

*1<sup>ère</sup> ÉDITION  
DU CONCOURS DE  
NÉGOCIATION EN  
DROIT CIVIL  
AÉND CANADA*



*2022-2023*

*Règlement officiel et  
directives du concours*



@blsacanada



Black Law Students'  
Association of Canada



www.blsacanada.com



## TABLE DES MATIÈRES

<b>1. INTERPRÉTATION ET ADMINISTRATION GÉNÉRALE.....</b>	<b>4</b>
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
<b>2. INSCRIPTION ET FORMATION DES ÉQUIPES.....</b>	<b>6</b>
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 concurrents individuels.....	7
<b>3. PROCÉDURES LIÉES AU CONCOURS DE NÉGOCIATIONS .....</b>	<b>8</b>
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.....	8
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 .....	9
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
<b>4. PLAN DE REPRÉSENTATION.....</b>	<b>13</b>
Général.....	13
Longueur .....	13
Citations .....	13
Consultation .....	14
<b>5. POINTAGE.....</b>	<b>14</b>
<b>6. PLAINTES .....</b>	<b>14</b>
<b>7. JUGES .....</b>	<b>15</b>
Règles générales.....	15
Rôle des juges .....	16
Formation des juges .....	16
<b>8. PÉNALITÉS.....</b>	<b>16</b>
Pouvoir du directeur francophone national d'imposer des sanctions .....	16
Déductions automatiques de points de pénalité .....	16
<b>9. PRIX .....</b>	<b>16</b>
<b>ANNEXE A : PROCÉDURE DE NOTATION DU CONCOURS DE NÉGOCIATIONS EN DROIT CIVIL DE L'AÉND CANADA.....</b>	<b>18</b>
<b>ANNEXE B : GRILLE D'ÉVALUATION DE L'AÉND.....</b>	<b>19</b>



## **Concours de Négociation en Droit Civil 2022-2023** **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 son directeur francophone national 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 du directeur francophone national, 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 au directeur francophone national.



@blsacanada



Black Law Students'  
Association of Canada



www.blsacanada.com



**1.04** Un groupe de cinq arbitres au maximum sera disponible avant et pendant le concours et sera responsable de l'interprétation et de l'application du règlement officiel. Le directeur francophone national et la coordinatrice du concours de négociation serviront d'arbitres. Toute question soulevée pendant le concours concernant l'interprétation ou l'application du présent règlement officiel sera tranchée par une décision majoritaire des arbitres. Les arbitres serviront d'arbitre final 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](mailto: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 16 janvier 2023, un maximum de quatre (4) demandes écrites de clarification du problème du concours.

### **Intégration des informations diffuses**

**1.07** Aux fins du présent règlement, le directeur francophone national 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 au directeur francophone national par courriel à [francophonedirector@blsacanada.com](mailto:francophonedirector@blsacanada.com).

### **Langue**

**1.09** La langue officielle du concours sera le français. Les phases orales et écrites se dérouleront uniquement en français.

### **Problème du concours**

**1.10** Le directeur francophone national examine le problème du concours de négociation à toutes les étapes de son développement. En l'absence d'un directeur francophone national, le conseil d'administration de l'AÉND Canada peut nommer un autre membre du conseil de l'AÉND Canada pour assumer ce rôle. Le directeur francophone national fera appel à des avocats, des





professionnels, des juristes, des professeurs et des juges impartiaux pour l'aider dans cette tâche. Le directeur francophone national 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. Le directeur francophone national 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 le directeur francophone national de l'AÉND Canada ou la coordinatrice 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 au directeur francophone national de l'AÉND Canada par courriel à [francophonedirector@blsacanada.com](mailto:francophonedirector@blsacanada.com). Le directeur francophone national 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 du directeur francophone national 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 douze (12) équipes. L'inscription se fait de manière hybride : soit par la faculté de droit qui choisit les (4) étudiants et les inscrits ou sur la base du premier arrivé, premier servi et les équipes sont encouragées à s'inscrire rapidement. Dans l'éventualité où le concours atteindrait le nombre maximum de participants, le directeur francophone national aura la discrétion d'autoriser jusqu'à deux équipes supplémentaires à servir de substituts. Les équipes qui s'inscrivent en tant que remplaçants seront informées avant l'inscription. Les écoles peuvent inscrire jusqu'à deux équipes compétitives. Les formulaires d'inscription doivent être soumis au directeur francophone national 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



@blsacanada



Black Law Students'  
Association of Canada



[www.blsacanada.com](http://www.blsacanada.com)



postale ou est remplacé, le directeur francophone national et/ou la coordinatrice du concours de négociations doivent en être informés 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 sont indiquées sur le site Web de l'AÉND Canada. Les inscriptions débutent le lundi 19 septembre 2022 et se terminent le mercredi 30 novembre 2022 à minuit.

Lundi 19 septembre 2022	Ouverture des inscriptions (50 \$ par équipe)
Mardi 15 novembre 2022	Diffusion de faits sur le site internet de l'AÉND Canada
Mercredi 30 novembre 2022	Clôture des inscriptions
Jeudi 9 décembre 2022	Diffusion de faits confidentiels aux participants
Mercredi 11 janvier 2023	Échéance du plan de représentation écrit
Samedi 21 janvier 2023	Concours de négociations en droit civil

Vous pouvez toujours trouver les informations les plus récentes sur l'inscription sur le site [www.blsacanada.com](http://www.blsacanada.com) ou <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 du directeur francophone national. Toutes les substitutions doivent être justifiées par des documents (par exemple, des lettres de l'école, de l'hôpital, etc.).

## Règles relatives aux concurrents individuels



@blsacanada



Black Law Students'  
Association of Canada



[www.blsacanada.com](http://www.blsacanada.com)



**2.05** Pour pouvoir participer, les concurrents 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.

### **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 2023 aura lieu le samedi 21 janvier 2023 à la Faculté de droit de l'Université de Montréal. 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 comprendra un maximum de douze (12) équipes composées d'étudiants en droit provenant de programmes de droit civil à travers le Canada. En cas d'urgence, le directeur francophone national 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**



@blsacanada



Black Law Students'  
Association of Canada



www.blsacanada.com





**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 pré-négociation**

**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. L'affiliation à une école ne doit pas être divulguée de quelque manière que ce soit par les concurrents et les juges au cours de cette session, ce qui inclut le port de tout équipement scolaire, que vous fréquentez ou non cette institution particulière. 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 dans laquelle se déroule le concours, selon le cas, sauf indication contraire du problème.

### **Tenue du temps**



@blsacanada



Black Law Students'  
Association of Canada



www.blsacanada.com



**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. Aucun tableau à feuilles mobiles ne peut être utilisé. 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, tels que les téléphones portables, les appareils iPad, les appareils iPod, 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. 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. Aucune recherche ou aucun fait extérieur ne peut être utilisé pour influencer la négociation.

## **Règles pour les négociations en droit civil et administration du concours**

### **Identification de l'équipe**

**3.14** Le directeur francophone national attribuera à chaque équipe une lettre aléatoire accompagnée de numéros d'identification de compétiteur prédéterminés à la fin de l'inscription de l'équipe (lettre d'identification d'équipe \_\_\_ et numéro d'identification de compétiteur \_\_\_ pour chacun des deux [2] compétiteurs). Les membres de l'équipe ne doivent pas divulguer leur école ou toute autre prétendue affiliation scolaire aux autres concurrents et/ou aux juges présents





à la compétition de négociation en droit civil avant la fin de l'épreuve finale. Il est particulièrement important que les membres de l'équipe ne révèlent pas cette information aux juges pendant la compétition, car certains juges peuvent être utilisés à nouveau lors des tours ultérieurs.

**3.15** Si un juge demande à un membre d'une équipe en compétition quelle école il représente, l'étudiant doit répondre que le règlement ne permet pas de divulguer cette information avant la fin de la compétition.

**3.16** Les membres de l'équipe sont autorisés à divulguer leur nom pendant la compétition.

### **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 du directeur francophone national.

**3.18** Si l'équipe en retard peut participer, à la discrétion du directeur francophone national, 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(x) juge(s) de ce tour en informant verbalement le directeur francophone national. Le directeur francophone national 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, le directeur francophone national est tenu 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**



@blsacanada



Black Law Students'  
Association of Canada



www.blsacanada.com



**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. Si un membre de l'équipe porte ou possède quelque chose qui identifie son école, il est automatiquement disqualifié. Si un spectateur porte ou possède quelque chose qui identifie son école, il ne sera plus autorisé à observer les compétitions et les juges seront récusés de la ronde.

**3.26** S'il s'avère qu'un membre d'une équipe a eu un comportement inapproprié, cette équipe sera sujette à des pénalités pouvant aller jusqu'à 10 points et/ou à une disqualification à la discrétion du directeur francophone national, en consultation avec la coordinatrice du concours de négociations.



@blsacanada



Black Law Students'  
Association of Canada



www.blsacanada.com



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

## 4. PLAN DE REPRÉSENTATION

### Général

**4.01** Chaque équipe de la faculté de droit préparera à l'avance des plans de représentation écrits qui seront soumis à chaque épreuve du concours. Le document doit être en format PDF avec des marges de 1", une police de caractères Times New Roman de 12 points et un interligne simple.

**4.02** Le plan de représentation doit consister en un plan contenant une brève description de chacune des cinq (5) rubriques suivantes :

- (1) Stratégie de partage et d'attribution des responsabilités : Expliquez comment l'équipe prévoit de partager les responsabilités entre les étudiants de la Session. Expliquez pourquoi l'équipe a choisi cette stratégie de répartition particulière.
- (2) Intérêts de votre partie : Décrivez les intérêts du client que l'équipe prévoit de faire valoir lors de la session de négociation. Les intérêts de votre client doivent être identifiés par ordre de priorité, du plus grand au plus petit ;
- (3) Intérêts de l'autre partie et intérêts partagés : Décrivez les intérêts probables de l'autre partie. Identifiez les intérêts qui sont partagés entre les parties.
- (4) Options possibles de résolution : Identifiez les options créatives que l'équipe prévoit de mettre en avant lors de la session de négociation ; et
- (5) 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)?

### Longueur

**4.03** Le plan de représentation ne doit pas compter plus de cinq (5) pages au total.

### Citations



@blsacanada



Black Law Students'  
Association of Canada



www.blsacanada.com



**4.04** Toutes les citations doivent être faites conformément au Guide de citation McGill, qui est le guide de citation officiel adopté par l'AEND 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, les entraîneurs ne peuvent pas réviser ou modifier les plans de représentation des élèves. Les plans de représentation seront évalués à l'avance par le directeur francophone national, le rédacteur de problèmes et/ou d'autres bénévoles. Des prix seront également décernés aux équipes dont les plans auront obtenu les meilleurs résultats.

## 5. POINTAGE

**5.01** Chaque juge évaluera chaque membre de l'équipe sur une échelle de 75 points. 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 ; et
- Style de négociation.

**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



@blsacanada



Black Law Students'  
Association of Canada



www.blsacanada.com



déformation flagrante de faits importants. Le directeur francophone national informera les équipes de toute autre plainte. Les équipes ont le droit de déposer une plainte, basé 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 au directeur francophone national 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, le directeur francophone national 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, le directeur francophone national 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, le directeur francophone national 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 disposeront 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, le directeur francophone national déterminera quel effet, le cas échéant, la présumée inconduite a eu sur la décision de notation des juges. Le directeur francophone national déterminera ensuite une solution appropriée.

**6.03** Le directeur francophone national est le dernier et ultime décideur de toute plainte relative au concours de négociation en droit civil, sauf lorsque le directeur francophone national fait l'objet d'une plainte. Un concurrent ou une équipe peut déposer une plainte contre le directeur francophone national si la partie lésée peut alléguer que le directeur francophone national 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** Le directeur francophone national et la coordinatrice 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. 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 du directeur francophone national d'imposer des sanctions

**8.01** Le directeur francophone national, 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** Il y aura une déduction automatique de points de pénalité pour les équipes qui arrivent en retard aux tours de négociation. 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.
- Révélation de l'école/affiliation : Disqualification automatique.
- Déclarations explicitement contraires aux faits confidentiels : — 5pts pour chaque déclaration.

## 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







BLACK LAW STUDENTS'  
ASSOCIATION OF CANADA  
L'ASSOCIATION DES ÉTUDIANTS  
NOIRS EN DROIT DU CANADA

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 avocat 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 décerné à l'équipe ayant le meilleur plan de représentation.



@blsacanada



Black Law Students'  
Association of Canada



[www.blsacanada.com](http://www.blsacanada.com)

## **ANNEXE A : PROCÉDURE DE NOTATION DU CONCOURS DE NÉGOCIATION EN DROIT CIVIL DE L'AÉND CANADA**

La procédure de notation suivante décrit comment l'AÉND 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'AÉND, 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 75 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.

## ANNEXE B : GRILLE D'ÉVALUATION DE L'AÉND

### Critères de notation

DESCRIPTION DES CRITÈRES	Très faible	Faible	Moyen	Bien	Très bien
<b>Préparation et familiarité</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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.					
<b>Travail d'équipe entre avocats</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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.					
<b>Collecte d'informations et communication avec l'autre partie</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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.					
<b>Défendre les intérêts du client</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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.					
<b>Flexibilité et créativité</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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.					
<b>Style de négociation</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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.					
<b>SCORE TOTAL AVANT DÉDUCTIONS</b>	<b>175</b>				

## Déductions

Déductions automatiques	-5	-10	-15	-20	-25
Déclarations explicitement contraires aux faits confidentiels (-5pts par infraction, jusqu'à un maximum de -25 déductions)					
Pas à l'heure pour le tour (5 premières minutes — 5pts ; 10 minutes — 10pts ; 15 minutes — 15pts)					
<b>DÉDUCTIONS TOTALES (Max. -30)</b>					

## Score total

<b>SCORE TOTAL APRÈS DÉDUCTIONS</b>	<b>/75</b>
-------------------------------------	------------

## Classement des étudiants :

(veuillez indiquer votre classement des quatre étudiants des deux équipes du concours pour leur performance dans cette épreuve, de la 1ère à la 4ème place)

1<sup>ère</sup> : \_\_\_\_\_  
2<sup>ème</sup> : \_\_\_\_\_

3<sup>ème</sup> : \_\_\_\_\_  
4<sup>ème</sup> : \_\_\_\_\_