

PARUTION
**PREMIÈRE VERSION BILINGUE
DU NOUVEAU CONTRAT MODÈLE ICC
DE VENTE INTERNATIONALE**

ICC France vient de publier la première version bilingue du nouveau Contrat Modèle de vente internationale de la Chambre de commerce internationale.

Cette nouvelle publication répond aux besoins des entreprises de disposer d'un modèle de contrat fiable et équilibré pour la vente de leurs produits manufacturés à l'international. Les Conditions Particulières du Contrat Modèle permettent aux contractants d'utiliser le modèle directement en remplissant le formulaire tandis que les Conditions Générales fournissent un ensemble de termes juridiques standards et donc un outil de référence pour la rédaction ou la négociation de contrats.

Nouveau : La publication est accompagnée d'un CD-Rom avec un logiciel permettant aux utilisateurs de personnaliser les Conditions Particulières en tenant compte des conditions de leur contrat. Des aides apparaissent à l'écran pour guider l'utilisateur dans ses choix.

Pour faciliter une prise en main par les entreprises de ce Contrat Modèle, **ICC France a mis en place des sessions de formation** au Contrat Modèle ICC de vente internationale.


POUR COMMANDER
LA PUBLICATION
ET S'INSCRIRE
AUX FORMATIONS :
www.icc-france.fr

ou en nous contactant :

01 42 65 12 66
icc-france@icc-france.fr
Chers adhérents d'ICC France, chère(s) ami(e)s,

J'ai été ravie de la proposition d'ICC d'écrire sur un sujet qui est au cœur des débats aujourd'hui – le bilatéralisme commercial. Ce qui a été, il y a encore quelques années, de la spéculation intellectuelle, est devenu une réalité que l'on peut constater au quotidien : une complexification des échanges commerciaux due à la conclusion de nombreux accords commerciaux bilatéraux dans le monde.

Ce choix, fait par des pays très divers - Corée du Sud, Chili, Japon, Australie, UE, Etats-Unis, Afrique du Sud, Maroc, Thaïlande, Canada - est le résultat d'un ensemble d'événements récents, mais qui a déjà profondément affecté la dynamique du commerce international :

- La crise financière et son impact sur l'économie « réelle », et par conséquent sur les échanges commerciaux ;
- Le protectionnisme, utilisé par certains pays comme solution de court terme – les clauses « Buy Local » dans les plans de relance des économies, les licences d'importation ou encore l'augmentation des tarifs douaniers ;
- Le blocage des négociations du Cycle de Doha de l'OMC en 2008.

Face à ce constat, il y a des questions qui nous viennent immédiatement en tête : les accords bilatéraux affaiblissent-ils le système multilatéral, ou au contraire, contribuent-ils à la libéralisation du commerce mondial ?

Pour le MEDEF, les négociations multilatérales ont toujours été la priorité et le meilleur moyen de parvenir à la conclusion d'un accord international équilibré. L'OMC reste aujourd'hui l'unique enceinte de développement et de renforcement des règles du commerce. Mais il faut reconnaître que l'OMC traverse une période difficile, et que les négociations tarifaires ont atteint une limite difficile à surmonter, au moins sur le court et le moyen terme. C'est pourquoi des Organisations comme ICC poussent aujourd'hui pour la conclusion de négociations tout aussi importantes, comme celles sur la « facilitation des échanges » à l'OMC. C'est une priorité dans l'« ICC Business World Trade Agenda », élaboré dans la perspective du Sommet de Doha du 22 avril prochain.

Les négociations bilatérales, notamment celles négociées par l'UE, vont bien au-delà de la simple négociation tarifaire. Elles

traitent les barrières non tarifaires, la convergence réglementaire, l'accès aux marchés publics, la libéralisation des services et les investissements, et surtout les normes du commerce de demain. C'est tout l'enjeu des futures négociations de l'UE avec les Etats-Unis et avec le Japon. Ces accords pourraient, de ce point de vue, être une concurrence pour l'OMC.

Le MEDEF soutient la Commission européenne dans ses négociations bilatérales, plurilatérales (Marchés publics, Services) et sectorielles.



Catherine Minard
Directeur des Affaires
Internationales
du MEDEF

Nous pensons qu'il ne faut pas fermer les portes, qu'il faut être partout à l'international. Mais ceci à condition que ces accords soient négociés sous le principe de la réciprocité : il n'y a aucune raison que l'on fasse des concessions à des pays au niveau économique comparable à celui de l'UE, sans exiger la réciprocité.

Le MEDEF s'efforce de contribuer à ces négociations, en apportant la voix des entreprises françaises à Bruxelles et à Genève. Nous essayons également d'attirer l'attention des entreprises sur les opportunités que ces accords leur confèrent, mais aussi sur les défis qu'ils peuvent créer. Ces accords sont autant de règles commerciales à comprendre et à gérer au quotidien par les PME, qui manquent de sources pour les traiter, et pour les multinationales, qui doivent, elles, gérer, par exemple, des règles SPS ou des règles d'origine très diverses, en fonction de leur chaîne d'approvisionnement.

La multiplication d'accords bilatéraux et régionaux de libre-échange dans le monde crée des nouveaux rapports de force et une nouvelle géographie commerciale. Dans ce contexte, les entreprises sont obligées de s'adapter constamment, et de faire parfois des choix stratégiques difficiles, incertains et souvent risqués.



ENTREPRISES ET DROITS DE L'HOMME : Les recommandations d'ICC France

Face à l'importance croissante de la question des Droits de l'Homme dans le cadre d'une économie mondialisée, ICC France s'attache désormais à encourager et à amplifier les bonnes pratiques des entreprises.

ICC France a ainsi adopté trois recommandations permettant aux entreprises françaises d'accompagner le mouvement de gouvernance internationale qui se dessine en faveur d'une protection accrue des Droits de l'Homme :

1 Adopter des codes de conduite ou des bonnes pratiques faisant explicitement référence à la problématique des Droits de l'Homme et à la Déclaration Universelle des Droits de l'Homme (DUDH).

2 Procéder à une analyse d'impact des activités de l'entreprise (« Due diligence ») vis-à-vis des Droits de l'Homme sur ses différents territoires d'opération, préalable à une gestion vigilante des risques spécifiques à leur secteur d'activité.

3 Associer les fournisseurs de l'entreprise, et si possible les autres partenaires, aux engagements pris dans le cadre de son code de conduite et de ses bonnes pratiques et les encourager à souscrire des engagements similaires. Il s'agit de faire œuvre vis-à-vis d'eux de toute la pédagogie nécessaire en s'appuyant, le cas échéant, sur des audits externes pour s'assurer du respect effectif de leurs engagements.

TRAITÉS BILATÉRAUX D'INVESTISSEMENTS INTRA-COMMUNAUTAIRES : LES EFFORTS D'ICC FRANCE COMMENCENT À PAYER.

Après la mise en place par la Commission Européenne du groupe d'experts gouvernementaux pour trouver une solution au régime de protection des investissements intra-communautaires qui viendrait remplacer les traités existants, ICC France a multiplié les contacts, non seulement avec le représentant français, mais aussi avec le représentant néerlandais.

Aux dernières nouvelles la dénonciation de ces traités ne serait plus à l'ordre du jour, la Commission envisageant la mise en place d'un système européen de médiation qui cohabiterait avec le système de résolution des litiges prévu dans les traités.

La Commission aurait en tête d'attendre une décision de la Cour de Justice de l'Union Européenne pour savoir si les TBIs sont compatibles avec le droit européen.

Face à une incertitude persistante et avant la prochaine réunion du groupe d'experts européens en juin prochain, la dernière en principe, les huit entreprises françaises participant activement au groupe de travail d'ICC France ont décidé, sous la signature de leur Secrétaire général, d'écrire à Michel Barnier, Commissaire européen en charge du marché intérieur, pour lui exprimer leur inquiétude sur le dispositif envisagé. Affaire à suivre.

Programme d'action ICC 2013

Le programme d'action annuel de la Chambre de Commerce Internationale définit les priorités et les orientations d'ICC. Il sert de plan de travail à ICC et à ses commissions ainsi qu'aux comités nationaux et à leurs adhérents.

Conformément aux principes fondamentaux d'ICC, l'objectif sous-tendant l'ensemble du programme 2013 est d'encourager les échanges et les investissements internationaux en agissant dans les trois domaines d'activités d'ICC : politique générale, élaboration des règles commerciales et résolution des litiges.

L'ICC G20 Advisory Group sera particulièrement sollicité pour représenter et défendre le point de vue des entreprises lors du prochain G20 qui se déroulera en septembre à Saint-Petersbourg (Russie). Le développement du World Trade Agenda, adopté en 2012, sera poursuivi et le World Trade

Summit, qui se tiendra le 22 avril à Doha (Qatar), sera un événement majeur de l'année 2013, avant la conférence ministérielle de l'OMC à Bali en décembre.

L'activité d'ICC en matière d'autorégulation demeurera cette année encore fondamentale pour les acteurs du commerce international. La parution des Règles Uniformes de Forfaiting et du Contrat Modèle ICC de vente internationale ainsi que l'adoption prochaine des règles sur les Obligations Bancaires de Paiement illustrent l'importance de l'action d'ICC.

En matière de résolution des litiges, la gestion de la durée et du coût des procédures d'arbitrage sera au cœur des préoccupations de la Commission Arbitrage qui devra également procéder à l'adoption des nouvelles règles ICC en matière de médiation, de Dispute Boards et d'expertise.

Publications

PREMIÈRE VERSION FRANÇAISE DU PANORAMA ICC DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Pour la première fois, le Panorama ICC de la Propriété Intellectuelle est disponible en français. Cette publication phare d'ICC est un outil de référence qui fait le point sur les problématiques actuelles et émergentes dans le domaine de la propriété intellectuelle. Cette publication est disponible gratuitement. N'hésitez pas à nous contacter.

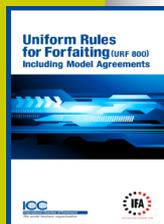
En complément de cette publication, des sessions de formation destinées à sensibiliser et initier les entreprises, en particulier les PME et ETI, à ces questions essentielles de la protection du patrimoine immatériel des entreprises sont proposées par ICC France.



PUBLICATION DES PREMIÈRES RÈGLES ICC SUR LE FORFAITING

La Chambre de Commerce Internationale (ICC) vient de mettre en place depuis le 1^{er} janvier 2013 de nouvelles règles intitulées « Règles Uniformes du Forfaiting » (RUF 800), qui seront prochainement disponibles en version bilingue français/anglais. Ces nouvelles règles normalisent une technique de financement du commerce qui permet aux exportateurs de céder, sans recours, leurs créances commerciales. Cette technique du forfaiting est largement utilisée par les exportateurs européens, en particulier allemands et italiens.

Afin de permettre aux entreprises françaises d'utiliser elles aussi cette technique fondamentale du commerce international et d'en tirer avantage, ICC France organise des sessions de formation à la pratique du forfaiting à partir des règles ICC.



Pour commander ces publications et s'inscrire aux formations :

www.icc-france.fr

En nous contactant : 01 42 65 12 66 ou icc-france@icc-france.fr



La coopération s'intensifie avec la CCI de Lyon

Après le succès rencontré par les sessions de formation sur les règles **Inco-terms® 2010** et le nouveau Règlement d'arbitrage ICC, ce sont une soixantaine de participants qui ont répondu à l'invitation conjointe d'ICC France et de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon le 22 janvier pour assister à la conférence de lancement sur le Contrat Modèle ICC de vente internationale.

Ces réunions témoignent de l'importance des liens unissant ICC France et la CCI de Lyon dans leur mission convergente : faciliter le commerce international pour toutes les entreprises. La coopération entre les deux organismes ne s'arrête pas là. L'une

des sessions de formation au Contrat Modèle ICC de vente internationale se tiendra dans les locaux de la CCI de Lyon.

De plus, François Georges présentera, le 17 avril, dans le cadre du Forum de l'international de Lyon, les règles, outils et bonnes pratiques mis au service des PME par la Chambre de Commerce Internationale.

Enfin, vous trouverez dans le prochain numéro de notre magazine *Echanges Internationaux* un article, sous la plume du président de la CCI de Lyon, Philippe Grillot, sur l'activité de la CCI de Lyon en faveur du développement international des entreprises de la région Rhône-Alpes.

Services aux entreprises



Dans le cadre de la visite d'Etat de la Présidente du Brésil en décembre dernier, ICC France avait lancé une enquête sur les obstacles aux échanges commerciaux et à l'investissement international rencontrés par ses membres au Brésil. Une dizaine d'entreprises y avaient alors répondu.

Afin de connaître les suites réservées à cette enquête, ICC France a rencontré, le 14 février, la Directrice des Amériques et des Caraïbes au Ministère des Affaires Etrangères. Il nous a été indiqué que le Ministre avait fait part à la délégation brésilienne des inquiétudes manifestées par les membres d'ICC France et que la délégation brésilienne a été particulièrement réceptive

à certains sujets, notamment en matière de fiscalité, d'investissements internationaux et de délivrance des visas pour les expatriés et VIE français. En conclusion de cet entretien, les représentants du Ministère des Affaires Etrangères ont souhaité que ICC France continue à jouer ce rôle de tiers de confiance.

Une nouvelle rencontre entre ICC France et le Ministère des Affaires Etrangères est d'ores et déjà prévue afin de connaître les suites données à l'enquête sur les obstacles aux échanges commerciaux et à l'investissement international en Russie. Une enquête du même type sur les relations commerciales avec la Corée du Sud est envisagée.

Réunions du Club de la Médiation Internationale en 2013

Les petits-déjeuners débats d'ICC France connaissent le même succès en 2013 qu'en 2012 puisque le 31 janvier une vingtaine de participants se retrouvaient autour de Thierry Garby, avocat honoraire et médiateur, et Hannah Tümpel, responsable du Centre International ADR de l'ICC, pour débattre de la médiation comme instrument indispensable de la gestion des litiges commerciaux internationaux.

Les animateurs ont positionné le sujet en indiquant les qualités d'un bon médiateur dans un litige commercial international : l'expérience, la formation, l'ouverture cultu-



relle, la maîtrise de plusieurs langues. Ils ont précisé qu'il n'y avait pas de spécificité de la médiation internationale à proprement parler, sauf l'importance du respect d'une

LANCEMENT DU CENTRE DE PERFECTIONNEMENT AU COMMERCE INTERNATIONAL

ICC France a lancé en 2013 son nouveau Centre de Perfectionnement au Commerce International (CPCI).

Ce projet est une réponse d'ICC France aux besoins grandissants des entreprises françaises de toutes tailles désireuses de se professionnaliser sur les métiers du commerce international et souhaitant maîtriser les règles et bonnes pratiques de la Chambre de Commerce Internationale leur permettant d'être plus performantes à l'international.

Ainsi, ICC France élargit son offre de formation pour mieux couvrir les besoins en formation des entreprises dans le domaine du commerce international. Le nouveau programme de formation est structuré autour de trois grandes thématiques :

- Comment bien négocier et exécuter vos marchés internationaux
- Comment financer vos transactions commerciales internationales
- Comment résoudre les litiges commerciaux internationaux

N'hésitez pas à consulter le programme de nos sessions de formation pour en savoir plus et notre site internet pour vous inscrire en ligne.



L'AGENDA D'ICC FRANCE

Séminaires ICC France

AVRIL 2013

- 2 Commission Bancaire (Paris)
- 3 Formation « Forfaiting » (Paris)
- 4 Petit-déjeuner débat « Le rôle de l'avocat dans le processus de médiation » (Paris)
- 4 Formation « Etude d'un cas d'arbitrage » (Paris - également programmée les 11, 18 et 25 avril)
- 11 Commission Politique commerciale et réglementations douanières internationales (Paris)
- 12 Commission Environnement et énergie (Paris)
- 16 Commission Droit et pratiques du Commerce international (Paris)
- 21 Conseil Mondial d'ICC (Doha)

MAI 2013

- 16 Formation « Les règles Incoterms® ICC 2010 » (Paris)
- 17 Commission Responsabilité d'entreprise et anti-corruption (Paris)
- 21 Commission Arbitrage international (Paris)
- 22 Formation « Maîtrise des garanties bancaires internationales » (Paris)
- 29 mai Formation intensive au traitement au des opérations de crédit documentaire (Paris)
- 6 juin

JUIN 2013

- 11 Formation « Forfaiting » (Paris)
- 18 Formation « Brevets, marques, dessins et modèles » (Paris)
- 20 Formation « Le Contrat Modèle ICC de vente internationale » (Paris)
- 26 Assemblée Générale d'ICC France (Paris)

Pour participer

☎ 01 42 65 12 66

✉ icc-france@icc-france.fr
www.icc-france.fr

Les innovations du Trade Finance en 2013

Le 7 décembre 2012, ICC France a organisé en partenariat avec CREDIMPEX (Association des Praticiens du Commerce International) un séminaire sur les points innovants du Trade Finance pour 2013.

La première présentation portait sur la révision actuelle des Pratiques Bancaires Internationales Standard (PBIS) relatives aux Crédits Documentaires, sur les points marquants de cette révision et sur les points encore en discussion avant l'adoption du nouveau texte en Avril 2013.

Les futures Règles Uniformes de l'« OBP » – Obligation Bancaire de Paiement – ont été présentées successivement par SWIFT et par la société SYRTALS. L'« OBP » est un engagement irrévocable donné par la banque de l'acheteur à la banque du vendeur de payer un montant déterminé à une



date donnée après le « matching » de données électroniques et de conditions préalables. Ces règles vont être approuvées en Avril 2013 lors de la réunion d'ICC à Lisbonne.

Le point de vue d'une grande banque française sur le Trade Finance et les conséquences de la crise bancaire européenne a clos brillamment cette réunion.

Le secret des affaires est-il encore protégé ?

Le séminaire ICC France sur la protection du secret des affaires a réuni, le 23 janvier dernier, une cinquantaine de participants.

La première partie du séminaire a permis une réflexion sur la notion et la définition de « secret des affaires ». Les textes applicables, notamment l'article 39.2 de l'accord

sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, ainsi que la jurisprudence française et européenne, ont été présentés.

Dans un second temps, ont été abordées les implications du secret des affaires dans les domaines de la propriété intellectuelle et de la concurrence, essentiellement à l'occasion des procédures au cours desquelles il y a lieu à des investigations.

Comme cela a été souligné en conclusion, les travaux de ce séminaire constituent un excellent cadre de travail pour donner une suite au projet Carayon.

Vous trouverez prochainement un article sur ce séminaire dans notre magazine *Echanges Internationaux*.



Prochains séminaires

Fin juin : L'optimisation fiscale des sociétés multinationales (avec la participation de l'OCDE)

4 juillet : Les pratiques de la Cour internationale d'arbitrage

Fin septembre : Commerce et investissement : les avantages comparés du multilatéralisme et du bilatéralisme pour les entreprises

EDITE PAR



Chambre de commerce internationale
L'organisation mondiale des entreprises

Responsable de la publication :
François Georges

Bienvenue

ICC France vient d'accueillir cinq nouveaux adhérents :

- AVIVA France
- ROBERT BOSCH France
- CABINET ALEXANDRA ARIGONI
- RAVET & ASSOCIES
- SCEMLA LOIZON VEVERKA & DE FONTMICHEL

