



# 20<sup>e</sup> réunion annuelle de l'ACCJE

Du 17 au 19 août 2008  
Hôtel Hilton Québec (Québec)

**Le conseiller juridique d'entreprise :  
Bâtir l'avenir sur une fondation solide**

## Programme de la conférence

LUNDI 18 AOÛT 2008 – Jour 1 de la conférence	
7 h 30 à 8 h 45	<b>Petit déjeuner</b>
8 h 45 à 10 h 15	<b>Séance plénière d'ouverture</b>  <b>Jeter les bases du succès au Québec : Défis particuliers à relever pour les avocats généraux</b>  <i>Nombre des lois et règlements qui régissent les activités et transactions commerciales au Québec sont semblables à ceux des autres provinces. Cependant, les conseillers juridiques à l'emploi de sociétés établies au Québec ou d'entreprises qui font affaire au Québec ont des défis particuliers à relever, notamment de travailler dans le cadre d'un régime juridique fondé sur le Code civil et dans un environnement où les lois provinciales font du français la langue prédominante. Le Québec se distingue aussi dans d'autres domaines intéressant tout spécialement les conseillers juridiques d'entreprises, comme le droit de l'emploi, le droit du travail et les droits de la personne. Cette séance d'ouverture vous aidera à comprendre comment ces différences et d'autres encore influent sur le travail au quotidien; elle vous donnera des indications sur la façon de renseigner et de conseiller les administrateurs et gestionnaires qui peuvent mal connaître le paysage juridique du Québec; et elle vous apportera des perspectives utiles pour jeter les bases du succès de votre entreprise dans une province qui a de solides antécédents en matière d'entrepreneuriat et d'innovation.</i>
10 h 15 à 10 h 45	<b>Pause réseautage</b>

10 h 45 à 12 h 15	ATELIERS SIMULTANÉS – SÉRIE 100
101	<p><b>Perspectives sur le Québec I : Gérer un recours collectif et y survivre</b></p> <p><i>Aucune société canadienne n'est à l'abri d'un recours collectif. Les recours collectifs engendrent certains des plus grands risques auxquels une entreprise peut être confrontée. Les sociétés faisant affaire au Québec sont plus exposées à la menace d'un recours collectif que sous tout autre régime canadien. Dans cette séance, un groupe de spécialistes comprenant des avocats en recours collectifs et des conseillers juridiques d'entreprises discuteront de la situation actuelle au Québec par rapport à celle du reste du Canada. Ils aborderont, entre autres, les modifications récentes au Code de procédure civile qui réduisent sensiblement le fardeau de la preuve que doit assumer le requérant à l'appui d'une requête en autorisation d'un recours collectif, les défis particuliers que doivent relever les sociétés faisant affaire au Québec et les principaux enjeux que doivent connaître les conseillers juridiques d'entreprises gérant ces dossiers.</i></p>
102	<p><b>La conformité au droit de la concurrence et le conseiller juridique d'entreprise</b></p> <p><i>À titre de conseiller juridique d'entreprise, dans l'environnement des affaires d'aujourd'hui, vous devez comprendre clairement le droit de la concurrence et la façon dont il touche les activités commerciales de votre entreprise. En matière de droit de la concurrence, l'élaboration et la mise en œuvre d'un solide programme de conformité sont essentielles à la protection de votre entreprise. Dans cette séance, vous apprendrez comment créer un tel programme en fonction des besoins et de la tolérance au risque de votre entreprise. Il y sera notamment question des genres de violations susceptibles d'attirer l'attention du Bureau de la concurrence, de l'approche générale du Bureau face aux programmes de conformité, des sanctions possibles et de l'éventuelle responsabilité personnelle des employés, dirigeants et administrateurs en cas de violation de la Loi sur la concurrence ainsi que de la façon d'intégrer votre programme de conformité en matière de droit de la concurrence aux autres mesures de régie interne et de conformité de votre organisation.</i></p>
103	<p><b>Tirer parti de la PI : La gestion des actifs intellectuels</b></p> <p><i>La propriété intellectuelle acquiert une importance croissante dans le contexte de la stratégie globale d'une entreprise, mais de nombreux services juridiques ne profitent pas de la possibilité qu'elle leur présente de contribuer aux bénéfices de l'entreprise. Vous pouvez faire fond sur la propriété intellectuelle de votre entreprise pour créer et garder un avantage concurrentiel, en poursuivant les personnes qui contrefont vos brevets et en recherchant de nouvelles possibilités d'octroi de licences, de ventes, de coentreprises et d'entreprises dérivées. Vous trouverez dans cette séance de nouvelles idées sur la façon d'exploiter le plein potentiel du dossier de propriété intellectuelle de votre entreprise, et ce, de façon rentable.</i></p>

104	<p><b>Gestion des réclamations et des pertes I : Notions élémentaires d'évaluation de dommages et de pertes pour le conseiller juridique d'entreprise</b></p> <p><i>Les litiges et les différends en matière de réglementation exigent souvent une évaluation de questions économiques complexes, y compris l'évaluation de la valeur ou des pertes d'une entreprise. Souvent, ces différends peuvent ainsi amener à évaluer les pertes d'exploitation, les stocks ou les pertes économiques découlant de rappels de produits, de réclamations au titre de la responsabilité du fabricant, de réclamations pour blessures corporelles ou d'actes malhonnêtes de la part d'employés. En tant que conseiller juridique d'entreprise chargé de tels dossiers, vous comptez sur l'expertise d'évaluateurs d'entreprises, de comptables judiciaires et d'économistes; si vous ne comprenez pas les rudiments de l'évaluation ou le fondement des hypothèses et de l'analyse de vos spécialistes, vous ne profiterez pas pleinement de leur avis professionnel.</i></p> <p><i>L'évaluation quantitative de pertes ou de dommages demande une enquête approfondie et une bonne compréhension des faits et de la jurisprudence, une préparation rigoureuse, ainsi que des spécialistes convaincants. Dans cette séance, vous ferez le point sur les notions de base en matière d'évaluation d'entreprise et d'évaluation de pertes, y compris sur la façon de communiquer efficacement les enjeux pertinents au conseil d'administration et à la direction, ainsi que la façon d'utiliser l'information en préparant une déclaration d'indemnité.</i></p>
12 h 30 à 14 h 15	<b>Déjeuner</b>
14 h 15 à 15 h 45	<b>ATELIERS SIMULTANÉS – SÉRIE 200</b>
201	<p><b>Perspectives sur le Québec II : Jeter les bases de l'efficacité en matière de responsabilité sociale de l'entreprise</b></p> <p><i>Dans le monde des affaires d'aujourd'hui, les entreprises comprennent qu'elles doivent mériter la confiance de leurs clients ou rendre compte de leurs gestes. De nombreuses sociétés établies au Québec ont souscrit au rôle de société commerciale responsable et sont devenues des chefs de file en matière de responsabilité sociale de l'entreprise (RSE), surtout en ce qui concerne la durabilité écologique. Lors de cette séance, un groupe diversifié de conseillers juridiques d'entreprises qui ont joué un rôle important dans la promotion de normes supérieures de RSE au sein de leurs organisations discuteront de moyens pratiques d'adopter une approche stratégique de la RSE. Ils aborderont entre autres le régime provincial de protection de l'environnement et les particularités commerciales et juridiques des affaires au Québec qui ont fait de la responsabilité de l'entreprise une question si importante.</i></p>

202	<p><b>Créer un plan stratégique pour le service juridique interne</b></p> <p><i>Dans le monde des entreprises d'aujourd'hui, les meilleurs services juridiques internes élaborent des plans stratégiques qui s'agencent aux priorités de l'entreprise. Il ne s'agit pas simplement d'établir le budget du service, mais de déterminer ses rôles clés au sein de l'organisation, de veiller au perfectionnement professionnel permanent de l'équipe en tenant compte des priorités de l'entreprise, d'évaluer la quantité et le degré de complexité du travail juridique fait à l'interne, de quantifier les risques juridiques, de prévoir la demande future de services juridiques internes et de peaufiner l'orientation du service en harmonie avec les autres unités fonctionnelles de l'entreprise. Dans cette séance, vous et vos collègues discuterez de la façon d'élaborer un plan d'entreprise pour votre service et d'y rallier la direction et le conseil d'administration.</i></p>
203	<p><b>Travailler avec vos services des ventes et du marketing</b></p> <p><i>La priorité du conseiller juridique d'entreprise est de gérer et de limiter le risque tout en soutenant les objectifs stratégiques de l'entreprise. Comment pouvez-vous protéger l'entreprise et assurer sa conformité aux lois sans entraver le travail de vos services des ventes et du marketing? Comment pouvez-vous encourager les services des ventes et du marketing à vous faire participer à leur planification et à leurs décisions? Quelles sont vos obligations au Québec en ce qui concerne la protection des consommateurs, les règles sur les jeux de hasard et concours et les exigences relatives à la langue française?</i></p> <p><i>Cette séance examinera des stratégies pratiques destinées à harmoniser les fonctions conformité et gestion du risque avec l'objectif d'entreprise d'accroître les revenus et la rentabilité. Vous apprendrez comment trouver un terrain d'entente avec le personnel des ventes et du marketing, et comment assurer des résultats commerciaux qui satisferont aussi aux impératifs de la conformité et de la gestion du risque de l'entreprise.</i></p>
204	<p><b>Gestion des réclamations et des pertes II : Tirer le meilleur parti de vos assurances</b></p> <p><i>Les sociétés sont souvent confrontées à une vaste gamme de réclamations et de pertes, et versent des primes d'assurance considérables pour la responsabilité générale, la responsabilité des administrateurs et d'autres risques. Comment pouvez-vous rehausser la probabilité que vos réclamations seront acceptées et que les pertes seront remboursées grâce aux assurances que vous souscrivez? Que devriez-vous faire ou éviter de faire en gérant les réclamations et les pertes de votre organisation? Combien de temps et de travail devez-vous consacrer à l'appui de votre assureur dans une action subrogatoire? Vous verrez comment réunir une équipe qui obtiendra les meilleurs résultats possible.</i></p>
15 h 45	<b>Fin du jour 1</b>
15 h 45	<b>Réception</b>

## MARDI 19 AOÛT 2008 – Jour 2 de la conférence

7 h 30 à 8 h	<b>Réunion générale annuelle</b>
8 h à 9 h	<b>Petit déjeuner</b>
9 h à 10 h 30	<b>ATELIERS SIMULTANÉS – SÉRIE 300</b>
301	<p><b>Perspectives sur le Québec III : Les accords commerciaux au Québec</b></p> <p><i>Pour un conseiller juridique d'entreprise habitué à un régime de common law, il peut être difficile de saisir comment le Code civil du Québec touche les accords commerciaux. Par où commencer? Comment les accords commerciaux régis par les lois du Québec sont-ils différents? Quels sont les facteurs essentiels que le conseiller juridique doit prendre en compte avant d'accepter que les lois du Québec régissent un accord commercial ou de préconiser les lois d'une autre province? Y a-t-il des considérations particulières s'appliquant à la rédaction, à l'interprétation et au règlement des différends en vertu d'un contrat québécois? Cette séance vous aidera à cerner les avantages et risques éventuels et à prendre des décisions éclairées à l'égard des accords régissant les activités ou relations commerciales au Québec.</i></p>
302	<p><b>Le secteur public I : Le point sur les partenariats public-privé</b></p> <p><i>Au Canada, les gouvernements sont confrontés à de grands défis pour ce qui est de respecter leur devoir d'entretenir convenablement leur infrastructure existante et de fournir de nouvelles installations. Une option qui est souvent retenue est le partenariat public privé (PPP), où les capacités financières et l'efficacité des entreprises privées sont combinées aux connaissances et à la surveillance du secteur public dans le cadre d'un accord de partenariat. Que votre client soit une entreprise ou un gouvernement, cette séance vous apportera une solide compréhension des divers modèles d'accords de partenariat et de leur formulation – y compris un aperçu des programmes PPP officiels au Canada, des principales sources de problèmes que doivent gérer les conseillers juridiques d'entreprises et des façons d'assurer le succès des grands projets.</i></p>
303	<p><b>Litiges I : Se préparer au procès</b></p> <p><i>Les litiges sont indiscutablement risqués et coûteux en temps et en frais, mais les services juridiques doivent parfois se résoudre à opter pour un procès. Apprenez comment évaluer un dossier et décider s'il faut porter un litige devant un tribunal dès le début, comment gérer les genres de différends qui ont tendance à mener à de véritables litiges, comment déterminer si vous pouvez courir le risque d'une décision défavorable et comment décider s'il faut régler ou s'adresser aux tribunaux.</i></p>

304	<p><b>Table ronde des chefs du contentieux I : À la défense du privilège des entreprises</b> (participation réservée à l'avocat principal de chaque organisation)</p> <p><i>Le privilège des entreprises est menacé. Il n'a jamais été aussi difficile pour le conseiller juridique d'entreprise de protéger les avis qu'il donne à son client. Dans cette séance table ronde animée par des conseillers juridiques d'entreprises chevronnés, vous et vos collègues discuterez des moyens qu'ont adoptés des services juridiques d'entreprises de pointe pour préserver le privilège des entreprises, notamment les moyens qui ont été efficaces. Il sera aussi question de ceux qui ne l'ont pas été et de ce qu'il faut prévoir comme menaces futures.</i></p>
10 h 30 à 11 h	<b>Pause réseautage</b>
11 h à 12 h 30	<b>ATELIERS SIMULTANÉS – SÉRIE 400</b>
401	<p><b>Perspectives sur le Québec IV : Le droit de l'emploi et l'obligation d'accommodement</b></p> <p><i>Les lois québécoises sur l'emploi et les relations de travail ont de nombreux points communs avec celles des autres provinces, mais les conseillers juridiques d'entreprises travaillant sous un régime de common law doivent comprendre un certain nombre d'éléments uniques. Dans cette séance, vous examinerez certaines des principales lois régissant la relation d'emploi au Québec, y compris la législation sur les droits de la personne, la distinction entre travailleurs syndiqués et non syndiqués et, surtout, les obligations de l'employeur en matière d'accommodements et les moyens d'éviter une discrimination illégale.</i></p>
402	<p><b>Secteur public II : Le passage au vert des marchés publics</b></p> <p><i>Les consommateurs et les citoyens exigent de plus en plus que les entreprises et les gouvernements adoptent des politiques et procédures respectueuses de l'environnement. L'importance des dépenses consacrées par le secteur public à l'achat de biens et services présente à tous les paliers de gouvernement du Canada une véritable possibilité de mettre leur pouvoir d'achat au service de la durabilité de l'environnement tout en aidant à stimuler la compétitivité du Canada. La Politique d'achats écologiques du gouvernement fédéral est entrée en vigueur en avril 2006. Elle exige que la performance environnementale soit prise en considération dans tous les achats gouvernementaux. Diverses provinces et villes canadiennes ont élaboré ou envisagent des politiques d'approvisionnement écologique semblables. Quelles en sont les implications pour les vendeurs et autres entreprises qui font affaire avec les gouvernements au Canada? Qu'est-ce que les conseillers juridiques d'entreprises doivent savoir sur cette nouvelle tendance dans l'approvisionnement? C'est ce que vous découvrirez dans cette séance de discussion, ainsi que la façon de bâtir la fondation du succès dans le contexte des achats « verts » du secteur public.</i></p>

403	<p><b>Litiges II : La société demanderesse</b></p> <p><i>La plupart des services juridiques déploient de grands efforts pour éviter à leurs clients de se retrouver devant le tribunal. Cependant, des conseillers juridiques d'entreprises avisés apprennent à tirer parti du système juridique pour déposer des réclamations et demander des recouvrements. Découvrez les secrets du succès pour les demandeurs. Apprenez comment prendre l'offensive et transformer votre service juridique en centre de revenus au lieu de centre de coûts.</i></p>
404	<p><b>Table ronde des chefs du contentieux II : Le rôle de l'avocat général dans une société multinationale</b> (participation réservée à l'avocat principal de chaque organisation)</p> <p><i>Que vous travailliez pour une multinationale ou une filiale d'une multinationale, cette séance table ronde vous procurera des conseils pratiques sur le rôle de l'avocat général dans la gestion des problèmes juridiques et commerciaux qui surviennent dans votre organisation. Vous discuterez de façons de traiter avec vos homologues d'autres ressorts; de gérer des employés travaillant au loin; de traiter de questions survenant dans des litiges transfrontaliers comme la constitution d'un dossier à l'encontre d'une société mère par le biais de ses filiales; et de conseiller les membres de la direction et du conseil d'administration qui peuvent ne pas saisir les obligations et contraintes juridiques différentes auxquelles l'entreprise est soumise dans différents pays.</i></p>
12 h 45 à 14 h 30	<b>Déjeuner</b>
14 h 30 à 16 h	<p><b>Séance plénière de clôture</b></p> <p><b>L'avocat général au 21<sup>e</sup> siècle : Conseiller, négociateur, acteur stratégique</b></p> <p><i>L'avocat général peut appuyer les grands objectifs de l'entreprise en prenant l'initiative dans les dossiers de fusions et acquisitions stratégiques. Malgré l'actuel ralentissement économique en Amérique du Nord, l'activité des fusions et acquisitions se maintient bien au Canada. Il vaut dès lors la peine de se demander quel rôle l'avocat général devrait jouer dans la diligence raisonnable et l'élaboration d'accords. Comment les avocats généraux peuvent-ils devenir de meilleurs négociateurs? Qu'est-ce que l'avocat général doit savoir pour protéger son entreprise dans toute transaction, qu'elle soit amicale ou hostile?</i></p> <p><i>Dans cette séance, un groupe d'éminents avocats généraux discuteront des leçons à retenir de récentes transactions, y compris des pièges qui se posent souvent dans les négociations et de la façon de les éviter, et de conseils qui vous permettront de devenir un meilleur intermédiaire dans toute transaction relevant des fusions et acquisitions.</i></p>