

2^e ÉDITION
DU CONCOURS DE
NÉGOCIATION EN
DROIT CIVIL
AÉND CANADA



2023-2024

*Règlement officiel et lignes
Directives du concours*



@blsacanada



Black Law Students'
Association of Canada



www.blsacanada.com



TABLE DES MATIÈRES

1. INTERPRÉTATION ET ADMINISTRATION GÉNÉRALE	4
But et objectif	4
Interprétation	4
Interprétation officielle	4
Soumission des demandes	5
Intégration des informations diffuses	5
Questions, commentaires et préoccupations	5
Langue	5
Problème du concours	5
Diffusion de l'information	6
2. INSCRIPTION ET FORMATION DES ÉQUIPES	6
Inscription des équipes	6
Informations de contact	6
Calendrier d'enregistrement	7
Composition des équipes	7
Membres de l'équipe et remplacements	7
Règles relatives aux participants	8
3. PROCÉDURES LIÉES AU CONCOURS DE NÉGOCIATIONS	8
Admissibilité à participer au concours de négociations en droit civil	8
Lieu et date du concours de négociations en droit civil	8
Problème de négociation	8
Lignes directrices pour le format du concours de négociations en droit civil	8
La liste du concours de négociations en droit civil	8
Les épreuves du concours de négociations de droit civil	9
La session du concours de négociations en droit civil	9
Le concours de négociations en droit civil — Introduction à la pré-négociation	9
Pauses d'équipe	9
Contrôle de la loi	9
Tenue du temps	10
Nombre impair d'équipes	10
Matériel supplémentaire	10
Règles pour les négociations en droit civil et administration du concours	10





Identification de l'équipe	10
Arrivée tardive d'une équipe	11
Juger les conflits d'intérêts	11
Changement de circonstances	11
Communiqué de presse	11
Spectateurs	12
Négociations et décorum	12
4. PLAN DE REPRÉSENTATION ET MÉMORANDUM	12
Général	12
Longueur	14
Citations	14
Consultation	14
5. POINTAGE	14
6. PLAINTES	15
7. JUGES	16
Règles générales	16
Rôle des juges	16
Formation des juges	16
8. PÉNALITÉS	16
Pouvoir de la directrice francophone national d'imposer des sanctions	16
Déductions automatiques de points de pénalité	17
9. PRIX	17
ANNEXE A : PROCÉDURE DE NOTATION DU CONCOURS DE NÉGOCIATIONS EN DROIT CIVIL DE L'AÉND CANADA	18
ANNEXE B : GRILLE D'ÉVALUATION DE L'AÉND	19





Concours de Négociation en Droit Civil 2023-2024 **Association des Étudiants Noirs en Droit du Canada**

Le concours de négociation en droit civil « le concours de négociation » ou « CNDC » est administré par l'Association des Étudiants Noirs en Droit du Canada « AÉND Canada » par l'entremise de la directrice nationale francophone et de la coordinatrice du concours de négociation. L'AÉND Canada se réserve le droit de modifier le présent règlement « le règlement » et de prendre toute décision, laquelle sera soumise à l'approbation finale du conseil exécutif de l'AÉND Canada. Ces règles s'appliquent à l'année du concours en cours.

1. INTERPRÉTATION ET ADMINISTRATION GÉNÉRALE

But et objectif

1,01 Le concours annuel de négociation en droit civil de l'AÉND Canada a pour but de permettre aux étudiants en droit de perfectionner leurs compétences essentielles en matière de négociation. Le problème du concours est choisi de manière à mettre en lumière les questions qui touchent la communauté de droit civil et la communauté francophone au Canada ainsi que les domaines du droit dans lesquels se posent les questions d'équité, de diversité et d'inclusion. Les équipes négocieront des différends fondés sur des questions d'actualité touchant la communauté canadienne. Le concours simulera des négociations juridiques dans lesquelles les étudiants en droit, jouant le rôle d'avocats, négocieront une série de questions juridiques. Le concours de négociations servira à promouvoir les compétences des étudiants en droit dans les forums de résolution de conflits à l'amiable. Le concours offrira également une occasion unique aux étudiants en droit de développer leurs compétences en matière de négociation tout en sensibilisant le public à d'importantes questions sociales. Les étudiants auront également l'occasion de recevoir des commentaires constructifs de praticiens du droit tout en interagissant avec d'autres étudiants qui peuvent avoir un style de négociation différent.

1,02 Le règlement officiel est conçu pour faciliter le déroulement équitable et correct du concours et doit à tout moment être interprété conformément à ces buts et objectifs.

Interprétation

Interprétation officielle

1,03 Toutes les interprétations officielles de ces règles sont la responsabilité de la directrice francophone nationale, à moins que cela ne soit expressément prévu dans le présent document. Les demandes d'interprétation officielle du présent règlement doivent être soumises par écrit à la directrice nationale francophone.





1,04 Un groupe d'arbitres sera disponible avant et pendant le concours et sera responsable de l'interprétation et de l'application du règlement officiel. Toutes questions soulevées pendant le concours concernant l'interprétation ou l'application du présent règlement officiel seront tranchées par une décision majoritaire des arbitres. Les arbitres prendront la décision finale pour la mise en œuvre et l'interprétation de ces règles.

Soumission des demandes

1,05 Les équipes peuvent soumettre des demandes d'interprétation des règles. Les soumissions doivent être envoyées par courriel à francophonedirector@blsacanada.com. Toutes les réponses aux questions concernant l'interprétation des règles seront distribuées aux participants aussi rapidement que possible après réception de la question.

1,06 Chaque école peut soumettre au comité organisateur, au plus tard le 12 janvier 2024, un maximum de quatre (4) demandes écrites de clarification du problème du concours.

Intégration des informations diffuses

1,07 Aux fins du présent règlement, la directrice nationale francophone se réserve le droit de modifier, de supprimer ou de changer le règlement au besoin, sous réserve de l'approbation du conseil exécutif de l'AÉND Canada. Chaque concurrent recevra un avis approprié de tout changement apporté.

Questions, commentaires et préoccupations

1,08 Les autres questions, commentaires et préoccupations concernant le concours de négociation en droit civil doivent être adressés à la directrice nationale francophone par courriel à francophonedirector@blsacanada.com.

Langue

1,09 La langue officielle du concours sera le français.

Problème du concours

1,10 La directrice nationale francophone examine le problème du concours de négociation à toutes les étapes de son développement. En l'absence de la directrice nationale francophone, le conseil d'administration de l'AÉND Canada peut nommer un autre membre du conseil de l'AÉND Canada pour assumer ce rôle. La directrice nationale francophone fera appel à des avocats, des professionnels, des juristes, des professeurs et des juges impartiaux pour l'aider dans cette tâche. La





directrice nationale francophone examinera chaque problème d'un œil critique et fournira au rédacteur du problème des commentaires écrits détaillés qu'il pourra utiliser et incorporer dans la rédaction/révision du problème. La directrice nationale francophone ne doit en aucun cas conseiller, entraîner ou commenter les problèmes avec des personnes autres que celles qu'il juge appropriées, comme les concurrents inscrits, ou impartiales comme les juges et les autres membres du conseil d'administration de l'AÉND Canada.

Diffusion de l'information

1.11 Tous les renseignements seront diffusés sur les pages Web de l'AÉND Canada et/ou par courriel par la directrice nationale francophone de l'AÉND Canada ou la coordonnatrice du concours de négociation. Les demandes de renseignements généraux, y compris les questions concernant le fond du problème ou l'interprétation du présent règlement, doivent être adressées à la directrice nationale francophone de l'AÉND Canada par courriel à francophonedirector@blsacanada.com. La directrice nationale francophone répondra par courriel, dans un délai raisonnable ne dépassant pas cinq (5) jours ouvrables, à toute question ne portant pas sur le fond du problème du concours. À l'exception de la directrice nationale francophone de l'AÉND Canada et de la coordinatrice du concours de négociations, personne n'est autorisé à répondre à des questions de nature substantielle concernant le problème du concours ou à faire une interprétation du présent règlement, sauf indication contraire dans les présentes.

2. INSCRIPTION ET FORMATION DES ÉQUIPES

Inscription des équipes

2.01 L'inscription au concours de négociation en droit civil est limitée à quatorze (14) équipes. L'inscription se fait par la faculté de droit qui choisit les étudiants pour former 2 équipes de 2 étudiants et les inscrit, ou elle peut se faire à travers le chapitre de l'AÉND de l'université. Dans l'éventualité où le concours atteindrait le nombre maximum de participants, la directrice nationale francophone aura la discrétion d'autoriser jusqu'à deux équipes supplémentaires à servir de substituts. Les équipes inscrites en tant que substituts seront informées avant l'inscription. Les formulaires d'inscription doivent être soumis à la directrice nationale francophone conformément aux instructions de la page Web de l'AÉND Canada et aux règlements détaillés dans le présent document.

Informations de contact

2.02 Chaque équipe participant au CNDC doit donner ses coordonnées pour toute correspondance officielle lors de son inscription. Si un concurrent change de courriel ou d'adresse postale ou est remplacé, la directrice nationale francophone et/ou la coordinatrice du concours de négociations





doivent en être informées dans les quarante-huit (48) heures par courriel. Toute information, question ou préoccupation discutée avec un concurrent sera considérée comme une information diffusée à l'ensemble de l'équipe.

Calendrier d'enregistrement

2.03 Toutes les dates limites pertinentes pour l'inscription des équipes et la soumission des documents d'inscription seront indiquées sur le site Web de l'AÉND Canada. Les inscriptions débutent le lundi 18 septembre 2023 et se terminent le lundi 23 octobre 2023 à minuit.

Lundi 23 octobre 2023	Ouverture des inscriptions
Lundi 25 octobre 2023	Diffusion des faits sur le site internet de l'AEND Canada
Lundi 20 novembre 2023	Clôture des inscriptions
Lundi 20 novembre 2023	Diffusion de faits confidentiels aux participants
Jeudi 23 novembre 2023	Jumelage des équipes avec leur entraîneur
Lundi 15 janvier 2024	Échéance du plan de représentation écrit

Vous pouvez toujours trouver les informations les plus récentes sur l'inscription sur le site <https://www.blsacanada.com/concours-de-negociations-droit-civil>.

Composition des équipes

Membres de l'équipe et remplacements

2.04 Chaque équipe ne peut être composée que de deux (2) étudiants en droit inscrits dans la même faculté de droit. Chaque école est limitée à deux (2) équipes pour le concours. Des équipes supplémentaires peuvent être ajoutées en fonction des disponibilités après la clôture des inscriptions. Aucun remplacement de membres de l'équipe après l'inscription ne peut être effectué, sauf en cas de circonstances exceptionnelles (p. ex. maladie, absence de bon dossier académique auprès de l'école, décès), sous réserve de l'approbation écrite de la directrice nationale francophone. Toutes les substitutions doivent être justifiées par des documents (par exemple, des lettres de l'école, de l'hôpital, etc.).





Règles relatives aux participants

2.05 Pour pouvoir participer, les étudiants doivent être inscrits et avoir un bon niveau d'études dans un programme de droit civil d'une faculté de droit canadienne, pendant toute l'année scolaire au cours de laquelle ils concourent.

Le concours est ouvert à tous participants, toutefois chaque équipe doit être composée d'au moins un (1) étudiant issu d'une minorité visible.

3. PROCÉDURES LIÉES AU CONCOURS DE NÉGOCIATION

Admissibilité à participer au concours de négociation en droit civil

3.01 Le concours de négociation en droit civil comprendra toutes les équipes qui ont soumis un dossier d'inscription dûment rempli, comprenant : le formulaire d'inscription à la compétition et les coordonnées des membres de l'équipe. Les membres de l'équipe seront informés directement de toute documentation supplémentaire requise pour compléter l'inscription.

Lieu et date du concours de négociation en droit civil

3.02 Le concours de négociation en droit civil 2024 aura lieu le samedi 27 janvier 2024 à la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa. Chaque équipe recevra des informations spécifiques concernant la logistique du concours et un horaire détaillé sera fourni aux concurrents avant le concours.

Problème de négociation

3.03 Le problème de négociation consiste en :

- (1) un ensemble de faits généraux connus de tous les participants et ;
- (2) un ensemble de faits confidentiels qui définissent les lignes directrices des négociations, qui seront conservés et distribués à l'approche des tours de négociation.

Lignes directrices pour le format du concours de négociation en droit civil

La liste du concours de négociation en droit civil

3.04 Le concours de négociation en droit civil comprend un maximum de quatorze (14) équipes composées d'étudiants en droit provenant de programmes de droit civil à travers le Canada. En cas d'urgence, la directrice nationale francophone peut permettre à des équipes supplémentaires de





participer au concours de négociation en droit civil, s'il le juge nécessaire pour préserver l'intégrité du concours de négociation en droit civil.

Les épreuves du concours de négociation de droit civil

3.05 Le concours de négociation en droit civil comprendra deux (2) tours. Chaque tour sera composé de deux (2) équipes représentant les parties opposées d'une négociation. Les équipes seront classées en fonction de leur score cumulé.

La session du concours de négociations en droit civil

3.06 Chaque session de négociation durera environ quatre-vingt-dix (90) minutes. Plus précisément, chaque tour consistera en cinq (5) minutes de présentation avant la négociation, une session de négociation de soixante (60) minutes, une pause de cinq (5) minutes par équipe et une période de vingt (20) minutes pour les commentaires des juges, pour un total de quatre-vingt-dix (90) minutes.

Le concours de négociation en droit civil — Introduction à la prénégociation

3.07 Les cinq (5) minutes allouées aux présentations avant la négociation ne doivent pas être utilisées pour négocier le problème. Le temps alloué permet aux équipes de fournir leur nom réel et leur nom de jeu de rôle (le nom du personnage qu'elles représenteront dans la négociation) et aux juges, à leur discrétion, de se présenter aux concurrents pendant ce tour. Il n'est pas nécessaire que les concurrents et les juges utilisent la totalité des cinq (5) minutes allouées à cette session.

Pauses d'équipe

3.08 Chaque équipe est autorisée à prendre une pause de cinq (5) minutes maximum au cours de chaque cycle de négociation, en informant verbalement le chronométreur. La période de négociation de soixante (60) minutes sera interrompue pendant cette pause. Les deux équipes doivent quitter la salle pendant la pause. Les équipes peuvent utiliser leur pause comme elles le jugent nécessaire. Elle peut être utilisée comme une pause aux toilettes ou comme une tactique de regroupement. Les équipes ne peuvent parler qu'entre elles pendant les pauses et peuvent discuter du problème. Aucune équipe ne peut utiliser d'appareils technologiques d'aucune sorte pendant la pause.

Contrôle de la loi

3.09 Le droit applicable est le droit du Canada et de la province du Québec.

Tenue du temps





3.10 Les étudiants concurrents sont responsables du respect des périodes allouées pour les sessions de négociation et les pauses. L'un des juges de chaque jury sera également chargé de surveiller le temps. En aucun cas, une session de négociation ne durera plus de soixante (60) minutes. Chaque cycle de négociation dure environ 1 heure et 30 minutes.

3.11 L'un des juges du panel fait démarrer le temps de la session de négociation après la fin des introductions préalables à la négociation. Les décisions des juges quant au temps écoulé et au moment où la négociation doit se terminer sont définitives et non révisables.

Nombre impair d'équipes

3.12 Dans le cas où il y aurait un nombre impair d'équipes au début du tour préliminaire du concours, deux équipes recevront un tour supplémentaire au hasard. Leurs points d'orateur seront déterminés à partir de l'autre tour.

Matériel supplémentaire

3.13 Les équipes peuvent utiliser des notes préparées personnellement pendant les épreuves du concours.

3.14 Aucun dispositif technologique ne peut être utilisé, y compris les téléphones mobiles, les téléphones intelligents, les assistants numériques personnels et les dispositifs de communication électronique similaires. Les appareils électroniques de toute sorte, telle que les téléphones portables, les appareils iPad, les appareils iPod, et les tablettes ne peuvent pas être utilisés par les concurrents pendant les négociations pour garder le temps pendant la négociation. Les montres et minuteurs numériques sont autorisés, mais ils ne peuvent pas faire de bruit et doivent être placés en mode avion, le cas échéant. Si une montre ou un chronomètre émet un son quelconque, le juge se réserve le droit de déduire des points du score total de l'équipe.

3.15 Aucun matériel préparé ne peut être présenté ou distribué pendant la session de négociation ou l'auto-analyse à l'autre équipe ou aux juges, sauf si cela est spécifiquement autorisé par le modèle de faits. Les équipes se verront attribuer des points uniquement pour avoir négocié dans le cadre des faits du problème.

Règles pour les négociations en droit civil et administration du concours

Identification de l'équipe

3.16 Les équipes de négociations seront identifiées par un numéro attribué lors des négociations.





Arrivée tardive d'une équipe

3.17 Si une équipe ne se présente pas à l'heure à un tour quelconque du concours de négociation en droit civil, cette équipe peut être disqualifiée du concours à la discrétion de la directrice nationale francophone.

3.18 Si l'équipe en retard peut participer, à la discrétion de la directrice nationale francophone, et arrive au plus tard 5 à 10 minutes en retard, le tour peut avoir lieu, mais l'équipe en retard recevra une déduction de points appropriée, comme indiqué dans la grille de notation.

Juger les conflits d'intérêts

3.19 Avant le début d'un tour, après les présentations, les membres de l'équipe sont tenus de divulguer toute relation ou affiliation aux juge(s) de ce tour en informant verbalement la directrice nationale francophone. La directrice nationale francophone et/ou la coordinatrice du concours de négociation procéderont alors à une substitution appropriée.

3.20 Si une relation ou une affiliation non divulguée entre une équipe concurrente et un juge de la ronde de cette équipe est découverte à tout moment, cette équipe sera disqualifiée. Les professeurs de droit ainsi que les autres membres du corps enseignant et du personnel des facultés de droit ne peuvent pas juger une négociation impliquant des écoles auxquelles ils sont affiliés.

Changement de circonstances

3.21 En cas de circonstances qui affectent directement l'avancement du ou des membres de l'équipe au concours de négociation en droit civil, la directrice nationale francophone est tenue de donner un préavis raisonnable aux membres de l'équipe directement concernés. Cette mesure n'est envisagée qu'en raison de circonstances atténuantes.

Communiqué de presse

3.22 Une partie, la totalité ou aucune des rondes du concours de négociation en droit civil peut être enregistrée sur vidéo et/ou photographiée par l'AÉND Canada pour le bénéfice exclusif de l'Association et pour tout autre usage éducatif déterminé par le conseil d'administration de l'AÉND Canada. Il est strictement interdit aux participants et aux spectateurs d'utiliser tout appareil d'enregistrement personnel.

3.23 L'accord de l'étudiant en droit, de l'entraîneur ou de l'école de droit de participer à ce concours comprend l'accord de l'AÉND Canada pour la publication des enregistrements vidéo et/ou des photographies.





Spectateurs

3.24 Les spectateurs sont autorisés à venir assister aux rounds de négociations. Les spectateurs ne peuvent pas communiquer avec les concurrents ou les juges pendant les rounds de négociations. Si les juges, ou l'équipe adverse estiment qu'un spectateur constitue une distraction, il lui sera demandé de quitter le round de négociation. En raison du risque de perturbation, il est déconseillé aux conseillers pédagogiques et aux autres personnes choisissant d'observer les négociations de quitter la salle du début de chaque session de négociation jusqu'à la fin des commentaires des juges. Les conseillers pédagogiques et les autres observateurs qui doivent inévitablement entrer tard dans la salle, partir tôt ou s'excuser temporairement doivent le faire discrètement et sans être dérangés. Ces personnes doivent éviter toute communication concernant le concours jusqu'à la fin de l'épreuve. Il est interdit à ces personnes d'utiliser tout appareil technologique pendant la session de négociation.

Négociations et décorum

3.25 On s'attend à ce que les compétiteurs portent une tenue d'affaires. Toutes les personnes qui participent et/ou observent la compétition ne peuvent porter ou avoir en leur possession des accessoires, y compris des épinglettes, des stylos, des cahiers, des sacs, etc., qui pourraient identifier une affiliation à un groupe ou à une organisation extérieure à l'AÉND.

3.26 S'il s'avère qu'un membre d'une équipe a eu un comportement inapproprié, cette équipe sera sujette à des pénalités et/ou à une disqualification à la discrétion de la directrice nationale francophone, en consultation avec la coordinatrice du concours de négociations.

3.27 Si une équipe est disqualifiée en raison d'un comportement non professionnel, la directrice nationale francophone, à sa discrétion, enverra une lettre au doyen de l'école de l'équipe pour lui signaler ce comportement.

4. PLAN DE REPRÉSENTATION ET MÉMORANDUM

Général

4.01 Chaque équipe préparera un plan de représentation et un mémorandum écrit qui seront soumis aux juges du concours. Le document doit être en format PDF avec des marges normales, une police de caractères Times New Roman de 12 points et un interligne double.

4.02 Le plan de représentation est un plan contenant une brève description des deux (2) rubriques suivantes :



@blsacanada



Black Law Students'
Association of Canada



www.blsacanada.com



1. Stratégie de partage et d'attribution des responsabilités : Expliquez comment l'équipe prévoit de partager les responsabilités entre eux. Expliquez pourquoi l'équipe a choisi cette stratégie de répartition particulière.
2. Stratégie de négociation : Exposez la stratégie de négociation, à la lumière des quatre (4) facteurs précédents. Votre style sera-t-il coopératif ou compétitif? Quel est votre niveau d'aspiration (le résultat idéal que vous aimeriez obtenir)? Quel est votre objectif de négociation (ce que vous pensez pouvoir atteindre de façon réaliste)?
3. Le mémorandum est un texte dans lequel les parties élaborent les points de leur négociation. Il contient chacune des six (6) rubriques suivantes :
4. Objet de la négociation
5. Présentation des parties concernées par la négociation et des faits sur les parties
6. Description de chaque enjeu de la négociation, en précisant pour chacun l'historique et le contexte juridique l'entourant ainsi que le droit applicable en la matière
7. L'objectif poursuivi par votre partie en précisant les points sur lesquels vous êtes prêts à faire des concessions
8. Description de vos droits et obligations, face à la partie que vous représentez et face à l'autre partie
9. Conclusion soulignant vos objectifs et ce que vous souhaitez accomplir à la fin de la négociation

Longueur

4,03 Le plan de représentation ne doit pas compter plus d'une (1) page au total et le mémorandum ne doit pas compter plus de neuf (9) pages au total.

Citations

4,04 Toutes les citations doivent être faites conformément au Guide de citation McGill, qui est le guide de citation officiel adopté par l'AÉND Canada.

Consultation





4,05 Bien que les équipes puissent consulter leurs entraîneurs au sujet de leurs stratégies, comme expliqués ailleurs dans ce document, ce qui influencera le contenu de leurs plans de représentation et leur mémorandum, les entraîneurs ne peuvent pas rédiger ou modifier les plans de représentation et les mémos des élèves à leur place.

Les plans de représentation et les mémos seront évalués à l'avance par les juges.

5. POINTAGE

5,01 Les équipes seront jugées sur la base des critères suivants :

- Préparation et familiarité ;
- Travail d'équipe entre les avocats ;
- Collecte d'informations et communications avec la partie adverse ;
- Défense des intérêts du client ;
- Flexibilité et créativité ;
- Style de négociation ; et
- Rédaction

5,02 L'échec des équipes à parvenir à un règlement n'entraînera pas une note inférieure, sauf si cet échec intervient face à une offre qui est clairement et manifestement dans l'intérêt de la partie qui refuse.

5,03 Les juges doivent noter indépendamment chaque équipe et ne sont pas autorisés à coordonner leurs résultats avec un autre évaluateur avant de noter les équipes.

5,04 Chaque équipe et chaque membre de l'équipe recevra un score pour chaque tour. La grille d'évaluation se trouve à l'annexe B : Grille d'évaluation. Les scores seront communiqués après le concours, et les concurrents recevront une communication leur indiquant où et à quelle heure ils apprendront leurs scores.

6. PLAINTES

6,01 Une plainte ne devrait être déposée que si la personne lésée croit que sa plainte pourrait changer le résultat du cycle de négociation. Les plaintes se limitent généralement aux violations suivantes : communication inappropriée pendant la ronde de négociation entre les membres de l'équipe ou entre les membres de l'équipe et les entraîneurs, conduite non professionnelle et déformation flagrante de faits importants. La directrice nationale francophone informera les équipes de toute autre plainte. Les équipes ont le droit de déposer une plainte, basée sur tout ce qui s'est passé pendant une ronde de négociation, mais elles doivent le faire avant que les critiques des juges





soient soumises à la directrice nationale francophone et/ou à la coordinatrice du concours de négociation. Donc, après les critiques des juges, si une équipe a une plainte, elle doit le porter à l'attention de l'huissier avant de quitter la salle. Si vous ne suivez pas cette procédure, vous avez renoncé à votre droit de déposer une plainte.

6,02 Si une équipe choisit de soumettre un formulaire de plainte, la directrice nationale francophone et la coordinatrice du concours de négociation évalueront la situation et détermineront s'il est nécessaire de consulter les juges de la ronde avant de trancher la question. Si une telle consultation est nécessaire, la directrice nationale francophone et la coordinatrice du concours de négociation consulteront les juges, après la critique des juges. La conduite mentionnée dans la plainte sera décrite aux juges et la nature de la violation du règlement alléguée sera expliquée. Il sera demandé au(x) juge(s) de dire s'ils étaient au courant de ladite conduite et si celle-ci a eu un effet sur leur décision. Si une audience doit avoir lieu, la directrice nationale francophone informera l'équipe qui a déposé la plainte et l'équipe contre laquelle la plainte a été déposée de l'heure et du lieu de l'audience. Les deux équipes disposent de cinq (5) minutes pour présenter leurs arguments. Aucun membre de l'équipe ne sera entendu pendant plus de dix (10) minutes. Après que les deux équipes ont été entendues, en se basant sur les commentaires des équipes et des juges, la directrice nationale francophone déterminera quel effet, le cas échéant, la présumée inconduite a eu sur la décision de notation des juges. La directrice nationale francophone déterminera ensuite une solution appropriée.

6,03 La directrice nationale francophone est la dernière et ultime décideuse de toute plainte relative au concours de négociation en droit civil, sauf lorsque la directrice nationale francophone fait l'objet d'une plainte. Un concurrent ou une équipe peut déposer une plainte contre la directrice francophone nationale si la partie lésée peut alléguer que la directrice nationale francophone a violé ses devoirs tels que décrits par le Règlement. Dans ce cas, les arbitres du concours de négociation évalueront la plainte et prendront une décision.

7. JUGES

Règles générales

7,01 La directrice nationale francophone et la coordonnatrice du concours de négociation recruteront des juges de concours compétents qui peuvent être des professeurs de droit, des juges, des professionnels ou des avocats en exercice. Les juges ne sont pas tenus d'avoir une expérience dans le domaine du droit ou des négociations.

Rôle des juges





7,02 Chaque juge doit faire preuve d'équité et d'impartialité dans les séances de négociation, dans la notation et dans toutes les autres activités de jugement. Le juge évaluera la performance des élèves-avocats lors de la séance de négociation et leur qualité de rédaction pour le plan de représentation et le memorandum. La notation sera basée uniquement sur les critères identifiés dans la grille d'évaluation et non sur les mérites ou le résultat de la négociation.

Formation des juges

7,03 Lors d'une réunion d'orientation, les juges sont informés de la procédure de notation, qui doit être conforme aux critères énoncés dans la grille d'évaluation. Les juges seront également informés de la procédure appropriée pour chaque tour (limites de temps, chronométrage, questions, etc.). Les juges seront également informés que lorsqu'ils font des critiques aux élèves, ils doivent s'efforcer d'éduquer et d'informer les participants et chercher à leur prodiguer des conseils pour améliorer leur performance.

8. PÉNALITÉS

Pouvoir de la directrice francophone nationale d'imposer des sanctions

8,01 La directrice nationale francophone, après une enquête et un examen de tous les faits pertinents, si nécessaire, peut disqualifier des équipes et imposer des pénalités, comme il le juge nécessaire et approprié.

Déductions automatiques de points de pénalité

8,02 Les juges déduisent des points de pénalité pour les équipes qui arrivent en retard aux tours de négociation ou ne respectent pas le temps alloué pour les rondes de négociations. De plus, il y aura une déduction automatique de points de pénalité pour les équipes qui font explicitement des déclarations contraires aux faits confidentiels :

- En retard au tour de négociation : 5 premières minutes — 5pts ; 10 minutes — 10pts ; 15 minutes — 15pts.
- Déclarations explicitement contraires aux faits confidentiels : — 5pts pour chaque déclaration.
- Non-respect du temps alloué pour les négociations (5 pts par minutes)

9. PRIX





9,01 Un prix sera décerné à l'équipe gagnante (l'équipe de première place du concours de négociation en droit civil), qui sera l'équipe ayant obtenu le meilleur score cumulatif. Un prix sera décerné à l'équipe arrivée en deuxième position (l'équipe arrivée en deuxième position du concours de négociation en droit civil) et à l'équipe arrivée en troisième position (l'équipe arrivée en troisième position du concours de négociation en droit civil). Un prix sera décerné au meilleur négociateur du concours de négociation en droit civil, qui sera l'étudiant ayant obtenu le meilleur classement individuel et le meilleur score cumulatif de l'équipe (calculé sur une base de 50 % pour chacun). Un prix sera également décerné au deuxième meilleur négociateur. Un prix sera décerné à l'équipe ayant le meilleur plan de représentation et mémorandum. Un prix sera décerné à l'équipe démontrant le plus grand esprit d'équipe.



ANNEXE A : PROCÉDURE DE NOTATION DU CONCOURS DE NÉGOCIATION EN DROIT CIVIL DE L'ÂÉND CANADA

La procédure de notation suivante décrit comment l'ÂÉND Canada notera les concurrents et déterminera les équipes qui avanceront pendant le concours.

Notation des tours

Les scores individuels pour chacun des six (6) critères énumérés dans la grille d'évaluation et le classement individuel, qui sont décrits plus en détail dans l'annexe B des règles et directives de l'ÂÉND, seront additionnés pour fournir à chaque concurrent un score final pour ce tour du concours. Le score le plus élevé pouvant être atteint dans un tour individuel pour chaque concurrent est de 85 points. Si le tour contient plus d'un juge, la moyenne du score total de l'équipe de chaque juge sera calculée pour donner un score d'équipe pour ce tour. L'équipe ayant obtenu le score total le plus élevé pour chaque tour sera déclarée gagnante de ce tour.

Les plans de rédaction et les mémorandums des équipes seront évalués avant le concours de négociation par les juges, en vertu des (3) critères énumérés dans la grille d'évaluation de l'annexe B des règles et directives de l'ÂÉND. L'équipe ayant le score le plus élevé sera déclarée gagnante du prix pour le meilleur plan de représentation et mémorandum,

ANNEXE B : GRILLE D'ÉVALUATION DE L'AÉND

Critères de notation — Rédaction d'équipe

DESCRIPTION DES CRITÈRES	Très faible	Faible	Moyen	Bien	Très bien
Structure du plan et du mémorandum	1	2	3	4	5
Respect des limites de pages et de la structure globale des textes.					
Contenu	1	2	3	4	5
Les idées sont formulées de manière claire et cohérente					
Le style d'écriture est créatif et le ton est confiant					
Complexité et ampleur de la recherche					
Capacité de synthèse, d'analyse critique et rigueur de l'argumentation					
Qualité de la langue	1	2	3	4	5
Vocabulaire : riche, varié, utilisé de façon précise					
Orthographe et Grammaire soignée					
Syntaxe (construction de phrase)					
SCORE TOTAL					/40

Critères de notation — négociation orale

DESCRIPTION DES CRITÈRES	Très faible	Faible	Moyen	Bien	Très bien
Préparation et familiarité	1	2	3	4	5
Ils ont utilisé à bon escient la préparation préalable démontrée dans leur plan de représentation.					
Présenter les faits et le droit d'une manière qui puisse être entendue de manière productive par la partie adverse.					
Évaluer et discuter avec précision les avantages et les risques d'un litige ou d'un arbitrage, ainsi que les autres conséquences de l'absence de règlement.					
Gérer adéquatement le temps à leur disposition					
Travail d'équipe	1	2	3	4	5
Répartition efficace des responsabilités en fonction des forces et des faiblesses du client.					
Communiquer efficacement les uns avec les autres et permettre des contributions mutuelles.					
Bonne collaboration respectueuse avec la partie adverse					
Collecte d'informations et communication avec l'autre partie	1	2	3	4	5
Établir une relation de résolution de problèmes avec l'autre partie, si possible.					
Reconnaître les intérêts de l'autre partie et être ouvert aux propositions faites par, lorsque cela est possible ou approprié, et compte tenu des intérêts du client.					
Utiliser des compétences d'écoute active pour promouvoir des communications efficaces et faire avancer les discussions, même lorsque l'une					

des parties ou les deux rencontrent un problème de communication, une impasse ou un autre obstacle.					
Utiliser des techniques de questionnement appropriées pour recueillir des informations.					
Vérifier les hypothèses et collecter les informations nécessaires aux moments opportuns.					
Défendre les intérêts du client	1	2	3	4	5
N'ont pas sacrifié les intérêts du client pour parvenir à un accord.					
N'ont pas sacrifié les intérêts du client afin de rechercher un avantage concurrentiel.					
Flexibilité et créativité	1	2	3	4	5
Réagir de manière appropriée aux développements survenus au cours de la négociation, notamment aux nouvelles informations et aux actions imprévues de l'autre partie.					
Adopter des solutions pratiques et réalistes aux problèmes, tenir compte des considérations financières, intégrer de nouvelles informations et les idées des autres dans les propositions.					
Style de négociation	1	2	3	4	5
Passer d'un style de négociation (c'est-à-dire coopératif ou compétitif) à un autre, au besoin, pour faire avancer les intérêts du client.					
SCORE TOTAL	/85				