

BOEKEN LIVRES

Larry A. DIMATTEO, *International Contracting, Law and Practice, 4th ed., Alphen aan den Rijn, Kluwer Law International, 2016, 804 p.*

Het boek van Dimatteo heeft de ambitieuze doelstelling om een overzicht te geven van het “internationaal contractenrecht” in een boek van 804 pagina’s. Doch van bij aanvang geeft de auteur aan dat een exhaustief overzicht onmogelijk is in het bestek van één handboek. Niettemin biedt dit werk niet enkel een overzicht van de belangrijkste (internationale) handelscontracten zoals internationale koopovereenkomsten, distributieovereenkomsten, handelsagentuurovereenkomsten, licentieovereenkomsten, joint venture-overeenkomsten, franchisingovereenkomsten ... maar geeft het ook een bijzonder praktisch overzicht van de meest gebruikte contractuele clausules, geheimhoudingsovereenkomsten, postcontractuele rechten en verplichtingen en het steeds belangrijker wordende gebied van het elektronisch contracteren.

Het boek biedt een goede houvast voor de niet-gespecialiseerde praktizijn en is in het bijzonder geschikt voor de novices in het internationaal contractenrecht, bijvoorbeeld als cursus. Steeds worden termen gedefinieerd en de clausules worden geïllustreerd in de tekst. Het is handig dat het boek vaak verwijst naar de websites van bronnen en modelcontracten. De annexen bevatten bovendien de teksten van belangrijke juridische instrumenten zoals het Weens Koopverdrag (CISG), de Principles of European Contract Law (PECL), de Common European Sales Law (CESL) ... Niettemin moeten de Europese jurist en de lesgever rekening houden met het feit dat het boek is opgesteld door een Amerikaanse jurist. Bijgevolg wordt bijvoorbeeld de tekst van de Amerikaanse Uniform Commercial Code (UCC), jammer genoeg, niet opgenomen in de annexen; terwijl in de tekst vaak wordt geredeneerd vanuit een Amerikaans perspectief. Zo zijn er, vanuit een Europees standpunt, (te) weinig verwijzingen naar de rechtspraak van het Europees Hof van Justitie en ontbreken vooral verwijzingen naar recente instrumenten zoals de nieuwste voorstellen tot richtlijn inzake online verkoop en digitale inhoud, de richtlijn consumentenrechten ... Ook wordt de nieuwste hervorming van het Franse verbintenissenrecht nog niet meegenomen in de 2016-editie van dit boek en is er weinig aandacht voor de Draf Common Frame of Reference (DCFR). Een nadeel van het boek, als naslagwerk, is dat het niet cartesiaans werd gestructureerd. Vaak lijkt de auteur een denkpiste te volgen en daarna titels te hebben toegevoegd. Dit leidt tot overlappingen en herhalingen, ook tussen de verschillende hoofdstukken. Wel wordt erover gewaakt dat elk hoofdstuk op zichzelf kan worden gelezen zonder te veel verwijzingen

naar andere hoofdstukken. Ook de index op het einde van het boek kan hulp bieden voor een snelle opzoeking.

Wat hierna volgt, is een kort overzicht van de inhoud van de 14 hoofdstukken die het boek telt. In het *eerste hoofdstuk*, de introductie, wordt de lezer vooral op het hart gedrukt dat een nauwkeurig opgesteld schriftelijk contract van groot belang kan zijn bij internationaal contracteren.

In het *tweede hoofdstuk* gaat de auteur in op de specificiteit van het opstellen van internationale contracten. Zo wijst hij op taal- en andere interculturele verschillen, de verschillende vormvereisten en de standaard van de “redelijke persoon” die bevorderlijk is in internationale relaties. Ook wordt gewezen op de voor- en nadelen van standaardcontracten, modellen en het belang van checklists. Interessant is ook dat het hoofdstuk ingaat op het outsourcen van juridisch werk en de problematiek van metadata in Word-documenten. Deze eerste twee hoofdstukken geven dus een kort overzicht van de algemene problemen die opduiken bij internationaal contracteren. Het is wellicht een moeilijk opdracht, maar het is jammer dat weinig aandacht wordt besteed aan mogelijks verwarrende terminologie in de internationale context zoals bijvoorbeeld *avoidance, termination, nullity, ...*

Hoofdstuk drie gaat in op veel voorkomende clausules in internationale contracten. Dit hoofdstuk gaat evenwel van start met de problematiek van de aanvaarding van standaardvoorwaarden of algemene voorwaarden. De auteur verwijst hier naar de Europese richtlijn inzake onrechtmatige bedingen, het Duits recht, het Engels recht, het Frans recht en het Chinees recht. Vervolgens bespreekt hij (soms beknopt) de volgende clausules: de preambule, de definities, de prijs, de heffingen en belastingen, de levering, het vierhoekenbeding, de wijzigingsclausule, de problematiek van de cessie, het rechtskeuze- en forumkeuzebeding, de ADR/ODR-clausule, de overmachtsclausule, het beëindigingsbeding, het “*handcuffs*”-beding, het schadebeding (met verwijzing naar de recente *Beavis*-zaak in Engeland en de Belgische uitzonderingspositie), het garantiebeding en de anticorruptieclausule.

In *hoofdstuk vier* wordt ingegaan op de documentaire transactie. Dit korte hoofdstuk gaat over de documentaire koop met en zonder kredietbrief. Een weergave van de belangrijkste documenten (zoals bv. de *bill of lading* ...) zou evenwel een meerwaarde voor dit hoofdstuk kunnen betekenen, zeker voor een studentenpubliek. Niettemin verwijst de auteur wel naar websites waar men voorbeelden van deze documenten

kan raadplegen. Verder wordt de documentaire transactie ook chronologisch uit de doeken gedaan. Niettemin zouden *visuals*, zoals een tijdlijn, de nieuweling in de materie meer houvast kunnen geven.

Hoofdstuk vijf geeft een weerslag van enkele interessante kenmerken van nationaal recht dat het internationaal contracteren beïnvloedt. Zo wordt de confuciaanse invloed in Japan bij de onderhandelingen aangehaald en het verschil in omgaan met precontractuele aansprakelijkheid en de goede trouw in *common* en *civil law*. Het hoofdstuk gaat ook uitvoerig in op enkele leerstukken in het Russisch recht (zoals schadebedingen, de imprevisie, remedies, ...), het Chinees recht (de totstandkoming, standaardbedingen en onrechtmatige bedingen, ...) en de PECL (in vergelijkend perspectief met het Duitse BGB: standaardcontracten, onrechtmatige bedingen, ...).

Het *zesde hoofdstuk* licht de rol van het koopcontract in de import-export-transactie toe, vooral betreffende de *battle of the forms* en de voordelen van een modelcontract zoals het *ICC Model International Sales Contract* en de *ICC INCOTERMS*. Ook gaat de auteur beknopt in op de *Unidroit-Principles*, de PECL, de CESL, de Europese richtlijn consumentenkoop en de ‘*Consumer Rights Act*’ van 2015. Bij dit laatste instrument wordt onvoldoende duidelijk gemaakt dat dit een wet is in Engeland en geen Europees instrument. Ten slotte wordt kort ingegaan op het fenomeen van de “*counter-trade*” of compensatiehandel. *Hoofdstuk zeven* gaat dan weer specifiek in op het Weens Koopverdrag (CISG). In dit hoofdstuk vergelijkt de auteur enkele belangrijke leerstukken van het koopcontract in het CISG met de tegenhanger in de UCC. Zo gaat hij in op de totstandkoming, de rechtskeuze, aanbod-aanvaarding, algemene voorwaarden, de *battle of the forms*, de *firm offer rule*, *parol evidence*, de interpretatie, onderzoeks- en kennisgevingsverplichtingen, het *right to cure*, *anticipatory breach*, garanties, de schadevergoeding en ontoerekenbare tekortkomingen. In deze bespreking besteedt hij bijzonder veel aandacht aan het concept *Nachfrist*. Verder wordt ingegaan op het consignatiecontract en de consumentenkoop (via het Internet). Jammer dat hier nog steeds verwezen wordt naar de Europese richtlijn inzake verkoop op afstand en niet naar de richtlijn consumentenrechten nr. 2011/83/EU.

In *hoofdstuk acht* verschuift de focus van koopovereenkomsten naar dienstenovereenkomsten. De belangrijkste boodschap die de auteur wil meegeven is het belang van de verschillen tussen een werknemersstatuut en een zelfstandigenstatuut en eventuele dwingende wetgeving voor handelsagentuur en distributeurs. De auteur gaat ook in op de verzekering van risico’s in dergelijke verhoudingen, internationale boekhouding en reclame. Ook hier wordt nog verwezen naar de oude Europese richtlijnen nr. 84/450 en nr. 97/55 in plaats van hun codificatie in richtlijn 2006/114/EG inzake misleidende reclame en vergelijkende reclame.

Het *negende hoofdstuk* verdiept zich vervolgens in de vertegenwoordigings-, handelsagentuur- en distributieovereenkomsten. Zo komt het verschil tussen het vertegenwoordigingsrecht in *civil* en *common law* kort aan bod. Verder gaat de auteur in op dwingende regelgeving in de EU omtrent de handelsagentuur (de zgn. *evergreen*-regels bij beëindiging) en het belang van het Europees mededingingsrecht bij distributieovereenkomsten. Ook de verschuiving van zgn. *just in time*-distributie naar *just in case*-distributie (distributie die dichter bij de klant staat) wordt toegelicht. Het hoofdstuk sluit af met de verschillende clausules in handelsagentuur- en distributieovereenkomsten en de verhouding met consultancy-overeenkomsten.

Hoofdstuk 10, over intellectuele eigendom en licentieovereenkomsten, gaat in eerste instantie kort in op de internationale verdragen inzake intellectuele eigendom en op de verschillen tussen nationale stelsels. Daarna komt het licentiecontract aan bod en de zwarte markt-praktijken (parallele import) waarbij de focus ligt op Duitsland en China. Ten slotte komen ook softwarecontracten aan bod.

Hoofdstuk 11 gaat over joint venture-, franchise- en langetermijnovereenkomsten. Het start met de bespreking van de definitie, het nut en de gevaren van joint ventures. Verder komen de verschillende organisatiestructuren en belangrijkste clausules in een joint venture aan bod (zoals confidentialiteitsclausules, niet-concurrentiebedingen, conflictoplossing en de beëindiging). Daarna wordt het franchisecontract besproken. Eerst komt de definiëring, de Amerikaanse oorsprong en de link met intellectuele eigendom en licentieovereenkomsten duidelijk aan bod. Verder wijst de auteur op de informatieverplichtingen en de beëindigingsregels bij franchise. Ook worden de belangrijkste clausules opgesomd, zoals bijvoorbeeld de *site selection clause*. Ten slotte komt franchising in de internationale context aan bod: zo wijst de auteur op de (mogelijke) beperking om de franchiseovereenkomst eenzijdig te beëindigen en op mededingingsregels (in de EU). In deze context haalt de auteur de *Unidroit franchising Guide*, de EU-verordening over franchiseovereenkomsten en het Chinees franchiserecht aan. Het hoofdstuk sluit af met een bespreking van lange termijnovereenkomsten. Het is hier, volgens de auteur, vooral van belang om opportunistisch gedrag te weren en incentives te geven tot samenwerking. Zo moet rekening worden gehouden met gewijzigde omstandigheden, gedeeltelijke contractbreuk (deelbaarheid), prijsaanpassingsclausules en heronderhandelingsbedingen ...

Hoofdstuk 12 gaat in op geheimhoudingsovereenkomsten. Onmiddellijk maakt de auteur de link met intellectuele eigendomsrechten, licentie-, franchising-, joint venture-, handelsagentuur-, consultancy- en gewone arbeidsovereenkomsten. Bij geheimhoudingsbedingen is het van belang dat hun draagwijdte (in de precontractuele fase, de contractuele fase en de postcontractuele fase) juist wordt vormgegeven en dat correct wordt omgegaan met intellectuele eigendom die

pas ontstaat tijdens de uitvoering van de overeenkomst. Verder komen de niet-concurrentiebedingen aan bod en de voorzichtigheid die in acht moet worden genomen bij arbeids-overeenkomsten.

Hoofdstuk 13 gaat in op de postcontractuele periode waarbij uiteraard wordt teruggegrepen naar hoofdstuk 12 over de geheimhoudingsovereenkomsten. Verder gaat dit hoofdstuk ook in op verleende garanties, niet-concurrentiebedingen en productaansprakelijkheid. Qua instrumenten komen de *Unidroit Principles*, de Duitse postcontractuele regelingen en de Amerikaanse garantiebedingen aan bod. Dit stuk is niet heel coherent uitgeschreven en verwijst vaak terug naar hoofdstuk 12. Op het einde wordt tevens terecht verwezen naar het nut om het “overleven” van bepaalde contractuele rechten en verplichtingen duidelijk te maken door middel van “*survivability clauses*”.

Het boek heeft de merite het belang van de toenemende rol van elektronisch contracteren te onderkennen in *hoofdstuk 14*. Zo wijst het in eerste instantie op de belangrijke rol van het gewone contractenrecht. Niettemin zijn bijzondere instrumenten en regels noodzakelijk, vooral in de internationale context. Zo wordt o.m. ingegaan op het UNCITRAL-verdrag over elektronische communicatie van 2005, de *EU data transfer agreement*, de *UNCITRAL model law on electronic commerce*, het EDI-systeem en de *UN electronic communication convention*. Eén van de belangrijkste vragen die

rijst, is wanneer er aanvaarding is bij elektronische contracten. Een andere belangrijke vraag is wanneer er aansprakelijkheid is van een *service provider* voor inhoud die toegankelijk is door zijn server. Samengevat, maakt de auteur duidelijk dat er op internationale schaal drie belangrijke uitdagingen bij internethandel bestaan: authenticiteit, afdwingbaarheid en confidentialiteit (bv. bij betalingen). Jammer genoeg gaat de auteur niet in op alle Europese instrumenten inzake e-commerce. Zo wordt geen gewag gemaakt van de richtlijn consumentenrechten (inzake overeenkomsten op afstand), de CESL en de nieuwe voorstellen tot richtlijn inzake online verkoop en digitale inhoud.

Het boek is dus een interessant startpunt bij problemen over internationaal contracteren. Het biedt de praktizijn en de student jurisprudentie, wetgeving en raad bij het opstellen van internationale contracten en het analyseren van het internationaal contractenrecht. Gespecialiseerde vragen worden echter niet in dit boek behandeld en vereisen bijkomende lectuur. Niettemin is het handig om via dit boek het overzicht te bewaren in een terrein dat qua complexiteit en ontwikkelingen haast niet bij te houden is.

Sanne JANSEN

BAEF fellow Columbia Law School, Vrijwillig Wetenschappelijk Medewerker, Instituut voor Verbintenissenrecht, KULeuven