

# Ex libris

Marcel Fontaine, Filip De Ly,  
Drafting International Contracts,  
An Analysis of Contract Clauses,  
Ardsley (NY), Transnational  
Publishers 2006

Soms wordt met de ondertitel van een boek al alles gezegd. Een jaar of vijf terug recenseerde ik in dit blad James Klotz' *International Sales Agreements*. Dat boek was precies wat de ondertitel beloofde: 'an annotated drafting and negotiating guide'. Het is natuurlijk geen toeval dat ik de handleiding van Klotz noem – het hier te bespreken boek van Fontaine en De Ly doet er in verschillende opzichten aan denken. Nu was dat wel een beetje te verwachten, want beide boeken beogen in de internationale handel daadwerkelijk gebruikte contractsbepalingen onder de loep te nemen; daarnaast wordt in beide gevallen de lezer met voorbeelden, adviezen en waarschuwingen getoond hoe je een goed contract moet schrijven. En tot slot geldt ook voor Fontaine en De Ly dat zij hun boek een ondertitel hebben meegegeven die oppervlakkig geïnteresseerden in één keer duidelijk maakt wat hun te wachten staat als ze het omslag voorbijgaan (inderdaad, het is vooral een 'analysis of contract clauses').

Maar voor het overige overheersen de verschillen tussen de twee boeken – in reikwijdte, in benadering en in uitwerking. Om met het laatste te beginnen: anders dan Klotz stellen Fontaine en De Ly zich kennelijk niet tot doel modelbepalingen te presenteren. In het hoofdstuk over *Force Majeure Clauses* leggen zij uit waarom:

*'(...) the drafting of a clause depends obviously on the parties' wishes. (...) In addition, the other elements of the clause*

*may also need appropriate drafting in order to adapt to the case in point. (...) all the obligations arising from a contract are not necessarily affected in the same way by the occurrence of a force majeure event. (...) Another argument against the drafting of a single standard clause is that the wording of the clause (or clauses) must also take account of the specific nature of each contract, and maybe even of the contracting parties.'*

Wijze woorden, die trouwens evengoed gebruikt hadden kunnen worden voor vrijwel iedere andere clausule waaraan in het boek een hoofdstuk is gewijd. Tegelijkertijd vind ik dit excuus voor het achterwege laten van concrete tekstsuggesties niet helemaal overtuigend. Een makke van alle modellen is dat ze eigenlijk vrijwel nooit volledig passen op de situaties waarvoor ze worden gemaakt; toch weerhoudt dit contractenmakers er niet van ze te ontwikkelen. Zelfs een uitstekend model is zelden meer dan een startpunt, maar als zodanig kunnen ze dan ook bijzonder nuttig zijn. Enfin, het is zoals het is – en de auteurs hebben in dit opzicht dus voor een wezenlijk andere aanpak gekozen dan Klotz.

Tegenover het zojuist signaleerde minpuntje staan als groot pluspunt de doorwrochte verhandelingen over de positieve en negatieve kanten van talloze contractsbepalingen die over een periode van ruim 25 jaar bijeen zijn gesprokkeld door de hoofdzakelijk Frans-Belgische *Working Group on International Contracts*. Dit gezelschap van bedrijfsjuristen, advocaten en hoogleraren buigt zich al decennia lang over de sleutelbepalingen van internationale contracten om deze tijdens bijeenkomsten vervolgens systematisch te ontleden en te commentariëren. Het boek van Fontaine en De Ly is in feite een compilatie van de rapporten die deze bijeenkomsten tussen 1975 en 2001 hebben opgeleverd, zij het dat door de auteurs zichtbaar veel werk is gemaakt van het bijhouden, actualiseren en in context plaatsen van de rapporten.

Zoals uit het voorgaande al blijkt, is de opzet van het boek breed – breder dan die van het boek van Klotz. Alle denkbare overeenkomsten (mits internationaal van karakter) kunnen op een vermelding rekenen, wanneer ze een bepaling bevatten die

illustratief is voor een fenomeen in de internationale contractspraktijk waarvan de *Working Group* meent dat het genoemd of beschreven zou moeten worden in een rapport. Het doet er niet toe of zo'n bepaling afkomstig is uit een leningcontract, een distributiecontract, een bouwcontract, een koopcontract of een licentiecontract; maatgevend is of de bepaling iets vertelt over oplossingen die de praktijk bedacht heeft voor een probleem dat bij contracteren over de grenzen heen speelt. Door deze enigszins rechtssociologische en thematische benadering is de selectie van te bestuderen contracten tamelijk willekeurig – iets wat bevestigd wordt door het naar mijn indruk onevenredig grote aantal citaten uit Franstalige contracten. In ieder geval is er niet gefilterd op kwaliteit, want Fontaine en De Ly trekken regelmatig stevig van leer tegen onhandige of ondoordachte formuleringen in de passages van de overeenkomsten waar ze uit citeren.

De voor de hand liggende vraag is dan of de monstercollecties van contractsbepalingen die als basis hebben gediend voor dit boek een representatief beeld geven van de stand van de praktijk rond internationale handelsovereenkomsten. Ik zou het niet durven zeggen, maar het is voor de waardering van het boek volgens mij ook minder relevant. De voornaamste attractie ervan wordt in mijn ogen toch gevormd door de analyse *an sich*. Die is nauwgezet, meestal pragmatisch en steeds bruikbaar – voor zowel beginnende als gevorderde contractenmakers. Ik vond het bijvoorbeeld buitengewoon interessant om te ontdekken hoe de precontractuele goede trouw in verschillende jurisdicties de bron kan zijn van allerlei aanspraken en verplichtingen; er worden in het boek meer van dit soort rechtsvergelijkende uitstapjes gemaakt en ook de *Principles of European Contract Law* duiken regelmatig op. Lezenswaardig zijn verder de beschouwingen over de manier waarop aansprakelijkheidsbepalingen kunnen worden vormd als garanties en regelingen voor onvoorziene omstandigheden als overmachtclausules.

Behalve op de genoemde onderwerpen gaan de auteurs achtereenvolgens nog in op intentieverklaringen, de considerans van handelsovereenkomsten, interpretatieclausules, inspanningsverplichtingen

en handelsstandaarden, geheimhoudingsbepalingen, boeteclausules, volledige exoneratie, *English clauses*, *most-favoured customer clauses*, *rights of first refusal*, overdrachtsverboden, beëindigingsclausules en postcontractuele verplichtingen. Het boek beslaat daarmee niet het volledige spectrum van denkbare onderwerpen. Fontaine en De Ly geven dit in hun inleiding ruiterlijk toe: het werk van *Working Group* is nog niet af en in de volgende editie zal minimaal ook worden stilgestaan bij rechts- en forumkeuzeclausules.

*Work in progress*, dus – maar desondanks nu al van harte aanbevolen.

Mr. M. Uijen

*Voor u geselecteerd!*

## Contracteren internationaal

**Redactie** E.H. Hondius, J.J. Brinkhof & M. de Cock Buning



Op 5 april 2006 nam prof. mr. F. Willem Grosheide afscheid van de leerstoel burgerlijk recht aan de Universiteit Utrecht. Bij die gelegenheid is hem deze bundel aangeboden.

In *Contracteren internationaal* zijn bijdragen opgenomen over het internationaal contractenrecht. De verschillende bijdragen behandelen achtereenvolgens: de grondslagen van het contractenrecht, uitleg, andere onderdelen van het algemeen deel, bijzondere overeenkomsten, conflictenrecht en Europese harmonisatie.

**Prijs € 69,-**

inclusief btw, exclusief verzend- en administratiekosten, ook verkrijgbaar via de boekhandel  
ISBN 978-90-5454-790-7

**Bestel nu!** Bel onze klantenservice (0522) 23 75 55 of ga naar [www.bju.nl](http://www.bju.nl)

**Bju**

**Boom Juridische uitgevers**

Postbus 85576 2508 CG Den Haag tel. (070) 330 70 33 fax (070) 330 70 30  
e-mail [verkoop@bju.nl](mailto:verkoop@bju.nl) website: [www.bju.nl](http://www.bju.nl)