

Echanges Internationaux

Magazine du Comité Français de la Chambre de Commerce Internationale



AIRFRANCE **KLM**

Interview exclusive
Alexandre de Juniac
PDG du Groupe Air France-KLM

« Nous voulons porter la qualité
de nos prestations au meilleur
niveau mondial »

DOSSIER

*La facilitation du
commerce*

ICC FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE
INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

La politique commerciale
européenne vue de Bruxelles

Le guide de la gestion
efficace de l'arbitrage

Vers une réforme féconde
de l'OMC



Octobre 2014 - N°101

Editeur :
Comité National Français de la
Chambre de Commerce
Internationale
9 rue d'Anjou - 75008 Paris
Tél : 01 42 65 12 66
Fax : 01 49 24 06 39
www.icc-france.fr

Directeur de la publication :
Gérard WORMS

Rédacteur en chef :
François GEORGES

Rédacteur en chef adjoint :
Corine MORIOU

Comité de Rédaction :
Eve MAGNANT
Marie-Paule VIRARD

Régie publicitaire :
Éditions OPAS
41, rue Saint-Sébastien - 75011 Paris
Tél : 01 49 29 11 00
Fax : 01 49 29 11 46

Editeur conseil :
Jean-Pierre KALFON

Conseil éditorial :
Sophie SCHNEIDER

Directeur commercial :
David ADAM

Dépôt légal 92892

Imprimeur :
Printcorp

ECHANGES INTERNATIONAUX
EST LE SEUL MAGAZINE D'INFORMATION
D'ICC FRANCE, COMITÉ NATIONAL FRANÇAIS
DE LA CHAMBRE DE COMMERCE
INTERNATIONALE

Nos combats, rapport d'étape 3
par Gérard WORMS

**INTERVIEW EXCLUSIVE
D'ALEXANDRE DE JUNIAC,
PDG DU GROUPE AIR FRANCE-KLM**

■ «Nous souhaitons des conditions de concurrence comparables au niveau mondial» 4

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

■ L'évolution de la politique commerciale européenne vue de Bruxelles 8
Jean-Luc DEMARTY, *directeur général du Commerce à la Commission européenne*

AUTORÉGULATION

■ Consortium : l'ICC prépare un nouveau contrat modèle 10
Isabelle SMITH MONNERVILLE, *Avocat Associée – Smith D'Oria*

■ Pour une communication commerciale responsable sur l'alcool 11
Stéphane MARTIN, *directeur général de l'Autorité de la régulation professionnelle de la publicité (ARPP)*

■ Les carnets ATA : 50 ans au service du commerce international 13
Laurence BOTTIER-HEIDERSCHIED, *ATA Carnet Manager ICC*

RÉSOLUTION DES LITIGES

■ L'arbitrage ICC et le contentieux devant l'OMC 14
Antoine ROMANETTI, *avocat inscrit aux Barreaux de Paris et de Genève*

■ Un guide pratique ICC pour une gestion efficace de l'arbitrage 17
Jean-Claude NAJAR et Peter M. WOLRICH, *Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle LLP*

**DOSSIER :
LA FACILITATION DU COMMERCE**

■ Accord sur la facilitation du commerce : une étape essentielle pour l'avenir des échanges 18

■ Facilitation du commerce pour les PME : l'urgence justifie des solutions créatives 19
Emmanuelle BUTAUD-STUBBS, *Délégué général de l'Union des Industries Textiles*

■ «Il faut ménager la possibilité d'un retour de l'OMC» 21
Sébastien JEAN, *directeur du Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales*

■ Accord de Facilitation des Echanges : un atout pour les pays en développement et les entreprises 23
Pierre BONTHONNEAU, *Expert de la facilitation du commerce au Centre de commerce international*

■ La modernisation des Douanes au service des entreprises 24
Jean-Michel THILLIER, *chef de service, adjoint à la directrice générale des douanes et droits indirects (DGDDI)*

■ Accord de Bali : les industriels attendent les mesures concrètes 25
David BUSAM, *Directeur global des douanes et du commerce pour l'Alliance Renault-Nissan*

■ La facilitation des échanges en Afrique de l'Ouest 26
Jean-Marie SALVA, *Avocat associé au sein de DS Avocats, président de la Commission douanière d'ICC*

POINTS DE VUE

■ BEPS : quel impact sur la stratégie fiscale des entreprises 27
Vanessa de SAINT-BLANQUAT, *Directeur de mission à la Direction des Affaires fiscales du Medef*

■ Réciprocité, compensations et offsets au cœur des marchés publics 28
Christian SYLVAIN, *Président de l'European Club for Countertrade and Offset (ECCO), Expert associé au Centre Européen de Droit et d'Economie (CEDE)*

SÉMINAIRES

■ Quels choix pour les juristes d'entreprises face à l'arbitrage 30

■ Comment réussir le financement d'un arbitrage par un tiers 31

ÉVÈNEMENTS

■ Les Formations et Séminaires d'ICC France 32



LE TOUT NOUVEL AUTOBUS URBAIN

- 10 % de passagers en plus grâce à une réduction de poids de 800 kg avec le nouveau moteur Tector 7
 - Un coût de détention réduit sur la durée de vie du véhicule
- Un nouveau poste de conduite EBSF (European Bus System of the Future), procurant une meilleure ergonomie, un confort accru et davantage d'espace pour le conducteur
- Acteur majeur de la mobilité durable avec ses versions GNV / Biogaz, Hybride électrique "Arrive & Go"

**La nouvelle gamme Iveco Bus Euro VI.
Faire des économies de carburant n'a jamais été aussi simple.**

Nos combats, rapport d'étape



Reprenant, comme à l'habitude, les événements marquants de ces derniers mois, je commencerai bien sûr par la très mauvaise nouvelle tombée fin juillet : celle du veto indien à la mise en place du «*Trade Facilitation Agreement*» en faveur duquel nous avions, à l'ICC, tant milité, et dont la présente livraison de notre revue décrit les mérites. La signature du protocole relatif à l'accord intervenu à Bali était calée sur la date-butoir du 31 juillet, si bien qu'il s'agit d'un échec grave que la nouvelle majorité au pouvoir à New Delhi a choisi d'infliger au multilatéralisme.

Nous avons bien sûr redoublé d'efforts, comme l'OMC elle-même, pour que cet échec soit tout sauf définitif et, à l'heure où j'écris ces lignes, les négociations entamées en septembre à Genève pour sortir de l'impasse battent leur plein. Mais je ne suis guère optimiste sur une issue rapide, sauf à enregistrer une nouvelle surprise, cette fois dans le bon sens. Il y aura lieu, si une telle bonne surprise n'intervient pas, de recourir à des options nouvelles, comme l'explique excellemment Madame Butaud-Stubbs à la fin de son article d'introduction de notre dossier.

Le G20 de novembre en Australie aura, nous y travaillons, à pousser les feux pour sauvegarder ce qui peut l'être. Voilà d'ailleurs une transition toute trouvée pour mentionner le deuxième événement de juillet dernier. Il s'agit, pour nous, du B20 de Sydney qui a bénéficié du plein appui du Premier ministre australien et qui a confirmé le rôle central de l'ICC dans sa préparation comme dans son déroulement. Notre président, Terry McGraw, notre nouveau secrétaire général, John Danilovich, qui avait succédé début juillet à Jean-Guy Carrier, et de nombreux PDG membres de notre «G20 Advisory Board» présidé par Marcus Wallenberg, avaient fait le déplacement, et certains, dont les dirigeants de l'ICC, le feront à nouveau vers l'Australie en novembre, pour le G20 lui-même.

De sommet en sommet, comme le montre notre tableau de bord, le «G20 ICC Scorecard», les recommandations du secteur privé sont davantage prises en compte dans les choix du G20, peut-être en partie parce qu'elles sont mieux affinées. Nous espérons et pensons que ce sera encore le cas en novembre prochain à Brisbane, avec les 20 recommandations du B20 transmises aux chefs d'État et de gouvernement. Le cru 2015, en Turquie, préparé sous l'égide de notre administrateur et président d'ICC Turquie, Rifat Hisarciklioglu, pourrait marquer un nouveau progrès. Notons dès maintenant que le G20 2016 aura lieu en Chine, et que ce ne sera donc pas une mince affaire...

Me tournant maintenant vers les autres sujets d'actualité, je mentionnerai tout d'abord la préparation de la si importante Conférence sur le climat qui se tiendra à Paris (Le Bourget) en décembre 2015. ICC France vient de mettre au point un premier «papier» de propositions, montrant que les entreprises ont des choses à dire et des engagements à prendre pour contribuer à ce que cette Conférence marque un pas en avant. Un prochain dossier de notre magazine lui sera consacré avant la Conférence.

Enfin, je rappellerai que les prochains mois verront aussi des négociations sur un possible traité commercial USA – Union Européenne. Le «DG Trade» de l'Union Européenne, le Français Jean-Luc Demarty, nous en a parlé lors de notre Assemblée Générale d'ICC France le 4 juillet, en particulier à propos du débat sur les procédures de résolution des litiges entre investisseurs et États, avec l'exceptionnel mélange de vigueur et de précision qui le caractérise. Il nous a au passage montré combien les exportations de l'Union Européenne en Corée du Sud avaient progressé depuis la signature des accords commerciaux avec ce pays. Je souligne ce point avec d'autant plus de plaisir qu'on parle toujours beaucoup des malfaçons de la construction européenne, mais rarement de ce qui marche !

Gérard WORMS

*Président d'ICC France
Président d'honneur de la Chambre
de commerce internationale
Vice-Président de Rothschild Europe*

«Nous souhaitons des conditions de concurrence comparables au niveau mondial»

Dans un ciel mondial de plus en plus concurrentiel, le groupe Air France-KLM poursuit ses efforts pour améliorer sa compétitivité et garder son rang parmi les compagnies leaders. Son PDG, Alexandre de Juniac, précise ici les objectifs de son plan à cinq ans, Perform 2020, ainsi que les conditions d'une concurrence équitable entre tous les acteurs.

Propos recueillis par François Georges et Marie-Paule Virard



Echanges Internationaux. Les conséquences de la grève des pilotes sont-elles de nature à compromettre le redressement de la compagnie à quelques semaines de la clôture du plan «Transform 2015» ?

Alexandre de Juniac. La grève qui s'est achevée a été très dommageable pour nos clients, pour nos salariés et pour nos partenaires. Elle va nous coûter de l'ordre de 20 millions d'euros pour chacun des jours de grève. C'est un immense gâchis. Cependant, les efforts structurels acquis dans le cadre de notre plan Transform 2015 continueront de produire leurs effets durables contribuant ainsi à l'amélioration des performances d'Air France-KLM dans le futur. Le redressement d'Air France-KLM n'est pas compromis et, soyez en convaincus, nos ambitions ne seront pas réduites ! Nous allons continuer à aller de l'avant pour reconquérir nos clients, renouer les liens en interne et conforter notre leadership en France, en Europe et dans le monde.

E.I. Un des objectifs stratégiques du plan Transform 2015 porte sur la montée en gamme et la quête de la «qualité totale»...

A. de J. Il s'agit en effet pour nous d'un objectif stratégique majeur : la volonté de monter en gamme, de porter et de maintenir la qualité de nos prestations au meilleur niveau mondial. Il y a à cela une raison économique. Dès lors que nous opérons à partir d'un pays où les coûts sont particulièrement élevés, nous ne pouvons rivaliser avec nos concurrents qu'en jouant sur la qualité de nos prestations. Cette stratégie est en outre cohérente avec les exigences de notre positionnement. La France comme les Pays-Bas ont des images très fortes de luxe, de savoir-vivre, de qualité de la vie et nos clients s'attendent à ce que nos deux marques leur offrent effectivement ce qui se fait de mieux au niveau mondial. Cette volonté de montée en gamme, ce souci de la qualité totale, constituent un des axes permanents de notre stratégie. C'est la raison pour laquelle l'une et l'autre

Pour Air France-KLM, l'objectif central de Perform 2020 est de rattraper le taux de croissance du marché mondial

irriguent également «Perform 2020», le plan de compétitivité et de croissance que nous sommes en train de mettre en place pour les cinq ans qui viennent.

E.I. Pouvez-vous éclairer les objectifs de ce plan stratégique à cinq ans ?

A. de J. «Perform 2020» est avant tout un plan centré sur la croissance. Au niveau mondial, la croissance est au rendez-vous et le trafic aérien continue lui aussi à augmenter [notre activité est corrélée à la croissance du PIB avec un coefficient de 2 environ]. Depuis cinq ans, il affiche un taux de croissance de 4 % à 5 % l'an et ce rythme pourrait même encore s'accroître avec l'accès au pouvoir d'achat des immenses classes moyennes des pays émergents. Si nous voulons suivre le mouvement, et préserver notre part du marché mondial, nous devons continuer à améliorer notre compétitivité car, en dépit des efforts déjà accomplis, notre position compétitive actuelle ne nous permet pas de viser une croissance de 5 % l'an, mais à peu près deux fois moindre. Pour Air France-KLM, l'objectif central de «Perform 2020» est de rattraper le taux de croissance du marché mondial.

E.I. La taille constitue un facteur clé de la compétitivité dans le transport aérien ?

A. de J. La densité et la taille du réseau constituent un argument fondamental de la compétitivité commerciale pour un groupe aérien. C'est cette possibilité de relier le monde entier que nous offrons à nos clients, notamment toutes les grandes entreprises avec lesquelles nous avons des contrats. Sur le long courrier, notamment, il faut pouvoir nouer des partenariats avec les plus grandes compagnies

Alexandre de Juniac, bio Express.

Alexandre de Juniac, 51 ans, est PDG d'Air France depuis 2011 et PDG du groupe Air France-KLM depuis 2013. Il a effectué l'ensemble de sa carrière entre l'entreprise et le service de l'État. Après cinq ans au Conseil d'État, il passe par le cabinet de Nicolas Sarkozy au ministère du Budget (1993-1995), puis consacre une quinzaine d'années à l'industrie, chez Thomson puis Thales avant d'aller diriger le cabinet de Christine Lagarde à Bercy en 2009. Dès son arrivée à la tête d'Air France, il a mis en œuvre le plan Transform 2015 aujourd'hui complété par le plan Perform 2020 destiné à déployer une stratégie de croissance efficace dans un environnement extrêmement concurrentiel tout en continuant à améliorer la productivité et la compétitivité du groupe. Il est diplômé de l'École Polytechnique de Paris et de l'École Nationale d'Administration (ENA), promotion «Michel de Montaigne».

mondiales. C'est ce que nous avons fait sur toute la façade ouest de notre réseau où nous sommes désormais bien armés, avec des partenariats très performants comme celui noué avec Delta dans SkyTeam. Songez que nous réalisons un chiffre d'affaires de plus de 10 milliards de dollars par an dans le cadre de cette joint-venture. De la même manière, nous devons nouer des partenariats sur la façade est de notre réseau. C'est la raison pour laquelle nous allons regarder sans relâche dans cette direction dans les années qui viennent. Et, comme vous le savez, du Japon au sud de l'Arabie, l'Est est un immense terrain de jeu !

E.I. Songez-vous également à des opérations de croissance externe ?

A. de J. Nous sommes très prudents sur la croissance externe. D'abord, parce qu'il faut disposer de moyens et que, si la situation financière du groupe s'est améliorée,

elle ne permet pas de faire des folies. Ensuite, parce qu'il existe encore de nombreuses barrières internationales à la consolidation transcontinentale. Des barrières que je ne vois pas disparaître à court terme.

E.I. Quels sont vos projets pour les activités maintenance et cargo ?

A. de J. La maintenance est une activité profitable, en forte croissance et à forte valeur ajoutée, notamment dans la partie équipement et moteurs, Air France-KLM y est déjà numéro deux mondial, mais nous souhaitons aller défier le numéro un grâce à une stratégie de développement ambitieuse. Quant à l'activité fret aérien, nous devons la restructurer pour en faire une unité qui soit compétitive dans un environnement ultra-concurrentiel sur un marché en surcapacités depuis la crise. L'avenir est probablement à un «mix» où les soutes seront majoritaires avec quelques avions tout cargo pour des destinations ou des produits bien spécifiques.

E.I. A quoi devrait ressembler le ciel mondial dans quinze ans ?

A. de J. Je l'imagine composé de grands ensembles transcontinentaux dont la forme juridique reste à préciser. Soit des limitations réglementaires auront permis de lever les obstacles aux fusions, soit – et plus probablement – il s'agira de joint-ventures entre compagnies. Parallèlement, chacune d'entre elles devra renforcer ses racines continentales. Ainsi, Air France-KLM doit avoir une présence européenne extrêmement forte avec à la fois un réseau très dense, très efficace qui alimente nos *hubs* et un réseau de point à point probablement dominé par des low cost de taille européenne. D'où un plan de développement très dynamique pour notre filiale low cost Transavia.

« A terme, nous souhaitons que le transport aérien soit inclus dans un régime multilatéral de type OMC »



E.I. L'issue de la bataille de la compétitivité dépend aussi des conditions de la concurrence au niveau mondial. Quelles sont, selon vous, les avancées nécessaires pour que les règles soient vraiment équitables pour tous les acteurs ?

A. de J. Le secteur du transport aérien reste très largement régi par les dispositions de la Convention de Chicago de 1944. Dans ce contexte, ce sont les accords bilatéraux signés entre États souverains qui définissent les conditions d'accès au marché des transporteurs ainsi que le degré de libéralisation souhaité. Certains ensembles économiques ont procédé à une large libéralisation des services aériens dans le cadre de règles communes notamment dans le domaine de la concurrence. Ce fut notamment le cas sur le marché intérieur américain, au sein du territoire de l'Union européenne ou entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande. La problématique à laquelle les compagnies aériennes comme Air France KLM sont confrontées aujourd'hui est celle de l'ouverture de l'accès au marché européen à des compagnies de pays tiers évoluant dans un environnement concurrentiel très différent de celui qui prévaut en Europe ou aux États-Unis et prévoit un encadrement strict des subventions publiques. Ainsi, on sait par exemple que le financement des infrastructures n'est pas

du tout le même partout dans le monde. La plupart du temps, ce sont les compagnies aériennes qui assurent ce financement sous la forme de redevances, de taxes d'atterrissage, etc. Mais il y a des pays où ce n'est pas le cas comme les pays du Golfe. Et quand votre hub est installé sur un site où les infrastructures sont gratuites ou à coûts limités, cela constitue évidemment un énorme avantage. En conséquence nous appelons de nos vœux l'inclusion à terme du transport aérien dans un régime multilatéral du type Organisation Mondiale du Commerce qui serait de nature à garantir une concurrence plus équitable entre les acteurs. C'est évidemment une perspective de long terme.

E.I. Et à plus court terme ?

A. de J. Il nous semble nécessaire d'une part de ne pas ouvrir sans précaution l'accès au marché européen dès lors que cette ouverture profiterait à des compagnies aériennes bénéficiant de subventions étatiques importantes et d'autre part que l'Union européenne se dote d'instruments juridiques dissuasifs de nature à faire adopter par ces États des pratiques plus conformes à celles attendues dans une économie de marché. En fait, notre requête est des plus classiques : nous souhaitons tout simplement que les autorités

nationales et européennes négocient avec nos partenaires, ceux du Golfe, les asiatiques et tous les autres, un «*level playing field*» homogène au sein duquel les conditions de concurrence soient comparables.

E.I. Il faut également aller vers une harmonisation sur le terrain environnemental et social ?

A. de J. Les compagnies européennes veulent éviter d'être soumises à des charges ou à des obligations trop lourdes par rapport aux autres compagnies opérant dans le monde. Sur le plan environnemental, nous avons demandé que la question de la limitation des émissions de CO₂ soit traitée non pas au niveau européen, mais au niveau mondial via l'OACI afin d'avoir une réglementation qui s'applique à tous. De même, en matière de cotisations sociales, nous demandons aux gouvernements nationaux et aux instances européennes de mettre au point des régimes qui soient moins lourds. Il ne faut pas oublier que les coûts de personnel représentent environ deux tiers de nos coûts modulables.

E.I. On parle beaucoup actuellement en Europe de la négociation en cours entre l'Europe et les Etats-Unis sur le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP). Qu'en espérez-vous pour Air France-KLM ?

A. de J. Il convient sur ce sujet de rester réaliste. Les autorités américaines ont indiqué qu'elles ne souhaitent pas voir évoluer les conditions d'accès au marché du transport aérien américain dans le cadre du Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement. Pour autant, les règles en matière d'investissement sont aujourd'hui déséquilibrées entre l'Union européenne et les États-Unis puisqu'un investisseur américain peut détenir 49,9% du capital d'un transporteur communautaire tandis qu'un investisseur européen est limité à 25% des droits de vote d'une compagnie aérienne américaine. Air France KLM comme les principaux transporteurs aériens européens ont indiqué que l'alignement du régime américain sur les

règles européennes constituerait déjà une avancée intéressante. De la même manière, les compagnies aériennes européennes plaident auprès des autorités de part et d'autre de l'Atlantique pour une meilleure harmonisation dans l'application de leurs règles de concurrence respectives afin de garantir une sécurité juridique aux entreprises. Dans ce contexte, Air France KLM voit dans la signature d'un accord TTIP l'éventualité d'avancées timides mais réelles.

E.I. Dans un monde où les différends ont tendance à être de plus en plus nombreux, que pensez-vous de l'arbitrage comme mode de résolution des litiges pour les entreprises ?

A. de J. L'arbitrage est naturellement un mode intéressant et efficace de résolution de certains litiges pour les entreprises dès lors qu'il existe une volonté commune des parties. Le recours à une telle procédure est même fondamental dans les litiges qui opposent États et entreprises afin d'éviter que le rapport de forces soit totalement déséquilibré si l'entreprise était contrainte d'avoir recours à une juridiction d'État. L'arbitrage constitue une garantie d'équité, notamment dans les pays où l'État pèse de tout son poids sur certaines décisions économiques. Pour autant, je pense qu'il faut être vigilant sur les risques de bureaucratisme qui, dans certains cas, guettent l'arbitrage. Or, j'ai le sentiment que cette tendance est à l'œuvre. J'ai vu des arbitrages durer des années et pour l'entreprise la facture est forcément élevée. Je crois qu'il faut veiller à préserver des conditions raisonnables pour une procédure qui est essentielle à la vie des affaires.

E.I. Quel soutien peut éventuellement vous apporter la Customs and Facilitation Commission de l'ICC dans le domaine du fret aérien ?

A. de J. L'ensemble des compagnies aériennes proposant des services cargo connaissent les difficultés liées aux opérations douanières et aux formalités administratives diverses exigées

« Dans la signature d'un accord TTIP, nous voyons l'éventualité d'avancées timides mais réelles pour une meilleure harmonisation des règles de concurrence de part et d'autre de l'Atlantique »

par les autorités. A ce sujet, il apparaît que certains États sont plus avancés que d'autres dans ce domaine et nous sommes favorables à ce qu'il soit fait la promotion des modèles les plus efficaces. La *Customs and Facilitation Commission* de la Chambre de commerce internationale joue un rôle particulièrement important dans la promotion de ces évolutions.

E.I. D'une manière générale, quel rôle souhaitez-vous voir jouer à la Chambre de commerce internationale dans la défense des intérêts d'Air France-KLM à l'international ?

A. de J. Air France KLM porte naturellement une appréciation très positive de l'ensemble des efforts entrepris par la Chambre de commerce internationale afin de favoriser un développement des échanges internationaux. En effet, la croissance de l'activité d'Air France KLM tant dans le domaine du transport de passagers que de cargo dépend étroitement de la croissance mondiale et du développement du commerce international. Nous comptons également beaucoup sur l'ICC afin qu'elle fasse la promotion de l'élaboration et de l'adhésion à des normes mondiales assurant une concurrence plus équitable entre les différents acteurs et une intervention équilibrée des États. Il nous semble enfin que la Chambre de commerce internationale a un rôle déterminant à jouer en matière de pédagogie auprès des citoyens afin leur faire mieux prendre conscience du rôle des entreprises dans le développement économique tout en mettant bien en évidence les règles éthiques et sociales mises en vigueur par les membres. ■

L'évolution de la politique commerciale européenne vue de Bruxelles



Jean-Luc DEMARTY, directeur général du Commerce à la Commission européenne

Jean-Luc Demarty s'est exprimé le 3 juillet à l'issue de l'assemblée générale d'ICC France sur les grands enjeux de la politique commerciale européenne dans un contexte international marqué par la remise en cause de l'accord de Bali et la négociation transatlantique. Voici les points essentiels de son intervention.

Je voudrais m'exprimer aujourd'hui sur la manière dont notre politique commerciale s'inscrit dans la stratégie de l'Union Européenne pour la reprise, la croissance et l'emploi, et notamment rappeler pour commencer combien le marché unique européen constitue un atout sans pareil pour les entreprises du continent qui souhaitent commercer avec le reste du monde. Il fait en effet office de chaîne de valeur régionale et permet de faire le lien avec les chaînes de valeur mondiales. Or, environ un tiers des emplois liés aux exportations de l'Union dépend de ce type de lien.

Je tiens en outre à souligner que le marché unique ne bénéficie pas seulement aux firmes européennes. **Fondées sur des principes tels que la non-discrimination, les politiques que nous avons mises en place sont par nature favorables au commerce et à l'investissement.** On est loin de cette «forteresse Europe» que certains redoutaient. Et le travail qui reste encore à accomplir bénéficiera à la fois aux entreprises européennes et à celles qui sont implantées ailleurs. Ainsi, pour mettre en œuvre la directive sur les services, nous sommes actuellement engagés dans un important effort d'ouverture des secteurs de l'énergie, des chemins de fer et des télécoms.

L'ouverture aux échanges constitue de fait la grande caractéristique de notre politique en matière de commerce et d'investissement étranger, une ligne tenue même au cours de ces dernières années où les difficultés ont contribué à renforcer les pressions protectionnistes car nous sommes convaincus que l'ouverture est féconde pour notre propre

compétitivité. Grâce à l'esprit d'ouverture du marché unique mais aussi du fait de notre politique à la frontière (avec des droits de douanes de 4 % en moyenne, la franchise de droits pour quelque 1 600 produits cruciaux pour notre compétitivité, la mise en œuvre d'un code de douane modernisé au niveau européen), l'UE reste le premier importateur mondial de biens et services.

Et qu'on ne me dise pas que cette politique d'ouverture est naïve car ce point de vue est contredit par les faits ! Avec les chaînes de valeur mondiales, les entreprises qui créent des emplois en Europe ont besoin d'accéder librement aux biens et services du monde entier. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : le contenu en importations des exportations européennes a augmenté de plus de moitié en quinze ans tandis que deux tiers de nos importations sont des matières premières et des biens intermédiaires. J'aime citer un exemple tout à fait contre-intuitif : celui des échanges entre l'UE et la Chine. Des échanges qui suscitent souvent dans nos pays des inquiétudes éloignées d'une réalité plus complexe : non seulement nos exportations vers la Chine sont substantielles, mais nos importations sont très souvent des biens intermédiaires utilisés par les entreprises européennes pour fabriquer leurs propres produits. Au final, plus d'un million d'emplois en Europe dépend directement des importations en provenance de Chine. Et on pourrait en dire autant de nos échanges avec nos partenaires traditionnels : près de 600 000 emplois européens dépendent de nos importations en provenance des États-Unis et du Japon.



Bio express.

Jean-Luc Demarty, 62 ans, est directeur général du Commerce à la Commission européenne depuis janvier 2011. Auparavant, il a travaillé aux côtés de Jacques Delors à Paris, puis à Bruxelles avant d'occuper différents postes au sein de la Commission européenne, notamment celui de directeur général de l'Agriculture et du Développement rural de 2005 à 2010. Il est diplômé de l'Ecole polytechnique (X71) et de l'Ecole du génie rural et des eaux et forêts.

La philosophie de la politique commerciale européenne ne se résume pas à rester ouvert, mais consiste aussi et surtout à garantir à nos entreprises l'ouverture des marchés de nos partenaires. L'enjeu est majeur : d'ici à vingt ans, 90 % de la croissance mondiale seront générés à l'extérieur des frontières de l'Union Européenne. Nous ferions donc preuve d'une coupable négligence si nous ne nous soucions pas en priorité de notre accès aux marchés concernés. C'est la raison pour laquelle nous préférons l'ouverture réciproque à la libéralisation unilatérale. Et cet objectif est pour la Commission prioritaire à l'échelle mondiale. L'accord de Bali sur la facilitation des échanges est un signe de progrès, mais depuis quelques jours les nouvelles de Genève ne sont pas très bonnes puisqu'il semble que quelques pays, notamment l'Inde, remettent en cause ce qui a été conclu fin 2013. Si la tendance se

confirmait, ce serait un très mauvais signal.

Nous sommes en revanche très avancés dans les négociations plurilatérales sur l'ouverture des marchés des technologies de l'information et des produits environnementaux. Ces négociations ne concernent qu'un nombre restreint de membres de l'OMC mais couvrent une très grande proportion du commerce mondial (en général plus de 90%) et l'Europe a insisté pour que tous les membres puissent y participer ; ce qui serait le meilleur moyen de faciliter le fonctionnement des chaînes mondiales de valeur. Nous avons également œuvré pour que les négociations sur les services dans le cadre de TISA (*Trade In Services Agreement*) soient aussi ouvertes que possible et largement compatibles avec le GATS (*General Agreement on Trade in Services*) et nous y sommes parvenus contrairement à ce que souhaitaient au départ nos amis américains.

Mais nous consacrons actuellement l'essentiel de notre énergie à notre programme d'accords de libre-échange bilatéral. Si nous parvenons à conclure les accords en cours de négociation dans ce cadre, et compte-tenu des accords déjà existants, près de 70 % de nos exportations et près de deux tiers de nos importations pourront être réalisées dans des conditions de libre-échange. Ces accords concernent les économies développées comme les États-Unis et le Japon, mais aussi les pays de l'Asean (en particulier le Vietnam), le Mercosur et l'Inde. A travers eux, la Commission ne poursuit pas seulement une série d'objectifs bilatéraux, mais souhaite ouvrir la voie à un cycle de négociation plus ambitieux au niveau multilatéral.

La négociation sur le partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement (connu sous l'acronyme TTIP) constitue actuellement le meilleur exemple du potentiel de cette approche et je voudrais en évoquer deux volets essentiels.

D'abord, l'investissement. Notre objectif est de parvenir à un accord avec les États-Unis qui soit efficace pour protéger les investissements des initiatives étatiques injustifiées et arbitraires tout en établissant une fois pour toutes que les gouvernements ont le droit de légiférer et de

réglementer dans l'intérêt public. De telles clarifications sont nécessaires dans un monde où les accords de protection des investissements sont à la fois plus pratiqués et plus critiqués que par le passé.

D'une manière plus générale, je voudrais revenir un instant sur la question de la protection de l'investissement et de ce que l'on appelle en anglais le mécanisme de protection ISDS (pour *Investor State Dispute Settlement*). Le mécanisme existe depuis longtemps, mais la Commission souhaite promouvoir un nouveau modèle d'ISDS qui soit certes respectueux des droits de l'investisseur, mais aussi plus équilibré en matière de *right to regulate* des États. Nous devons préserver notre droit à réglementer, un droit bien entendu non arbitraire et non discriminatoire, mais un droit susceptible de préserver nos intérêts lorsque c'est nécessaire. Et je dirai que nous n'avons pas attendu les arguments mis sur la table par certaines ONG pour nous pencher sur la question. Il s'agit d'introduire de la rationalité dans ce débat en partant des faits et en écoutant les préoccupations exprimées par les acteurs. Nous avons lancé à ce sujet une consultation publique (c'est ainsi que nous allons étudier la contribution de l'ICC avec le plus grand intérêt). Ce nouveau modèle comporte une définition plus claire et plus exhaustive des standards comme le *Fair & Equitable Treatment* et l'expropriation indirecte qui développe des procédures plus transparentes, offre davantage de garanties quant à l'indépendance des arbitres et même ouvre la porte à une procédure d'appel. C'est l'esprit de l'accord que nous avons négocié avec le Canada. Il faut essayer de mener la négociation avec les États-Unis sur ce nouveau modèle, comme nous essayons actuellement de le promouvoir avec la Chine, quitte à l'améliorer encore sur la base de la consultation publique.

Ensuite, la question réglementaire. Elle est centrale dans cette négociation mais extrêmement complexe à mettre en œuvre. Il y a une dimension que je qualifierai d'horizontale, de cohérence réglementaire, de meilleure prise en compte par les régulateurs des deux continents des effets des mesures qui sont prises sur le commerce transatlantique. Sur ce point, il est important de rappeler que les objectifs que nous

poursuivons ne remettront d'aucune manière en cause la protection des consommateurs, la santé des citoyens, la pérennité des services publics. Les bruits qui circulent sur ce point sont totalement erronés : jamais, par exemple, nous n'importerons de viande bovine aux hormones en provenance des États-Unis ou d'ailleurs !

Il y a aussi la dimension sectorielle qui pour nous est tout à fait essentielle. C'est l'intérêt des entreprises de part et d'autre de l'Atlantique d'avancer sur cette dimension, et si l'harmonisation est très improbable, en tout cas en ce qui concerne l'existant, il faut travailler à développer les convergences réglementaires dans un esprit constructif et non bureaucratique, que ce soit dans la pharmacie, les cosmétiques, la construction automobile, entre autres... J'ajouterai qu'en matière de services financiers, l'objectif de la Commission est clair : la dimension réglementaire doit faire partie du TTIP, contrairement à la volonté américaine de voir les services financiers rester en dehors. Enfin, il y a la dimension «marchés publics» sur laquelle les États-Unis sont particulièrement défensifs : nous devons réussir à ouvrir le jeu.

Ce programme est ambitieux (le TTIP a vocation à constituer une base pour des négociations plus larges dans de nombreux domaines), même s'il s'annonce difficile à réaliser. Nous sommes encore dans la phase initiale où chacun a mis ses positions sur la table. Il faudra que celles-ci évoluent de part et d'autre et puissent se rapprocher. En outre, le cycle politique, aussi bien aux États-Unis qu'en Europe, n'est pas particulièrement favorable. Aux États-Unis, les élections de mid-term invitent l'administration Obama à la prudence. Dans l'UE, comme vous le savez, une minorité non négligeable de nos concitoyens perçoit désormais la mondialisation davantage comme une menace que comme une opportunité. Il s'agit cependant d'un débat central pour l'avenir du continent. L'Europe doit créer un rapport de forces constructif. Pourrons-nous pour autant conclure la négociation l'année prochaine comme certains l'espèrent ? Il est trop tôt pour le dire. Mais la Commission est bien résolue à faire avancer cette négociation et à la faire avancer au service de la défense des intérêts européens. ■

Consortium : l'ICC prépare un nouveau contrat modèle



Isabelle SMITH MONNERVILLE, Avocat Associée - Smith D'Orla

Le consortium est bien connu des grands groupes internationaux pour les projets d'ampleur. Cet outil de coopération est également adapté aux entreprises de taille plus modeste bien que son usage soit moins répandu.

Consortium, cotraitance et groupement momentané d'entreprises. Ces trois vocables recouvrent en fait la même réalité, celle d'une coopération égalitaire de deux ou plusieurs entreprises pour l'exécution d'un projet, c'est-à-dire sans volonté de permanence. Le terme de consortium est le plus usité pour les grands projets internationaux. Le groupement momentané d'entreprises est consacré par la pratique du secteur du BTP et a reçu l'onction du Code des marchés publics. Enfin, la cotraitance relève du même concept et semble plus utilisé que les deux autres dans le domaine de la fabrication industrielle. Dans tous les secteurs, la cotraitance présente la caractéristique de susciter très peu de contentieux, que ce soit devant les juridictions étatiques ou arbitrales. Les structures en réseaux se développent et la cotraitance offre de la souplesse à leur organisation. Le constat a d'ailleurs conduit l'IFRS à édicter une nouvelle norme comptable entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2014 et qui traite précisément des différentes formes de

coopération inter-entreprises, selon qu'elles comportent ou non un partage de résultats. Dans ce contexte, la Commission internationale des pratiques commerciales de l'ICC a décidé de constituer un groupe de travail nouveau contrat modèle de consortium.

Gain de temps précieux en amont des négociations

Avec de nouveaux modèles le groupe de travail a l'ambition de fournir un recueil de savoir-faire lisible, issu de la pratique diverse et multinationale de ses membres, avec, selon l'usage ICC, des introductions méthodologiques sur des sujets clés, tels que :

- les conséquences de l'absence de personnalité morale ;
- les lignes de partage entre coopérations de spécialités et coopérations de capacité ;
- le rôle du chef de file et les différentes instances de gouvernance à mettre en place ;
- les apports des nouvelles technologies et des méthodes et outils de travail collaboratif ;
- les chausse-trappes classiques de l'ambiguïté des interfaces ;

- les méthodes de résolution des différends, tant opérationnels que stratégiques ;
- les aspects comptables.

Comme pour les autres contrats-modèles, le contrat modèle de consortium doit être compris comme un outil de montée en compétences rapide, dans un contexte économique où le temps représente un avantage compétitif.

L'entreprise peut ainsi, dans le cadre d'une grille de décision éprouvée, se concentrer sur son cœur de métier, c'est-à-dire l'objet de l'opération et les termes purement commerciaux et/ou techniques. Faire passer la grille juridique en second lieu expose en effet les décideurs, dont le temps est précieux, à devoir renégocier certains points sinon l'intégralité des termes de l'opération.

Rappelons pour conclure que, pour garantir la sécurité juridique de l'entreprise, un contrat modèle ne saurait être traité comme un simple formulaire et que seule une vérification par un professionnel du droit qui engage sa responsabilité permettra de s'assurer que toutes les données sont bien maîtrisées. ■



Des contrats modèles au service de la communauté des affaires

Les contrats modèles d'ICC couvrent l'ensemble des opérations usuelles du commerce international, des plus simples aux plus complexes. Très pratiques, ils proposent des principes structurants élaborés par des groupes de travail composés de juristes d'entreprise ou de fédérations professionnelles, d'avocats et d'arbitres internationaux de tous horizons dont les travaux sont coordonnés par les *Policy Managers* de la Commission des Pratiques Commerciales Internationales d'ICC et sont disponibles sur www.iccbooks.com

Pour une communication commerciale responsable sur l'alcool



Stéphane MARTIN, directeur général de l'Autorité de la régulation professionnelle de la publicité (ARPP)

Les pays qui souhaitent créer ou renforcer leurs règles d'autodiscipline sur le marketing de l'alcool trouveront dans les principes édictés par l'ICC les normes mondiales de base ainsi que tous les conseils pour les adapter facilement en fonction de leurs pratiques culturelles et sociétales.



Depuis des décennies, le Code consolidé de la Chambre de commerce internationale sur les pratiques de publicité et de communication commerciale sert de cadre aux structures d'autorégulation publicitaire mises en place à travers le monde. Comme beaucoup

d'autres organismes d'autodiscipline en Europe, l'Autorité de Régulation Professionnelle de la Publicité (ARPP) a puisé à de nombreuses reprises dans les différentes dispositions du Code pour créer et formuler de nouvelles recommandations et doctrines sectorielles ou thématiques. Ainsi, le cadre ICC pour des communications commerciales responsables sur l'alcool, adopté en mars 2014, constitue un guide pratique destiné aux professionnels soucieux d'appliquer les règles générales du Code ICC à un secteur soumis à des contraintes et des pressions spécifiques. Les engagements sont très forts.

➤ Un réel progrès sur le chemin de l'autodiscipline publicitaire au niveau mondial

Le principe premier est que toute communication commerciale sur l'alcool doit être conçue en vue de vendre le produit de manière responsable et appropriée à des personnes ayant atteint l'âge légal d'achat. Le cadre pose ensuite de nombreux principes, dont voici les principaux domaines d'engagements :

- Interdiction des comportements dangereux, illicites ou inconséquents.
- Respect de la décence.

- Encadrement des allégations sur le degré d'alcool.
- Encadrement des allégations relatives aux bénéfices de l'alcool.

➤ La Loi Evin et le Code «Alcool» vont au-delà de ces engagements

En France, la loi Evin n° 91-32 du 10 janvier 1991 et le Code «Alcool» de l'ARPP, interprétant et explicitant cette loi, intègrent déjà toutes ces exigences et interdictions. La législation française va même beaucoup plus loin puisqu'elle encadre voire interdit complètement certains supports et fixe une liste limitative d'éléments sur lesquels la communication commerciale peut argumenter.

Le Cadre ICC prévoit bien que, lorsque les dispositions d'un code d'autodiscipline national sont plus restrictives que le Code ICC, c'est le code national qui prévaut. Ainsi, en France, la situation, quant au contenu des publicités, ne va pas être fondamentalement bouleversée par ce nouveau Cadre ICC.

➤ Restriction de médias en France en fonction de l'audience

Celui-ci introduit toutefois une réelle nouveauté pour les professionnels français : les communications commerciales sur l'alcool doivent être réservées aux médias dont on peut raisonnablement penser que le public est composé de personnes qui ne sont pas mineures ou qui ont atteint l'âge légal d'achat tel que défini dans le Cadre.

Le Cadre fait ici directement référence aux engagements pris par

l'International Center for Alcohol Policies (ICAP), engagements qui comprennent l'obligation d'effectuer des mesures indépendantes vérifiables afin de contribuer au placement de la publicité des produits dans des médias dont 70 % au moins du public sont adultes.

De même, les sites web contrôlés par des producteurs d'alcool, qui communiquent sur leurs boissons, doivent comporter des mécanismes de vérification de l'âge, en utilisant les technologies disponibles afin de restreindre l'accès des mineurs.

La loi Evin prévoit déjà l'obligation de ne pas communiquer dans des médias s'adressant principalement à des mineurs, mais n'impose aucun pourcentage. Les dispositions du Cadre constituent donc une réelle nouveauté pour le marché français. Désormais, parmi les médias autorisés par la loi Evin (presse, radio, publicité extérieure, Internet), la profession s'engage à sélectionner ceux dont l'audience est composée au moins à 70% d'adultes (18 ans ou plus). Un tel engagement implique un travail rigoureux et régulier de mesure de l'audience pour chaque média.

Les professionnels français en charge de l'autodiscipline publicitaire, sous la houlette de l'ARPP, ont d'ores et déjà prévu de mettre à jour au plus vite le Code «Alcool» afin de prendre en compte ce nouvel engagement qui aura un impact sur le travail quotidien des annonceurs, des agences et des régies publicitaires. Leur vigilance sera précieuse dans le cadre des achats d'espaces publicitaires pour le secteur alcool. ■

INVESTIR L'UNIVERS DIGITAL



© Simmons Bava/USA

Depuis plus de 25 ans, Carmignac Gestion analyse et investit avec succès dans les entreprises qui inventent le monde de demain. Et nous continuerons à faire de même pour les générations à venir. Tendances démographiques locales, nouvelles frontières, évolutions des modes de consommation, révolutions des styles de vie : nous analysons ces mutations sans a priori et nous investissons avec conviction.

De plus, nous affinons sans cesse notre gestion active des risques entre les marchés actions, taux et devises. Tout mettre en œuvre pour protéger et valoriser le patrimoine de nos clients, c'est notre métier. Pour mieux comprendre notre savoir-faire, rendez-vous sur le site www.carmignac.com

25 ans de réussite dans un monde en mouvement



Les carnets ATA : 50 ans au service du commerce international



Laurence BOTTIER-HEIDERSCHIED, ATA Carnet Manager ICC

Le Carnet ATA est un bel exemple de partenariat réussi entre entreprises, douanes et chambres de commerce. Le système, fondé sur la convention d'Istanbul et la convention ATA, joue depuis cinquante ans un rôle clé dans la promotion des échanges internationaux.

Le Système des Carnets ATA, pour l'admission temporaire de marchandises en franchise de droits et taxes, a célébré son 50^{ème} anniversaire en juin 2013. Cet événement a été fêté conjointement par l'Organisation Mondiale des Douanes (OMD) – l'administrateur des Conventions internationales sur l'admission temporaire – et le Conseil Mondial des Carnets ATA (WATAC) de la Fédération Mondiale des Chambres d'ICC (ICC WCF) – le gestionnaire de la Chaîne de garantie internationale des Carnets ATA, à Bruxelles, en mars dernier.

Plus de 175 000 carnets ATA délivrés en 2013

En 50 ans, le Carnet ATA est devenu l'illustration parfaite de la réussite du partenariat entre douanes, chambres de commerce et entreprises, ayant pour but la facilitation des échanges internationaux. La Chaîne internationale de garantie des Carnets ATA offre aux pays qui en sont membres la possibilité de simplifier les exportations et importations temporaires de marchandises en franchise de droits et taxes.

Le succès du Système ATA s'illustre d'ailleurs par l'utilisation des Carnets ATA. En 2013, plus de 175 000 Carnets ATA ont ainsi été délivrés pour des marchandises d'une valeur globale de 25 milliards de dollars US, ce qui signifie que plusieurs centaines de milliers d'opérations douanières ont lieu sous couvert de Carnets ATA chaque année. Véritable alternative aux déclarations douanières nationales, le Carnet ATA permet à un pays membre, selon le principe de réciprocité fondateur du

système, d'admettre non seulement des Carnets ATA étrangers sur son territoire en toute sécurité, mais également d'émettre des Carnets ATA pour des entreprises nationales qui doivent se rendre à l'étranger avec leurs biens.

Un document douanier authentique

Même si la philosophie du système ATA est d'alléger et de simplifier les procédures douanières, le Carnet ATA n'est pas une zone de non-droit, ni un alibi à la fraude. Au contraire, il devient, une fois visé par les douanes, un document douanier authentique impliquant que les exportateurs remplissent leurs obligations douanières. En effet, chaque feuillet comporte les mêmes attributs juridiques qu'une déclaration douanière nationale et confère à l'exportateur non seulement des droits mais également des devoirs. Les titulaires de Carnets ATA doivent s'engager à respecter les règles de fonctionnement du système et notamment à réexporter leurs marchandises dans la durée de validité de leur Carnet, soit un an à partir de son émission.

Les Carnets ATA couvrent trois grandes catégories de marchandises qui font l'objet du commerce mondial, à savoir les marchandises destinées aux foires et expositions, le matériel professionnel et les échantillons commerciaux. En 2013, 54% des Carnets émis en France ont couvert du matériel professionnel, 20% des marchandises destinées aux foires et expositions et 18% des échantillons commerciaux.

Pour devenir membre du système, un pays doit ratifier la Convention sur l'admission temporaire des

marchandises. Il doit ensuite nommer une organisation nationale garante (en général, une chambre de commerce ou organisation similaire) qui devra accomplir un certain nombre de formalités lui permettant de devenir membre de la chaîne de garantie ATA de la Fédération Mondiale des Chambres d'ICC (ICC WCF).

Le Carnet ATA dans 74 pays

Ainsi, au fil de ses 50 années d'existence, le Carnet ATA s'est déployé de quelques pays européens à l'ensemble des continents pour fonctionner, aujourd'hui, dans 74 pays, le dernier étant le Royaume du Bahreïn depuis juin 2014. D'autres pays tels que le Brésil ou l'Arabie saoudite, intégreront le système dans un avenir proche.

Le rôle de la Fédération Mondiale des Chambres d'ICC (ICC WCF) est d'offrir aux chambres de commerce, aux entreprises et aux administrations douanières la coopération du réseau international leur permettant de tirer pleinement profit des avantages du Carnet ATA.

Pour plus d'informations sur cet outil du commerce international, visiter le site dédié d'ICC WCF : www.PassportForGoods.com ou contacter le Secrétariat ATA d'ICC WCF à l'adresse suivante : wcf-ata@iccwbo.org. ■



L'arbitrage ICC et le contentieux devant l'OMC

Antoine ROMANETTI, avocat inscrit aux Barreaux de Paris et de Genève

Encore modeste, le rôle de l'ICC en matière de contentieux devant l'OMC devrait prendre de l'importance comme alternative au règlement des litiges par les organes de l'OMC (les groupes spéciaux et l'Organe d'appel). L'occasion pour l'ICC de mettre en valeur son expertise et son savoir-faire dans le domaine de l'arbitrage.

Yves Derains, un ancien secrétaire général de la Cour internationale d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale de Paris (ICC), a déclaré lors d'une récente conférence que le «savoir faire accumulé de la Cour, sa supervision institutionnelle très fine de l'arbitrage, la place dans une position idéale pour administrer avec succès les arbitrages en matière d'investissement».

L'arbitrage commercial international, domaine dans lequel la Cour de l'ICC joue un rôle primordial, l'arbitrage d'investissement ainsi que le contentieux devant l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sont de plus en plus imbriqués ou ont, à tout le moins, des points de contact récurrents. La multiplication des accords de libre-échange qui comportent des chapitres sur la protection des investissements et des possibilités de recours à l'arbitrage contribuera dans les années à venir à renforcer ces convergences.

La grande différence entre les uns et les autres réside dans le fait que si une société ou une personne physique peut déclencher unilatéralement (i) un arbitrage commercial international contre une autre société ou une entreprise publique, sur le fondement d'une clause compromissoire contenue dans un contrat, et/ou (ii) un arbitrage en matière d'investissement contre un État ou une entreprise étatique, sur le fondement d'une clause compromissoire contenue dans un contrat d'investissement ou d'un traité bilatéral de promotion et de protection des investissements (TBI), (iii) en matière de contentieux devant le

système de règlement des différends de l'OMC destiné à régler des conflits commerciaux entre deux ou plusieurs membres de l'OMC (plutôt des États souverains, mais également des territoires douaniers autonomes, comme Hong Kong ou Taiwan), elle doit convaincre son gouvernement, voire les autorités à Bruxelles, d'intenter une telle procédure, ce qui n'est pas une mince affaire.

Le rôle de l'ICC en matière de contentieux pourrait être plus important à l'avenir

1. Le rôle de l'ICC en matière de contentieux devant l'OMC apparaît pour l'heure modeste, voire inexistant. Toutefois, il pourrait être plus important à l'avenir, si les membres de l'OMC étaient davantage sensibilisés à son existence, aux services que l'institution est susceptible d'offrir, et aux avantages que le soutien institutionnel de l'ICC pourrait y apporter. En effet, l'ICC peut administrer des arbitrages opposant des membres de l'OMC dans le cadre de l'article 25 du Mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends (DSU).

Les membres à un différend peuvent recourir à l'arbitrage [art. 25.1 DSU] comme alternative au règlement de litiges par un groupe spécial et l'organe d'appel de l'OMC. Les parties doivent donner leur consentement sur le principe ainsi que sur la procédure à suivre [art. 25.2 DSU]. Dans une telle hypothèse, les parties devront définir clairement les questions en litige dans l'acte de mission. Il s'agit ici d'un des problèmes "politiques" les plus difficiles à résoudre. En cas de survenance d'un litige, il

apparaît toujours difficile d'obtenir le consentement du membre adverse de soumettre le litige à un tribunal arbitral. L'alternative est donc d'obtenir ce consentement de manière anticipée, par exemple dans un traité de libre-échange.

Avant que l'arbitrage ne débute, les parties devront notifier leur accord d'y recourir à tous les membres de l'OMC. Elles devront aussi accepter de se conformer à la sentence arbitrale ICC, laquelle devra être notifiée à l'Organe de règlement des différends de l'OMC (ORD) [art. 25.2 et 25.3 DSU].

Si un membre n'exécute pas spontanément cette sentence, l'autre partie pourra se tourner vers l'ORD, chargé de la surveillance et de la mise en œuvre des décisions des groupes spéciaux et de l'Organe d'appel ainsi que de l'exécution des sentences arbitrales [art. 25.4 DSU]. En cas d'échec -improbable-, la question (non encore résolue) se pose de savoir si le membre plaignant pourrait faire exécuter la sentence sur le fondement de la Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères conclue à New York le 10 juin 1958. Si cela s'avérait possible, le recours à l'arbitrage sur le fondement de l'article 25 DSU deviendrait certainement une possibilité très attractive pour des membres ayant pour objectif de faire assurer le respect du droit de l'OMC et d'obtenir une compensation financière réelle.

Ainsi, si les membres de l'OMC parties au différend donnent leur accord, il serait tout à fait possible que l'ICC soit chargée d'administrer un arbitrage international à différents

stades de la procédure contentieuse devant l'OMC. Un Tribunal ICC pourrait se substituer purement et simplement à un panel, ou jouer un rôle plus secondaire et intervenir à un stade ultérieur de la procédure, une fois que le groupe spécial ou l'Organe d'appel aurait rendu une décision. Dans ce dernier cas de figure, en cas de refus d'exécution par un État défendeur d'une décision de l'Organe d'appel, un tribunal ICC pourrait se voir confier la mission de se prononcer sur la question (i) de la fixation de la «compensation mutuellement acceptable», telle une réduction des droits de douane à l'importation sur des produits donnés devant être appliquée pour l'avenir sur une durée déterminée [art. 22.2 DSU], (ii) sur le montant des contre-mesures [art. 22 DSU] ou, plus controversé, (iii) sur le montant des dommages-intérêts devant être versés à un pays en voie de développement, «solution (de principe) mutuellement convenue», pour le dommage subi par ses industries du fait de la mesure contrevenant à l'accord visé.

Le règlement d'arbitrage de l'ICC est connu pour sa flexibilité et l'institution a déjà administré à de nombreuses reprises des arbitrages opposant des États. Cependant, un certain nombre de difficultés surgissent. Elles sont en premier lieu d'ordre politique, car le consentement des gouvernements

est requis ; puis, plus secondaire, se pose la question de la disponibilité et de la formation des arbitres, voire du délai pour rendre la sentence. En matière de contentieux devant l'OMC, les délais sont d'ordinaire relativement courts pour obtenir une décision : la décision d'un groupe spécial doit être rendue dans un délai d'un an,¹ et la décision de l'Organe d'appel dans un délai de 13 mois² [art. 17.5 DSU]. Sans oublier la question du coût de l'arbitrage.³

On observe une convergence des trois disciplines, arbitrage commercial international, arbitrage d'investissement et contentieux devant l'OMC

2. Par ailleurs, on observe une convergence récente des trois disciplines (arbitrage commercial international, arbitrage d'investissement et contentieux devant l'OMC). L'occasion pour les praticiens, hommes d'affaires et enseignants impliqués dans l'arbitrage ICC de tirer des enseignements des pratiques, concepts et techniques utilisés dans le contentieux devant l'OMC et vice et versa.

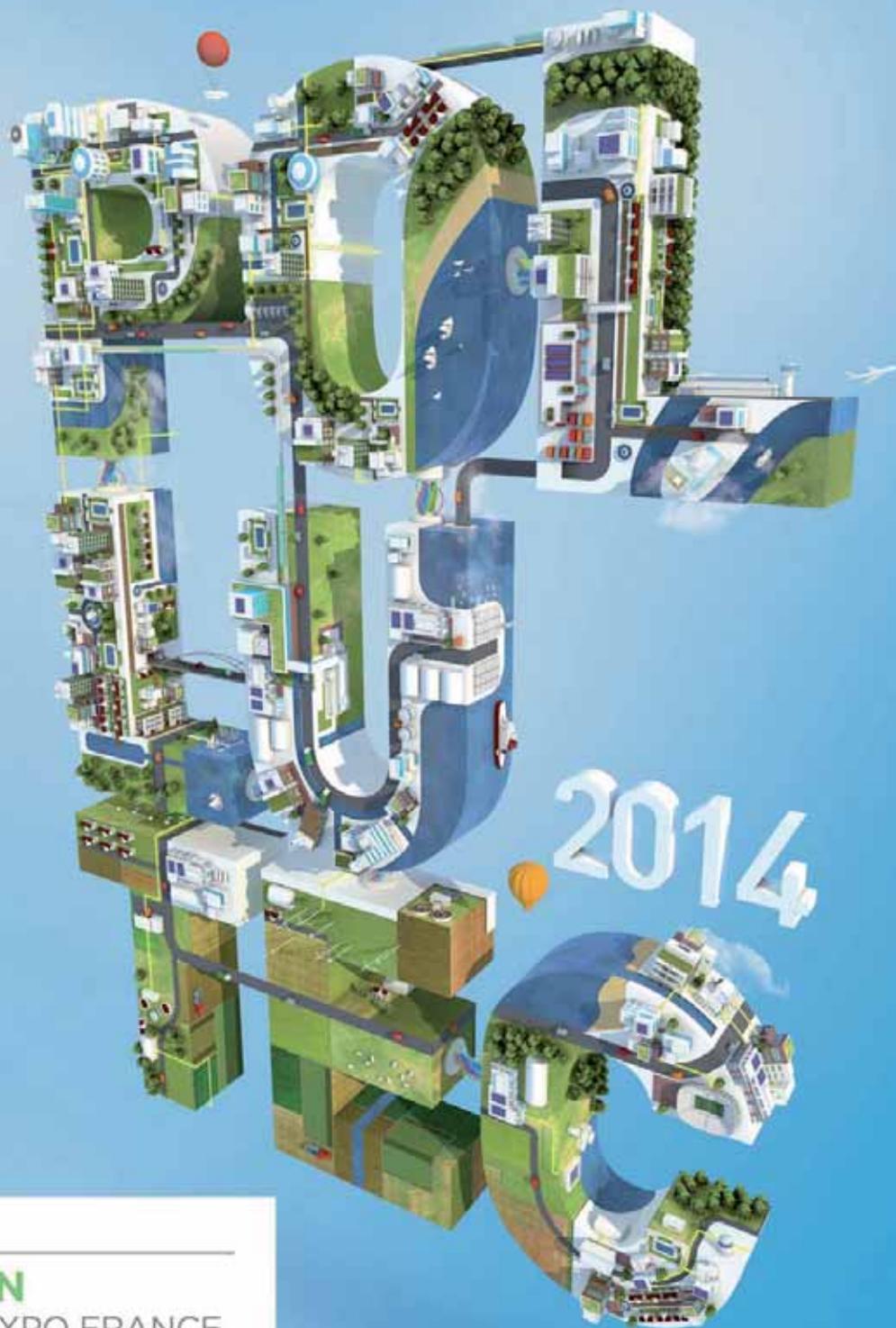
Phénomène nouveau depuis quelques années, on constate une multiplication des instances arbitrales déclenchées en parallèle ou de manière consécutive par un investisseur.⁴ Un même événement, tel l'adoption d'une loi ou d'un décret

par un État ayant un impact direct ou indirect sur le commerce des marchandises, ou la décision d'un État de résilier un contrat de concession, peut donner naissance à un arbitrage commercial international, déclenché sur le fondement d'un contrat, puis à un arbitrage d'investissement déclenché sur le fondement d'un TBI. Ces situations complexes sont certes rares, mais se sont déjà produites à plusieurs reprises, notamment dans les sagas *Corn Products* et *Softwood Lumber*.

Un ouvrage récent explore les points de contact existant entre ces trois disciplines de règlement des litiges commerciaux internationaux.⁵ Il évoque notamment la question de la gestion des procédures d'arbitrage déclenchées en parallèle, le processus de sélection et de désignation des arbitres ICC, la question de l'identification du droit ou des règles de droit applicables pour trancher le litige, l'interprétation du principe de traitement national, la question de savoir si une entreprise peut demander des dommages et intérêts pour le «tort moral» subi, les divers régimes d'appel, d'annulation et de revision, la question centrale de l'exécution des sentences arbitrales et des décisions des panels et de l'organe d'appel ou encore la répartition des coûts du contentieux entre les parties. ■



1. Un an si l'on compte la phase pré-contentieuse obligatoire des consultations. En pratique, la durée moyenne est d'un an et demi.
 2. Pour l'Organe d'Appel, le délai est de trois mois à partir de sa saisine par une des parties suite à un rapport d'un groupe spécial. L'Organe d'appel a tendance à respecter ce délai sauf dans les cas les plus complexes où il est largement dépassé.
 3. L'article 25 DSU a été utilisé par le passé par des membres de l'OMC, mais ces arbitrages ont été administrés par le Secrétariat de l'OMC. Or, dans une telle hypothèse, le coût de l'arbitrage est « indolore » pour les parties dans la mesure où il est couvert par leur contribution annuelle au budget global alloué à l'OMC. En revanche, à l'heure actuelle, il semble que si deux membres souhaitent soumettre un litige à l'arbitrage ICC, ils devront déboursier de nouvelles sommes d'argent pour financer la procédure arbitrale.
 4. Voir par exemple, A. Romanetti, « Preventing The Multiple And Concurrent Arbitration Proceedings: Waiver Clauses », *Stockholm International Arbitration Review (SIAR)*, 2009:2.
 5. J. Huerta-Goldman, A. Romanetti, F. X. Stirnimann (éd.), *WTO Litigation, investment Arbitration, and Commercial Arbitration*, Kluwer Law International, juillet 2013.



2014

LYON
EUREXPO FRANCE
2 > 5 décembre 2014

26^e salon international des équipements,
des technologies et des services
de l'environnement

www.pollutec.com

Organisé par

 Reed Expositions

En association
avec



Un guide pratique ICC pour une gestion efficace de l'arbitrage



Jean-Claude NAJAR

et

Peter M. WOLRICH

Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle LLP



Destiné aux juristes d'entreprise et à tous les acteurs concernés par l'arbitrage, ce guide pratique répond au besoin croissant des entreprises de mieux maîtriser le coût et la durée de leurs procédures arbitrales.

C'est dans un contexte de mondialisation du commerce international et de révision à la baisse des budgets des entreprises comme du secteur public que l'ICC a publié le 6 juin 2014, après trois ans de travaux, son guide pour une «Gestion efficace de l'arbitrage», conçu comme un outil pratique destiné aux juristes d'entreprise ainsi qu'à tous les acteurs concernés, cadres dirigeants et représentants des pouvoirs publics. Cette publication

Pour l'ICC, l'enjeu était donc de créer un outil destiné à aider les juristes d'entreprise à gérer les arbitrages en apportant des réponses pratiques et concrètes sur tous les aspects susceptibles d'affecter les coûts et la durée de la procédure. C'est pour cela que Peter Wolrich, alors président de la Commission internationale d'arbitrage, a constitué et présidé un groupe de travail à cet effet. Celui-ci était composé essentiellement de juristes d'entreprise, parmi lesquels Jean-Claude Najjar, alors General Counsel France de General Electric, et fondateur du Corporate Counsel International Arbitration Group (CCIAG), la voix des juristes d'entreprise dans l'arbitrage international, mais aussi d'un avocat, d'un arbitre, sans oublier Jason Fry, secrétaire général de la Cour internationale d'arbitrage.

deuxième concerne la conférence sur la gestion de la procédure, et la troisième propose onze fiches thématiques : la demande d'arbitrage ; la réponse et les demandes reconventionnelles ; l'arbitrage multipartite ; la détermination de questions préalables ; les échanges d'écritures ; la production de pièces ; la nécessité de témoins des faits ; les dépositions des témoins des faits ; les témoins experts ; l'audience sur le fond ; et les mémoires postérieurs à l'audience.

Un petit livre bleu disponible en ligne

Chacune d'entre elles se présente sous la forme d'un résumé conçu selon un format standard comprenant différentes parties. La première présente le thème et identifie la ou les questions qui se posent ; la deuxième expose les options possibles en fonction du thème ; la troisième examine les avantages et les inconvénients de chaque option ; la quatrième analyse les différents choix possibles en termes de coûts, de risques et de gains ; enfin, la cinquième partie dresse une liste des questions susceptibles d'aider les parties à se concentrer sur les décisions essentielles qu'il convient de prendre. Lorsque c'est utile, une dernière partie aborde d'autres questions d'intérêt général à prendre en compte. Les fiches thématiques ne sont pas normatives mais formulent plutôt des suggestions.

Ce petit livret bleu au format de poche aidera les parties à prendre les décisions qui s'imposent afin que la procédure d'arbitrage soit conduite de manière efficace et rentable en fonction de la complexité et de l'enjeu financier de l'affaire. Conçu principalement pour des arbitrages ICC, ce guide - qui peut aussi servir pour d'autres arbitrages - est également disponible en ligne sur le site internet de l'ICC (www.iccwbo.org). ■

répond au besoin croissant des entreprises d'exercer un plus grand contrôle sur les coûts et la durée de leurs procédures arbitrales.

Des procédures de plus en plus coûteuses

En effet, la vocation de l'entreprise est d'exercer une activité économique porteuse de profits, pas de gérer des litiges. Or, un arbitrage peut se révéler à la fois perturbateur, long et coûteux. La judiciarisation croissante des procédures arbitrales entraîne inévitablement une augmentation des coûts. Il est courant que les entreprises, sauf si elles disposent d'un département contentieux *sui generis*, délèguent la gestion de leurs litiges à leur cabinet d'avocat. Or, si l'on en croit une statistique ICC, les frais d'avocats représentent aujourd'hui 82% de la facture.

Une véritable boîte à outils

Fil d'Ariane pour le juriste, le guide vient compléter le règlement d'arbitrage d'ICC en apportant des conseils pratiques sur les choix procédurux qui s'offrent aux parties à l'arbitrage. Ce guide est une véritable boîte à outils qui donne aux représentants des parties les moyens d'avoir le recul nécessaire pour effectuer ces choix. Il a pour objet de les aider à prendre des décisions qui assurent une gestion efficace de l'arbitrage en termes de coûts et de délais en fonction de la complexité et du montant du litige. Le guide peut également aider les avocats externes à travailler avec les représentants des parties à une gestion plus efficace de l'arbitrage.

Il est composé de trois parties principales. La première aborde les questions relatives au règlement amiable, la

EFFECTIVE
MANAGEMENT
OF ARBITRATION

A Guide for In-House
Counsel and Other Party
Representatives

ICC



DOSSIER

Accord sur la facilitation du commerce : une étape essentielle pour l'avenir des échanges

L'Accord sur la facilitation du commerce a été signé à Bali en décembre 2013 par les 159 membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Depuis deux ans, la Chambre de commerce internationale n'a pas ménagé ses efforts pour mobiliser les entreprises à travers le monde afin de faire aboutir cet accord qui vise à simplifier et à réduire les coûts et les délais des procédures douanières lors du passage des marchandises aux frontières, mais aussi à lutter contre la bureaucratie et la corruption et à tirer parti des avancées technologiques récentes, telle la dématérialisation.

Même si l'Inde a finalement refusé de signer fin juillet 2014 le protocole juridique indispensable à sa validation, les négociateurs de l'OMC vont devoir trouver rapidement une solution afin que cet accord, essentiel pour l'avenir du commerce international, puisse être mis en œuvre dans les meilleurs délais. L'enjeu est de taille avec des millions d'emplois à la clé, en particulier dans les pays en développement, ainsi qu'une augmentation de la valeur des échanges commerciaux de plusieurs centaines de milliards de dollars au niveau mondial selon les calculs du Peterson Institute.

La mise en œuvre des mesures contenues dans l'accord permettront notamment aux entreprises françaises, en particulier aux PME, de développer leurs activités internationales dans les pays en développement et dans les pays les moins avancés, autrement dit tous ceux qui souffrent encore d'importantes lourdeurs administratives au passage des frontières.

Ce dossier a pour but de décrypter pour nos lecteurs les mesures contenues dans l'Accord et d'éclairer les avantages qu'elles peuvent offrir sur le plan commercial. Il donne la parole à des experts du commerce international ainsi qu'à de nombreux acteurs -entreprises, douanes, fédérations professionnelles - et leur offre l'occasion de nous faire partager leurs analyses, leurs expériences et leurs bonnes pratiques.

- **Facilitation du commerce pour les PME : l'urgence justifie des solutions créatives** 19
Emmanuelle BUTAUD-STUBBS
- **«Il faut ménager la possibilité d'un retour de l'OMC»** ... 21
Sébastien JEAN
- **Accord de Facilitation des Echanges : un atout pour les pays en développement et les entreprises** 23
Pierre BONTHONNEAU
- **La modernisation des Douanes au service des entreprises**..... 24
Jean-Michel THILLIER
- **Accord de Bali : les industriels attendent les mesures concrètes** 25
David BUSAM
- **La facilitation des échanges en Afrique de l'Ouest** 26
Jean-Marie SALVA

Facilitation du commerce pour les PME : l'urgence justifie des solutions créatives



©DR

Emmanuelle BUTAUD-STUBBS, Délégué général de l'Union des Industries Textiles

Fragilisées par la crise, les PME ont plus que jamais besoin que l'Accord de facilitation du commerce signé à Bali le 7 décembre 2013 soit rapidement opérationnel. L'OMC doit faire preuve de créativité soit pour convaincre l'Inde de revenir sur son veto de juillet dernier, soit pour mettre en œuvre l'Accord sur une base plurilatérale.

Le 31 juillet 2014, en dépit de tous les efforts du Directeur général de l'OMC, M. Roberto Azevedo, et de plusieurs acteurs-clés du commerce mondial (États-Unis, Union européenne, Suisse, Australie...), il n'a pas été possible, en raison d'un veto de l'Inde, de valider dans les délais impartis le protocole relatif à l'accord concernant la facilitation du commerce entériné le 7 décembre 2013 à Bali. Les 160 pays membres de l'OMC se sont donc séparés sur un échec qui replonge l'OMC dans une phase de léthargie passagère ou de coma durable s'agissant de son rôle de facilitateur du commerce mondial. L'épisode est d'autant plus regrettable que le nouveau gouvernement indien ne nourrissait pas - semble-t-il - de grief particulier sur le «paquet» facilitation du commerce. Il souhaite, en revanche, revenir sur la solution intérimaire concernant la détention de stocks à des fins de sécurité alimentaire qui établissait un moratoire pour trouver une solution définitive d'ici la conférence ministérielle de 2017.

Cette situation illustre, une nouvelle fois, à quel point une réforme des

procédures de décision de l'OMC s'impose : l'opposition d'un pays-membre sur 160 suffit à tout bloquer. Le pays réfractaire peut agir par ricochet et prendre le texte B en otage car il souhaite éviter de devoir appliquer le texte A. Quelle organisation pourrait fonctionner durablement avec de telles règles ?

Face à cette situation de blocage, un sursaut des pays membres de l'OMC favorables à la ratification de cet accord apparaît d'autant plus nécessaire pour les entreprises européennes que l'essentiel de la croissance mondiale provient des pays émergents et en développement. Faciliter l'insertion dans le commerce international des PME revêt un caractère d'urgence dans la situation économique actuelle de la France caractérisée par une croissance nulle du PIB.

Cela amène deux remarques :

- les entreprises ont un besoin impératif de trouver des relais de croissance à l'exportation vers les pays en croissance afin de développer leur chiffre d'affaires,
- les pays-cibles, souvent lointains, ne disposent pas toujours d'une «infrastructure» administrative du commerce propice au développement des échanges. Cela vaut, par exemple, pour les systèmes d'information, la disponibilité en anglais des informations indispensables aux exportations, ou encore l'accessibilité de procédures de lutte contre la fraude, la contrefaçon et la corruption.

Le contenu de l'accord de Bali

Pour une PME, exporter vers un pays lointain et souvent méconnu dans lequel un acheteur a passé une commande à la suite, par exemple, d'un salon professionnel ou d'une «mission découverte» du marché, suppose concrètement de :

- connaître les droits de douane, redevances, taxes et accises, voire droits antidumping ou anti-subsidies applicables au produit, sa nomenclature douanière étant identifiée préalablement de manière correcte ;
- être en mesure de payer par voie électronique, et de s'assurer d'un dédouanement dans un délai compatible avec la saisonnalité (collections de prêt-à-porter) ou les délais de péremption (produits alimentaires) ;
- pouvoir se prémunir contre des refus injustifiés de marchandises... Or, tous ces aspects sont précisément couverts par l'accord du 7 décembre :
- publication et disponibilité des renseignements relatifs aux procédures d'importation, d'exportation, et de transit, droits de douane et redevances ;
- possibilité de présenter des observations avant l'entrée en vigueur de lois et réglementations relatives à la main levée et au dédouanement des marchandises ;
- décisions anticipées en matière d'importations ;
- introduction de procédures de recours ou de réexamen ;
- mesures visant à renforcer l'impartialité ainsi que la non-discrimination...

On comprend qu'il s'agit là de dispositions très concrètes, indispensables à l'intensification de la participation au commerce international des PME/TPE qui ne disposent pas de spécialistes polyglottes des règles du commerce international dans leurs équipes.

L'enjeu de la mise en œuvre depuis le blocage du 31 juillet 2014

Les articles 13 à 22 décrivent le régime de mise en œuvre des dispositions de l'accord «Facilitation du commerce» pour les pays en développement et les pays les moins avancés (PMA). D'une facture un peu complexe, ces articles prévoient deux types de procédures afin d'aider ces pays dans la mise en œuvre effective et graduelle de l'accord :

- des mesures relatives au calendrier de mise en œuvre avec un agenda différencié en fonction des ressources administratives, techniques et financières des pays ;
- des mesures relatives à l'assistance technique visant à mobiliser des ressources via les bailleurs de fonds internationaux, notamment la Banque mondiale, destinées à aider les gouvernements des pays en développement et les PMA.

S'agissant du calendrier, le mécanisme retenu repose sur un choix «à la carte» puisque chaque pays membre choisira individuellement les mesures qu'il inclura dans chacune des trois catégories :

- Catégorie A : mesures mises en œuvre au moment de l'entrée en vigueur de l'accord (théoriquement juillet 2015), avec un délai d'un an pour les PMA (juillet 2016) ;
- Catégorie B : mesures mises en œuvre à une date postérieure à une période de transition prévue à l'article 16 pour les pays en développement et les PMA ;
- Catégorie C : mesures mises en œuvre à une date postérieure à une période de transition et exigeant la fourniture d'une assistance technique et d'un soutien pour le renforcement des capacités.

S'agissant des mesures relatives à l'assistance technique, le dossier a bien avancé depuis décembre 2013 puisque l'OMC a annoncé la création, le 22 juillet 2014, d'un fonds d'aide financé par la Banque mondiale visant à trouver des sources d'assistance et l'obtention de fonds pour l'exécution de projets spécifiques liés à la mise en œuvre de l'accord sur la facilitation des échanges.

Deux options à court terme

Compte tenu des enjeux économiques que représente, pour les entreprises européennes, et notamment les plus petites d'entre elles, l'ouverture des marchés dans des pays tiers à forte croissance, il est essentiel de mobiliser les décideurs afin que ce blocage du 31 juillet soit surmonté. A court terme, deux options sont envisageables :

- une solution consensuelle permanente est apportée avant la fin de l'année sur la problématique de la détention de stocks publics à des fins de sécurité alimentaire soulevée par l'Inde, et ce pays retire son veto, ce qui rend possible la mise en œuvre graduelle selon les procédures prévues dans l'accord ;
- aucune solution consensuelle n'est trouvée sur cette question, l'opposition indienne subsiste (le gouvernement Modi n'est pas forcément convaincu des vertus du libre-échange), plus ou moins ouvertement soutenue par d'autres pays membres comme l'Afrique du Sud), et le Conseil général de l'OMC devra alors faire des propositions «créatives», telles par exemple, qu'une mise en œuvre sur une base plurilatérale de l'accord «Facilitation du commerce» assortie d'un droit de tirage sur le fonds d'aide réservé aux signataires. ■

Séminaire ICC France
LES INNOVATIONS DU TRADE FINANCE EN 2015
Judi 11 décembre 2014 de 14h00 à 18h00
 Chambre de Commerce Internationale
 33-43 avenue du Président Wilson - Paris 16ème

Pour tout savoir sur :
Les nouvelles Règles Docdex
La conformité en matière de Trade Finance
Les futures Règles ICC sur le Factoring

Contact : nicole.henry@icc-france.fr - Tél. 01 42 65 12 66 - www.icc-france.fr

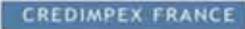


FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE
INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises





En partenariat avec



«Il faut ménager la possibilité d'un retour de l'OMC»



Interview de **Sébastien JEAN**, directeur du Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales

Après le veto indien du 31 juillet 2014, l'OMC et le multilatéralisme traverse une zone de turbulences. Sébastien Jean, directeur du CEPII, analyse ici la nature de l'évolution qui se dessine en matière de négociations internationales et formule des recommandations pour une réforme féconde de l'OMC.

Propos recueillis par Marie-Paule Virard

Echanges Internationaux. Le veto mis par l'Inde à l'accord de Bali porte-t-il un coup fatal au principe même de la négociation multilatérale au sein de l'OMC ?

Sébastien Jean. Après douze ans de négociations sans résultat, de dates limites dépassées en réunion de la dernière chance, le cycle de Doha commençait à ressembler sérieusement à un fiasco pour l'OMC. Dans ce contexte, et malgré sa portée somme toute très limitée, le principal intérêt de l'accord de Bali était sans doute de sauvegarder la crédibilité de la fonction de négociation de l'Organisation. En s'opposant à la mise en application d'un accord au principe duquel elle avait souscrit, l'Inde tire sur l'ambulance. Les négociateurs travaillent en ce moment à Genève à essayer de trouver les arrangements qui permettraient de présenter ce veto comme un simple incident de parcours, issu d'un malentendu sur la nature de l'accord. S'ils n'y arrivent pas, ce ne sera pas seulement la fin du cycle de Doha, c'est la capacité de l'OMC à permettre des négociations multilatérales fructueuses qui sera durablement discréditée.

Quelle est la justification du système commercial international ?

C'est de lutter contre les discriminations économiques injustifiées, de limiter les obstacles inutiles aux échanges afin de favoriser l'efficacité économique et la croissance

E.I. Dans ce contexte, que pensez-vous de l'évolution qui se dessine, en particulier de la multiplication des accords bilatéraux et régionaux ?

S.J. Elle correspond à un dévoiement de la philosophie multilatérale qui a caractérisé tant l'action du GATT que celle de l'OMC autour du principe de non-discrimination et qui consistait à appliquer le même traitement à tous les partenaires. Le retour de la discrimination ouvre la porte à des rapports de forces plus directs, plus brutaux ainsi qu'à une certaine balkanisation du système commercial international vers une alternative qui serait plus politique dans sa conception, plus compliquée dans sa mise en œuvre, moins efficace économiquement et moins juste dans son principe. Les faibles risquent fort d'être les grands perdants d'une telle évolution. D'ailleurs, on constate déjà que cet activisme régionaliste laisse les pays africains de côté. Et ce qui est vrai à l'échelle des pays l'est aussi à celle des entreprises car, pour les PME, il est plus difficile de faire avec un système régi par une multiplicité de règles différentes.

E.I. On constate aussi l'essor des négociations plurilatérales ?

S.J. C'est effectivement la deuxième tendance que l'on observe aujourd'hui, avec la nuance que celle-ci se situe pour partie dans le cadre de l'OMC. La notion de «plurilatéralisme» fait en effet référence aux négociations qui sont menées sur un sujet spécifique entre un grand nombre de pays. Il ne s'agit pas de multilatéralisme puisque tous les pays membres de l'Organisation ne sont pas partie prenante, mais l'objectif est de parvenir

à une masse critique suffisante pour que l'essentiel du commerce mondial concerné par le sujet traité soit représenté dans l'accord. C'est le cas pour les deux grands accords plurilatéraux déjà signés (les marchés publics et l'aviation civile) et pour ceux qui sont en cours de négociation sur les biens environnementaux ou sur le commerce des biens de haute technologie. La formule permet de limiter les obstacles tout en ménageant une certaine souplesse, puisqu'il est possible que certains pays ne soient pas parties prenantes à tel ou tel accord. En un mot, le «plurilatéralisme» permet de contourner la difficulté à manœuvrer une organisation aussi large sur des sujets aussi vastes avec des règles aussi contraignantes. Cela peut être une solution pour aller de l'avant dans l'organisation des relations multilatérales lorsque la logique est véritablement inclusive mais ce n'est pas toujours le cas. Il faut par exemple noter que la négociation sur les services actuellement en cours se déroule pour l'instant dans un cadre extérieur à l'OMC. Même si la Commission européenne et d'autres parties prenantes ont affiché la volonté de ramener l'accord dans le giron de l'Organisation lorsqu'une «masse critique» sera atteinte, il est possible aussi (voire probable) qu'il finisse avec un statut d'accord régional de commerce de services, dont les bénéfices seraient exclusivement réservés à ses membres. Il fragmenterait alors le système commercial multilatéral au lieu de le renforcer.

E.I. Ces négociations, en particulier la négociation du Traité de libre-

échange transatlantique, suscite de nombreuses critiques. Notamment celle de privilégier les intérêts particuliers au détriment de l'intérêt général...

S.J. Dans ce type de négociation, il faut poser les principes de départ et s'y tenir. Quelle est la justification du système commercial international ? C'est de lutter contre les discriminations économiques injustifiées, de limiter les obstacles inutiles aux échanges afin de favoriser l'efficacité économique et la croissance. Voilà le cadre intangible. Cela dit, il ne faut pas se cacher que les politiques commerciales ont toujours des effets redistributifs potentiellement importants et qu'il est inévitable que certains groupes d'intérêt tentent d'utiliser la négociation pour modifier l'équilibre du rapport de forces dans tel ou tel domaine. Dans une négociation comme celle du Traité de libre-échange transatlantique (le TTIP), le régulateur doit donc être particulièrement vigilant. Il est de sa responsabilité de ne pas se laisser circonvenir, y compris par des coalitions de circonstances, mais aussi de ne pas se laisser aller à outrepasser sa mission. Les négociations commerciales doivent être cantonnées à la lutte contre les discriminations économiques, à la réduction des obstacles inutiles aux échanges, sans chercher à se substituer au processus législatif et réglementaire. La politique commerciale doit rester à sa place, c'est-à-dire en aval des préférences collectives qui ont été définies démocratiquement. C'est bien d'ailleurs ce que réaffirme la Commission lorsqu'elle dit qu'elle ne modifiera pas, par exemple, nos lois de sécurité alimentaire parce qu'il s'agit d'un choix collectif et que ce n'est pas à la politique commerciale de définir les grands principes de régulation. La négociation commerciale ne peut porter que sur les conditions de leur mise en œuvre.

E.I. Les opposants à la négociation transatlantique lui reprochent aussi son opacité...

S.J. Il est tout à fait compréhensible que dans une telle négociation chaque partie ne puisse abattre toutes ses cartes. Mais il est important de trouver un équilibre entre l'efficacité de la négociation et l'impératif démocratique de transparence qui

...permettre que des négociations puissent être initiées et prendre de l'ampleur au sein de l'OMC, même lorsqu'elles sont plurilatérales

commande de définir suffisamment les principes d'arbitrage. En l'espèce, les services de la Commission sont ouverts à davantage de transparence et font un gros effort pour diffuser l'information, mais les Américains campent sur le principe d'une confidentialité très stricte, et même à mon sens excessive. Ce comportement est contre-productif car il alimente tous les fantasmes.

E.I. Sur le fond, que faut-il attendre d'un tel accord ?

S.J. Cet accord doit être vraiment guidé par le principe que j'ai mentionné tout à l'heure, se situer clairement dans le champ de sa légitimité, c'est-à-dire celui de la lutte contre les discriminations économiques injustifiées et les obstacles inutiles aux échanges. Dans ce cadre, le meilleur accord possible est, à mon sens, celui qui fera reculer tout ce qui ressemble à des mesures de protection réciproque qu'il s'agisse des droits de douane, des investissements ou des marchés publics. Quant à la question réglementaire, je ne crois pas que l'on puisse -ni que l'on doive d'ailleurs- viser une harmonisation à grande échelle, mais je pense que, secteur par secteur, il est possible d'améliorer la cohérence de nos régulations et de rendre les modalités techniques de leur mise en œuvre moins coûteuses pour les entreprises. Il est important de parvenir à une plus grande coopération entre l'Europe et les États-Unis. C'est un enjeu majeur pour la prospérité et la croissance de la planète. Par ailleurs, je pense que la meilleure négociation est celle qui aboutit. Il faut donc se fixer des objectifs de négociation raisonnables et surtout atteignables d'ici la fin 2015 ou le début 2016. Au-delà du premier trimestre 2016, nous serions tributaires des priorités de la nouvelle administration américaine et le risque d'échec augmenterait sensiblement.

➔ Sébastien Jean. Bio express.

Titulaire d'une thèse de doctorat en sciences économiques de l'Université de Paris I et ingénieur de l'École Centrale de Paris, Sébastien Jean a dirigé le programme «modèles et bases de données du commerce international» du CEPII de 2001 à 2005 avant d'occuper le poste d'économiste senior à l'OCDE, puis de directeur de recherche à l'Inra. Il a été nommé directeur du CEPII en décembre 2012. Il enseigne à Sciences Po Paris et est affilié comme *Policy Associate au Leverhulme Centre for Research on Globalization and Economic Policy.*

E.I. L'OMC est aujourd'hui mal en point. A quoi devrait, selon vous, ressembler une réforme de l'Organisation qui permettrait une relance du multilatéralisme dans l'avenir ?

S.J. On peut se demander si une organisation qui compte quelque 160 pays membres et prétend réguler un champ aussi large est encore gouvernable. D'un autre côté, la demande de libéralisation est bien réelle. Le nombre de négociations en cours suffit à le démontrer. Pour le moment, les négociations régionales sont au centre du jeu et vont y rester un certain temps, mais il ne faut pas insulter l'avenir et ménager la possibilité d'un retour de l'OMC. Pour ce faire, il faut offrir des voies institutionnelles afin que les négociations actuelles soient, dans la mesure du possible, menées dans un contexte qui ne soit pas en contradiction avec celui de l'OMC. Pour les négociations inter-régionales, cela veut dire s'appuyer autant que possible sur les normes internationales ou les organisations créatrices de normes internationales. J'ajouterai deux recommandations : d'abord, signer des accords ouverts auxquels d'autres pays pourront éventuellement adhérer par la suite ; ensuite, abandonner le principe d'engagement unique, c'est-à-dire celui d'un accord complet, dans lequel «rien n'est conclu tant que tout n'est pas conclu», et permettre que des négociations puissent être initiées et prendre de l'ampleur au sein de l'OMC, même lorsqu'elles sont plurilatérales. Bref, faire en sorte que l'évolution des règles se fasse dans l'enceinte de l'OMC plutôt qu'à l'extérieur. ■

Accord de Facilitation des Echanges : un atout pour les pays en développement et les entreprises



Pierre BONTTHONNEAU, Expert de la facilitation du commerce au Centre de commerce international*

L'Accord de Facilitation des Echanges (AFE) conclu en décembre 2013 à Bali par les États-membres de l'OMC est le premier accord majeur obtenu par l'OMC depuis la conclusion du cycle de l'Uruguay il y a vingt ans. Pays en développement et entreprises devraient en être les premiers bénéficiaires, sous réserve de son adoption définitive.

Selon la définition de l'OMC, l'Accord de Facilitation des Echanges (AFE) porte sur «la simplification et l'harmonisation des activités, pratiques et formalités utilisées pour collecter, présenter, communiquer et fournir des données permettant le mouvement des biens dans le commerce international». En d'autres termes, il concerne l'optimisation des flux administratifs associés aux opérations commerciales internationales (par exemple, la gestion de la documentation par les agences de régulation). Son objectif est de contribuer à réduire les barrières non-tarifaires liées à l'inefficacité des processus transfrontaliers, barrières qui font figure de frein significatif au commerce international et à la croissance.

Réduction des coûts

L'OCDE estime ainsi que la mise en œuvre de l'AFE peut représenter une réduction des coûts de 12% à 15% et une augmentation des revenus de 500 à 600 milliards de dollars au niveau mondial. Une étude du World Economic Forum parue en 2013 souligne quant à elle que la suppression des barrières non-tarifaires se traduirait par une augmentation du PIB mondial six fois plus importante que celle produite par une élimination totale des droits et taxes. Lors de son entrée en vigueur, l'AFE créera l'obligation, pour chacun des membres de l'OMC, d'améliorer la transparence et l'efficacité des procédures aux

frontières et de favoriser la coopération entre les États, les agences de régulation et le secteur privé.

La facilitation des échanges est particulièrement importante pour l'attractivité des pays en développement. Dans un système désormais dominé par la mondialisation des chaînes de valeur, la capacité à réduire le coût de passage à la frontière est un facteur clé pour tout pays soucieux de s'insérer dans le commerce international. Or, à ce jour, les pays en développement et notamment les pays les moins avancés (PMA) souffrent d'un désavantage compétitif. Selon les indicateurs utilisés par le Banque Mondiale dans son *Doing Business Report* 2014, le coût requis pour importer un conteneur dans un PMA est d'environ 30% supérieur au coût mondial moyen et ce surcoût atteint environ 40% à l'export.

Un accès plus facile au marché mondial

Mais les entreprises sont les véritables gagnantes de cet accord car elles bénéficieront d'un accès plus facile au marché mondial, à l'import comme à l'export. Actuellement, l'opacité et la complexité des procédures, les retards et le manque de coordination entre les agences de régulations pénalisent les opérateurs privés. L'AFE devrait contribuer à réduire ces barrières. La publication en ligne d'informations clés (Art.1) et les mécanismes de décisions anticipées (Art.3), renforceront la transparence et la prédictibilité des opérations. La

mise en œuvre de systèmes de gestion des risques accélérera la mainlevée des expéditions (Art.7) et les exigences de réduction du nombre de documents et d'harmonisation des procédures (Art.10) contribueront à la simplification et à la standardisation des démarches pour les entreprises. Enfin, l'AFE offre au secteur privé l'opportunité de participer aux processus d'élaboration des politiques publiques en matière de facilitation des échanges : les entreprises seront consultées lors de l'élaboration de nouvelles lois et un comité dédié sera créé dans chaque pays pour faire office de forum de discussion entre les acteurs.

L'entrée en vigueur de l'AFE risque malheureusement d'être retardée. Sans remettre en cause le contenu de l'accord, certains pays en développement, l'Inde notamment, en conditionnant son adoption définitive aux progrès accomplis sur d'autres éléments du «paquet Bali», ont finalement bloqué la signature du protocole destiné à lui donner une valeur juridique contraignante. Pour autant, l'AFE donne un coup de projecteur sur les enjeux de la facilitation des échanges et les réformes initiées dans les pays en développement vont se poursuivre, indépendamment des négociations en cours à l'OMC. ■

* agence conjointe de l'OMC et de l'ONU

La modernisation des Douanes au service des entreprises

Jean-Michel THILLIER, chef de service, adjoint à la directrice générale des douanes et droits indirects (DGDDI)

La Douane est engagée depuis plusieurs années dans un processus de modernisation destiné à soutenir concrètement les entreprises travaillant à l'international. Elle s'appuie sur une démarche de partenariat et de personnalisation des relations avec les opérateurs du commerce extérieur.



©DR

Simplification des procédures, soutien à la compétitivité... La Douane accompagne les entreprises et adapte ses solutions à leurs besoins spécifiques. La Mission grandes entreprises (MGE) est devenue, depuis sa création en 2007, l'interlocuteur privilégié, au sein de la douane française, d'une centaine de groupes représentant 470 sociétés qui travaillent dans les secteurs économiques les plus divers. Elle facilite leurs démarches, les conseille au travers de propositions concrètes. La MGE va progressivement évoluer vers un Service des grands comptes (SGC) dont le périmètre de compétences ira au-delà de la seule formulation de conseils et concernera même, à terme, le traitement des flux déclaratifs de ces entreprises.

L'accompagnement des PME et des ETI fait aussi partie de ses préoccupations majeures. Cet accompagnement a été renforcé et amélioré au fil des années grâce à la généralisation d'une méthodologie de diagnostic

des entreprises, de leur trafic, de leurs besoins et de leurs projets. Depuis 2009, quelque 9000 PME et ETI ont profité de cet accompagnement personnalisé. En 2014, 2 000 entreprises supplémentaires en bénéficieront.

Sécuriser les flux à l'international

La Douane, un des rares acteurs, sinon le seul, à disposer d'une vue globale de la *supply chain*, aide également les entreprises à sécuriser leurs flux à l'international. Ce positionnement stratégique, couplé à une connaissance approfondie des opérateurs fondée sur la labellisation de leur organisation et de leurs processus contribue à une sécurité accrue des échanges internationaux. La labellisation des entreprises travaillant à l'international constitue donc un enjeu majeur.

Pour ce faire, la Douane s'appuie sur le développement de la certification OEA (Opérateur Économique Agréé). Ce statut permet d'identifier les entreprises fiables et de les faire bénéficier d'avantages en matière de simplifications douanières et de contrôles. Cette approche partenariale profite aux entreprises «labellisées» tant sur le plan communautaire qu'au niveau international grâce aux accords de reconnaissance mutuelle conclus par l'Union européenne avec des pays tiers (Japon, USA, Chine...). Ils leur permettent d'améliorer la fluidité du passage à la frontière et de conforter leur place sur ces marchés, voire d'en conquérir de nouveaux.

Un statut d'exportateur agréé

En complément, le statut d'exportateur agréé (EA) permet aux entreprises qui souhaitent bénéficier des accords de libre-échange de simplifier leurs formalités à l'exportation en leur offrant la possibilité d'attester elles-mêmes,

sur leurs propres documents commerciaux, de l'origine préférentielle des produits exportés.

Parallèlement, la dématérialisation des formalités douanières et des documents qui leur sont liés se poursuit activement, notamment au travers du Guichet unique national des formalités administratives liées à une opération de commerce international (GUN). À terme, tous les documents et autorisations liés à une opération de dédouanement seront dématérialisés, les formalités étant accessibles à partir d'un portail unique piloté par la douane.

Une concertation régulière avec les entreprises

L'ensemble de ces évolutions est en phase avec ce qui est maintenant la «norme» au niveau mondial. En effet, la dématérialisation des procédures, la généralisation de «guichets uniques d'entrée» et le développement de la reconnaissance du statut d'opérateurs agréés bénéficiant de mesures de confiance de la part des autorités douanières figurent dans l'accord sur la facilitation des échanges adopté par les membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) fin 2013 à Bali.

Dans un souci continu de modernisation, la Douane développe sa concertation avec les entreprises et leurs fédérations représentatives. Ces dernières sont régulièrement associées, en amont, à la réflexion sur les évolutions réglementaires afin d'identifier les éventuelles contraintes rencontrées par les entreprises et leurs besoins pour leur offrir un cadre amélioré de travail à l'international, tout en veillant parallèlement à ce que la Douane puisse exercer efficacement sa mission de régulation économique. ■

Accord de Bali : les industriels attendent les mesures concrètes



David BUSAM, Directeur global des douanes et du commerce pour l'Alliance Renault-Nissan

De l'Accord de Bali, les industriels espèrent l'amélioration de l'accès à l'information mais aussi la mise en œuvre de dispositions susceptibles de faciliter les échanges internationaux, notamment la mainlevée des marchandises pré-dédouanées, la déclaration dématérialisée ou l'exonération de certains instruments du commerce international.

L'accord de l'OMC sur la facilitation des échanges (l'«Accord») est de nature à améliorer de manière significative les échanges commerciaux. Nous attendons désormais la mise en œuvre des principes qu'il a définis, en particulier pour ce qui concerne de nombreux pays en développement.

Développer une meilleure coopération entre les douanes et l'industrie

L'Accord identifie un certain nombre de moyens destinés à améliorer la transparence et l'accès à l'information ; par exemple, l'Art 1§1 qui exige la publication des procédures, des taux de droits de douane, etc. Il existe encore en effet de nombreux pays où ces informations ne sont pas disponibles, au point qu'il peut même être difficile de connaître le taux de droit de douane de base (dit taux MFN). L'Art 2§2 contient sans doute la disposition la plus importante en mentionnant la possibilité de «consultations régulières entre les organismes présents aux frontières et les négociants ou les autres parties prenantes sur son territoire». Un meilleur dialogue douanes/industrie est en effet capital pour faire vivre la confiance.

Permettre la mainlevée des marchandises pré-dédouanées

L'Art 7§3 exige des membres qu'ils adoptent des procédures permettant la mainlevée des marchandises avant que les droits de douane soient définitivement fixés. Cette disposition permettrait de réduire sensiblement les coûts supportés par l'industrie sans augmenter pour autant le risque pour les administrations.

Dans l'industrie automobile, par exemple, avec une production en flux tendu, tout retard dans la livraison des pièces peut provoquer un arrêt de la chaîne, ce qui est inacceptable. Nous sommes alors contraints de maintenir nos stocks à un niveau supérieur à l'optimal tout en pouvant être amenés à effectuer des expéditions d'urgence de pièces critiques par avion.

Autoriser la déclaration dématérialisée

L'Accord n'exige pas explicitement des membres qu'ils autorisent les déclarations dématérialisées. Toutefois, l'Art 7§1.2 prévoit le dépôt préalable des documents sous forme électronique ; l'Art 7§2 autorise le paiement par voie électronique ; l'Art 10 §2.1 oblige les membres à accepter «les copies sur papier ou sous forme électronique des documents justificatifs» ; l'Art 10§7.2d permet le dépôt ou le traitement électronique. Si l'Accord ne contient aucune obligation visant à autoriser le traitement dématérialisé, celui-ci constituerait en toute logique une prochaine étape cohérente avec l'objectif qui vise à diminuer le temps et le coût nécessaires au respect des prescriptions par les négociants et les opérateurs visé à l'Art 10§1.1.b. A noter que la «documentation électronique» n'équivaut pas nécessairement à la «documentation sans recours au papier» : dans de nombreux pays, les négociants doivent d'abord remplir les formulaires électroniques avant de soumettre une montagne de documentation originale sur papier.

Faciliter l'usage des instruments de commerce international (ex emballages retournables)

L'industrie automobile investit des sommes élevées dans les emballages consignés ou retournables. Après la livraison du contenu, le conditionnement est réexpédié pour une nouvelle utilisation à un autre endroit de la chaîne d'approvisionnement mondiale. Un geste responsable qui profite tant aux constructeurs qu'à l'environnement en minimisant la consommation de ressources. Les emballages retournables devraient normalement pouvoir bénéficier de l'Art 10§9.a de l'Accord qui exige de ses membres qu'ils autorisent l'exonération des droits et taxes pour les marchandises admises temporairement dans un but spécifique.

Alléger les contrôles pour les opérateurs économiques agréés («OEA»)

L'Art 7§1 autorise les membres à prévoir des mesures additionnelles pour les OEA. Il s'agit d'une dérogation aux dispositions de l'Accord interdisant toute discrimination mais elle est compatible avec la tendance mondiale qui reconnaît les «opérateurs de confiance», ceux dont les antécédents sont suffisamment probants pour offrir toutes garanties (observance des règles, solvabilité financière, tenue de registres, etc.). Confrontées à des ressources limitées, les douanes peuvent ainsi réduire leurs contrôles sur ces opérateurs et concentrer leurs efforts sur les transfrontaliers inconnus, donc à risque. ■

La facilitation des échanges en Afrique de l'Ouest



Jean-Marie SALVA, Avocat associé au sein de DS Avocats, président de la Commission douanière d'ICC

En dépit d'efforts réels, la facilitation des échanges en Afrique de l'Ouest reste un enjeu majeur comme le révèle l'étude annuelle "Doing Business" de la Banque Mondiale. Les délais de dédouanement y demeurent significativement plus longs qu'ailleurs et le coût de ces formalités plus élevé. L'accord de Bali devrait permettre aux pays de la région de le relever même si sa mise en œuvre encore incertaine doit s'accompagner d'une politique active en termes d'infrastructures.

Les pays d'Afrique de l'Ouest n'ont pas attendu l'accord de Bali sur la facilitation des échanges pour se préoccuper de cette question. Elle est au cœur d'un processus d'intégration régionale déjà très avancé ; elle s'inscrit par ailleurs dans un mouvement massif d'adhésion à la Convention de Kyoto révisée.

La plupart des pays de la région sont en effet engagés dans une forte démarche d'intégration régionale au sein de la Communauté Économique du Développement des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDAO) créée en 1975 et dont le siège est situé à Abuja (Nigéria). La CEDAO compte aujourd'hui quinze pays de l'Afrique de l'Ouest (Bénin, Burkina, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone, Togo) avec un sous-groupe des huit pays de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) – Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo - qui forment une union monétaire et douanière avec le franc CFA comme monnaie commune.

La facilitation au cœur de l'intégration régionale africaine

Cette organisation régionale donne lieu à un empilement complexe de textes douaniers. Ainsi, depuis janvier 2013, la réglementation douanière en vigueur en Côte d'Ivoire (RCI) est constituée du Règlement n°09-2001/CM/UEMOA et de la loi n°64-291 du 1^{er} août 1964 portant code des douanes. Le droit douanier en vigueur à ce jour en RCI est donc constitué de deux codes des douanes complémentaires, le code national et le code communautaire UEMOA.

Or, l'UEMOA a récemment entrepris l'élaboration d'un nouveau code commun à l'ensemble des quinze pays de la CEDAO. Le Tarif extérieur commun (TEC) en vigueur au sein de l'UEMOA

depuis le 1^{er} janvier 2000 sera en effet étendu à l'espace CEDAO à partir de janvier 2015.

C'est pour intégrer ces évolutions régionales que la RCI est en train d'adopter un projet de nouveau code des douanes qui reprend les obligations découlant de son appartenance aux organisations sous-régionales et internationales (OMD, OMC). Il s'agit d'adapter ses moyens aux mutations du commerce international caractérisé, aujourd'hui, par l'exigence de la facilitation des échanges et de la sécurisation de la chaîne logistique. Concrètement, cela consiste à assurer la conformité du code des douanes ivoirien de 1964 avec les dispositions de celui de l'UEMOA ainsi qu'avec celles des instruments internationaux en matière douanière, notamment la Convention de Kyoto révisée et le cadre de normes SFE de l'OMD. Le but est de conférer une base juridique solide à toutes les procédures qui fondent l'action des services des douanes et aux initiatives prises en vue de leur modernisation.

La perspective d'une adhésion massive des pays de la région à la Convention de Kyoto révisée

La facilitation est en effet déjà au cœur de la Convention pour la simplification et l'harmonisation des régimes douaniers conclue à Kyoto le 18 mai 1973 dite Convention de Kyoto (CK) et amendée en juin 1999. La Convention de Kyoto révisée (CKR) est entrée en vigueur 3 février 2006. Au 31 août 2014, elle comptait 95 parties contractantes dont la plupart des pays africains.

Or, la CKR vise à supprimer les divergences existant entre les pratiques et les régimes douaniers des parties contractantes et à contribuer ainsi au développement du commerce. Ses principaux éléments sont :

- la mise en œuvre de procédures douanières simplifiées dans un

environnement prévisible et transparent ;

- l'utilisation optimale de la technologie de l'information ;
- l'utilisation de la gestion des risques ;
- un partenariat avec les milieux économiques ;
- la mise en place de voies de recours aisément accessibles.

La CKR contient donc déjà en germes la plupart des leviers de facilitation qui sont au cœur de l'AFE.

Les deux instruments présentent toutefois des différences notoires. Alors que la CKR suppose une adhésion individuelle dont seule l'annexe générale est obligatoire, l'adhésion aux 10 annexes spécifiques étant optionnelle, l'AFE se définit comme un accord global obligatoire dans tous ses éléments pour tous les membres de l'OMC.

La situation de blocage créée depuis fin juillet par le veto indien pénalise donc en priorité les pays les moins avancés (PMA). Elle est d'autant plus dommageable que l'AFE comporte en outre des dispositions inédites en leur faveur. Une section entière leur est consacrée qui leur laisse toute latitude en termes de délais de mise en œuvre. Mais la position unanime des PMA notamment africains est que la facilitation restera un vœu pieux si l'effort déjà entrepris en matière d'infrastructures ne s'intensifie pas. Or, cette question renvoie à celle, plus cruciale encore, du financement qui pâtit de la crise internationale.

Il reste à espérer que la nouvelle échéance fixée à fin décembre par le secrétaire général de l'OMC soit la bonne et que la facilitation des échanges soit remise sur les rails en étant replacée dans le contexte qui est le sien pour les PMA. L'Afrique et l'économie mondiale ont tout à y gagner. ■

BEPS : quel impact sur la stratégie fiscale des entreprises



Vanessa de SAINT-BLANQUAT, Directeur de mission à la Direction des Affaires fiscales du Medef

Les entreprises vont devoir anticiper les changements induits par les travaux sur la lutte contre la planification fiscale «agressive» menée par l'OCDE. Cet article s'inscrit dans le cadre des travaux menés par les membres de la Commission fiscale d'ICC France.

Depuis février 2013, l'OCDE a reçu mandat du G20 pour lancer des travaux de lutte contre la planification fiscale agressive connus sous le vocable BEPS (en anglais, *Base Erosion and Profit Shifting*), autrement dit l'érosion de la base fiscale et le transfert des bénéfices. C'est un sujet éminemment politique, ces travaux ayant été lancés en réaction à la crise économique et financière et sous la pression d'une opinion publique mondiale soucieuse de voir les entreprises acquitter une «*fair share of tax*». Il suppose la modernisation des principes de fiscalité internationale afin de pallier les pertes des États dues au découplage entre lieu de réalisation des bénéfices et lieu de taxation. Il ne s'agit pas uniquement de lutter contre la double non-imposition mais aussi d'opérer une répartition plus équitable des profits entre l'État de la source et celui de la résidence. En d'autres termes, il s'agit de savoir si le montant de l'impôt est juste et payé au bon endroit

Quinze actions du Plan BEPS

Le champ d'application de ces travaux est beaucoup plus large que la seule lutte contre les pratiques dommageables puisqu'il touche la quasi-totalité du paysage fiscal international (hors fiscalité indirecte). Les 15 actions du Plan BEPS, qui interagissent, proposent notamment de développer des instruments sur les transactions intragroupes financières ou sans fondement économique, de modifier la réglementation sur les prix de transfert, d'imaginer

une taxation adaptée pour l'économie numérique, de durcir les mesures anti-abus et de modifier les conventions fiscales sur plusieurs aspects. C'est donc non seulement le droit dit «mou» comme les *guidelines* sur les prix de transfert mais aussi le droit conventionnel et les droits domestiques qui devront s'adapter pour prendre en compte les nouveautés issues de ce plan d'action en terme de standards, définitions et interprétations.

Impact attendu

Qu'on se rassure, tout d'abord, l'optimisation fiscale lorsqu'elle résulte de l'utilisation légale des outils existants n'est pas répréhensible. Néanmoins, les entreprises doivent se préparer à des changements structurels importants tant au niveau de l'organisation de leur groupe que de leur stratégie fiscale à proprement parler, en vue du renforcement prévisible des obligations et sanctions :

- la notion de substance, quoique non définie à ce jour, va devenir déterminante pour analyser la légitimité d'une transaction ;
- l'élargissement de la définition d'établissement stable supposera un réexamen des situations existantes ;
- le lieu de création de valeur sera prédominant dans le cadre de la politique de prix de transfert et de l'économie numérique ;
- le CBCR (information financière pays par pays) imposera un nouveau jeu de documentation incluant des données inédites ;

- le principe de pleine concurrence pourra être écarté pour mieux appréhender la base taxable ;
- les mesures anti-abus nécessiteront d'articuler exigences du droit conventionnel et du droit domestique.

Application et mise en œuvre

Existe-il un risque de mise en œuvre partielle ou inégale des travaux BEPS ? Beaucoup de pays non-membres de l'OCDE ont été associés à cette réflexion ce qui permet notamment d'éviter la création de doubles ou multistandards ou les actions unilatérales. Néanmoins, certains États peuvent considérer qu'ils ne sont pas concernés par les standards issus du BEPS ou en sélectionner certains et en rejeter d'autres ce qui pourrait générer des inégalités de traitement et de nouvelles doubles impositions assorties d'une insécurité juridique forte pour les entreprises.

Quelle interaction entre les travaux de l'OCDE, de l'UE et de la France ? La plupart des sujets du BEPS sont également traités au niveau européen ou national, que ce soit en parallèle, en amont ou en aval. Pour certains, leur mise en œuvre sera fonction des conclusions de l'OCDE.

A partir de quand les conclusions BEPS seront-elles effectives ? Le calendrier est extrêmement serré, la fin des travaux étant prévue pour 2016. Toutefois, c'est dès à présent que les entreprises doivent anticiper en analysant leur chaîne de valeur et en documentant leurs zones de risques. ■

Réciprocité, compensations et offsets au cœur des marchés publics



Christian SYLVAIN, Président de l'European Club for Countertrade and Offset (ECCO), Expert associé au Centre Européen de Droit et d'Économie (CEDE)

Les pays émergents utilisent couramment la compensation ou «offset» comme monnaie d'échange pour l'accès à leurs marchés. Mais, en matière de marchés publics, le droit international reste à construire. D'où la nécessité d'approfondir la définition de la réciprocité et d'imaginer de nouvelles règles de gestion des contrats internationaux aux marchés publics dans un cadre multilatéral.

La Chine, l'Inde, la Russie et l'Afrique du Sud ne se privent nullement d'être protectionnistes. Investir en Inde tient encore du parcours du combattant et l'implantation industrielle en Chine passe par la création de filiales communes à 50/50. L'accès aux marchés publics et aux services reste en outre très limité chez ces grands partenaires qui ne signent des contrats que contre compensations.

Pressés d'effectuer leur rattrapage économique, les pays émergents, et plus encore les pays en voie de développement, ont bien compris que cette formule offrait aux pays développés l'une des seules voies possibles de soutien de leur croissance. L'accès au marché est donc échangé ou vendu contre le transfert ou la création d'un bénéfice économique qui peut se concrétiser soit par des localisations et des transferts de technologie d'une partie du bien acheté (compensation directe) soit par la création de valeur ajoutée locale par l'investissement sous des formes extrêmement variées (compensation indirecte).

Sans réglementation internationale, les compensations ou «offsets» constituent donc la clé de l'accès des marchés publics des pays émergents car c'est la condition qu'ils imposent à la signature de tous les grands contrats.

Marchés Publics : un droit international à bâtir

Au niveau mondial, les marchés publics ont été évoqués dès l'après-

guerre dans le cadre des Nations Unies. Mais à cette époque marquée par la guerre froide, on a considéré qu'ils relevaient de la souveraineté des États et ils ont été laissés de côté par le droit international.

Ce mouvement a commencé à s'inverser en 1986 à Punta del Este dans le cadre de l'Uruguay Round. Il a trouvé son point d'orgue le 15 avril 1994 à Marrakech avec l'adoption de l'Accord plurilatéral sur les Marchés Publics (AMP), le jour même de la création de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Parallèlement, la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) a adopté des lois types pour la passation des marchés publics dans les États émergents ou en développement.

C'est dans l'article I-1 de l'Accord des Marchés Publics qui vient d'être révisé le 16 décembre 2011 (doc GPA:112) qu'il faut chercher la seule définition légale de la compensation : «L'expression «opération de compensation» s'entend de toute condition ou de tout engagement qui encourage le développement local ou améliore le compte de la balance des paiements d'une partie, tel que l'utilisation d'éléments d'origine nationale, l'octroi de licences pour des technologies, l'investissement, les échanges compensés et les actions ou prescriptions similaires». Des opérations qui sont normalement interdites (art. IV-6), exceptées pour les pays en voie de développement (art.V-3-b) signataires de cet accord. Les accords AMP (artV-1)

les qualifient de «traitement spécial et différencié».

Contrebalancer les écarts économiques entre Nord et Sud

Ces qualificatifs pourraient-ils être utilisés comme élément de réciprocité conformément au concept défini par le Conseil européen du 16 septembre 2010 ?

«Les partenariats stratégiques de l'Union européenne avec des acteurs clés dans le monde constituent un instrument utile pour servir les objectifs et les intérêts européens. Mais, pour qu'il en soit ainsi, ces partenariats doivent fonctionner dans les deux sens, sur la base d'intérêts et d'avantages mutuels, étant entendu que tous les acteurs ont des droits mais aussi des devoirs...»

Depuis la nuit des temps, la réciprocité est utilisée par certaines tribus et petits groupes ethniques. La question qui se pose est de savoir si l'usage de ce concept pourrait être validé entre pays en développement et pays développés en introduisant un élément de rattrapage baptisé compensation. Une telle reconnaissance permettrait de lui donner enfin un contenu juridique.

La réciprocité peut-elle être qualifiée et légalisée

Le premier traité de réciprocité fut conclu entre l'Amérique du Nord britannique et les États-Unis, un texte connu aussi sous le nom de traité d'Elgin-Marcy. Mis en place en 1854, il offrait à l'Amérique du Nord britannique une remise de 21% sur

les taxes d'importation concernant les ressources naturelles. En contrepartie, les Américains obtenaient des droits de pêche sur la côte Est. Ce traité fut actif de 1854 à 1866 avant d'être abrogé par les Américains car ceux-ci estimaient que seul le Canada en profitait.

L'expérience américano-canadienne montre que les opportunités de signer un accord de réciprocité ne sont économiquement et politiquement pas nombreuses et supposent un certain degré de maturité pour que la réciprocité puisse perdurer. Cependant, les chiffres sont là pour démontrer que la tentative en vaut la peine.

La réciprocité peut prendre plusieurs formes et, comme le montre l'exemple canadien, l'équilibre entre importation et exportation est difficile à obtenir, en particulier lorsque les niveaux économiques des pays marquent une grande différence.

Ce que recherche l'Europe sur son marché intérieur, c'est une solution équitable, une forme de solidarité dans laquelle la compensation imposée n'a pas sa place, par opposition à son marché extérieur où l'accroissement du marché devient prioritaire dans un échange équilibré qui requiert la réciprocité. Un grand nombre de pays en voie de développement ou en émergence utilisent la compensation comme monnaie d'échange de l'accès à leurs

marchés. Voie royale s'il en est puisque aucune réglementation ne s'y attache.

Les limites de la compensation directe

Le travail qui reste à accomplir est considérable. Nous avons usé et abusé des octrois de compensations directes à la Chine au cours dix dernières années, en particulier les transferts de technologie et les délocalisations des fabrications parce que nous pensions que les nations fortement dotées en main-d'œuvre se spécialiseraient dans les industries de main-d'œuvre et, qu'inversement, les pays fortement dotés en capital se spécialiseraient dans les secteurs qui requièrent une importante concentration capitaliste comme la recherche et développement.

Depuis 2008, la crise financière a démontré que des pays qui s'étaient spécialisés dans les industries de main-d'œuvre deviennent fortement capitalistes (en 2013, 70% des IDE étaient chinois) et fortement innovateurs, toujours à l'image de la Chine qui détient le record mondial des brevets déposés en 2010.

Il convient donc d'être extrêmement prudent sur cette idée du partage de la conception et de la production entre le Nord et le Sud.

Un tel constat invite à aller plus loin dans la définition et la mise en place

de la réciprocité et à réfléchir à la création de nouveaux outils commerciaux légaux tel que la compensation. En d'autres mots, il s'agit de définir et de développer des règles destinées à accroître sensiblement l'efficacité de notre diplomatie économique.

Conclusion : la réciprocité solution la plus équitable

Au stade actuel des relations commerciales internationales, la réciprocité peut être la solution la plus équitable, assortie d'un élément de différenciation adapté au niveau économique du pays. La technique de la compensation (ou offset) est particulièrement adaptée à ce contexte et pourrait servir de lien légal entre les différents groupes et composer ainsi un corpus de nouvelles règles de gestion des contrats internationaux des marchés publics dans un cadre multilatéral.

Celles-ci pourraient s'appuyer sur la dernière révision des AMP de décembre 2011. La réciprocité, concept uniquement politique aujourd'hui, serait donc définie sur la base d'un contenu différent de rattrapage adapté à la nature du pays acheteur. Pour favoriser la mise en place d'un tel processus, priorité doit être donnée à la mise en place d'un bureau européen de contrôle et de mesure des impacts des compensations en terme de balance des emplois, des impôts et des investissements en R&D. ■



Deux familles de compensations

L'objectif d'une opération de compensation peut être soit économique (avec l'objectif d'équilibrer la balance des paiements), soit politique avec la volonté de protéger la sécurité du pays (la souveraineté) en réalisant soi-même une partie du bien acheté. Les compensations se répartissent en deux grandes familles :

- **Les compensations directes** (localisation imposée et transfert de technologie gratuit principalement).

Ce sont les plus redoutables pour plusieurs raisons. La grande majorité des entreprises les subissent : il est courant de voir les commerciaux promettre localisation ou transfert de technologie pour verrouiller une vente sans en mesurer les conséquences. Or, les localisations engendrent pertes d'emplois, de valeur ajoutée, de taxes, d'impôts sur les bénéfices, de TVA, d'impôts sur le revenu, de charges sociales, de savoir-faire sans oublier la création de nouveaux concurrents, bien plus compétitifs sur les salaires et les charges et qui rament au passage la technologie de fabrication sans rien payer en retour.

- **Les compensations indirectes.** Ce sont les plus flexibles, puisque elles imposent de créer de la valeur ajoutée de quelque nature que ce soit dans le pays acheteur et non plus de transférer une partie du bien vendu. Associées aux grands groupes par des contrats de type PPP (*Public Private Partnership*), les PME pourraient en tirer un réel avantage et trouver là un moyen de se propulser à l'exportation. Il y a donc là matière à innovations.

Quels choix pour les juristes d'entreprises face à l'arbitrage

En partenariat avec l'Association française des juristes d'entreprises (A.F.J.E), l'ICC France animait un séminaire sur le thème «L'entreprise face au choix de l'arbitrage», le 3 avril 2014 dans les locaux d'ICC. Pourquoi choisir l'arbitrage ? Comment choisir un arbitre ? Tour d'horizon.

L'affaire Tapie a, certes, touché l'opinion publique. Mais elle n'a pas eu un retentissement négatif sur l'arbitrage. 90% des contrats internationaux contiendraient une clause d'arbitrage. Dans son propos introductif, François Georges, Délégué Général d'ICC France, a mis en évidence la progression de ce mode de règlement des litiges. Le nombre d'affaires, de l'ordre de 800 nouvelles affaires, a été supérieur en 2013 par rapport à l'année précédente. La Cour Internationale d'Arbitrage a approuvé plus de 500 sentences en 2013, ce qu'elle n'avait jamais fait dans le passé. Sur un total de 759 nouvelles affaires, Paris reste la première place d'arbitrage dans le monde devant Londres et Genève. Paris est en 3^{ème} position pour le nombre d'arbitres nommés - 1300 arbitres de près de 80 nationalités différentes - et le nombre de participants, en 2012.

Anne-Marie Guillerme, Responsable de la Commission contentieux de l'A.F.J.E, a insisté sur le rôle de premier plan des juristes d'entreprise dans la rédaction des clauses compromissaires et les nouveaux défis qu'ils doivent relever.

Architecture de la solution : résolution amiable et arbitrage

Avec l'abondance de «clauses pathologiques», l'arbitrage est devenu source de contentieux. C'est la contrepartie de son succès ! Mais ce n'est pas une fatalité. Des entreprises mettent en place une véritable architecture pour bâtir la solution des conflits. «*Chez Orange, nous prévoyons deux étapes lors de la rédaction de la clause d'arbitrage. La première phase amiable comprend une négociation directe, puis l'intervention d'un tiers neutre qui est soit un conciliateur, soit un médiateur. Faute d'entente, la deuxième phase est l'arbitrage*», a expliqué Isabelle Hautot, Directeur juridique Orange. Jean-Baptiste Racine, professeur de droit à l'Université de Nice, confirma qu'il est rare de trouver dans les contrats internationaux des clauses «sèches» sans la recherche d'un accord amiable. La clause doit être bien pensée, discutée, négociée et rédigée, sinon elle est source de conflits. Mieux vaut éviter la «midnight clause» négociée tard dans la nuit lorsque les conseils sont fatigués ! Les parties peuvent coupler la médiation et le «dispute board», deux modes régis par des règlements de la CCI, gages de sécurité. En revanche, le med-arb (une médiation suivie d'un arbitrage par le même expert) a ses limites, car il n'incite pas aux confidences auprès du médiateur. Le Professeur Racine a souligné la supériorité de l'arbitrage institutionnel par rapport à l'arbitrage ad hoc : «*Tant vaut l'institution de l'arbitrage, tant vaut l'arbitrage institutionnel*». Dans ce domaine, la CCI s'est imposée comme l'institution mondiale de référence. Andrea Carlevaris, Secrétaire général de La Cour internationale d'arbitrage de la CCI, réaffirma que la Cour, seule, est

l'institution habilitée à appliquer le règlement 2012 de la CCI. Les délais et le coût de l'arbitrage, la récusation d'un arbitre, l'examen du projet de sentence ont donné lieu à un débat avec les participants au séminaire. «*En dessous de 5 millions d'euros, mieux vaut ne pas aller à l'arbitrage*», a estimé Michel Siraga, l'Ancien président de l'A.F.J.E, ancien Directeur juridique Dassault.

Qualités de l'arbitre : réputation, disponibilité, indépendance

Tout le monde ne peut être arbitre ! Anne-Marie Guillerme, Directrice Grands Contentieux Total, a détaillé les qualités requises lors de la recherche d'un arbitre : réputation, disponibilité, indépendance. Ces critères facilitent le dénouement d'une sentence juste. Charles Jarrosson, arbitre international, professeur de droit à Université de Paris II, a fait part de son expérience : «*Dans une affaire où j'ai été successivement sollicité par les deux parties, j'ai joué la transparence. J'ai ainsi été nommé président du tribunal arbitral* !» De son côté, Gérard Pluyette, conseiller doyen (H) de la Cour de cassation, a présenté les principes qui guident l'intervention du juge d'appui pour résoudre le choix de l'arbitre. «*Ces juges professionnels, très bien formés à l'arbitrage, ne cherchent pas à démolir une justice éventuellement concurrente, mais bien au contraire à favoriser l'arbitrage en nommant la bonne personne*», a souligné Béatrice Castellane, avocate, AMCO, cabinet Castellane lors de la synthèse des travaux. Le recours à une institution, comme la Cour internationale, sert de régulateur, à la différence d'un arbitrage ad hoc. Reste qu'un plus grand nombre de juristes d'entreprise doit se professionnaliser dans la rédaction des clauses d'arbitrage. Un excellent sujet pour un prochain séminaire. ■



©DR

→ Anne-Marie Guillerme, Responsable de la Commission contentieux de l'A.F.J.E

Comment réussir le financement d'un arbitrage par un tiers

Peu connu en France, le financement de l'arbitrage par un tiers a fait l'objet de débats animés, lors du séminaire organisé par ICC France, le 16 mai 2014. Quels enjeux et difficultés pour les entreprises, les tiers financeurs, les avocats, les arbitres ?

L'arbitrage est en pleine évolution. Connus sous la dénomination anglaise «*Third Party Funding*» ou TPF, des tiers proposent aux entreprises une solution de financement des procédures. Peu connu en France, ce mécanisme est décrypté dans un guide pratique publié par ICC France. François Georges, Délégué Général ICC France, a rappelé qu'une procédure d'arbitrage représente un coût élevé pour les entreprises. Aussi, le financement par un tiers est un levier intéressant pour rendre l'arbitrage plus accessible, notamment aux PME. Au niveau international, il existe une trentaine de fonds spécialisés qui évoluent au sein d'un marché non encadré. Cela suppose vigilance et prudence quant au choix du tiers financeur. José Rosell, Avocat associé, Hugues Hubbard & Reed LLP a mis en avant les avantages du TPF, mais aussi l'accroissement des contentieux et les difficultés déontologiques qu'il suscite.

Courtage et fonds spécialisés

Le financement par un tiers n'est pas sans écueils pour la partie financée. «*Celle-ci doit vérifier l'origine des fonds et veiller à ce que le tiers financeur l'accompagne jusqu'à l'issue du procès, y compris pour les frais d'exequatur*», a souligné Jean-Paul Sauteraud, Directeur

juridique, Fives. Alexandre Job, juriste d'entreprise, Direction des Grands Contentieux, Total SA, a assuré que «*le TPF finance, en général, les demandeurs et peut demander jusqu'à 80 % des dommages et intérêts versés. Les grandes entreprises font rarement appel à des financeurs, car elles sont dans 2/3 des cas en défense. Par un faisceau d'indices, elles peuvent être amenées à découvrir que la partie adverse est financée.*» Un débat s'est engagé avec les participants sur l'obligation de la révélation du tiers financeur et l'indépendance des arbitres.

Isabelle Smith Monnerville, Avocate associée Smith D'Orla, a animé les débats qui réunissaient un courtier spécialisé – le seul existant à ce jour – et un fonds de financement. Maddi Azpiroz, Managing Partner Claim Trading Ltd, a créé son cabinet de courtage, il y a trois ans, pour répondre à une demande croissante. «*En général, les fonds ne sont pas intéressés par des financements en deçà de 2 millions d'euros, a-t-elle mis en exergue. Nous avons huit critères qui nous permettent de sélectionner les fonds pour nos clients.*» Alain Grec, Directeur de La Française, fonds adossé au Crédit Mutuel, a fait part de la grande sélectivité des dossiers, le fonds ayant un objectif de rentabilité vis à vis de ses investisseurs. Isabelle Smith Monnerville a rappelé qu'il y avait plus de demandeurs que de financeurs. Aussi, les fonds ont-ils le choix de leurs clients !

Déontologie et contentieux

Graham Coop, Solicitor associé, Volterra Fietta, à Londres, a présenté les notions très anciennes de «*maintenance et champerty*» visant à interdire toute activité favorisant le financement des contentieux. Si le TPF est admis au Royaume Uni, la

situation est moins évidente dans certains Etats aux USA, en Australie (berceau du financement par des tiers), à Singapour et à Hong-Kong. Toutefois, les sociétés de financement fleurissent dans le monde entier.

Louis Degos, Avocat associé, K & L Gates, a précisé la déontologie qui découle de ce nouveau mode de financement. «*L'étendue des informations fournies au tiers avant et pendant la procédure arbitrale entraîne la nécessité d'accords de confidentialité entre les parties. Les relations entre le financeur et l'avocat peuvent exister, mais l'avocat veillera à ne pas être nommé dans des affaires où l'on retrouve le même financeur. Par ailleurs, le mécanisme du TPF ne doit pas être un moyen de détourner l'interdiction du pacte de quota litis, convention par laquelle la fixation des honoraires d'un avocat est détournée uniquement en fonction du résultat judiciaire.*»

Qu'en est-il des contentieux en matière de financement par les tiers ? Carine Dupeyron, Avocate associée, August & Debouzy, a dressé un panorama des décisions relatives à la validité de l'intervention du TPF. «*Il y a peu de contentieux, mais ils sont massifs et compliqués*», a souligné Philippe Pinsolle, Avocat associé, Quinn Emmanuel Urquhart & Sullivan. Les litiges entre le financeur et le financé ont des coûts exorbitants et débouchent sur des solutions inextricables. Les incertitudes liées à ce mode de financement émergent ne doivent pas être un frein pour les entreprises. En conclusion, François Georges a proposé que la Commission d'Arbitrage d'ICC France réfléchisse à l'élaboration d'une charte des bonnes pratiques du financement par un tiers. ■



Les Formations et Séminaires d'ICC France (4^{ème} trimestre 2014)

Notez les prochains rendez-vous sur votre agenda !

Avec son **Centre de Perfectionnement au Commerce International (CPCI)**, ICC France répond aux besoins de entreprises françaises de toutes tailles désireuses de disposer d'outils et de moyens de pointe pour devenir plus performantes et réussir à l'international.

Depuis sa création en 1919, la Chambre de Commerce Internationale s'est donnée pour mission d'élaborer des règles et des contrats-types pour faciliter les transactions commerciales internationales (Incoterms, contrats de vente modèle, règlement d'arbitrage, e-Resist pour lutter contre la corruption...). Autant d'outils qui correspondent à de bonnes pratiques reconnues dans le monde entier. Ainsi, les entreprises peuvent négocier des contrats équilibrés et sécuriser leurs transactions internationales.

NOS FORMATIONS

Au cours du 4^{ème} trimestre 2014, les formations et séminaires portent principalement **sur le Trade Finance et les modes alternatifs de règlement des litiges**. Pour animer ces formations, ICC France fait appel aux meilleurs spécialistes du sujet, dotés d'une solide expérience comme formateurs.

Chaque session de formation propose plusieurs niveaux : débutant, intermédiaire, avancé. La priorité est donnée aux sessions d'une journée ou aux sessions fractionnées, mais rapprochées dans le temps. Le nombre de participants est volontairement limité à 12 personnes par stage, afin de favoriser la qualité des interventions et l'interaction entre participants et formateurs.

Les sessions se tiennent principalement à Paris, au siège d'ICC

France (9, rue d'Anjou 75008 Paris). Sur demande auprès d'ICC France, il est possible de les organiser en entreprises ou dans les grandes villes françaises.

Calendrier

- **2 octobre** : L'encaissement documentaire (une journée, 9h à 17h)
- **7 octobre au 5 novembre** : Etude d'un cas d'arbitrage complexe (5 demi-journées)
- **9 octobre** : L'obligation bancaire de paiement (une journée, 9h à 17h)
- **13-14 octobre** : Initiation aux crédits documentaires (2 journées, 9h à 17h)
- **16 octobre** : Le forfaiting (une journée, 9h à 17h)
- **21 octobre** : Initiation aux garanties bancaires internationales (une journée, 9h à 17h)
- **6 novembre** : Les règles uniformes relatives aux garanties sur demande (une journée, 9h à 17h)
- **12-20 novembre** : Formation intensive aux crédits documentaires (7 jours 9h à 18h)
- **21 novembre** : La Lettre de crédit Stand-by commerciale (une journée, 9h à 17h)
- **27-28 novembre** : Maîtrise des garanties bancaires internationales (deux journées, 9h à 17h)

NOS SEMINAIRES

Afin de répondre aux préoccupations des entreprises, ICC France organise chaque année des séminaires sur

des thèmes économiques et juridiques d'actualité. Nous nous attachons à choisir les meilleurs experts pour intervenir dans le cadre de ces manifestations. D'éminents professeurs de faculté, des avocats et des conseils, des magistrats, des dirigeants d'entreprises, des représentants d'organisations professionnelles constituent le panel des différentes tribunes. Ces rendez-vous sont très attendus par la communauté «Business» évoluant dans un contexte international. En général, une moyenne de 50 à 100 personnes y participent. Ils sont ouverts à tous, quel que soit le niveau de connaissance du sujet. Des professionnels basés en France, mais aussi à l'étranger, s'inscrivent à ces séminaires de renommée internationale compte-tenu du niveau d'expertise de ces interventions. Lieu de networking cosmopolite, chaque participant repart avec des contacts privilégiés et un éclairage précis sur les questions qui le préoccupent. En général, ils se déroulent sur une demi-journée, au siège mondial de la Chambre de Commerce Internationale 33-43 avenue du Président Wilson Paris 16^{ème}.

Calendrier

- **16 décembre** : Modes alternatifs de résolution des litiges et propriété intellectuelle
- **11 décembre** : Les innovations du Trade Finance en 2015 ■

Retrouvez le contenu de nos formations et de nos séminaires sur

www.icc-france.fr

Vous pouvez contacter également Nicole Henry, ICC France, au 01 42 65 12 66
nicole.henry@icc-france.fr

