner Rechtsanwälte GbR à Stuttgart. Il est inscrit à la fois au Barreau de Paris et au Barreau de Stuttgart. Il exerce son activité depuis 1992 en Allemagne et conseille les entreprises françaises dans le développement de leurs affaires dans ce pays. Conseiller du Commerce Extérieur il est sensible au problème d'implantation des cabinets français à l'étranger et a lancé il y a un an le projet AVEX.

JEAN-GABRIEL RECQ
AVOCAT AU BARREAU DE PARIS
RECHTSANWALT
PRÉSIDENT D'AVEX

Qu'est ce que l'AVEX ?

L'AVEX est l'Association des Avocats Français Expatriés.
Elle a été constituée le 22 juin 2006 à Paris et existe officiellement depuis le 16 septembre 2006.
Ses membres sont exclusivement des avocats français exerçant leur activité à l'étranger.

Pourquoi l'AVEX ?

Le premier but de l'AVEX est de recenser avec l'aide des organisations représentatives la présence des avocats français à l'étranger et bien sûr de les convaincre de devenir membre de ce réseau.

Le deuxième but de l'AVEX est de représenter les avocats français de l'étranger vis à vis de leur Ordre d'origine.
Malgré les efforts des Ordres nationaux et en tout premier lieu de l'Ordre de Paris, certains points restent à éclaircir comme celui de l'assurance civile professionnelle, de la formation professionnelle ou de la domiciliation. Chacun individuellement ne peut pas faire bouger les choses, ensemble nous serons je suis sûr mieux entendus.
Le Barreau de Paris a déjà répondu à l'une de nos attentes en confirmant que les heures de formation dans nos pays d'accueil seront prises en compte à Paris.
Enfin nous souhaitons encourager les carrières des jeunes avocats français à l'étranger (stages, bourses etc.), pouvoir confronter nos expertises sur des problèmes de droit international et servir de relais à l'étranger pour les autorités politiques et professionnelles françaises. En fait nous avons pas mal de travail devant nous …

Comment réagit la profession à cette initiative ? Quels sont vos soutiens ?

D'une manière générale la réaction est enthousiaste tant chez les avocats concernés que chez les autorités représentatives. Le Barreau de Paris et le Conseil National des Barreaux nous soutiennent pleinement.
Le Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur (60 avocats à l'étranger), les Sénateurs de

l'étranger et la future Fondation pour le droit continental nous assurent aussi leur soutien.
La Confédération Nationale des Avocats nous aide en assurant la logistique sur place.
Et l'AVEX n'a que six mois d'existence !

Est ce que l'AVEX est présente sur le net ?

Oui bien sûr !
Depuis mi-novembre 2006, l'AVEX dispose d'un site internet très professionnel que nous pouvons régulièrement actualiser sans contrainte majeure (www.avex-online.eu).
Ce site nous permet non seulement de présenter le réseau AVEX aux confrères en France et à l'étranger, au public mais il peut aussi servir de plateforme de communication entre les membres.
Une des difficultés de ce réseau est en effet de tisser les liens entre tous les membres qui compte tenu des distances ne pourrons pas se rencontrer facilement dans un endroit donné et au même moment.
Pour nous le site était une priorité pour laquelle nous devions investir.

Quels sont les premiers projets concrets de l'AVEX ? Les prochains rendez-vous ?

Mis à part le site internet, nous avons déjà remis à tous nos membres le premier guide mondial de la responsabilité civile professionnelle de l'avocat, avec une vingtaine de contribution par pays, réalisé avec le soutien du courtier AON.
Il s'agit d'un instrument pratique pour mieux appréhender les particularités de certains pays, que nous souhaitons compléter et actualiser prochainement. Le thème de la responsabilité professionnelle et celui de l'assurance professionnelle, seront les thèmes de notre première assemblée générale que nous comptons tenir à Paris en même temps que le congrès de l'UIA qui cette année se tiendra dans la capitale du 31octobre au 4 novembre 2007.

Rappeler nous les conditions pour être membre d'AVEX et qui contacter ?

C'est très simple. Pour être membre d'AVEX, il faut être avocat, inscrit à un barreau français ou de nationalité française et exercer son activité à l'étranger. ■

Pour plus d'informations il suffit de consulter notre site internet (www.avex-online.eu) ; vous pouvez aussi nous contacter par courrier au siège en France à c/o CNA, 34, rue de Condé, F-75006 Paris ou par Mail à info@avex-online.eu.
Vous pouvez enfin prendre contact directement avec moi au +(49) 711 228 54 56

Les appels d'offres juridiques internationaux diffusés par l'IFEJI

MAUDE VALLÉE BOUILHOL
DÉLÉGUÉE IFEJI
AVOCATE AUX BARREAUX DE MONTRÉAL ET DE PARIS

Créé en février 2002 sous l'égide du Barreau de Paris et du ministère français des Affaires étrangères et reconnu depuis 2006 comme un service dédié de l'Ordre des avocats au Barreau de Paris, l'Institut Français d'Experts Juridiques Internationaux (IFEJI) a su répondre à plusieurs exigences des acteurs du monde juridique en France pour la représentation de ses intérêts à l'international, notamment dans les secteurs des réformes juridiques, du droit des affaires et du droit économique.

L'action de l'association répond à deux objectifs clairs : la valorisation du droit français dans le monde, et la promotion de l'expertise juridique de tradition civiliste. Le travail de l'IFEJI ouvre ainsi de nouvelles perspectives aux experts juridiques, notamment avocats, qui voient leurs compétences bénéficier d'une véritable crédibilité et d'une attractivité nouvelle dans le monde.

L'IFEJI répond avec succès à sa mission première consistant à identifier et sélectionner les meilleurs juristes français dans des conditions rigoureuses de transparence et d'indépendance. Ces experts sont tous engagés par une charte de déontologie permettant de garantir des prestations de qualité. L'IFEJI développe également un dialogue avec ses experts pour qu'ils soient à même de répondre à des appels d'offres juridiques internationaux et de réaliser leurs missions dans les meilleures conditions de réussite.

Ces appels d'offres constituent un marché d'une réelle ampleur (pour la seule année 2006, sur les 161 appels d'offres communiqués aux experts IFEJI, 64 précisaient le budget alloué au marché pour une moyenne de 1 087 196.75 €) offrant de véritables perspectives pour les avocats de tradition civiliste et le développement des cabinets français à l'international.

C'est pourquoi l'IFEJI a mis en place en 2005, un système de veille et de transmission des appels d'offres internationaux qui permet de prendre connaissance directement des opportunités de marchés qui correspondent aux spécialités et compétences des Experts IFEJI.

Ce service repose sur une analyse quotidienne du marché permettant de réaliser un tri aboutissant à identifier les projets pouvant le mieux correspondre aux compétences des Experts IFEJI. Pour chaque appel d'offre qui paraît correspondre aux secteurs de spécialité des Experts IFEJI, une fiche synthétisée est préparée, comportant un résumé des informations nécessaires pour répondre.

L'IFEJI est le seul organisme à offrir un tel service à ses membres, spécialisés dans tous les secteurs du droit des affaires et du droit économique.

Ce service est aujourd'hui suffisamment efficace et réactif pour permettre une manifestation d'intérêt des experts dans les meilleures conditions et délais possibles. Le savoir-faire de l'IFEJI dans ce domaine, sa connaissance des exigences des acteurs locaux et internationaux et sa réactivité face aux attentes des prescripteurs a permis la mise en relation et la présélection d'experts pour des missions à l'étranger.

Depuis la mise en place de ce service, l'IFEJI a ainsi synthétisé et transmis plus de 300 fiches de transmission d'appels d'offres dont plus de 150 pour la seule année 2006. Une majorité de ces appels d'offres est essentiellement juridique et les autres pluridisciplinaires.

Le droit des marchés publics et les Partenariats Publics Privés (PPP), le droit de l'énergie, le droit foncier, les réformes juridiques et judiciaires, le droit de l'environnement, le droit des transports, le droit bancaire et financier et le droit commercial international sont les secteurs où les demandes de réforme provenant des pays en développement sont les plus fortes.
Par ailleurs, afin de favoriser une réponse optimisée aux appels d'offres, l'IFEJI met en œuvre un plan d'actions pour, organiser le regroupement des experts pour répondre en commun, mieux répondre aux requêtes et besoins d'organismes partenaires, bureaux d'études et organisations multilatérales pour des projets spécifiques et enfin, participer, en coopération avec le GIP France Coopération Internationale (FCI), à des jumelages institutionnels dans les secteurs du droit des affaires et du droit économique où la France est actuellement sous représentée. ■

Pour plus d'informations, contacter Me Maude Vallée Bouilhol, Déléguée IFEJI, à l'adresse suivante : contact@ifeji.org

PARTIR

Le volontariat international

ANNE SOULÉLIAC
AVOCAT
AU BARREAU
DE PARIS

Une expérience professionnelle à l'étranger est toujours un plus sur un CV et un rêve partagé par bon nombre de jeunes diplômés. Pourtant s'il est assez simple de partir étudier à l'étranger il apparaît souvent beaucoup plus compliqué de pouvoir y travailler notamment lorsque l'on est en tout début de carrière.

Le volontariat international

Le volontariat international peut constituer pour les juristes et jeunes avocats un véritable tremplin pour une carrière internationale.
Volontaire International, c'est partir pour une mission professionnelle à l'étranger tout en bénéficiant d'un statut public protecteur.
En effet, le Volontaire international est placé sous la tutelle de l'Ambassade de France. Il ne s'agit pas de bénévolat puisque les Volontaires internationaux perçoivent mensuellement une indemnité forfaitaire, entre 1 100 € et 2 900 € nets par mois, variable suivant le pays d'affectation, mais indépendante du niveau de qualification..

Conditions requises

Le volontariat international s'adresse aux étudiants, jeunes diplômés, ou chercheurs d'emploi, de 18 à 28 ans, de nationalité française ou européenne.
Le volontariat international peut également être compatible avec un stage de fin d'études lorsque celui-ci est validé par une école ou une université.

Les candidats doivent être en règle avec les obligations du service national de leur pays d'origine, disposer d'un casier juridique vierge et être apte physiquement. C'est le CIVI qui assure la promotion du Volontariat International, centralise les inscriptions, diffuse les offres mais c'est au candidat de rechercher un poste. Le temps nécessaire pour trouver une mission est variable mais il faut au minimum compter entre 3 et 4 mois. Une fois que votre candidature a été sélectionnée, vous êtes mis en relation avec un organisme gestionnaire.

Auprès d'une entreprise ou d'une administration

● *Pour le VIE (Volontariat International en Entreprise)*

Le Volontaire International effectue sa mission au sein d'une entreprise française à l'étranger. Il occupe un emploi d'ordre commercial, technique, scientifique, etc...

Le candidat peut trouver lui-même sa mission, en démarchant les entreprises ou en consultant les offres sur le site du CIVI. L'organisme gestionnaire est UBIFRANCE, qui instruit la demande d'affectation et assure la gestion du VIE.

Il est tout à fait possible de proposer un VIE à une entreprise qui n'a jamais diffusé d'offres sur le site du CIVI. Il faut alors que cette entreprise dépose un dossier d'affectation auprès d'UBIFRANCE. L'entreprise doit au minimum remplir deux conditions : être de droit français et avoir un projet à l'international.

● *Pour le VIA (Volontariat International en Administration)*

Selon le cas, le Volontaire International est placé sous la tutelle du Ministère des Affaires Etrangères (MAE) ou de la Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique (DGTPE).

Les postes de VIA relevant du Ministère des Affaires étrangères (MAE) se trouvent principalement dans les services de coopération et d'action culturelle des ambassades, les Centres et Instituts culturels, les Alliances françaises et les établissements de recherche à l'étranger.

Les affectations de VIA pour le compte de la DGTPE se font le plus souvent au sein des Missions Economiques (services commerciaux des ambassades de France) ou des Chambres de Commerce et d'Industrie Française à l'étranger (CCIFE).

Les départs de volontaires concernent pour 46% l'Europe, 18% l'Asie, 15% l'Amérique du Nord (essentiellement les Etats-Unis), 12% l'Afrique, 7% l'Amérique Latine, et 2% le Proche et Moyen-Orient.

Travailler à l'étranger permet de valoriser son ouverture vers l'international et constitue une expérience humaine unique. ■

Contacts/Renseignements :
http://www.civiweb.com/
http://www.ubifrance.fr/
http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/
http://www.missioneco.org/me/

à retenir

La commission des stages du Barreau de Paris octroie également chaque année des bourses et aide au financement pour des avocats désireux d'effectuer un stage au sein d'un cabinet ou des études supérieures dans une université à l'étranger.

Pour plus d'informations :
Contacter le Service des relations européennes et internationales
Tél : 01 44 32 47 77 - Fax : 01 44 32 49 36
E-mail : nnovice@avocatparis.org

Demande d'Exequatur d'un jugement

Pour rendre exécutoire en France un jugement rendu à l'étranger, il convient que la décision rendue par le tribunal étranger obtienne l'exequatur d'une juridiction française.

En matière d'exequatur, chaque cas est particulier et dépend à la fois du pays d'origine de la décision, de la date du jugement et du fond de l'affaire.
Les règles relatives à l'exequatur qui relèvent du droit international privé, seront ci-après brièvement rappelées, à l'exclusion de l'exequatur des sentences arbitrales.
En France, La juridiction compétente est le TGI du domicile du défendeur ou du siège social de l'entreprise.
Le droit applicable dépend du pays dans lequel ce jugement a été rendu et de sa date.

POUR MÉMOIRE :
> si le jugement a été rendu dans un pays de l'Union Européenne avant le 1er mars 2002, s'appliqueront, les Conventions de Bruxelles du 17 septembre 1968 et de Lugano du 16 septembre 1988.
> si le jugement a été rendu après le 1er mars 2002, s'appliquera le Règlement CE n°44/2001 du Conseil du 22 décembre 2000.
> si le jugement a été rendu dans un pays hors UE, l'exequatur se fera selon les dispositions de la convention bilatérale de coopération judiciaire relative à l'exequatur ou, d'entraide en matière de justice entre le pays où le jugement a été rendu et la France, ou bien en fonction du droit commun de l'exequatur qui s'appuie sur l'article 509 du NCPC et plus particulièrement sur sa jurisprudence.
Pour savoir s'il existe une convention portant sur les procédures d'exequatur entre la France et le pays dans lequel le jugement a été rendu, il suffit de consulter le lien suivant :
http://www.doc.diplomatie.fr/BASIS/pacte/webext/bilat/sf

S'agissant des modalités de présentation de la demande d'exequatur, ce sera par voie de requête ou d'assignation selon que le jugement a été rendu par une juridiction appartenant ou non à l'UE ou selon qu'il porte sur des domaines particuliers.
En toute hypothèse il conviendra de produire l'original de la décision et un certificat de non-appel ou tout autre certificat attestant du caractère exécutoire de la décision. ■

CHRYSTEL DERAY, AVOCAT À LA COUR,
DIRECTRICE DU SREI
EN COLLABORATION AVEC
ÉLISE TILLET DAGOUSSET, JURISTE,SREI

Si le Tribunal de Grande Instance de Paris est compétent pour prononcer l'exequatur, afin de faciliter vos démarches, vous pouvez vous adresser aux personnes suivantes :

> Pour les jugements rendus dans des pays européens avant le 1er mars 2002 et pour les sentences arbitrales :
Mme Paradis au 01 44 32 50 64 (bureau 303)

> Pour les jugements rendus dans des pays européens après le 1er mars 2001 et pour rendre exécutoire un jugement français à l'étranger :
Mme Langlois 01 44 32 57 47

> Pour les assignations :
la 1re Chambre, 1re Section (bureau 309).

> Pour les assignation en référé :
le Greffe des référé au : 01 44 32 93 77

Bureaux secondaires et conventions de correspondances organiques

Sans investir dans l'ouverture d'un bureau à l'étranger, un cabinet peut souhaiter développer un courant d'affaires avec un cabinet européen ou non. Pour ce faire, la signature d'une convention dite de correspondance organique, permet d'encadrer simplement, les modalités d'une collaboration bilatérale à l'international.

S'agissant des correspondances organiques, leur réglementation figure dans la 2e partie du Règlement Intérieur du Barreau de Paris (RIBP) concernant les dispositions propres du Barreau de Paris, indépendantes du règlement national.

L'article P 49.3 dispose que chaque fois qu'un avocat du Barreau souhaite officialiser des relations professionnelles régulières avec un avocat inscrit dans un barreau étranger, appartenant ou non à l'UE , il établit une convention dite de «correspondance organique internationale», soumise à l'autorisation préalable du Bâtonnier.
Les correspondances organiques internationales suivent le régime des correspondances organiques nationales visées à l'article P.48.5. au terme duquel «*(…) Une telle convention peut envisager une coopération impliquant un référencement mutuel de clientèle, nécessairement gratuit, l'indication du nom et de l'adresse du correspondant sur le papier à lettre du co-contractant, le mot «correspondant» devant précéder ou suivre immédiatement le nom de l'intéressé. Une telle convention ne peut comporter des dispositions qui permettraient de l'assimiler à une Structure d'exercice ou à la mise en place d'un bureau secondaire.*»

Par ailleurs, à la convention organique est annexée une Charte, adoptée par le Conseil de l'Ordre, rappelant les obligations soumises aux parties dans le cadre de cette convention.

Pour obtenir cette Charte et pour toute information relative aux conventions organiques, vous pouvez contacter Mme Marie Burger, à la Direction de l'Exercice Professionnel (01 44 32 47 76).

Pour mémoire, les règles concernant l'ouverture de bureaux secondaires à l'étranger sont posées par l'article 15 du RIBP et règlementent tant l'ouverture du bureau, que la publicité, les questions d'assurance, de cotisations et de discipline.

Pour toute information pratique complémentaire, n'hésitez par à contacter le service de la Direction de l'Exercice Professionnel. ■

CHRYSTEL DERAY, AVOCAT À LA COUR,
DIRECTRICE DU SREI

Colloque

Le droit international humanitaire coutumier

Lundi 12 mars 2007, à la Maison du Barreau, le Comité international de la Croix-Rouge (CICR) a organisé en partenariat avec les universités Paris XI et Paris II, ainsi qu'avec le soutien de l'Ordre des avocats de Paris, un séminaire intitulé «Droit international humanitaire coutumier : enjeux et défis contemporains».

Basé à Genève, le CICR, est présent depuis plus d'un siècle auprès de toutes les victimes de conflits ou des plus grandes crises, apportant protection et soutien.
Le CICR est l'institution de référence du droit des conflits armés qui regroupe l'ensemble des règles qui, en temps de conflit armé, visent à protéger les personnes qui ne participent pas ou ne participent plus aux hostilités et à limiter les méthodes et moyens de faire la guerre.

Cette Conférence internationale réunissait juristes, universitaires et spécialistes des questions de protection des populations dans les conflits armés. Parmi eux, sont intervenues les personnalités suivantes :
M. Maurice Kamto, ministre de la Justice du Cameroun, **le Pr Paul Tavernier**, directeur du Centre de recherches et d'études sur les droits de l'Homme et le droit humanitaire (CREDHO), Université Paris XI, **le Pr Djamchid Momtaz** de l'Université de Téhéran, **M. Philip Spoerri**, directeur du droit international au CICR et **M. Philippe Kirsch**, président de la Cour pénale internationale.
Cet évènement était organisé à l'occasion de la publication par le CICR de la version française de son étude sur le droit international humanitaire coutumier (*Droit international humanitaire coutumier, Volume I : Règles, Jean-Marie Henckaerts et Louise Doswald-Beck, Editions juridiques Bruylant, 2006)*.
C'est à la demande de la communauté internationale que le CICR a entrepris il y a 10 ans de cela, avec le concours de nombreux experts renommés, une étude de grande ampleur sur la pratique actuelle des Etats en matière de droit international humanitaire, afin de circonscrire le droit international coutumier dans ce domaine.

Cet ouvrage présente une analyse complète des règles coutumières de droit international humanitaire applicables dans les conflits armés tant internationaux que non internationaux. Il représente un travail considérable et un outil majeur pour toute personne concernée par le droit international humanitaire et notamment pour les conseils de la défense devant les juridictions pénales internationales. ■

ANNE SOULÉLIAC, AVOCAT À LA COUR

Bilan

3e Congrès Mondial contre la peine de mort

Du 1er au 3 février 2007, se tenait à Paris le 3e Congrès Mondial contre la peine de mort. Comme lors des deux précédents congrès mondiaux de Strasbourg et Montréal, le Barreau de Paris a participé activement à son organisation.

L'avocat est le dernier rempart face à une condamnation à mort. C'est pourquoi l'un des moments forts du Congrès a été la table ronde, co-organisé par Ensemble Contre la Peine de Mort (ci-après ECPM) et le Barreau de Paris, sur «les avocats face à la peine de mort».
Présidés par le Bâtonnier Yves Repiquet et en présence d'avocats venus des Etats-Unis, du Japon, de Chine, de France, de Mauritanie, et de Trinidad et Tobago, les débats se sont concentrés sur les difficultés rencontrées par les avocats face à la peine capitale. Comment peuvent-ils s'entraider et partager leurs expériences ? Quels soutiens face à une justice parfois arbitraire ? Et enfin, quel rôle pour les Barreaux et organisations de juristes ?
Fort de leur expérience les intervenants ont tenté de proposer des solutions.

Le vendredi 2 février, le Bâtonnier a accueilli l'ensemble des congressistes à la Maison du Barreau pour l'une des soirées officielles du Congrès. Cette cérémonie fut marquée par la présence de Madame Bianca Jagger, ambassadeur de bonne volonté du Conseil de l'Europe ainsi que de Madame Marta Ocampo de Vasquez, Présidente de l'association des mères de la place de mai. Les représentantes de l'American Bar Association et de l'Inter American Bar Association ont également pris la parole pour partager avec l'ensemble des congressistes leurs expériences en matière de lutte contre la peine de mort.

Présents aux cérémonies d'ouverture et de clôture du Congrès, le Bâtonnier ainsi que Dominique Tricaud, membre du Conseil de l'ordre et chargé de mission pour les droits de l'Homme, ont témoigné de l'engagement du Barreau de Paris dans le combat contre la

peine de mort. Ils ont fait part à la «communauté» abolitionniste de la création, par le Barreau de Paris, d'un Institut pour l'abolition universelle de la peine de mort. Ils ont également participé, aux cotés de Robert Badinter, à la marche citoyenne contre la peine de mort.
De Strasbourg à Paris, en passant par Montréal, la mobilisation des avocats et des barreaux étrangers n'a cessé de s'intensifier. Le Barreau de Paris, présent depuis le premier congrès mondial et membre fondateur de la coalition mondiale contre la peine de mort, continuera de mobiliser le monde judiciaire pour l'abolition universelle de la peine de mort. ■

ÉLISE TILLET DAGOUSSET
JURISTE,
SERVICE DES RELATIONS
INTERNATIONALES ET EUROPÉENNES

Chambres extraordinaires pour le Cambodge

C'est par un mémorandum signé en juillet 2003 que le Secrétaire général des Nations Unies et le gouvernement cambodgien ont décidé de créer des chambres extraordinaires au sein des tribunaux cambodgiens chargées de poursuivre les anciens dirigeants Khmers rouges pour les crimes commis entre 1975 et 1979.

Le 16 mars 2007, le Comité de révision du règlement de procédure a terminé sa réunion de 10 jours à Phnom Penh sur le règlement intérieur des chambres extraordinaires.
Mais la mise en œuvre de ce tribunal, parrainé par les Nations Unies, semble de plus en plus compromise. En effet, d'importants désaccords sur l'indépendance des juges et la place des avocats étrangers empêchent les négociations d'aboutir.
La commission internationale du Barreau de Paris est particulièrement préoccupée par la proposition du Barreau cambodgien concernant la participation des avocats étrangers au procès et qui consiste en une inscription initiale de 500 $ à laquelle s'ajouterait un complément de 2 000 $ une fois que l'avocat concerné serait retenu par un client puis à des versements mensuels de 200 $. Ainsi, tout avocat étranger devant les Chambres Extraordinaires devrait s'acquitter d'un versement de 4.900$ pour la première année. Cette proposition apparaît particulièrement dissuasive financièrement pour les avocats étrangers et porte atteinte au principe de la liberté de choix du conseil qui est inscrit dans l'accord de 2003 entre le gouvernement cambodgien et les Nations unies. D'ailleurs, de telles modalités n'ont pas d'équivalent devant aucune autre juridiction pénale internationale ou hybride. Ainsi la Cour pénale internationale (CPI) ne demande aucune contribution financière aux avocats qui souhaitent s'inscrire sur sa liste de conseils.
Cette proposition risque de priver les avocats étrangers d'intervenir devant les Chambres extraordinaires, ce qui est particulièrement regrettable car devant de telles juridictions, les équipes mixtes, composées d'avocats locaux et d'avocats étrangers, sont souvent les plus efficaces.
Afin que l'Assemblée plénière puisse se tenir comme prévu le 30 avril 2007, il est impératif qu'une solution acceptable soit trouvée par les parties.

La Commission internationale du Barreau de Paris encourage donc vivement le Barreau cambodgien à revoir cette proposition et continuera à suivre cette question. ■

ANNE SOULÉLIAC, AVOCAT

Compte-rendu

Colloque Mauritanie

DOMINIQUE TRICAUD
MCO
CHARGÉ DE MISSION AUX DROITS DE L'HOMME ET AUX LIBERTÉS PUBLIQUES

Le colloque organisé par la Conférence Internationale des Barreaux de tradition juridique commune (CIB) à Nouakchott en présence de nombreuses personnalités du monde judiciaire les 9 et 10 février 2006 est doublement historique.

Il est intervenu quelques semaines avant les élections présidentielles actuellement en cours qui mettent un terme au «putsch de velours» du 3 août 2005 à l'issue duquel Ely OULD Mohamed VALL s'est emparé du pouvoir. Cette courte «période de transition a permis l'adoption par référendum d'une loi constitutionnelle, la mise en place d'un Parlement, la création d'un statut consacrant l'indépendance de la Magistrature, de la liberté de la presse, etc.
En 19 mois, est née une démocratie et les observateurs s'accordent pour reconnaître que les élections présidentielles sont organisées dans un climat de totale liberté.
Ely OULD Mohamed VALL a même décidé de s'interdire et d'interdire aux membres de son gouvernement de se présenter en raison des conditions de leur accès au pouvoir.

Le second tour des élections présidentielles en Mauritanie aura lieu le 25 mars 2007 et mettra aux prises les deux candidats : l'ancien ministre Sidi Ould Cheikh Abdallahi, qui a obtenu 25 % des voix, et Ahmed Ould Daddah un vétéran de l'opposition, qui a recueilli 21 % des votes. Ce colloque consacré à la transparence politique, judiciaire et juridique est aussi la première manifestation internationale organisée par le jeune Barreau de Mauritanie. Avant le putsch, nos confrères mauritaniens étaient étroitement encadrés par le pouvoir et un bâtonnier fantoche leur avait été imposé aux lieu et place de celui qui avait été régulièrement élu. Chacun se souvient des interventions du CIB et plus particulièrement du Bâtonnier Mario STASI pour défendre durant cette période des confrères injustement poursuivis. Rien d'étonnant à ce que le fondateur du CIB ait été accueilli en triomphateur par le Président de la République, le Premier Ministre et le Ministre de la Justice qui n'est autre que l'ancien Bâtonnier évincé ! Aujourd'hui, les quelques 250 avocats qui composent le Barreau mauritanien vont bien. Les débats animés du colloque ont démontré leur volonté de conquérir plus de démocratie et de transparence dans leur fonctionnement, leur relation avec la justice, et dans la justice elle-même. Leur engagement international, récemment concrétisé par la présence à Paris de nos confrères Mohameden Ichidou et Brahim Ould Ebety au Congrès de l'Abolition de la peine de mort démontre que le Barreau mauritanien est un barreau ouvert aux Droits de l'Homme et à la dimension internationale de notre profession. La présence de l'Avocat dès le début de la garde à vue, le faible nombre de détenus, sont parmi d'autres quelques éléments qui montrent que le système judiciaire mauritanien n'a rien à nous envier et que nous pourrions aller prendre là-bas quelques leçons. Nos amis ont aussi à nous apprendre la sagesse du désert et notre barreau s'enrichira d'une coopération accrue avec le Barreau de Mauritanie.

Longue vie au Barreau de Mauritanie ! ■

AGENDA

Formation

> du 28 avril au 1er mai 2007

L'EFB propose aux avocats un voyage de formation exceptionnel, sous la présidence du Bâtonnier Yves Repiquet, inscrit dans leur formation continue obligatoire (12 heures validées au titre de la formation continue).

Il s'agit d'un voyage d'étude à New York avec réception par le Président du New York Bar Association et différentes activités.

Il vous permettra de vous familiariser avec le système juridique et judiciaire américain et de rencontrer des confrères et des personnalités aux Etats-Unis.

Ce programme constitue pour les avocats, une occasion unique de parfaire leur connaissance du monde juridique et judiciaire américain et de nouer des contacts professionnels et culturels enrichissants.

fco Formation Continue Obligatoire Validation 2007

Retrouver le programme
sur le site Internet de l'EFB :
www.efb-paris.avocat.fr
Inscription pédagogique :
400 € avocat inscrit, 300 € avocat stagiaire
(vol AR et hébergement non compris)
Contact et information complémentaire :
e.schirrer-cuisance@efb-paris.avocat.fr

Colloques

> les 27 et 28 avril 2007

L' Association des Juristes Franco-Britanniques organise un Colloque d'inauguration pour l'Irlande du Nord sur la protection de la vie privée.

Friday afternoon 27 April, and Saturday morning 28 April: Conference of the Franco-British Lawyers' Society in conjunction with the Bar Council of Northern Ireland, the Law Society of Northern Ireland, the Human Rights Centre at Queen's University Belfast and the French Embassy. The conference will be held at the Inn of Court of Northern Ireland, Royal Courts of Justice, Belfast.

Friday evening 27 April: Gala Dinner at the Long Gallery, Parliament Buildings, Stormont

Contacts/Renseignements :
Béatrice Castellane - Tél. : 01 45 20 69 60
E-mail : ajfb.france@wanadoo.fr

> le 30 mai 2007

La société de législation comparée organise à la Cour de Cassation, un colloque consacré au droit des Affaires en Chine.

Ce colloque étudiera comment les entreprises étrangères perçoivent le droit chinois avec ses fragilités mais également sa volonté de créer un corpus juridique cohérent.

Contact : Jules-Marc Baudel
Email : jmbaudel@aol.com

Directeur de la publication • M. le Bâtonnier Bernard Vatier
Rédacteurs en chef • Anne Souléliac, Chrystel Deray
avec la collaboration d'Elise Tillet Dagousset
Maquette • Lara Baljak

MODULE DE FORMATION **EN DROIT CHINOIS**

Les séances ont lieu
de 18h à 20h
à la Maison du Barreau,
Salle du Pont Neuf
2 rue de Harlay – Paris 1er

Proposé par l'Association Franco-Chinoise pour le Droit Économique (AFCDE)

L'AFCDE, fondée en 1986 avec le concours du Barreau de Paris, réunit des praticiens du droit français, européen et chinois, avocats, magistrats, universitaires et juristes d'entreprise, avec pour objet de développer une meilleure connaissance du droit chinois et d'apporter aux praticiens chinois une ouverture sur le droit français et le droit européen.

Dans cet esprit, elle a créé en 1999 le site internet **«Forum du Droit France-Chine» (www.droitfrancechine.org)** ouvert à tous les internautes.

Dans cette même volonté d'ouverture et de diffusion de l'information sur le droit chinois, l'AFCDE a mis en place, avec le concours de ses membres, en coopération avec le Barreau de Paris et l'EFB, un Module de Formation sur le droit chinois des affaires, dont voici la programmation :

> 27 mars 2007
Les contrats en droit chinois
Bruno Lefébure, avocat au Barreau de Paris (cabinet Bignon & Lebray)

> 4 avril 2007
Régulation chinoise des flux internationaux de capitaux et investissements chinois à l'étranger
(Daniel Laprès, avocat au Barreau de Paris et de Nouvelle Ecosse)

> 19 avril 2007
Le droit de l'environnement en Chine
(Adamas)

> 16 mai 2007
Les contrats de travail locaux et contrats d'expatriés, procédures d'immigration en Chine, grands principes du droit du travail
(Lefèvre Pelletier)

> 30 mai 2007
Distribution / concurrence
(Gide)

> 13 juin 2007
Fiscalité entre la France et la Grande Chine
(DS)

> 27 juin 2007
Véhicules d'investissement direct en Chine
(Francis Lefebvre)

> 11 juillet 2007
Règlement des différends / contentieux / arbitrage / Exécution
(Thieffry & Associés)

Renseignements **sur le site Internet de l'EFB :**
www.efb-paris.avocat.fr