

**LE DROIT,**  
vecteur d'attractivité  
de la France

**COMMERCE INTERNATIONAL**  
et digitalisation des documents  
commerciaux : la Covid, un formidable  
accélérateur

**CONTENTIEUX CLIMATIQUE :**  
un palliatif à l'insuffisance perçue  
des mesures mises en œuvre ?

# ÉCHANGES

## INTERNATIONAUX

N° 119

Octobre 2021

LE MAGAZINE DU COMITÉ FRANÇAIS DE LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE



*Interview exclusive*

**MICHEL BARNIER**

*ex-négociateur en chef du Brexit,  
Commission européenne*

« Le Brexit n'a pas fragilisé le projet européen.  
Il a au contraire renforcé la conviction  
que, ensemble, nous sommes plus forts  
pour faire face aux grands défis »



**FRANCE**  
CHAMBRE DE COMMERCE  
INTERNATIONALE

L'organisation mondiale des entreprises

**DOSSIER**

**BREXIT : L'ÉPILOGUE**



**fluxys** 



shaping together  
a bright energy  
future

**We are committed to continue building a greener energy future for the generations to come. People, industry and societies all need energy to thrive and progress. Fluxys accommodates this need: we put energy in motion through our infrastructure. We move natural gas while paving the way to transport hydrogen, biomethane or any other carbon-neutral energy carrier and to accommodate carbon capture and usage/storage chains.**

[fluxys.com](https://fluxys.com)

# ÉCHANGES INTERNATIONAUX

Magazine du Comité français de la Chambre de commerce internationale

N° 119 - Octobre 2021



## Éditeur :

Comité français de la Chambre de commerce internationale  
29 rue de Miromesnil – 75008 Paris  
Tél. : 01 42 65 12 66  
www.icc-france.fr

## Directeur de la publication :

Philippe VARIN

## Rédacteur en chef :

Emmanuelle BUTAUD-STUBBS

## Conseillère éditoriale :

Marie-Paule VIRARD

## Secrétaire de rédaction :

Marjolaine ABADA-FASQUELLE

## Régie publicitaire :

Éditions OPAS  
BP 306 — 75525 PARIS Cedex 11  
Tél. : 01 49 77 49 00  
Fax : 01 49 77 49 46

## Éditeur conseil :

Jean-Pierre KALFON©  
Dépôt légal 92892  
N° ISSN 2497-0425

## Imprimeur :

Imprimerie du Canal



Échanges internationaux est le seul magazine d'information d'ICC France, Comité national français de la Chambre de commerce internationale

# SOMMAIRE

- 03** Tandis que la reprise se dessine, ICC accompagne les entreprises dans leur quête d'une résilience robuste et durable  
*Philippe VARIN, président, ICC France*

## 04 INTERVIEW EXCLUSIVE

### Michel BARNIER

*ex-négociateur en chef du Brexit, Commission européenne*

**« Le Brexit n'a pas fragilisé le projet européen. Il a au contraire renforcé la conviction que, ensemble, nous sommes plus forts pour faire face aux grands défis »**



©DR

## MONDIALISATION : MODE D'EMPLOI | p. 08 à 10

- 08** Négociations OMC sur le e-commerce : ICC milite pour un résultat ambitieux
- 09** De la nécessité d'un accord de non-prolifération contre les pandémies contraignant
- 10** Impression 3D : une innovation protéiforme conquérante

## FACILITATION DU COMMERCE | p. 11 à 14

- 11** Commerce international et digitalisation des documents commerciaux : la Covid, un formidable accélérateur
- 13** L'union douanière à l'horizon 2025 : le contrôle exclura-t-il la confiance ?

## RÉSOLUTION DES LITIGES | p. 15 à 19

- 15** Le droit, vecteur d'attractivité de la France
- 16** Contentieux climatique : un palliatif à l'insuffisance perçue des mesures mises en œuvre ?
- 18** Les terres rares, nouvelle « frontière » de l'arbitrage international

## DOSSIER

### BREXIT : L'ÉPILOGUE

- 21** Présentation du dossier
- 22** Brexit et report, un jour sans fin ?
- 24** Brexit et douanes : un premier bilan résolument positif
- 25** Des CCI très actives pour accompagner les entreprises dans l'aventure du Brexit
- 27** Les Incoterms 2020 dans les contrats de vente avec le Royaume-Uni de l'après-Brexit
- 29** Le Brexit chez Michelin : une course de fond avec de nombreux rebondissements

## POINTS DE VUE DE START-UP | p. 31 et 32

- 31** L'accès aux signaux faibles, élément clé de la gouvernance moderne
- 32** Paiements en devises, risques de change : Ambriva sécurise les opérations des TPE/PME et les rend agiles



## Quality learning from the world business organization

We deliver online certification and professional development services to meet the educational needs of banks, corporates and other organisations at the forefront of international trade. (Trade finance, International business and Regulation and compliance)

**3**

Categories of online certificate programmes

**40+**

e-Courses and certifications

**8**

Supply Chain Finance Summits

**40+**

Podcast episodes

**170+**

Countries with alumni

**LEARN MORE** [www.icc.academy](http://www.icc.academy)



©DR

# LA REPRISE SE DESSINE, ICC ACCOMPAGNE LES ENTREPRISES DANS LEUR QUÊTE D'UNE RÉSILIENCE ROBUSTE ET DURABLE

Le ciel s'éclaircit. Avec le déconfinement, la consommation est repartie, le moral des dirigeants s'améliore et l'activité économique reprend son cours. L'OCDE s'attend désormais à une croissance économique mondiale de 5,7 % cette année et de 4,5 % en 2022<sup>1</sup>. Le commerce mondial a lui aussi rebondi plus vite et plus fort que prévu selon Euler-Hermès<sup>2</sup>, une tendance qui devrait se confirmer avec une croissance de 8 % en volume et de 16,9 % en valeur des échanges internationaux pour l'ensemble de l'année et encore supérieure à la moyenne (respectivement +6 % et +8 %) en 2022, estiment les experts de l'assureur-crédit grâce à la reprise de la demande mondiale et à la nécessité pour les entreprises de reconstituer leurs stocks.

La reprise se précise donc, même si elle est inégale. Ainsi, les entreprises européennes qui sont entrées dans la crise avec de faibles niveaux de stocks se révèlent plus vulnérables que leurs concurrentes américaines et asiatiques car cette pression sur la demande met les prix du fret maritime et de certaines matières premières sous tension. Elle reste aussi fragile, exposée à de nouveaux revers, tant qu'une proportion importante de la population mondiale ne sera pas vaccinée. Mais, partout sur la planète, l'espoir renaît, en dépit de la progression du variant Delta ces dernières semaines.

En cette rentrée qui marque une étape importante dans le combat contre les effets économiques de la pandémie, l'Union européenne inaugure aussi une nouvelle période de son histoire. Le départ des Britanniques rebat les cartes, un bouleversement qui invite les Européens, notamment les entreprises, à s'adapter. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi d'y consacrer le dossier de ce numéro (voir p. 21-29), un premier bilan quelque huit mois après l'entrée en vigueur du Brexit afin d'en tirer les premiers enseignements pour l'avenir. Dans une interview exclusive, Michel Barnier, le négociateur européen, livre son analyse de cette nouvelle donne et partage avec nous sa vision des priorités à inscrire à l'agenda européen pour les années à venir (voir p. 4).

Pour l'Union européenne à 27, il s'agit en effet plus que jamais de s'affirmer en tant que puissance économique pour conjurer la crise grâce au plan de relance et au soutien de la Banque centrale européenne, mais aussi promouvoir un modèle de croissance inclusive en ligne avec ses valeurs : agenda numérique, *green deal*, sans oublier l'ambitieux paquet législatif « Fit for 55 » (douze propositions rendues publiques le 14 juillet pour permettre à l'UE d'atteindre l'objectif de réduction de ses émissions de CO<sub>2</sub> d'au moins 55 % d'ici à 2030), la proposition de loi sur le devoir de vigilance et la mise en œuvre d'une politique commerciale plus assertive dotée de nouveaux outils destinés à protéger le grand

marché des pratiques commerciales déloyales... Autant de sujets décisifs qui seront, n'en doutons pas, au cœur de la présidence française du premier semestre 2022.

Au plan mondial aussi, les organisations multilatérales – OMS, OMC, FMI... – ont décrété la mobilisation générale afin d'apporter une réponse globale aux défis posés par la crise sanitaire, et d'abord, à la nécessité de produire et distribuer suffisamment de vaccins auprès des populations de tous les continents, notamment celles des pays en développement bien trop peu protégées. La Chambre de commerce internationale (ICC) participe activement à ces initiatives mondiales destinées à lutter contre la Covid-19, notamment avec l'accélérateur ACT dont la mission est de faciliter l'accès de tous aux diagnostics, thérapeutiques et vaccins anti-Covid, comme elle soutient le principe d'une levée des brevets et s'engage dans une démarche de chambre de compensation globale afin de faciliter les partenariats entre producteurs de vaccins.

D'une manière générale, ICC adapte sa politique et son organisation aux nouveaux défis qu'impose la crise sanitaire mais aussi le changement climatique et la réalisation des objectifs de développement durable, notamment en faisant évoluer la gouvernance de ses commissions internationales. À noter à ce sujet l'arrivée du Français François Brunet, *partner* chez Hogan Lovells, à la tête de la Commission concurrence. ICC travaille aussi à l'harmonisation des positions des uns et des autres dans la mise en œuvre de nos cinq campagnes globales (le *trade* comme accélérateur de croissance, le climat, la technologie pour tous, la lutte contre les inégalités et l'action en faveur du long terme) tout en incitant les comités nationaux à renforcer leur rôle.

Quelques nouvelles enfin, dans ce contexte, de l'action du Comité français. Notre équipe se mobilise partout où elle peut être utile dans cette période où coopération et esprit de solidarité doivent jouer à plein. Qu'il s'agisse du pilotage stratégique des commissions thématiques (avec le souci de créer de la valeur pour nos adhérents toujours plus nombreux) ou du renforcement de nos actions en partenariat avec l'AFEP (climat), le Medef (politique commerciale) et via tout le réseau ICC France pour la promotion de la boîte-à-outils PME d'ICC. Voilà, chers lecteurs, les nombreux chantiers qui nous tiennent à cœur, tant à ICC qu'au Comité français, pour vous accompagner dans les transformations qui s'imposent dans la perspective d'une résilience aussi robuste que possible, mais également équilibrée, juste et durable.

Bonne reprise à tous !

**Philippe VARIN,**  
Président, ICC France

1. Perspectives économiques de l'OCDE, rapport intérimaire, septembre 2021.

2. Scénario macroéconomique, 21 septembre 2021, [www.eulerhermes.fr](http://www.eulerhermes.fr).



# « LE BREXIT N'A PAS FRAGILISÉ LE PROJET EUROPÉEN. IL A AU CONTRAIRE RENFORCÉ LA CONVICTON QUE, ENSEMBLE, NOUS SOMMES PLUS FORTS POUR FAIRE FACE AUX GRANDS DÉFIS »

**Au cœur des négociations du Brexit pendant quatre ans et demi, Michel Barnier revient sur cette expérience hors du commun pour nous la faire partager et en tirer les leçons quant au fonctionnement et à l'avenir de l'Union européenne. Avec, à travers ses propos, une conviction forte : il est impossible de réussir sans une action collective faite de confiance et de solidarité.**

**Échanges Internationaux.** Pendant quatre ans et demi, vous avez conduit les négociations du Brexit au nom de l'Union européenne. Comment qualifieriez-vous cette expérience par rapport aux nombreux mandats politiques que vous avez exercés ?

**Michel Barnier /** Comme tous les mandats qui m'ont été confiés, celui qui m'a mené à conduire les négociations du Brexit a été extrêmement enrichissant. Pour construire du consensus et une cohésion sincère entre 27 États, il faut faire preuve d'un engagement permanent. C'est ce que j'ai fait en me rendant trois à quatre fois dans chaque capitale européenne, en nouant des liens directs et étroits avec les gouvernements comme avec les oppositions, pour faire converger toutes les demandes. Ma méthode est faite de transparence et de clarté, éprouvée au gré de tous les mandats locaux et nationaux que j'ai eu l'honneur d'exercer.

**E.I.** Face à cette négociation totalement inédite, les institutions européennes ont-elles su mettre à votre disposition les ressources et les procédures susceptibles de vous aider dans votre tâche ? Qu'est-ce que

cette expérience aura, à votre avis, changé durablement dans le fonctionnement des institutions européennes ?

**M.B. /** Si l'Union est parfois rongée par sa bureaucratie, elle a su cette fois faire preuve d'une réelle agilité, aux fondements du renforcement de sa cohésion et de son unité. La négociation du Brexit, tout comme les réponses apportées lors de la pandémie, le montrent. Selon moi, ce que les pays membres de l'UE ont appris de cette longue négociation, est que, face aux différentes menaces et imprévus qui la guettent, l'unité européenne est toujours la réponse la plus adaptée, pour l'Union comme pour chacun des États membres.

**E.I.** Quels sont les acquis de l'accord de retrait d'octobre 2019 ? Quelles sont les garanties qu'il a apportées aux citoyens et aux entreprises ?

**M.B. /** L'accord de retrait, conclu en octobre 2019, a permis au Royaume-Uni de quitter formellement l'Union européenne, le 31 janvier 2020, de manière ordonnée. Avec ce premier accord, nous avons garanti les droits des citoyens établis de part et d'autre de la Manche. Nous avons réglé nos obligations financières réciproques. Et nous avons trouvé une solution opérationnelle pour éviter le

retour d'une frontière physique sur l'île d'Irlande. Ces points étaient fondamentaux. Mais ils ne réglaient pas notre future relation, ni en matière économique, ni en matière de sécurité.

L'accord du 24 décembre 2020 permet de remédier à cela. Il comprend d'abord un accord de libre-échange ambitieux et équitable, sans tarif ni quota. Et au cœur de cet accord, de nouvelles règles du jeu économique, le « *level playing field* », qui garantiront un commerce juste, dans la durée.

Notre accord comprend aussi un partenariat économique et social dont le champ est sans précédent puisqu'il couvre les transports aériens et routiers, l'énergie, la lutte contre le changement climatique, et évidemment la pêche, pour laquelle nous avons trouvé une solution juste, permettant de garantir globalement une base d'accès réciproque aux eaux et aux ressources.

Notre partenariat prévoit également une coopération en matière de recherche et d'innovation, de sûreté nucléaire et sur l'espace, dans le cadre des programmes de l'Union. Dans ce domaine, notre accord contient une clause de non-discrimination entre les citoyens européens, qui s'applique également aux visas, aux services et à la coordination de la sécurité sociale.

Le troisième pilier du texte concerne la sécurité des citoyens. Nous l'avons toujours dit : notre sécurité – celle de nos citoyens – ne se marchande pas. La lutte contre le terrorisme et le crime nécessite une coopération étroite entre l'Union européenne et ce grand pays qu'est le Royaume-Uni. Cette coopération sera fondée sur deux préalables : le respect de la protection des droits fondamentaux et le respect des données personnelles.

Enfin, l'accord comprend des règles de gouvernance fondées sur le dialogue et la consultation politique, sur des mécanismes de règlement des différends contraignants, sur

*« Selon moi, ce que les pays membres de l'UE ont appris de cette longue négociation, est que, face aux différentes menaces et imprévus qui la guettent, l'unité européenne est toujours la réponse la plus adaptée, pour l'Union comme pour chacun des États membres. »*



## BIO EXPRESS

### MICHEL BARNIER

Né en 1951, Michel Barnier est diplômé de l'École supérieure de commerce de Paris (1972). Il a débuté très tôt sa carrière politique dans les cabinets ministériels et au Conseil général de la Savoie où il siègera jusqu'en 1999. Député de la Savoie à partir de 1978, il devient en 1993 ministre de l'Environnement dans le gouvernement Balladur, puis, deux ans plus tard, ministre délégué aux Affaires européennes au sein du Gouvernement Juppé avant d'être nommé commissaire européen (de 1999 à 2004) en charge de la politique régionale. Il sera encore deux fois ministres (Affaires étrangères en 2004 et Agriculture en 2007), mais c'est à Bruxelles qu'il revient en 2009 comme commissaire en charge du marché intérieur et des services financiers. À la suite de la victoire du « *leave* » outre-Manche en juin 2016, Jean-Claude Juncker, alors président de la Commission, le choisit comme négociateur en chef du Brexit. Il vient de publier *La Grande illusion* (Gallimard), journal de bord de quatre ans et demi de négociations pour organiser la sortie du Royaume-Uni.

une mise en œuvre crédible dans chacun de nos ordres juridiques et sur des remèdes ou des sanctions, y compris unilatérales, rapides et efficaces quand cela est nécessaire.

Ainsi, avec cet accord, nous avons évité des disruptions trop importantes au 1<sup>er</sup> janvier 2021. Mais le Brexit a néanmoins des conséquences importantes et immédiates pour un grand nombre de citoyens et d'entreprises en Europe et au Royaume-Uni. Un État-membre qui quitte l'Union européenne ne peut pas s'attendre à bénéficier des avantages de l'intégration.

**E.I.** Quels sont les points saillants qui vous ont marqué dans la conduite des négociations et les procédures institutionnelles au Royaume-Uni ? En quoi diffèrent-elles par exemple du fonctionnement des pouvoirs publics en France ?

**M.B.** / Comme chacun a pu le constater, au Royaume-Uni, la place donnée au Parlement est prépondérante. En effet, rappelez-vous, c'est la Cour suprême du Royaume-Uni qui a affirmé cette position capitale du Parlement britannique dans les négociations du Brexit, en ce que tout accord devrait d'abord avoir été voté à la majorité par le Parlement avant d'être ratifié par le Gouvernement. Cela a certes suscité des rebondissements pendant les négociations, notamment à la fin du mandat de la Première ministre Theresa May, mais ce qui compte au final, c'est qu'un accord a été trouvé, dans le respect des règles démocratiques de chaque partie.

Il faut toujours avoir à l'esprit que le Parlement est composé de représentants directement élus par les citoyens de notre pays. Pour que ces derniers se sentent concernés par notre destin collectif, il revient au Gouvernement de considérer le travail parlementaire et de lui donner

toute sa place dans notre processus démocratique.

**E.I.** En dépit de la mobilisation du Gouvernement et des fédérations professionnelles et chambres de commerce, de nombreuses entreprises françaises ont rencontré des difficultés dans la gestion de leurs flux commerciaux lors de l'entrée en vigueur du traité au 1<sup>er</sup> janvier 2021. Quels sont vos conseils pour mieux aider à l'avenir les entreprises à se préparer à un changement des règles du commerce ?

**M.B.** / Tout d'abord, les négociations que j'ai menées et l'accord que nous avons signé anticipent tous ces questionnements et ces difficultés. Les mécanismes nécessaires pour assurer la protection de nos entreprises et la pérennité des relations commerciales avec le Royaume-Uni figurent dans ces accords. Il revient désormais au Gouvernement d'accompagner concrètement les entreprises qui rencontrent des difficultés, tant sur le plan pratique en s'appuyant sur le réseau des chambres de commerce, et si nécessaire sur le plan diplomatique pour faire respecter les engagements de chaque partie.

**E.I.** Pendant toute cette période, l'Union européenne est restée unie ce qui représente un succès incontestable. Comment êtes-vous parvenu même dans les phases les plus délicates à maintenir cette unité de vues entre 27 États membres ? De ce point de vue, y a-t-il selon vous des enseignements à en tirer par rapport à la gouvernance de l'UE ?

**M.B.** / C'est évidemment cette union qui a permis la ratification d'un accord qui préserve l'intégrité de l'UE et du marché unique. Cette unité de vue a notamment été rendue possible par le soutien indéfectible du Président de la Commission européenne et des 27 chefs d'État et de gouvernement. Par ailleurs, la règle de l'unanimité, parfois décriée et à l'origine de certains blocages ou ralentissements, a cette fois créé une solidarité de fait.

**E.I.** Les opinions publiques dans certains États membres sont parfois animées d'une colère sociale à l'encontre de l'Europe et de la mondialisation. Que faut-il faire pour faire redescendre les tensions dans le dialogue avec les citoyens ? Quelles sont les réformes nécessaires au sein de l'OMC afin de s'assurer que le commerce international fonctionne au service des citoyens et de la planète ?

« L'Union a trop longtemps ouvert ses portes et ses fenêtres, offrant le bénéfice de son immense marché et espérant que tous l'imitent. Il faut sortir de cette naïveté et imposer de la réciprocité dans les traités commerciaux. »

**M.B.** / Les causes qui ont conduit plus de 17 millions de Britanniques à souhaiter quitter l'Union européenne sont présentes partout en Europe, et notamment en France. Mais attention : cette colère sociale, ce ressenti populaire, ne doivent pas être confondus avec le populisme. C'est l'expression sincère d'un désarroi face à une mondialisation mal contrôlée et d'une déconnexion d'une grande partie des politiques vis-à-vis des attentes profondes de leurs concitoyens. Ainsi, des réformes sont nécessaires au sein de l'OMC mais aussi au sein de l'UE. L'Union a trop longtemps ouvert ses portes et ses fenêtres aux autres pays, offrant le bénéfice de son immense marché et espérant que tous l'imitent. Il faut sortir de cette naïveté et imposer de la réciprocité dans les traités commerciaux. La protection du marché unique, face à des importations provenant de pays qui ne respectent pas les mêmes standards socio-environnementaux, doit être une priorité.



©DR

**E.I.** Auriez-vous quelques autres leçons issues de votre expérience du Brexit à partager avec les membres de la Chambre de commerce internationale ?

**M.B.** / Malgré toutes les prophéties, le Brexit n'a pas mené au déclin du projet européen. Au contraire, il a révélé l'unité et la solidarité des États membres pour défendre ce projet commun et consolider nos progrès et nos réussites. Il a renforcé la conviction que, ensemble, nous sommes plus forts pour faire face aux grands défis globaux comme le changement climatique, les crises sanitaires, la menace terroriste ou les risques d'instabilité financière. Ensemble, notre voix continue à porter sur la scène internationale où émergent de nouvelles puissances. Ensemble, nous pouvons mieux défendre nos intérêts et promouvoir nos valeurs. Mais le Brexit nous montre aussi que la construction européenne n'est jamais définitivement acquise, et que nous devons sans relâche en démontrer la valeur ajoutée. C'est ce que fait la Commission européenne et sa présidente Ursula von der Leyen, avec le Pacte vert, qui vise à atteindre la neutralité climatique d'ici 2050, les nombreuses initiatives pour la transition numérique ou encore le plan de relance économique historique, « Next Generation EU » qui nous permet d'emprunter en commun 750 milliards d'euros pour soutenir les initiatives et la croissance sur notre continent.

**E.I.** Au moment où se met en place la conférence sur l'avenir de l'Europe afin de promouvoir la démocratie et de construire une Europe plus résiliente, quelle sont les pistes d'une renaissance européenne que vous souhaiteriez partager avec nos lecteurs ?

**M.B.** / L'Union doit être basée sur la confiance, qui se nourrit elle-même de transparence et de débat public. Pas seulement tous les cinq ans, à l'occasion des élections au Parlement européen, mais au quotidien, et à l'occasion d'initiatives comme la conférence sur l'avenir de l'Europe. Pas seulement dans les capitales, mais aussi dans les plus petites villes et dans les zones rurales. Pas seulement en mobilisant des commissaires ou des députés européens, mais aussi au niveau des hommes et des femmes politiques de chacun de nos pays, de nos régions et de nos territoires. Ils et

elles ont le devoir de s'engager de manière responsable sur les questions européennes. Si nous ne le faisons pas, d'autres, souvent moins européens, parfois moins démocrates, le feront pour nous. Nous savons, ici en Europe, le dommage que ces mouvements populistes peuvent causer. Et nous l'avons observé aussi de l'autre côté de l'Atlantique.

Je vois quatre priorités pour les années à venir. Tout d'abord, nous devons travailler à une économie pour tous. La justice sociale est la condition de notre réussite économique. Ensuite, l'Union européenne doit contribuer à la sécurité qui est due à chaque citoyen pour qu'il puisse trouver sa place dans la société et profiter pleinement des libertés. Troisièmement, la question écologique doit être au cœur du projet européen. Le changement climatique nous concerne tous. Enfin, l'Europe doit mieux protéger ses frontières et maîtriser ses flux migratoires. ■

« Travailler à une économie pour tous, contribuer à la sécurité due à chaque citoyen, mettre la question écologique au cœur du projet européen, mieux protéger nos frontières et maîtriser les flux migratoires, telles sont, à mes yeux, les quatre priorités de l'UE pour les années à venir. »

# NÉGOCIATIONS OMC SUR LE E-COMMERCE : ICC MILITE POUR UN RÉSULTAT AMBITIEUX<sup>1</sup>



**Damien BRUCKARD**, deputy director trade & investment, ICC



**Raoul RENARD**, government affairs manager, ICC

Les membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ont réalisé d'importants progrès dans les négociations sur le commerce électronique et 2021 s'annonce comme une année déterminante pour la définition des règles destinées à réguler l'économie digitale, dans la perspective d'une reprise post-Covid.

Les négociations multilatérales sur le e-commerce, connues officiellement sous le vocable de *Joint Statement Initiative* (l'« Initiative ») ont débuté à Davos en 2019 après un lancement initié à Buenos Aires deux ans plus tôt par 71 membres de la 11<sup>e</sup> conférence ministérielle de l'OMC. Depuis cette date, d'autres pays ont rejoint ces négociations co-organisées par l'Australie, le Japon et Singapour et auxquelles participent désormais 86 membres (dont l'UE), soit un peu plus de la moitié des membres de l'OMC et plus de 90 % des échanges commerciaux mondiaux.

Depuis deux ans, ICC s'est impliquée aux côtés des trois co-animateurs et des autres négociateurs, mettant à la disposition du processus à la fois son savoir-faire technique et un soutien politique de haut niveau. Le secrétaire général d'ICC n'a en outre jamais cessé d'exhorter les gouvernements à progresser rapidement et a créé un groupe de travail dédié qui a régulièrement alimenté briefings et webinaires sur la plupart des questions en cours de discussion.

## Des prochains mois critiques

Cette année 2021 s'annonce particulièrement décisive pour les négociations. Comme l'ambassadeur australien George Mina l'a précisé récemment, les gouvernements doivent accélérer le rythme et hausser leurs ambitions avant la prochaine conférence ministérielle (MC12), qui se tiendra à Genève du 30 novembre au 3 décembre, s'ils veulent espérer atteindre leur objectif : avoir réalisé des progrès substantiels à l'horizon de décembre prochain. Les six prochains mois seront critiques non seulement pour les gouvernements qui doivent définir de nouvelles règles adaptées à l'économie digitale mais aussi pour convaincre la communauté internationale des affaires que l'OMC demeure une organisation légitime et efficace pour édicter les règles du commerce du XXI<sup>e</sup> siècle. Actuellement, les négociateurs se concentrent sur les travaux en amont de la MC12. De

petits groupes ont été mis en place pour travailler, notamment sur les e-contrats, la protection du consommateur, l'accès ouvert à Internet, le code source, les données publiques ouvertes, le commerce sans papier, sans oublier la question de l'emplacement des installations et de la mise en réseau. Il existe déjà un texte « mis au propre » sur les messages non sollicités (SPAM), les e-signatures et l'authentification électronique, tandis que des progrès plus modestes ont par ailleurs été réalisés sur les autres sujets. Une dizaine de textes « mis au propre » sont attendus dès juillet.

Il est toutefois peu probable qu'un accord global puisse être conclu à l'horizon de la 12<sup>e</sup> conférence ministérielle, car il y a encore trop de travail à accomplir, mais il est essentiel que les groupes de travail puissent d'ici là faire état de « progrès substantiels ». Nos contacts avec les ambassadeurs à Genève suggèrent qu'un texte organisé autour des sujets clés pourrait être présenté à Genève, texte avec lequel les négociateurs pourraient revenir vers leurs gouvernements afin de s'accorder sur un agenda pour boucler les négociations. Sans doute après MC12 mais avant MC13.

## L'exigence d'un résultat ambitieux

Le monde des affaires souhaite en tout cas voir les gouvernements s'accorder au plus tôt. Actuellement, ils sont nombreux à participer aux discussions, notamment les grandes nations commerciales, mais un peu moins de la moitié des membres de l'OMC ne sont pas encore montés à bord tandis que quelques-uns expriment leur opposition au processus. Parmi les pays récalcitrants, l'Inde et l'Afrique du Sud font entendre leurs voix, arguant du fait que les négociations actuelles ne prennent pas suffisamment en compte les intérêts des pays en développement et que les négociations multilatérales sont illégitimes pour des raisons de procédure. Ce n'est pas le point de vue d'ICC : nous considérons que la meilleure façon de défendre les intérêts des pays en

développement est de participer aux discussions. Quant au principe des négociations multilatérales, il trouve une solide légitimité dans les règles de l'OMC.

À l'occasion de son arrivée à la tête de l'OMC, la nouvelle directrice générale, Dr. Ngozi Okonjo-Iweala, a d'ailleurs exhorté les membres de l'Organisation à faire en sorte que les JSI (*Joint Statement Initiatives*) sur le commerce électronique accompagnent effectivement tous les pays dans leur lutte contre la fracture digitale. Une question qui s'est installée au premier plan depuis que de nombreux pays en développement ont pris conscience que l'économie numérique serait clé pour piloter le développement de leurs économies.

L'intensification des négociations – et leur passage au niveau ministériel – dans la perspective d'un accord exige de réaliser encore des progrès sur les mesures économiques les plus importantes. Pour prendre un exemple, des divergences de vues demeurent sur des questions comme la protection de la vie privée ou la régulation des flux transfrontières de données. Ainsi, la Chine souhaiterait voir le mandat gouvernemental élargi afin de contrôler les flux de données quand l'UE veut donner la priorité absolue à leur protection ; quant aux pays d'Amérique du Nord et de l'Asie-Pacifique, ils aimeraient garantir des restrictions minimales sur les transferts de données, exprimant ainsi leur soutien au concept japonais de mise en place d'un système de « *Data Free Flow with Trust* » (DFFT), autrement dit un système de circulation des données fondé sur la confiance et la collaboration, facteurs clés d'une croissance mondiale pérenne.

Dans la perspective de la prochaine conférence ministérielle de Genève, ICC continuera en tout cas à défendre l'exigence d'un résultat ambitieux dans la négociation JSI, et plus généralement à montrer les avantages du e-commerce, en particulier en mettant en valeur les avantages d'un succès de la *Joint Statement Initiative* pour le développement. ■

1. L'article a été traduit de l'anglais par Marie-Paule Virard.

# DE LA NÉCESSITÉ D'UN ACCORD DE NON-PROLIFÉRATION CONTRE LES PANDÉMIES CONTRAIGNANT

**Trip MACKINTOSH**, président et fondateur, association Pandemic Mitigation Project<sup>1</sup>  
**Saadia BHATTY**, Attorney at Law (New York), avocat au barreau de Paris  
et **Guillaume AGBODJAN**, avocat au barreau de Paris

La crise sanitaire a mis en exergue la nécessité de réagir rapidement et de manière coordonnée. L'association *Pandemic Mitigation Project* œuvre pour l'adoption d'un accord juridique contraignant de lutte contre les pandémies afin d'éviter que les effets désastreux de celle que nous venons de vivre ne se reproduisent.

Le cours de l'Histoire est jalonné d'événements dévastateurs aux effets transfrontaliers. Mais, contrairement aux accords mis en place pour répondre aux conflits internationaux ou lutter contre la prolifération des armes nucléaires, chimiques et biologiques, nul accord international d'une portée juridique contraignante n'existe entre les États pour coordonner efficacement leur action face à ce fléau pourtant global.

Le manque de coordination des politiques publiques et l'absence d'obligation de communication interétatique ont été, et continuent d'être, les grandes lacunes de la réponse actuelle à la pandémie, comme l'a révélé l'impact dévastateur des communications tardives initiales sur l'existence même et l'identification du virus.

Conscients de cette faiblesse, les gouvernements de plusieurs États (dont le G7) ont, au début de l'année 2021, exprimé leur intention de conclure un traité international de lutte contre les pandémies<sup>2</sup>. Ils ont été suivis par les États du G20 qui, dans une déclaration rendue publique à l'issue du *Global Health Summit* de Rome le 21 mai dernier, ont affirmé leur volonté d'améliorer le cadre réglementaire applicable en matière de santé publique internationale. Notons que cette position commune s'appuie sur les différents rapports d'analyse rendus sur la crise de la Covid-19<sup>3</sup>. Enfin, il semble probable que l'Assemblée mondiale de la Santé tiendra une session spéciale en novembre pour entamer le processus de négociation d'un accord sur la préparation et les réponses à apporter en cas de

pandémie. Au vu de ces initiatives, il semble incontournable de faire évoluer le cadre international. Toutefois, un texte international en ce sens ne pourra être efficace que s'il contient des dispositions clés assurant son caractère contraignant et encourageant les États à s'y conformer. C'est afin de parvenir à un tel accord international que l'association *Pandemic Mitigation Project* a été créée. Entité à but non lucratif, elle est composée notamment de nombreux avocats internationaux, de représentants d'associations commerciales internationales et d'experts spécialistes dans les secteurs médicaux et de la bio-défense qui s'appuient sur les observations et propositions décrites ci-dessous.

## L'insuffisance du cadre juridique existant

En 2005, 196 États ont conclu le Règlement sanitaire international (RSI), prévoyant notamment une obligation de notification d'un État partie à l'Organisation mondiale de la Santé (OMS) d'une urgence de santé publique de portée internationale (article 6, § 1 et 2)<sup>4</sup>. Une fois l'OMS notifiée, cette dernière doit « proposer de collaborer avec l'État partie concerné à l'évaluation du risque de propagation internationale des maladies »<sup>5</sup>. Aucune disposition n'assurant l'exécution de ses obligations n'existe. Ainsi, si le RSI et l'OMS sont des instruments – dont l'utilité n'est pas contestée – favorisant la coordination des politiques publiques étatiques en matière de santé publique internationale, ils ne prévoient aucune sanction en cas de manquement. L'OMS parie en effet sur une coopération

volontaire, à la discrétion des États membres. Comme il a été démontré par (i) l'année écoulée, (ii) les notifications tardives des gouvernements concernés par la pandémie, ainsi que (iii) l'absence de réponse coordonnée entre les États, le cadre juridique actuel n'a pas apporté de réponse adéquate à la pandémie que nous traversons.

Afin de venir combler les lacunes du système juridique existant, un accord de non-prolifération contre les pandémies pourrait s'inspirer des accords internationaux de non-prolifération en place, et créer essentiellement deux obligations clés à la charge des États : (1) une obligation de notification d'une situation d'urgence sanitaire internationale (en particulier, toute maladie pathogène, infectieuse et transmissible présentant un danger sanitaire international) ; et (2) une obligation de donner accès à son territoire à une équipe présélectionnée d'experts en cas de contamination par la pandémie. En outre, et afin que l'accord soit pleinement efficace, ces obligations se doivent d'être contraignantes en permettant la prise de sanctions éventuelles envers les États qui manqueraient à leurs obligations, et prévoir un mécanisme de règlement des différends entre les États. La menace de sanctions encouragerait ainsi les signataires à se conformer aux dispositions de l'accord et à s'assurer de son efficacité. L'association *Pandemic Mitigation Project* œuvre pour l'adoption d'un accord international en ce sens. Un avant-projet du texte est disponible sur le site <https://pandemicmitigationproject.com> afin de lancer et de nourrir la discussion. ■

1. *Pandemic Mitigation Project* est une association à but non lucratif établie en France. Elle est soutenue par des professionnels du secteur privé en Europe, au Canada et aux États-Unis, comprenant d'anciens hauts fonctionnaires, des avocats en droit affaires internationales, des experts en bio-défense, des représentants d'entreprises et des universitaires.

2. V., à titre d'exemple, la tribune signée par plus de 20 représentants étatiques du 30 mars 2021, disponible sur <https://www.consilium.europa.eu/fr/press/press-releases/2021/03/30/pandemic-treaty-op-ed/>. V. aussi le communiqué du Premier ministre britannique, Boris Johnson, février 2021, disponible sur <https://www.reuters.com/world/uk/uks-johnson-says-world-needs-pandemic-treaty-ensure-transparency-2021-02-15/> [dernière consultation le 05/07/2021].

3. Le Comité d'examen du RSI, du Comité consultatif indépendant de surveillance de l'OMS et du Groupe indépendant sur la préparation et la riposte à la pandémie.

4. V. art. 6 du RSI sur <http://www.who.int> [dernière consultation le 05/07/2021].

5. V. art. 10.3 du RSI.

# IMPRESSION 3D : UNE INNOVATION PROTÉIFORME CONQUÉRANTE



Élisabeth LOGEAIS, avocate associée, UGCC Avocats

La Commission propriété intellectuelle d'ICC France a eu le plaisir d'accueillir Clément Moreau, CEO et co-fondateur de Sculpteo, spécialiste de la fabrication 3D en Europe. Ce fut l'occasion d'échanges féconds sur les axes de développement de cette technologie d'avant-garde des modes de production.

Le 16 mars 2021, la Commission propriété intellectuelle d'ICC France accueillait Clément Moreau, CEO et co-fondateur de Sculpteo, spécialiste de la fabrication 3D en Europe qui a rejoint en 2019 le groupe BASF. La présentation du 6<sup>e</sup> rapport annuel de l'entreprise sur « *The State of 3D printing by Sculpteo* » 2020, auquel 1 600 participants ont contribué<sup>1</sup>, a été l'occasion d'échanges fructueux sur les axes de développement de cette technologie encore discrète mais indéniablement révolutionnaire des procédés de fabrication.

Pour mémoire, l'impression 3D ou *Additive Manufacturing* (AM) est un procédé d'impression qui permet de fabriquer des objets en 3 dimensions avec une imprimante 3D, un fichier CAO qui contient la version logicielle de l'objet et des matériaux divers (plastique, résine, métal, tissus organiques...). La technologie repose sur l'application de multiples couches de matières successivement imprimées et superposées pour obtenir un objet en 3D, par opposition à une fabrication soustractive.

## Une technologie aussi disruptive que stimulante

Le rapport Sculpteo confirme la place grandissante de l'impression 3D dans la fabrication de pièces et composants des industries manufacturières qu'il s'agisse de l'automobile, de l'aéronautique ou de l'industrie lourde. Le stade du prototype et de la maquette en 3D cède progressivement la place à la fabrication de pièces en série, allant du composant intégré dans un ensemble complexe à une pièce unique très sophistiquée. Aujourd'hui, l'essor des matériaux composites et des logiciels de CAO de plus en plus performants s'appuyant sur l'intelligence artificielle, facilitent l'automatisation de la conception/production, tout

en stimulant l'audace des designers /ingénieurs. Mais pour développer une fabrication industrielle, l'impression 3D doit faire preuve de sa fiabilité et de la sécurité des produits. C'est vital lorsqu'il s'agit de pièces stratégiques comme un injecteur de kérosène dans un moteur d'avion ou un organe imprimé à transplanter. Selon le rapport Sculpteo, le secteur industriel met aujourd'hui l'accent sur les procédés de contrôle de qualité de la production, de la conception au produit fini, et augmente ses investissements dans la chaîne de production en 3D, avec la conviction de l'avantage compétitif qu'elle procure en temps, en coûts et en souplesse de fabrication d'une grande variété de produits.

L'impression 3D est en train de conquérir d'autres secteurs comme la mode, le sport, les dispositifs médicaux, la construction immobilière tandis que la fabrication en 3D d'objets de consommation courante n'a pas produit un raz de marée de particuliers fabriquant ou réparant eux-mêmes leurs objets personnels bien que le prix des imprimantes 3D individuelles ait beaucoup diminué. L'appétence pour le « *do it yourself* », la réparation et le recyclage pourrait cependant ouvrir de nouveaux débouchés.

## La propriété intellectuelle, atout, défi et partenaire de développement

Après une phase initiale de promotion par le mouvement social *Maker* dans les années 2010, la technique d'impression 3D a rapidement capté l'attention des entreprises. Une étude de l'Office européen des brevets (OEB) de juillet 2020 souligne une augmentation rapide d'environ 36 % des demandes de brevets européens en AM entre 2015 et 2018, avec en tête l'Europe (47 % des demandes) et les États-Unis (35 %), l'Asie étant représentée

par le Japon (9 %), la Corée (1 %) et la Chine. Dans son plan « *Made in China 2025* », cette dernière a décidé en 2015 de faire de l'impression 3D un accélérateur puissant de la croissance chinoise. Pari tenu. Plusieurs tableaux du rapport Sculpteo illustrent d'ailleurs les intentions d'investissement dans ce secteur, en augmentation de 30 % et plus dans toutes les régions du monde.

L'Union européenne a également identifié l'impression 3D comme un facteur clé de transformation et de croissance industrielle. Elle a aussi commandé une étude, publiée en février 2020, sur ses implications en matière de propriété intellectuelle dans sept secteurs clés<sup>2</sup>. En effet, l'impression 3D suscite souvent des craintes de mise en danger des droits de propriété intellectuelle (brevets, marques, droit d'auteur, dessins et modèles) et du savoir-faire. L'étude menée constate notamment le besoin de clarifier (i) les droits de propriété intellectuelle (DPI) protégeant les fichiers CAD, (ii) le statut des données formant le design et/ou contribuant à sa création et (iii) la protection des matériaux nouveaux utilisés au regard des standards techniques applicables. L'étude traite aussi bien sûr des exceptions et limitations aux droits de propriété intellectuelle et de la question épineuse des risques de contrefaçon en étudiant (i) la portée de l'exception d'usage privé, (ii) le sort des services tiers d'impression 3D et (iii) le chargement et le partage des fichiers sur les plateformes.

En résumé, le rapport Sculpteo de 2020 montre une approche dynamique de l'impression 3D et des défis et objectifs que les entreprises souhaitent atteindre grâce à cette technologie. Le domaine d'expansion de l'impression 3D est loin d'être circonscrit. La Commission propriété intellectuelle d'ICC France continuera de s'intéresser à d'autres innovations disruptives. ■

1. [https://www.sculpteo.com/media/ebook/State\\_of\\_3DP\\_2018.pdf](https://www.sculpteo.com/media/ebook/State_of_3DP_2018.pdf) [dernière consultation le 09/07/2021].

2. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/e193a586-7f8c-11ea-aea8-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-124493516> [dernière consultation le 09/07/2021]. Les 7 secteurs sont : la santé, l'aéronautique, l'automotive, les biens de consommation, l'énergie, les équipements industriels et l'outillage, la construction immobilière.

# COMMERCE INTERNATIONAL ET DIGITALISATION DES DOCUMENTS COMMERCIAUX : LA COVID, UN FORMIDABLE ACCÉLÉRATEUR



**Chris SOUTHWORTH,**  
délégué général, ICC UK



**Emmanuelle BUTAUD-STUBBS,**  
délégué général, ICC France

La pandémie a contribué à accélérer le rythme de la digitalisation des documents commerciaux. En particulier, les titres de propriété commerciale qui traitent du transfert de la possession de marchandises ont toujours été échangés sous forme de papier. La course au numérique offre une occasion unique de moderniser l'écosystème commercial numérique, de supprimer la bureaucratie et les coûts inutiles et d'établir un écosystème commercial adapté au XXI<sup>e</sup> siècle.

Si il est un domaine qui a été dopé par l'arrêt de la mobilité internationale et la disruption brutale des chaînes d'approvisionnement, c'est bien celui d'Internet, du e-commerce, des plateformes et des outils digitaux. Selon une étude conduite en juin 2021 auprès de 700 entreprises internationales par QIMA, un prestataire français de solutions de conformité, il est frappant de constater à quel point la Covid-19 a accéléré le rythme de la digitalisation. 63 % des personnes interrogées témoignent avoir mis en place de nouvelles solutions digitales pour leur *supply chain* en 2020, et 34 % disent avoir sauté le pas en raison des impacts de la Covid-19 sur leur activité.

Ce mouvement se vérifie en particulier dans le domaine de la qualité et de la conformité puisque 66 % des entreprises déclarent mettre en place – en raison de la crise de la Covid-19 – des outils digitaux à cette fin. Et les résultats de la même enquête leur donnent raison : les entreprises ayant un faible niveau de digitalisation de leurs *supply chains* ont pâti deux fois plus de problèmes de qualité produits en 2020. « En effet, 14 % des entreprises qui gèrent encore leurs approvisionnements de manière manuelle (*reporting* papier, tableaux excel disparates...) témoignent avoir rencontré en 2020, à cause des effets de la pandémie mondiale, des problèmes très sérieux de qualité produits qui ont eu un impact fort sur leur activité. Ce taux chute à 7 % pour les entreprises qui présentent un niveau élevé de digitalisation, soit moitié moins »<sup>1</sup>.

Dans ce contexte, il n'est pas surprenant que la Chambre de commerce internationale (ICC) et le G7 aient appelé les gouvernements à réformer et harmoniser leurs systèmes juridiques. Ce n'est pas une coïncidence si

ICC, le Gouvernement de Singapour et la Banque asiatique de développement ont mis en place l'*ICC Digital Standard Initiative*, dont l'objet est d'établir des normes communes pour le commerce numérique afin de permettre aux processus, aux systèmes et aux plateformes de se « parler » (interopérabilité) et aux informations de circuler sous forme numérique. Ces deux éléments constituent les fondements d'un futur écosystème commercial réussi et permettront à davantage de PME de participer au commerce et de stimuler la reprise économique.

L'année 2021 sera probablement considérée comme une année décisive pour le commerce numérique. Pour la première fois, les économies du G7 se sont engagées à réformer leurs systèmes juridiques et à s'aligner sur la loi type de la CNUDCI sur les documents électroniques transférables (MLETR pour le sigle anglais). Si la numérisation des documents douaniers et la facilitation du commerce a beaucoup progressé, tel n'est pas le cas de la numérisation des titres de propriété avec, *in fine*, le risque d'un retour au système papier. La MLETR est le cadre international pour le traitement des titres de propriété sous forme numérique. En réformant les législations nationales pour supprimer les exigences légales relatives au traitement des titres de propriété sous forme papier et en alignant les législations nationales sur la MLETR, elle permet aux financiers, aux expéditeurs, aux assureurs, aux douanes, aux acheteurs et aux vendeurs de numériser à grande échelle les transactions commerciales entre différentes juridictions.

Les documents concernés se répartissent en plusieurs catégories (voir l'encadré 2).

## Une réelle opportunité de moderniser le commerce

Cette bureaucratie du commerce international, qui s'est complexifiée au fil des évolutions réglementaires à répétition (nouveaux accords de libre-échange, fragmentation des règles d'origine, mesures d'export control, certificats phytosanitaires, biens à double usage...), pèse particulièrement sur les PME qui ne disposent pas toujours des ressources suffisantes pour sécuriser leurs opérations. Une transaction commerciale standard peut impliquer jusqu'à 27 documents sur papier, être traitée par 35 agences gouvernementales et prendre jusqu'à 2 ou 3 mois. Sur les 27 documents qui peuvent être exigés dans les transactions commerciales, jusqu'à 9 documents concernent le transfert de propriété entre une partie et une autre. Dans le monde, 4 milliards de documents papier circulent à tout moment dans le système commercial, les lois nationales remontant parfois à plusieurs siècles.

Le système commercial actuel est extrêmement inefficace et coûteux, ce qui pèse de manière disproportionnée sur les PME et constitue un obstacle au commerce. L'opportunité pour réduire la bureaucratie consiste à créer les conditions pour des solutions plus innovantes et une utilisation plus intelligente de la technologie.

## Les avantages de la loi type de la CNUDCI sur les documents électroniques transférables (MLETR)

La loi type de la CNUDCI (Commission des Nations unies pour le droit commercial international) sur les documents électroniques transférables (MLETR) crée un cadre juridique favorable au commerce sans papier. Il fournit un cadre international pour aligner

1. Communiqué de presse Enquête QIMA One Survey 2021 on Digital Transformation in the Supply Chains, juin 2021.

les législations nationales et permettre l'utilisation légale de titres de propriété électroniques tant au niveau national qu'international. Elle s'appuie sur les principes de non-discrimination à l'égard de l'utilisation des moyens électroniques, d'équivalence fonctionnelle et de neutralité technologique et permet l'utilisation de technologies modernes, notamment les registres, les jetons et les registres distribués.

L'alignement des législations nationales sur la MLETR permet aux documents électroniques de circuler de manière transparente au-delà des frontières et entre les parties prenantes – acheteurs, vendeurs, financiers, assureurs, expéditeurs, logistique et douanes. La loi type qui vient compléter un dispositif juridique CNUDCI déjà étoffé (transactions électroniques, signature électronique) repose sur quelques principes simples : elle est neutre d'un point de vue technologique et établit un principe d'équivalence fonctionnelle entre un document papier et un document électronique transférable, notamment pour les documents dont la possession est nécessaire afin d'attester d'une livraison ou de libérer un paiement (connaissements, billets à ordre, lettres de change). Plusieurs organismes multilatéraux ont reconnu les avantages d'une diffusion rapide et universelle des principes de la loi type de la CNUDCI (G7, Commonwealth, ICC, OMC et CESAP).

### L'impact économique de la réforme

Au Royaume-Uni, deux textes de loi empêchent la numérisation des titres de propriété : la loi sur les lettres de change de 1882 et la loi sur le transport maritime de marchandises de 1992. En avril 2021, ICC Royaume-Uni a publié la première étude de rentabilité exposant la valeur de la réforme juridique, parrainée par HSBC, Barclays, RBS, Santander et Standard Chartered Bank. L'étude a révélé que la modernisation des lois libérerait la croissance des PME et :

- générerait 25 milliards de livres sterling de nouvelle croissance économique (25 % de commerce supplémentaire pour les PME d'ici 2024) ;
- réduirait le nombre de jours nécessaires au traitement des documents jusqu'à 75 % ;
- libérerait 224 milliards de livres d'économies d'efficacité qui peuvent être recyclées dans l'économie réelle :

Les experts du G7 se réuniront en octobre 2021 pour discuter du retour des exercices de cadrage nationaux et pour établir un cadre complet dans la perspective d'une collaboration du G7 sur les documents transférables électroniques. En fonction des résultats de cet exercice, des mesures seront prises avec les objectifs suivants :

#### 1. Aborder les obstacles juridiques nationaux

Il s'agit de faire la promotion de l'adoption de cadres juridiques compatibles avec les principes de la loi type de la Commission des Nations unies pour le droit commercial international (CNUDCI) sur les documents transférables électroniques 2017 via des solutions juridiques différentes.

#### 2. Promouvoir et soutenir la réforme juridique à l'échelle internationale

Il s'agit aussi de soutenir les efforts internationaux qui facilitent l'utilisation des documents transférables électroniques au sein du secteur privé – à la fois au niveau bilatéral et dans les enceintes internationales pertinentes, telles que la CNUDCI –, et le travail des agences de développement pour relever les défis des pays en développement dans la mise en œuvre des réformes juridiques.

#### 3. Régler les problèmes techniques et assurer l'interopérabilité des normes

Il s'agit également d'appuyer les travaux en cours dans les enceintes internationales pertinentes sur l'interopérabilité et l'élaboration de normes internationales pour l'utilisation des nouvelles technologies dans les processus commerciaux.

#### 4. Coopérer sur les questions réglementaires transversales

Il s'agit enfin de reconnaître qu'il existe un certain nombre de questions réglementaires transversales relatives à l'utilisation de documents transférables électroniques : protection des données, exigences de fonds propres, réglementations sur la connaissance du client et la lutte contre le blanchiment d'argent, réglementations concernant les signatures électroniques et les services de confiance et travailler sur des solutions en vue de faciliter l'adoption par le secteur privé des documents transférables électroniques, tout en garantissant un niveau élevé d'intégrité, de sécurité et de confiance.

- 171 milliards de livres sterling pour les connaissances
- 26 milliards de livres sterling pour les lettres de change
- 27 milliards de livres sterling pour les billets à ordre
- générerait 1 milliard de livres sterling de financement supplémentaire du commerce, soit 50 % du déficit de financement du commerce au Royaume-Uni.

En collaboration avec le Gouvernement britannique et la commission juridique du Royaume-Uni pour l'Angleterre et le Pays de Galles, ICC a pu identifier les lois à réformer et aider à rédiger une nouvelle loi sur les documents commerciaux électroniques qui entrera en vigueur en 2022. Le Royaume-Uni sera la première économie du G7 à supprimer les obstacles juridiques et à permettre le traitement numérique de tous les documents commerciaux. Nous espérons que ce travail permettra de soutenir la réforme dans les 54 pays du Commonwealth, qui partagent tous le même cadre juridique sous-jacent. Le défi consiste maintenant à intensifier les réformes dans le monde entier et à veiller à ce que personne ne soit laissé pour compte dans la réalisation des avantages.

### ICC France prépare un livre blanc

ICC France a fait de la digitalisation des règles du commerce international – au sens large, pas uniquement des documents attestant d'une livraison ou générant un paiement, mais de tous ceux qui sont liées à des formalités douanières, ou à des certificats de conformité par rapport à des exigences de qualité et des standards nationaux – l'une de ses priorités. Une task force animée par Axelle Lemaire et regroupant des membres de quatre commissions : Commission bancaire, Commission douanes et facilitation du commerce, Commission responsabilité d'entreprise et anticorruption, et Commission droit et pratiques du commerce international, ainsi qu'un enseignant de l'École supérieure du commerce extérieur (ESCE), et des représentants de l'armateur CMA-CGM a été mise en place. Sa tâche consiste à rédiger un livre blanc à partir d'interviews conduites avec des interlocuteurs clés dans la sphère publique et privée, y compris des start-ups. Ce document contiendra un inventaire des règles déjà digitalisées, la liste de celles qui doivent l'être en priorité, la présentation détaillée de la nature des freins rencontrés, que ceux-ci soient techniques, organisationnels, culturels ou liés à la sécurité, et enfin, des recommandations précises à l'intention des entreprises, des autorités publiques et des organisations internationales. L'inventaire de la réglementation applicable aux titres représentatifs au sens de la loi type de la CNUDCI est en cours au sein de l'administration française sans que le résultat de ce « scoping » ait filtré à ce jour. ■

### Les titres de propriété digitalisables

- Lettres de transport aérien
- Lettres de change
- Connaissements
- Certificats d'assurance de la cargaison
- Polices d'assurance maritime
- Billets à ordre
- Lettres de change de la voie maritime
- Bons de livraison des navires
- Reçus d'entrepôt

# L'UNION DOUANIÈRE À L'HORIZON 2025 : LE CONTRÔLE EXCLURA-T-IL LA CONFIANCE ?



Jean-Marie SALVA, avocat associé, DS Avocats • Arnaud FENDLER, avocat, DS Avocats

La nouvelle politique douanière européenne qui se dessine pour les cinq prochaines années vise avant tout à moderniser, renforcer et harmoniser les pratiques de contrôle au sein de l'UE. À condition de ne pas rompre l'équilibre entre sécurité et facilitation et de ne pas sacrifier la confiance.



Prisé des autorités douanières européennes, le célèbre adage « la confiance n'exclut pas le contrôle » résume bien le difficile équilibre qu'elles doivent s'efforcer de rechercher dans la détermination et la mise en œuvre de leur politique. D'un côté, le contrôle, rôle traditionnel joué par des administrations douanières garantes de la protection des frontières européennes. De l'autre, la confiance, un rôle plus récent associé à la facilitation, et rendu d'autant plus nécessaire par la multiplication des échanges internationaux, la diversification des chaînes d'approvisionnement internationales et l'évolution continue des politiques commerciales privées et publiques.

Au sein de l'Union européenne, union douanière performante mais perfectible, la Commission de Bruxelles impulse les politiques douanières et supervise leur mise en œuvre par les administrations des États membres. Dans une communication du 28 septembre 2020<sup>1</sup>, approuvée en décembre 2020<sup>2</sup> par le Conseil et intitulée « Faire passer l'union douanière à l'étape supérieure : un Plan d'Action », elle a posé les jalons de la politique douanière européenne à l'horizon 2025. Le plan prévoit plusieurs initiatives, rassemblées en quatre piliers destinés à rendre les douanes européennes « plus intelligentes, plus innovantes et plus efficaces ». Ambitieux, ce programme ne prendra pas à revers le lecteur avisé : les actions visent, presque exclusivement, à moderniser, renforcer et harmoniser les pratiques de contrôle au sein de l'UE. La confiance et la facilitation passent au second plan. ICC, qui a toujours été sensible à cet équilibre entre sécurité et facilitation et veille constamment à la proportionnalité de la première pour ne pas entraver la seconde, condition *sine qua non* des échanges, porte une attention toute particulière à cette nouvelle stratégie européenne.

## Gestion des risques harmonisée

Plusieurs actions viseront à garantir une mise en œuvre harmonisée des politiques de gestion des risques sur le territoire européen : échange d'informations sur les risques existants et analyse informatique et automatisée de ces derniers. Les mises à niveau des systèmes informatiques sont déjà en cours et une nouvelle stratégie de gestion des risques axée sur la sécurité, la sûreté et les risques financiers est poursuivie. La Commission ouvre ici la voie à des stratégies de contrôle européennes basées sur des algorithmes communs qui traiteront les données douanières récoltées par les différents systèmes (notamment ICS, qui sera plusieurs fois mis à jour d'ici 2025, et dont la version ICS2 est entrée en vigueur en mars 2021).

## Gestion des problématiques liées au e-commerce

Tout en reconnaissant que le commerce électronique apporte des avantages significatifs aux opérateurs (y compris les PME), la Commission constate de sérieuses difficultés pour garantir la conformité fiscale et douanière des produits achetés en ligne. Alors que le « paquet TVA » de 2017 sur le commerce électronique, entré en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2021, vise notamment à réduire les risques liés à la collecte de TVA import, Bruxelles cherche à améliorer la coopération internationale dans ce domaine. En outre, la Commission envisage d'imposer (au début de 2023) des obligations de *reporting* douanier aux plateformes de commerce électronique. Elle y voit une source importante de données qui pourrait considérablement améliorer les actions contre la sous-évaluation, les erreurs de classement, les fausses déclarations d'origine et la fraude douanière et à la TVA. Rappelons que, depuis l'entrée en vigueur du décret 2021-148 du 11 février

2021, la France autorise, de manière expérimentale et pour une durée de trois ans, l'administration des douanes et droits indirects (DGDDI) à collecter et à exploiter, à des fins d'identification d'infractions, et au moyen de traitements informatisés, les contenus librement accessibles publiés sur Internet par les utilisateurs de certaines plateformes en ligne.

## Promotion de la conformité

La Commission souhaite également une meilleure gestion des régimes d'opérateurs de confiance (on pensera ici avant tout aux opérateurs économiques agréés – OEA), qui offrent des avantages aux opérateurs économiques agréés tout en garantissant que les simplifications et les facilités accordées fonctionnent effectivement dans la pratique. Un contrôle plus étroit est souhaité pour éviter les abus. Toujours dans le but de garantir un maximum de conformité, elle prévoit aussi la mise en place de diverses actions : renforcer le rôle des douanes dans la protection du marché unique contre les produits ne respectant pas les normes techniques et industrielles, remédier aux fraudes à l'origine préférentielle dans le cadre des accords de libre-échange et développer la coopération douanière internationale (en particulier avec la Chine).

## Meilleure intégration entre les autorités douanières

Bien que les États membres coopèrent déjà entre eux dans de nombreux domaines, la Commission estime qu'une coopération plus large et plus opérationnelle doit être assurée, via les actions suivantes :

- veiller à ce que tous les États membres disposent de ressources humaines suffisantes et qualifiées et donc de moyens d'attraction et de formation de personnel ;

1. Communication de la Commission COM (2020) 581 au Parlement européen, au Conseil et au Conseil économique et social européen.

2. Conclusions du Conseil 14292/20 du 21 Décembre 2020.



- s'assurer que les États membres disposent d'équipements de contrôle douanier fiables ;
- mieux gérer les coûts des systèmes électroniques douaniers.

Afin d'assurer une meilleure intégration entre les autorités, Bruxelles s'aventure même à imaginer la création d'une agence douanière européenne... Proposition audacieuse qui contraste avec la prudence avec laquelle la Commission aborde la question du cadre commun de sanctions douanières (qui s'entend suite à l'échec de la tentative d'harmonisation lancée en 2013).

### Ne pas oublier le rôle de facilitation

Le plan d'action de la douane est donc ambitieux. Le Conseil n'a pas oublié de le souligner dans ses conclusions du 21 décembre 2020. À creuser un peu, on s'aperçoit en réalité que cette modernisation profitera, et on peut le regretter, bien plus au contrôle qu'à la confiance et à la facilitation. Les statistiques sont saisissantes : parmi les 17 actions proposées par la Commission, le concept de facilitation des échanges apparaît moins de 5 fois, tandis que ceux de contrôle, fraude et

gestion des risques sont cités respectivement plus de 20, 10 et 15 fois.

Au moment d'évoquer le programme OEA, la Commission n'envisage qu'une stratégie de renforcement des contrôles du respect des critères d'octroi du statut, sans s'arrêter sur le besoin, d'ailleurs rappelé par le Conseil dans ses conclusions du 21 décembre 2020, et récemment mis en lumière par les travaux de diverses associations professionnelles, dont ICC<sup>3</sup>, de garantir des facilitations réelles aux opérateurs certifiés, pour qui la certification implique la mise à contribution d'importantes ressources d'entreprise.

Sur les accords de libre-échange, la stratégie de la Commission est claire : donner les moyens d'éviter la fraude à l'origine préférentielle pour protéger les ressources propres de l'UE. Au-delà de ces considérations budgétaires, l'utilisation de ces accords préférentiels occupe désormais une place importante dans les stratégies commerciales des opérateurs internationaux. Bruxelles s'est efforcée de négocier des accords plus globaux avec ses partenaires privilégiés, de manière cohérente. Des résultats intéressants, tels que les

interactions entre les accords UE-Vietnam et UE-Corée du Sud (nouvelle forme de cumul diagonal), méritent d'être promus par les autorités européennes, dont font partie les autorités douanières. Il est dommage de cantonner la douane à son rôle de contrôleur, alors qu'elle a au contraire un rôle de promoteur et facilitateur des outils commerciaux offerts aux opérateurs de l'UE.

La Commission évoque, tout comme le Conseil, la nécessité de garantir des facilitations pour les opérateurs vertueux. Les efforts de développement technique et d'intégration des systèmes douaniers vont certes éventuellement permettre la mise en place de réelles avancées, tel que le dédouanement centralisé européen, néanmoins on peut déplorer un certain manque d'ambition dans ce plan d'action quant au rôle de facilitation que doivent jouer les autorités douanières européennes pour parfaire le fonctionnement de l'union douanière. ICC appelle de ses vœux un large échange avec les opérateurs européens du commerce sur cette nouvelle et ambitieuse politique. ■

3. V. MEDEF, AUTF et ICC France, *Recommandations pour renforcer l'attractivité du statut d'opérateur économique agréé (OEA)*, disponible à l'adresse : <https://www.icc-france.fr/wp-content/uploads/2020/12/MEDEF-AUTF-ICC-France-Recommandations-OEA-octobre-2020.pdf> [dernière consultation le 31/05/2021] ; J.-M. SALVA, « Améliorer l'attractivité douanière de la France et de l'Europe avec l'OEA », *Échanges Internationaux*, avril 2021, n° 118, p. 18-19.

# LE DROIT, VECTEUR D'ATTRACTIVITÉ DE LA FRANCE



**Matthias FEKL**, ancien ministre ; associé fondateur, Audit Duprey Fekl Avocats<sup>1</sup>

L'environnement juridique, la qualité et la stabilité du cadre normatif constituent une composante essentielle de l'attractivité économique d'un pays et, dans ce domaine, Paris a de nombreux atouts à faire valoir. Ce sera notamment l'objectif du forum *Paris Legal Makers* organisé le 6 décembre prochain dans la capitale.

On sait à quel point l'environnement juridique, la qualité du cadre normatif, la stabilité et la prévisibilité de celui-ci, participent de l'attractivité générale d'un pays. La récente parution du rapport du professeur Deffains, rédigé pour l'Association française des juristes d'entreprise (AFJE) et le Cercle Montesquieu, vient opportunément nous rappeler « le poids économique des professions juridiques en France » et le rôle de celles-ci « comme moteur du marché du droit et facteur de compétitivité économique au niveau international ». Ces professions représentent 361 513 emplois directs en France, soit 1,25 % de la population active, et génèrent plus de 44 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Il convient dès lors de leur accorder une attention à la hauteur de leur contribution à la richesse et au développement de notre pays.

### Une concurrence de plus en plus forte

Depuis une quarantaine d'années, la mondialisation des flux économiques est passée aussi par le droit, via les nombreuses tentatives pour établir des règles d'intégration et de coopération au niveau régional et mondial. Dans le contexte contemporain de tensions accrues dans les relations économiques internationales, il y a un double défi pour les politiques de compétitivité économique par le droit, d'ailleurs en partie contradictoire. Il convient en effet, d'une part, d'établir de manière moins naïve et plus scrupuleuse des normes de souveraineté et de défense économique et, d'autre part, de ne pas perdre de vue l'objectif de mise en place de règles internationales et d'instances susceptibles de les faire respecter par le plus grand nombre.

Dans ce contexte, la concurrence entre les grandes places de droit internationales est

certainement amenée à s'accroître dans les années à venir. Paris doit continuer à défendre sa place et à s'affirmer aux côtés de Londres dans le nouvel environnement post-Brexit, des Pays-Bas, de Genève, de Singapour, du Brésil, du Golfe, de certains mécanismes de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA), etc., tantôt dans des logiques concurrentielles, tantôt dans des logiques de convergence et de partenariat.

### Paris a de nombreux atouts à valoriser

Paris dispose pour cela de nombreux atouts, fréquemment rappelés, en dernier lieu, l'année dernière, dans la fiche du Quai d'Orsay sur « La France et la résolution des litiges internationaux », réalisée par Paris Place de Droit. L'association, aujourd'hui présidée par Frank Gentin, fédère de nombreux acteurs publics et privés de la Place ; sous l'égide de Jacques Bouyssou, son secrétaire général, elle a rassemblé de nombreuses contributions en vue de cette fiche (ICC France, AFJE, Cercle Montesquieu, Barreau de Paris, CNB, Haut Comité Juridique de la Place Financière, AFEP, CCI Paris IDF, cabinets d'avocats, etc.) qui soulignent notamment parmi nos atouts : la présence d'un juge indépendant et hautement qualifié ; des règles de procédure efficaces ; la présence de plusieurs centres d'arbitrage internationaux de renommée mondiale – dont celui d'ICC, qui demeure le centre de référence d'après l'enquête de l'Université Queen Mary/White & Case pour 2020 – ; la qualité du droit français de l'arbitrage, de la doctrine et de l'expertise particulière de la cour d'appel de Paris en matière de recours contre les sentences ; la présence d'entreprises de taille internationale, de directions juridiques et de cabinets d'avocats internationaux ; un barreau comptant de nombreux avocats étrangers ou

inscrits dans un barreau étranger ; l'automatisme de l'exécution des décisions rendues en France dans l'UE ; la justice commerciale, rendue en première instance par des juges issus de la vie des affaires ; la mise en place en 2018 de la chambre internationale de la cour d'appel de Paris, deuxième degré de juridiction spécialisé qui vient compléter le dispositif de la chambre internationale du tribunal de commerce de Paris (TCP), avec notamment la possibilité d'utiliser l'anglais si les parties le souhaitent et d'autres adaptations procédurales attendues par les acteurs du commerce international. À titre d'exemple de cette dynamique : en 2019, la chambre internationale du TCP a rendu 200 décisions, dont 140 purement internationales ; à mi-2021, 400 affaires sont en cours et 180 décisions ont déjà été rendues, dont 120 purement internationales.

### Une feuille de route commune

Ses nombreux atouts doivent faire l'objet d'une valorisation constante et cohérente par tout l'écosystème, et d'une feuille de route commune à tous les acteurs. Ce sera l'un des messages forts du Forum *Paris Legal Makers* organisé par le bâtonnier de Paris et son délégué à l'influence par le droit, le 6 décembre prochain. Avec Frank Gentin et Jacques Bouyssou, en pouvant compter sur le soutien de nombreux acteurs dont la déléguée générale d'ICC France, nous avons engagé un travail en ce sens avec les pouvoirs publics, avec pour objectifs, de contribuer à l'identification d'axes stratégiques simples, percutants et partagés par tous, un pilotage unifié, la sensibilisation des principaux décideurs publics et privés de la place, et la mobilisation de notre diplomatie économique. ■

1. Associé fondateur d'Equanim International, il est également administrateur d'ICC France et de Paris Place de Droit, où il anime la commission attractivité.

# CONTENTIEUX CLIMATIQUE : UN PALLIATIF À L'INSUFFISANCE PERÇUE DES MESURES MISES EN ŒUVRE ?



**Patrick THIEFFRY**, arbitre indépendant ; co-chair, task force ICC sur l'arbitrage des différends liés au changement climatique

Depuis l'Accord de Paris, le développement des contentieux climatiques concerne essentiellement les autorités publiques, mais les entreprises n'en sont plus durablement à l'abri. D'où l'intérêt de tirer les premiers enseignements de la jurisprudence récente, tant au plan français qu'international.

Parce qu'il repose essentiellement sur des contributions nationales déclarées (même si celles-ci visent à atteindre des objectifs communs), l'Accord de Paris comporte des effets pervers qui intéressent directement les questions juridiques suivies par la Commission environnement et énergie d'ICC France. L'un d'entre eux est l'émergence vraisemblable de mesures de compensation aux frontières qui eussent un temps interpellé les tenants du libre-échange mais paraissent désormais indispensables à une concurrence non excessivement faussée. Un deuxième effet pervers, qui retiendra ici plus particulièrement l'attention, est le développement de contentieux climatiques devant les juridictions nationales. Dans les deux cas, la normativité plus procédurale que substantielle des mesures internationales acceptées par les États est à l'origine d'un retour à des comportements nationaux qu'on avait pu croire révolus.

En ce qui concerne le contentieux, un récent rapport d'ONU Environnement et du *Sabin Center for Climate Change Law* de l'université de Columbia fait état de 1 550 procédures judiciaires ou quasi-judiciaires dans 38 pays (dont 1 200 aux États-Unis), en majorité à l'encontre d'autorités publiques et pour beaucoup fondés sur des droits subjectifs, même si les entreprises n'en sont peut-être pas durablement à l'abri<sup>1</sup>. Or, les juridictions françaises ont récemment été sollicitées en contrepoint de décisions spectaculaires rendues dans divers pays.

À l'encontre des autorités publiques, le cas le plus emblématique est sans doute celui de l'affaire *Urgenda* dans laquelle les Pays-Bas se sont vus enjoindre de limiter le volume total d'émissions de gaz à effet de serre d'au moins 25 % à la fin de 2020 par rapport à 1990. Les juges nationaux se sont prononcés au regard des principes de la responsabilité civile et des dispositions de la Convention européenne des droits de l'Homme (CEDH) et le recours porté devant la Cour suprême de ce pays a été rejeté<sup>2</sup>. Dans un registre assez voisin, le *Bundesverfassungsgericht*, la Cour constitutionnelle fédérale allemande, vient de décider le 29 avril 2021 que l'objectif légal de réduction des émissions de 55 % d'ici 2030 par rapport au niveau de 1990 était insuffisant, ce qui était incompatible avec les droits fondamentaux. Il s'agit donc ici de contrôler la trajectoire des mesures en cause au motif de la nécessité de sauvegarder les libertés protégées par les droits fondamentaux dans le temps : une génération ne doit pas pouvoir consommer une grande partie du budget carbone en n'étant assujettie qu'à des contraintes relativement minimales si cela laisse aux générations futures la charge de réductions drastiques et les expose à de sérieuses pertes de libertés<sup>3</sup>.

À l'inverse, dans l'affaire *Juliana v. United States*<sup>4</sup>, une cour d'appel fédérale américaine s'est déclarée incompétente le 17 janvier 2021 au regard du principe de la séparation des pouvoirs tout en le regrettant ouvertement et en encourageant vivement les justiciables à sanctionner les pouvoirs exécutif et législatif

dans les isoloirs ! Quant à la Cour suprême irlandaise, elle s'est abstenue de reconnaître un droit subjectif à un environnement sain de nature constitutionnelle ou tiré de la CEDH. Elle n'en a pas moins annulé le *National Mitigation Plan*, pièce centrale de la politique climatique nationale, au motif qu'il n'était pas assez spécifique pour que les membres du public puissent évaluer son efficacité au regard des exigences de l'objectif « bas carbone » fixé pour 2050 par le *Climate Action and Low Carbon Development Act 2015*<sup>5</sup>. À noter que la Cour européenne des droits de l'Homme est elle-même saisie d'un recours portant sur les émissions de 33 États contractants en violation de leurs engagements pris dans le cadre de l'Accord de Paris dont il résulterait pour eux l'obligation d'adopter des mesures adéquates, et par suite une responsabilité partagée<sup>6</sup>. Suivant une tout autre approche, la cour d'appel anglaise s'est quant à elle limitée, dans un arrêt du 27 février 2020 sur l'extension de l'aéroport d'Heathrow, à renvoyer l'administration à tenir compte de ses engagements, fût-ce en justifiant ne pas les respecter<sup>7</sup> !

## L'arrêt très médiatisé de Grande-Synthe

C'est en quelque sorte en suivant cette voie très orthodoxe, voire étroite, que le Conseil d'État français a rendu le 19 novembre 2020 un arrêt très médiatisé dans l'affaire *Commune de Grande-Synthe*, s'appuyant sur le fait que l'Union européenne et la France se

1. UNEP with SABIN CENTER FOR CLIMATE CHANGE LAW, *Global Climate Report - 2020 Status Review*, UNEP, disponible à l'adresse : <https://www.unep.org/resources/report/global-climate-litigation-report-2020-status-review> [dernière consultation le 25/06/2021].

2. *Hoge Raad*, 20 décembre 2019, ECLI:NL:HR:2019:2006.

3. BVerfG, 29 avril 2021, *Neubauer, e. a.*, ECLI:DE:BVerfG:2021:rk20210429.2bvr154320.

4. *Juliana v. United States*, 217 F. Supp. 3d 1224 [D. Or. 2016], reversed 947 F.3d 1159 [9<sup>th</sup> Cir. 2020].

5. *Friends of the Irish Environment v. Government of Ireland* [2020] IESC 49.

6. CEDH, *Duarte Agostinho et autres c/ Portugal et autres*, req. n° 39371/20.

7. *R (Friends of The Earth) v. Secretary of State for Transport and Others* [2020] EWCA Civ 214, Case No. C1/2019/1154.

sont engagées à lutter contre les effets nocifs du changement climatique induits notamment par l'augmentation des émissions anthropiques. La plus haute juridiction administrative s'est alors penchée sur la trajectoire de mise en œuvre des « budgets carbone » nationaux, sortes de quotas quinquennaux d'émissions prévus au code de l'environnement et devant être fixés réglementairement en décroissance progressive. Las, le premier de ces budgets carbone (2015-2018) n'a vu la réduction des émissions limitée à 1 % au lieu des 2,2 % prévus. Pire, un décret du 21 avril 2020 – adopté en plein premier confinement lié à la pandémie de Covid-19 – a augmenté le deuxième de ces budgets carbone, (2019-2023), actuellement en cours. Pour le Conseil d'État, ceci a induit « un décalage de la trajectoire de réduction des émissions qui conduit à reporter l'essentiel de l'effort après 2020, selon une trajectoire qui n'a jamais été atteinte jusqu'ici » alors même que l'Union prévoit au contraire une réduction portée de -40 % à -55 % d'ici 2030 dans la mouvance du Pacte vert pour l'Europe.

Vérifiant la légalité de ces mesures dans le cadre d'un recours pour excès de pouvoir, le Conseil n'ordonne pas pour autant une réduction pure et simple des émissions, ni des mesures d'adaptation, ni l'introduction de mesures législatives et réglementaires afin de « rendre obligatoire la priorité climatique » ou d'interdire d'augmenter les émissions. Dans une perspective plus étroite, un peu à l'instar du juge anglais à propos d'Heathrow, il vérifie la compatibilité du refus de l'administration de prendre des mesures supplémentaires avec la trajectoire permettant de respecter les engagements souscrits.

On retiendra de cette affaire que ces engagements produisent ainsi un effet juridique et la mise en cause d'« un décalage de la trajectoire de réduction des émissions ». La Haute juridiction a ainsi enjoint à l'administration de prendre les mesures permettant d'infléchir la courbe des émissions intérieures afin d'assurer sa compatibilité avec les objectifs fixés aux niveaux interne et européen !...<sup>8</sup>.

À noter que la commune de Grande-Synthe n'a pas connu le même succès dans le cadre d'un autre recours visant à l'annulation du

deuxième plan national d'adaptation au changement climatique (2018-2022), le Conseil d'État se limitant ici à rejeter de manière lapidaire les motifs tirés de prétendues insuffisances au regard de recommandations et rapports dépourvus de valeur normative<sup>9</sup>. En revanche, de manière presque concomitante mais non moins remarquable, le tribunal administratif de Paris, saisi d'un recours de plein contentieux en responsabilité contre l'État, a admis l'existence d'un préjudice écologique lié aux changements climatiques, lequel est aggravé par le même décalage dans la trajectoire de réduction des émissions des budgets carbone, de telle sorte que « l'État doit être regardé comme responsable, au sens des dispositions [...] de l'article 1246 du code civil, d'une partie du préjudice écologique constaté ». Eu égard à la règle de réparation par priorité en nature d'un tel préjudice écologique posée par l'article 1249 du code civil, le tribunal administratif, à l'instar du Conseil d'État dans l'affaire susvisée, a renvoyé les parties à débattre des mesures qu'il devrait ordonner à l'État afin de réparer ce préjudice où d'en prévenir l'aggravation future<sup>10</sup>.

### Des entreprises elles aussi exposées

Les entreprises ne sont pas exemptes de tout risque contentieux dans ce domaine nouveau, loin s'en faut. Le rapport déjà mentionné d'ONU Environnement et du *Sabin Center for Climate Change Law* note cependant qu'une des principales difficultés rencontrées par les parties agissantes réside dans l'établissement d'un lien de causalité entre les émissions, qui sont généralement avérées, et les dommages subis, qui le sont également. En fait, aucune juridiction ne s'est encore prononcée au fond à ce sujet<sup>11</sup>, même si, dans la très notoire affaire *Lluyya c/ RWE*, le juge allemand a déclaré recevable l'action introduite par des paysans sud-américains contre la compagnie électrique qui contribuerait prétendument aux émissions anthropiques mondiales à hauteur de 0,5 %, et il s'est engagé dans l'examen technique de ces questions.

Les voies de droit empruntées par les associations, citoyens et investisseurs témoignent, par leur diversité et leur inventivité, de l'importance de ces difficultés.

La décision la plus remarquable à ce jour est celle d'une juridiction hollandaise qui, même si ce n'est à ce stade qu'en première instance, a condamné Royal Dutch Shell à réduire les émissions nettes du groupe de CO<sub>2</sub> de 45 % en 2030 par rapport à leur niveau de 2019, estimant notamment que les règles de droit commun de la responsabilité devaient être interprétées au regard des droits de l'Homme même dans le cadre de relations de droit privé bien qu'elles ne s'adressent directement qu'aux États et qu'il pouvait être déduit des Principes directeurs relatifs aux entreprises et aux droits de l'Homme des Nations unies (UNGP) et d'autres instruments de *soft law* que les entreprises doivent respecter les droits de l'Homme, y compris la CEDH<sup>12</sup>.

Les énergéticiens sont aussi mis en cause en France par des voies juridiques diverses. L'autorisation d'exploitation de la raffinerie de Provence à la Mède par la compagnie pétrolière Total vient ainsi d'être partiellement annulée au motif principal d'une limitation quantitative annuelle trop élevée de son alimentation en huile de palme et en dérivés alors que « l'impact sur le climat résultant de la production de cette huile, quel que soit par ailleurs le lieu de sa production [...] peut générer davantage d'émissions de gaz à effet de serre qu'il n'en résulte de la production de carburants fossiles »<sup>13</sup>. Un particularisme français, le devoir de vigilance introduit en 2017 à l'article L.225-102-4 du code de commerce, semble fournir une autre base juridique aux recours d'associations contre Total auquel elles reprochent un plan de vigilance qui prendrait insuffisamment en compte les risques climatiques, mais cette procédure est encore au stade très préliminaire de la détermination de la juridiction compétente.

On ne saurait conclure ce tour d'horizon sans rappeler les perspectives qui s'offrent à l'arbitrage. Les différends liés aux changements climatiques soumis à des tribunaux arbitraux sont par la force des choses encore rares et il serait vain de s'engager dans une extrapolation à partir des contentieux judiciaires et administratifs. Mais ils sont appelés à se développer, comme l'a bien montré le rapport sur l'arbitrage des litiges liés aux changements climatiques d'ICC<sup>14</sup>. ■

8. CE, 19 novembre 2020, *Commune de Grande-Synthe*, n° 427301 ; CE, 1<sup>er</sup> juillet 2021, *Commune de Grande-Synthe*, n° 427301.

9. CE, 12 février 2020, *Commune de Grande-Synthe*, n° 428177.

10. TA Paris, 14 janvier 2021, *Association Oxfam France et al.*, n° 1904967.

11. UNEP, *op. cit.*, p. 22, 31 et 44.

12. La Haye, 26 mai 2021, *Milieudefensie et al. v. Royal Dutch Shell plc.*, ECLI:NL:RBDHA:2021:5337 ; pour la traduction en anglais : ECLI:NL:RBDHA:2021:5339.

13. TA Marseille, 1<sup>er</sup> avril 2021, *Association Les Amis de la Terre et al.*, n° 1805238.

14. ICC, *Resolving Climate Change Related Disputes through Arbitration and ADR*, rapport de la Task Force d'ICC sur l'arbitrage des litiges liés au changement climatique.

# LES TERRES RARES, NOUVELLE « FRONTIÈRE » DE L'ARBITRAGE INTERNATIONAL



**Myriam EL KARA**, head of supply chain, Verkor

Considérées comme une matière première critique, potentiellement classifiée d'« intérêt national », les terres rares occupent une place à part dans la géopolitique des ressources stratégiques et l'arbitrage international a un rôle à jouer pour résoudre la question de l'ordre public et de la nature des intérêts nationaux impliqués dans un différend.

Les terres rares ont connu une large publicité au cours de la dernière décennie grâce à l'augmentation exponentielle de leur utilisation dans le domaine des technologies dites « vertes » (aimants permanents, voitures électriques, turbines éoliennes, etc.) couplée à la forte concentration de leur chaîne de valeur en Chine. Elles ont en outre fait l'objet de contrôles à l'exportation condamnés par une décision du panel de règlement des différends de l'OMC en 2015, de guerres commerciales et de réglementations restrictives parfois expressément reliées aux intérêts nationaux. Autant de bonnes raisons de se demander dans quelle mesure ces métaux critiques soulèvent des questions de non-arbitrabilité et d'exception de sécurité nationale pour les tribunaux arbitraux internationaux.

## Que sont les terres rares et comment affectent-elles notre économie ?

En préambule, il paraît utile de rappeler une ou deux caractéristiques de ces métaux d'un

genre particulier. Les terres rares sont les quinze lanthanides énumérés au bas du tableau périodique des éléments chimiques de Mendeleïev sans oublier le scandium et l'yttrium. La référence à « rare » a moins à voir avec leur taux d'occurrence dans le sol qu'à la difficulté de les extraire des minerais dans lesquels ils se trouvent, puis de les séparer par des processus coûteux, chimiquement intensifs et aux formules relativement obscures.

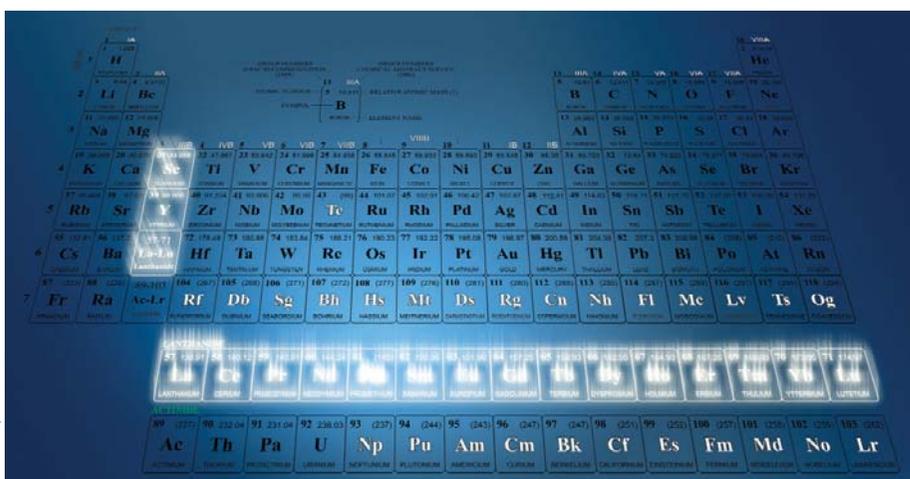
Au cours des deux dernières décennies, la République populaire de Chine a produit 80 à 95 % des terres rares du monde. Elle en produit encore aujourd'hui quelque 80 % et reste même, pour le dysprosium, par exemple, le seul producteur de la planète<sup>1</sup>. Pendant longtemps, l'Occident a largement négligé les dangers associés à une telle concentration de la production et du savoir-faire, mais la question est désormais devenue un sujet de préoccupation géopolitique pour les pays importateurs, en raison du risque que cela représente pour l'approvisionnement de produits issus des terres rares.

## La criticité et la nature politique des terres rares

Les marchés des terres rares se caractérisent par des politiques publiques potentiellement restrictives telles que (a) l'instauration de quotas de production annuels conformes au plan quinquennal chinois sur les ressources minières nationales et qui plafonnent la production nationale de terres rares, (b) la mise en place d'une exception à l'exportation dans le recouvrement de la taxe sur la valeur ajoutée sur les matières premières de terres rares non transformées, et potentiellement (c) l'entrée en vigueur de la première loi unifiée sur le contrôle des exportations (LCE) de Chine, une législation promulguée le 1<sup>er</sup> décembre 2020 pour une mise en œuvre en 2021. La LCE inclut explicitement les « services » liés au maintien de la sécurité nationale et à l'intérêt de la Chine, élargissant sa portée au-delà des éléments traditionnellement acceptés.

Les terres rares sont considérées (d) comme une matière première critique par et pour l'Union européenne<sup>2</sup>, c'est-à-dire une ressource pour laquelle les risques industriels associés à une pénurie d'approvisionnement sont élevés et pour laquelle il n'y a pas de substitution possible. Ils sont en outre considérés comme (e) une matière première stratégique dans certains pays comme les États-Unis<sup>3</sup>, c'est-à-dire une ressource indispensable pour la politique de l'État ou la défense nationale.

Dans ces deux cas, nous constatons un regain d'intérêt sur la résilience de la chaîne d'approvisionnement et le soutien aux industries minières et de transformation nationales. Malgré des inquiétudes fondées, il n'est pas certain que les terres rares représentent une arme commerciale efficace, car toute nouvelle restriction au commerce endommagerait les chaînes d'approvisionnement industrielles de la Chine, qui dépendent désormais de clients



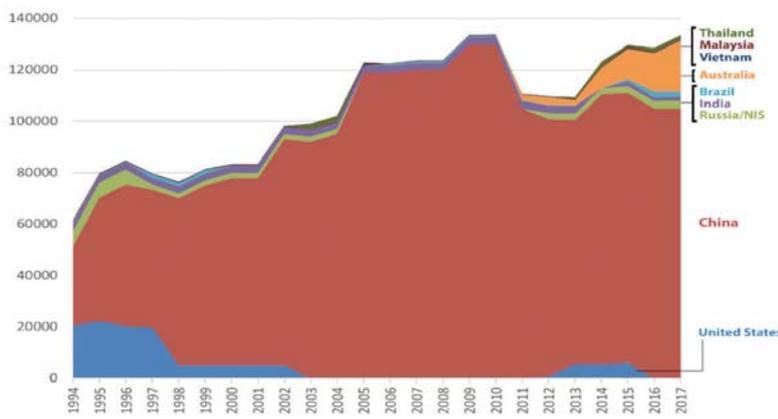
1. J. SEAMAN, « Rare Earths and China: A Review of Changing Criticality in the New Economy », *Notes de l'Ifrri*, Institut français des relations internationales (Ifri), janvier 2019.  
 2. « La Commission annonce des mesures visant à rendre l'approvisionnement de matières premières en Europe plus sûr et durable », communiqué de presse, 3 septembre 2020, Bruxelles, disponible à l'adresse : [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/fr/ip\\_20\\_1542](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/fr/ip_20_1542) [dernière consultation le 31/05/2021].  
 3. Executive Order 14017, February 24, 2021, « America's Supply Chains » ; Executive Order 13953, September 30, 2020, « Addressing the Threat to the Domestic Supply Chain From Reliance on Critical Minerals From Foreign Adversaries and Supporting the Domestic Mining and Processing Industries ».

étrangers aux États-Unis, en Asie et en Europe. De plus, l'approche de la Chine à l'égard de l'industrie des terres rares a été largement motivée par des préoccupations nationales, notamment sa réponse à la crise environnementale croissante du pays en favorisant des technologies plus économes en énergie et à faible émission de carbone, et sa gestion de la transformation économique à long terme du pays. Il faudra de manière réaliste aux pays dépendants des années de lourdes dépenses en capital, de recherche et développement et d'élaboration de politiques adéquates pour être à nouveau compétitifs compte tenu de la complexité technique, de la pénurie de compétences en Occident et du coût environnemental que le développement d'une chaîne de valeur alternative requiert. Dans le sillage de ces nouvelles dynamiques, il devient pertinent de comprendre comment les terres rares se comportent dans la géopolitique des ressources stratégiques, la sécurité nationale et les exceptions de politique publique en ce qui concerne l'arbitrage en tant que mécanisme potentiel de règlement des différends. L'article V(2)(a) de la Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères de 1958<sup>4</sup> stipule en effet que la reconnaissance et l'exécution d'une sentence arbitrale peuvent être refusées si l'autorité compétente conclut que l'objet du différend n'est pas susceptible d'être réglé par arbitrage en vertu de la législation de ce pays. En outre, les terres rares étant un domaine d'intervention politique potentiellement classifié « d'intérêt national », la question des exceptions au titre de la sécurité nationale telles qu'inscrites dans les traités bilatéraux d'investissement ou les accords de libre-échange, pourraient aussi surgir, limitant l'applicabilité des protections des investissements.

### La question de l'« arbitabilité »

En ce qui concerne les ressources naturelles telles que les terres rares, l'arbitrage admet que les États conservent la souveraineté sur les ressources naturelles de leur territoire, mais en revanche les conséquences financières de la

Global Rare Earth Mine Production (tons)



Source : United States Geological Survey (USGS), Mineral Commodity Summaries, 1994-2018.

Note : Represents official production only and does not account for illicit production in China.

gestion de ces ressources par rapport aux contrats litigieux, elles, sont arbitrables. Une distinction est en effet faite entre les actes d'État en sa qualité d'État et les actes d'État en sa qualité de contrepartie commerciale. D'ailleurs, les terres rares ont déjà fait l'objet d'au moins un arbitrage (d'investissement) en 2014 impliquant un investisseur canadien d'une mine de terres rares au Kirghizistan<sup>5</sup>. Un autre arbitrage d'investissement est également en préparation concernant l'expropriation de projets miniers de terres rares par le gouvernement tanzanien<sup>6</sup>. De plus, l'originalité de l'industrie des terres rares tient plus au fait qu'elle se transforme d'une industrie principalement domestique chinoise (pour laquelle les litiges ne seraient arbitrables qu'en Chine), en une industrie internationale partiellement intégrée. Certains acteurs chinois hésitent encore à accepter des clauses d'arbitrage internationales dans leurs contrats commerciaux. Un siège juridique étranger apporterait sa propre loi, ses dispositions d'application directe et trancherait les questions d'arbitrabilité et d'ordre public. Un des éléments suivants, sinon tous méritent donc une attention particulière pendant les phases de négociation : la loi applicable à la fois au contrat et à la convention d'arbitrage, le choix du siège et le choix de l'institution arbitrale.

### La question de la sécurité nationale

Des préoccupations concernant la sécurité nationale ont été soulevées ces dernières années en relation avec les industries dites stratégiques, les ressources naturelles et la crise économique. L'industrie des terres rares ne fait pas exception avec une histoire récente de décisions gouvernementales qui l'emportent sur le potentiel d'investissement pour des

raisons apparemment politiques et des préoccupations de sécurité nationale : le Congrès américain a effectivement bloqué l'acquisition d'Unacoal (qui possédait la mine de terres rares de Mountain Pass) par l'État chinois. En 2005, la société pétrolière et gazière CNOOC et le

comité australien d'examen des investissements étrangers a bloqué l'acquisition d'une participation de 51,6 % dans Lynas Corporation par China Non-Ferrous Metal Mining Group en 2009, demandant une réactualisation de l'offre à une participation inférieure à la majorité et à une représentation de moins de 50 % au conseil d'administration<sup>7</sup>.

Si l'exception de sécurité nationale, telle que rédigée dans les accords internationaux d'investissement, est non discrétionnaire, les arbitres sont, en général, habilités à examiner la légalité de la mesure prise par l'État d'accueil et à évaluer si une telle mesure peut être justifiée pour la sécurité nationale. Si l'exception de sécurité nationale est discrétionnaire, le pays hôte n'est pas entièrement exonéré de la responsabilité internationale : l'exigence de la bonne foi offre aux tribunaux arbitraux un critère pour juger de la légalité de la mesure<sup>8</sup>. La jurisprudence reste toutefois relativement restreinte et les tribunaux arbitraux sont confrontés à la tâche difficile, quoique nécessaire, de délimiter et de clarifier l'exercice des exceptions de sécurité nationale. Les conséquences économiques pourraient être d'autant plus sérieuses que certaines économies émergentes se sont transformées en puissants pôles exportateurs de capital aux côtés des pays développés, modifiant de manière permanente les flux d'investissements internationaux.

En conclusion, malgré les particularités des terres rares en tant que commodité et leur criticité incarnée dans un nombre de politiques restrictives, lorsque la diplomatie économique ne parviendra pas à anticiper ou à aménager les risques, l'arbitrage international servira de forum où la question de l'ordre public et la nature des intérêts nationaux impliqués dans le différend pourront être soulevées. ■

4. Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères, conclue à New York le 10 juin 1958.

5. *Stans Energy Corp. and Kutisay Mining LLC v. Kyrgyz Republic (I)*, award, MCCI Case No. A-2013/29, June 30, 2014.

6. Pour le projet minier de terres rares de Wigu Hill. *Montero Mining and Exploration Ltd. v. United Republic of Tanzania*, pending, ICSID Case No. ARB/21/6, registered on February 9, 2021.

7. J. SEAMAN, *op. cit.*, p. 29.

8. CNUCED, *La protection de la sécurité nationale dans les accords internationaux d'investissements*, Études de la CNUCED sur les politiques d'investissement international au service du développement, UNCTAD/DIAE/IA/2008/5, décembre 2009.



DOSSIER

## BREXIT : L'ÉPILOGUE

©DR



L'entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2021 de l'accord de libre-échange conclu le 24 décembre 2020 est venue clore un cycle de trois ans et demi d'après négociations entamé le 23 juin 2016 après la courte victoire du « *leave* » (51,89 %) lors du référendum organisé au Royaume-Uni.

Cette négociation fleuve entre l'Union européenne et l'un de ses États membres décidant d'invoquer l'article 50 du Traité sur le fonctionnement de l'UE a été unique à bien des égards : il n'y avait aucun précédent avec un partenaire de taille comparable, et face aux enjeux de politique intérieure britannique, les négociateurs ont dû faire face à un changement incessant d'interlocuteurs tandis que la complexité des enjeux humains, économiques, financiers, juridiques entre voisins ayant un tel niveau d'intégration et d'interdépendance représentait un véritable défi.

Nous avons souhaité revenir sur cette séquence inédite en donnant la parole à Michel Barnier, le négociateur en chef de l'Union qui a su maintenir l'unité des 27, préserver le fil du dialogue, y compris dans les moments de tension extrême, et rendre compte dans les différents États membres, avec un niveau de transparence inédit, de l'avancement des discussions étape par étape.

Le partage de son expérience avec nos lecteurs propose une lecture intéressante, non seulement sur la méthode de négociation mais aussi sur les enseignements qu'il convient d'en tirer pour l'avenir de l'Europe. Les autres contributeurs du dossier thématique, que nous remercions ici chaleureusement, reviennent sur les enjeux douaniers, côté français et côté britannique, les dernières incertitudes quant au calendrier britannique, les efforts déployés par le réseau des

Chambres de commerce au plus près du terrain afin d'accompagner les entreprises françaises, la gestion de cette échéance dans un grand groupe industriel, sans oublier l'impact de cette sortie de l'Union douanière en matière de choix des règles Incoterms.

ICC France s'est mobilisé au cours des derniers mois pour présenter les nouvelles formalités douanières et fiscales à mettre en œuvre, ainsi que les conséquences du Brexit dans le domaine de la propriété intellectuelle. Cet exercice n'est pas achevé car l'on constate que le degré de préparation des entreprises françaises est encore insuffisant alors même que le calendrier de mise en œuvre des contrôles liés à la « *smart border* » côté britannique a été décalé de quelques mois.

Pour la France, l'enjeu stratégique est de continuer à répondre à la demande du marché britannique et de préserver l'un de ses rares excédents commerciaux bilatéraux. Or, selon les données statistiques de la Direction générale des douanes, on constate que sur les 12 derniers mois (juin 2020 à mai 2021), l'excédent commercial de la France vis-à-vis du Royaume-Uni s'est contracté par rapport à 2019 (8,8 milliards d'€ contre 12,6 milliards d'€ en 2019). Il est difficile de démêler les effets de la Covid de ceux du Brexit dans cette dégradation, mais il faudra surveiller de près l'évolution du commerce extérieur britannique, en particulier le caractère conjoncturel ou structurel de la déformation de la structure des importations au profit des pays tiers : 51,1 % des importations britanniques contre 45,6 % en provenance de l'UE (Source : Atradius, *Brexit disrupts UK-EU Trade*, June 2021). ■

**Emmanuelle BUTAUD-STUBBS,**  
Délégué général, ICC France

# BREXIT ET REPORT, UN JOUR SANS FIN ?



**France BEURY**, directrice des Affaires publiques et européennes, Union TLF

Après des années d'incertitude liée à la négociation de l'accord, les reports successifs des formalités d'entrée et de sortie des marchandises du territoire britannique restent, à l'automne 2021, inachevées. Retour sur les grandes dates d'une négociation sans précédent et sur les difficultés auxquelles les acteurs du commerce transmanche se trouvent confrontés.

Pour commencer, il n'est pas inutile de rappeler les grandes dates d'un agenda fait à la fois de souplesse procédurale et de difficultés pratiques.

En juin 2016, à la suite du référendum sur l'appartenance à l'Union organisé par David Cameron, les Britanniques ont voté à 51,9 % pour la sortie du Royaume-Uni. Dès lors, devaient s'appliquer les dispositions de l'article 50 du traité de Lisbonne qui, laconiquement, définissent les conditions de retrait d'un État membre de l'Union : après notification au Conseil européen par l'État membre concerné, l'Union doit négocier un accord fixant les modalités du retrait. Conformément à la procédure, Theresa May, alors Première ministre, a notifié à Donald Tusk, le président du Conseil européen, le retrait du Royaume-Uni de l'Union européenne, lequel en a accusé réception le 29 mars 2017.

En ce qui concerne les délais, le texte précise que « les traités [européens] cessent d'être applicables à l'État concerné à partir de la date d'entrée en vigueur de l'accord de retrait ou, à défaut, deux ans après la notification ». Le dernier alinéa permet toutefois au Conseil européen, en accord avec l'État membre concerné, de proroger ce délai, dès lors qu'il se prononce à l'unanimité. Toutefois, aucune précision n'est apportée, et par conséquent aucune limite n'est fixée quant au nombre de prorogations possibles.

En application de l'article 50, le retrait effectif du Royaume-Uni devait donc intervenir deux ans après la notification, soit le 29 mars 2019. Cette échéance sera finalement reportée à trois reprises (au 12 avril, puis au 31 octobre 2019) et c'est plus d'un an et demi plus tard, le 31 janvier 2020 à minuit, que le Royaume-Uni est devenu un pays tiers à l'Union européenne.

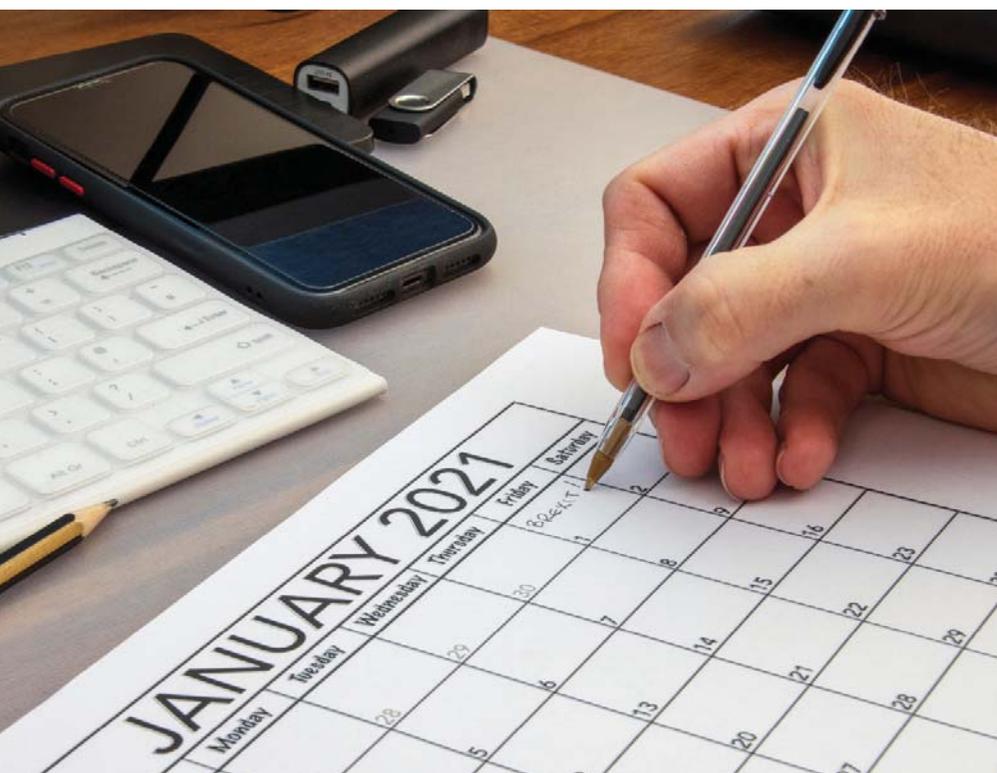
En pratique toutefois, le commerce transmanche a bénéficié d'un statu quo d'environ un an (jusqu'au 31 décembre 2020), une « période transitoire » pendant laquelle les marchandises pouvaient circuler sans formalité. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2021, les relations entre l'Union européenne et le Royaume-Uni sont régies par l'Accord de commerce et de coopération.

## Les opérateurs face au flottement politique

Les reports successifs et la période transitoire ont eu des effets négatifs sur la manière dont les opérateurs se sont emparés du Brexit : l'effort de préparation débuté en 2019 par certaines entreprises s'est parfois essouffé faute de calendrier lisible et l'incertitude politique a bloqué le processus décisionnel (besoin en personnel notamment). Par ailleurs, jusqu'à la conclusion de l'accord, le 24 décembre 2020, de fortes incertitudes relatives à la fiscalité et aux potentiels droits de douane ont pesé sur les opérateurs, les empêchant d'anticiper pleinement les conséquences économiques de la sortie du Royaume-Uni. Ces difficultés conjoncturelles sont venues accentuer des problématiques structurelles liées au recrutement dans les secteurs du transport et de la douane.

## Les modalités documentaires du commerce international

En ce qui concerne la circulation des marchandises, les échanges avec un pays tiers à l'Union européenne impliquent : des formalités douanières (déclaration d'exportation et déclaration d'importation ou un transit), des formalités liées à la sûreté-sécurité (déclarations sommaires d'entrées et de sorties). Les produits sanitaires ou phytosanitaires « SPS » (i.e. animaux, végétaux, produits d'origine animale ou végétale) doivent, pour circuler, être accompagnés d'une documentation spécifique. Par ailleurs, des contrôles physiques ou documentaires peuvent être diligentés par les services vétérinaires.



© John New/shutterstock.com

Côté européen, l'ensemble de ces formalités sont entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2021 et ce, pour tous les flux (import et export) et tous les types de marchandises. Côté britannique, malgré le statut de pays tiers, un calendrier «échelonné» de mise en place des formalités était initialement prévu. Au 1<sup>er</sup> janvier, une phase «préparatoire» permettant aux opérateurs d'accomplir des formalités simplifiées a été mise en place (tenu de registres, délais d'établissement des déclarations). Le paiement des droits de douane pouvait également être différé jusqu'à la date de la déclaration.

Compte tenu d'un niveau très faible de flux (environ un tiers des volumes habituels) en raison des stockages effectués par les opérateurs courant décembre en prévision du Brexit, les premières semaines de janvier n'ont pas généré de difficultés bloquantes. On recensait toutefois quelques dysfonctionnements et difficultés pratiques liés à la mise en place des nouvelles formalités. Et, dès le 11 janvier, d'importantes difficultés ont été constatées au Royaume-Uni (désorganisation, carence en opérateurs, problèmes déclaratifs et documentaires), lesquelles ont eu d'importantes répercussions côté français.

Il était prévu également une entrée en vigueur progressive des formalités applicables aux produits d'origine animale à compter d'avril 2021. Enfin, à compter du mois de juillet 2021, l'ensemble des formalités d'importation devaient être mise en place ainsi que les déclarations de sûreté-sécurité et les formalités complètes pour les produits SPS.

Le 11 mars 2021, les autorités britanniques ont finalement annoncé un report de six mois pour la mise en place de ces formalités. L'échéance d'avril est devenue celle d'octobre ; l'échéance de juillet celle du 1<sup>er</sup> janvier 2022.

### «Un nouveau calendrier pragmatique»

Six mois plus tard, le 14 septembre 2021, les autorités britanniques annonçaient « un nouveau calendrier pragmatique pour l'introduction de contrôles complets des importations de marchandises de l'UE vers le Royaume-Uni ». Ce nouveau report ne concerne pas la généralisation des déclarations de sûreté-sécurité à l'exportation qui a été maintenue à l'échéance du 1<sup>er</sup> octobre 2021.

Selon le calendrier révisé annoncé par le gouvernement, les exigences relatives à la pré-notification des marchandises sanitaires et phytosanitaires (SPS), qui devaient être introduites le 1<sup>er</sup> octobre 2021, le seront au 1<sup>er</sup> janvier 2022. Les nouvelles exigences relatives aux certificats sanitaires d'exportation, qui devaient être introduites le 1<sup>er</sup> octobre 2021, le seront au 1<sup>er</sup> juillet 2022. Les certificats phytosanitaires et les contrôles physiques des marchandises SPS aux postes de contrôle frontaliers, qui devaient être introduits le 1<sup>er</sup> janvier 2022, entreront finalement en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2022. Les déclarations de sûreté et de sécurité sur les importations seront exigées à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2022 et non plus du 1<sup>er</sup> janvier 2022. Les déclarations et contrôles douaniers complets seront introduits le 1<sup>er</sup> janvier 2022, comme annoncé précédemment.

### Le poids des reports sur le commerce

Il est précisé dans le communiqué britannique que, « ces derniers mois, les entreprises ont été confrontées à toute une série de défis pour se remettre de la pandémie mondiale qui a affecté les chaînes d'approvisionnement en Europe. Cette situation est particulièrement ressentie par le secteur agroalimentaire, où de

nouvelles exigences en matière d'importation de produits d'origine animale devaient être introduites à partir du mois prochain. Plutôt que d'introduire ces contrôles maintenant, le Gouvernement a écouté ceux qui demandaient une nouvelle approche pour donner aux entreprises plus de temps pour s'adapter ». Ce « pragmatisme » et ces reports successifs semblent pourtant constituer un véritable frein à la maîtrise des formalités inhérentes aux modalités du commerce international, qui s'appliquent désormais à tous les pays tiers au Royaume-Uni à l'exception de l'Union européenne. Le calendrier est complexe, et un même produit peut être concerné par plusieurs délais en même temps. Par ailleurs, les opérateurs se sont habitués au fonctionnement actuel de la frontière transmanche et les changements à venir risquent donc de complexifier les procédures. Si ces échéances sont maintenues, l'ensemble des formalités liées à la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne seront en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2022, six ans après le référendum de sortie.

Une stabilisation est désormais nécessaire afin que le commerce entre l'Union européenne et le Royaume-Uni mais aussi le commerce transmanche puisse se fluidifier et que les échanges reprennent à un niveau stabilisé. Rappelons qu'avec 33,6 milliards d'euros d'exportations et 21,1 milliards d'importations en 2019, le Royaume-Uni est un des principaux partenaires commerciaux de la France (son 6<sup>e</sup> client et son 7<sup>e</sup> fournisseur). La France reste quant à elle le 5<sup>e</sup> fournisseur du Royaume-Uni avec 13 % de part de marché. Outre les liens commerciaux, le Royaume-Uni et la France sont des investisseurs réciproques importants. En 2019, le Royaume-Uni pointait au 3<sup>e</sup> rang des investisseurs étrangers en France<sup>1</sup>. ■

## L'Union TLF accompagne les entreprises au quotidien

Depuis plus de quatre ans, l'Union TLF, organisation professionnelle représentant l'ensemble des métiers de la chaîne du transport et de la logistique, accompagne ses adhérents au quotidien dans la préparation aux nouvelles formalités, via un groupe de travail, la diffusion fréquente d'informations et des échanges réguliers avec les pouvoirs publics, les administrations et l'ensemble des opérateurs économiques.

Une page dédiée au Brexit et fréquemment actualisée recense les informations stratégiques (calendrier, formalités, réglementation) :

<https://www.e-tlf.com/2021/09/27/brexit-union-tlf-vous-accompagne/>.

1. DG Trésor : <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/GB/relation-economique-bilaterale>.

# BREXIT ET DOUANES : UN PREMIER BILAN RÉSOLEMENT POSITIF

©DR



**Emmanuelle GIDON**, chargée de mission action économique et entreprises, sous-direction du commerce international, Direction générale des douanes et droits indirects

Avec le Brexit, les douanes sont en première ligne. Le premier bilan est positif grâce au travail préparatoire de la Direction générale des douanes et des autres services de l'État sur plusieurs chantiers prioritaires : les systèmes informatiques, les équipes et la création de services dédiés, sans oublier la communication. Revue de détail.

Quel premier bilan peut-on dessiner après six mois de Brexit ? Non, la congestion des sites transmanche annoncée par certains n'a pas eu lieu. Oui, la gestion des flux, désormais redevenus proches de la normale, a été maîtrisée. Oui, des améliorations ont été apportées au dispositif au fur et à mesure des difficultés. En résumé, le bilan est résolument positif. Le défi était pourtant de taille. Les impacts du rétablissement des frontières ont été plus importants pour la France que pour n'importe quel autre État membre, en raison de la proximité du territoire britannique, du modèle économique de franchissement de la frontière et de la volumétrie du trafic en provenance ou à destination du Royaume-Uni (35 millions de véhicules/poids lourds par an). Dans les Hauts-de-France, la fréquence des rotations et la brièveté des temps de traversée ont aggravé d'autant les difficultés, avec des infrastructures non conçues pour traiter des flux tiers à l'UE. Mais cette réussite a été rendue possible par le travail de préparation de la douane et des autres services de l'État, autour de plusieurs chantiers.

## Un chantier informatique inédit

Afin de conserver la fluidité du passage de la frontière, la douane française a mis en place une « frontière intelligente » assise sur le principe de n'arrêter à la frontière que les moyens de transport contenant des marchandises devant faire l'objet de formalités douanières supplémentaires ou d'un contrôle douanier.

Le système repose à la fois sur :

- l'anticipation des formalités douanières par les opérateurs, avant le chargement des marchandises ;

- l'identification des moyens de transports à leur arrivée à l'infrastructure de départ grâce aux plaques d'immatriculation ;
- l'automatisation de l'orientation des flux, permettant l'aiguillage des camions en file verte ou en file orange lorsqu'un contrôle douanier ou sanitaire est requis.

Les aménagements nécessaires (parkings, circulations...) ont été réalisés par les gestionnaires d'infrastructures, qui ont adapté leur organisation et interfacé leurs SI avec le système informatique de la « frontière intelligente ».

## Un renforcement des effectifs et la création de services dédiés

Un renfort de 700 douaniers a été prévu, dont 600 ont d'ores et déjà été affectés. Dans les Hauts-de-France, deux bureaux de douane ont également été créés, ouverts 24 heures sur 24.

## Une information active des opérateurs et des particuliers

L'information active des opérateurs et des particuliers peut être qualifiée d'entreprise hors normes en raison des reports successifs du Brexit qui sont venus à bout de la motivation de nombreuses entreprises ! L'accord sur la relation commerciale entre l'UE et le Royaume-Uni a en outre pu être perçu, à tort, comme une disparition des formalités. Dès 2017, la campagne « dédouaner, c'est pas sorcier », déclinée sur tout le territoire, visait à sensibiliser les entreprises au retour des formalités du dédouanement. Au second semestre 2020, la campagne « Brexit : êtes-vous prêts ? » avait pour objectif d'expliquer le fonctionnement de la « frontière intelligente », la nécessité pour les entreprises de se préparer et d'anticiper les formalités. Sans oublier la mobilisation d'autres vecteurs de

communication : réseaux sociaux, réunions d'information dans les capitales européennes, flyers...

## Certains points restent à régler

Cependant, certains points méritent encore la plus grande attention. Certaines entreprises n'ont pas revu leurs schémas logistiques ni leurs Incoterms. La communication entre les importateurs/exportateurs, leurs représentants en douane et leurs transporteurs n'est pas généralisée, avec pour conséquence des blocages de marchandises à la frontière. En outre, le report du rétablissement des formalités douanières et sanitaires par le Royaume-Uni brouille la lisibilité de l'ensemble des formalités qu'il faudra, à terme, réaliser à la frontière. La douane poursuit ses actions de sensibilisation des entreprises, en collaboration avec les fédérations et son réseau d'attachés douaniers. Pour autant, ces difficultés ne pourront être résolues qu'avec la pleine coopération des opérateurs économiques :

- les quelques difficultés encore rencontrées à l'exportation vers le Royaume-Uni sont en grande majorité liées à l'absence de présentation des documents d'accompagnement export au moment de l'appairage. Or pour bien franchir la frontière intelligente, tous les documents de sortie rattachés aux marchandises contenues dans le camion doivent être présentés à l'appairage. Rappelons ici les avantages de l'enveloppe logistique qui permet de regrouper plusieurs documents d'accompagnement sous un seul code-barres (voir : <https://www.douane.gouv.fr/enveloppe/fr/enveloppe>) ;
- à l'importation dans l'UE, le dépôt d'une déclaration sommaire d'entrée (ENS) par le transporteur ou son représentant est obligatoire, dans le cadre du système relatif à la sûreté-sécurité *Import Control System*. ■

**Vous avez une question ?** Des services à votre disposition : <https://www.douane.gouv.fr/les-cellules-conseil-aux-entreprises>  
Notre site Internet : <https://www.douane.gouv.fr/dossier/brexit-la-douane-vous-accompagne>

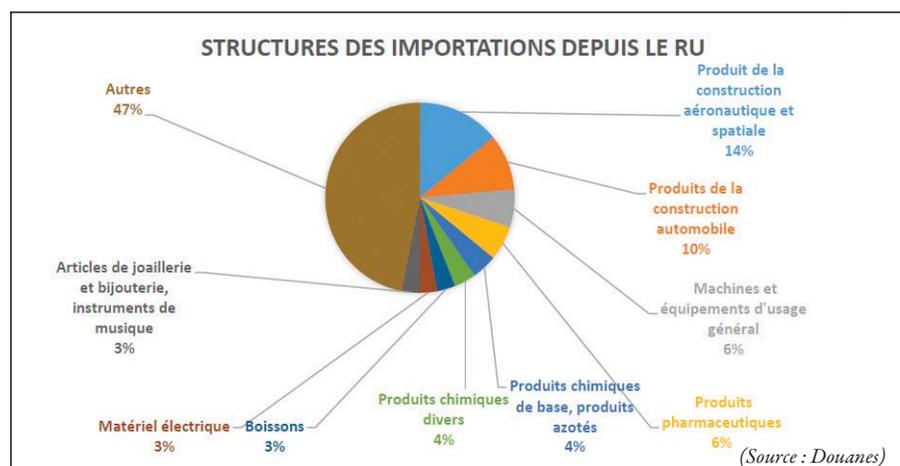
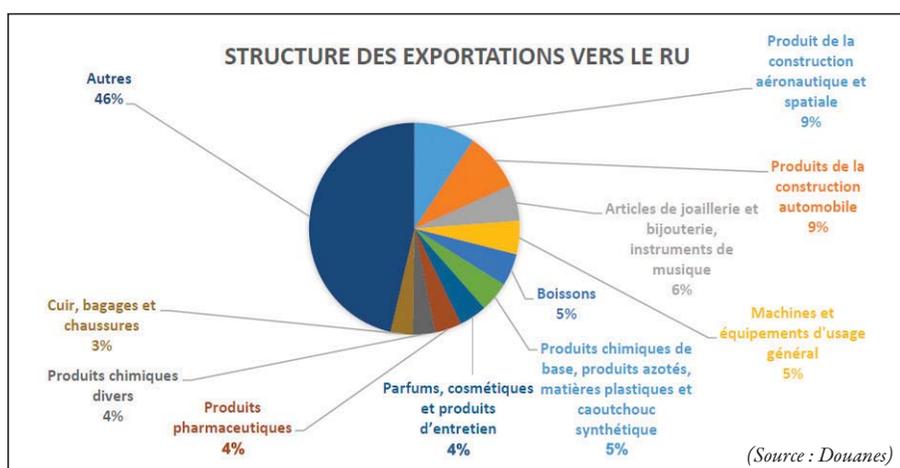
# DES CCI TRÈS ACTIVES POUR ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES DANS L'AVENTURE DU BREXIT



**Claire SOVIGNET**, chargée de mission relations institutionnelles européennes, CCI France

Quelques mois après la mise en œuvre de l'Accord, le retour d'expérience des chambres de commerce et d'industrie (CCI) est précieux pour mieux prendre en compte les attentes des entreprises et ajuster les mesures d'accompagnement susceptibles de les aider à s'adapter à la nouvelle donne qui régit désormais les échanges commerciaux de chaque côté de la Manche.

Mobilisées sur la question du Brexit depuis 2018 et coordonnées par CCI France dans le cadre d'un réseau de « Référents Brexit », les CCI ont été très actives aux côtés des services des douanes pour préparer les entreprises dans la perspective soit d'un « deal », soit d'un « no deal ». Avec plus d'une centaine de réunions d'information et ateliers, elles ont touché près de 4 000 entreprises en 2019. La demande des entreprises et le rythme des réunions ont faibli en 2020 en raison de la crise sanitaire et de la complexité des négociations avant de redevenir vivaces en fin d'année lorsque l'imminence d'un « no deal » sembla inévitable. L'action des chambres de commerce et d'industrie a ensuite pris une ampleur nouvelle avec l'entrée en vigueur de l'Accord de Partenariat, le 1<sup>er</sup> janvier 2021. Pour répondre aux attentes des entreprises et être à leurs côtés dans cette nouvelle étape, les CCI ont mis en place un accompagnement personnalisé permettant de répondre aux problématiques complexes en matière réglementaire. Parallèlement, elles réorientent vers les douanes les questions plus liées aux formalités. Ce service de conseil juridique et réglementaire s'appuie sur l'expertise du réseau *Enterprise Europe Network* (EEN), basé dans les CCI régionales, qui vient en complément utile des prestations d'appui proposées par la *Team France Export*. Même si l'Accord de Partenariat a permis de supprimer la plupart des droits de douanes et des quotas, il a en effet nettement complexifié les formalités à l'export (et plus encore à l'import), rendant l'exercice particulièrement difficile pour des PME qui n'ont pas l'habitude d'opérer hors du marché unique. Amplifiées par la crise sanitaire, ces difficultés se sont d'ailleurs traduites en janvier 2021 par une baisse des exportations de l'Union européenne vers le Royaume-Uni (-27,4 %) comme des importations en provenance d'outre-Manche (-59,5 %) par rapport à janvier 2019, selon Eurostat. Cette chute



spectaculaire s'explique en partie par les dispositions de surstockage prises à l'avance par certains opérateurs. Les ports de Calais et Dunkerque nous confirment que le trafic transmanche semble revenu à un niveau plus normal depuis février 2021. Contrairement aux pays de l'Union européenne, le Royaume-Uni n'a pas encore mis en place tous les contrôles sanitaires et phytosanitaires (SPS) aux frontières. Cette opération devrait s'échelonner tout au long de l'année, jusqu'en janvier 2022, voire à l'horizon de juin 2023 pour ce qui concerne les dispositifs médicaux.

## Le retour d'expérience des CCI

Après une certaine effervescence observée en janvier-février, les entreprises les moins préparées devant faire face dans l'urgence aux nouvelles formalités (n° EORI/TVA...), la pression semble être retombée : les CCI constatent aujourd'hui une baisse significative des demandes, alimentant le sentiment que les entreprises se débrouillent désormais assez bien seules pour les opérations courantes. Pour le reste, elles ont pris l'habitude de faire appel au coup par coup aux douanes ou aux CCI, au fur et à mesure que

les difficultés se présentent. Elles prennent aussi contact avec leur CCI pour identifier si le problème auquel elles sont confrontées est lié à la nouvelle réglementation ou à l'interprétation erronée de tel ou tel prestataire/client britannique. Il ressort en effet des premiers mois d'expérience que les interlocuteurs britanniques des PME (distributeurs, clients, sous-traitants) sont loin d'être aussi bien préparés au changement de règles que les entreprises françaises (le réseau *Enterprise Europe Network* au Royaume-Uni peut en témoigner).

### Des demandes à la fois standard et personnalisées

Avec l'expérience des premiers mois, on peut classer les demandes des entreprises en deux grandes catégories :

#### ■ Les questions « standard », les plus récurrentes

- Les formalités douanières (obtention d'un n° EORI, d'un n° REX...).
- Les contrôles sanitaires/phytosanitaires (SPS).
- La fiscalité (TVA, mentions sur facture, obligations déclaratives et comptables).
- Les transports (recherche de transitaires, transporteurs opérant vers le RU...).

#### ■ Les questions réglementaires nécessitant une analyse personnalisée et approfondie

- Les règles d'origine, le choix des Incoterms, le marquage CE/UKCA (*UK Conformity Assessment*).
- La sécurisation des contrats (achat, vente, distribution, sous-traitance...).
- La sécurisation des produits et prestations de service au Royaume-Uni.
- La vente en ligne (B to C et B to B), la gestion des retours.
- Les normes, la certification, la réglementation REACH UK, l'homologation de machines...
- Le mode de présence à privilégier au Royaume-Uni (implantation commerciale, distributeur, stockage, création de filiale...).
- La vente triangulaire (France/RU/autre État membre de l'UE).
- L'impact du Brexit pour les Britanniques ayant créé leur société en France.
- La situation en Irlande : flux RU-Irlande // France-Irlande.
- L'analyse des impacts financiers sur l'activité (coûts des formalités, frais de transports...) et, éventuellement, la recherche de nouveaux partenaires basés dans l'UE.

Compte tenu des restrictions de déplacement liées au contexte sanitaire, peu de questions relèvent du droit social et de la mobilité des salariés (déplacements professionnels, ...). À noter une difficulté spécifique associée aux équipements de protection individuelle (EPI). Les entreprises françaises, qui doivent

désormais faire appel à un organisme approuvé au Royaume-Uni pour obtenir leur marquage UKCA, rencontrent d'énormes difficultés pour obtenir des devis et des contacts directs au sein de ces organismes. Une entreprise grenobloise attend ainsi un devis depuis plusieurs mois et redoute de ne pas être prête pour le 1<sup>er</sup> janvier 2022.

*A priori*, tous les secteurs sont impactés, mais, selon les régions, certains le sont davantage que d'autres : **le secteur agro-alimentaire est particulièrement touché** en ce qui concerne les contrôles sanitaires et les délais (produits frais) (Bretagne, Normandie, Occitanie), tout comme la **filière viti-vinicole**, notamment les petites structures qui n'ont jamais fait de « grand export » (Bourgogne, PACA), **les dispositifs médicaux** (AURA) ou encore toutes les industries qui travaillent en flux tendus, notamment la **construction automobile** (Hauts-de-France, Grand Est).

### Les actions d'accompagnement des CCI au 1<sup>er</sup> trimestre 2021

Au 1<sup>er</sup> trimestre 2021, les CCI ont accompagné environ 500 entreprises au moyen d'un conseil individuel, dont une centaine par les services de Bretagne Commerce International (BCI). Parallèlement, les CCI ont repris, depuis janvier 2021, leurs actions de sensibilisation/formation collectives sous forme de webinaires, lesquelles ont permis de toucher près de 2 000 entreprises à ce jour. J'en évoquerai quelques-unes ici, à titre d'exemple :

- dans le Grand Est, un cycle de 5 webinaires thématiques « Les Jeudi du Brexit » programmés de janvier à mai 2021 (une vingtaine d'entreprises par webinaire) ;
- en Occitanie, un cycle de 5 webinaires thématiques « Les Mardis du Brexit » (200 entreprises sensibilisées à ce jour) ;
- en PACA, Occitanie et Nouvelle-Aquitaine, un atelier sur le marquage UKCA, organisé le 16 mars, par les trois CCI locales (plus de 200 inscrits et des retours très positifs) ;

- en Bretagne, 3 webinaires thématiques organisés avec le WTC de Rennes (489 participants depuis janvier) ;
- dans les Hauts-de-France, les réunions organisées par le club Channel Hub (une cinquantaine de participants) ;
- dans les Pays de la Loire, un webinaire « Passez l'obstacle Brexit avec la TFE » (35 entreprises) ;
- en Auvergne-Rhône-Alpes, les webinaires du 1<sup>er</sup> trimestre ont totalisé 250 participants ;
- en Île-de-France, 2 webinaires et 134 participants.

À noter aussi la newsletter « spécial Brexit » du réseau EEN d'AURA (mars 2021), largement relayée.

### Un accompagnement nécessaire dans la durée

Si les entreprises françaises ne semblent pas avoir renoncé à exporter (ou importer) avec le Royaume-Uni, grâce, notamment, à l'efficacité des services des douanes en régions, on peut déplorer qu'elles ne se projettent pas suffisamment sur le moyen/long terme. Elles auraient grand intérêt à mieux anticiper les évolutions à venir de la réglementation, des contrôles, des certifications, des règles d'étiquetage, sans oublier le risque de perte de compétitivité qui devrait parfois les inciter à identifier de nouveaux fournisseurs ou sous-traitants au sein de l'Union européenne. Une chose est sûre en tout cas : **l'accompagnement des réseaux d'appui restera nécessaire dans la durée (au moins jusqu'à fin 2022)**.

Par ailleurs, les PME s'interrogent beaucoup sur la question de savoir s'il est pertinent d'engager une prospection au Royaume-Uni dans le contexte actuel. Même si la France n'est que le 5<sup>e</sup> fournisseur du Royaume-Uni, l'excédent commercial n'est pas négligeable et il serait dommageable que des PME tricolores renoncent à ce marché. Dans cette optique, **les missions de prospection organisées outre-Manche par la Team France Export (TFE) restent indispensables, même en mode distanciel.** ■

### Le Royaume-Uni, premier excédent commercial de la France

	2019	2020
Export	34 377	26 889
Import	21 743	17 051
Solde	12 634	9 838

Source. Direction générale des douanes et droits indirects (données brutes, millions d'euros)

AVEC 12,6 MILLIARDS D'EUROS, LE ROYAUME-UNI ÉTAIT, EN 2019, LE PREMIER EXCÉDENT COMMERCIAL DE LA FRANCE (34,4 MILLIARDS D'EUROS D'EXPORTATIONS, 21,7 MILLIARDS D'IMPORTATIONS), L'HEXAGONE ÉTANT LE CINQUIÈME FOURNISSEUR DU RU ET SON QUATRIÈME CLIENT. AFFECTÉS PAR LA CRISE SANITAIRE, LES ÉCHANGES ENTRE LES DEUX PAYS SONT RESTÉS VIVACES AVEC, EN FAVEUR DE LA FRANCE, UN EXCÉDENT COMMERCIAL DE 9,8 MILLIARDS D'EUROS EN 2020.

# LES INCOTERMS 2020 DANS LES CONTRATS DE VENTE AVEC LE ROYAUME-UNI DE L'APRÈS-BREXIT



**Christoph Martin RADTKE**, avocat associé, Fiducial Legal by Lamy ; président, Commission droit et pratiques du commerce international d'ICC France ; co-président, Comité de rédaction international des Incoterms 2020<sup>1</sup>

Avec le Brexit, les contrats de vente entre entreprises françaises et anglaises ne sont plus régis par le droit européen mais par les règles du commerce international. D'où la nécessité de se tourner vers les Incoterms du « grand export » et de vérifier si l'Incoterm qui figure dans un contrat reste adapté à la situation nouvelle.

Les ventes commerciales transfrontalières sont, par nature, complexes. Plusieurs parties sont impliquées et les deux principales – vendeurs et acheteurs – se trouvent dans des pays différents, utilisant des langues différentes et relevant de juridictions différentes. Les Incoterms ont été créés par la Chambre de commerce internationale (ICC) pour établir une série de règles communes, acceptées au niveau international, afin de constituer une base universellement comprise et reconnue. En utilisant les Incoterms correctement tels qu'ils ont été conçus, les risques de confusion liés à la langue et à la juridiction peuvent être atténués dans une très large mesure. La plupart des litiges dans le commerce international portent sur la répartition des coûts entre les parties concernant le transport des marchandises et de leur exportation et importation. Les Incoterms proposent la solution en indiquant clairement ce que le vendeur doit payer, les coûts et obligations que l'acheteur doit prendre en charge. En outre, ils sont précis quant au point auquel les marchandises sont livrées et le point exact auquel le risque est transféré du vendeur à l'acheteur.

## Après-Brexit et Incoterms 2020 : les avantages

Heureusement, après le Brexit, vendeurs et acheteurs français et anglais continuent à pratiquer la langue commune du commerce international : les Incoterms. Utilisés et compris de la même façon par les entreprises françaises et anglaises, leurs partenaires logistiques et les douanes, ils faciliteront la négociation et l'adaptation des contrats de vente à la situation de l'après-Brexit. D'autant que les Incoterms apportent aux entreprises la seule harmonisation existante pour les contrats de vente car le Royaume-Uni n'est pas un état signataire de la Convention de Vienne sur la

vente internationale de marchandises et l'application de ce droit uniforme de la vente n'est donc pas assurée.

## Après-Brexit et Incoterms 2020 : les changements

Le Brexit a modifié fondamentalement la situation : il existe désormais une frontière douanière entre la France et le Royaume-Uni. Par ailleurs, les actes conclus entre l'Union européenne et le Royaume-Uni pour encadrer le Brexit montrent clairement que celui-ci n'est plus dans l'Union européenne et n'applique plus le droit européen. C'est donc les règles du commerce international qui s'appliquent aux contrats de vente entre entreprises françaises et anglaises. D'où la nécessité de se tourner vers les Incoterms du « grand export » et de vérifier si l'Incoterm qui figure dans les contrats est adapté à cette nouvelle situation.

## Après-Brexit et conséquences sur le choix des Incoterms

Chacun des 11 Incoterms correspond à une pratique des entreprises et propose une répartition équilibrée des obligations entre vendeur et acheteur. La logique en est simple : celui qui est le mieux placé pour faire, assume l'obligation. Ainsi, le vendeur est obligé de charger au départ la marchandise, l'acheteur de la décharger à l'arrivée. Le vendeur assume les formalités d'exportation, l'acheteur celles de l'importation.

Deux règles Incoterm font exception et prévoient des solutions différentes. Elles doivent être utilisées avec précaution et sont réservées à des situations particulières. L'Incoterm EXW est depuis la version 2010 réservé à une vente nationale ou à l'intérieur d'une union douanière, autrement dit uniquement s'il n'y a pas de formalités d'exportation. Il a ainsi perdu son caractère international mais a été

### RÈGLES APPLICABLES À TOUT MODE DE TRANSPORT

EXW	À l'usine.....
FCA	Franco transporteur.....
CPT	Port payé jusqu'à.....
CIP	Port payé, assurance comprise jusqu'à.....
DAP	Rendu au lieu de destination.....
DPU	Rendu au lieu de destination déchargé.....
DDP	Rendu droits acquittés.....

### RÈGLES APPLICABLES AU TRANSPORT MARITIME ET AU TRANSPORT PAR VOIES FLUVIALES

FAS	Franco le long du navire.....
FOB	Franco à bord.....
CFR	Coût et fret.....
CIF	Coût, assurance et fret.....

maintenu comme Incoterm pour une utilisation « nationale ».

L'Incoterm DDP est préconisé uniquement si le vendeur – qui doit se charger des formalités d'importation et de l'acquittement des taxes – dispose d'une implantation dans le pays d'importation. C'est l'Incoterm préféré des grands groupes qui disposent de filiales dans le monde, mais il n'est pas conseillé pour les PME qui exportent à l'international.

Il est évident que le Brexit, qui établit une frontière douanière entre la France et le Royaume-Uni, rend l'utilisation des Incoterms EXW et DDP très compliquée. Les utilisateurs des Incoterms 2020, et notamment les PME, devraient se concentrer sur les Incoterms éprouvés dans le commerce international, qui permettent une maîtrise des opérations et des coûts : Incoterm FCA, CPT et DAP. Chaque entreprise pourra choisir parmi ces trois règles en fonction de ses capacités logistiques et du prix proposé.

1. christoph.martin.radtke@fiducial-legal.net.

## Après-Brexit et Incoterms : le dédouanement

Pour chaque Incoterm 2020, les obligations en matière douanière sont regroupées dans un seul article (A7 et B7) et détaillées encore plus précisément que dans les Incoterms 2010. La répartition est simple : dans tous les Incoterms, c'est le vendeur qui a la charge contractuelle du dédouanement à l'exportation et l'acheteur qui a la charge contractuelle du dédouanement à l'importation, à l'exception des deux règles Incoterms précitées EXW

et DDP. En pratique, cette obligation contractuelle est exécutée par des prestataires : transitaires, transporteurs, prestataires logistiques. Cela signifie que, pour toutes les règles Incoterms 2020 (sauf EXW et DDP), une entreprise française qui vend des marchandises vers le Royaume-Uni n'a pas à s'occuper des formalités d'importation et une entreprise française qui achète au Royaume-Uni n'a pas à s'occuper des formalités d'exportation. Mais attention : les articles A7 et B7 prévoient expressément, pour le vendeur et pour l'acheteur,

une obligation d'assistance au dédouanement export et import qui implique également une assistance pour obtenir les documents et les informations nécessaires pour effectuer les formalités, obligation qui s'est alourdie depuis le Brexit.

En conclusion, il est conseillé aux entreprises françaises de vérifier soigneusement avec leurs partenaires (transitaires, transporteurs, prestataires logistiques, etc.) si la règle Incoterm 2020, prévue dans leurs contrats, reste appropriée dans la situation post-Brexit. ■

## Incoterms® 2020?

### L'application officielle existe !

#### Incoterms 2020 App

est l'unique outil officiel proposé par la Chambre de Commerce Internationale qui rassemble actualités essentielles, informations et données clés sur les Règles Commerciales actualisées.

#### L'APP COMPREND :

- Une description complète de chacun des termes commerciaux
- Un contenu exclusif donnant un accès gratuit à l'introduction complète de la publication Incoterms® 2020, comment utiliser les termes commerciaux, les erreurs à éviter ainsi que les différences entre les Incoterms® 2010 et les Incoterms® 2020
- Des outils sur le libre-échange pour vous aider à développer votre entreprise à l'international



**Incoterms®**  
2020 by the International  
Chamber of Commerce (ICC)

Téléchargez  
Incoterms 2020  
App aujourd'hui.



Available on the  
App Store

GET IT ON  
Google Play

# LE BREXIT CHEZ MICHELIN : UNE COURSE DE FOND AVEC DE NOMBREUX REBONDISSEMENTS



**Maeva PAQUERIAUD**, directrice douanes, Michelin

Le Brexit a bouleversé l'organisation commerciale des entreprises habituées des échanges avec le Royaume-Uni. Maeva Paqueriaud, directrice douanes de Michelin, partage ici son expérience. Elle revient sur les enseignements des premiers mois et évoque ce qu'il lui reste à faire sur le volet douanier.

Si'il fallait résumer le Brexit chez Michelin en quelques mots, je privilégierais spontanément les mots « anticipation » et « travail d'équipe ». Dès 2018, le projet Brexit a été lancé au sein du groupe, où nous avons fait le choix d'une répartition en neuf sous-projets, de la douane à la facturation, en passant par les achats et la logistique. Une première phase d'analyse a permis de cartographier l'ensemble des flux concernés pour évaluer les impacts. Puis les différents sous-projets ont commencé à travailler sur des solutions, pilotés par l'organisation Michelin Europe du Nord, en charge de la coordination de l'ensemble des acteurs. Finalement, les reports successifs nous ont contraints à réactualiser les analyses et à redéfinir des solutions à plusieurs reprises, mais ils nous ont aussi permis de nous améliorer. Au total, le projet Brexit a été plus ou moins actif pendant plus de deux ans, mais n'a jamais été arrêté. Sur le volet douane plus particulièrement, les équipes ont dû construire des solutions de dédouanement, au fil des annonces faites par l'UE et le Royaume-Uni, annonces qui évoluaient en fonction de l'état des négociations : existence de procédure simplifiée ou non, transit ou dédouanement en frontière, formalités ECS/ICS ou non, traitement des flux vers et depuis l'Irlande du Nord... Les tâches et les responsabilités de chacun ont été formulées de manière détaillée afin de vérifier que nos marchandises pourraient traverser la frontière, dans les deux sens. Nous devons nous assurer que l'ensemble de la liasse documentaire nécessaire aux formalités douanières serait disponible au bon moment, au bon endroit, au bon format. Nous avons dû également sensibiliser nos fournisseurs et nos clients, lorsqu'ils étaient exportateurs ou importateurs. Dans la dernière ligne droite, des tests à blanc ont été réalisés avec la Direction générale des douanes et droits indirects en France, ce qui nous a permis de corriger certains dysfonctionnements. L'ensemble des processus a été

revu une dernière fois, notamment avec nos transporteurs, les chauffeurs étant en première ligne pour présenter les bons documents aux bons points de passage. Enfin, lorsque le 24 décembre 2020 l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et le Royaume-Uni a été finalisé, son analyse nous a permis de confirmer que la majorité de nos produits fabriqués dans l'UE avaient l'origine préférentielle et pouvaient donc bénéficier d'un taux de droits de douane nul à leur importation au Royaume-Uni par notre filiale ou nos clients. Étant exportateur agréé, nous avons pu paramétrer l'ensemble de nos systèmes d'informations pour pouvoir ajouter la mention d'origine définie dans l'accord sur nos documents commerciaux et donc bénéficier des taux préférentiels.

## Le jour J...

Les premiers jours ont été difficiles, mais ces difficultés étaient prévisibles du fait de l'ampleur du changement. D'autant que la crise Covid, avec l'arrêt des flux pendant quelques jours puis l'obligation pour les chauffeurs de présenter un test PCR est venue s'ajouter à la problématique Brexit. Les systèmes d'informations des administrations douanières ont présenté quelques dysfonctionnements, ce qui a pu ralentir certains de nos flux, notamment entre la Grande-Bretagne et l'Irlande. Ces quelques incidents nous ont obligés à mettre en place des solutions dans l'urgence, comme trouver un nouveau transitaire anglais capable d'émettre des transits en attendant que certains problèmes informatiques soient réglés mais, dans l'ensemble, ces difficultés ont été assez rapidement résolues et toute la préparation des équipes en amont a permis de traverser ce changement aussi bien que possible.

## Quelques mois plus tard...

Avec quelques mois de recul, nous pouvons déjà tirer les principaux enseignements, et en particulier préciser ce qu'il reste à faire sur les aspects douaniers.

- Même six mois plus tard, et même avec un accord de libre-échange, un échange avec le Royaume-Uni reste un flux sous douane qui ne peut pas être traité de la même façon qu'un flux intra-communautaire. Il faut prendre en compte des délais supplémentaires, même s'ils sont désormais plus courts aujourd'hui qu'en janvier, pour préparer la documentation, passer la frontière, tenir compte des horaires d'ouverture des bureaux de douane...
- Les flux et les personnes changent : même si l'essentiel du travail est fait, il va falloir, de manière continue, mettre à jour la cartographie des flux et les processus qui leur sont associés, reformer les équipes, sensibiliser nos partenaires, s'assurer que nos systèmes d'informations permettent d'émettre les bons documents au bon moment.
- De nouvelles questions vont bientôt se poser. Le Royaume-Uni a mis en place certaines procédures de dédouanement simplifiées mais celles-ci sont temporaires. Les dates de fin de ces simplifications ont été différées, mais dans tous les cas, ces procédures seront à revoir à plus ou moins brève échéance. Nous devons aussi répondre à nos clients anglais qui nous demandent des déclarations à long terme dans lesquels nous devons indiquer si nos produits ont l'origine préférentielle, et si oui dans le cadre de quel(s) accord(s) de libre-échange. Ces documents sont essentiels notamment pour nos clients anglais constructeurs automobiles qui doivent justifier de l'origine préférentielle des véhicules pour pouvoir les exporter dans l'UE sans payer de droits de douane lors de leur importation (sinon, un taux de 10 % sur la valeur CIF s'applique pour la plupart des véhicules).
- La situation étant stabilisée, nous devons identifier les flux résiduels sur lesquels nous payons encore des droits de douane, à l'importation au Royaume-Uni ou dans l'UE, et voir s'il est possible de les optimiser, par l'utilisation de l'accord ou la mise en place d'un régime douanier. ■

# LA FORMATION

## ICC FRANCE

*Afin de répondre aux besoins grandissants des entreprises françaises désireuses de disposer des outils adaptés pour devenir plus performantes à l'international, ICC France propose divers modules de formation dans trois domaines distincts : Négociation et Exécution des marchés internationaux, Sécurisation et Financement du Commerce international et Résolution des litiges.*



### FORMATIONS PACK EXPORT

**Incoterms® 2020**

18 novembre 2021

### Contrat modèle de vente internationale

23 novembre 2021

### Transport et commerce international

26 novembre 2021

### Introduction aux crédits documentaires

30 novembre 2021

### Enjeux douaniers

14 décembre 2021



### Crédits documentaires débutant

18 novembre 2021

### Les opinions bancaires officielle d'ICC pour les crédits documentaires

30 novembre 2021

### La lettre de crédit Stand-by

3 décembre 2021

### Les encaissements documentaires

21 décembre 2021



### Panorama de la jurisprudence française récente en matière d'arbitrage

19 novembre 2021

### Les arbitrages complexes

6 décembre 2021

## POUR VOUS INSCRIRE :



Rendez-vous sur notre site [www.icc-france.fr](http://www.icc-france.fr)  
Rubrique NOS SERVICES > FORMATIONS

**ICC-FC**

**ICC FRANCE CONSEIL**

Correspondance :  
c/o ICC France - 29 rue de Miromesnil - 75008 PARIS  
TÉL. 01 42 65 12 66  
E-Mail : [icc-france@icc-france.fr](mailto:icc-france@icc-france.fr)

# L'ACCÈS AUX SIGNAUX FAIBLES, ÉLÉMENT CLÉ DE LA GOUVERNANCE MODERNE



**Rooh SAVAR**, fondateur, [www.jahan.info](http://www.jahan.info)

Comment détecter la bonne information, au bon moment pour prendre la bonne décision stratégique ? Une plateforme d'intelligence artificielle assurant une veille stratégique des signaux faibles est l'outil idéal des décideurs, aiguillant sur les « signaux faibles » susceptibles de venir bousculer la stratégie d'une organisation.

L'intelligence artificielle avait-elle vu arriver la crise sanitaire liée à la Covid-19 ? Selon un rapport publié par l'AFP, la réponse est positive. Certains experts de l'intelligence artificielle ont en effet exprimé leur inquiétude concernant des anomalies sur leurs bases de données à Wuhan dès le 30 décembre 2019. Cependant, l'Organisation mondiale de la Santé a mis plusieurs semaines avant de déclarer un état d'urgence sanitaire à l'échelle mondiale. D'une manière générale, l'intelligence artificielle a démontré son efficacité, sa puissance et sa pertinence en ce qui concerne la veille prédictive. Dans un article publié le 13 décembre 2019 par le *Financial Times*, Daniel Winter soulignait ainsi la difficulté pour les décideurs publics de prendre les bonnes décisions basées sur les bonnes informations. Il est en effet crucial de détecter ces bonnes informations au bon moment pour une prise de décision stratégique. Mais comment les trouver ? L'intelligence artificielle peut-elle nous être utile dans la prise de décision prédictive ?

## Trop d'informations ? Le nouveau défi pour les décideurs

La bonne gouvernance n'a jamais été simple. Il est difficile d'interpréter les informations sur lesquelles les dirigeants s'appuient et les conséquences de leurs décisions sont incertaines. Les technologies modernes de communication ne font qu'amplifier le défi : un flux d'informations et de désinformations toujours croissant rend le monde toujours plus difficile à comprendre, tandis que le vaste réseau de connexions qu'Internet a rendu possible augmente la probabilité de voir surgir telle ou telle conséquence imprévue. L'accès à l'information a toujours été indispensable à une prise de décision utile et

efficace. Nous n'avons jamais disposé d'autant d'informations et l'accès à l'information n'a jamais été aussi facile. Les nouvelles technologies nous permettent d'analyser et de classer des dizaines de milliers de dossiers en l'espace de quelques secondes. Néanmoins, seulement 2 % des données présentes sur la toile sont traitées et analysées. La question qui se pose aujourd'hui n'est donc plus d'avoir accès à l'information, mais d'avoir accès à la « bonne » information. Compte tenu des quantités de données qui sont générées, échangées ou téléchargées chaque jour, le problème dépasse constamment notre capacité à le traiter.

## Tracer les signaux faibles pour anticiper les problèmes susceptibles d'émerger

Igor Ansoff a théorisé, en 1975, le concept de *weak signal* (signal faible). Un signal faible est un indicateur d'un problème susceptible d'émerger, qui pourrait se révéler important à l'avenir. Les signaux faibles complètent l'analyse des tendances et peuvent être utilisés pour développer des alternatives pour l'avenir. Le signal faible peut aussi bien être une information brute qu'une interprétation de cette information. C'est pour cette raison qu'il est nécessaire d'analyser en profondeur les informations et les données. En ayant accès aux signaux faibles, les organisations seront en mesure de prendre des décisions stratégiques en avance.

## Développer un *Strategic Early Warning System* (dispositif de veille anticipative stratégique)

En veillant sur la presse et les sources pertinentes d'information, l'outil *Smart Monitoring* conçu par les experts de Jahan Info

détecte rapidement les bonnes informations et donne la possibilité à ses utilisateurs de comprendre et d'anticiper les événements importants au bon moment. Le *Smart Monitoring* détecte rapidement les signaux qui pourraient conduire à des surprises stratégiques, autrement dit des événements susceptibles de mettre en péril la stratégie d'une organisation. Il est donc essentiel pour les organisations de connaître les tendances et les informations pertinentes pour gagner du temps dans la prise de décisions stratégiques. Ainsi, sur la base des signaux faibles et des tendances identifiées grâce au traitement quotidien de milliers d'articles, chaque utilisateur sera en mesure d'anticiper des événements et des changements qui peuvent avoir un effet important sur ses activités.

L'avantage concurrentiel de cet outil réside dans les champs, multiples et variés, de ses applications. De la prédiction des comportements-clients à l'analyse du développement des catastrophes naturelles en passant par l'anticipation des risques financiers ou encore des changements géopolitiques. Il est en outre moins coûteux à développer et à mettre en œuvre. Jahan Info, sélectionné par Station F, considéré comme le plus grand campus de start-up du monde, poursuit une approche innovante en ce qui concerne la veille prédictive. Bénéficiant d'une équipe composée de journalistes et de *data scientists*, elle s'appuie sur un diagramme qui identifie les entités nommées et tente de modéliser les relations entre elles. C'est ainsi qu'elle a inventé son outil dit « *Smart Monitoring* », un outil puissant de détection rapide des signaux qui pourraient conduire à des surprises stratégiques, autrement dit des événements susceptibles de mettre en péril la stratégie d'une organisation. ■

# PAIEMENTS EN DEVISES, RISQUES DE CHANGE : AMBRIVA SÉCURISE LES OPÉRATIONS DES TPE/PME ET LES REND AGILES



**Sébastien OUM**, président et fondateur, Ambriva

Avec sa solution révolutionnaire Yseulis, adoptée par des centaines de TPE et PME depuis 2018, Ambriva crée la rupture dans le domaine de la gestion des paiements en devises et du risque de change. Gain de temps, réduction des risques, amélioration des marges : Ambriva propose des outils concrets, explique son président, Sébastien Oum.

**Échanges Internationaux.** Quels sont les enjeux de la gestion des risques de change pour les entreprises ?

**Sébastien Oum** / « Gouverner, c'est prévoir », disait Émile de Girardin, qui ajoutait même : « Ne rien prévoir, c'est courir à sa perte » ! Or, en termes de paiement en devises et de risque de change, les PME manquent clairement à la fois de gouvernance, d'outils agiles et de conseil. Les enjeux sont multiples, mais prenons un exemple simple : entre le moment où vous recevez une facture en devises et le moment où vous la réglez, il peut se passer de 60 à 90 jours. Pendant ce temps, le taux de change fluctue en permanence. Les entreprises insuffisamment équipées vont subir le taux en vigueur le jour de la conversion pour régler la facture. Dans le meilleur des cas, elles auront souscrit un contrat de couverture du risque de change pour limiter les dégâts. Les grands comptes, eux, optimisent leurs achats de devises en suivant les cours, en optant pour les meilleures stratégies, les meilleurs logiciels du marché, et en saisissant les meilleures opportunités pour optimiser leurs marges. Nous avons créé AMBRIVA précisément pour apporter aux TPE/PME ce niveau de service, de sécurité et d'agilité, jusque-là réservé aux grands comptes.

**E.I.** Quelles solutions leur proposez-vous très concrètement ?

**S.O.** / En France, les chiffres sont sans appel : 50 % des entreprises de 10 M€ de CA qui réalisent des opérations de change considèrent ne pas disposer de procédures adaptées, et 50 % confessaient ne pas avoir de stratégie bien définie... Avec Yseulis, nous leur proposons une solution web « *plug and play* » aussi complète et plus agile que celles des grands comptes, et déjà adoptée depuis 2018 par plus de 1 000 entreprises en freemium, et par plus d'une centaine de PME pour l'application payante. Elle se branche en deux minutes chez le client.

L'originalité de notre solution réside dans le fait que les TPE/PME sont équipées d'outils aussi puissants que ceux des grands comptes. Adossées à notre accompagnement, les sociétés exportatrices et importatrices se dotent d'un trésorier devise externalisé. Yseulis est comme une plateforme de management des paiements internationaux qui se connecte à un vaste réseau de paiements en devise en embarquant bien sûr les relations bancaires existantes du client.

**E.I.** En tant que FinTech, quels services apportez-vous en plus que ceux d'une banque ?

**S.O.** / Nous sommes par exemple les premiers à avoir créé un agrégateur de couvertures de change multi-bancaires qui rencontre beaucoup de succès car les banques ne proposent pas d'agréger dans leur outil les contrats de couverture des autres banques. Nous y avons ensuite adossé Puissance, notre intelligence artificielle, qui analyse les données et fait un choix autonome permettant de créer en une seconde le meilleur taux sur la date de votre règlement. Nous proposons aussi de nombreuses fonctionnalités utiles sur mobile. Notre plateforme Yseulis est ainsi un outil de collaboration entre la salle de marché, l'entreprise et nous, qui intervenons en tant que conseil, pour optimiser la planification du chiffre d'affaires rapatrié ou le coût des

produits importés. Nos clients continuent à utiliser leur banque, ou choisissent de bénéficier de notre réseau de paiements en devises et de notre contrat cadre négocié de « *best execution* » des opérations. Nous nous rémunérons seulement selon le besoin du client : licence logiciel, conseil opérationnel, formation professionnelle ou sur les flux transitant via notre intermédiation. Nous couvrons l'ensemble de ces besoins, en mode « *one stop shopping* ».

**E.I.** Quelle est la place de la relation client dans votre modèle ?

**S.O.** / Pour prendre des décisions financières, on a toujours besoin du conseil d'un expert, que ce soit pour un crédit, pour la gestion de son patrimoine ou pour la gestion des risques de change. Et pour apporter le meilleur conseil, aider nos clients à agir par anticipation et non en réaction, nous entretenons une relation de proximité avec eux. On l'a vu, la moitié des entreprises ne disposent d'aucune procédure, et autant n'ont pas de stratégie. Le conseil et un service client dévoué à la meilleure expérience utilisateur revêtent donc toute leur importance. Notre accompagnement et l'utilisation des outils Yseulis leur permettent de visualiser l'impact de leurs décisions sur leurs résultats financiers, et donc de gagner en sécurité, en agilité et en tranquillité, tout en optimisant leurs marges bénéficiaires. ■

## Un cas d'école

Une PME française importe sa matière première d'Asie et règle ses achats en US dollars sur un marché où les marges sont restreintes par la forte concurrence. Jusque-là, le PDG s'occupait de gérer le risque de change, mais il n'était jamais disponible à 100 %. Résultat : il perdait des opportunités, achetait sans contrôler le taux, sans optimiser les dates d'utilisation de ses couvertures de change.

Avec Yseulis, il a accès à trois fonctionnalités disponibles sur son mobile : une application de veille de marché qui le notifie, selon des scénarii pré-établis, quand les taux recherchés sont atteints ; une application qui calcule instantanément la marge que lui prélève la salle de marché ; et une application visuelle avec des indicateurs clés pour faciliter les prises de décision en situation de mobilité.



## EXPERTISE PLURIDISCIPLINAIRE ET SOLUTIONS SUR MESURE

En Angola, Friedlander, filiale du Groupe Ortec, assure les prestations de fabrication, de construction, maintenance et modernisation de structure pour l'industrie pétrolière offshore et onshore.

Équipée de ses propres ateliers de fabrication, Friedlander Angola a la capacité de fournir rapidement des volumes de modules importants : des petits sous-ensembles, en passant par les structures de tuyauterie simple, jusqu'aux grandes installations entièrement équipées.

**SUBSEA | ONSHORE | OFFSHORE | STOCKAGE**

Depuis près de 80 ans, Friedlander, accompagne les acteurs des secteurs de l'Oil & Gas, du stockage, des mines et de l'industrie lourde sur tous les continents.



**200 M€**  
Chiffre d'affaires



**3 800**  
Collaborateurs



présent dans  
**16 pays**  
en Afrique



**5,22%**  
De la masse salariale  
consacrée à la formation

### Groupe Ortec

Intégrateur de solutions en Ingénierie et Travaux, le Groupe Ortec accompagne les industriels sur l'ensemble du cycle de vie de leurs projets.

Conception, réalisation ou maintenance, Ortec propose pour chaque étape des solutions uniques à forte valeur ajoutée.



**1,1 M€**  
Chiffre d'affaires



**11 500**  
Collaborateurs



**229**  
implantations



© Francis Vigouroux

# LES GRANDS RÊVES PRÉCÈDENT PRESQUE TOUJOURS LES GRANDES RÉUSSITES

[www.vinci-construction-projets.com](http://www.vinci-construction-projets.com)



GRANDS PROJETS