

CONTRATTUALISTICA NEL COMMERCIO ESTERO

Tecniche di redazione e prassi operativa nella redazione delle clausole dei più importanti contratti internazionali

SEDI e DATE | Orario: 09.30 – 13.00 / 14.00 – 17.30

Durata: 4 incontri

La invitiamo a consultare il calendario aggiornato sul sito

www.euroconference.it/centro_studi_forense/contrattualistica_nel_commercio_estero_3

CORPO DOCENTE

Marco Bianchi

Avvocato – Studio Legale CastaldiPartners, ove si occupa di contratti internazionali e di processi di internazionalizzazione delle imprese Italiane – Già General Counsel del gruppo Iveco, dove ha coordinato i vari uffici legali “in-house” del gruppo, in Europa e nel mondo – General Counsel di Fiat Group Purchasing (FGP), dove ha collaborato alla predisposizione di standard contrattuali di gruppo nell’area procurement e supply chain e dove diviene membro dell’Organismo di Vigilanza e partecipa alla redazione delle Linee Guida in tema di Corporate Social Responsibility e Sostenibilità del Gruppo Fiat. Membro dell’Organismo di Vigilanza della Brembo S.p.A. (2011-2017).

Laura Furlanetto

Avvocato – Senior Contracts Negotiator Direzione Affari Legali e Contratti del Gruppo Maire Tecnimont ne coordina inoltre lo start-up delle società di progetto e dei consorzi in diversi Paesi nel mondo. Ha maturato una consolidata esperienza in Mergers & Acquisitions e Project Finance presso lo Studio legale Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners. Dal 2005 è socia AIGI, in cui ha altresì ricoperto i ruoli di responsabile della Sezione Lombardia-Liguria (2207-2010) e membro del Consiglio Generale dell’Associazione (2010-2016). Nel 2014 acquisisce il titolo di “Certified Project Management Associate” IPMA, (level D).

Steven Glen Sprague

Solicitor of the Supreme Court of Judicature (ora Senior Courts) of England and Wales - Avvocato stabilito all’Ordine di Milano - Studio Legale CastaldiPartners - Mediator dalla CEDR di Londra – Nominato dalla Commissione Europea come “leader” del primo gruppo di esperti comunitari del settore energy per la trasformazione del settore energetico del Kazakhstan (1992), maturando interesse e esperienza particolare per i paesi in via di sviluppo e del est Europa.

MATERIALE DIDATTICO



Attraverso l'utilizzo delle credenziali riservate, il partecipante potrà accedere all'Area Clienti sul sito di Euroconference per:

- visionare preventivamente e stampare il *materiale didattico* utilizzato in aula (**il materiale didattico viene fornito esclusivamente in formato PDF**)
- consultare e stampare l'eventuale *documentazione di approfondimento*

Tre giorni prima di ogni incontro formativo i partecipanti ricevono, nella propria casella di posta elettronica, un promemoria contenente l'indicazione del programma dell'incontro, dei docenti e il link diretto all'Area Clienti dove è possibile visionare in anticipo il materiale.

PRESENTAZIONE

Il Master ha come obiettivo approfondire – con taglio assolutamente pratico – tutte le questioni tecnico-giuridiche dei principali contratti internazionali. Si analizzeranno pertanto gli errori più comuni in fase di negoziazione e gli aspetti più delicati della fase pre-contrattuale. Si passerà poi alla fase dedicata al “saper fare”, ovvero come impostare nel modo più efficace le più importanti clausole di compravendita, distribuzione, i tender internazionali, joint venture e contratti di acquisizione. Durante i singoli incontri i docenti, sulla base della loro esperienza, analizzeranno gli errori più comuni e le clausole caratteristiche delle singole tipologie contrattuali, di cui verranno offerti esempi, tanto in Inglese quanto in Italiano.

PROGRAMMA

I incontro

TECNICHE DI REDAZIONE E DI NEGOZIAZIONE

- Tecniche di redazione dei contratti internazionali: *Common law v. Civil law*
 - l'ambito giuridico dei contratti internazionali (*Lex mercatoria*, contratti ad autoregolamentazione, norme di diritto interno di applicazione necessaria, normativa antitrust comunitaria)
 - *common Law's Contract v. Civil Law's Contract*: la diffusione delle drafting techniques anglosassoni nella pratica del commercio internazionale. Quali i motivi e i vantaggi?
- La struttura di un contratto internazionale
 - la struttura del testo contrattuale: identificazione delle fasi contrattuali e partizioni del testo contrattuale
 - drafting: gli errori più comuni nella redazione del testo di un contratto internazionale
 - problemi particolari: la lingua del contratto, la scelta della legge applicabile e della giurisdizione competente
- Avvio della negoziazione e documenti pre-contrattuali
 - accordi di Segretezza (*Confidentiality Agreement, Secrecy Agreement, Non-Disclosure Agreement*)
- *Check list* ed esempi di clausole: *Proprietary Information definition, Survival of obligations after termination, Exclusion of representations and warranties*
 - Lettere di Intenti (*Letter of Intent, Memorandum of Understanding, Statement of Principles*)
- *Check list* ed esempi di clausole: *Effect of the Letter of Intent, Binding and not binding provisions, No solicitation*
- La negoziazione del contratto
 - tecniche di negoziazione
 - gli errori più comuni nella negoziazione di un contratto internazionale

II incontro

INTERNATIONAL CONTRACTS TERMS, COMPRASVENDITA E CONTRATTI DI SOMMINISTRAZIONE

International contracts terms and clauses: analisi e spiegazione di termini e clausole (versione Inglese con traduzione italiana) tratte da contratti internazionali

- *Data room, securitisation, performance bond, letter of credit, due diligence, limitation of liability, outsourcing, bring-along, put option, take or pay, hardship, know-how-spv (special purpose vehicle), closing, infomemorandum, term sheet, deadlock, representations, liquidated damages, drag-along, rolling forecasts, lock-out, russian roulette, break-up fees, call option, mac-warranties, tag-along, selective distribution, exclusive distribution, disclosure letter, survival of terms, earn-out, romalpa clause, escrow, rolling forecast, royalties, resale price maintenance, condition precedent*

Sale and Purchase Agreements e Long Terms Supply Agreement (Contratti internazionali di compravendita e di somministrazione)

- Condizioni generali di contratto e “battle of forms”
- La “battle of forms” e le sue possibili soluzioni nei diversi sistemi giuridici: *last shoot rule, knock-out rule, first shoot rule*
- La limitata efficacia delle “prevail clauses”
- *Sale and Purchase Agreements e Long Terms Supply Agreement*
- Contratti internazionali di compravendita: struttura e clausole da non dimenticare
 - *Check list* ed esempi di clausole: specifiche tecniche e di qualità, conformità a norme omologative e *standard* tecnici, passaggio della proprietà e *retention of title*, penali v. *liquidated damages*, Incoterms®ICC
- I contratti internazionali di somministrazione: le peculiarità e le clausole dei *Long-Term Supply Agreement* e *O.E.M. Supply Agreement*
 - *Check list* ed esempi di clausole: *rolling forecast, take or pay*, lotti minimi di produzione, revisione prezzi
- Efficacia e limiti della Convenzione di Vienna

III incontro

CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE E JOINT VENTURE

Agency Agreements (Contratti di Agenzia)

- Agenzia v. Concessione: i pro e i contro
- L'approccio dei diversi sistemi giuridici: Agenzia (UE) v. *Sales Representative (Common Law)* v. Local Agent (PVS)
- Contratti di Agenzia: la Direttiva 86/653/CEE (cenni). In particolare le diverse soluzioni adottate dai singoli Stati UE in tema di indennità dovute all'agente al termine del rapporto contrattuale: indennità v. risarcimento

Distributorship / Dealership agreement (Contratti di concessione)

- Contratti di concessione e sistemi distributivi (sistemi aperti, distribuzione esclusiva, distribuzione selettiva qualitativa e quantitativa, sistemi distributivi multi-livello)
- Contratti di Concessione e normativa Antitrust UE: il Reg. UE 330/2010 e le relative Linee Diretrici in tema di accordi verticali (clausole vietate e vendite a mezzo internet)
- Contratti di Concessione extra-EU: esaurimento dei diritti di proprietà intellettuale e re-importazioni non autorizzate all'interno della UE

Joint Venture Agreement (Contratti di Joint Venture)

- *Joint venture* contrattuali e *joint venture* societarie: pro e contro
- Dall'ideazione all'esecuzione: le domande da fare ai nostri clienti
- La struttura di un contratto di *equity joint venture*: *check list* e clausole contrattuali
- La *mission* della *JVCo* e gli obiettivi dei *venturer*
- La costituzione della *JVCo* e le contribuzioni dei soci, condizioni sospensive/ autorizzazioni preventive
- La costituzione degli organi sociali e la gestione del processo decisionale della *JVCo*, gli strumenti di tutela del socio di minoranza (*unanimous consent/qualified majority*)
- Termination, e clausole di *way out*. Le clausole di co-vendita nella prassi internazionale e nel diritto Italiano

IV incontro

APPALTO INTERNAZIONALE E ACQUISITION AGREEMENT

International Tenders (Appalto internazionale)

- Gli obiettivi, gli attori e lo svolgimento di un *International Tendering Process*
- Valutazione e *Management* dei rischi contrattuali in un appalto internazionale
- I modelli contrattuali elaborati in sedi internazionali (es. FIDIC, ENAA, ICC)
- La figura del *General Contractor* e sue principali responsabilità
- Le clausole tipiche di un *Engineering, Procurement & Construction Contract*
- La *Dispute Resolution* negli Appalti Internazionali

Acquisition Agreements

- Quale *target* dell'acquisizione? *Assets* (l'azienda) v. *Equity* (la Società)
- Le informazioni che il venditore mette a disposizione dei potenziali acquirenti (*Data Room* e *Due Diligence*)
- Il Contratto di compravendita (“lo SPA” il *Sale and Purchase Agreement*)
 - dal punto di vista del venditore: il prezzo e le modalità di pagamento
 - al punto di vista del compratore: le garanzie (“*reps, warranties and indemnifications*”)

QUOTA DI PARTECIPAZIONE € 900,00 + IVA

QUOTA “LEGAL FIDELITY PROGRAM” O ISCRITTI “CASSA FORENSE”

€ 540,00 + IVA

per iscrizioni entro il 10° giorno dall'inizio della sede selezionata - Non cumulabile con altri sconti

I VANTAGGI DELL'ISCRIZIONE ANTICIPATA	CLIENTI PRIVILEGE			
	NO PRIVILEGE	BLU 	GOLD 	PLATINUM 
Iscrizioni entro il 20° giorno dall'inizio della sede prescelta	€ 675,00 + IVA	€ 641,00 + IVA	€ 608,00 + IVA	€ 574,00 + IVA
Iscrizioni fra il 10° e il 19° giorno dall'inizio della sede prescelta	€ 765,00 + IVA	€ 727,00 + IVA	€ 689,00 + IVA	€ 650,00 + IVA
Iscrizioni oltre il 10° giorno dall'inizio della sede prescelta	€ 900,00 + IVA Nessuno sconto applicabile			

Per usufruire dello sconto “Cassa Forense” inserire il codice F-CASSAFORENSE nel form del carrello on-line