



COMMISSION INTERNATIONALE
OUVERTE
CONVERGENCES AFRIQUE

**COMPTE RENDU DU COLLOQUE DU 28 SEPTEMBRE 2016 (Maison
du Barreau – Salle Gaston Monnerville) sur le Règlement des Contentieux
Commerciaux Sino-Africains**

1- Allocution de Madame la Vice-Bâtonnière:

Madame la Vice-Bâtonnière a défini la commission Convergences Afrique comme étant un aboutissement et une véritable opportunité. Elle a souhaité que la Commission reflète la diversité du continent africain en autres termes qu'elle reflète notamment sa richesse sa diversité.

Madame la Vice-Bâtonnière a souhaité que la Convergences Afrique soit un centre de débat et d'échanges entre professionnels du droit de Paris France et d'Afrique.

Selon Madame la Vice-Bâtonnière les commissions ouvertes de Barreau de Paris constituent les poumons du Barreau de Paris. Elle a défini les commissions ouvertes comme étant des lieux d'espace, d'échange et de réflexion. Elle a émis l'idée selon laquelle les commissions devraient surtout permettre de faire bouger lignes.

Par ailleurs, Madame la Vice-Bâtonnière a précisé que par la création de la Commission Convergences Afrique, le Barreau de Paris a manifesté son attachement à l'Afrique et aux relations de partenariat.

Antérieurement à la création de cette commission, le Barreau de Paris avait déjà permis la naissance de la commission Afrique – Ohada. Cette dernière a organisé de nombreux colloques.

Aussi, le Barreau de Paris a eu l'honneur de visiter quelques pays africains. Il s'agit notamment de l'Algérie, du Mali. En mai 2016, Madame la Vice-Bâtonnière a organisé un campus international au Gabon. En outre, le Barreau de Paris espère visiter le Burkina-Faso.

Pour Madame la Vice-Bâtonnière, le Barreau de Paris est conscient des défis à relever. Et c'est avec fierté et bonheur qu'elle a déclaré ouvert le Premier Colloque de la commission Convergences Afrique dédié au règlement des contentieux sino-africains.

Elle a enfin souhaité une longue vie et une vie paisible à la Commission Convergences Afrique, dont les missions sont de rassembler et d'intensifier les liens avec les différents pays de l'Afrique de tradition juridique commune.

2- Maître Félicité Zeifman « en modératrice »,

Me Zeifman a constaté une augmentation des échanges commerciaux entre la Chine et l'Afrique et a souligné la nécessité de trouver les voies et moyens qui permettront le règlement aisé en cas de litiges en cas de contentieux commercial entre les deux parties.

Me Zeifman a, dans un premier temps, noté la création du forum sur la coopération sino-africaine en 200. Puis, Me Zeifman a souligné que la coopération judiciaire, contrairement à la coopération économique, entre la Chine et l'Afrique est à quasi-inexistante.

Me Zeifman a souhaité l'accélération de la construction de mécanismes de coopération juridique bilatérale adaptée aux évolutions des échanges entre la Chine et l'Afrique en vue de faciliter le règlement des litiges commerciaux. Puis, Me Zeifman a donné la parole aux autres intervenants.

3- Me Jérôme Richardot du Cabinet DS, Avocat et Arbitre, a présenté les généralités et les différences entre l'arbitrage et la médiation.

4- Me Franck Desevedavy du Cabinet Asiallans, Avocat et Arbitre au Barreau de Paris et au Barreau de Taipei en Chine a fait part de son expérience d'avocat en Chine.

Pour Me Desevedavy les chinois ne font pas de différence entre médiation et conciliation. Le but est de trouver un accord.

Ainsi, des va et vient entre ces deux méthodes sont « la norme ».

3 étapes : 1/conciliation/médiation entre parties, 2/conciliation par le juge, 3/contentieux au fond.

Séparation entre la conduite des affaires et le contentieux est très importante. Par exemple, une partie porte un litige devant le juge mais continuera à exécuter le contrat. Distinction très importante et intéressante car le contentieux ne signifie pas la fin des affaires.

Pb : les chinois choisissent leurs centres d'arbitrages. Centre connu, CIATAC.

Attention, ils aiment négocier les contrats en anglais et chinois. En cas de problème entre ces deux versions, la version chinoise prime. Il faut faire très attention au moment de la négociation au risque de se retrouver avec un arbitrage en Chine, avec des arbitres chinois sur du droit chinois.

Interventions salle :

- Comment faire pour pallier aux différences linguistiques et culturelles ? En réponse, il faut tout faire au moment de la négociation du contrat. Sinon c'est très compliqué car les chinois sont attachés à leur langue et culture.
- Comment négocier les clauses d'arbitrage dans les contrats (représentant du Sénégal) ? En général, les contrats sont négociés de gré à gré entre Etats (délégations), donc comment prendre en considération certains aspects lorsque les Etats eux-mêmes ne sont pas formés. En général, les Etats africains négocient des clauses d'arbitrage CCI. Pas vraiment de marge de manœuvre car les chinois sont très directifs.

5- Me Jean-Claude Beaujour du Cabinet Smith d'Oria, Avocat au Barreau de Paris et Maître de conférences, a évoqué les perspectives des relations commerciales sino-africaines et a fait des remarques conclusives sur le contentieux des contrats commerciaux sino-africains.

Pour Me Beaujour, les chinois n'ont pas la même logique économique et contractuelle.

Par exemple, nous n'acceptons pas la révision du contrat pour modification de l'économie du contrat. Or, pour les chinois il est normal de ne plus exécuter ou de modifier les conditions du contrat dès lors qu'il y a bouleversement.

La théorie de l'économie générale du contrat est importante chez les chinois (il faut préserver l'équilibre des relations commerciales)

6- Enfin, le colloque s'est terminé avec une discussion entre les invités et les intervenants et une chaleureuse collation.