



FORMATION EFE

26 et 27 mars 2007

 www.efe.fr
LUNDI 26 & MARDI 27 MARS 2007 - PARIS



**Mastering
the essential skills of**

Contracts under Common Law

**Face à une conception
et une pratique du droit
totalement différentes**

Journées animées par

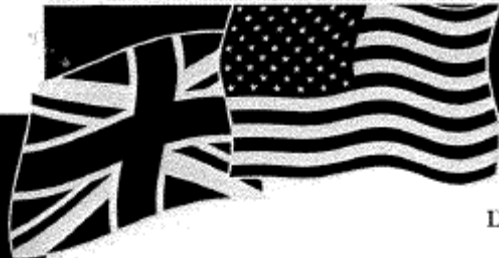
Marc Frilet
FRILET & ASSOCIÉS
INTERNATIONAL BAR ASSOCIATION
Neil Robertson
SOKOLOW, CARRERAS & ASSOCIÉS
Brian D. Fix
Lauriane Roussel
SALANS
Fred Einbinder
ALSTOM TRANSPORT

- Débarrassez-vous de vos réflexes conditionnés
- Modifiez votre raisonnement face à un droit qui n'a pas de Code civil
- Apprenez à tout prévoir
- Rédigeons ensemble les clauses les plus sensibles

**Les journées anglais
des affaires : interventions
à 90 % en anglais**



FORMATION EFE 26 et 27 mars 2007



Contracts under Common Law

LUNDI 26 MARS 2007

Matinée animée par :
Marc Filet
 Avocat à la Cour
FRILET & ASSOCIÉS
 Membre du conseil
 Section of Business Law
 INTERNATIONAL BAR
 ASSOCIATION

Registration and coffee

Les points fondamentaux du raisonnement juridique

- Apprenez à inverser votre raisonnement en partant du particulier pour aller au général
- Quelles conséquences pour le rédacteur du contrat ?
 - L'exemple de la bonne foi : différences, malentendus possibles
 - L'exemple du devoir de conseil
- Savoir exploiter les contrats standard

Morning refreshments

Qui organise cette formation ?

Créée en 1988, EFE est une société indépendante d'édition et de formation cotée à la Bourse de Paris et spécialisée dans le droit, la finance et la gestion des entreprises, collectivités locales et administrations.

EFE organise plus de 1000 formations par an en France, et développe également une activité de formation à l'étranger à travers ses 5 filiales implantées en Europe. Dans tous ses domaines d'intervention, EFE a le souci constant de donner les applications pratiques des principes exposés et d'apporter des réponses concrètes aux questions de ses participants.

Vous pouvez consulter notre site Internet : www.efc.fr

Vocabulary development and boiler-plates clauses

- Legal terminology
- The language of contracts
- Les « whereas » et leur importance
- Definitions
- Best efforts
- Reasonable care
- Due diligence
- Usages of trade
- Confidentiality

Case study

- The presenters will describe to you the context of a simple acquisition deal and provide you with a profile of the parties and the basic legal misunderstanding between Common Law and Civil Law to be addressed in order to make negotiations simple and avoid misunderstanding after having agreed the deal

The negotiations

- Applicable law
- Language of the contract
- Competent jurisdiction
- Boiler plate

What is there to negotiate?

- What is acceptable?
- List of dangerous clauses for a civil lawyer?
- What will be the key issues?

Lunch for delegates and speakers

Après-midi animée par :
Neil Robertson
 Avocat au Barreau de Paris
 et Solicitor of England and Wales
**SOKOLOW, CARRERAS
 & ASSOCIÉS**

Preliminary stages of a transaction

- Handling initial contacts : writing NDA that works for you
- Answering RFPs, calls for tenders, calls for bids
- Drafting tips to compete while maintaining room for negotiation
- Negotiating with anglo-saxon partners
- Know the cultural differences to build a constructive approach
- Corporate policies
- Individuals authority
- Financial and accounting impacts of usual terms and conditions
- Drafting preliminary documents: MOU, LOI, HOA, TOA... and staying on the "safe" non-binding side of a transaction
- Binding covenants and preliminary performance
- Keeping the project timeline and limiting your liability while discussing the legal aspects
- Go-no go phasing...
 - Breaking off negotiations without liability

Afternoon refreshments

Exercise - Drafting and negotiation sessions from one contract

- Main vocabulary
- Applicable legal rules
- How to read a contract? Methodology to get the point
- Exemples de clauses mal rédigées : pourquoi ? Comment les réécrire ?

Conference adjourns