



THE ONLY GLOBAL ASSOCIATION OF YOUNG LAWYERS



16-17 January 2009 | **PARIS**  
16-17 janvier 2009 |

France

DE LA VALORISATION DE  
L'ENTREPRISE À LA RÉDACTION DE  
LA CLAUSE DE PRIX

FROM THE VALUATION OF THE  
COMPANY TO THE DRAFTING OF THE  
PRICE CLAUSE



Avec le soutien de / With the support of





# Introduction

## **CAGR, OPAT, EBITDA ... flee or understand – what is behind these mysterious acronyms?**

In domestic or cross-boarder acquisition deals, lawyers and other practitioners are necessarily faced, at some point of the acquisition process, with the need to get a better understanding of the objectives of both the purchaser and seller, to apprehend the price that they negotiated, and to transpose the pricing formula into the contract.

The objective of this seminar is to bring together M&A lawyers and other players involved in this part of the transaction - financial directors, experts, auditors, company bankers – so that they can share their approach, the stakes and ways they deal with these issues. This will be followed by a detailed explanation, from a technical point of view,

of the main financial benchmarks used for this type of transaction, hence enabling the lawyer to better apprehend these aspects when it comes to drafting a price clause. The main tax and legal problematic which one is most often faced with in terms of sales prices, and the contractual techniques linked to the drafting of a price clause, will be discussed. Finally the participants will have the opportunity to share the experience of an arbitrator in charge of interpreting a price clause.



### **CAGR, OPAT, EBITDA... fuir ou comprendre - que cachent ces mystérieux acronymes?**

Les avocats et autres praticiens en matière d'acquisition d'entreprises, nationale ou transfrontalière, sont nécessairement confrontés, à un moment de la transaction, à devoir comprendre les objectifs de l'acheteur et du vendeur, appréhender le prix qu'ils ont négocié et transposer la formule de prix dans son contrat.

L'objectif de ce séminaire est de faire se rencontrer les avocats M&A et les différents intervenants impliqués dans cette partie de la transaction – directeurs financiers, experts, auditeurs, banquiers d'affaires - afin que ceux-ci exposent les approches, les enjeux et les traitements qu'ils donnent à ces questions. Seront ensuite détaillés et expliqués, d'un

point de vu technique, les principaux référentiels financiers utilisés dans ce type de transactions, permettant ainsi à l'avocat de mieux appréhender ces aspects dans le cadre de la rédaction d'une clause de prix. Les participants pourront alors se voir exposer les principales problématiques légales et fiscales souvent rencontrées en matière de prix de cession puis la technique contractuelle liée à la rédaction d'une clause de prix. Ils pourront enfin partager l'expérience d'un arbitre chargé d'interpréter une clause de prix.



# Programme

## Friday, January 16th 2009

- 13.00 Registration (Maison du Barreau - 2, rue de Harlay - 75001 Paris)
- 14.00 Arrival of participants  
**Welcome and Introduction**  
**Duarte Athayde**, AIJA President  
**Jean-Philippe Jacob**, Moisand Boutin & Associés, Paris  
**From price to the contract – Requirements for determining the price (determined or determinable – foreign exchange risk issue – price payment means).**  
**Cristelle Albaric**, YMFL – Milon & Associés, Paris  
**Stefaan Deckmyn**, LOYENS & LOEFF, Bruxelles
- 14.30 **The actors and the different legal forms of valuation**  
**Pierre Fiset**, Director, Division Counsel for Northern Europe, Citi  
**David Masson**, Simmons & Simmons, Paris
- 15.10 **Valuation: a tool for an elementary approach of a transaction Elements and tools for the purposes of valuating the target company's activity**  
**Côme Lefebvre du Preÿ**, directeur financier du journal Le Monde  
**Cyril de Mont-Marin**, Managing Director, Rothschild & Cie
- 15.40 **Evolution of the methods or valuation approaches in light of the current economic context**  
**Cyril de Mont-Marin**, Managing Director, Rothschild & Co, Paris
- 16.00 Coffee break
- 16h20 **Valuation tools**  
**Technicalities of the principal elements of reference for the valuation of a company**  
**EBITDA – goodwill – equity value – leverage – company value – net debt – working capital requirements – WACC – discounted cash flow**  
**Sonia Bonnet-Bernard - Pierre Astolfi - Jean-François Sablier**, Ricol Lasteyrie & Associés, Paris
- 18.30 **Debates/Discussions with participants**
- 20.30 Get Together – Dinner

## Saturday, January 17th 2009

- 9.00 **Tax issues**  
**Limits to minimum price clauses or symbolic prices - Application of rules with regard to transfer pricing Tax treatment of capital gains, earn out clauses and consequences of a price reduction**  
**Jimmie Van der Zwaan**, Van Mens & Wisselink N.V., Amsterdam  
**Dorothee Traverse**, Moisand Boutin & Associés, Paris
- 9.30 **The drafting of a price clause**  
**Contractual technique- From the mathematical formula to a price clause Building & presentation of a price clause**  
**Jean-Philippe Jacob**, Moisand Boutin & Associés, Paris  
**Charles Chevrette**, McMillan LLP, Montreal
- 10.00 **Price adjustment issues**  
**Fabio Alberto Regoli**, Jacobacci Sterpi Francetti Regoli De Haas e Associati, Turin  
**Jan Willem Van Rooij**, Loyens & Loeff, Rotterdam
- 10.30 Coffee Break
- 11.00 **Earn out clause in transactions on listed companies**  
**François Funck-Brentano**, Associé Gérant, Lazard Frères et Compagnie, Paris  
**Jean-Claude Rivalland**, Allen & Overy, Paris  
**Do's and don'ts when drafting a price clause**  
**Sebastien Prat**, Associé, Bredin Prat, Paris
- 12.00 **Incomprehension of the price clause**  
**From the interpretation of the contract to arbitration Presentation of an arbitrator's experience**  
**Sonia Bonnet-Bernard**, Ricol Lasteyrie & Associés, Paris
- 12.30 **Debates with the participants and concluding remarks**
- 13.00 Lunch (Optional: Restaurant Paul, 15 place Dauphine, FR-75001 Paris)



# Programme

## Vendredi 16 janvier 2009

- 13h00 Enregistrement (Maison du Barreau - 2, rue de Harlay - 75001 Paris)
- 14h00 Accueil des participants  
**Mot d'accueil et introduction**  
Duarte Athayde, Président de l'AIJA  
Jean-Philippe Jacob, Moisand Boutin & Associés, Paris  
**Des chiffres au contrat – Les impératifs en termes de détermination du prix (prix déterminé ou déterminable – problématique du risque de change – moyens de paiement**  
Cristelle Albaric, YMFL – Milon & Associés, Paris  
Stefaan Deckmyn, LOYENS & LOEFF, Bruxelles
- 14h30 **Les acteurs et les différentes formes juridiques de valorisation**  
Pierre Fiset, Director, Division Counsel for Northern Europe, Citi  
David Masson, Simmons & Simmons, Paris
- 15h10 **La valorisation comme outil d'approche d'une transaction ou les éléments et outils de valorisation face l'activité de l'entreprise cible**  
Côme Lefebvre du Prey, directeur financier du journal Le Monde  
Cyril de Mont-Marin, Managing Director, Rothschild & Cie
- 15h40 **L'évolution des méthodes ou approches de valorisation dans le contexte économique actuel**  
Cyril de Mont-Marin, Managing Director, Rothschild & Cie, Paris
- 16h00 Pause café
- 16h20 **Les outils de valorisations**  
**Présentation technique des principaux éléments de références d'une valorisation d'entreprise**  
EDITDA – goodwill – equity value – leverage – enterprise value – net debt – working capital requirements – WACC – discounted cash flows  
Sonia Bonnet-Bernard - Pierre Astolfi - Jean-François Sablier, Ricol Lasteyrie & Associés, Paris
- 18h30 **Débat avec les participants**
- 20h30 Get Together – Dîner

## Samedi 17 janvier 2009

- 9h00 **Les problématiques fiscales**  
**Les limites des clauses de prix minimum ou de prix symbolique - L'application des règles en matière de prix de transfert**  
**Le traitement fiscal des plus values, des clauses de complément de prix et des conséquences d'une diminution du prix**  
Jimmie Van der Zwaan, Van Mens & Wisselink N.V., Amsterdam  
Dorothee Traverse, Moisand Boutin & Associés, Paris
- 9h30 **La rédaction d'une clause de prix**  
**Technique contractuelle - De la formule mathématique à la clause de prix - La construction et la présentation d'une clause de prix**  
Jean-Philippe Jacob, Moisand Boutin & Associés, Paris  
Charles Chevette, McMillan LLP, Montréal
- 10h00 **La problématique de l'ajustement du prix**  
Fabio Alberto Regoli, Jacobacci Sterpi Francetti Regoli De Haas e Associati, Turin  
Jan Willem Van Rooij, Loyens & Loeff, Rotterdam
- 10h30 Pause café
- 11h00 **La clause d'earn out dans un contexte d'opérations sur sociétés cotés**  
François Funck-Brentano, Associé Gérant, Lazard Frères et Compagnie, Paris  
Jean-Claude Rivalland, Allen & Overy, Paris  
**Do's and don'ts en matière de rédaction d'une clause de prix**  
Sebastien Prat, Associé, Bredin Prat, Paris
- 12h00 **L'incompréhension de la clause de prix**  
**De l'interprétation du contrat à l'arbitrage**  
**Présentation de l'expérience d'un arbitre**  
Sonia Bonnet-Bernard, Ricol Lasteyrie & Associés, Paris
- 12h30 **Débat avec les participants et fin des travaux**
- 13h00 Déjeuner (Facultatif : Restaurant Paul, 15 place Dauphine, FR-75001 Paris)

# Administration



## Venue

Maison du Barreau  
2, rue de Harlay - 75001 Paris (France)

## Language - Number of participants – Cancellation

The Seminar will be held in English and in French without simultaneous translation. The number of participants is limited. Enrolment takes place on a first-come, first-served basis. The organisers reserve the right to cancel or modify the Seminar. In the event of cancellation by a participant, no money can be refunded. A participant, who cannot attend, may send a substitute participant.

## Registration Fees

	<= 15.12.2008	> 15.12.2008
Speaker	€ 350	€ 350
AIJA Member - < 35	€ 350	€ 475
AIJA Member - > =35	€ 400	€ 475
Non AIJA Member	€ 475	€ 550
Accompanying person	TICKETING	TICKETING

The registration fee includes attendance at the seminar, documentation, coffee breaks and the Friday dinner.  
Registration will only be effective after payment.

**Payment** should be transferred in EUR with no cost to the organisers to the following account:

BIC: MIDLGB22  
IBAN:GB09MIDL40051568555734  
Sort code: 40 05 15 - Account no: 68555734  
HSBC Bank plc, HAVERFORDWEST BRANCH, 41 High Street, Haverfordwest, Pembrokeshire SA61 2BU UK  
Ref: AIJA "PARIS"

**Accommodation** is not included in the registration fee. A limited number of rooms have been reserved at special rates at the hotel conditions indicated below. These rooms will be held only until 15.12.2008

1 – Hôtel des Grands Hommes \*\*\*  
Place du Panthéon  
185 € /night (double or single) Breakfast : 11 €

2 – Hôtel du Panthéon \*\*\*  
Place du Panthéon  
185 € à 205 € /night (double or single) Breakfast : 11 €

3 – Hôtel de la Sorbonne \*\*  
6, rue Victor Cousin  
170 € à 230 € /night (double or single) Breakfast : 11 €

4 – Hôtel Jardin de l'Odéon \*\*\*  
7, rue Casimir Delavigne  
175 € /night (double or single) Breakfast included

Please register at France Hôtel [www.france-hotels.com](http://www.france-hotels.com) or with Marie-Paule Polla - France Hotels «[mppolla@france-hotels.com](mailto:mppolla@france-hotels.com)»

**Dress code:** Business (working sessions) or smart casual (evening program).

## Lieu du séminaire

Maison du Barreau  
2, rue de Harlay - 75001 Paris (France)

## Langue – Nombre de participants – Annulation

Le séminaire se déroulera en anglais et en français sans traduction simultanée. Le nombre de participants est limité. L'inscription est effectuée par ordre chronologique. Les organisateurs se réservent le droit d'annuler ou de modifier le séminaire. En cas d'annulation par le participant, aucun remboursement n'est prévu. Tout participant empêché pourra se faire remplacer.

## Frais d'inscription

	<= 15.12.2008	> 15.12.2008
Orateur	€ 350	€ 350
Membre AIJA - < 35	€ 350	€ 475
Membre AIJA - > = 35	€ 400	€ 475
Non Membre AIJA	€ 475	€ 550
Accompagnant	TICKETING	TICKETING

Les frais d'inscription comprennent la participation aux travaux scientifiques du séminaire, la documentation, les pauses-café et le dîner de vendredi.  
L'inscription ne sera enregistrée qu'après paiement.

**Le paiement** doit être effectué en EUR, sans frais pour les organisateurs, au compte suivant:

BIC: MIDLGB22  
IBAN:GB09MIDL40051568555734  
Sort code: 40 05 15 - Account no: 68555734  
HSBC Bank plc, HAVERFORDWEST BRANCH, 41 High Street, Haverfordwest, Pembrokeshire SA61 2BU UK  
Ref: AIJA "PARIS"

## Hôtel

L'hébergement n'est pas compris dans les frais d'inscription. Les hôtels repris ci-dessous offre des prix spéciaux aux participants au séminaire et aux accompagnants avant le 15 décembre 2008.

1 – Hôtel des Grands Hommes \*\*\*  
Place du Panthéon  
185 € hors petit-déjeuner par nuit (double ou simple)  
petit-déjeuner 11 €

2 – Hôtel du Panthéon \*\*\*  
Place du Panthéon  
185 € à 205 € hors petit-déjeuner par nuit (double ou simple)  
petit-déjeuner 11 €

3 – Hôtel de la Sorbonne \*\*  
6, rue Victor Cousin  
170 € à 230 € hors petit-déjeuner par nuit (double ou simple)  
petit-déjeuner 11 €

4 – Hôtel Jardin de l'Odéon \*\*\*  
7, rue Casimir Delavigne  
175 € avec petit-déjeuner par nuit (double ou simple)

Pour toute autre demande vous pouvez vous adresser au site internet France Hôtel à l'adresse internet [www.france-hotels.com](http://www.france-hotels.com) ou auprès de Marie-Paule Polla - France Hotels «[mppolla@france-hotels.com](mailto:mppolla@france-hotels.com)»

**Tenue vestimentaire :** tenue de ville (séances de travail) ou décontractée chic (programme du soir).

# REGISTRATION FORM – BULLETIN D'INSCRIPTION

PARIS, 16-17.01.2009



THE ONLY GLOBAL ASSOCIATION OF YOUNG LAWYERS

To be returned before **15.12.2008** to / A retourner avant le **15.12.2008** à:

Judy Lane Consulting (JLC)

Attn Sue Percy

PO Box 5098 - Broadstone BH18 9WG - Dorset, UK

Tel: +44 (0)1202 699 488 - Fax: +44 (0)870 429 2125

Or register online at [www.aija.org](http://www.aija.org) - enregistrez-vous en ligne sur [www.aija.org](http://www.aija.org)

Name – Nom .....

Law firm – Cabinet .....

Address – Adresse .....

Zip Code/Code Postal ..... City .....

Tel. – Tél. .... Fax: .....

E-mail ..... Website: .....

Date of birth – Date de naissance ..... Gender / sexe: M  F

Accompanying persons – Accompagnants .....

First AIJA Event? – Premier événement AIJA?  Yes – Oui  No – Non

## Registration Fees – Frais d'inscription

← 15.12.2008 > 15.12.2008

<input type="checkbox"/> Speaker - Orateur	EUR 350	EUR 350	EUR .....
<input type="checkbox"/> Membre AIJA - < 35	EUR 350	EUR 475	EUR .....
<input type="checkbox"/> Membre AIJA - >= 35	EUR 400	EUR 475	EUR .....
<input type="checkbox"/> Non Membre AIJA	EUR 475	EUR 550	EUR .....
<input type="checkbox"/> Accompagnant -Accompanying person	ticketing		EUR .....
Optional – Facultatif			
<input type="checkbox"/> Saturday dinner - samedi dîner	EUR 70		EUR .....
<input type="checkbox"/> Saturday lunch - samedi déjeuner	EUR 45		EUR .....
<input type="checkbox"/> Donation to / à SOS Avocats			EUR .....
<input type="checkbox"/> Donation to / à Scholarship Fund			EUR .....
<b>TOTAL</b>			<b>EUR .....</b>

I attach proof of payment by bank transfer to account no. The payee is not liable for any charges. / Je joins une copie de l'ordre de transfert (sans frais pour le bénéficiaire) au compte N°

**BIC: MIDLGB22 IBAN:GB09MIDL40051568555734 Sort code: 40 05 15 - Account no: 68555734**

**HSBC Bank plc, HAVERFORDWEST BRANCH,**

**41 High Street, Haverfordwest, Pembrokeshire SA61 2BU UK - Ref: "AIJA Paris"**

## PAYMENT VISA/MASTERCARD

I authorise AIJA to debit my credit card (Visa/Mastercard/) of the amount of ..... EUR  
(+ 20 EUR for bank costs/registration)

J'autorise l'AIJA à débiter ma carte de crédit (Visa/Mastercard/) du montant de ..... EUR  
(+ 20 EUR de frais bancaires par inscription)

Credit card Number/N° Carte de crédit: ..... Exp. Date: .....

Security Code/Code de sécurité: .....

(3 last digits, printed at the back of your credit card under the signature panel - les 3 derniers chiffres qui sont imprimés au verso du support de la carte de crédit dans le panel de signature) In the event of cancellation by a participant, no money can be refunded.

A participant, who cannot attend, may send a substitute participant. En cas d'annulation par le participant, aucun remboursement n'est prévu. Tout participant empêché pourra se faire remplacer.

full autorisation to print my details on the list of participants /autorisation données complètes sur liste participants

full autorisation do forward my details to a sponsor / autorisation données à un sponsor Y/N O/N

Date

Signature



## ORGANIZING COMMITTEE COMITÉ D'ORGANISATION

**Jean Philippe JACOB**

Cabinet Moisand Boutin & associés

4, Avenue Van Dyck

FR - 75008 Paris

Tel : + 33 (0)1 47 66 51 19

Fax : + 33 (0)1 46 22 53 98

Email : [jpjacob@mba-avocats.com](mailto:jpjacob@mba-avocats.com)

**Cristelle ALBARIC**

Cabinet YMFL - Milon & associés

136, Boulevard Haussmann

FR - 75008 Paris

Tel: + 33 (0)1 56 88 02 16

Fax: +33 (0)1 56 88 01 27

Email: [calbaric@ymfl-avocats.com](mailto:calbaric@ymfl-avocats.com)

L'AIJA EST LA SEULE ASSOCIATION MONDIALE CONSACRÉE AUX AVOCATS ET JURISTES D'ENTREPRISES DE MOINS DE 45 ANS. À TRAVERS UN LARGE CHOIX DE RÉUNIONS, SÉMINAIRES, COURS DE DROIT ET PLAIDOYER, L'AIJA ENCOURAGE LA COLLABORATION ET L'AMITIÉ ENTRE LES JEUNES QUI FONT CARRIÈRE DANS LES PROFESSIONS JURIDIQUES DANS LE MONDE ENTIER.

INTRIGUÉ PAR LES PROBLÈMES QUI TOUCHENT AU DROIT INTERNATIONAL? INTÉRESSÉ PAR LA CRÉATION D'UN CABINET INTERNATIONAL? ENTHOUSIASTE À L'IDÉE DE NE PAS SEULEMENT FAIRE PARTIE D'UN RÉSEAU DE MILLIERS D'AVOCATS OU DE JURISTES DÉMARRANT LEUR CARRIÈRE DANS LE MONDE ENTIER, MAIS DE FAIRE UN PETIT EFFORT POUR DEVENIR LEUR AMI? ATTIRÉ PAR DES SÉMINAIRES DONNÉS PAR DES PROFESSIONNELS ENTHOUSIASTES QUI PARTAGENT LEURS IDÉES ET VOUS FONT PARTICIPER AUX DISCUSSIONS SUR LES DERNIERS DÉVELOPPEMENTS EN DROIT DES AFFAIRES? L'AIJA EST VOTRE ASSOCIATION.

L'AIJA DONNE AUX PROFESSIONNELS DU DROIT UNE EXCELLENTE OPPORTUNITÉ DE CONTRIBUER DANS UN ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL, AUX SUJETS IMPORTANTS QUI CONCERNENT LA PROFESSION. AU SEIN DE L'AIJA, AVOCATS ET JURISTES D'ENTREPRISES PARTAGENT LEURS VUES ET LEURS EXPÉRIENCES AVEC D'AUTRES COLLÈGUES DE PAR LE MONDE ET AMÉLIORENT LEURS APTITUDES PROFESSIONNELLES. NOUS NE METTONS PAS SEULEMENT L'ACCENT SUR LES COMPÉTENCES LÉGALES MAIS AUCI SUR DES ASPECTS TELLES QUE LA NÉGOCIATION, LA CAPACITÉ DE GESTION ET L'APTITUDE À TRAVAILLER DANS UN ENVIRONNEMENT MULTICULTUREL, QUI SONT TOUT AUSSI IMPORTANTS POUR LE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL DE NOS MEMBRES, ET QUI CONSTITUENT DES COMPÉTENCES PRIMORDIALES, QUE L'AVOCAT DU 21ÈME SIÈCLE DOIT POUVOIR GÉRER. EN REJOIGNANT L'AIJA VOUS BÉNÉFICIEREZ DES IDÉES DE VOS COLLÈGUES ET DE DISCUSSIONS AVEC EUX SUR UN PIED D'ÉGALITÉ. NOUS NE DONNONS PAS DE COURS – NOUS « PARTAGEONS, APPRENONS ET PROFITONS ».

TOUT EN DÉFENDANT CES PRINCIPES QUI FORMENT UNE PART ESSENTIELLE DES PROFESSIONS JURIDIQUES DE PAR LE MONDE, L'AIJA EST AUSSI UN ARDENT DÉFENSEUR DES DROITS DE L'HOMME ET DE LA RESPONSABILITÉ SOCIALE DES PROFESSIONS JURIDIQUES.

AIJA IS THE ONLY GLOBAL ASSOCIATION DEVOTED TO LAWYERS AND INHOUSE COUNSEL AGED 45 AND UNDER. AIJA, THROUGH A WIDE RANGE OF MEETINGS, SEMINARS, LAW COURSES AND ADVOCACY, PROMOTES PROFESSIONAL COOPERATION AND FRIENDSHIP AMONG YOUNG, CAREER BUILDING LEGAL PROFESSIONALS AROUND THE WORLD.

INTRIGUED BY ISSUES ON THE CUTTING EDGE OF INTERNATIONAL LAW? INTERESTED TO BUILD AN INTERNATIONAL PRACTICE? EAGER NOT ONLY TO BECOME PART OF A NETWORK OF THOUSANDS OF CAREER BUILDING LAWYERS AND INHOUSE COUNSEL FROM ALL OVER THE WORLD BUT ALSO, WITH A LITTLE EFFORT, TO BECOME THEIR FRIENDS? KEEN TO GO TO SEMINARS RUN BY ENTHUSIASTIC PROFESSIONALS WHO WILL SHARE THEIR IDEAS AND INVOLVE YOU IN DISCUSSIONS ON THE LATEST DEVELOPMENTS IN LAW AND BUSINESS? THEN AIJA IS YOUR ASSOCIATION.

AIJA GIVES LEGAL PROFESSIONALS AN EXCELLENT OPPORTUNITY TO CONTRIBUTE TO IMPORTANT TOPICS CONCERNING THE PROFESSION IN AN INTERNATIONAL ENVIRONMENT. WITHIN AIJA, LAWYERS AND INHOUSE COUNSEL CAN SHARE VIEWS AND EXPERIENCES WITH OTHER COLLEAGUES FROM AROUND THE WORLD AND ENHANCE THEIR PROFESSIONAL SKILLS. WE FOCUS NOT ONLY ON LEGAL SKILLS BUT EQUALLY IMPORTANTLY ON CONTRIBUTING TO THE BROADER PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF OUR MEMBERS WHICH IS OF PARAMOUNT IMPORTANCE TO THE 21ST CENTURY LAWYER AND INCLUDES NEGOTIATION AND MANAGEMENT SKILLS AND THE ABILITY TO WORK IN A MULTI-CULTURAL ENVIRONMENT. BY JOINING AIJA YOU WILL BENEFIT FROM THE INPUT OF AND DISCUSSIONS WITH COLLEAGUES ON AN EQUAL FOOTING. WE DO NOT "LECTURE" – WE "SHARE, LEARN AND BENEFIT".

DEFENDING THOSE PRINCIPLES, WHICH ARE AN INTRICATE PART OF THE LEGAL PROFESSION WORLDWIDE, AIJA IS ALSO COMMITTED TO THE DEFENCE OF HUMAN RIGHTS AND THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF LEGAL PROFESSIONALS.

# France

[ Young lawyers of every country stand together. They intend to defend those principles which are common and which they consider to be indivisible from the notion of justice and law ]

AIJA, Declaration of Athens. Adopted, August 27, 1966.

