

Chinese 法華
Business 華
Club 商業俱樂部

CHINESE BUSINESS CLUB MAGAZINE #3

法華
商業俱樂部

« Qui veut déplacer une montagne,
commence par enlever les petites pierres. »
Confucius

CG LAW, au cœur de la Médiation Business *CG LAW, at the heart of business mediation*

Patricia Guyomarc'h, fondatrice du cabinet de droit des affaires CG LAW
Patricia Guyomarc'h, founding partner of the business law firm, CG LAW



Avocate associée du cabinet d'affaires parisien CG LAW, Patricia Guyomarc'h y a développé un accompagnement « haute couture » pour ses clients français et étrangers dans trois pôles majeurs de compétences : conseil et contentieux en droit des affaires, cession et restructuration de sociétés, et transactions immobilières. Elle voit dans la réforme française du droit des contrats une souplesse favorable aux entreprises nationales et internationales, des pratiques formalisées et une médiation enfin privilégiée.

Pourquoi privilégiez-vous la négociation dans le droit des affaires depuis 25 ans ?

Sortir les dossiers de l'ornière contentieuse permet d'obtenir des résultats plus rapides et moins onéreux pour le client, un bon accord se révélant souvent plus profitable qu'un long procès soumis à bien des aléas. Voilà pourquoi la médiation, au sens de négociation, est au cœur de mon travail depuis des années. Spécialiste du restructuring et de la cession d'entreprise, ce savoir-négocier m'apparaît essentiel pour accompagner les chefs d'entreprise, créateurs et repreneurs dans tous les rouages juridiques de leur vie d'entreprise. D'ailleurs, force est de constater que la récente réforme du droit contractuel français remet la négociation au centre des relations d'affaires par le biais notamment de la renégociation des contrats en cours d'exécution.

As the founding partner of the Paris-based business law firm, CG LAW, Patricia Guyomarc'h has developed premium support services for her French and international customers, which are divided into three main areas of expertise: consulting and litigation in business law, selling and restructuring companies, and real estate transactions. A firm believer in mediation, she thinks the French contract law reform will create advantageous flexibility for French and international companies, as well as formalising practices, and finally favouring mediation.

Why have you favoured negotiation in business law in your work over the last 25 years?

Getting cases out of the rut of litigation provides quicker and cheaper results for the client; a good agreement is often more profitable than a long trial, which can often lead to unforeseen circumstances. That's why mediation, in the sense of negotiation, has been central to my work for years. As a specialist in restructuring and selling companies, it seems to me that this ability to negotiate is essential in helping business owners, creators, and buyers through all the legal implications of running a company. Indeed, it's apparent that the recent reform of French contract law returns negotiation to the centre of business relations through, in particular, the renegotiation of contracts.

Une réforme du droit des contrats français nécessaire selon vous ?

Oui, car elle modernise un droit français des contrats inchangé depuis 1804 et acte l'abandon de certaines notions devenues obsolètes. Cette réforme confirme aussi des changements déjà opérants dans la pratique jurisprudentielle. L'objectif de cette réforme globale est de rendre le droit français plus attractif au niveau international en renforçant notamment le devoir d'information des cocontractants. Une évolution qui m'apparaît favorable pour les relations d'affaires en général, et dans le cadre des échanges internationaux en particulier.

Quels sont les changements significatifs apportés par ladite réforme ?

Ceux-ci concernent principalement la cession du contrat et de la dette, la règle du porte-fort, le pacte de préférence et la promesse unilatérale. Des changements qui consacrent en fait la pratique jurisprudentielle. Pour rappel, la cession du contrat permet de garantir la fluidité des affaires en autorisant le remplacement d'une des parties. La cession de dette qui existait déjà dans le droit étranger, et notamment anglais, est désormais formalisée et vise à libérer le débiteur en accord avec le créancier, et favorise ventes et reprises de sociétés.

Les autres nouveautés de cette réforme ?

L'une des principales nouveautés s'inscrit dans la renégociation du contrat en cours d'exécution désormais admise à plusieurs niveaux. Auparavant, si toutes les obligations contractuelles n'étaient pas respectées, le juge sanctionnait et ne pouvait guère remettre en cause le contrat original. Maintenant, le créancier pour éviter le contentieux, peut accepter une exécution imparfaite du contrat et solliciter une réduction proportionnelle du prix sur simple notification, sous certaines conditions.

Autre nouveauté, la notion d'imprévision introduite à l'article 1195 permet aux parties de renégocier le contrat en cours d'exécution, et à défaut d'accord soumettre cette appréciation au juge. Le législateur s'est ainsi appliqué à favoriser la négociation, et par voie de conséquence la médiation. Une souplesse et une ouverture indispensable dans un contexte économique largement internationalisé où tout va beaucoup plus vite mais qui, compte tenu des implications d'un tel changement, nécessite que les parties s'encadrent de bons juristes pour protéger leurs intérêts. Des bouleversements que nous avons anticipés au sein de notre cabinet en cultivant, depuis près de 20 ans, l'art de la médiation et notre savoir-négocier.

So, you believe this French contract law reform was necessary?

Yes, because it modernises French contract law, which had not changed since 1804, and it formalises the abandonment of some now obsolete notions. This reform also confirms changes that are already established in case law. The overall aim of this reform is to make French law more attractive at international level, in particular by reinforcing contracting parties' duty to inform. I believe this change is favourable for business relations in general, and for international trade in particular.

What are the main changes provided by this reform?

They essentially concern the assignment of contracts and debt, the "promise for another" rule, the right of first refusal agreement, and the promise to sell. These changes confirm case law. It is worth remembering that the assignment of contracts can help business run more smoothly by allowing one of the parties to be replaced. The assignment of debt, which already existed in international law – in English law, for example – is now formalised. Its aim is to release debtors, with the creditor's agreement, and make it easier to buy and sell businesses.

Are there any other new features in this reform?

One of the main new features concerns the negotiation of ongoing contracts, which is now authorised at several levels. Previously, unless all contractual obligations had been respected, the judge would punish the faulty party and could not question the original contract. Now, to avoid litigation, in certain conditions the creditor can accept the imperfect performance of a contract and request a proportional reduction in the price upon simple notification. Another new feature is the notion of unforeseen circumstances, introduced in article 1195, which allows parties to renegotiate the contract in force, and failing this, to submit it to the judge's evaluation. This change to the law thereby favours negotiation. This flexibility and openness is vital in a highly international economy, where everything moves much more quickly, but where, considering all the implications of such a change, the parties must hire good lawyers to protect their interests. These are changes that we here at CG law have anticipated by cultivating the art of mediation and negotiation over the last 20 years.

www.cgilaw.fr

« Le législateur s'est appliqué à favoriser la négociation, et par voie de conséquence la médiation. »

“ This change to the law thereby favours negotiation. ”