1er volet du cycle de conférences Fit4Business

Comment mettre tous les atouts de son côté avant de s'engager à l'international !

S'inscrivant dans la continuité du précédent cycle de conférences « Fit4Fairs», l'Enterprise Europe Network-Luxembourg auprès de la Chambre de Commerce, l' « EEN » a inauguré le 9 octobre 2013 un nouveau cycle de conférences « Fit4*Business* ». Une fois de plus, dans le cadre de ses activités de soutien à l'internationalisation des entreprises et à l'occasion du 1er volet de ce cycle «*Comment bien préparer vos contacts de négociation de la phase de pourparlers à la phase à la rédaction des contrats »,* l'EEN s'est donné pour objectif de bien préparer les entreprises à la phase qui précède la conclusion d'accords de partenariats ou d'alliances entre entreprises.

La séance inaugurale a été tout d'abord l'occasion de rappeler que le réseau diplomatique luxembourgeois et, en particulier le réseau économique, composé actuellement de 36 ambassades dans le monde, de 120 consuls honoraires et de 17 conseillers du commerce extérieur au service du Luxembourg, dispose lui-même de réseaux de contacts à haut niveau à même d'informer et de conseiller les entreprises luxembourgeoises sur les opportunités d'affaires dans leur pays. Ce réseau se tient donc naturellement à la disposition des PME pour faciliter le développement de leurs activités à l'étranger.

La conférence a également permis de mettre en relief l'importance pour les PME/PMI de connaître et mieux comprendre le cadre général, tant économique que culturel, de leurs contacts d'affaires. Le plus souvent initiés à l'occasion de foires ou de salons, mieux appréhender ces contacts, constitue un véritable apprentissage et s'avère un véritable défi, les partenaires étrangers potentiels étant souvent issus de traditions culturelles très différentes du modèle culturel familier, européen.

Deux autres thématiques ont été abordées, destinées à mieux cerner l'environnement juridique des futurs partenaires technologiques et commerciaux. D'une part, un exposé portant sur les grands principes qui sous-tendent l'organisation des systèmes juridiques dans les pays civilistes (ou de droit romano-germanique) gouvernés par la tradition écrite et la prédominance de la loi et dans les pays de « Common Law » (généralement, pays anglo-saxons) de tradition non écrite, normalement issus de la coutume. D'autre part, une autre thématique intéressante a été consacrée à la question de savoir comment consolider les accords oraux pris pendant une foire ou un salon ou plus généralement durant le déroulement de la négociation. Si en effet, cette phase est placée sous le signe de la liberté contractuelle et n'obéit à aucune forme impérative, il existe cependant des situations pour lesquelles les négociateurs souhaitent apporter une certaine sécurité juridique à leurs discussions en concluant des accords préliminaires, destinés à faciliter la préparation du contrat et pouvant comporter des clauses spécifiques, comme par exemple une clause d'exclusivité ou de confidentialité.

Améliorer les pratiques d'affaires suppose enfin, durant la phase de négociation des accords préliminaires aux contrats proprement dits, d'apprendre à décrypter les comportements fautifs pouvant s'avérer dommageables durant la phase de pourparlers, alors qu'il s'agit pour les contractants de faire aboutir les négociations.

Par la suite, les participants ont pu approfondir leurs connaissances en rejoignant un des trois ateliers de travail sur les thèmes suivants : les plateformes de rencontres d'affaires existant dans le cadre de la recherche de partenaires commerciaux et destinées à faciliter l'accès des entreprises aux marchés étrangers ainsi que les formes stratégiques de partenariats inter-entreprises les plus courantes vers lesquelles les entreprises peuvent s'orienter (workhop n°1) ; les enjeux juridiques liés à la négociation d'accords préliminaires appréhendés à travers une comparaison pratique entre pays de droit civil et pays anglo-saxons (workshop n°2) ; enfin, dans le cadre de la négociation d'accords de partenariats d'affaires internationaux, les clauses essentielles auxquelles, avant de conclure un contrat, les contractants doivent apporter un attention toute particulière car elles sont souvent déterminantes en cas de litige telles la loi compétente qui doit régir le contrat ou le choix de la juridiction en cas de litige (workshop n° 3). Courant 2014, les deux prochains volets de ce cycle seront dédiés à l'examen des principaux contrats - types de partenariats (contrat de vente, contrat de franchise, joint-venture etc…) ainsi qu'aux garanties financières à mettre en place en vue de faciliter le suivi des accords et, d'une manière générale, garantir la bonne exécution de contrats d'affaires durables.