



AN EVENT, TWO SEMINARS / UN ÉVÈNEMENT, DEUX SÉMINAIRES

1

### M&A ACADEMY – GETTING THE DEAL DONE

Key issues, tips and tactics for the M&A process and drafting a Share Purchase Agreement

### ACADÉMIE DE FUSIONS/ACQUISITIONS : CONCLURE L'ACCORD

Points clés, conseils et stratégies sur le processus de mise en place et de rédaction d'une convention d'achat d'actions.

2

### INTERNATIONAL CONTRACT ACADEMY WITH A FOCUS ON RETAIL

Key issues, tips and tactics for Getting the Goods and Setting-Up a Retail Business

### CONTRATS INTERNATIONAUX ET COMMERCE DE DÉTAIL

Points clés, conseils et stratégies pour l'achat de marchandises et la création de commerces de détail.

Thursday 25 - Friday 26 October 2012

Jeu-di 25 - Ven-dredi 26 octobre 2012

**Milan**

ITALY



INTERNATIONAL ASSOCIATION OF YOUNG LAWYERS  
ASSOCIATION INTERNATIONALE DES JEUNES AVOCATS

[www.aija.org](http://www.aija.org)

With the support of / Avec le soutien de:

**a**BBATESCIANNI  
studio legale e tributario

**DGE**  
AVOCATS  
ATTORNEYS AT LAW  
RECHTSANWÄLTE

**P**ORTOLANO  
**C**AVALLLO  
studio legale

The seminar will be accredited by the Italian Bar Association for the continuing legal education program.

Ce séminaire AIJA a reçu l'homologation du Barreau Italien pour la formation continue des avocats.

# Introduction

AIJA IS THE ONLY GLOBAL ASSOCIATION DEVOTED TO LAWYERS AND INHOUSE COUNSEL AGED 45 AND UNDER. AIJA, THROUGH A WIDE RANGE OF MEETINGS, SEMINARS, LAW COURSES AND ADVOCACY, PROMOTES PROFESSIONAL COOPERATION AND FRIENDSHIP AMONG YOUNG, CAREER BUILDING LEGAL PROFESSIONALS AROUND THE WORLD.

INTRIGUED BY ISSUES ON THE CUTTING EDGE OF INTERNATIONAL LAW? INTERESTED IN BUILDING AN INTERNATIONAL PRACTICE? EAGER NOT ONLY TO BECOME PART OF A NETWORK OF THOUSANDS OF CAREER BUILDING LAWYERS AND INHOUSE COUNSEL FROM ALL OVER THE WORLD BUT ALSO, WITH A LITTLE EFFORT, TO BECOME THEIR FRIENDS? KEEN TO GO TO SEMINARS RUN BY ENTHUSIASTIC PROFESSIONALS WHO WILL SHARE THEIR IDEAS AND INVOLVE YOU IN DISCUSSIONS ON THE LATEST DEVELOPMENTS IN LAW AND BUSINESS? THEN AIJA IS YOUR ASSOCIATION.

AIJA GIVES LEGAL PROFESSIONALS AN EXCELLENT OPPORTUNITY TO CONTRIBUTE TO IMPORTANT TOPICS CONCERNING THE PROFESSION IN AN INTERNATIONAL ENVIRONMENT. WITHIN AIJA, LAWYERS AND INHOUSE COUNSEL CAN SHARE VIEWS AND EXPERIENCES WITH OTHER COLLEAGUES FROM AROUND THE WORLD AND ENHANCE THEIR PROFESSIONAL SKILLS. WE FOCUS NOT ONLY ON LEGAL SKILLS BUT EQUALLY IMPORTANTLY ON CONTRIBUTING TO THE BROADER PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF OUR MEMBERS WHICH IS OF PARAMOUNT IMPORTANCE TO THE 21ST CENTURY LAWYER AND INCLUDES NEGOTIATION AND MANAGEMENT SKILLS AND THE ABILITY TO WORK IN A MULTI-CULTURAL ENVIRONMENT. BY JOINING AIJA YOU WILL BENEFIT FROM THE INPUT OF AND DISCUSSIONS WITH COLLEAGUES ON AN EQUAL FOOTING. WE DO NOT "LECTURE" – WE "SHARE, LEARN AND BENEFIT".

DEFENDING THOSE PRINCIPLES, WHICH ARE AN INTRICATE PART OF THE LEGAL PROFESSION WORLDWIDE, AIJA IS ALSO COMMITTED TO THE DEFENCE OF HUMAN RIGHTS AND THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF LEGAL PROFESSIONALS.



1

## M&A Academy – Getting the deal done

### Key issues, tips and tactics for the M&A process and drafting a Share Purchase Agreement

The Corporate Acquisition & Joint Venture Commission is pleased to invite you to Milan to attend the first seminar of AIJA M&A Academy. The scientific program is innovative and dynamic hence it is scheduled on Thursday afternoon and Friday. The seminar will focus on the practical legal aspects of cross-border M&A activity, aimed at providing the participants with hands-on advice and ready-to-use tools for their practice from negotiations of a LOI (e.g. binding/non-binding) to price adjustment mechanisms. Panellists will be experienced M&A lawyers and operators of the sector.

On Thursday afternoon we will start with a joint session with the Real Estate and International Business Law Commissions of AIJA where you will enjoy two hours of «Public Speaking and Presentation Skills» training with **Alberto Castelvechi**, a notable and experience public speaking trainer, followed by a role-play where you will practice your communication skills in a deal's negotiation. During this session you will improve your body language, your gestures and the art of connecting to people with a real emotional impact, which is a key soft skill of any lawyers in doing negotiations. The aim of this session is to spend some hours in a warm and interactive atmosphere. We will create an international and really cross-cultural experience, both in the training techniques and in the working-group composition.



### Thursday, October 25 2012

13.00 Registration – Hotel Cusani

#### 14.00 Welcome addresses and introduction

**Thierry Aballea**, AIJA President

A representative of the Milan Bar Association

A representative of the Corporate Acquisition & Joint Venture Commission

Representatives of the Real Estate/IBLC Commissions

**Manuela Cavallo**, PORTOLANO CAVALLO, Italy

#### 14.15- Public Speaking Training and Workshop:

#### 17.45 “Words of Glory: The Challenge”

**Alberto Castelvechi**, Public Speaking Trainer

Alberto Castelvechi is a Public Speaking Trainer, an expert in Communication, Personal Branding and an editor. He works as personal image advisor for managers, entrepreneurs and politicians. He is an expert in new trends, emerging scenarios, research and training in the human resources field, communication, intermediate and top management. Alberto teaches at Luiss Guido Carli University (Rome) Public Speaking (Italian and English) and Advanced Editing. His mastery in written and oral language skills and training dates back to his academic studies as a linguist. He is the author (with Luca Serianni) of the most prominent Italian grammar available, in the “Garzantine” series.

**Manuela Cavallo**, PORTOLANO CAVALLO, Italy

**Emiliano Ganzarolli**, TOSETTO, WEIGMANN E ASSOCIATI, Italy

You will enjoy 2 hours of «Public Speaking and Presentation Skills» training with Alberto Castelvechi and his team. You will improve your body language, your gestures and the art of connecting to people with a real emotional impact in a deal. Clear instructions on how to manage and structure your content will allow you to be ready for «The Challenge» where you will be divided in teams and ask to create and deliver to the public a speech to your client so that you will practice and show your body language skills. A panel of 5 referees will evaluate the speeches and presentations, and decide about the winner team.

16.15 Coffee Break

19.30 Dinner at Osteria del Binari, Via Tortona, 1

### Friday, October 26 2012

8.30 Registration - Hotel Cusani

#### 9.00 Issues Arising Prior To The Share Purchase Agreement

**Louise Barrett**, MASON HAYES & CURRAN, Ireland

**Karim Maizar**, KELLERHALS ANWÄLTE, Switzerland

**Michael Riegler**, DORDA BRUGGER JORDIS Rechtsanwälte GmbH, Austria

**Maria Gabriella Di Giacomo**, COCUZZA E ASSOCIATI, Italy

- NDA: how to handle and treat information and data disclosed during the transaction;
- LOI: binding vs non-binding;
  - No shop clauses/fiduciary out clauses (how to walk away from the deal);
  - Break-up fees
- Due diligence: the process and the analysis and assessment of the target to minimize the risks of the transaction.

10.15 Coffee break

#### 10.45 Introduction to Share Purchase Agreement – Share Deal

**Liv Färndahl**, ADVOKATFIRMAN LINDAHL, Sweden

**Jonas Conradsson**, ADVOKATFIRMAN LINDAHL, Sweden

#### 11.00 Events And Conditions Of The Pre-Closing Phase

**Anne Toupenay-Schueler**, JEANTET ASSOCIÉS AARPI, France

**Johannes Piha**, CASTRÉN & SNELLMAN, Finland

- From buyers’ and sellers’ perspective the negotiation of:
  - Material Adverse Effect/Material Adverse Change: what may be material?
  - Closing Conditions
  - Pre-closing Covenants

#### 11.45 Understanding The Purchase Price Mechanisms

**Milena Prisco**, STUDIO LEGALE PRISCO, Italy

**Eric Sublon**, LUTHER, Luxembourg

**Pieter Van den Broeck**, LIEDEKERKE, Belgium

**Umberto Simonelli**, General Counsel, BREMBO, Italy

- The features of the various purchase price mechanisms, locked box, equity, net debt-cash free
- The impact of the price adjustment clauses on the SPA (e.g. interplay between price adjustment and Reps & War).
- Earn outs: what are the key issues and pitfalls?

13.00 Lunch

#### 14.30 Representations And Warranties: What Really Matters?

**Giovanni Izzo**, ABBATESCIANNI STUDIO LEGALE E

TRIBUTARIO, Italy

**Agnieszka Wiercińska-Krużewska**, WKB, Poland

**Elise Avner**, France

**Maarten Drop**, CLEBER N.V., The Netherlands

**Girolamo Abbatescianni**, ABBATESCIANNI STUDIO LEGALE E

TRIBUTARIO, Italy

- Scope and limitations to Reps & War (e.g. the target’s business, Due Diligence results, disclosure schedules)
- Exclusion of remedies – when NOT to accept it. Limitation of liability; The expiry of Reps & War, basket amounts, caps and serial claims.

15.30 Coffee Break

#### 16.00 Indemnification tools

**Manuela Cavallo**, PORTOLANO CAVALLO, Italy

**Steven Callens**, LOYENS & LOEFF, Belgium

**Jens Engelmann-Pilger**, MANNHEIMER SWARTLING,

Germany

- Indemnities as a supplement to Reps & War
- Escrow vs. Holdback
- Bank guarantee

#### 17.00 How Insurance Coverage Can Be Of Help To Your Deal?

**Pierre-Alexandre Bentin**, Head of Transactional Risk –

EMEA - MARSH

19.30 Optional dinner

# Introduction

L'AIJA EST LA SEULE ASSOCIATION MONDIALE CONSACRÉE AUX AVOCATS ET JURISTES D'ENTREPRISES DE MOINS DE 45 ANS. À TRAVERS UN LARGE CHOIX DE RÉUNIONS, SÉMINAIRES, COURS DE DROIT ET PLAIDOYER, L'AIJA ENCOURAGE LA COLLABORATION ET L'AMITIÉ ENTRE LES JEUNES QUI FONT CARRIÈRE DANS LES PROFESSIONS JURIDIQUES DANS LE MONDE ENTIER.

INTRIGUÉ PAR LES PROBLÈMES QUI TOUCHENT AU DROIT INTERNATIONAL? INTÉRESSÉ PAR LA CRÉATION D'UN CABINET INTERNATIONAL? ENTHOUSIASTE À L'IDÉE DE NE PAS SEULEMENT FAIRE PARTIE D'UN RÉSEAU DE MILLIERS D'AVOCATS OU DE JURISTES DÉMARRANT LEUR CARRIÈRE DANS LE MONDE ENTIER, MAIS DE FAIRE UN PETIT EFFORT POUR DEVENIR LEUR AMI? ATTIRÉ PAR DES SÉMINAIRES DONNÉS PAR DES PROFESSIONNELS ENTHOUSIASTES QUI PARTAGENT LEURS IDÉES ET VOUS FONT PARTICIPER AUX DISCUSSIONS SUR LES DERNIERS DÉVELOPPEMENTS EN DROIT DES AFFAIRES? L'AIJA EST VOTRE ASSOCIATION.

L'AIJA DONNE AUX PROFESSIONNELS DU DROIT UNE EXCELLENTE OPPORTUNITÉ DE CONTRIBUER DANS UN ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL AUX SUJETS IMPORTANTS QUI CONCERNENT LA PROFESSION. AU SEIN DE L'AIJA, AVOCATS ET JURISTES D'ENTREPRISES PARTAGENT LEURS VUES ET LEURS EXPÉRIENCES AVEC D'AUTRES COLLÈGUES DE PAR LE MONDE ET AMÉLIORENT LEURS APTITUDES PROFESSIONNELLES. NOUS NE METTONS PAS SEULEMENT L'ACCENT SUR LES COMPÉTENCES LÉGALES MAIS AUSSI SUR DES ASPECTS TELS QUE LA NÉGOCIATION, LA CAPACITÉ DE GESTION ET L'APTITUDE À TRAVAILLER DANS UN ENVIRONNEMENT MULTICULTUREL, QUI SONT TOUT AUSSI IMPORTANTS POUR LE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL DE NOS MEMBRES, ET QUI CONSTITUENT DES COMPÉTENCES PRIMORDIALES QUE L'AVOCAT DU 21<sup>ÈME</sup> SIÈCLE DOIT POUVOIR GÉRER. EN REJOIGNANT L'AIJA, VOUS BÉNÉFICIEREZ DES IDÉES DE VOS COLLÈGUES ET DE DISCUSSIONS AVEC EUX SUR UN PIED D'ÉGALITÉ. NOUS NE DONNONS PAS DE COURS — NOUS « PARTAGEONS, APPRENNONS ET PROFITONS ».

TOUT EN DÉFENDANT CES PRINCIPES QUI FORMENT UNE PART ESSENTIELLE DES PROFESSIONS JURIDIQUES DE PAR LE MONDE, L'AIJA EST AUSSI UN ARDENT DÉFENSEUR DES DROITS DE L'HOMME ET DE LA RESPONSABILITÉ SOCIALE DES PROFESSIONS JURIDIQUES.



1

## Fusions/acquisitions : Conclure l'accord

**Points clés, conseils et stratégies sur le processus de mise en place et de rédaction d'une convention d'achat d'actions.**

La commission Fusions/Acquisitions & Joint Ventures a le plaisir de vous inviter à Milan afin de participer au premier colloque de Fusions/Acquisitions de l'AIJA.

Le programme scientifique du colloque est innovant et varié et se déroulera jeudi après-midi et vendredi. Le colloque portera principalement sur les aspects juridiques concrets des activités de fusions-acquisitions et de joint-venture internationales afin d'offrir aux participants des conseils pratiques, des astuces et des outils s'avérant utiles tant dans le cadre de la négociation d'une lettre d'intention (contraignante ou non contraignante), qu'en ce qui concerne les mécanismes d'ajustement de prix. Les intervenants seront à la fois des avocats spécialistes des fusions/acquisitions mais également des acteurs expérimentés du secteur.

Jeudi après-midi, nous débiterons par une session conjointe avec les commissions REC et IBLC de l'AIJA au cours desquelles vous pourrez participer à 2 heures d'atelier pratique ayant pour thème l'art de parler et d'effectuer une présentation en public. L'atelier, organisé par **Alberto Castelvechi**, expert et formateur reconnu en matière de techniques d'expression orale et de communication, sera suivi d'une séance de jeu de rôles durant laquelle vous pourrez tester votre aptitude à communiquer dans un contexte de négociations d'affaires. Pendant cette session, vous améliorerez votre langage corporel, votre gestuelle ainsi que votre capacité à toucher émotionnellement et de façon efficace vos interlocuteurs, ce qui constitue pour tout avocat une clé subtile mais essentielle dans la négociation. Le but de cette session est de passer quelques heures dans une atmosphère amicale et interactive. Nous allons créer une expérience unique, internationale et interculturelle par le biais des techniques d'entraînement utilisées mais également par la composition des groupes de travail.

### Jeudi 25 octobre 2012

- 13.00 Inscription - Hôtel Cusani
- 14.00 Discours de bienvenue et introduction du séminaire**  
**Thierry Aballea**, Président de l'AJJA  
Un représentant du Barreau de Milan  
Un représentant de la Commission Fusions/Acquisitions & Joint Ventures  
Les représentants des Commissions Droit immobilier/IBLC  
**Manuela Cavallo**, PORTOLANO CAVALLO, Italie
- 14.15-17.45 Atelier et formation à la prise de parole en public : « Les mots de la gloire : Le défi »**  
**Alberto Castelvechi**  
Alberto est formateur en expression orale, expert en communication et en développement personnel et éditeur. Il travaille en tant que conseiller personnel en image pour des dirigeants, des entrepreneurs et des politiciens. Il est expert pour tout ce qui est nouvelles tendances, création de scénarios, recherches et formation dans le domaine des ressources humaines, communication et management à différents niveaux hiérarchiques. Alberto enseigne la prise de la parole en public (en italien comme en anglais) et dispense des cours approfondis à l'université Luiss Guido Carli (Rome). Sa maîtrise de la formation et ses compétences rédactionnelles et d'expression orale remontent à ses études universitaires de linguiste. Il est l'auteur (avec Luca Serianni) du plus prestigieux livre de grammaire italienne disponible aux éditions « Garzantine ».  
**Manuela Cavallo**, PORTOLANO CAVALLO, Italie  
**Emiliano Ganzaroli**, TOSETTO, WEIGMANN E ASSOCIATI, Italie  
Vous aurez l'opportunité d'apprécier deux heures d'enseignement de « Communication et d'expression orale » dispensées par Alberto Castelvechi et son équipe. Vous allez améliorer votre langage corporel, votre gestuelle et l'art de se créer des liens avec vos interlocuteurs en ayant un réel impact émotionnel lors d'une négociation. Des instructions précises sur les méthodes de management vous permettront de vous tenir prêt pour « Le Challenge » durant lequel vous serez regroupés en équipe. Il vous sera demandé d'effectuer un exercice pratique qui consistera à créer et à présenter un discours destiné à votre client afin de vous entraîner et ainsi évaluer votre langage corporel. Un jury composé de cinq professionnels évaluera les discours et les présentations pour ensuite désigner l'équipe gagnante.
- 16.15 Pause café
- 19.30 Dîner à l'Osteria del Binari, Via Tortona, 1

### Vendredi 26 octobre 2012

- 8.30 Inscription - Hôtel Cusani
- 9.00 Réponses aux problématiques que soulèvent les conventions d'acquisition de titres**  
**Louise Barrett**, MASON HAYES&CURRAN, Irlande  
**Karim Maizar**, KELLERHALS ANWALTE, Suisse  
**Michael Riegler**, DORDA BRUGGER JORDIS Rechtsanwälte GmbH, Autriche  
**Maria Gabriella Di Giacomo**, COCUZZA E ASSOCIATI, Italie
- Accord de confidentialité : comment traiter les informations et les données communiquées au cours de la négociation
  - Lettre d'intention : contraignante/non contraignante
    - Clauses d'exclusivité et clauses de retrait (comment sortir de l'accord)
    - Frais de sortie

- Due diligence: processus et analyse d'évaluation de la cible pour minimiser les risques de la transaction
- 10.15 Pause café
- 10.45 Introduction sur les conventions d'achat et de cession des titres**  
**Liv Färndahl**, ADVOKATFIRMAN LINDAHL, Suède  
**Jonas Conradsson**, ADVOKATFIRMAN LINDAHL, Suède
- 11.00 Déroulement et conditions spécifiques de la phase de pré-cloture**  
**Anne Toupenay-Schueller**, JEANTET ASSOCIES AARPI, France  
**Johannes Piha**, CASTREN & SNELLMAN, Finlande  
Points de vue de l'acheteur et du vendeur sur la négociation :
- Incidence négative significative/détérioration significative : quand est-ce significatif ?
  - Conditions de la clôture de l'accord
  - Clauses de pré-cloture
- 11.45 Comprendre les mécanismes du prix d'achat**  
**Milena Prisco**, CABINET LEGALE PRISCO, Italie  
**Eric Sublon**, LUTHER, Luxembourg  
**Pieter Van den Broeck**, LIEDEKERKE, Belgique  
**Umberto Simonelli**, General Counsel, BREMBO, Italy
- Les caractéristiques des différents mécanismes pour le calcul du prix d'achat : prix fixe, équité, actif et passif net.
  - L'incidence des clauses d'ajustement de prix sur le contrat de cession de titres (cf. interaction entre l'ajustement du prix et les déclarations et garanties)
  - Clauses de sortie : quels sont les points clés et les pièges à éviter ?
- 13.00 Déjeuner
- 14.30 Déclarations et garanties : Les fondamentaux**  
**Giovanni Izzo**, ABBATESCIANNI STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO, Italie  
**Agnieszka Wiercinska-Kruzewska**, WKB, Pologne  
**Elise Avner**, France  
**Maarten Drop**, CLEBER N.V., Pays-Bas  
**Girolamo Abbatescianni**, ABBATESCIANNI STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO, Italie
- Portée et limites des déclarations et garanties (cf. sociétés cibles, résultats des due diligences, calendrier de divulgation)
  - Exclusion des recours-quand faut-il ne pas les accepter ? Limites de la responsabilité. L'expiration des déclarations et des garanties, le montant des frais, seuil et plafond des demandes usuelles
- 15.30 Pause café
- 16.00 Les modalités d'indemnisation**  
**Manuela Cavallo**, Cabinet PORTOLANO CAVALLO, Italie  
**Steven Callens**, LOYENS&LOEFF, Belgique  
**Jens Engelmann-Pilger**, MANNHEIMER SWARTLING, Allemagne
- Indemnités en complément des déclarations et des garanties
  - La mise sous séquestre ou la retenue en garantie
  - Garanties bancaires
- 17.00 Dans quelle mesure votre assurance peut-elle être utile pour la conclusion de votre accord ?**  
**Pierre-Alexandre Bentin**, MARSH, EMEA, Responsable du Département des risques transactionnels
- 19.30 Dîner facultatif

# Introduction

AIJA IS THE ONLY GLOBAL ASSOCIATION DEVOTED TO LAWYERS AND INHOUSE COUNSEL AGED 45 AND UNDER. AIJA, THROUGH A WIDE RANGE OF MEETINGS, SEMINARS, LAW COURSES AND ADVOCACY, PROMOTES PROFESSIONAL COOPERATION AND FRIENDSHIP AMONG YOUNG, CAREER BUILDING LEGAL PROFESSIONALS AROUND THE WORLD.

INTRIGUED BY ISSUES ON THE CUTTING EDGE OF INTERNATIONAL LAW? INTERESTED IN BUILDING AN INTERNATIONAL PRACTICE? EAGER NOT ONLY TO BECOME PART OF A NETWORK OF THOUSANDS OF CAREER BUILDING LAWYERS AND INHOUSE COUNSEL FROM ALL OVER THE WORLD BUT ALSO, WITH A LITTLE EFFORT, TO BECOME THEIR FRIENDS? KEEN TO GO TO SEMINARS RUN BY ENTHUSIASTIC PROFESSIONALS WHO WILL SHARE THEIR IDEAS AND INVOLVE YOU IN DISCUSSIONS ON THE LATEST DEVELOPMENTS IN LAW AND BUSINESS? THEN AIJA IS YOUR ASSOCIATION.

AIJA GIVES LEGAL PROFESSIONALS AN EXCELLENT OPPORTUNITY TO CONTRIBUTE TO IMPORTANT TOPICS CONCERNING THE PROFESSION IN AN INTERNATIONAL ENVIRONMENT. WITHIN AIJA, LAWYERS AND INHOUSE COUNSEL CAN SHARE VIEWS AND EXPERIENCES WITH OTHER COLLEAGUES FROM AROUND THE WORLD AND ENHANCE THEIR PROFESSIONAL SKILLS. WE FOCUS NOT ONLY ON LEGAL SKILLS BUT EQUALLY IMPORTANTLY ON CONTRIBUTING TO THE BROADER PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF OUR MEMBERS WHICH IS OF PARAMOUNT IMPORTANCE TO THE 21ST CENTURY LAWYER AND INCLUDES NEGOTIATION AND MANAGEMENT SKILLS AND THE ABILITY TO WORK IN A MULTI-CULTURAL ENVIRONMENT. BY JOINING AIJA YOU WILL BENEFIT FROM THE INPUT OF AND DISCUSSIONS WITH COLLEAGUES ON AN EQUAL FOOTING. WE DO NOT "LECTURE" – WE "SHARE, LEARN AND BENEFIT".

DEFENDING THOSE PRINCIPLES, WHICH ARE AN INTRICATE PART OF THE LEGAL PROFESSION WORLDWIDE, AIJA IS ALSO COMMITTED TO THE DEFENCE OF HUMAN RIGHTS AND THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF LEGAL PROFESSIONALS.



2

## International Contract Academy with a Focus on Retail

### Key issues, tips and tactics for Getting the Goods and Setting-Up a Retail Business

The International Business Law Commission and the Real Estate Law Commission proudly invite you to take part of their first joint academy.

The joint IBLC and REC Academy is aiming to provide participants with a highly technical and practical seminar on legal matters applied in the retail businesses, including: contracts; guarantees; enforceability aspects; lease agreements; and shopping center issues.

The seminar will open with an interesting workshop on body language and negotiations, providing a practical and funny training for such a crucial part of any deal.

The seminar is recommended for lawyers specialized in international, contract and real estate law. The seminar will count with skilled speakers focused in the practical approach of the academy, being both private practice and in-house lawyers.

The choice of Milan for this seminar will ensure that you will enjoy the business and the fashion atmosphere of this city. We have arranged a fantastic and authentic Italian social program that will be not only the occasion for a useful business networking but also an opportunity to meet new and old colleagues and friends, everything under the common Aija flag!

### Thursday, October 25 2012

13.00 Registration - Hotel Cusani

#### PART I – JOINT SESSION – BODY LANGUAGE

#### 14.00 Welcome addresses and introduction

**Thierry Aballea** - AIJA President

A representative of the Milan Bar Association

A representative of the Corporate Acquisition & Joint Venture Commission

A representative of the AIJA Real Estate Commission

**Manuela Cavallo** - PORTOLANO CAVALLO, Italy

#### 14.15- Public Speaking Training and Workshop:

#### 17.45 “Words of Glory: The Challenge”

**Alberto Castelvechi** - Public Speaking Trainer

Alberto Castelvechi is a Public Speaking Trainer, an expert in Communication, Personal Branding and an editor. He works as personal image advisor for managers, entrepreneurs and politicians. He is an expert in new trends, emerging scenarios, research and training in the human resources field, communication, intermediate and top management. Alberto teaches at Luiss Guido Carli University (Rome) Public Speaking (Italian and English) and Advanced Editing. His mastery in written and oral language skills and training dates back to his academic studies as a linguist. He is the author (with Luca Serianni) of the most prominent Italian grammar available, in the “Garzantine” series.

**Manuela Cavallo** - Portolano Cavallo, Italy

**Emiliano Ganzaroli** - TOSETTO, WEIGMANN E ASSOCIATI, Italy

You will enjoy 2 hours of «Public Speaking and Presentation Skills» training with Alberto Castelvechi and his team. You will improve your body language, your gestures and the art of connecting to people with a real emotional impact in a deal. Clear instructions on how to manage and structure your content will allow you to be ready for «The Challenge» where you will be divided in teams and ask to create and deliver to the public a speech to your client so that you will practice and show your body language skills. A panel of 5 referees will evaluate the speeches and presentations, and decide about the winner team.

16.15 Coffee Break

19.30 Dinner at Osteria del Binari, Via Tortona, 1

### Friday October 26, 2012

8.30 Registration - Hotel Cusani

#### 9.00 Opening remarks

President of the Real Estate Commission

Vice President of the International Business Law Commission

**Maria Gabriella Di Giacomo** - Cocuzza & Associati, Italy

#### PART II - SETTING UP THE RETAIL BUSINESS

#### 9.15 Lease agreements & Shopping Centers

• legal and operative aspects of creating and managing Shopping Centers

**Giulia Comparini** - Cocuzza & Associati, Italy

• Agreements with Retailers

**Nils Döhler** - Monereo Meyer Marinel-Io Abogados, Spain

• shaping, drafting and negotiating Commercial Lease Agreements: do's and don'ts in Commercial Lease Agreements

**Sandra De Risio** - Inditex SA, Italy

10.15 Coffee break

#### 10.45 Choice of Law and Dispute Resolution under the Buyer and the Seller Perspective: Enforcement

• Choice of Law

**Jan Roliński** - WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr Sp. k., Poland

• Election of Courts versus Arbitration

**Justyna Szpara** - Łaszczuk & Partners, Poland

• The Vienna Convention

**Michelangelo Cicogna** - De Berti Jacchia Franchini Forlani, Italy

#### 11.45 “Brazilian corner”

13.00 Lunch

#### PART III – GETTING THE GOODS

#### 14.00 International Sale of Goods – Typical Contractual Clauses

• Payment, Delivery and Incoterms

**Justus Jansen** - Brödermann & Jahn, Germany

• Passage of Risk

**Frank Boyle** - Estudio Muniz, Peru

• Limitation of Liability

**Niels Schindler** - DGE Partners, Switzerland

• Fixing Penalties

**Per-Ola Bergqvist** – Foyen, Sweden

16.00 Coffee break

#### 16.30 International Sale of Goods - Contractual Guarantees

• Bank Guarantees

**Nils Döhler** - Monereo Meyer Marinel-Io Abogados, Spain

• Credit Insurance

**Giovanna Montanaro** - Schellenberg Wittmer, Switzerland

• Personal Guarantees

**Renata Antiquera** - Stüssi-Neves Advogados, Brazil

• Retention of Title

**Morten Schwartz Nielsen** - Lund Elmer Sandager, Denmark

19.30 Optional dinner



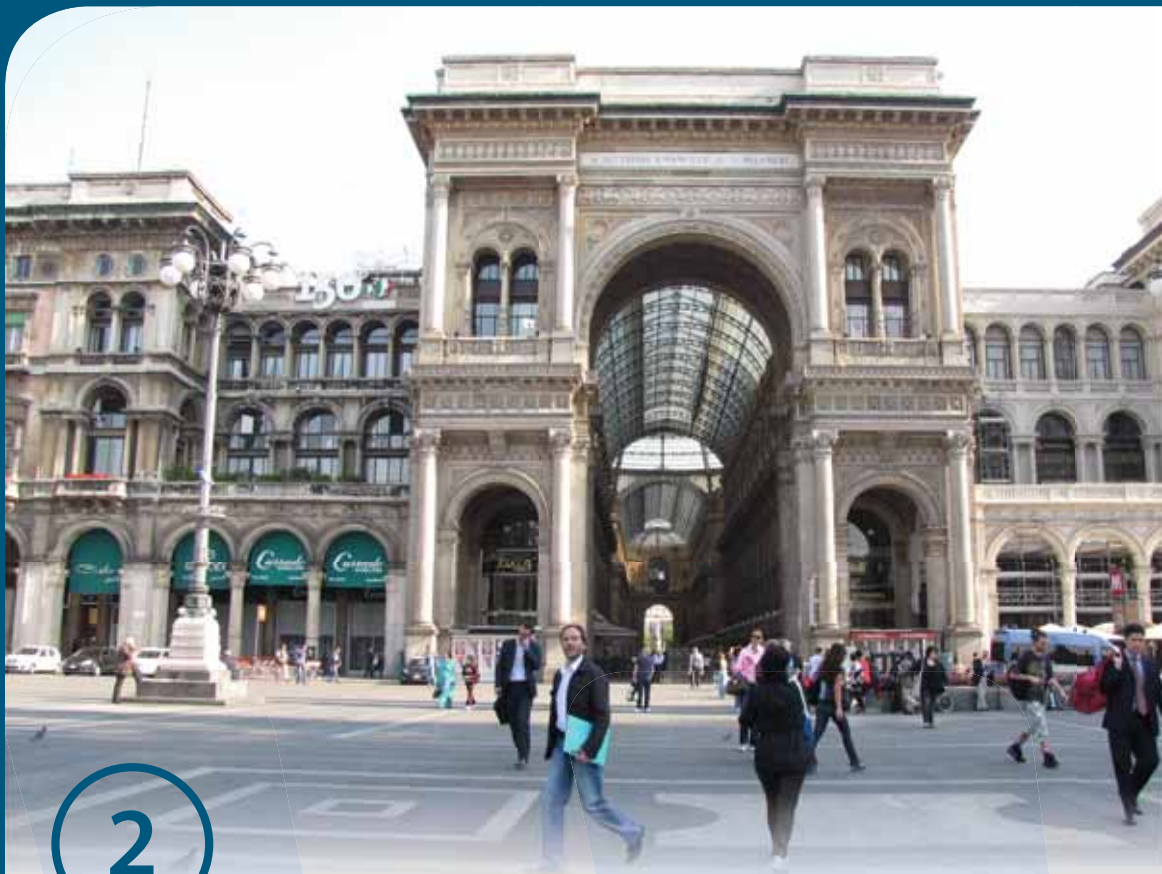
# Introduction

L'AIJA EST LA SEULE ASSOCIATION MONDIALE CONSACRÉE AUX AVOCATS ET JURISTES D'ENTREPRISES DE MOINS DE 45 ANS. À TRAVERS UN LARGE CHOIX DE RÉUNIONS, SÉMINAIRES, COURS DE DROIT ET PLAIDOYER, L'AIJA ENCOURAGE LA COLLABORATION ET L'AMITIÉ ENTRE LES JEUNES QUI FONT CARRIÈRE DANS LES PROFESSIONS JURIDIQUES DANS LE MONDE ENTIER.

INTRIGUÉ PAR LES PROBLÈMES QUI TOUCHENT AU DROIT INTERNATIONAL? INTÉRESSÉ PAR LA CRÉATION D'UN CABINET INTERNATIONAL? ENTHOUSIASTE À L'IDÉE DE NE PAS SEULEMENT FAIRE PARTIE D'UN RÉSEAU DE MILLIERS D'AVOCATS OU DE JURISTES DÉMARRANT LEUR CARRIÈRE DANS LE MONDE ENTIER, MAIS DE FAIRE UN PETIT EFFORT POUR DEVENIR LEUR AMI? ATTIRÉ PAR DES SÉMINAIRES DONNÉS PAR DES PROFESSIONNELS ENTHOUSIASTES QUI PARTAGENT LEURS IDÉES ET VOUS FONT PARTICIPER AUX DISCUSSIONS SUR LES DERNIERS DÉVELOPPEMENTS EN DROIT DES AFFAIRES? L'AIJA EST VOTRE ASSOCIATION.

L'AIJA DONNE AUX PROFESSIONNELS DU DROIT UNE EXCELLENTE OPPORTUNITÉ DE CONTRIBUER DANS UN ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL AUX SUJETS IMPORTANTS QUI CONCERNENT LA PROFESSION. AU SEIN DE L'AIJA, AVOCATS ET JURISTES D'ENTREPRISES PARTAGENT LEURS VŒS ET LEURS EXPÉRIENCES AVEC D'AUTRES COLLÈGUES DE PAR LE MONDE ET AMÉLIORENT LEURS APTITUDES PROFESSIONNELLES. NOUS NE METTONS PAS SEULEMENT L'ACCENT SUR LES COMPÉTENCES LÉGALES MAIS AUSSI SUR DES ASPECTS TELS QUE LA NÉGOCIATION, LA CAPACITÉ DE GESTION ET L'APTITUDE À TRAVAILLER DANS UN ENVIRONNEMENT MULTICULTUREL, QUI SONT TOUT AUSSI IMPORTANTS POUR LE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL DE NOS MEMBRES, ET QUI CONSTITUENT DES COMPÉTENCES PRIMORDIALES QUE L'AVOCAT DU 21ÈME SIÈCLE DOIT POUVOIR GÉRER. EN REJOIGNANT L'AIJA, VOUS BÉNÉFICIEREZ DES IDÉES DE VOS COLLÈGUES ET DE DISCUSSIONS AVEC EUX SUR UN PIED D'ÉGALITÉ. NOUS NE DONNONS PAS DE COURS — NOUS « PARTAGEONS, APPRENNONS ET PROFITONS ».

TOUT EN DÉFENDANT CES PRINCIPES QUI FORMENT UNE PART ESSENTIELLE DES PROFESSIONS JURIDIQUES DE PAR LE MONDE, L'AIJA EST AUSSI UN ARDENT DÉFENSEUR DES DROITS DE L'HOMME ET DE LA RESPONSABILITÉ SOCIALE DES PROFESSIONS JURIDIQUES.



2

## Colloque: contrats internationaux et commerce de détail

**Points clés, conseils et stratégies pour l'achat de marchandises et la création de commerces de détail.**

La Commission du droit des affaires internationales et la Commission du droit immobilier sont fières de vous inviter à leur premier colloque conjoint.

À l'occasion de ce colloque, l'objectif des Commissions IBLC et REC sera de répondre de manière technique et concrète aux questions juridiques qui se posent dans le commerce de détail, telles que: les contrats, les garanties, les voies d'exécution; les baux commerciaux; et les questions portant sur les centres commerciaux.

Le colloque s'ouvrira sur un atelier ludique consacré au langage corporel et aux négociations, proposant une formation concrète et ludique pour ce point crucial dans tout accord.

Le colloque est recommandé pour les avocats spécialisés en droit international, en droit des contrats et en droit immobilier.

Le colloque accueillera des intervenants expérimentés et sensibilisés à l'approche concrète et pratique du séminaire, exerçant leurs fonctions en cabinet d'avocats ou en entreprises.

Avoir choisi Milan pour ce colloque vous permettra de travailler dans de bonnes conditions tout en ayant la possibilité de découvrir cette ville. Nous vous avons organisé un programme italien authentique et agréable. Il ne vous offrira pas seulement l'occasion de mettre en place un réseau professionnel, mais aussi la chance de rencontrer de nouveaux et d'anciens collègues ou amis, et tout cela sous le drapeau de AIJA !



### Jeudi 25 octobre 2012

13.00 Inscription - Hôtel Cusani

#### PART I – SESSION CONJOINTE – LANGAGE DU CORPS

##### 14.00 Bienvenue et introduction

**Thierry Aballea** - Président de l'AIJA

Un représentant du Conseil des Avocats de Milan

Un représentant de la Commission Droit des affaires internationales

Un représentant de la Commission Fusions/Acquisitions & Joint Ventures

Un représentant de la Commission du Droit immobilier

**Manuela Cavallo** - Portolano Cavallo, Italie

##### 14.15- Atelier et formation à la prise de parole en public:

##### 17.45 «Les mots de la gloire: le challenge»

**Alberto Castelvechi** - Formateur en expression orale

Alberto Castelvechi est formateur en expression orale, expert en communication et en développement personnel et éditeur. Il travaille en tant que conseiller personnel en image pour des dirigeants, des entrepreneurs et des politiciens. Il est expert pour tout ce qui est nouvelles tendances, création de scénarios, recherches et formation dans le domaine des ressources humaines, communication et management à différents niveaux hiérarchiques. Alberto enseigne la prise de la parole en public (en italien comme en anglais) et dispense des cours approfondis à l'université Luiss Guido Carli (Rome). Sa maîtrise de la formation et ses compétences rédactionnelles et d'expression orale remontent à ses études universitaires de linguiste. Il est l'auteur (avec Luca Serianni) du plus prestigieux livre de grammaire italienne disponible aux éditions «Garzantine».

**Manuela Cavallo** - Cabinet Portolano Cavallo, Italie

**Emiliano Ganzarolli** - TOSETTO, WEIGMANN E ASSOCIATI, Italie

Vous aurez l'opportunité d'apprécier deux heures d'enseignement de « Communication et d'expression orale » dispensées par Alberto Castelvechi et son équipe. Vous allez améliorer votre langage corporel, votre gestuelle et l'art de se créer des liens avec vos interlocuteurs en ayant un réel impact émotionnel lors d'une négociation. Des instructions précises sur les méthodes de management vous permettront de vous tenir prêt pour « Le Challenge » durant lequel vous serez regroupés en équipe. Il vous sera demandé d'effectuer un exercice pratique qui consistera à créer et à présenter un discours destiné à votre client afin de vous entraîner et ainsi évaluer votre langage corporel. Un jury composé de cinq professionnels évaluera les discours et les présentations pour ensuite désigner l'équipe gagnante.

16.15 Pause café

19.30 Dîner à l'Osteria del Binari, Via Tortona, 1

### Vendredi 26 octobre 2012

8.30 Inscription - Hôtel Cusani

##### 9.00 Discours d'ouverture

Président de la Commission du droit immobilier

Vice-président de la Commission du droit des affaires internationales

**Maria Gabriella Di Giacomo** - Cocuzza&Associati, Italie

#### PARTIE II – CRÉATION D'UN COMMERCE DE DÉTAIL

9.15 Les contrats de location et les centres commerciaux  
• les aspects juridiques et opérationnels de la création et de la gestion de centres commerciaux

**Giulia Comparini** - Cocuzza&Associati, Italie

• les contrats avec les détaillants

**Nils Döhler** - Monereo Meyer Marinello Abogados, Espagne

• élaborer, rédiger et négocier un bail commercial: recommandations et erreurs à éviter en matière de baux commerciaux

**Sandra De Risio** - Inditex SA, Italie

10.15 Pause café

##### 10.45 Loi applicable et résolution de différends à travers le prisme des besoins du vendeur et de l'acheteur: les voies d'exécution

• loi applicable

**Jan Rolinski** - WKB Wiercinski, Kwiecinski, Baehr Sp. K, Pologne

• le recours aux tribunaux ou à un arbitre

**Justyna Szpara** - Laszczuk & Partners, Pologne

• la Convention de Vienne

**Michelangelo Cicogna** - De Berti Jacchia Franchini Forlani, Italie

##### 11.45 «Moment brésilien»

13.00 Déjeuner

#### PARTIE III – L'ACHAT DE PRODUITS

##### 14.00 Vente internationale de produits - Clauses contractuelles types

• paiement, livraison et Incoterms

**Justus Jansen** - Brödermann&Jahn, Allemagne

• transfert de risques

**Frank Boyle** - Estudio Muniz, Pérou

• limitation de la responsabilité

**Niels Schindler** - DGE Partners, Suisse

• mise en place de pénalités

**Per-Ola Bergqvist** - Foyen, Suède

16.00 Pause café

##### 16.30 Vente internationale de produits-Garanties contractuelles

• garanties de la banque

**Nils Döhler** - Monereo Meyer Marinello Abogados, Espagne

• assurance-crédit

**Giovanna Montanaro** - Schellenberg Wittmer, Suisse

• garanties personnelles

**Renata Antiquera** - Stüssi-Neves Advogados, Brésil

• réserve de propriété

**Morten Schwartz Nielsen** - Lund Elmer Sandager, Danemark

19.30 Dîner facultatif



# Administration

## Venue of the seminar

**Una Hotel Cusani** – via Cusani, 13 – Milan

Phone : +39 02 85601 – fax +39 02 8693601 – email: una.cusani@unahotels.it

## Language – Number of Participants – Cancellation

The seminars will be held in English and French without simultaneous translation. The number of participants is limited. Enrolment takes place on a first-come, first-served basis. The organisers reserve the right to cancel or modify each of the seminars. In this case neither the organizers nor their representatives will be liable for any loss incurred by any participant, nor will they refund any money paid to them in connection with the event.

A participant, who cannot attend, may send a substitute participant without cost. Should you need to cancel your participation, please inform JLC in writing (esther@judylaneconsulting.com). The following terms and conditions apply:

A cancellation of participation will be handled as follows provided the cancellation has been timely sent to AIJA in writing:

- **Up to September 13<sup>th</sup>**: Refund of 100% of the registration fees paid deducted by an administrative fee of 50 EUR.
- **Up to October 11<sup>th</sup>**: Refund of 50% of the registration fee paid deducted by an administrative fee of 50 EUR.
- **After October 11<sup>th</sup>**: No further refund.

In order to avoid problems with refunds, we strongly advise those who require a visa to register as early as possible.

Please note that in the event of any cancellation or no-shows, rooms will be at charge of the participant.

Registration Fees	≤ 03.10.2012	> 03.10.2012
Speaker	EUR 425	EUR 425
AIJA Member < 35	EUR 425	EUR 550
AIJA Member ≥ 35	EUR 475	EUR 550
AIJA Non Member < 35	EUR 500	EUR 625
AIJA Non Member ≥ 35	EUR 550	EUR 625
In-House Counsel	EUR 425	EUR 550
Accompanying person	EUR 100	EUR 100

The **registration fee** includes attendance at the seminar, documentation, coffee breaks, Thursday Dinner and Friday Lunch as well as 21 % VAT (if applicable).

The accompanying persons' fee includes Thursday Dinner as well as 21% VAT (if applicable).

Registration is considered binding immediately, but participation to the event is possible only after full payment of the registration fee.

**Payment** should be transferred in EUR with no cost to the organisers to the following account:

**IBAN BE08 3630 6439 5613 – BIC/SWIFT BBRUBEBB.**

**Ref: AIJA MILANO2012 + NAME OF THE PARTICIPANT**

**Accommodation** is not included in the registration fee. A limited number of rooms have been reserved at special rates at the hotel listed below. The discounted rates quoted in EUROS apply, subject to availability by **10<sup>th</sup> September 2012**.

Bookings cannot be made without a valid credit card number (Visa, Mastercard or Amex) to guarantee your reservation.

**Una Hotel Cusani** – via Cusani, 13 – Milan

Phone : +39 02 85601 – fax +39 02 8693601 – email : una.cusani@unahotels.it  
Single Room: EUR 239 per room and night, including taxes and breakfast. City Tax is not included.

Double: EUR 259 per room and night, including taxes and breakfast. City Tax is not included.

The prices include the currently value-added tax. In the event that the valid value-added tax rate changes, the Hotel reserves the rights to correspondingly change the prices. Booking must be made sending the hotel booking form (on the AIJA website) by email to una.cusani@unahotels.it or by fax +39-02-869 3601.

Other Suggested Hotel:

**Hotel Dei Cavalieri Milano Duomo** – www.hoteldeicavalieri.com

**Hotel Star** – http://www.hotelstar.it

**Carlyle Brera Hotel** – www.hotelcarlyle.com

**Hotel Milano Scala** – http://www.hotelmilanoscala.it

**Dress code:** Business (working sessions) or smart casual (evening program).

## Lieu du séminaire

**Una Hotel Cusani** – via Cusani, 13 – Milan

Phone : +39 02 85601 – fax +39 02 8693601 – email: una.cusani@unahotels.it

## Langue – Nombre de participants – Annulation

Le séminaire se déroulera en anglais et en français sans traduction simultanée. Le nombre de participants est limité. L'inscription est effectuée par ordre chronologique. Les organisateurs se réservent le droit d'annuler ou de modifier le séminaire. Dans ce cas, ni les organisateurs ni leurs représentants ne peuvent être tenus responsables pour les pertes encourues par les participants, qui ne seront remboursés d'aucune somme qui leur aurait été versée dans le cadre de cet événement.

Un participant qui ne peut être présent peut se faire remplacer.

En cas d'annulation, veuillez en informer par écrit JLC (esther@judylaneconsulting.com).

Condition d'annulation pour les inscriptions

- **avant le 13 septembre** : remboursement intégral moins 50 EUR de frais de dossier.
- **avant le 11 octobre** : 50% des droits vous seront remboursés moins 50 EUR de frais de dossier.
- **après le 11 octobre** : aucun remboursement n'est prévu.

Afin d'éviter les problèmes de remboursement, nous conseillons vivement aux personnes qui doivent demander un visa de s'inscrire le plus tôt possible.

Veuillez noter qu'en cas d'annulation ou de no présentations, les nuitées seront à charge du participant.

Frais d'inscription	≤ 03.10.2012	> 03.10.2012
Intervenant	EUR 425	EUR 425
Membre AIJA < 35	EUR 425	EUR 550
Membre AIJA ≥ 35	EUR 475	EUR 550
Non membre AIJA < 35	EUR 500	EUR 625
Non membre AIJA ≥ 35	EUR 550	EUR 625
Juriste d'entreprise	EUR 425	EUR 550
Accompagnant	EUR 100	EUR 100

Les **frais d'inscription** comprennent la participation aux travaux scientifiques du séminaire, la documentation, les pauses-café, le dîner de jeudi et le déjeuner de vendredi y compris la TVA de 21% (si applicable).

Les frais d'inscription des accompagnants comprennent le dîner de jeudi y compris la TVA de 21% (si applicable).

L'inscription vous engage immédiatement, mais la participation à l'événement ne sera possible qu'après paiement des frais d'inscription.

**Le paiement** doit être effectué en EUR, sans frais pour les organisateurs, au compte suivant:

**IBAN BE08 3630 6439 5613 – BIC/SWIFT BBRUBEBB.**

**Ref: AIJA MILAN2012 + NOM DU PARTICIPANT**

**Hôtel** – L'hébergement n'est pas compris dans les frais d'inscription. Les hôtels repris ci-dessous offre des prix spéciaux aux participants au séminaire et aux accompagnants avant le **10 septembre 2012**.

Les réservations ne peuvent se faire sans un numéro de carte de crédit valide (Visa, Mastercard ou Amex) pour garantir la réservation.

**Una Hotel Cusani** – via Cusani, 13 – Milan

Phone : +39 02 85601 – fax +39 02 8693601 – email : una.cusani@unahotels.it  
Chambre simple : EUR 239 / chambre et nuitée, petit-déjeuner et TVA inclus. Les taxes municipales ne sont pas comprises.

Chambre double : EUR 259 / chambre et nuitée, petit-déjeuner et TVA inclus. Les taxes municipales ne sont pas comprises.

Les réservations doivent se faire en renvoyant le formulaire de réservation de l'hôtel (voir www.aija.org) par courriel una.cusani@unahotels.it ou par fax +39-02-869 3601.

Autres hôtels suggérés :

**Hotel Dei Cavalieri Milano Duomo** – www.hoteldeicavalieri.com

**Hotel Star** – http://www.hotelstar.it

**Carlyle Brera Hotel** – www.hotelcarlyle.com

**Hotel Milano Scala** – http://www.hotelmilanoscala.it

**Tenue vestimentaire** : tenue de ville (séances de travail) ou décontractée chic (programme du soir).

# Registration Form / Bulletin d'inscription



MILAN, 25-26.10.2012

To be returned to / A retourner à: **Judy Lane Consulting (JLC) – Esther Meneses – PO Box 5098 – Broadstone BH18 9WG – UK**  
**Tel: + 34 654 639 139 – Fax: + 34 933 807 486 – E-mail: esther@judylaneconsulting.com**  
 Or register online at [www.aija.org](http://www.aija.org) / inscrivez-vous en ligne sur [www.aija.org](http://www.aija.org)

Complete in block capitals or attach a business card / A compléter en lettres majuscules ou joignez une carte de visite.

Seminar / Séminaire 1 – **M&A Academy**       Seminar / Séminaire 2 – **Contract Academy**  
 AIJA Member / Membre AIJA    Nr .....       I would like to become an AIJA member / Je désire devenir membre de l'AIJA

First and last name / Nom et Prénom ..... Title / Titre : .....

VAT/TVA Nr ..... Law firm / Cabinet .....

Address / Adresse .....

Zip Code / Code Postal ..... City / Ville .....

Tel. / Tél. .... Fax: .....

E-mail ..... Website: .....

Date of birth / Date de naissance ..... Gender / Sexe: F  M

Accompanying person(s) / Accompagnant(s) .....

First AIJA Event? / Premier événement AIJA?  Yes / Oui     No / Non      Special dietary requirements / Régimes alimentaires: .....

Delegate / Participant ..... Acc. pers .....

**Registration Fees – Frais d'inscription (21% VAT included, inclus)**      ≤ 03.10.2012      > 03.10.2012

<input type="checkbox"/> Speaker / Intervenant	EUR 425	EUR 425	EUR .....
<input type="checkbox"/> AIJA member / membre < 35	EUR 425	EUR 550	EUR .....
<input type="checkbox"/> AIJA member / membre ≥ 35	EUR 475	EUR 550	EUR .....
<input type="checkbox"/> Non member / Non membre AIJA < 35	EUR 500	EUR 625	EUR .....
<input type="checkbox"/> Non member / Non membre AIJA ≥ 35	EUR 550	EUR 625	EUR .....
<input type="checkbox"/> In-House counsel / Juriste d'entreprise	EUR 425	EUR 550	EUR .....
<input type="checkbox"/> Accompanying person / Accompagnant	EUR 100	EUR 100	EUR .....

Optional / Facultatif: .....

Friday Dinner / Dîner de vendredi      EUR 49.50      EUR .....

**Donation to / à SOS Avocats**      EUR .....

**Donation to / à Scholarship Fund**      EUR .....

**TOTAL**      EUR .....

I attach proof of payment by bank transfer to account no. The payee is not liable for any charges. / Je joins une copie de l'ordre de transfert (sans frais pour le bénéficiaire) au compte N°: **IBAN BE08 3630 6439 5613 – BIC/SWIFT BBRUBEBB. – Ref: AIJA "MILANO2012" + NAME/NOM DU PARTICIPANT**

**No cheques – No bank drafts / Les chèques ne sont pas acceptés**

## PAYMENT VISA / MASTERCARD

I authorise JLC to debit my credit card (Visa/Mastercard/) with the amount of ..... EUR

J'autorise JLC à débiter ma carte de crédit (Visa/Mastercard) du montant de ..... EUR

Name of the card holder / Nom du porteur: .....

Credit card Number / Numéro de carte de crédit: ..... Exp. Date / Date d'expiration: .....

Security Code / Code de sécurité: .....

(3 last digits, printed at the back of your credit card under the signature panel / les 3 derniers chiffres qui sont imprimés au verso du support de la carte de crédit dans le panel de signature).

**Cancellation: carefully read our cancellation policy in the administration section**

**Annulation: veuillez lire attentivement notre politique d'annulation dans la section administrative du programme.**

**Accommodation / Hôtel:** Booking must be made directly with the hotels. / Il doit être procédé aux réservations directement auprès des hôtels.

Yes/Oui     No/Non    Full authorization to print my details on the list of participants / Autorisation totale d'imprimer mes données sur la liste des participants.

Yes/Oui     No/Non    Full authorization to forward my details to a sponsor / Autorisation totale de transmettre mes données à un commanditaire.

For non-members only: / A l'attention des non-membres:

Full authorization for AIJA to send programs of the future events by email / J'autorise l'AIJA à m'envoyer par courriel les futurs programmes.

Date

Signature

## Organising Committee / Comité d'organisation

### Manuela CAVALLO

Portolano Cavallo Studio Legale  
Rome, Italy  
mcavallo@portolano.it

### M&A ACADEMY

#### Liv FÄRND AHL

Lindhahl KB  
Stockholm, Sweden  
Liv.Farndahl@lindhahl.se

### Emiliano GANZAROLLI

Tosetto, Weigmann e Associati  
Milan, Italy  
emiliano.ganzarolli@studiotosetto.it

### Giovanni IZZO

Abbateciani Studio Legale e Tributario  
Rome, Italy  
gizzo@abbateciani.eu

### Milena PRISCO

Studio Legale Prisco  
Turin, Italy  
prisco.milena@libero.it

### INTERNATIONAL CONTRACT ACADEMY

#### Renata ANTIQUERA

Stüssi-Neves e Advogados  
Sao Paulo, Brazil  
renata.antiquera@stussinevessp.com.br

### Per-Ola BERGQVIST

Foyen Advokatfirma AB  
Stockholm, Sweden  
per-ola.bergqvist@foyen.se

### Nils DÖHLER

Monereo Meyer Marinel-lo Abogados, S.L.P.  
Barcelone, Spain  
ndoehler@mddd.es

### Tatiana ERHARDT

Grisi, David e Aniceto - Advogados Associados  
São Paulo, Brazil  
tatiana.erhardt@gdalaw.com.br

### Justus JANSEN

Brödermann & Jahn Rechtsanwaltsgesellschaft  
mbH  
Hamburg, Germany  
justus.jansen@German-Law.com

### Géraldine MARMELSTEIN

Gijs Heutink Advocaten  
Amsterdam, Netherlands  
geraldine@gijsheutinkadvocaten.nl

“Young lawyers of every country stand together. They intend to defend those principles which are common and which they consider to be indivisible from the notion of justice and law.” | AIJA, Declaration of Athens. Adopted, August 27, 1966.



# i am **aija**

**INTERNATIONAL ASSOCIATION OF YOUNG LAWYERS**  
**ASSOCIATION INTERNATIONALE DES JEUNES AVOCATS**

Non-Profit Association – Association sans but lucratif – Siège: Grand-Duché de Luxembourg  
Rue de l'Hôtel des Monnaies 133 – BE-1060 BRUSSELS – T. +32 2 347 33 34 – F. +32 2 347 55 22  
e-mail: office@aija.org – www.aija.org – VAT/TVA BE 0850 829 857