

**CONTRATS INTERNATIONAUX** : *Etude d'un cas pratique*  
Négociation, rédaction, résolution des litiges,  
différentes approches culturelles et juridiques

*Sous l'égide de l'Institut du droit des affaires internationales d'ICC*

Dates : **1 – 4 février 2010** (3<sup>1/2</sup> jours)

Lieu : **Chambre de commerce internationale**  
38, Cours Albert 1er, 75008 Paris, France

24,25 CLE credits  
20 MCLE credits  
20 heures CPD\*  
20 heures CNB\*

### Objet

La bonne marche du commerce international repose sur la qualité des contrats qui sont signés. Trop souvent, si les relations entre les parties viennent à se détériorer, les lacunes d'un contrat peuvent se révéler cruelles et aggraver la situation, quand au contraire des clauses habilement rédigées peuvent la préserver. Or la négociation et la rédaction d'un contrat sont des stratégies et des techniques qui s'apprennent, tout comme la gestion de «l'après-contrat» et la maîtrise des différents modes de résolution des conflits. **Ce séminaire permettra d'étudier, à travers l'étude d'un cas pratique, tous les problèmes soulevés par les contrats internationaux, avec une attention toute spéciale à la prévention et la résolution des litiges.**

*Formation professionnelle continue : déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11 75 40892 75.*

*Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.*

*\* Cette formation est en cours d'homologation auprès du CPD et du CNB.*

## **CONTRATS INTERNATIONAUX** : *Etude d'un cas pratique* Négociation, rédaction, résolution des litiges, différentes approches culturelles et juridiques

### A qui s'adresse cette formation ?

- directeurs juridiques et juristes d'entreprise ayant des activités liées au commerce international;
- avocats;
- négociateurs internationaux;
- toutes personnes impliquées dans le commerce international et les modes de résolution des conflits.

### Méthode de travail

- **Etude d'un cas pratique** reflétant les réalités et les pratiques du commerce international, au sein de groupes de travail limités à une dizaine de personnes. Le cas pratique sera envoyé à l'avance aux participants afin qu'ils puissent l'étudier pour mieux se préparer aux travaux de groupe, et d'identifier les questions contractuelles à traiter lors des négociations.
- Exposés techniques et pratiques animés par des experts internationaux.
- Echange permanent entre participants et intervenants lors de séances plénières interactives.

lundi 1 février

09h30 – 17h30

09h00 – 09h30 Accueil

### *Introduction et négociation*

#### MATIN

- Présentation générale d'ICC – Introduction
- Stratégies et techniques de négociation - « *Getting to yes* »

#### APRES-MIDI

- Groupes de travail sur la négociation
- Rapport et débat sur les travaux des groupes

*Cocktail*

mardi 2 février

09h30 – 17h30

*Rédaction***MATIN**

- Clauses essentielles et accessoires
- Les clauses modèles d'ICC (Clauses de force majeure, hardship et confidentialité)
- Techniques de rédaction

**APRES-MIDI**

- Groupes de travail sur la rédaction des clauses essentielles négociées la veille
- Rapport et débat sur les travaux des groupes

*Dîner*

mercredi 3 février

09h30 – 17h20

*Prévention et modes de résolution des différends***MATIN**

- Que faire quand les contrats tournent mal ? Les raisons de l'échec – Stratégies de renégociation
- Résolution des litiges : tribunaux étatiques, ADR, arbitrage ou combinaison du "med-arb" ?
- Les « Dispute Boards » et les ADR – L'expertise technique
- L'arbitrage ICC

**APRES-MIDI**

- Groupes de travail sur la clause de résolution des différends
- Rapport et débat sur les travaux des groupes

*Visite d'un musée*

jeudi 4 février

09h30 – 13h00

*Différentes approches culturelles et juridiques***MATIN**

- L'importance des différences culturelles et juridiques – Droit civil vs. Common Law
- Pratique des contrats internationaux dans le monde arabe
- Pratique des contrats internationaux au Japon
- Sujet d'actualité : Introduction aux Incoterms
- Conclusion

## Président de l'Institut d'ICC

- **Serge Lazareff**  
Avocat Associé, Derains Gharavi & Lazareff, France

## Président de cette formation PIDA

- **Kristine Karsten**  
Avocat Associé, Affina Legal, France

## Orateurs

- **Jean-Georges Betto**  
Avocat Associé, Lovells, France
- **Fabio Bortolotti**  
Avocat Associé, Buffa, Bortolotti & Mathis, Italie
- **Georges Khairallah**  
Professeur, Université Panthéon Assas – Paris II, France
- **Joachim Kuckenburg**  
Avocat Associé, Kuckenburg Bureth Associés, France
- **Christoph Martin Radtke**  
Avocat Associé, Lamy & Associés, France
- **José Rosell**  
Avocat Associé, Hugues Hubbard & Reed, France
- **Pierre Verkhovskoy**  
Administrateur de société; Retired Partner, Clifford Chance (1972 à 2009), France

## Représentants d'ICC

- **François-Gabriel Ceyrac**  
Directeur, Comités nationaux et membership d'ICC, Paris
- **Jason A. Fry**  
Secrétaire Général, Cour internationale d'arbitrage d'ICC, Paris
- **Sybille de Rosny-Schwebel**  
Business Development Manager, ICC Events et Institut du droit des affaires internationales d'ICC, Paris
- **Hannah Tümpel**  
Responsable, Service de Règlement des Différends d'ICC – ADR, Expertise, Dispute Boards et DocDex, Paris