



ÉCHANGES INTERNATIONAUX

Magazine du Comité français de la
Chambre de commerce internationale

N° 121 - Septembre 2022



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

Conseiller éditorial :

Frédéric BAQUET

Secrétaires de rédaction :

Margaux BAILLOU
Thomas MATTEI

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

Maquette / Mise en page :

SAS HCOM - Franck YOUNES

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 La guerre, la paix et le commerce

Philippe VARIN, Président, ICC France

04 INTERVIEW EXCLUSIVE

Mathias CORMANN

Secrétaire général, OCDE

« L'agression russe en Ukraine est une catastrophe humanitaire et une menace pour la croissance de l'économie mondiale »



© OCDE

MONDIALISATION : MODE D'EMPLOI | p. 08 à 15

08 Taxonomie européenne, le nucléaire au cœur des débats

10 « La transition verte de l'UE ne pourra se faire sans une diplomatie des métaux rares »

11 Analyse comparée des politiques de *supply chain* américaine et européenne

13 Accord à l'OMC sur les services, une bonne nouvelle pour les entreprises du secteur

14 Reprise économique post-Covid : les défis de la crise ukrainienne

FACILITATION DU COMMERCE | p. 15 à 18

15 Les formalités export bientôt dématérialisées de A à Z

16 Promouvoir le commerce international par la mise en place de réformes ciblées

RÉSOLUTION DES LITIGES | p. 18 à 21

18 L'arbitrage d'investissement impliquant les États, une tendance croissante au sein de l'ICC

20 Différends fiscaux et arbitrage investisseur-État

DOSSIER

« SANCTIONS RUSSES »

22 Présentation du dossier

23 L'Union européenne à l'avant-garde des sanctions commerciales contre la Russie

24 Sanctions contre la Russie : « L'État soutiendra les entreprises françaises »

27 Les opérations de Trade Finance à l'épreuve des sanctions contre la Russie

28 Commerce avec la Russie : le Medef accompagne les entreprises face aux bouleversements

29 ICC France crée une task force pour étudier l'incidence des sanctions européennes contre la Russie

POINT DE VUE DE START-UP | p. 32

32 Commerce international et *supply chain* : comment la Covid-19 et le Brexit ont redistribué les cartes





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 MDE
Chiffre d'affaires



11 500
Collaborateurs



229
implantations



©DR

LA GUERRE, LA PAIX ET LE COMMERCE

L'invasion de l'Ukraine par la Russie le 24 février 2022, en violation des principes les plus élémentaires du droit international et de la souveraineté des États, consacre le retour de la guerre en Europe à une échelle inconnue depuis 1945.

L'Union européenne, les États-Unis, le Royaume-Uni, la Suisse, le Canada, l'Australie, Singapour, le Japon et la Corée du Sud ont mis en place des sanctions financières, commerciales et individuelles d'une sévérité sans précédent et de manière plus concertée que dans le passé. Ces sanctions visent à affaiblir durablement la Russie sur le plan industriel (arrêt des livraisons de composants essentiels pour les secteurs de l'automobile, de l'aéronautique et de la défense) ; sur le plan financier (restrictions envers la politique monétaire et de change de la Banque centrale de Russie, déconnexion de la messagerie Swift) ; et sur le plan commercial (découplage énergétique graduel entre l'Union européenne et la Russie).

Les premiers effets économiques se font sentir en Russie avec une inflation galopante qui pèse sur les ménages modestes, des usines à l'arrêt faute de pièces et de composants électroniques, une chute annoncée du PIB en 2022 de l'ordre de 8 à 10 %, ainsi qu'une fuite des cerveaux (300 000 hauts potentiels sont partis depuis janvier) qui obère la croissance future. Toutefois, et compte tenu du poids majeur de la Russie comme fournisseur de matières premières agricoles et d'hydrocarbures, les sanctions ont des effets économiques négatifs sur la croissance mondiale et le commerce international. Partout, l'inflation accélère. Le commerce international ralentit. Certains flux bilatéraux ont subi une chute drastique. Ces nouveaux dysfonctionnements dans les chaînes d'approvisionnement mondiales viennent s'ajouter à ceux, non encore totalement dissipés, de la crise du Covid. Le spectre d'une famine touchant près de 20 millions de personnes, principalement en Afrique, pourra-t-il être conjuré par l'accord international du 22 juillet sur les céréales ?

La mobilisation des organisations multilatérales, de l'ONU à la Banque mondiale en passant par le FMI, est forte sur les mesures d'urgence à prendre afin d'assurer la sécurité alimentaire, de prolonger les moratoires de remboursement sur les dettes des pays les moins avancés et de faciliter l'accueil des 6,6 millions d'Ukrainiens ayant fui leur pays en guerre.

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) a conclu avec succès sa 12e conférence ministérielle à Genève le 17 juin. Plusieurs décisions importantes sont à mettre à l'actif des ministres du Commerce, qu'il s'agisse des engagements forts sur les dérogations en matière de propriété intellectuelle sur les brevets des vaccins, de la série de textes limitant les restrictions à l'exportation pour les produits agricoles ou de la suppression des droits de douane et des quotas sur les livraisons du PNUD. Concernant les trois autres sujets

abordés lors de cette conférence, si jusqu'au bout, rien ne semblait acquis, un consensus a finalement été trouvé à l'arraché pour prolonger jusqu'à la 13e conférence ministérielle le moratoire sur les transmissions électroniques, fixer une méthode pour la réforme de l'OMC et continuer les travaux sur l'économie circulaire et la lutte contre la pollution des océans par le plastique.

La Chambre de commerce internationale (ICC) a joué un rôle-clé pour fédérer entreprises et milieux économiques. La présidente de la commission « Trade and Investment », Ute John (Mercedes-Benz), a présenté à la directrice générale de l'OMC les attentes du business vis-à-vis de l'organisation. Plusieurs comités nationaux étaient présents sur place, dont ICC France aux côtés de l'AFEP et du Medef.

L'engagement d'ICC pour limiter l'impact des sanctions sur le commerce et œuvrer à la paix prend plusieurs formes : la participation de John Denton au Groupe de réponse globale à la crise mis en place par le secrétaire général de l'ONU, l'adoption avec ICC Ukraine d'un plan d'action en cinq points, la mobilisation aux côtés du Haut Commissariat aux réfugiés (HCR) des entreprises et des chambres de commerce afin de faciliter l'accueil des réfugiés et leur insertion professionnelle.

Sur tous ces sujets, le Comité français apporte une contribution substantielle. Retenu comme l'un des dix comités pilotes au titre du Comité d'engagement avec les comités nationaux, il est partenaire d'ICC pour valoriser le rôle des entreprises dans l'inclusion socioéconomique des réfugiés (colloque à ICC Paris le 22 juin). Il apporte également son soutien à la Digital Standards Initiative, via sa participation au Legal Reform Advisory Board, en militant pour une transposition de la loi-modèle de la CNUDCI sur les documents électroniques transférables en droit français et la publication d'un livre blanc sur la digitalisation du commerce international.

En ce qui me concerne, j'ai été élu premier vice-président d'ICC lors de la réunion du World Council qui a choisi pour la première fois de son histoire d'élire une femme : Maria Fernanda Garza (Mexique) comme présidente, pour succéder à Ajay Banga. Les priorités que je porterai dans le cadre de ce mandat vous sont déjà connues : produire des règles, de la soft law et des outils utiles aux entreprises, faire valoir leur point de vue auprès des organisations internationales, et proposer des solutions afin d'entrer dans une nouvelle phase de la mondialisation, plus inclusive, plus sobre en consommation de ressources naturelles et plus respectueuse des droits humains et de l'environnement.

Philippe VARIN,
Président, ICC France



INTERVIEW EXCLUSIVE / **MATHIAS CORMANN**
SECRÉTAIRE GÉNÉRAL, OCDE



©OCDE





« L'AGRESSION RUSSE EN UKRAINE EST UNE CATASTROPHE HUMANITAIRE ET UNE MENACE POUR LA CROISSANCE DE L'ÉCONOMIE MONDIALE »

Depuis son élection en 2021, Mathias Cormann a montré sa volonté de faire de l'OCDE un acteur majeur des négociations économiques mondiales. Il a accepté de faire le point avec nous sur l'état d'avancement des priorités de son organisation : objectifs de développement durable, concurrence équitable et harmonisation fiscale, ainsi que sur les conséquences de la guerre en Ukraine et des sanctions russes.

Échanges Internationaux. L'OCDE dispose d'un solide département de recherche et de statistiques dont les publications sont toujours très attendues par les décideurs. Quelles sont les dernières tendances en matière d'échanges internationaux de biens et de services, et d'investissements directs étrangers ?

Mathias Cormann / Tout d'abord, il faut souligner la reprise robuste et rapide des échanges et des investissements survenue au lendemain de la pandémie.

L'année 2020 a connu l'une des plus fortes contractions du commerce et des volumes de production depuis la Seconde Guerre mondiale. Dans l'ensemble, les volumes commerciaux ont vite retrouvé leur niveau, mais les évolutions importantes de la demande mondiale ont modifié la composition des échanges de manière significative, et ce, en très peu de temps.

Depuis 2021, la valeur de ces échanges augmente plus rapidement que leur volume, reflétant ainsi une hausse généralisée des prix. En 2021, la reprise robuste et rapide de la demande mondiale, associée aux changements de la composition de cette demande, ont entraîné des retards au niveau de l'ajustement des approvisionnements qui ont contribué à l'émergence des premières pressions inflationnistes. En valeur, les exportations de marchandises des pays du G20 en 2021 ont augmenté de 25,9 % par rapport à 2020 et les importations de 26,2 %, une tendance qui s'est poursuivie au premier trimestre 2022, avec de nouvelles augmentations de respectivement 4,1 % et 6,2 % par rapport au trimestre précédent. La reprise du commerce des services est plus lente, en raison de la persistance des restrictions appliquées aux voyages transfrontaliers. En valeur annuelle, les exportations de services du G20 ont augmenté de 17,3 % en 2021 et les importations de 13,6 %. Par rapport aux trois derniers mois de 2021, la hausse du premier trimestre 2022 est de l'ordre de 1,4 % pour les exportations et de 1,3 % pour les importations. La moyenne du G20 des importations de services, qui a retrouvé au premier trimestre 2021 son niveau du premier trimestre 2020, vient illustrer la reprise après un creux lié au COVID. Les exportations du G20 atteignent toutefois un niveau bien supérieur

à celui du premier trimestre 2020, sous l'effet de la croissance soutenue des exportations de la Chine et, dans une moindre mesure, de la Corée, la Turquie et l'UE. Les exportations de la Chine ont dépassé leur niveau du premier trimestre 2020 de quelque 80 % - une hausse largement attribuable aux services de transports, mais également à d'autres activités telles que les télécommunications, la propriété intellectuelle et les services financiers.

Par ailleurs, selon les premières estimations pour les trois premiers mois de 2022, les flux mondiaux d'investissements directs étrangers ont poursuivi leur trajectoire ascendante pour atteindre 535 milliards de dollars. En hausse de 28 % par rapport au trimestre précédent, ils enregistrent leur plus haut niveau trimestriel depuis 2017 avec une augmentation de 36 % en moyenne.

Au premier trimestre 2022, les premiers bénéficiaires des flux d'investissements directs étrangers étaient la Chine (101 milliards de dollars), les États-Unis (67 milliards de dollars) et l'Australie (59 milliards de dollars). Les principaux flux d'IDE provenaient pour leur part des États-Unis (114 milliards de dollars), de l'Australie (80 milliards de dollars) et du Royaume-Uni (58 milliards de dollars).

E.I. Les conséquences économiques et sociales de la guerre en Ukraine et des sanctions russes sont de plus en plus nombreuses et inquiétantes. Vous les décrivez dans les dernières "Perspectives Économiques". Pouvez-vous les résumer pour nos lecteurs et présenter vos recommandations aux régulateurs dans les trois domaines de l'accueil des réfugiés, du soutien à la croissance et de la sécurité énergétique ?

M.C. / La guerre d'agression injustifiable, non provoquée et illégale menée par la Russie à l'encontre de l'Ukraine est avant tout une catastrophe humanitaire de grande ampleur pour la population ukrainienne. En plus des pertes en vies humaines, des destructions d'habitations et d'infrastructures et des millions de personnes déplacées en interne et de réfugiés, les répercussions de ce conflit sont toutefois loin de se cantonner à l'Ukraine. Elles font aussi payer un lourd tribut au monde en freinant la croissance et en favorisant l'inflation

et en particulier des prix de l'énergie et de l'alimentation plus élevés et une sécurité alimentaire et énergétique plus faible.

En raison de la guerre, nous avons révisé à la baisse nos prévisions de croissance mondiale pour 2022 de 1,5 points de pourcentage à 3 % et nous nous attendons à une poursuite du ralentissement en 2023, avec une croissance de seulement 2,8 %.

L'inflation devrait plus que doubler en 2022 - 8,8 % en moyenne pour l'ensemble de l'OCDE - avant d'entamer une lente diminution en 2023, à mesure que les pressions sur les chaînes d'approvisionnement et les prix des matières premières s'atténueront et que les premiers effets des mesures de politique monétaire se feront sentir.

Nous procéderons à une nouvelle révision de nos prévisions fin septembre.

En termes de recommandations, dans toute la mesure du possible, les marchés doivent rester ouverts au commerce et aux investissements. Parallèlement, il faut veiller à ce que la guerre en Ukraine n'entraîne pas les pays à faible revenu dans une crise alimentaire.

Les mesures visant à amortir l'impact de la guerre sur l'inflation doivent être bien ciblées et temporaires. Après deux chocs coûteux, les pays ont besoin de reconstituer leurs amortisseurs budgétaires et leur résilience - de constituer des marges de manœuvre budgétaires nécessaires pour mener à bien les réformes structurelles clés et de renforcer leur résilience en anticipation de l'inévitable prochain choc ou vent contraire affectant l'économie mondiale.

Entre-temps, nous devons continuer à relever les défis de longue date en matière de réformes structurelles. La transition énergétique verte et numérique, la redynamisation de la croissance de la productivité et la préparation aux conséquences du vieillissement de la population doivent être poursuivies avec une vigueur renouvelée. Dans tous ces domaines, la main-d'œuvre doit être correctement formée et équipée.

C'est un triple défi qui se présente à nous : garantir un approvisionnement énergétique fiable, abordable et écologique.

Bien évidemment, nous devons également nous montrer résolument solidaires du peuple ukrainien, notamment en accueillant et en soutenant les réfugiés qui ont fui la guerre.





INTERVIEW EXCLUSIVE

Les pays voisins de l'Ukraine, tels que la Pologne et la Roumanie, ainsi que des pays européens et au-delà, font preuve d'une incroyable générosité dans l'accueil des réfugiés ukrainiens, à qui ils offrent un logement d'urgence et un accès au marché du travail, aux soins, à l'éducation et à d'autres services.

L'UE a pris une excellente décision en accordant aux réfugiés ukrainiens le statut de protection temporaire, qui leur ouvre un certain nombre de droits. Le soutien de la diaspora ukrainienne en Europe et dans le monde continue d'être fantastique. Nous sommes conscients qu'il sera nécessaire de maintenir ces efforts dans la durée.

E.I. Plusieurs types de sanctions, telles que des restrictions financières et commerciales et des mesures de gel des avoirs, ont été adoptés à l'encontre de la Russie depuis le 24 février par de nombreux pays de l'OCDE. Selon vous, la conception et la mise en œuvre de ces régimes de sanctions ont-elles bénéficié d'une coordination, d'une consultation et d'une transparence suffisantes, en particulier par rapport à des sanctions prises précédemment ?

M.C. / Le niveau de la coordination internationale déployée dans le contexte des sanctions prises à l'encontre de la Russie au lendemain de sa guerre d'agression non provoquée, injustifiable et illégale est sans précédent et montre clairement la solidarité sans faille qui s'exerce avec l'Ukraine.

Les sanctions fonctionnent. Le PIB de la Russie devrait se contracter de 10 % en 2022. Nous devons toujours avoir à l'esprit que cette prise de sanctions a été provoquée par la guerre d'agression de la Russie. Assurément, l'économie mondiale se porterait bien mieux si la Russie n'avait pas commencé cette guerre, ou si l'on pouvait y mettre fin maintenant.

E.I. Dans un contexte où une urgence chasse l'autre, existe-t-il un risque de voir les 17 Objectifs de développement durable relégués au second plan ? Quelle est l'analyse de votre organisation sur les progrès accomplis en matière de lutte contre la pauvreté et contre la faim, pour l'accès à l'éducation et à la santé, et de lutte contre les discriminations basées sur l'identité sexuelle ?

M.C. / Des décennies de progrès en vue de la réalisation des Objectifs de développement durable (ODD) ont été inversées par la pire pandémie de notre époque, qui a plongé des centaines de millions de personnes dans l'extrême pauvreté.

La pandémie a exacerbé nombre de déséquilibres économiques et sociaux, tout en rendant plus difficile l'atteinte de nombreux objectifs et cibles.

L'agression de la Russie à l'encontre de l'Ukraine est survenue à un moment où la plupart des pays, y compris des pays à faible revenu et des économies émergentes, peinaient à sortir de la pandémie ou à faire face à ses conséquences, et pourrait faire chuter 40 millions de personnes supplémentaires dans l'extrême pauvreté.

Bien entendu, la plupart des grands défis auxquels le monde était confronté avant la pandémie restent d'actualité, en particulier le changement climatique.

Les efforts des gouvernements pour progresser en direction des ODD n'ont toutefois pas été vains.

Depuis l'adoption de l'Agenda 2030, en 2015, une majorité de pays de l'OCDE ont pris des mesures importantes pour mettre en œuvre les Objectifs de développement durable, ainsi qu'en témoignent par exemple les avancées accomplies dans la promotion de l'égalité entre les femmes et les hommes, la réduction des émissions de gaz à effet de serre et la diminution des morts par agression et des homicides. Des stratégies, des politiques et des cadres réglementaires nationaux ont été adoptés dans quasiment tous les pays de l'OCDE, afin d'augmenter le nombre de zones protégées sur le plan environnemental ou pour promouvoir l'emploi des jeunes.

Des progrès considérables ont également été accomplis dans le domaine de la mesure. Depuis l'adoption des ODD, la couverture statistique s'est fortement développée et nous sommes désormais capables d'assurer le suivi des avancées réalisées au regard de près de 80 % des cibles, contre moins de la moitié en 2016.

En dépit des défis géopolitiques, économiques et sociaux qui se présentent au monde, les raisons d'être optimiste existent.

Bien que certains ODD soient loin d'être atteints – pour ce qui est notamment de la réduction de l'acidification des océans, des débris marins, de l'eutrophisation ou de la perte de biodiversité – la dynamique de l'action internationale reste forte, ainsi qu'en témoignent les résultats de la COP 26 et l'élaboration d'un cadre mondial de la biodiversité lors de la Convention sur la diversité biologique.

Les opportunités de progresser en direction des Objectifs de développement durable sont nombreuses et il convient de ne pas les gâcher, compte tenu du peu de temps qu'il nous reste. Pour ce faire, nous devons établir clairement la position des pays au regard de l'Agenda 2030, le rythme auquel ils progressent et les priorités de leur action.

Tel est l'objectif du rapport de l'OCDE intitulé *The Short and Winding Road to 2030 : Measuring Distance to the SDG Targets*, publié pour la première fois en 2016 et dont la quatrième édition a été publiée en 2022.

Ce rapport, qui aide les pays de l'OCDE à déterminer leur position par rapport aux cibles des ODD et où ils devraient en théorie se situer, est l'un des principaux piliers du plan d'action du Conseil de l'OCDE à l'appui des ODD.

E.I. L'OMC a montré ses limites dans sa capacité à résoudre en appel les différends commerciaux, à conclure des accords de libéralisation et à élaborer de nouvelles règles au commerce international. Votre organisation a-t-elle un rôle à jouer auprès des ministres du Commerce dans les négociations multilatérales et plurilatérales en cours (par exemple pour la pêche, les subventions, le commerce en ligne) dans le cadre de la 12^{ème} Conférence ministérielle ?

M.C. / L'OCDE défend l'idée de marchés ouverts pour les échanges et les investissements, ainsi que d'un système commercial international fondé sur des règles, dont l'OMC serait la pierre angulaire. Notre rôle est de contribuer autant que possible au bon fonctionnement des marchés mondiaux et à l'instauration de conditions de concurrence équitables au niveau mondial, dans un système commercial fondé sur des règles en bon état de marche.

La Réunion du Conseil au niveau des Ministres de l'OCDE s'est tenue cette année avant la 12^e Conférence ministérielle de l'OMC (CM12). Elle a donné l'occasion aux ministres du Commerce des pays de l'OCDE de s'entretenir et se coordonner. La CM12 a pour sa part abouti à des accords importants sur un certain nombre de points existant de longue date.

E.I. N'est-ce pas également l'occasion pour l'OCDE de jouer son rôle de laboratoire du multilatéralisme économique dans deux domaines en particulier : la numérisation des échanges et les mécanismes transfrontières d'atténuation des émissions de carbone ? Quelles sont vos propositions pour remédier à la fragmentation de la réglementation dans ces deux domaines ?

M.C. / Il s'agit de deux de nos domaines d'action prioritaires – assurer un leadership mondial en matière d'action climatique pour garantir la neutralité carbone à l'horizon 2050 à l'échelle mondiale de manière efficace et équitable – et saisir les opportunités offertes par la transformation numérique tout en gérant mieux certains risques, défis et perturbations qui lui sont associés.

Sur le plan du climat, un nombre croissant de pays, dont la totalité des pays du G20, se sont engagés à atteindre la neutralité carbone.

Ces engagements sont importants, mais les efforts déployés par chaque juridiction et au sein de celles-ci doivent se traduire par des résultats efficaces et utiles à l'échelle mondiale. Cela signifie qu'il nous faudra être attentifs à ce que les efforts d'atténuation de chaque juridiction contribuent réellement à une diminution des émissions mondiales et ne conduisent pas seulement à déplacer les activités et les émissions d'un pays à l'autre.





À cette fin, nous devons renforcer l'échange de données et d'informations au niveau mondial sur l'efficacité comparée des différentes approches d'atténuation des émissions de carbone.

L'amélioration de la qualité de notre dialogue multilatéral et du niveau de coordination des politiques à l'échelon international sera par ailleurs nécessaire pour éviter les retombées négatives transfrontières.

Lors de la Réunion du Conseil de l'OCDE au niveau des Ministres qui s'est tenue en juin 2022, nous avons lancé le Forum inclusif sur les approches d'atténuation des émissions de carbone. Ce forum a été conçu sur le modèle du Cadre inclusif sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices et fait fond sur notre expérience de la collaboration, sur un pied d'égalité, entre pays du G20 et économies en développement du monde entier.

Il vise à faciliter l'échange de données et d'informations sur l'efficacité comparée de différentes initiatives d'atténuation des émissions de carbone.

Il offre également une enceinte de dialogue entre économies avancées, émergentes et en développement, en les mettant sur un pied d'égalité. Il est complémentaire aux travaux de la CCNUCC.

Dans un premier temps sera dressée une carte des politiques d'atténuation des émissions de carbone à travers le monde. Les travaux tiendront compte des différents points de départ et des contextes spécifiques à chaque pays, et porteront sur toutes les mesures d'atténuation, qu'elles s'appuient ou non sur les prix. Cela inclut les approches réglementaires, les subventions et les efforts d'engagement sur le marché visant à réduire les émissions.

La numérisation du commerce peut de son côté faciliter les liens commerciaux existants et en créer de nouveaux. Son rôle s'est avéré crucial dans la gestion des conséquences de la pandémie, pour ce qui est de l'accès aux marchandises et du développement du travail à distance pendant les confinements.

Toutefois, les retombées positives de la numérisation des échanges ne sont pas automatiques. Nous nous employons à constituer une base de données probantes pour aider à surmonter la fragmentation réglementaire, par exemple grâce à notre Indice de restrictivité pour les échanges de services numériques.

Notre inventaire des échanges numériques, qui a soutenu l'élaboration des Principes du commerce numérique du G7 adoptés lors de la Présidence du Royaume-Uni, contribue également à mettre au jour les points communs entre les différentes approches. Les normes de l'OCDE dans ce domaine viennent alimenter les débats multilatéraux en cours, tels que ceux de l'Initiative conjointe sur le commerce électronique de l'OMC et de la déclaration à laquelle elle a abouti, mais aussi du G7, du G20 et de l'APEC.

E.I. L'un des succès les plus éclatants de l'OCDE a été l'adoption en 2021

d'une déclaration sur une solution à deux piliers pour résoudre les défis fiscaux posés par la numérisation de l'économie, qui est une vraie révolution pour la fiscalité des entreprises multinationales. Pourriez-vous nous résumer les points clés sur les dispositions de ces deux piliers et ce qui est attendu des entreprises pour se conformer à vos recommandations?

M.C. / L'accord conclu en octobre 2021 par plus de 130 pays et juridictions de tous les continents pour réformer le système fiscal international, afin de le rendre à la fois plus équitable et plus efficace dans une économie de plus en plus numérisée et mondialisée, est en effet une avancée historique.

Les réformes reposent sur deux piliers visant à garantir le paiement par les entreprises multinationales de leur juste part d'impôts, en particulier dans les pays où elles engendrent des bénéfices.

Le premier pilier prévoit une réaffectation des droits d'imposition. À ce titre, 25 % des bénéfices des multinationales les plus importantes et les plus rentables – et dépassant une marge bénéficiaire déterminée – sont réaffectés aux juridictions du marché où sont localisés leurs utilisateurs et clients, que ces entreprises soient ou non physiquement présentes sur ce marché. Une approche simplifiée et rationalisée de l'application du principe de pleine concurrence aux activités de commercialisation et de distribution de base dans le pays est également privilégiée.

Des progrès significatifs ont été réalisés dans l'élaboration de la convention multilatérale nécessaire à la mise en œuvre de ce premier pilier. Les négociations se poursuivent. Nous avons soumis un projet complet de règles techniques types pour les nouveaux droits d'imposition aux pays du G20 lors de la récente réunion de leurs ministres des Finances à Bali. Ce projet a été rendu public dans un esprit de consultation. Il est nécessaire de s'assurer que ces concepts fondamentalement nouveaux prennent la forme adéquate. Nous voulons que cette réforme soit source, pour notre système fiscal international, d'une certitude et d'une stabilité ancrées dans l'efficacité, l'efficacité et l'équité pour les décennies à venir.

Nous avons bon espoir de parvenir à une mise en œuvre pratique de ces deux piliers dès 2024. Tout au long de ce processus, nous menons bien évidemment des consultations régulières avec les entreprises et les autres acteurs.

Le deuxième pilier affiche l'objectif d'instaurer un impôt minimum global de 15 % pour les entreprises multinationales dont le chiffre d'affaires annuel dépasse les 750 millions d'euros. La phase technique de ces travaux touche à sa fin. Les règles types de lutte contre l'érosion de la base d'imposition (GloBE, Global Anti-Base Erosion) ont été publiées en 2021 et le guide technique pour leur mise en œuvre en mars 2022.

Les pays et les juridictions ont entamé leur processus législatif sur le volet de la réforme relatif au taux d'imposition minimale.

Une mise en œuvre en 2024 donnera aux entreprises le temps de se préparer. Les règles types ont été conçues de manière à pouvoir être appliquées par les entreprises multinationales qui, par nature, mènent leurs activités à l'international. Les services de l'OCDE s'emploient également à élaborer un cadre de mise en œuvre des règles GloBE afin de limiter les risques de double imposition et de faciliter une application sur le terrain la plus large possible d'ici 2024.

E.I. L'OCDE et l'ICC ont récemment conclu un accord de partenariat ambiteux afin de collaborer dans de nombreux domaines : anti-corruption, économie numérique, propriété intellectuelle, commerce international, alimentation et agriculture, économie circulaire et soutien aux PME. Sous quelle forme ce partenariat se décline-t-il ? Pouvez-vous donner quelques exemples ? En quoi l'ICC vous apparaît-elle comme un partenaire incontournable ?

M.C. / Oui, je suis très heureux que notre coopération de longue date avec l'ICC se soit formalisée dans un nouvel accord de partenariat. Notre engagement avec toutes nos parties prenantes clés, en particulier avec les entreprises et les organisations professionnelles, est un aspect essentiel de notre activité. Les entreprises du secteur privé contribuent de manière essentielle à stimuler l'innovation et la croissance. Ce sont les entreprises rentables et performantes qui créent le plus d'emplois et nombre des transformations structurelles de nos économies et nos sociétés nécessitent la participation et l'impulsion actives des entreprises.

Cet engagement structuré avec les entreprises, à la fois ancien et indispensable, s'exprime à travers Business@OECD (BIAC), ainsi que dans le renforcement de nos liens avec l'ICC au cours des dernières années.

Le contexte de la pandémie de COVID-19 a ouvert la voie à une étroite collaboration dans plusieurs nouveaux domaines, tels que la mobilité internationale sans danger et le soutien aux jeunes pour obtenir des stages, une formation professionnelle et des conseils en matière de carrière (initiative « Stand by Youth »).

Le nouveau protocole d'accord signé avec l'ICC en mars 2022 pose le cadre d'une coopération encore élargie dans trois domaines : (1) soutenir l'accès aux données et aux connaissances du secteur privé, (2) faciliter le partage des connaissances et de l'expertise, et (3) promouvoir la diffusion mondiale des normes et des meilleures pratiques de l'OCDE.

Nous travaillerons ensemble sur de nombreuses actions de politiques publiques et initiatives, portant notamment sur l'amélioration de la collecte de données et d'informations sur les PME et l'entrepreneuriat, la promotion de la nouvelle académie d'apprentissage en ligne de l'OCDE pour une conduite responsable des entreprises, ou la coopération en matière de recueil et de partage de données sur la propriété intellectuelle, pour n'en citer que quelques-uns. ■





/ MONDIALISATION : MODE D'EMPLOI

TAXONOMIE EUROPÉENNE, LE NUCLÉAIRE AU CŒUR DES DÉBATS



Erkki MAILLARD, Vice-président des affaires européennes et internationales, EDF

Autrefois affaire de spécialistes, la taxonomie européenne s'est retrouvée sous le feu des projecteurs depuis le lancement du Pacte vert européen. Avec la conclusion de ce cycle de négociations, l'intégration du nucléaire dans les énergies durables a suscité un débat vif malgré les atouts dont il dispose pour favoriser la transition énergétique.

© EDF Meltingprod

La taxonomie européenne n'a été pendant de longues années qu'un dossier parmi d'autres. Une affaire de spécialistes, un dossier technique à la croisée d'enjeux financiers et scientifiques, construit à l'abri des polémiques politiques et des controverses médiatiques. Avec l'application de la taxonomie aux activités énergétiques, cette notion qui renvoie plus aux sciences naturelles qu'aux techniques juridiques a pourtant donné lieu à un combat politique féroce aux plus hauts niveaux des institutions européennes comme on en a peu observé ces dernières décennies. À présent que cette bataille touche à sa fin, plusieurs enseignements peuvent déjà être tirés des derniers mois.

Comme souvent en matière de réglementation européenne, des choix politiques majeurs se dissimulent derrière une montagne de précisions techniques, économiques ou juridiques. En l'occurrence et contrairement aux affirmations des principaux promoteurs de cette initiative bienvenue, derrière la taxonomie européenne se cache rien de moins que la liberté des États membres à définir et à défendre leurs mix énergétiques, à armes égales. C'est aussi, pour l'Union, un levier pour promouvoir un mix électrique décarboné grâce à un ensemble de moyens de production tels que les renouvelables, le nucléaire ou la biomasse, reconnus par les principales institutions internationales telles que le GIEC¹ ou l'AIEA².

350 milliards d'euros pour une croissance durable

L'idée qui a présidé à cette initiative de la Commission européenne est simple et louable. L'accord de Paris, adopté en 2015 et ratifié par l'Union européenne en 2016, souligne la nécessité de rendre « les flux financiers compatibles avec un profil d'évolution vers un développement à faible émission de gaz à effet de serre et résilient aux changements climatiques ».

La taxonomie permet donc à la fois d'orienter les flux d'investissements et d'offrir des garanties sur la base d'un référentiel commun qui permet de comparer les performances des entreprises européennes ; et partant de limiter les fausses déclarations et le *greenwashing*.

Pour atteindre ses objectifs, la Commission estime nécessaire une hausse annuelle des investissements de 350 milliards d'euros jusqu'en 2030. Savoir orienter les investisseurs afin de diriger leurs investissements vers les activités les plus durables est rapidement apparu comme l'un des leviers les plus puissants de la lutte contre les dérèglements climatiques.

C'est dans cet esprit que la Commission a adopté une communication, le 8 mars 2018, pour établir une classification des activités économiques durables. Ces travaux s'inscrivent dans le plan de financement de la croissance durable, volet du pacte vert pour l'Europe. Le règlement établissant les principes de cette classification a été adopté par le Conseil et le Parlement en juin 2020³.

Contribuer de manière substantielle à un objectif environnemental

Pour entrer dans la taxonomie, une activité doit, d'une part, contribuer de manière substantielle à l'un des six objectifs environnementaux (atténuation du changement climatique ; adaptation au changement climatique ; utilisation durable et protection des ressources aquatiques et marines ; transition vers une économie circulaire ; protection et restauration de la biodiversité et des écosystèmes ; prévention et contrôle de la pollution) et, d'autre part, ne pas porter une atteinte significative à l'un des autres objectifs (« Do Not Significantly Harm », principe d'innocuité). Enfin, cette activité doit se conformer à des garanties sociales minimales. C'est à cette triple condition, et sous réserve de respecter un certain nombre

de critères techniques, qu'une activité sera considérée comme « alignée » sur la taxonomie. Le règlement prévoit trois catégories d'activités durables, conformes à la taxonomie : les activités durables en tant que telles, les activités « transitionnelles » (dans l'attente de l'émergence de solutions matures sobres en carbone) et les activités « habilitantes » (qui permettent le déploiement d'autres activités durables en tant que telles ou transitionnelles).

Le règlement charge la Commission d'élaborer des actes délégués afin de préciser les conditions à remplir pour qu'une activité soit incluse dans la taxonomie. En application du règlement de juin 2020, la Commission a donc adopté plusieurs actes :

- l'acte délégué sur les objectifs climatiques du 4 juin 2021 (JOUE du 9 décembre 2021) ;
- l'acte délégué sur le reporting du 6 juillet 2021 (JOUE du 10 décembre 2021). Il exige que les entreprises soumises à l'obligation de reporting extra-financier publient leur part d'activités éligibles (pour 2022 sur les comptes 2021, puis sur les activités alignées dès 2023) à la taxonomie sur trois indicateurs financiers (chiffre d'affaires, Capex, Opex), ainsi que les méthodes utilisées dans le cadre de la DPEF ;
- l'acte délégué complémentaire sur le nucléaire et le gaz du 9 mars 2022. Ce texte applicable à partir du 1^{er} janvier 2023, a été publié au JOUE du 15 juillet 2022.

La taxonomie européenne verte n'interdit en soi aucun investissement dans les activités qui ne seraient pas classifiées, mais ce dispositif apparaît néanmoins très structurant pour les États membres, la communauté financière et les entreprises. Les lobbys, parfois décriés, ont joué leur rôle. Ils ont souligné auprès des autorités européennes et nationales la conséquence qui pouvait résulter de la taxonomie : contraindre les politiques

1. Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat [Intergovernmental Panel on Climate Change, IPCC].

2. Agence internationale de l'énergie.

3. Règlement (UE) 2020/852 du Parlement européen et du Conseil du 18 juin 2020 sur l'établissement d'un cadre visant à favoriser les investissements durables et modifiant le règlement (UE) 2019/2088.





énergétiques nationales alors même que les traités européens reconnaissent explicitement la compétence des États membres dans ce domaine. Plus précisément, trois raisons principales expliquent la montée en puissance du débat politique autour de la taxonomie :

- les flux financiers orientés par ce dispositif sont susceptibles d'influencer le mix énergétique des États membres en favorisant certaines énergies au détriment d'autres, ainsi qu'en créant un risque de distorsion entre acteurs internationaux si les différentes taxonomies ne sont pas alignées. Des États comme le Japon, le Canada, les États-Unis ou le Royaume-Uni élaborent en ce moment même leur propre taxonomie et ont bien compris l'intérêt économique qu'il y aurait à adopter une approche plus englobante que l'UE ;
- la diffusion des principes de la taxonomie – et singulièrement du principe d'absence d'atteinte significative (DNSH) – et des critères techniques associés dans de nombreux pans du droit européen, en particulier dans l'évaluation faite par la Commission européenne des aides d'État ;
- la future utilisation de ce référentiel par les agences de notation financière et extra-financière. Le degré d'alignement des entreprises avec la taxonomie pourra alors se répercuter sur leur valorisation et, dans le cas d'entreprises comme EDF, sur le portefeuille d'actifs détenu par l'État.

Le nucléaire compatible avec la taxonomie, selon les scientifiques de la Commission

Compte tenu de l'importance de la taxonomie sur l'avenir du mix énergétique des États membres ou la santé économique de nombreuses entreprises européennes, le premier projet présenté par la Commission européenne a suscité une intense polémique car, dans le domaine de l'énergie, le risque était d'aboutir à une taxonomie qui ne reconnaîtrait qu'une évidence : la nécessité et l'utilité de développer des énergies renouvelables

intermittentes, l'éolien et le solaire. Cette analyse est déjà largement partagée par l'essentiel des acteurs du monde de l'énergie. Elle reste cependant insuffisante. Le développement des fermes solaires ou éoliennes n'est en effet pas contraint par l'indisponibilité des fonds. La disponibilité des ressources foncières, ainsi que la rapidité des processus administratifs et judiciaires d'autorisation constituent des obstacles bien plus redoutables que la taxonomie n'a pas le pouvoir d'aplanir. Pour faciliter la transition énergétique et le chemin vers la neutralité carbone, la taxonomie doit donc couvrir un spectre aussi large que possible de secteurs économiques et, à l'intérieur de chaque secteur, une palette d'instruments également très large. Pour le secteur de l'énergie, il s'agit ainsi d'encourager les investissements dans tous les moyens de production d'électricité décarbonés, ou de transition, intermittents, mais aussi pilotables. Les moyens de production en base, comme le nucléaire permettent ainsi une production complémentaire aux renouvelables.

C'est dans le cadre de cette approche globale qu'en mars 2021, le Centre commun de recherche (CCR), qui rassemble l'expertise scientifique de la Commission, a publié un rapport d'évaluation qui met en évidence la compatibilité de la production d'électricité nucléaire avec les critères de la taxonomie. Ces preuves scientifiques n'ont toutefois pas éteint les controverses, ce qui a incité de très nombreux États membres à mettre tout leur poids dans la balance du triangle institutionnel. Pour chasser les énergies fossiles émettrices de gaz à effet de serre de la production d'électricité, s'appuyer exclusivement sur les renouvelables ne suffira pas. Les États membres de l'UE devront recourir à d'autres technologies de production bas carbone. La Finlande, l'Estonie, la Pologne, la République tchèque, la Slovaquie, la Roumanie, la Slovaquie, les Pays-Bas ou la France manifestent avec constance le souhait non équivoque de s'affranchir des énergies fossiles en ayant recours à une

combinaison de technologies de production d'électricité qui inclut le nucléaire ou, lorsque la géographie l'autorise, l'hydraulique – exclue de la première mouture de la taxonomie.

Le gaz et le nucléaire enfin fixés sur leur sort

À l'issue de très longues tractations au plus haut niveau de la Commission et des États membres les plus impliqués sur ce dossier, un compromis a été trouvé. Par décision du 9 mars 2022, la Commission a intégré certaines activités gazières et nucléaires dans les activités durables, au sein d'une catégorie dite « en transition ». Cette décision a ensuite fait l'objet d'un examen par le Parlement et le Conseil, qui avaient jusqu'au 11 juillet pour s'opposer au texte – sans pouvoir en modifier le contenu – ou l'accepter. Le vote du 6 juillet 2022 du Parlement européen valide définitivement cette inclusion.

L'inclusion de ces deux sources d'énergie est soumise à une série de critères stricts, dont certains le sont particulièrement, comme l'utilisation de combustibles de dernière génération. L'essentiel se trouve ailleurs, cependant.

Avant cette décision de la Commission, l'Union européenne restait l'une des dernières grandes organisations internationales à ne pas considérer le nucléaire parmi les instruments utiles, aux côtés des énergies renouvelables, pour contribuer à la lutte contre les dérèglements climatiques. L'adoption définitive de l'acte délégué complémentaire met fin à une anomalie. Dans le cas contraire, l'Union européenne se serait isolée du consensus scientifique international au nom d'une vision étriquée de la transition énergétique. Ce débat nécessaire sur la place du nucléaire dans la stratégie européenne de décarbonation n'est cependant pas clos. La mise en œuvre de l'acte délégué complémentaire et de ses critères techniques sera crucial et des recours sont annoncés par les détracteurs de cette inclusion. ■

Parlement européen : la bataille est gagnée

Au sein du Parlement européen, les opposants à l'intégration du nucléaire et du gaz naturel dans la taxonomie européenne ont lutté jusqu'au bout. Le 14 juin, l'optimisme était de mise dans leur rang, après qu'ils avaient fait voter au sein de la commission conjointe des affaires économiques et de l'environnement une résolution pour rejeter l'acte délégué. Portée par un éventail d'eurodéputés issus de cinq groupes différents (PPE, S&D, Renew Europe, Verts/ALE et le Groupe de la gauche), le texte précisait notamment que ces énergies « ne respectent pas les critères des activités économiques durables sur le plan environnemental ». Les eurodéputés pour qui l'intégration du nucléaire et du gaz dans la taxonomie s'apparente à du « greenwashing », estimaient qu'il n'était pas acceptable que la finance durable soit détournée vers des investissements additionnels. Certains élus ont également regretté la « politisation » de la taxonomie, un outil qu'ils jugent avant tout destiné à attirer les ressources vers les activités durables de la transition écologique. Des arguments qui n'ont finalement pas suffi pour emporter l'adhésion des parlementaires. Le 6 juillet, ils ont définitivement adopté, par 328 voix contre 278, la modification de l'« acte délégué relatif au volet climatique de la taxonomie » (2022/2594 DEA), au motif que la contribution de ces énergies permet d'atteindre les objectifs climatiques de l'Union tout en renforçant sa sécurité d'approvisionnement.





/ MONDIALISATION : MODE D'EMPLOI

« LA TRANSITION VERTE DE L'UE NE POURRA SE FAIRE SANS UNE DIPLOMATIE DES MÉTAUX RARES »



Philippe VARIN, président d'ICC France

Philippe Varin, président d'ICC France, a effectué toute sa carrière dans l'industrie (aluminium, acier, automobile, nucléaire). C'est à ce titre que les ministres de la Transition écologique et de l'Industrie lui ont confié la rédaction d'un rapport sur la sécurisation des matières premières minérales stratégiques pour la transition verte. Il revient quelques mois après ce travail sur ses principaux constats et l'état de mise en œuvre des recommandations.

Échanges Internationaux. Le 10 février dernier, vous avez remis votre rapport à Barbara Pompili et Agnès Pannier-Runacher. Pouvez-vous en résumer les principaux constats pour nos lecteurs ?

Philippe Varin / Pour parvenir à un monde sans carbone, nous aurons besoin de beaucoup de métaux ! L'humanité extraie chaque année 100 milliards de tonnes de métaux critiques de la planète tels que le cuivre, le nickel, le lithium ou les terres rares pour mener à bien la transition énergétique. Cette tendance risque de s'accroître d'ici 2030. Or, l'Union européenne n'a pas anticipé ses besoins de production propre et de sécurisation de ses approvisionnements, contrairement à la Chine et aux États-Unis, ce qui lui fait courir un risque de pénurie notamment dans les filières de l'électromobilité et de l'énergie verte (batteries pour les véhicules électriques et aimants). Ce retard est particulièrement préoccupant, dans un contexte de forte instabilité géopolitique où le triangle traditionnel du pétrole et du gaz – Arabie saoudite, États-Unis et Chine – est mis sous tension par les stratégies prédatrices de certains acteurs et l'irruption de nouveaux acteurs comme l'Australie ou certains pays d'Amérique latine. L'invasion de l'Ukraine par la Russie le 24 février et les sanctions qui en ont découlé ont encore amplifié ces tensions.

E.I. Ces constats sont alarmants. Comment rattraper le retard et garantir notre accès aux matières premières stratégiques ?

P.V. / J'ai formulé quatre recommandations principales :

- d'abord, sécuriser l'approvisionnement en métaux avec des contrats à long terme entre

constructeurs automobiles et opérateurs miniers, grâce à une diplomatie des métaux qui passera par des investissements dans des opérateurs européens et dans les pays tiers riches en ressources naturelles ;

- localiser sur le territoire français, et dans des parcs industriels existants (Dunkerque, et Lacq), des étapes de transformation industrielle à forte valeur ajoutée telles que le raffinage des métaux, l'industrialisation des cathodes, la fabrication des anodes et le retraitement des aimants ;
- élaborer un cadre européen favorable aux investissements en incluant les métaux critiques dans la taxonomie et instituer un label certifiable « mines responsables » ;
- mettre en place une gouvernance adaptée avec la nomination d'un délégué interministériel pour coordonner l'action de l'État, la mise en place d'un observatoire confié au BRGM et le lancement d'un appel à projets.

E.I. Sept mois après, quel jugement portez-vous sur la mise en œuvre de vos recommandations ?

P.V. / Au niveau français, un milliard d'euros a été débloqué, une moitié en appel à projets et une moitié en fonds propres, et ce sujet de la sécurisation des matières premières critiques est piloté par le comité stratégique de filière « mines et métaux ». La désignation du délégué interministériel se fait encore attendre, dans un contexte d'élections présidentielles et législatives. Au niveau européen, la présidence française de l'UE a été l'occasion de sensibiliser à ces enjeux les 27 ministres de l'Industrie et d'échanger de manière bilatérale avec des représentants allemands des secteurs public et privé. La prise de conscience progresse, mais il faut bien reconnaître

qu'aucune avancée n'a été enregistrée côté taxonomie ou référentiel RSE pour les mines.

E.I. La diplomatie des métaux que vous appelez de vos vœux passe également par des accords bilatéraux conclus entre des acteurs français ou européens et des opérateurs miniers de pays tiers riches en ressources. Des développements intéressants ont-ils été observés récemment ?

P.V. / Des échanges prometteurs entre l'UE et les États-Unis ont débouché sur l'adoption de conclusions intéressantes lors du Conseil du commerce et des technologies (TTC) du 16 mai à Saclay. Les commissaires européens au commerce, à la concurrence et au marché intérieur se sont accordés, avec la secrétaire et représentante américaine au commerce, sur la mise en place d'un système d'alerte sur les semi-conducteurs.

E.I. Comment peut-on se passer de la Russie afin de concilier nos besoins en métaux rares avec les sanctions ?

P.V. / La Russie produit 40 % des besoins européens en titane et du palladium présent dans les pots catalytiques, ainsi que d'autres métaux utilisés dans l'électronique : germanium, sélénium et tellurium notamment, pour les substrats ou les panneaux photovoltaïques. Afin de trouver de nouveaux partenaires le ministère de l'Économie et des Finances a donc mis en place une cellule de veille sur ces différentes filières (automobile, aéronautique et électronique), qu'il m'a été demandé d'animer dans une phase II de ma mission. ■





/ MONDIALISATION : MODE D'EMPLOI

ANALYSE COMPARÉE DES POLITIQUES DE SUPPLY CHAIN AMÉRICAINE ET EUROPÉENNE



Ganyi ZHANG, Analyste économique et politique, Geodis

La pandémie a poussé les gouvernements à s'impliquer davantage dans la sécurisation de leurs importations stratégiques. Si l'UE et les États-Unis ont lancé en 2021 plusieurs initiatives pour améliorer les résistances de leurs chaînes d'approvisionnement, les divergences demeurent, notamment vis-à-vis de la Chine.

©DR

L'UE et les États-Unis partagent une forte dépendance envers un petit nombre de fournisseurs externes dans des secteurs stratégiques (voir tableau 1). Cette dépendance, jugée préoccupante, est particulièrement élevée vis-à-vis de la Chine dans des domaines essentiels pour une transition industrielle et numérique durable, au point de provoquer parfois de véritables pénuries. Or certains produits manufacturés (semi-conducteurs, batteries Lithium-ion) ou matières premières critiques (cobalt, lithium, platine, etc.) sont indispensables à la fabrication des véhicules électriques (VE), secteur identifié comme stratégique des deux côtés de l'Atlantique.

Préoccupations communes dans les domaines stratégiques

L'UE et les États-Unis cultivent également une dépendance mutuelle dans de multiples

domaines. Les Américains sont ainsi particulièrement dépendants envers des produits pharmaceutiques, des matières premières et des générateurs électriques européens, tandis que les pays membres de l'UE se reposent fortement sur les États-Unis pour leurs approvisionnements en produits et en services informatiques.

Stratégies politiques

Ces caractéristiques communes se retrouvent dans la stratégie appliquée à la *supply chain*. L'UE et les États-Unis ont ainsi adopté des mesures très proches afin d'en améliorer la résilience. Ces mesures cherchent avant tout à renforcer la robustesse de la chaîne d'approvisionnement par la délocalisation, la diversification et le stockage stratégique ; à éliminer les engagements logistiques en investissant

dans les infrastructures de transport ; et à améliorer la transparence. L'atteinte de ce dernier objectif s'effectuera par davantage de surveillance, de partage des données et par la mise en place de réglementations de la chaîne d'approvisionnement conformes aux normes environnementales et sociales – ceci afin de garantir la stabilité à long terme de la *supply chain*. Néanmoins, quelques différences notables, notamment en ce qui concerne les deux premiers points, entre les politiques américaines et européennes méritent d'être mentionnées.

Relocalisation et diversification des chaînes d'approvisionnement

Les États-Unis et l'Union européenne ont tous deux adopté une stratégie hybride qui combine la relocalisation et la diversification de la chaîne d'approvisionnement dans les

	Domaines stratégiques	Principaux fournisseurs de l'UE	Principaux fournisseurs des États-Unis
Secteurs identifiés par l'UE et les États-Unis	Ingrédients pharmaceutiques actifs (IPA)	Chine, Inde	Chine, Inde, UE
	Matières premières critiques	Chine, Afrique du Sud, Brésil, Turquie, etc ¹ .	Chine, Afrique du Sud, Russie, Australie, Canada
	Batterie Lithium-ion	Chine, Japon, Corée du Sud	Chine, Japon, Corée du Sud
	Semi-conducteurs	Taïwan, Corée du Sud, États-Unis, Chine continentale.	Taïwan, Corée du Sud, Chine continentale
Secteurs identifiés par l'UE	Technologies numériques	États-Unis, Chine	n/a
	Hydrogène	Afrique, Asie	n/a
	Panneaux et technologies photovoltaïques	Chine	n/a

Tableau 1: Domaines de dépendance stratégique de l'UE et des États-Unis identifiés à l'issue d'un examen supply chain de cent jours réalisé par UPPLY.

1. Pour une illustration détaillée de la dépendance stratégique de l'UE à l'égard de l'approvisionnement extérieur en matières premières critiques, veuillez consulter le graphique 22 du premier examen de la chaîne d'approvisionnement de l'UE (https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/swd-strategic-dependencies-capacities_en.pdf).





secteurs stratégiques. Sur le plan industriel, l'augmentation, via la relocalisation, de la capacité interne d'approvisionnement en semi-conducteurs constitue une priorité pour Bruxelles et Washington. La proposition de loi européenne sur les puces électroniques ambitionne la création d'un véritable écosystème des semi-conducteurs intra-européens, dans le but de doubler la part de marché de l'UE et de la porter à 20 % à l'horizon 2030². De leur côté, les États-Unis ont programmé 80 milliards de dollars d'investissements dans l'industrie des semi-conducteurs d'ici 2025.

Cependant, les visions qu'ont Européens et Américains de l'engagement public diffèrent, notamment dans l'utilisation de subventions comme outil de captation des investissements. Washington se montre beaucoup plus actif dans le soutien à la production sur son territoire et dans la sécurisation de l'approvisionnement de son marché intérieur. Par le biais d'une augmentation progressive, le plafond des investissements étatiques sera ainsi relevé jusqu'à 75 % pour certains projets en 2029. Dans le même temps, les subventions publiques d'investissement viseront à augmenter la capacité de fabrication nationale. À cet égard, le futur « Chips Act » garantira aux fabricants de puces 52 milliards de dollars de subventions pour favoriser la fabrication américaine de semi-conducteurs³.

L'UE rechigne davantage à promouvoir l'investissement public. En tant qu'organisation supranationale, l'institution européenne joue un rôle de coordination et de régulation du marché intérieur en assurant un équilibre entre les intérêts des différents États membres. Les 43 milliards d'euros d'investissements prévus d'ici 2030 dans le cadre du futur règlement européen sur les puces électroniques ont davantage vocation à être utilisés à des fins de recherche qu'au soutien de la production. Un règlement qui vise malgré tout à assouplir les règles relatives aux aides d'État, au point de susciter des inquiétudes chez certains États membres, notamment les plus petits, qui craignent qu'une telle évolution ne finisse par nuire à la compétitivité européenne en engageant une course aux subventions au sein de l'Union⁴.

Une indépendance totale n'étant ni faisable ni rentable, la **diversification** de la *supply chain* devient primordiale. Les États-Unis et l'UE

souhaitent l'un comme l'autre développer des chaînes d'approvisionnement à une échelle régionale et intensifier les échanges avec les pays de la région indopacifique qui partagent leurs points de vue. Les pays de l'ANASE⁵ et l'Inde sont privilégiés afin de réduire la dépendance à l'égard de la Chine.

L'UE et les États-Unis divergent cependant sur les objectifs politiques à appliquer à la Chine. Sous l'administration Biden, le *friend-shoring*, la « localisation en pays ami », semble délaisser la compétition stratégique avec le géant asiatique, lui préférant son endiguement grâce au renforcement des partenariats avec les pays alliés des États-Unis. L'UE cherche avant tout à garantir des conditions de concurrence équitables par le biais de normes internationales qui s'imposeraient aussi à Pékin.

Une autre composante de la stratégie de diversification en appelle au renforcement des relations transatlantiques. L'année 2021 a été marquée par une relance des relations commerciales UE-États-Unis, avec la résolution de deux différends commerciaux historiques sur les avions civils gros porteurs ainsi que sur l'acier et l'aluminium.

Suppression des obstacles logistiques

L'UE et les États-Unis ont par ailleurs lancé d'importants plans d'investissement dans les infrastructures pour répondre aux bouleversements logistiques. En dépit de l'ambition affichée des deux partenaires de favoriser la transition vers un système de transport durable et propre, leurs projets diffèrent dans leur mise en œuvre. Le plan d'investissement de 120 milliards de dollars lancé par Joe Biden s'attache surtout à la promotion des activités commerciales nationales, notamment les activités de e-commerce B2C. Le plan d'investissement Global Gateway, « passerelle mondiale », de 300 milliards d'euros, lancé par l'UE en 2021 marque de son côté la volonté de renforcer l'influence de l'UE au niveau international⁶.

Malgré leurs différences, ces deux plans ambitionnent de renforcer la connectivité régionale en conjuguant leurs efforts pour raccourcir les chaînes d'approvisionnement. Global Gateway donne la priorité aux investissements

réalisés dans les pays candidats à l'adhésion à l'UE, ainsi qu'aux pays d'Afrique. De l'autre côté de l'Atlantique, 3,4 milliards de dollars seront investis pour moderniser 26 ports terrestres et postes-frontières, dans le but de faciliter la connectivité avec le Mexique et le Canada⁷.

Une chaîne d'approvisionnement plus fragmentée

Dans une cohérence d'ensemble, la stratégie « Made in America » de l'administration Biden fait écho à l'approche politique plus générale des États-Unis de favoriser son marché intérieur. L'« Autonomie stratégique ouverte » prônée par l'Union européenne révèle davantage une volonté de trouver un équilibre entre une plus forte implication à l'international et l'autonomie. L'UE cherche à s'imposer dans la compétition entre les États-Unis et la Chine.

Au-delà de ces différences, un élan mutuel de coopération se dessine entre les deux partenaires afin de relever les défis communs posés par la Chine et la guerre en Ukraine⁸. Le nouveau Conseil du commerce et de la technologie UE-États-Unis sert cet objectif, malgré ses débuts difficiles en 2021. L'effort coordonné peut être observé dans la dernière déclaration conjointe qui a suivi la réunion du TTC à Paris en mai dernier.

La volonté affichée par l'UE et les États-Unis de rapatrier les secteurs stratégiques sur leur territoire se heurte néanmoins aux bonnes performances de la Chine en matière d'exportation, y compris dans certains secteurs stratégiques. Relocaliser le savoir-faire technologique ne s'effectue pas en un claquement de doigts. Toutefois, la poursuite de la politique stricte de « zéro Covid » en Chine, notamment en réponse à la dernière vague de Covid survenue à Shanghai, peut accélérer la diversification de la chaîne d'approvisionnement.

De toute évidence, l'Union européenne et les États-Unis ne sont pas les seuls à chercher à renforcer leur capacité d'approvisionnement interne dans les secteurs stratégiques ; il s'agit plutôt d'une stratégie adoptée par de nombreux pays, dont la Chine. Tous ces facteurs semblent nous orienter vers une chaîne d'approvisionnement plus fragmentée et régionalisée. ■

2. Commission européenne : https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_729

3. Maison-Blanche : <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/01/21/fact-sheet-biden-harris-administration-bringing-semiconductor-manufacturing-back-to-america-2/>

4. Euronews : <https://www.euronews.com/my-europe/2022/02/08/semiconductors-brussels-wants-to-plough-billions-into-making-more-microchips-in-the-eu>

5. Association des nations d'Asie du Sud-Est (ASEAN en anglais).

6. UPPLY : <https://market-insights.upply.com/en/europe-wants-to-increase-its-role-in-transport-connectivity>

7. Le réseau fédéral : <https://federalnewsnetwork.com/facilities-construction/2022/02/gsa-outlines-plan-to-spend-3-4b-on-infrastructure-upgrades-along-u-s-borders/>

8. Maison blanche : <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2022/05/TTC-US-text-Final-May-14.pdf>





/ MONDIALISATION : MODE D'EMPLOI

ACCORD À L'OMC SUR LES SERVICES, UNE BONNE NOUVELLE POUR LES ENTREPRISES DU SECTEUR



Pascal KERNEIS, Directeur général - Forum européen des services - Bruxelles - www.esf.be

L'aboutissement des négociations à l'OMC sur la réglementation intérieure dans le domaine des services est une excellente nouvelle pour le commerce international. Le nouvel accord vise à lever nombre d'obstacles financiers et réglementaires qui entravaient le développement des entreprises à l'international et devrait se traduire par un surplus de croissance.

©DR

La conclusion, jeudi 2 décembre 2021, des négociations sur la réglementation intérieure dans le domaine des services par 67 membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a été accueillie avec enthousiasme par le Forum européen des services (FES), l'organisme représentant les intérêts des secteurs des services européens dans les négociations internationales sur le commerce et l'investissement. « L'annonce d'aujourd'hui démontre que la fonction de négociations de l'OMC peut produire des résultats concrets à travers du processus plurilatéral », a déclaré le président du FES, Noël Clehane. Cet accord devrait produire des bénéfices significatifs pour le commerce des services. Depuis plus de vingt ans, les différents secteurs européens des services aspiraient à de telles disciplines dans le domaine de la réglementation intérieure. Les 67 pays ayant adhéré à cette initiative représentent par ailleurs plus de 90 % du commerce mondial du secteur et la quasi-totalité d'entre eux ont déjà soumis une version finale de leurs engagements spécifiques révisés, notifiés dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) à l'OMC.

Une opération gagnant-gagnant

Il est important de noter que le processus reste ouvert à tous les membres de l'OMC. Les Philippines, Bahreïn et le Salvador se sont joints à l'accord le jour de sa conclusion. Il est donc permis d'espérer que d'autres pays suivront leur exemple. En effet, une mise en œuvre des disciplines sur la réglementation intérieure dans le domaine des services s'avère être une opération gagnant-gagnant, tant pour les pays qui les appliquent que pour les investisseurs et les exportateurs. Elle offre la possibilité d'une clarification et d'une transparence essentielles dans les processus d'octroi de licences et d'autorisations par les autorités réglementaires. Une fois ces autorisations

obtenues, les entreprises qui en bénéficient pourront créer des emplois et de la croissance dans les pays qui auront bien voulu les accueillir. *A contrario*, les pays qui resteront en dehors de cet accord perdront en attractivité pour les investisseurs et exportateurs. En la matière, il n'existe pas d'effet de « parasitisme » (*free riders effect*). Autre point intéressant à souligner : l'accord entre les négociateurs pour que la réglementation intérieure ne puisse établir de « discrimination entre hommes et femmes », une première dans le cadre de l'OMC.

Le développement à l'international freiné par le manque d'information sur les réglementations

D'apparence parfois opaque et technique, la réglementation intérieure dans le domaine des services n'en est pas moins cruciale pour les entreprises du secteur qui exercent ou veulent exercer une activité à l'étranger. En premier lieu, il s'agit pour les pays signataires de reconnaître les difficultés que les fournisseurs de services, en particulier ceux des pays en développement, peuvent rencontrer pour se conformer :

- aux mesures relatives aux prescriptions et procédures en matière de licences ;
- aux prescriptions et procédures en matière de qualifications ;
- aux normes techniques d'autres pays.

Après consultation des entreprises, le manque de transparence et la difficulté à trouver le bon interlocuteur ont rapidement été identifiés comme les obstacles principaux au développement de leur activité à l'international. Pour rassurer les entreprises de services souhaitant exporter leurs activités, il convient d'apporter des réponses précises quant aux documents à fournir et leur nature, la durée de la procédure, son coût, l'existence ou non d'une application en ligne, ou encore la possibilité de proposer des commentaires sur un projet de règlement.

Autant d'incertitudes qui peuvent rebuter petites et moyennes structures, voire les pousser à renoncer à leur potentiel à l'international.

Réduire les coûts

L'accord du 2 décembre 2021 devrait également montrer ses bénéfices à l'échelle macro-économique. Perçu comme trop technique, le sujet peinait à attirer l'attention des ministres du Commerce, qui préfèrent se concentrer sur les échanges de biens où les résultats potentiels sont plus tangibles, car vérifiables aux frontières. Une récente étude, effectuée conjointement par l'OCDE et l'OMC, vient toutefois d'apporter un nouvel éclairage. Ses résultats tendent à démontrer que la mise en œuvre de ces disciplines contribuerait à réduire de façon drastique les coûts liés aux activités et au commerce internationaux des entreprises, et ce à travers tous les secteurs de services – qui rappelons-le représentent plus de 50 % du PIB dans la quasi-totalité des pays du monde. La baisse est estimée à 6 % pour les pays du G20 et jusqu'à 7 % pour les coûts liés au commerce dans les pays de l'Asie Pacifique (APEC). L'étude souligne par ailleurs que si les disciplines étaient réellement mises en œuvre dans les pays concernés, les économies engendrées par ces réductions de coûts pourraient atteindre les 150 milliards de dollars américains, avec d'importants gains possibles dans les domaines des services aux entreprises, financiers, de communication et de transport. En moyenne, les PME pourraient voir leurs coûts liés au commerce baisser de 2 ou 3 % supplémentaires, et jusqu'à 9 ou 10 % pour les pays de l'APEC et 8 à 9 % dans les pays du G20. Ces chiffres, même s'il ne s'agit que d'estimations, démontrent que l'accord du 2 décembre 2021 est un véritable accord plurilatéral. L'avenir nous en détaillera les bienfaits, mais il ne fait guère de doute que plus ses signataires seront nombreux, plus grand sera son impact. ■





/ MONDIALISATION : MODE D'EMPLOI

REPRISE ÉCONOMIQUE POST-COVID : LES DÉFIS DE LA CRISE UKRAINIENNE



Mélanie LALOUM, Économiste, ICC

Après une année 2021 mitigée, où l'économie mondiale semblait engagée sur le chemin de la reprise, l'invasion russe en Ukraine vient rebattre les cartes. Inflation, matières premières sous tension, baisse de la demande, coût des transports... autant d'incertitudes qui pourraient provoquer une nouvelle contraction des échanges.

2021 restera marquée par une reprise inégale de l'activité économique et le retour de l'inflation. Si la Chine et les États-Unis ont retrouvé des niveaux pré-pandémie, d'autres pays, notamment en Europe, restent à la traîne. Une forte demande, des prix de matières premières à la hausse, des problèmes sur les chaînes d'approvisionnement et des tensions sur le marché du travail ont contribué à alimenter l'inflation, obligeant le FMI à revoir ses prévisions (Figure 1).

Les chocs de la guerre en Ukraine

L'invasion de l'Ukraine par la Russie provoque une superposition de chocs d'offre et de demande sur l'économie mondiale. Ces deux pays étant parmi les principaux exportateurs de matières premières, leur affrontement crée des tensions sur les chaînes d'approvisionnement des produits agricoles et énergétiques, tout en renforçant l'indisponibilité de matières premières et de biens intermédiaires. L'impact de la guerre se ressent également sur le coût du transport de marchandises et sur la demande interne, toujours en deçà de son niveau pré-Covid et affectée par une baisse de confiance des ménages, des entreprises et des marchés financiers. L'inflation grandissante qui en découle restreint davantage le pouvoir d'achat, accentuant

le **risque de stagflation**. Les prix agricoles et énergétiques ont respectivement augmenté de 9% et de 50% entre décembre 2021 et juillet 2022. De manière similaire, les prix des fertilisants, dont la Russie est le principal producteur mondial, ont crû de 10% entre janvier et juin, après avoir atteint leur niveau record en avril. L'augmentation des prix des produits agricoles est particulièrement inquiétante pour les pays en développement, car elle pourrait aggraver l'insécurité alimentaire et accroître le risque de mouvements sociaux.

Une tendance à la régionalisation ou « friend-shoring »

Dans ce contexte, un **risque de fragmentation de l'économie mondiale en blocs géopolitiques distincts** se profile : un en Amérique du Nord, un en Europe et un qui inclurait la Chine et le Sud-Est asiatique. Chaque bloc s'appuierait sur un système différent pour le commerce, les technologies, les paiements et les réserves de change, ce qui pourrait se traduire par une régionalisation des chaînes de production et des emplois, ainsi que par une limitation du commerce à un cercle de nations de confiance ou « friend-shoring ».

En tant qu'institution dévouée au multilatéralisme, la **Chambre de commerce internationale**

redoute cette fragmentation de l'économie mondiale et plaide pour renforcer la résilience des chaînes d'approvisionnement. La fragmentation du commerce mondial en blocs freinerait la croissance mondiale, tout en alimentant la tendance inflationniste. La CCI appelle à diversifier les fournisseurs et à augmenter les stocks, en particulier pour les intrants essentiels. La nécessité de faciliter les échanges via la simplification, la modernisation, la digitalisation et l'harmonisation des processus douaniers reste d'actualité.

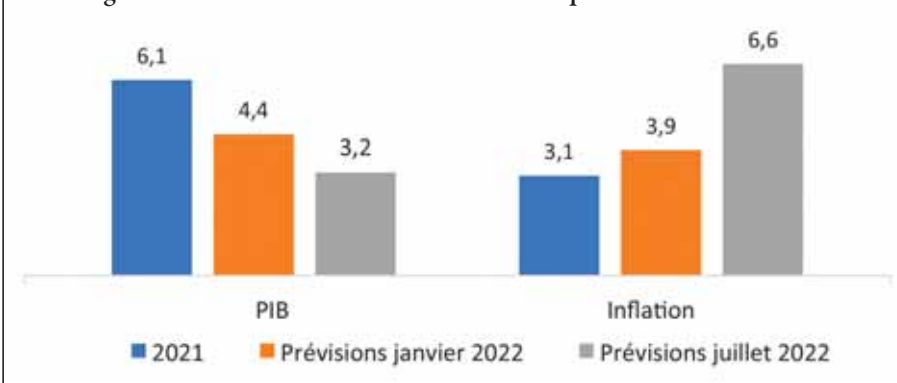
Un risque de crise de la dette souveraine pour les pays émergents

Le durcissement des politiques monétaires américaine et européenne couplé à la diminution des liquidités dans les pays émergents ou en développement risque d'aggraver le poids de la dette dans les finances publiques de ces derniers. Leur marge de manœuvre pour investir dans des infrastructures, la transition énergétique, la santé ou l'éducation en serait fortement limitée. Avec près de 60% des pays à bas revenus en situation de détresse ou en risque de détresse¹, nous revendiquons une restitution de l'Initiative de suspension du service de la dette² (ISSD), ainsi que l'extension du cadre commun de la dette aux pays non participants à l'ISSD qui se trouvent en risque de surendettement.

Favoriser l'intégration des réfugiés ukrainiens

Enfin, l'accueil et la prise en charge des réfugiés ukrainiens se révèlent comme des questions cruciales. On comptabilise plus de 6,3 millions de réfugiés ukrainiens, essentiellement en Europe de l'Est. À court terme, cette vague crée un surcroît de dépenses publiques, qu'accompagnent des tensions inflationnistes. À plus long terme, les pays d'accueil pourraient profiter de cet afflux de main-d'œuvre pour combler leur pénurie sur le marché du travail. Pour cela, il est nécessaire que les réfugiés puissent s'intégrer facilement sur le marché local via la reconnaissance de leurs compétences et/ou l'apprentissage de la langue de leur pays d'accueil. ■

Figure 1 : Prévisions de croissance et d'inflation pour l'économie mondiale



Source : FMI WEO, juillet 2022

1. Banque mondiale, <https://blogs.worldbank.org/voices/are-we-ready-coming-spate-debt-crises>.
2. Debt Service Suspension Initiative (DSSI) en anglais.





/ FACILITATION DU COMMERCE

LES FORMALITÉS EXPORT BIENTÔT DÉMATÉRIALISÉES DE A À Z



Luc DARDAUD, Responsable du Département des facilitations du Commerce Extérieur - Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris Île-de-France - ldardaoud@cci-paris-idf.fr

Le congrès de Dubaï a donné un nouvel élan à la dématérialisation des formalités administratives à l'exportation, un temps freinée par la crise sanitaire. Acteurs et parties prenantes s'entendent sur l'intérêt d'achever le processus, qui se heurte désormais à des considérations plus politiques que techniques.

©DR

Si il est un domaine dans lequel la dématérialisation des procédures n'est pas un vain mot, c'est bien celui des formalités export gérées par les chambres de commerce et d'industrie. Au gré des possibilités de plus en plus importantes offertes par la technique, les CCI ont réduit drastiquement les processus papier pour en arriver très prochainement à ce que tous les acteurs appellent de leurs vœux : que le papier devienne l'exception.

Regroupées en France sous la plateforme de Gestion électronique des formalités internationale (GEFI, www.formalites-export.com), créée par la chambre de commerce et d'industrie de Paris-Île-de-France et utilisée par quasiment toutes les CCI françaises, ces formalités désormais pour partie dématérialisées ont pris tout leur sens face aux multiples restrictions liées à la crise sanitaire de ces deux dernières années.

Les CCI françaises sont, depuis des décennies, parties prenantes dans la certification des documents export, en particulier pour le certificat d'origine (CO), qui atteste l'origine de la marchandise et est un élément indispensable aux douanes du pays de destination, ainsi que sur le carnet de passage en douane ATA, qui permet de circuler en suspension de droit et taxe entre différents territoires douaniers.

Si le CO a connu ses premières versions totalement dématérialisées en France dès 2008 et est de plus en plus utilisé, sous cette forme, dans des circuits commerciaux et/ou bancaires, il est encore exigé par les douanes dans sa version papier dans un certain nombre de situations. De son côté, le carnet ATA est

demandé en ligne depuis une dizaine d'années, mais circule encore sous un format papier.

Quelques étapes restent à franchir avant que ces documents soient demandés, émis et utilisés sous forme totalement électronique. Le thème des formalités export dématérialisées s'est donc tout naturellement invité comme l'un des sujets principaux à l'ordre du jour des groupes de travail réunis sous l'égide de la Chambre de commerce internationale (ICC) en congrès mondial à Dubaï fin 2021.

Pour les carnets ATA, l'ultime étape vers la digitalisation totale a été confirmée. Le carnet ATA électronique devait être généralisé au cours de la période 2020-2021, mais la crise sanitaire est venue stopper cet élan, tant cette procédure reste liée à la circulation et au regroupement des personnes (comme le transport de matériel de tournage de films pour réalisations à l'étranger). Les perspectives permettent actuellement d'envisager une mise en production du « eCarnet » pour le 1^{er} janvier 2023 entre les pays pilotes. Et afin de ne laisser aucun pays membre de la chaîne ATA sur le bord de la route, notamment ceux n'ayant pas encore développé de système de demande en ligne dans leur pays, une nouvelle initiative a été lancée lors du congrès mondial des chambres de commerce, « ATA Gateway », un projet qui vise à offrir la possibilité à ces pays d'accéder à un système offrant les fonctionnalités de base pour pouvoir proposer le carnet ATA électronique à leurs exportateurs.

Le certificat d'origine, quant à lui, est déjà émis sous la forme d'un document PDF avec

signature électronique et utilisable sous cette forme dans certains cas. Encore trop souvent, cependant, il est demandé sous forme papier afin d'être certifié par d'autres acteurs après les chambres de commerce et d'industrie, par exemple les consulats du pays de destination des marchandises.

C'est pourquoi, afin de continuer à avancer vers une dématérialisation maximale, il a été décidé que serait mis en place entre 2022 et 2023 un système permettant aux CCI de ne quasiment plus produire de papier et de laisser, lorsque cela sera indispensable, la possibilité à l'exportateur d'imprimer lui-même son certificat d'origine. La CCI de l'exportateur traitera sa demande en ligne, puis lui enverra un CO électronique, utilisable sous cette forme – et qui pourra également être imprimé sous un format se rapprochant le plus possible du CO papier actuel.

En parallèle, et pour répondre à une demande de plus en plus grande des douanes étrangères dans le monde, le site de vérification de l'authenticité des certificats d'origine (certificates.iccwbo.org), créé par l'ICC, va évoluer. Il permet aujourd'hui d'avoir confirmation de l'authenticité d'un certificat d'origine et permettra dans quelques semaines d'avoir accès, de manière très sécurisée, à l'intégralité du document, ce qui permettra ainsi à toute partie prenante de vérifier qu'il est bien identique en tout point avec celui validé par la CCI.

Vous l'aurez compris, pour la dématérialisation des formalités export gérées par les chambres de commerce et d'industrie, la période 2022-2023 s'annonce charnière ! ■

ICC France est fier de publier son Livre blanc sur la digitalisation du commerce international. Fruit d'un travail collectif conduit entre avril 2021 et juin 2022, cet ouvrage se penche sur les nombreux défis auxquels doivent faire face les entreprises et autorités publiques pour passer les processus du commerce international à l'ère numérique. Il présente également les opportunités qui s'offrent à ces différents acteurs pour rendre les formalités et documents des échanges internationaux plus sûrs, moins coûteux, moins polluants et plus rapides. Disponible en téléchargement sur notre site internet (www.icc-france.fr).





/ FACILITATION DU COMMERCE

PROMOUVOIR LE COMMERCE INTERNATIONAL PAR LA MISE EN PLACE DE RÉFORMES CIBLÉES

©Alliance mondiale pour la facilitation des échanges



Valérie PICARD, Directrice adjointe - Alliance mondiale pour la facilitation des échanges, ICC

Malgré un contexte international perturbé, l'Alliance mondiale pour la facilitation des échanges garde le cap sur la réduction des délais et des coûts, ainsi que sur l'impact commercial de son action. L'introduction d'une approche moderne de gestion des risques au Brésil et la mise en place d'un centre douanier virtuel en Colombie sont deux nouveaux exemples qui démontrent la détermination de l'Alliance à soutenir les échanges commerciaux.

A l'heure de la mise sous tension des chaînes d'approvisionnement mondiales sous l'effet conjugué de la pandémie de Covid-19 et de chocs tels que la crise en Ukraine, les différents acteurs du commerce international, et au premier chef les entreprises, qui doivent répondre à ces nouveaux défis n'ont jamais autant ressenti l'urgence de la nécessité de faciliter les échanges internationaux. Dans ce contexte, l'Alliance mondiale pour la facilitation des échanges (l'Alliance) garde le cap. Elle poursuit la mise en œuvre de réformes en Afrique, en Amérique latine et en Asie grâce à des partenariats public-privé renforcés, forte d'un portefeuille dénombant aujourd'hui 28 projets dans 30 pays différents, tout en continuant à attirer et à bénéficier du soutien des entreprises — notamment certains membres d'ICC France tels que Michelin, Pernod-Ricard ou encore Sanofi.

Axée sur la réduction des délais et des coûts et sur l'impact commercial de son action, l'Alliance mesure actuellement l'impact de plusieurs de ses projets, notamment de l'introduction d'une approche moderne de gestion des risques dans le système de licences d'importation au Brésil et la mise en place d'un centre douanier virtuel pour traiter les décisions anticipées sur les pièces automobiles en Colombie.

Brésil : le délai de traitement des licences d'importation très fortement réduit

À mesure de l'intégration croissante du Brésil dans les chaînes d'approvisionnement mondiales, la demande de licences d'importation pour un large éventail de biens de consommation et de biens durables a connu une croissance exponentielle, avec un doublement d'année en année. L'Institut national de métrologie, de qualité et de technologie (Inmetro), l'organisme de normalisation chargé de délivrer les licences d'importation, a dû dès lors faire face à un volume de demandes considérable pour l'ensemble des

produits sous sa responsabilité, des appareils ménagers jusqu'aux jouets. Les opérateurs devaient quant à eux utiliser différents systèmes pour remplir une demande de licence qui était ensuite examinée manuellement par les fonctionnaires de l'Inmetro, ce qui entraînait d'importants retards — le traitement de nombreuses demandes pouvant prendre jusqu'à quatre-vingt-dix jours. L'absence de gestion globale des risques renforçait par ailleurs le danger que des envois potentiellement dangereux échappent à la détection. Si l'agence a déployé des solutions temporaires pour atténuer ces retards, elle a toutefois reconnu la nécessité d'apporter une réponse plus durable. L'Alliance a travaillé avec Inmetro et le secteur privé pour favoriser la mise en place de systèmes informatiques et de gestion des risques modernes, ouvrant la voie à une approbation des demandes entièrement conformes et à faible risque dans les minutes qui suivent leur paiement, ainsi qu'à une procédure d'appel rationalisée. L'Alliance a également soutenu l'intégration du processus d'octroi de licences dans le guichet unique brésilien, en étroite collaboration avec le secrétariat du Commerce extérieur du ministère de l'Économie (SECEX), afin de permettre aux entreprises de disposer d'un point de contact unique.

Ces initiatives devraient permettre de compresser les délais moyens d'approbation jusqu'à 9,5 jours par licence pour les importations à fort volume, comme les lampes LED, les machines à laver et les compresseurs de réfrigération, ce qui correspond à une réduction des délais de 90 %.

L'allongement des licences d'exportation : un gain de temps et d'argent pour le gouvernement et les entreprises

En outre, une licence peut désormais couvrir plusieurs expéditions, avec une validité allongée à quatre ans, quelle que soit la quantité échangée. Cette nouveauté lève de

fait la nécessité très contraignante de devoir obtenir un permis à chaque nouvelle expédition. Elle devrait se traduire par une chute de près de 37 000 demandes de permis par an, ainsi que par une réduction moyenne du coût de la procédure de 47 dollars par permis, soit une économie annuelle totale de 1,4 million de dollars pour les entreprises.

Le gouvernement peut ainsi s'attendre à générer davantage de revenus grâce aux gains d'efficacité et à l'augmentation du nombre de demandes de licence, tout en offrant une plus grande sécurité aux consommateurs. Par ailleurs, à plus long terme, les avantages pour les entreprises pourraient s'étendre encore au-delà de ces premiers résultats. En effet, une meilleure prévisibilité et la diminution des retards causés par ces imprévus pourraient entraîner une réduction des stocks et une plus grande satisfaction des clients. La réduction des frais généraux pourrait alors, à terme, être répercutée sur les prix proposés aux consommateurs ou réinvestie dans d'autres activités.

Colombie : un centre d'excellence au service de l'industrie automobile

Des décisions incohérentes sur les classifications tarifaires, les valeurs d'expédition et les règles d'origine aux frontières de la Colombie entraînaient des retards inutiles et des coûts supplémentaires pour les importations de pièces automobiles dans le pays. Le manque de confiance historique entre les douanes et l'industrie automobile s'est chargé de tendre définitivement les relations entre les deux parties. L'administration des douanes anticipait ainsi systématiquement un faible niveau de conformité du secteur privé, tandis que l'industrie invoquait des procédures frontalières imprévisibles et un système d'appel peu performant.

C'est dans ce contexte particulièrement dégradé que l'Alliance est intervenue pour soutenir une collaboration entre l'Administration douanière et fiscale colombienne (DIAN) et le secteur privé afin de développer un centre





d'excellence, plus précisément un centre virtuel rassemblant les connaissances spécialisées de l'industrie automobile au sein de la DIAN pour lui permettre de traiter des décisions anticipées de manière centralisée – un impératif pour ce secteur clé de l'économie colombienne.

Le projet s'est concrétisé par la création d'un groupe de travail composé de fonctionnaires des douanes et de représentants de l'industrie automobile, pour aider à la mise en place, aux tests, à la formation du personnel et au lancement du centre. Cette première mission effectuée, le groupe s'est concentré sur le développement du centre, en apportant son expertise pour évaluer l'impact sur les utilisateurs et la procédure de dédouanement.

Dans le cadre de cette initiative, l'Alliance a également soutenu la création d'une nouvelle division des services et de la facilitation des échanges au sein des douanes, afin d'encourager la coordination entre les secteurs public et privé, et de faciliter le commerce extérieur.

Ce Centre, le premier du genre en Amérique latine, a nécessité un ajustement législatif pour modifier les structures douanières du pays. Lors de son lancement officiel, en décembre 2021, les secteurs public et privé ont signé un accord juridique public-privé historique qui a entériné la métamorphose de la relation entre les douanes colombiennes et l'industrie automobile.

Procédure facilitée et délais raccourcis : une compétitivité renforcée

Au-delà de permettre aux équipes chargées des contrôles frontaliers de se concentrer sur les envois à plus haut risque, ce Centre spécialisé permet avant tout de réduire les délais de procédure et leur coût pour les importateurs, grâce à :

- l'amélioration de la prévisibilité et l'harmonisation du traitement douanier dans tous les ports d'entrée ;
- l'établissement d'un guichet unique pour rationaliser les processus administratifs, éliminer les doublons et réduire les demandes d'information ;
- l'amélioration des connaissances des douanes en matière de réglementation sur les principales pratiques de l'industrie automobile et les produits spécifiques des importateurs ;
- la réduction des coûts pour les opérateurs privés et le gouvernement grâce à des délais de dédouanement plus courts et à une diminution des retenues ou des examens ;
- l'amélioration de la compétitivité de l'industrie automobile colombienne, ce qui lui offre la possibilité d'attirer de nouveaux investissements.

L'accélération du système de décisions anticipées résultant de ces réformes devrait permettre de réduire les délais de décision sur les importations de cent vingt à quatre-vingt-dix jours (sur la base de la référence mondiale acceptée). La rationalisation du processus devrait également encourager une plus grande utilisation du système.

L'Alliance entre ainsi dans la dernière étape du projet qui consiste à mesurer l'impact de son action, en ce qui concerne notamment :

- la réduction du nombre de litiges en matière d'évaluation et de classification ;
- la réduction du temps et du coût du passage des frontières ;
- les économies réalisées par client, générées en partie par la réduction des délais moyens de dédouanement des marchandises à la frontière, ce qui se traduit par des économies sur les coûts totaux de transport et de logistique.

Renforcer le dialogue public-privé pour favoriser la mise en place de l'AFE

À l'instar des autres projets de l'Alliance, les initiatives décrites ci-dessus permettent de faire avancer la mise en œuvre de l'Accord sur la facilitation des échanges (AFE) de l'Organisation mondiale du commerce, le seul accord international qui cible les goulets d'étranglement du commerce transfrontalier. Dès son entrée en vigueur en 2017, les gouvernements l'ont reconnu comme un outil puissant, à même de réduire la bureaucratie inutile, d'accélérer le dédouanement des marchandises et de diminuer le coût des échanges internationaux. Si des progrès significatifs ont été accomplis en ce sens, beaucoup reste encore à faire dans de nombreuses régions du monde. Les entreprises et leurs représentants doivent donc continuer à faire pression sur les gouvernements afin que ceux-ci respectent leurs engagements au titre de l'AFE.

Nous invitons les entreprises à profiter des mécanismes existants tels que l'Alliance pour s'engager dans un travail partenarial avec les autorités étatiques, dans une volonté de mener les réformes de façon conjointe, unique moyen de garantir que ces dernières répondent aux besoins réels des entreprises et tiennent compte de leur retour d'expérience.

Dans tous les cas, les frontières relèvent d'une responsabilité partagée. Les secteurs public et privé doivent travailler de concert en vue de garantir une gestion des frontières entièrement numérisée et rationalisée. Cette évolution est nécessaire pour se placer à la hauteur des enjeux du 21^{ème} siècle et permettre aux marchandises d'atteindre leurs marchés de destination de manière plus rapide, plus rentable et plus sûre. ■

Regard du secteur privé sur les réformes engagées au Brésil, le témoignage de Douglas Zuliani, Manager Douane et Export Control pour la Région Amérique du Sud chez Michelin

« Le projet développé par l'Alliance en partenariat avec le gouvernement brésilien permettra à moyen terme de simplifier l'importation de nos produits finis au Brésil et de réduire les coûts liés aux licences (...) La possibilité de demander une seule licence pour plusieurs expéditions est un réel avantage par rapport à la situation actuelle et permettra une réduction des formalités administratives et des coûts de redevance, payés pour chaque licence. Nous espérons pouvoir utiliser dès que possible cet outil, dès que nos commissionnaires en douane utiliseront le nouveau système douanier d'importation qui est en cours de déploiement, et que les enregistrements de certification auront été mis à jour par les fabricants ».





/ RÉSOLUTION DES LITIGES

L'ARBITRAGE D'INVESTISSEMENT IMPLIQUANT LES ÉTATS, UNE TENDANCE CROISSANTE AU SEIN DE L'ICC



Eduardo SILVA ROMERO, Président de l'Institut du droit des affaires internationales de l'ICC
Avocat associé, Dechert LLP

Crédible et expérimentée, l'ICC offre la garantie de décisions équilibrées en matière d'arbitrage d'investissement, mais États et investisseurs délaissent encore cette voie pour trancher leurs litiges. Afin de convaincre les parties prenantes qu'elles avaient tout à gagner à se tourner vers elle, l'ICC a procédé à plusieurs adaptations de son Règlement d'arbitrage depuis 2010, qui font la part belle à l'efficacité et à la transparence.

©DR

L'importance de la Cour internationale d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale (la « Cour ») dans l'administration d'arbitrages impliquant des personnes morales de droit public, y compris des États souverains, est, semble-t-il, mal connue. En 2021, par exemple, presque 20 % des nouvelles demandes d'arbitrage reçues par l'institution impliquaient une entité étatique. Il est à mon avis remarquable que l'organisation mondiale des entreprises ait réussi à instaurer une confiance suffisante pour que les personnes morales de droit public aient recours à son système de résolution des litiges.

Le poids de la Cour n'est pourtant pas un phénomène nouveau. Depuis sa création, elle est perçue comme une institution arbitrale neutre et expérimentée à même de trancher ce type de litiges. En effet, l'ICC a toujours promu le commerce international dans le but de préserver la paix mondiale. Ce rôle a toujours été bien compris par le grand public. En ce sens, l'organisation mondiale des entreprises s'est trouvée à l'origine de traités internationaux qui ont renforcé la légitimité de l'arbitrage international comme mécanisme de résolution de différends en droit positif, à savoir (i) le protocole de Genève de 1923 sur la validité de la convention d'arbitrage, (ii) la convention de Genève de 1927 sur la reconnaissance et l'exécution de sentences arbitrales étrangères, (iii) la convention de New York de 1958 sur ces mêmes sujets, et (iv) la convention de Genève de 1961 sur l'arbitrage commercial international (qui visait à établir le cadre juridique pour les arbitrages Est-Ouest). Ces initiatives sont nées de la perception qu'il ne peut y avoir de promotion du commerce international sans l'assurance d'un mécanisme de résolution des litiges qui pourraient en résulter. En bref, la vocation d'intérêt public de l'ICC a

toujours été une garantie appréciée des États au moment de l'élever au rang d'institution organisatrice de l'arbitrage.

Précisons néanmoins que les opérateurs du commerce international ont avant tout, dans l'arbitrage commercial international sous l'égide de l'ICC, plébiscité celui qui résulte d'une clause compromissoire insérée dans un contrat international. En effet, même s'il existe un nombre non négligeable de traités de promotion et de protection des investissements, comme les traités bilatéraux d'investissement (TBI), qui comprennent une offre d'arbitrage ICC, l'arbitrage d'investissement ICC n'a pas fait l'objet d'un niveau d'acceptation aussi élevé que celui accordé à l'arbitrage commercial international administré par la Cour. C'est la raison pour laquelle la commission Arbitrage et ADR de l'ICC a créé une task force en 2010 afin de rédiger un rapport concernant, parmi d'autres aspects, l'état de l'arbitrage d'investissement ICC et sa possible promotion. À la lecture de ce document, deux constats peuvent être tirés : l'arbitrage d'investissement ICC nécessite que les États incluent plus souvent la solution de l'arbitrage ICC dans les dispositions relatives au règlement des litiges contenues dans les TBI ; l'offre d'arbitrage ICC dans les TBI doit être suffisamment attractive pour que les investisseurs l'acceptent en cas de litige.

Le renforcement de l'attractivité de l'ICC à destination des États et des autorités publiques

Plusieurs mesures ont été adoptées par l'ICC afin de convaincre les États d'inclure plus souvent son offre d'arbitrage dans leurs négociations bilatérales. Afin de déterminer quelles évolutions pourraient recevoir un accueil favorable, la task force a adressé un questionnaire aux autorités publiques afin de

recueillir leur position. L'analyse des réponses a révélé que plusieurs obstacles se dressaient contre l'acceptation de l'arbitrage d'investissement ICC par les États. Elle a également permis d'avancer quelques propositions pour y remédier.

Tout d'abord, les États ont fait valoir que plusieurs dispositions du Règlement d'arbitrage de l'ICC de 1998 donnaient l'impression que l'institution ne pouvait qu'administrer des arbitrages dont le fondement reposait sur un contrat, excluant de fait les TBI. Cette orientation s'appuyait sur plusieurs éléments, en particulier (i) la disposition qui précisait que la Cour administre des litiges « *intervenants dans le domaine des affaires* » ; (ii) la disposition qui indiquait que, en toute hypothèse, les arbitres doivent faire application du contrat ; (iii) le principe selon lequel l'arbitrage ICC serait confidentiel ; et (iv) la règle selon laquelle, si les parties ne s'accordent pas pour procéder autrement, l'arbitre unique ou le président du tribunal arbitral doit être nommé par la Cour sur la base d'une proposition d'un comité national de l'ICC. Sur ce dernier point, certains États ont manifesté leur méfiance à l'égard de ce système de nomination, car les comités nationaux de l'ICC sont souvent des chambres de commerce locales, c'est-à-dire des groupements d'entreprises, représentatifs de la partie adverse dans les arbitrages d'investissement.

Il convient de souligner ensuite que les travaux de la task force se sont déroulés en même temps que les travaux de l'équipe qui s'est vu confier l'étude d'une réforme du Règlement d'arbitrage de l'ICC de 1998. À l'époque, cette deuxième task force examinait la possibilité d'inclure dans l'arbitrage ICC la figure de l'arbitre d'urgence. À cet égard, la quasi-totalité des États qui ont répondu aux questionnaires





ont exprimé leur hostilité à cette solution, une position motivée par le fait que, la plupart du temps, une requête de mesures provisoires devant un arbitre d'urgence n'entraîne paradoxalement qu'une aggravation du litige entre les parties. Après tout, l'objet de ces requêtes vise soit la suspension de l'application d'une loi ou d'un acte administratif, soit l'ordre d'arrêter des procès judiciaires, y compris des procédures pénales. Somme toute, ces mesures se heurtent à l'idée que de nombreux États se font de leur souveraineté.

Les apports du règlement ICC de 2012

En outre, sur proposition de la task force, l'ICC a accepté, en éliminant ou en incluant certaines règles dans le Règlement de 2012, plusieurs modifications de son Règlement qui sont par la suite devenues des pièces essentielles de l'offre ICC d'arbitrage impliquant des personnes morales de droit public, à savoir : (i) l'élimination de la qualification des litiges qui peuvent être administrés par la Cour comme des litiges « *intervenant dans le domaine des affaires* » – désormais, des litiges d'investissement peuvent être aussi administrés par l'ICC ; (ii) la précision que les arbitres doivent appliquer le contrat seulement lorsque cette application est pertinente ; (iii) la possibilité que la Cour nomme directement l'arbitre unique ou le président du tribunal arbitral dans les affaires impliquant une personne morale de droit public, c'est-à-dire sans inviter un comité national de l'ICC à en faire une proposition ; et (iv) la

clarification que les provisions relatives à l'arbitre d'urgence ne s'appliquent pas dans l'arbitrage d'investissement ICC.

Enfin, l'ICC a adopté plusieurs mesures pour garantir la transparence de son arbitrage lorsque, notamment, les parties ont des obligations de révélation auprès des marchés publics ou vis-à-vis de leurs citoyens. En définitive, l'ICC a conclu que l'exigence de la transparence est partie pour s'installer durablement et que la légitimité même de l'arbitrage dépendra désormais d'une reconnaissance croissante de la transparence dans l'arbitrage international. L'arbitrage d'investissement ne fait pas exception.

La question qui en résulte est donc de déterminer si ces modifications du Règlement et les pratiques¹ que la Cour suivait déjà pour démontrer une certaine déférence à l'égard des personnes morales de droit public ont favorisé une plus grande prise en compte de la solution alternative de l'arbitrage d'investissement ICC par les États dans des TBI. Répondre à cette interrogation est difficile. Il nous semble néanmoins que les États considèrent de plus en plus l'inclusion d'une offre d'arbitrage d'investissement ICC sous un éclairage différent grâce aux efforts de l'institution en la matière.

Des services plus adaptés aux arbitrages d'investissement

L'ICC n'a pas oublié les investisseurs, pour lesquelles elle a adopté un nouveau train de mesures pour les convaincre d'accepter son offre d'arbitrage d'investissement. Pour faire

simple, l'organisation internationale des entreprises est engagée depuis plus d'une décennie dans une campagne visant à améliorer l'efficacité de son système de résolution de litiges. L'amélioration de l'efficacité est même une constante de sa politique en matière d'arbitrage d'investissement, tant les défauts dans ce domaine, notamment au niveau de la durée des procédures qui peuvent courir sur plusieurs années, font régulièrement l'objet de critiques de la part des investisseurs privés. Il ne fait cependant aucun doute que l'arbitrage ICC est beaucoup plus efficace que les procédures administrées par d'autres institutions appelées à organiser des arbitrages d'investissement. Dès lors que le TBI qui lie les parties comprend la possibilité de faire trancher le litige par l'ICC, l'investisseur devrait la considérer avec le plus grand sérieux. Au-delà de ces efforts et de ces mesures, États et investisseurs auraient tout intérêt à mieux considérer l'offre d'arbitrage d'investissement ICC du fait de l'examen préalable du projet de sentence arbitrale qui est entrepris par la Cour. Ledit examen est la meilleure garantie de solidité du système d'arbitrage de l'ICC. Les membres de la Cour sont spécifiquement sélectionnés en fonction de leur expérience en droit international des investissements. Leurs analyses des projets de sentences arbitrales d'investissement sont menées avec la plus grande rigueur pour faire en sorte que les intérêts de la communauté des États hôtes des investissements et des investisseurs privés soient pris en compte de manière équilibrée. ■

1. Cf. le rapport de la Commission de l'ICC sur l'arbitrage et les ADR relatif à l'arbitrage ICC impliquant des personnes morales de droit public.





/ RÉSOLUTION DES LITIGES

DIFFÉRENDS FISCAUX ET ARBITRAGE INVESTISSEUR-ÉTAT



Bruno POULAIN, avocat associé, EY

Arnaud DE NANTEUIL, avocat associé, EY

Les nombreux traités bilatéraux de protection des investissements ouvrent la voie au règlement de certains différends fiscaux entre investisseurs et Etats.



© Franck DUNOUAU

La possibilité aujourd'hui offerte aux investisseurs étrangers de présenter auprès d'un tribunal arbitral une réclamation contre l'État sur le territoire duquel ils ont réalisé une opération d'investissement est aujourd'hui largement établie¹. Par principe, cette possibilité est ouverte contre tout type de mesures étatiques et peut donc également s'exercer contre des mesures fiscales : la pratique récente et la condamnation d'États à indemniser les investisseurs du fait de mesures fiscales en attestent². Les mesures attaquées peuvent consister en une réforme de la fiscalité ne présentant pas les garanties exigées par les standards internationaux, un redressement abusif, un refus d'accès au juge fiscal, etc. Il n'en reste pas moins que l'arbitrage investisseur-État, accessible en application des traités de protection des investissements, demeure très largement sous-exploité en matière de protestation contre des mesures fiscales alors même qu'aucun obstacle de principe ne s'y oppose. Certes, un certain nombre de considérations procédurales et substantielles nécessitent des précisions mais leur examen montre que la perspective existe et qu'il y a là sans doute le terreau d'un type de contentieux qui est encore loin d'avoir atteint sa maturité.

Considérations sur la compétence et la recevabilité des demandes contre des mesures fiscales

La première condition pour qu'une demande d'arbitrage puisse prospérer lorsqu'elle vise une mesure fiscale tient bien naturellement à la compétence du tribunal. Or, il faut rappeler que l'arbitrage d'investissement est le plus souvent fondé sur un traité (dont l'objet est de protéger les investisseurs d'un État partie contre l'autre État partie) et qu'un certain nombre de

ces instruments excluent les mesures fiscales de leur champ d'application. En pareil cas, la demande semble vouée à l'échec. Plusieurs éléments importants peuvent toutefois être rappelés : d'abord, tous les traités ne comportent pas une exception fiscale – loin de là ; ensuite, ceux qui incluent une clause de ce type le font rarement de manière générale et absolue, pouvant se contenter d'exclure certains types de mesures fiscales et pas d'autres ; enfin, certains instruments comportent une clause d'exclusion complexe qui permet de réintégrer les mesures fiscales dans le champ d'application du traité, dès lors notamment qu'elles n'ont pas été adoptées de bonne foi³. Les tribunaux arbitraux veillent au respect de ces conditions. Ils se sont donc trouvés en position d'examiner des recours contre des mesures fiscales, même dans le cas de traités comportant une clause d'exclusion ainsi rédigée.

Reste que la demande doit également être recevable et, sur ce point encore, il arrive que les traités de protection des investissements comportent des dispositions propres à la matière fiscale, notamment en termes de procédure préalable à la saisine du tribunal arbitral. Contrairement à ce qui prévaut en droit international général, la condition d'épuisement des voies de recours internes est généralement mise à l'écart dans l'arbitrage d'investissement⁴. Il en résulte que, dans le silence du traité, la condition ne s'applique pas. Il se peut cependant qu'elle soit réintroduite, mais il doit alors s'agir d'une précision explicite, ce qui se rencontre assez rarement en pratique. Il convient, en outre, de rappeler que certains traités comportent une clause « Fork in the Road », également appelée « clause de choix irrévocable », dont l'objet est de contraindre l'investisseur à ne recourir qu'à un seul juge (le juge interne ou l'arbitre international) de manière exclusive, le

recours à l'un fermant définitivement la possibilité d'en appeler à l'autre. Mais par-delà ces considérations générales, il n'est pas rare de rencontrer un certain nombre de conditions de recevabilité spécifiques aux demandes présentées contre des mesures fiscales. En particulier, il peut être prévu en pareille hypothèse une obligation de saisine préalable des autorités fiscales de l'État de nationalité de l'investisseur afin qu'elles consultent les autorités fiscales de l'État dont la mesure est contestée. La jurisprudence est assez exigeante sur ce point en sanctionnant l'absence de recours aux autorités fiscales par l'irrecevabilité⁵ et en rappelant que la demande doit être adressée spécifiquement aux autorités fiscales : une simple demande au gouvernement ne satisfait pas à cette condition si elle n'est pas adressée aux autorités fiscales telles qu'identifiées par la convention de lutte contre la double imposition passée entre les deux États⁶.

Quelles demandes formuler pour contester une mesure fiscale ?

Une fois les questions de compétence et de recevabilité réglées, plusieurs dispositions des traités de protection et de promotion des investissements sont susceptibles d'être pertinentes pour fonder une demande à l'encontre d'une mesure fiscale. On peut dire un mot très bref des principaux fondements.

D'abord, les traités comportent des clauses prohibant la discrimination, soit vis-à-vis des nationaux (traitement national) soit vis-à-vis des autres étrangers (clause de la nation la plus favorisée). Or, il se peut que le traitement fiscal des uns et des autres comporte une dimension discriminatoire, dès lors qu'il conduit à une différence de traitement non justifiée, ce qui a pu conduire certains tribunaux arbitraux à retenir la responsabilité de l'État auteur de tels actes⁷.

1. Sur les conditions du recours et les demandes qui peuvent être formulées, v. A. de Nanteuil, *Droit international de l'investissement*, Pedone (3^e éd.), 2020.

2. V. en particulier les affaires *Cairn c. Inde*, sentence du 21 décembre 2020, aff. CPA 2016/7 et *Vodafone c. Inde*, 25 septembre 2020, aff. CPA 2016-35.

3. C'est le cas du traité sur la charte de l'énergie, par exemple.

4. V. l'exemple récent *Bank Melli Iran c. Bahreïn*, 9 novembre 2021, CPA 2017-25, § 517.

5. *STEAG c. Espagne*, aff. CIRDI n°ARB/15/4, 8 octobre 2020.

6. *Eiser c. Espagne*, aff. CIRDI n°ARB/13/36, 2017, 4 mai 2017, §§ 281 et s.

7. *Feldman c. Mexique*, 16 décembre 2002, n°ARB(AFI)/99/01 ; *Occidental c. Équateur*, 5 octobre 2012, aff. CIRDI n°ARB/06/11.





Ensuite, les traités offrent presque sans exception une protection contre l'expropriation ainsi que contre les mesures d'effet équivalent (généralement qualifiées d'expropriations indirectes) dont la licéité internationale est subordonnée à certaines conditions qui se retrouvent peu ou prou à l'identique dans la plupart des textes (intérêt public, non-discrimination, respect d'une procédure légale et compensation financière). Le concept d'expropriation indirecte est d'une pertinence particulière puisqu'il s'applique à toute mesure de l'État ne constituant pas une expropriation formelle, mais entraînant un effet de dépossession. Il a déjà été appliqué à des mesures fiscales pour fonder l'engagement de la responsabilité de l'État et le prononcé d'une indemnisation⁸. Au-delà du principe même de la compensation financière (dont l'absence entraîne l'illicéité de l'expropriation), la jurisprudence insiste d'ailleurs sur l'obligation de bonne foi de l'État au cours de la négociation de cette compensation dans le cadre du processus de l'expropriation ; ce qui peut être particulièrement pertinent dans le domaine de la fiscalité : un État qui fait preuve de mauvaise foi dans les discussions autour de la compensation financière peut ainsi être condamné pour une expropriation illicite⁹.

Il faut enfin mentionner le traitement juste et équitable, protection fondamentale fonctionnant à la manière générale d'un standard de comportement plus qu'en une série d'obligations précises à la charge de l'État. Il reste que la jurisprudence est venue affiner le contenu de ce standard et qu'elle y inclut aujourd'hui certaines composantes plus précises. Relève ainsi du traitement juste et équitable la prohibition de l'arbitraire, qui n'est « pas tant ce qui s'oppose à une règle de droit qu'au règne de la loi¹⁰ ». L'appréciation du caractère arbitraire d'un comportement ne peut se faire qu'au cas par cas, mais cette approche très générale permet de ne rien exclure par principe. Ainsi dans l'affaire *Fouad Alghanim c. Jordanie* l'investisseur poursuivait au nom de l'arbitraire une décision de la Cour de cassation jordanienne ayant confirmé la légalité interne de procédures de recouvrement d'arriérés fiscaux,

au motif qu'elle aurait été guidée par des considérations politiques. Même si le tribunal arbitral ne lui donna pas raison en l'espèce, faute de pouvoir identifier de telles considérations politiques, il n'écarta à aucun moment cette potentialité dans l'absolu¹¹.

comportement qui ne serait pas nécessairement contraire à une règle ou un engagement formel, mais mettrait en cause la stabilité juridique ou la confiance légitime de l'investisseur. En matière fiscale toutefois, la jurisprudence rappelle que les règles sont susceptibles

Le système de règlement des différends investisseurs-États peut s'appliquer aux mesures fiscales et pourrait parfaitement servir à régler des différends fiscaux internationaux.

Il est également entendu que le traitement juste et équitable implique la prohibition du déni de justice¹². Celui-ci exige que les investisseurs étrangers aient accès à la justice et généralement (mais de manière plus controversée) que cette justice présente un certain nombre de garanties, en termes d'indépendance et d'impartialité notamment. Sur ce fondement, le comportement des autorités fiscales et judiciaires peut faire l'objet d'un recours, comme cela fut le cas dans l'affaire *Glencore c. Colombie* dans laquelle l'investisseur s'estimait victime d'un déni de justice en raison de la mise en place d'un contrôle fiscal annuel systématique sur ses activités. La demande fut néanmoins rejetée au motif que ce régime fiscal était prévu pour l'ensemble des contrats administratifs de droit colombien, mais la solution inverse aurait probablement été retenue si cela n'avait pas été le cas¹³.

Garantir aux investisseurs étrangers le droit au respect de leurs attentes légitimes

La protection offerte au titre du traitement juste et équitable vient également garantir aux investisseurs étrangers le droit au respect de leurs attentes légitimes. Le recours à ce concept permet de sanctionner un comportement de l'État contraire à une représentation fondée sur l'attitude préalable des autorités. Les attentes légitimes permettent donc de réprimer un

d'évoluer et donc que toute modification ne constitue pas une violation des attentes légitimes : tout est une question d'équilibre¹⁴. Il est évident néanmoins que les attentes légitimes sont de première importance dans la sanction de l'instabilité ou des retournements des autorités fiscales. La célèbre affaire *Cairn c. Inde*, qui mettait en cause une législation fiscale rétroactive, rappelle ainsi que la rétroactivité peut éventuellement être admise en certains cas, mais qu'elle doit alors être objectivement justifiée et ne pas causer de dommage hors de proportion avec cet objectif. En l'absence d'une telle justification, le tribunal avait rappelé qu'une modification rétroactive constituait une violation des attentes légitimes et donc une infraction au traitement juste et équitable¹⁵.

Il résulte de ce très bref tour d'horizon que le système de règlement des différends investisseurs-États peut s'appliquer aux mesures fiscales et pourrait parfaitement servir à régler des différends fiscaux internationaux. C'est d'autant plus le cas que l'engagement d'une procédure arbitrale peut constituer un moyen de pression efficace contre un État pouvant le conduire à infléchir sa position dans le cadre d'une négociation. Sous réserve des quelques limites ici identifiées, les traités de protection des investissements pourraient donc s'avérer des outils forts précieux de développement de l'arbitrage en matière fiscale. ■

8. *Ampal c. Égypte*, 21 février 2017, aff. CIRDI n°ARB/12/11. La révocation d'une exemption fiscale a été jugée constitutive d'une expropriation, car l'exemption constituait un élément essentiel dans la décision d'investir et même un élément de l'investissement protégé (§§ 164 et s.).

9. *Conocco v. Venezuela*, 3 septembre 2013, aff. CIRDI n°ARB/07/30.

10. Cour internationale de justice, *Elettronica Sicula SpA (ELSI) (États-Unis c. Italie)*, arrêt du 20 juillet 1989, Rec. p. 15, § 128.

11. *Alghanim c. Jordanie*, 14 décembre 2017, aff. CIRDI n°ARB/13/38, § 396.

12. Il faut rappeler qu'en dépit de sa mise à l'écart de principe, la condition de l'épuisement des voies de recours internes est généralement exigée pour établir un déni de justice.

13. *Glencore c. Colombie*, 27 août 2019, aff. CIRDI n°ARB/16/6.

14. *Jurgen Wirtgen c. République tchèque*, 11 octobre 2017, CPA n°2014-03).

15. *Cairn c. Inde, op. cit.*, § 1816.



DOSSIER

SANCTIONS RUSSES

S A N C T I O N S

LES SANCTIONS CONTRE LA RUSSIE : UN ARSENAL INÉDIT DONT LA MISE EN ŒUVRE SOULÈVE DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES ET JURIDIQUES



©DR

L'invasion de l'Ukraine par la Russie le 24 février 2022 en violation flagrante des règles du droit international a déclenché une vague de sanctions inédites de par la rapidité des décisions, leur nature et le degré de coordination dont elles ont fait l'objet notamment entre les pays du G7.

Ces sanctions qui sont détaillées dans plusieurs régimes successifs d'une sévérité croissante comprennent des sanctions financières visant à assécher les canaux de financement de l'économie russe, des sanctions commerciales visant des exportations et importations dans des secteurs stratégiques, et des mesures de gel d'avoirs ciblant des personnalités proches du pouvoir.

Le corpus de mesures applicables aux entreprises et aux banques aux Etats-Unis, dans l'Union européenne, au Japon, au Canada, en Corée du Sud, à Taiwan, en Australie et en Nouvelle-Zélande est touffu, évolutif et bien que, ayant fait l'objet d'une approche concertée sans précédent, repose quand même sur des définitions et des mécanismes de mise en œuvre qui peuvent varier dans le détail.

Comme le dit Eléonore Peyrat, Cheffe du Bureau Lutte contre la criminalité financière et Sanctions internationales (Direction générale du Trésor) : « *pour respecter et se conformer à une réglementation, il faut la connaître, mais surtout la comprendre* ». Ce dossier thématique auquel des responsables de la Commission européenne, de la Direction générale du Trésor, du Medef, d'ICC France, du MEDEF, et de Natixis ont accepté de contribuer vise à éclairer nos lecteurs sur plusieurs sujets :

- Quelle est la nature des sanctions adoptées à l'égard de la Russie ? En quoi sont-elles inédites ?

- Quels sont les effets qu'elles entendent avoir sur l'économie russe, le fonctionnement de son système bancaire, et son commerce extérieur ?
- Comment ces mesures de restriction aux importations, aux exportations, au financement, aux investissements sont-elles expliquées et promues auprès des entreprises qui doivent les respecter ?
- Quels sont les canaux du dialogue et de concertation entre les autorités publiques et les entreprises, petites ou grandes, qui sont impactées dans leur fonctionnement au jour le jour par les sanctions ou leurs conséquences économiques ?
- Comment les milieux économiques se sont-ils mobilisés pour faire connaître les sanctions et faciliter leur respect ?
- Quelles sont les principales difficultés rencontrées dans la mise en œuvre des sanctions que cela soit des différences d'interprétation de certaines notions, ou des problèmes opérationnels liés par exemple aux délais et complexités induits par la mise en œuvre des nombreuses vérifications de conformité sur les acheteurs, vendeurs, utilisateurs finaux, marchandises, mode de transport, origine, et devise des transactions.

Les enseignements qui en émanent reflètent la nature paradoxale de sanctions qui pénalisent également les parties qui en sont à l'origine, et génèrent des coûts liés à la mise en place de « bouclier tarifaire » visant à amortir le choc de l'inflation ou de la pénurie de matières premières ou d'énergie pour les ménages et les entreprises. ■

Emmanuelle BUTAUD-STUBBS,
Délégué général, ICC France



/ DOSSIER : « SANCTIONS RUSSES »

L'UNION EUROPÉENNE À L'AVANT-GARDE DES SANCTIONS COMMERCIALES CONTRE LA RUSSIE



Denis REDONNET, Directeur général adjoint, direction générale pour le commerce international, Commission européenne

Alors que l'agression militaire injustifiée et non provoquée du président russe Vladimir Poutine contre l'Ukraine semble devoir se prolonger au delà de l'été, l'Union européenne se situe à l'avant-garde des efforts internationaux visant à restreindre le commerce avec la Russie en réponse à la violation flagrante du droit international par le Kremlin.

Depuis le début de l'invasion russe de l'Ukraine en février, l'UE a fait preuve de réactivité, de détermination et d'unité pour condamner les actions de Moscou. Concrètement, elle a adopté six vagues de mesures restrictives à l'encontre de secteurs économiques, d'entités et d'individus russes. L'objectif premier de cette série de sanctions sans précédent, coordonnées avec les partenaires, est de réduire la capacité de la Russie à financer la guerre contre l'Ukraine. Les sanctions commerciales décidées par l'UE, qui affectent aussi bien les exportations que les importations entre l'UE et la Russie, sont destinées à priver le Kremlin de l'accès à des technologies et des marchés critiques, en vue d'affaiblir sa base économique à court et moyen terme. Elles cherchent en outre à affaiblir le soutien interne au président Poutine en ciblant également l'élite de la société russe.

Les exportations des secteurs stratégiques particulièrement visées

Les restrictions commerciales de l'UE à l'encontre de la Russie couvrent désormais quelque 24 milliards d'euros d'exportations européennes vers ce pays, ainsi que plus de 18 milliards d'euros d'importations (sur la base des chiffres de 2021). Elles diminuent la capacité de Moscou à mener une guerre contre l'Ukraine en dégradant la capacité et les perspectives industrielles du pays – notamment en privant la Russie de technologies cruciales et d'autres biens.

Dans le détail, les restrictions à l'exportation visent des secteurs stratégiques :

- aéronefs, engins spatiaux et pièces détachées de l'aérospatiale ;
- produits industriels, y compris les équipements mécaniques, électriques et de transport ;
- produits de raffinage du pétrole ;
- carburateurs et additifs de carburant ;
- équipements nécessaires au transport maritime ;
- équipements nécessaires à l'industrie pétrolière et gazière pour l'exploration en haute mer et dans l'Arctique.

Les restrictions s'appliquent également aux exportations de produits de luxe de l'UE, afin de priver les élites russes de voitures, de vêtements, de montres, de bijoux et d'autres articles haut de gamme du même genre. Par ailleurs, les mesures en matière de visas limitent l'accès au territoire de l'UE d'une multitude de diplomates, d'officiers militaires et d'hommes d'affaires.

Les importations également concernées pas les sanctions

Pour mieux cibler le complexe militaro-industriel russe, l'UE a également renforcé les contrôles à l'exportation déjà existants sur les biens dits « à double usage », tels que les drones et les logiciels pour drones, les dispositifs de cryptage, les semi-conducteurs et autres produits électroniques de pointe, ainsi que l'informatique et les produits chimiques quantiques. La Russie se retrouve ainsi particulièrement fragilisée par les mesures de restriction à l'exportation des semi-conducteurs de pointe. Les interdictions à l'exportation visent également la fourniture de certains services commerciaux, comme la comptabilité, l'audit, le conseil et les relations publiques aux personnes morales et entités russes.

En parallèle de ces sanctions stratégiques à l'exportation, l'UE impose des restrictions sur les importations en provenance de Russie afin de priver Poutine de revenus cruciaux pour financer sa guerre. Ces interdictions concernent, entre autres, les produits suivants :

- produits sidérurgiques visés par les mesures de sauvegarde de l'UE ;
- charbon et fuel ;
- produits de luxe emblématiques, tels que la vodka et le caviar ;
- turbines à gaz, bois et ciment ;
- pétrole brut (marin) et pétrole raffiné/produits pétroliers (soumis à des périodes de transition).

Ces mesures ne sont que l'un des éléments formant l'ensemble des sanctions adoptées par l'UE pour affaiblir la Russie. Les sanctions

européennes couvrent aussi d'autres secteurs comme la finance, l'activité bancaire, les services et l'immobilier. En matière de transport, l'UE a fermé son espace aérien et ses ports aux avions et aux navires russes. Le transport routier en provenance et à destination de la Russie a de son côté été limité.

La banque et la finance mises à contribution

Le secteur financier russe est particulièrement ciblé par les sanctions européennes. En effet, l'UE interdit désormais toute forme de prêt aux principales banques russes dont les actifs – pour certaines d'entre elles – ont été gelés. En outre, les entités européennes ne peuvent plus acheter de titres émis par la Banque centrale de Russie et diverses autres banques russes. Par ailleurs, les banques russes ont été déconnectées du réseau Swift – le réseau mondial de paiement – et l'usage de l'euro pour les transactions avec ou en Russie a été prescrit. Il convient également d'ajouter que, dans le but de lutter contre la diffusion de propagande par le Kremlin, l'UE a suspendu les licences des médias russes tels que Russia Today, Sputnik et leurs filiales. Au total, les restrictions commerciales adoptées par l'UE touchent plus de 1 000 personnes et plus de 80 entités.

En tout état de cause, l'Union européenne n'agit pas seule. L'augmentation progressive de la pression sur la Russie – et parallèlement sur la Biélorussie – s'effectue de concert avec ses partenaires du G7. Le 15 mars dernier, l'UE et les pays du G7, en association avec des partenaires de même niveau, ont retiré à la Russie le bénéfice du statut de la « nation la plus favorisée » dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce. Ce niveau de coordination sans précédent entre l'UE et ses alliés (États-Unis, Royaume-Uni, Japon, Corée du Sud) dépasse la simple adoption de mesures. Il s'étend aussi à la mise en œuvre des mesures adoptées à l'encontre de la Russie, qui nécessite une volonté sans faille pour être pleinement efficace. ■





/ DOSSIER : « SANCTIONS RUSSES »

SANCTIONS CONTRE LA RUSSIE : « L'ÉTAT SOUTIENDRA LES ENTREPRISES FRANÇAISES »



Éléonore PEYRAT, Cheffe du Bureau Lutte contre la criminalité financière et Sanctions internationales, direction générale du Trésor

Depuis l'invasion russe de l'Ukraine, l'UE a adopté plusieurs trains de sanctions financières, commerciales ou ciblées sur des personnes à l'encontre de la Russie afin d'affaiblir son économie et de l'isoler financièrement. Éléonore Peyrat nous livre le détail de ces sanctions d'une ampleur nouvelle, ainsi que des mesures prises par le Trésor pour accompagner les entreprises françaises qui en subissent les conséquences.

Échanges Internationaux. À la suite de l'invasion de l'Ukraine par la Russie en février dernier, plusieurs vagues de sanctions ont été adoptées par l'Union européenne. Quels sont les objectifs poursuivis ?

Éléonore Peyrat / Avant toute chose, il me semble important de souligner le caractère inédit des sanctions adoptées par l'Union Européenne à l'encontre de la Russie depuis février 2022. S'il est vrai que nous avons déjà connu par le passé des régimes de sanctions, notamment en 2014 avec l'occupation de la Crimée par la Russie, les récentes mesures de rétorsion adoptées en 2022 sont sans précédent du fait de leur ampleur et de leur impact.

Pourquoi ce caractère inédit ? Tout simplement car l'atteinte à l'intégrité territoriale de l'Ukraine qui résulte de l'invasion russe est sans précédent en Europe depuis la Seconde Guerre mondiale et qu'elle constitue une violation flagrante du droit international. L'objectif global qui est poursuivi à travers les sanctions européennes est le renchérissement du coût de la guerre pour la Russie.

Concrètement, le but est de parvenir à réduire les possibilités de financement par Moscou de son offensive par l'assèchement des canaux financiers, l'affaiblissement de l'économie russe. Il s'agit également de rendre la guerre moins supportable pour les proches de Poutine en ciblant individuellement les oligarques russes et les propriétaires des grands médias par des mesures de gels de leurs avoirs et ressources économiques.

Concrètement, le but est de réduire les possibilités de financement par Moscou de son offensive par l'assèchement des canaux financiers et l'affaiblissement des capacités productives de l'économie russe.

Dans le cadre de la crise en Ukraine, le rôle du Bureau de la lutte contre la criminalité financière et des sanctions internationales au sein de la direction générale du Trésor repose sur deux piliers :

- l'identification des impacts économiques associés aux différentes sanctions négociées au niveau de l'UE par le Ministère des Affaires Etrangères qui doivent être distingués entre les retombées en Russie et les conséquences sur les entreprises françaises et européennes ;
- le suivi et l'accompagnement des entreprises dans la mise en œuvre des sanctions.

Une fois les sanctions adoptées, le Trésor s'assure en effet de leur mise en œuvre et devient l'interlocuteur quotidien des banques, des assurances, des entités assujetties à la lutte contre le blanchiment des capitaux et de toutes les entreprises exportatrices pour assurer l'application des sanctions.

Pour toute question relative à la mise en œuvre des sanctions financières, contactez l'adresse de la cellule Russie mise en place : sanctions-russie@dgtresor.gouv.fr

L'Union européenne poursuit donc des objectifs à court et moyen terme. Y participent les mesures d'obstruction des canaux financiers russes afin de rendre plus difficile et coûteux l'effort de guerre. À moyen et plus long terme, les mesures visent à faire peser les conséquences de la guerre sur les dirigeants russes.

E.I. Quelles ont été les sanctions adoptées et en quoi différent-elles des mesures similaires prises par le passé ?

É.P. / Comme je l'ai souligné, les sanctions adoptées contre la Russie s'établissent à un niveau sans précédent, non en raison de leur nature, mais de leur ampleur. Il s'agit d'outils

familiers qui se déclinent en trois paquets classiques : sanctions financières, restrictions commerciales et gels d'avoirs.

Les **sanctions financières**, les plus nombreuses, ont pour but d'immobiliser l'État russe et son secteur financier, dans le but d'imposer un surcoût à la Russie dans sa capacité à financer la guerre en Ukraine. Elles ont dans un premier temps visé la Banque de Russie : interdiction de procéder à des transactions avec la banque centrale russe et immobilisation des réserves et avoirs qu'elle détient à l'étranger. Ces premières sanctions ont été particulièrement efficaces. Elles ont d'ailleurs été adoptées non seulement par l'Union européenne, mais également par tous les pays du G7. Un certain nombre d'autres transactions financières ont été interdites : notamment les émissions de titres d'État russe et l'achat de dettes russes par des acteurs provenant de l'UE ou de pays du G7. En outre, des sanctions massives ont été imposées sur le secteur bancaire russe telles que des gels des avoirs de grandes banques russes et le





Les sanctions adoptées contre la Russie s'établissent à un niveau sans précédent, non en raison de leur nature, mais de leur ampleur.

retrait de ces banques du réseau Swift¹. L'objectif de ces dernières mesures est de limiter la capacité des banques russes à se projeter à l'international et de les isoler progressivement du marché mondial. Afin de prévenir une fuite des capitaux, ces mesures de déstabilisation du système financier ont été assorties d'une limitation des dépôts des ressortissants russes dans les banques européennes à hauteur de 100 000 euros.

Le deuxième grand paquet de sanctions concerne les **sanctions sectorielles commerciales**, c'est-à-dire les restrictions à l'importation et l'exportation. L'ambition est de déstabiliser le système productif et l'économie russes, toujours pour entraver sa capacité à supporter l'effort de guerre d'un point de vue matériel. Ces mesures se sont traduites par des interdictions de commerce avec les régions séparatistes et des restrictions dans le secteur énergétique, très lucratif pour la Russie, notamment dans les importations de charbon et de potentielles restrictions à venir sur le pétrole [NDLR : l'interview a été réalisée avant l'adoption du sixième paquet de sanctions qui prévoit désormais des restrictions sur l'achat de pétrole russe]. D'autres secteurs clés ont également été visés par des restrictions, tels que l'aéronautique et l'aérospatial (interdiction de vente d'avions et de pièces détachées, ainsi que de survol de l'espace aérien européen), le luxe ou encore le secteur maritime. Outre ces restrictions, certains produits spécifiques ont fait l'objet de limitations à l'importation ou à l'exportation. C'est le cas des produits de haute technologie ou encore des matériaux comme le fer et l'acier.

Le troisième ensemble de mesures correspond aux **gels des avoirs** adoptés à l'encontre des individus proches du pouvoir et des entités spécifiques directement ou indirectement contrôlées par l'État russe. Là encore, il est important de rappeler que si les mesures de gels des avoirs sont en théorie assez « classiques », en pratique leur ampleur est inédite puisqu'à ce stade, plus de 1 000 individus et plus d'une centaine d'entités ont déjà été ciblés.

E.I. Beaucoup d'entreprises ont directement ou indirectement subi l'impact des sanctions russes. En tant qu'interlocuteur privilégié des entreprises, pourriez-vous nous dire quels secteurs d'activités ont été le plus touchés ?

É.P. / Du fait de l'ampleur des sanctions adoptées contre la Russie, de nombreux secteurs d'activités ont connu l'impact direct ou indirect des sanctions. Je pense en premier lieu aux institutions financières, aux banques et aux assurances, qui ont été touchées de très près par les sanctions financières. De manière plus générale, tous les prestataires d'investissement et les entreprises exportatrices et importatrices, quel que soit leur secteur d'activités, ont dû faire face aux conséquences de ces sanctions. S'il fallait néanmoins cibler quelques secteurs en particulier, je mentionnerais les secteurs couverts par les sanctions, à savoir aéronautique, maritime, énergétique, du luxe, automobile et agricole. En plus d'affecter tous les secteurs, toutes les entreprises, qu'il s'agisse d'un géant de l'énergie ou d'une PME locale, sont susceptibles de ressentir les effets de la guerre en Ukraine ou les effets des sanctions adoptées subséquentement. Il n'existe donc pas de typologie des secteurs à proprement parler.

E.I. Les entreprises se plaignent du manque de prévisibilité et d'accessibilité aux mesures adoptées contre la Russie. Quels ont été les moyens développés par la direction générale du Trésor pour rendre accessibles aux utilisateurs les réglementations en matière de sanctions et les tenir informés de leurs évolutions ?

É.P. / Au-delà de l'adoption de ces sanctions, qui constitue un geste politique important, le gouvernement et les autorités françaises ont particulièrement insisté sur leur mise en œuvre par les acteurs concernés, à commencer par les entreprises. Or, pour respecter et se conformer à la réglementation, il faut la connaître, mais surtout la comprendre. La direction générale du Trésor joue un rôle particulier à ce sujet. Ses équipes ont été mobilisées pour accompagner les entreprises dans leur mise en conformité avec ces réglementations.

Cet accompagnement s'étale sur plusieurs phases : tout d'abord, le Trésor consulte régulièrement les fédérations professionnelles, en aval mais également en amont de l'adoption des différents régimes de sanctions, afin d'évaluer les risques économiques qu'ils pourraient entraîner pour les entreprises françaises. Après l'adoption des paquets de sanctions, des réunions d'explication avec les fédérations professionnelles et les acteurs les plus concernés par chaque paquet sont organisées, afin de pouvoir leur présenter ces mesures et leur expliquer leur contenu. En plus de ces réunions, des points de contact ont été mis en place au sein du Trésor et plus largement à Bercy pour que les entreprises puissent solliciter directement ses services. D'autres outils, d'ores et déjà existants, ont été considérablement renforcés pour les besoins des entreprises : par exemple, le registre des gels, consultable en ligne et sous forme d'API, est mis à jour en permanence, ce qui permet de disposer d'un accès instantané aux mesures de gels des avoirs. Cet outil a été renforcé par un « flash info gel » qui envoie une notification aux abonnés dès qu'une mesure sectorielle ou individuelle est adoptée. La page Sanctions Russie du site internet de la direction générale du Trésor a également été étoffée et fournit un document consolidant toutes les décisions adoptées successivement contre la Russie depuis 2014 ainsi que d'un onglet « foire aux questions » permettant aux entreprises d'accéder aux questions les plus fréquentes directement en ligne. Enfin, le

Tous les secteurs, toutes les entreprises, qu'il s'agisse d'un géant de l'énergie ou d'une PME locale, sont susceptibles de ressentir les effets de la guerre en Ukraine ou les effets des sanctions adoptées subséquentement.

1. Swift est une messagerie internationale interbancaire sécurisée qui permet d'assurer la transparence sur toutes les transactions financières en identifiant l'émetteur, le destinataire et l'objet d'un virement bancaire. L'appartenance au réseau Swift est une condition fondamentale de compliance pour les banques. Une fois les banques russes coupées de cette plateforme sécurisée, il leur devient impossible d'échanger avec les banques du réseau. Les transactions effectuées à partir des banques exclues du réseau sont considérablement plus difficiles.





La page Sanctions Russie du site internet de la direction générale du Trésor a également été étoffée et fournit un document consolidant toutes les décisions adoptées successivement contre la Russie depuis 2014.

Trésor délivre des formulaires sur la détention ou le contrôle d'une personne gelée et se met, le cas échéant, en relation avec ses homologues (notamment l'OFAC aux États-Unis et l'OFSI au Royaume-Uni) pour accompagner au mieux les entreprises françaises implantées dans d'autres États.

Il est intéressant de mentionner l'un des outils développés par la Commission européenne : le « Whistleblower Tool », qui permet de signaler des cas de violation ou de contournement des sanctions. Cet outil est très utilisé par les journalistes et les membres de la société civile.

E.I. Concrètement, quelles sont les principales mesures de soutien aux entreprises et aux ménages mises en place par le gouvernement ?

É.P. / Lorsque la réflexion sur les sanctions a été engagée, nous avons cherché à limiter leur impact sur les entreprises et les ménages, tout en sachant et en reconnaissant qu'il n'existe pas de sanction facile, c'est-à-dire dont les conséquences sont limitées à l'État russe. Pour cette raison, dès l'adoption des premiers paquets de sanctions, le Premier ministre a rapidement annoncé en mars 2022 un plan de résilience économique et sociale afin de soutenir les entreprises et les ménages affectés par la crise en Ukraine et par tous les effets qui en ont découlé de cette crise (hausse des prix et matières premières, déstabilisation des marchés financiers...).

Deux séries de mesures de soutien ont ainsi été adoptées. **Pour les entreprises, des dispositifs de soutien à la liquidité et à la trésorerie** ont été mis en place, avec notamment le relèvement du plafond du PGE, le prolongement des dispositifs des prêts garantis par l'État appelés « Ukraine ». Certains dispositifs mis en place pendant la crise sanitaire ont

également été prolongés et des aides d'urgence ont été apportées aux entreprises pour supporter leurs dépenses énergétiques.

Pour les ménages, le gouvernement a mis en place un bouclier tarifaire énergétique avec la fameuse remise carburant de 15 centimes d'euros HT par litre, qui s'est ajoutée à l'encadrement des tarifs du gaz et de l'électricité depuis octobre dernier ainsi qu'au dispositif de chèque énergétique. Le gouvernement a aussi annoncé dans son plan de résilience qu'il travaillait sur l'anticipation à moyen et long terme, et notamment engager des travaux pour préparer l'avenir en réduisant les dépendances stratégiques (pétrole, gaz, titane, charbon métallurgique...).

E.I. Comment la direction générale du Trésor s'assure-t-elle de la mise en œuvre des sanctions et comment cela se manifeste-t-il en pratique ? Ces sanctions sont-elles efficaces ?

É.P. / Sur le volet mise en œuvre, on voit que les sanctions se traduisent concrètement, y compris en France, car le gouvernement s'est organisé pour qu'elles soient respectées par les entreprises et les institutions directement ou indirectement concernées. Au niveau national, le Ministre de l'Économie et des Finances, Bruno Le Maire a fait de la mise en œuvre des sanctions une priorité absolue et a mis en place dès le début de la crise une *task force* réunissant la direction générale du Trésor, des Finances publiques, les Douanes et Tracfin pour traquer les actifs financiers et non financiers russes qui devaient faire l'objet d'un gel et être immobilisés. Cette *task force* a permis d'immobiliser près de 23 milliards d'euros de fonds de la banque centrale russe et de geler plus d'1 milliard d'euros d'actifs financiers et non financiers appartenant à des individus sanctionnés.

Dans les faits, cela implique que les oligarques sanctionnés n'ont plus accès à leurs comptes bancaires, leurs assurances-vie, leurs crédits de même qu'à leurs biens mobiliers et immobiliers de luxe. Cet effort national est évidemment partagé. L'un des gros impacts de ces sanctions est en effet qu'elles ont été prises non seulement en France, mais aussi au niveau européen et du G7. Une *task force* « Freeze and Seize » regroupant les États européens et au niveau du G7 la *Task Force REPO* (« Russian Elites, Proxies and Oligarchs ») ont ainsi été mises en place pour coopérer dans l'identification des actifs des personnes ciblées par les sanctions.

Les effets de ces sanctions sont d'ores et déjà visibles sur l'économie et le système financier russes. La banque mondiale estime que la Russie connaîtra une perte de croissance et une chute de son PIB importante, de l'ordre de 11 % en 2022, ce qui représenterait pour ce pays la plus forte baisse de croissance depuis 1994. Cette dépression se conjugue par ailleurs à une inflation élevée, avoisinant les 17 %.

Des conséquences sur l'économie réelle peuvent également être observées. Par exemple, les ventes dans les secteurs de l'automobile, du pneumatique et de l'aéronautique connaissent un recul massif. Il en résulte la mise à l'arrêt des usines russes et cela aura des répercussions durables sur la chaîne industrielle et logistique russe. Une cascade d'effets a également été constatée sur le volet financier : plusieurs centaines de milliards d'euros appartenant à la Banque de Russie ont été immobilisés dans le monde, la bourse de Moscou s'est effondrée de près de 40 %, entraînant même sa fermeture momentanée. Par ailleurs, des retraits massifs d'argent depuis les banques russes ont été enregistrés, obligeant la banque centrale à mettre en place des mesures de contrôle des capitaux et des échanges afin d'éviter un effondrement du système financier. Malgré ces mesures de sauvetage, la Banque de Russie et le système bancaire russe dans son ensemble ont été très fragilisés depuis février 2022. Ces difficultés témoignent de l'efficacité des sanctions adoptées contre la Russie. ■

Des conséquences sur l'économie réelle en Russie peuvent également être observées. Par exemple, les ventes russes dans les secteurs de l'automobile, du pneumatique et de l'aéronautique connaissent un recul massif.





/ DOSSIER : « SANCTIONS RUSSES »

LES OPÉRATIONS DE TRADE FINANCE À L'ÉPREUVE DES SANCTIONS CONTRE LA RUSSIE¹



Myriam DAHER, Responsable juridique, CACIB

Avec leurs trains successifs de sanctions mis sur les rails à une vitesse inédite, les pays occidentaux ont pris de cours les acteurs du commerce international, notamment dans le Trade Finance. Afin de gérer le risque juridique lié à ces restrictions applicables à de nombreux secteurs et personnes, acheteurs, vendeurs et banques ne pourront faire l'économie d'un alourdissement des procédures et des vérifications.

Après l'invasion de l'Ukraine par la Russie le 24 février 2022, l'Union européenne, les États-Unis et le Royaume-Uni, ainsi que certains pays alliés, se sont précipités pour contrer la machine de guerre russe – sans déclarer la guerre – en adoptant des sanctions économiques et financières, auxquelles sont venues s'ajouter des mesures restrictives visant plusieurs personnes et secteurs de l'économie². Ces lois, règlements et autres instruments juridiques avaient la lourde mission de rivaliser, autant que possible, avec les chars d'assaut et les bombardements. Elles ont donc été adoptées à une vitesse inédite³, ce qui a exposé les opérations de Trade Finance au risque qu'elles essaient d'éviter à tout prix : l'incertitude. Cette incertitude affecte aussi bien les activités de Trade que la gestion du risque « sanctions » dans les opérations de Trade Finance.

Les sanctions et les activités de Trade

En premier lieu, il est peut-être utile de rappeler que les sanctions adoptées ont une incidence conséquente sur les activités de Trade. En effet, ces restrictions visent globalement à : (i) interdire l'exportation de marchandises, de biens ou de technologie ayant une quelconque utilisation militaire ou qui contribueraient au développement du secteur de la défense russe, mais aussi les biens utilisés dans l'industrie de raffinage du pétrole ou dans l'industrie aérospatiale⁴; (ii) restreindre l'exportation de produits de luxe vers la

Russie⁵; (iii) limiter voire interdire les importations de pétrole et de gaz naturel russes ainsi que d'autres produits comme l'acier⁶; (iv) instaurer un embargo commercial complet sur les républiques populaires auto-proclamées de Donetsk et Lougansk⁷. Les États-Unis, le Royaume-Uni et l'UE ont également pris des mesures pour supprimer le statut de « nation la plus favorisée » de la Russie⁸, ce qui aura sans doute des implications tarifaires majeures. Quand on ajoute à ces restrictions les sanctions imposées⁹ à la Banque centrale de Russie et à un grand nombre de personnes et d'entités russes, ainsi que par l'exclusion de nombreuses banques russes du système de règlement Swift, il est indéniable que le dénouement des opérations de Trade Finance se complique considérablement.

La gestion du risque « sanctions » dans les opérations de Trade Finance

Identifier et gérer le risque « sanction » s'effectue via un certain nombre de vérifications concernant : (i) les acheteurs, vendeurs, utilisateurs finaux (y compris une analyse de la transaction au regard de la nature et de la taille de leurs activités, leur actionnariat, leurs bénéficiaires effectifs, etc.) ; (ii) les marchandises faisant l'objet de l'opération ainsi que leur usage (sont-elles, par exemple, à double usage) ; (iii) le mode de transport de ces marchandises (les vérifications peuvent ainsi inclure dans le commerce maritime le nom du navire, l'affrètement ou le propriétaire) ; (iv) l'origine, la destination et les points

intermédiaires de l'itinéraire de transport ; (v) la devise de l'opération ; (vi) toutes les autres parties éventuellement impliquées dans la transaction (banques, lieux de stockage des marchandises, etc.).

Il devient dès lors nécessaire de demander et de revoir tous les documents qui permettraient d'obtenir ces informations (permis d'exportation, déclaration de l'exportateur...) et de s'assurer que ces documents ne présentent pas de divergences entre eux ou qu'ils ne fassent pas l'objet de modifications inattendues.

La variété et la sévérité des sanctions visant Moscou obligent donc les banques à revoir de nombreuses opérations, à mettre en œuvre des contrôles leur permettant de s'y conformer et à prendre en compte les risques juridiques et de réputation en cas d'éventuelle violation. Pour y parvenir, toutefois, les banques jonglent avec des sanctions qui – tout en affichant des objectifs similaires – ne sont pas substantiellement alignées avec des juridictions et des autorités qui ont des approches différentes et avec des textes qui manquent souvent de clarté. La tâche est loin d'être simple... ■

1. Le point de vue exprimé dans cet article n'engage que son auteur.
 2. Communiqué de presse du 25 février 2022 du Conseil de l'UE.
 3. Voir la chronologie des mesures restrictives de l'UE à l'encontre de la Russie au sujet de l'Ukraine.
 4. tinyurl.com/4wphy5cv
 5. public-inspection.federalregister.gov/2022-10099.pdf
 6. tinyurl.com/3ucwyfw9, tinyurl.com/4b2wkwa5 et www.legislation.gov.uk/uksi/2022/452/contents/made
 7. tinyurl.com/4mk5ajvy et tinyurl.com/bdfzbscb
 8. tinyurl.com/4emdchta
 9. home.treasury.gov/news/press-releases/jy0612 et tinyurl.com/5n8yx84v





/ DOSSIER : « SANCTIONS RUSSES »

COMMERCE AVEC LA RUSSIE : LE MEDEF ACCOMPAGNE LES ENTREPRISES FACE AUX BOULEVERSEMENTS



Patrick MARTIN, Président délégué, MEDEF

Les trains de sanctions successifs contre la Russie ont bouleversé le cadre réglementaire applicable aux entreprises qui commercent avec ce pays. Dans ce contexte, le Medef a mis en place un dispositif d'urgence afin de répondre aux interrogations de ses adhérents et s'efforce de défendre les intérêts des entreprises auprès des autorités.

Il y a quelques semaines, il était difficile d'imaginer que la Russie devienne l'un des pays les plus sanctionnés au monde. Pour nombre d'entrepreneurs européens, l'expérience vécue en Iran restait considérée comme le scénario du pire : en 2018, la quasi-totalité des entreprises européennes avait dû plier bagage en l'espace de six mois pour respecter les sanctions unilatérales des États-Unis. Pour la Russie, l'environnement réglementaire applicable aux entreprises s'est complètement transformé en moins de deux mois.

Les sanctions économiques, massives, ont fait l'objet d'une synchronisation rigoureuse entre les principaux pays occidentaux. Cela est suffisamment rare pour être souligné. Ainsi l'Union européenne et les États-Unis ont-ils sanctionné à intervalles rapprochés les mêmes secteurs de l'économie russe, inscrit sur listes noires les mêmes individus et adopté des stratégies concertées, du moins en ce qui concerne le charbon et le pétrole. L'Europe a démontré une solide réactivité face à une crise politique et économique majeure, avançant d'égal à égal avec notre partenaire américain, tout en faisant valoir la singularité de sa relation à la Russie.

La totalité du commerce affecté par les sanctions

Après six trains de sanctions, et en attendant d'hypothétiques mesures sur le gaz, la situation est relativement simple : tout ce qui n'est pas expressément exempté est impacté par les restrictions. À l'exception des secteurs dits du « commerce humanitaire », comme l'agroalimentaire ou le pharmaceutique, et des importations de matières premières dont l'Europe n'a pas encore trouvé le moyen de se passer, l'immense majorité du commerce avec la Russie est affecté par les sanctions, directement ou indirectement. Pour le commerce « préservé », quand l'exportation de certains composants n'est

pas simplement proscrite, il reste difficile d'acheminer des marchandises depuis ou vers la Russie. Le fret aérien est coupé. L'accès des navires russes aux ports européens relève de l'exception. Le fret terrestre est fortement congestionné. À ces problèmes de transport, il faudrait ajouter la difficulté pour les entreprises de s'assurer qu'elles n'entretiennent pas de relations avec des individus sanctionnés (actuellement plus de mille personnes) et le risque, réel, d'impayés par la contrepartie russe en raison d'une altération des canaux bancaires. Plusieurs banques russes ont en effet été déconnectées de la plate-forme de messagerie sécurisée Swift.

Enfin, dans un registre plus symbolique, le retrait à la Russie, par plusieurs pays occidentaux, du bénéfice de la « clause de la nation la plus favorisée », disposition centrale prévue par le droit du commerce, marquera pour un moment la mise au ban de Moscou du monde des affaires.

Un dispositif au service des entreprises et en appui des autorités

La Russie faisait déjà l'objet d'un suivi particulier par les entreprises depuis 2014 et l'annexion de la Crimée. Les sanctions européennes avaient conduit Moscou à adopter en représailles une politique de substitution aux importations, protégeant les entreprises russes de la concurrence européenne.

En 2018, les sanctions unilatérales des États-Unis, qui faisaient suite aux accusations d'ingérence dans le processus présidentiel de 2016, avaient créé des difficultés d'approvisionnement en aluminium pour les entreprises françaises. La Russie faisait donc figure de marché difficile, malgré des partenariats d'importance stratégique et des liens commerciaux anciens, denses et diversifiés. Dès l'annonce du premier train de sanctions économiques occidentales, le Medef a mis en

place un dispositif d'urgence articulé autour de trois principes : informer, contribuer et anticiper.

Permettre à nos adhérents de bénéficier d'une information en temps réel est une priorité sur ce type de sujet. Le point de contact du Medef sur les sanctions, créé initialement pour l'Iran, a été remis en service afin d'aiguiller les entreprises qui en avaient besoin. Des points de situation complets ont été envoyés régulièrement à nos adhérents pour faciliter leur évaluation de la situation et, le cas échéant, leur mise en conformité à chaque nouveau train de sanctions. Enfin, plusieurs réunions d'urgence ont été organisées, dont une associant les entreprises au ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance et au ministère de l'Europe et des Affaires étrangères, afin d'assurer une pleine synergie avec les autorités.

Le Medef a également contribué à renseigner et à nourrir les réflexions du Gouvernement sur l'état et les besoins des entreprises. En contact étroit avec les entreprises, nous avons répertorié les vulnérabilités de notre économie et de notre exposition à une rupture soudaine des approvisionnements. Lors des concertations avec nos adhérents, puis lors des consultations avec les autorités sur les mesures de soutien aux entreprises, nous avons mis l'accent sur deux aspects : la stabilité des prix de l'énergie pour tous et le refus d'une politique du « quoi qu'il en coûte », dommageable pour les finances publiques, préférant une approche ciblée sur les industries érogatives.

Notre rôle est aussi d'anticiper les difficultés à venir lors de complications géopolitiques. Cet exercice se poursuit aujourd'hui avec les réflexions à propos de nouvelles sanctions visant le secteur énergétique russe et les risques de représailles que les autorités russes pourraient faire peser sur nos investissements en Russie. ■





/ DOSSIER : « SANCTIONS RUSSES »

ICC FRANCE CRÉE UNE TASK FORCE POUR ÉTUDIER L'INCIDENCE DES SANCTIONS EUROPÉENNES CONTRE LA RUSSIE



Mathias AUDIT, Avocat associé,
Audit Duprey Fekl avocats

Noëlle LENOIR, Avocate associée,
Noëlle Lenoir avocats



Fidèle à sa vocation de soutien aux entreprises, ICC France se mobilise pour les aider à se retrouver dans la nouvelle donne du commerce avec la Russie. Dirigé par Mathias Audit et Noëlle Lenoir, le groupe de travail intercommissions (la « task force ») ainsi mis en place a entre autres objectifs d'identifier les conséquences juridiques et économiques des sanctions. Il rédigera un rapport.

L'invasion de l'Ukraine par la Russie en février 2022 a conduit l'Union européenne à adopter, lors de six trains de sanctions successifs, différents programmes de mesures restrictives contre la Russie, ses oligarques et les intérêts russes. Ceux-ci viennent s'ajouter aux mesures déjà imposées en 2014 après l'annexion de la Crimée.

Si l'adoption par l'UE de programmes de ce type à l'égard de pays tiers¹ n'a rien de nouveau, l'ampleur des sanctions contre la Russie, leurs effets et la rapidité avec laquelle les différents trains ont été adoptés présentent toutefois un caractère inédit. Une ampleur renforcée par l'adoption de régimes de sanctions similaires par d'autres États : États-Unis, Royaume-Uni, Canada, Australie, Nouvelle-Zélande, Corée du Sud, Taiwan ou encore Japon – une convergence là encore inédite.

Enfin, pour revenir au cadre européen, on relèvera que les textes concernés ont été adoptés dans le cadre de la PESC (la politique extérieure et de sécurité commune). Ils ont donc fait l'objet d'un accord unanime de tous les États membres, unanimité malheureusement peu fréquente dans l'UE d'aujourd'hui. Par ailleurs, de par leur ampleur, les programmes européens de sanctions pèsent d'ores et déjà de manière très importante sur le commerce et les investissements, et donc sur l'activité des entreprises françaises, par la remise en cause de nombreux contrats ou projets en cours avec la Russie dans divers domaines.

Dans ce contexte, le conseil d'administration d'ICC France a donc pris l'initiative de mettre en place cette task force qui aura pour tâche d'étudier les différents programmes de sanctions adoptés contre la Russie, afin d'en identifier les répercussions juridiques et

économiques sur l'activité des entreprises françaises. Le rapport qu'elle publiera d'ici la fin de l'année 2022, à partir d'une analyse précise des règlements européens, permettra d'identifier les sanctions et les exceptions prévues, les types de mesures prises et leurs effets, ainsi que les risques globaux encourus par les entreprises ne se conformant pas à ces mesures. Le rapport soulignera également les incertitudes qui pèsent sur l'appréhension de ces sanctions dont l'application diffère d'un Etat-membre à l'autre.

La task force entend par ailleurs recueillir le témoignage de représentants d'entreprises françaises au regard de leurs interrogations et des conséquences de ces sanctions sur leurs activités dans les différents secteurs concernés. L'accent est mis sur la nécessité de mieux comprendre les difficultés rencontrées sur le terrain, comme lors de l'interprétation des règlements, leur champ d'application ou encore le dialogue avec les autorités publiques. Des entretiens avec des représentants politiques ou institutionnels au niveau national et européen sont également prévus. Enfin, une comparaison du régime européen avec ses équivalents étrangers, notamment américain et britannique, sera effectuée afin de mettre en lumière les similarités et les différences. Une étude des contre-sanctions adoptées par la Fédération de Russie est aussi prévue. La task force s'attachera à rendre compte des principaux contentieux qui seront initiés sur la base des systèmes de sanctions mis en place.

Codirigée par Mathias Audit – professeur à l'École de droit de la Sorbonne et avocat-associé du cabinet Audit-Duprey-Fekl – et Noëlle Lenoir – ancienne ministre, membre honoraire du Conseil constitutionnel et avocate-associée du cabinet Noëlle Lenoir

Avocats –, la task force est un groupe de travail intercommissions composé de neuf membres, avocats, juristes et représentant d'entreprise, issus des différentes commissions d'ICC France. Quatre juristes exerçant au sein de grandes entreprises françaises membres d'ICC France et directement concernées par l'implémentation des sanctions en France y participent : Marianne Estève, responsable sanctions internationales, embargos et contrôle des exportations à La Poste ; Marie-Laure de Fontaines, directrice de la division sanctions économiques et contrôle des exportations à Total Énergies ; Anna Marfouré, responsable des sanctions internationales à EDF ; et Myriam Daher, responsable sanctions au sein du Crédit agricole CIB. Quatre avocats sont également membres de la task force : Jean-Marie Salva, associé au sein du cabinet DS avocats, spécialiste de droit douanier et des réglementations du commerce international ; Valérie Mayer associée au sein du cabinet Vatie, spécialiste de droit bancaire ; Anna Dias, associée au sein du cabinet Gide et spécialiste de droit du commerce international ; et Patrick Thieffry avocat et arbitre indépendant spécialiste de droit de l'énergie et de l'environnement. Rodolphe Baron, responsable des affaires publiques et réglementaires en charge du commerce international et des sanctions au MEDEF, a rejoint la task force en juin 2022 pour apporter un éclairage plus systémique et comparatif des problèmes posés par la mise en œuvre des sanctions.

Forts de leurs expertises propres dans leurs différents champs de compétence, les membres de la task force entendent, sur la base d'un constat aussi concret que possible, proposer des pistes d'amélioration afin de renforcer la sécurité juridique des entreprises concernées. ■

1. On pense notamment aux sanctions prises contre la Syrie en mai 2013 ou à celles de 2011 contre l'Iran et liées à de graves violations des droits de l'homme.





« EN PÉRIODE DE CRISE, NOS CLIENTS APPRÉCIENT NOTRE PROACTIVITÉ ! »



Nathalie HELLIO, Associée Directrice Générale HELMA INTERNATIONAL

Leader dans le secteur de la Mobilité Internationale, Helma International accompagne les entreprises dans la gestion de ses Talents expatriés ou impatriés. Une solution clé en main pour l'entreprise qui peut se reposer sur l'expérience de tous les Pôles d'expertises de la société de services en MI.

HELMA appartient depuis 2018 au groupe SEEGMULLER spécialiste en déménagement, transport, logistique, manipulation et installation de meubles

Échanges Internationaux. Depuis 2004, Helma International participe à fluidifier les mouvements internationaux des entreprises. Pouvez-vous revenir sur les ambitions poursuivies par la société que vous dirigez ?

Nathalie Hellio / Depuis plus de 25 ans, Helma International rend des services dans tout le spectre de la Mobilité Internationale. Nous nous appuyons sur des expertises variées et complémentaires : à travers nos Pôles Conseil, Immigration, Relocation et Digital, nous offrons une palette de missions qui nous permet d'accompagner de A à Z nos clients dans tout le cycle de la gestion de leurs Talents à l'international, et ceci aussi bien pour des impatriés que des expatriés. Nous sommes dimensionnés pour accompagner de grandes sociétés avec de nombreux expatriés grâce à nos process bien rodés, mais également de plus petites entreprises ou des start-ups qui démarrent à l'international. Nos services sont donc sur mesure ou packagés avec l'assurance d'une relation intuitive personae et des coordinateurs facilitant les échanges avec nos clients.

Ce qui nous différencie par rapport à d'autres sociétés du secteur, c'est le développement d'un véritable partenariat et une offre qui peut être intégrée : en amont, le Pôle Conseil va accompagner dans la stratégie : mise en place, benchmark, revue des politiques, calcul et optimisation des packages, planification sociale et fiscale, couverture sociale, paye, tax briefing et offre en gestion externalisée soulageant les équipes RH. Puis (Pôles Immigration et Relocation) nous obtenons les permis de travail et gérons la logistique : recherche de logements, écoles, ouverture de comptes en banque Tout ceci en nous appuyant sur une plateforme de gestion digitale partagée avec les RH et les salariés, pour le suivi des missions en temps réel et

l'échange de documents de façon sécurisée. Nos Pôles travaillent en synergie et telle une boussole, nous aidons les clients à naviguer et garder le cap dans toutes les législations et la logistique complexe de la MI.

E.I. Présent en France, Inde, Chine, Allemagne et intervenant également dans plus d'une centaine d'autres pays, quelles sont vos forces et vos solutions pour les entreprises que vous accompagnez ?

N.H. / Au-delà de nos propres équipes dans ces quatre pays, nous avons tissé des relations solides avec des partenaires historiques dans plus de 100 pays et une équipe dédiée à leur gestion. Nous les sélectionnons avec rigueur pour chacune des expertises dont nous avons besoin et notre réseau comprend plus de 300 partenaires dans le monde. Nous les formons à nos méthodes de travail, à la RGPD, aux spécificités de nos clients, avec un process d'évaluation annuel. Le fait d'avoir créé un réseau de partenariat non intégré nous offre une souplesse pour aller chercher les meilleurs dans leur domaine.

E.I. La crise sanitaire que nous vivons depuis plus de deux ans a-t-elle renforcé le besoin d'aide et d'accompagnement des clients ?

N.H. / Tout à fait ! Nous avons organisé de nombreuses conférences et webinars sur ce sujet. J'ai d'ailleurs félicité tous les RH et gestionnaires de mobilité qui se sont transformés en gestionnaires de crise ! Ceci leur a donné encore plus de visibilité au sein de leur entreprise car les sujets à traiter ont été complexes et variés. Il fallait faire du droit international comparé et suivre les changements de fermeture des frontières au jour le jour ainsi que la souplesse des administrations sociales et fiscales dans un contexte

exceptionnel. Nos clients nous ont beaucoup sollicités sur la couverture sociale et les aspects fiscaux de salariés rapatriés temporairement avec leur famille dans leur pays d'origine, voire dans un pays tiers. Le confinement a également posé des problèmes pour les titres de travail ou de séjour expirés ou à renouveler. Nous avons trouvé des logements temporaires en très peu de temps pour ceux qui n'avaient plus de logement dans leur pays de rapatriement. Parfois, un portage salarial a été nécessaire si l'entreprise n'avait pas de structure dans le pays de confinement. C'est dans les périodes de crise et d'incertitude que les entreprises apprécient la réactivité et la mobilisation de leurs prestataires et nos équipes ont été à la hauteur tout en télétravaillant.

Actuellement, nos clients nous sollicitent pour réfléchir avec eux sur la mise en place potentielle de politiques de télétravail international ou « *Work From Anywhere : WFA* ». Nous sommes force de proposition et avons animé un webinar sur cet effet de mode surtout dans la course aux Talents. Il y a des pays plus compatibles que d'autres et la complexité des aspects à traiter nécessite l'appui d'experts en immigration, en fiscalité, en politiques et pratiques et en stratégie MI. Nos arbres de décision ont été très appréciés. Certains de nos collaborateurs ont été gestionnaires de mobilité dans de grands groupes ce qui nous permet de comprendre au mieux leurs besoins et de donner des recommandations pratiques, faciles à implémenter.

E.I. Quels seront les développements d'Helma International à plus ou moins long terme ? Quels défis souhaitez-vous relever ?

N.H. / La vitesse à laquelle les législations changent dans tous les pays est impressionnante, les RH ne peuvent plus maîtriser tous





ces aspects en interne. Les entreprises vont de plus en plus externaliser la gestion de la MI, qui est chronophage, à des experts polyvalents mais également généralistes en créant de véritables partenariats et nous sommes au rendez-vous.

La guerre des Talents et la maîtrise des coûts des mobilités font changer les pratiques et politiques des entreprises. De l'expatriation pure et dure, nous allons passer à des détachements ou des missions hybrides. A la suite de la pandémie, aurons-nous des missions internationales plus courtes, plus de commuting jumelé à du télétravail ? La génération Y très « digital nomad » est de plus en plus friande de ces nouveaux types d'exécution du contrat de travail. La gestion de ces missions moins traditionnelles, et a priori moins coûteuses, nécessite néanmoins une appréhension en amont de toutes les incidences qui sont interdépendantes. Le risque mana-

gement est au cœur de la MI et ce sera le défi des années à venir. Les différentes administrations échangent entre elles et même entre pays. La réglementation du détachement à la suite des directives européennes a accru les inspections du travail et les sanctions sont élevées. Helma appartient à de nombreux réseaux et continue à développer son offre d'audits de compliance complète en MI et à être force de proposition pragmatique.

Les entreprises sont de plus en plus sensibles aux prix de leurs prestataires MI, nos packages de services répondent à cela mais nous sommes innovants et allons promouvoir, pour nos nouveaux clients, des Box Mobilité comprenant des services conseil, immigration, relocation « all inclusive » à un prix attractif. Nous allons développer la vente de notre outil digital de calcul de rémunération Smart Expatriation (plus de 3000 combinaisons de pays) à l'international. C'est le seul outil

développé en France que nos clients français apprécient pour sa flexibilité et ses rapports lisibles, tant pour les RH que leurs salariés. Il nous faut le promouvoir à l'international. Nos clients nous demandent de plus en plus de formations en MI et nous travaillons en ce moment sur la certification Qualiopi pour que ces dernières soient prises en charge par les organismes de formation.

En conclusion, nous nous réinventons constamment en étant à l'écoute de nos clients et de l'écosystème de la MI, car c'est notre passion et notre ADN. Nous n'oublions pas nos collaborateurs qui souhaitent s'impliquer dans nos projets transverses Helma Green et Helma solidaire pour contribuer au développement durable et à notre communauté, en intégrant nos filiales étrangères. Cet engagement de nos collaborateurs nous permet de relever nos challenges et ceux de nos clients dans les années à venir. ■



Helma International
21 boulevard Poissonnière - 75002 Paris



www.helma-international.com - www.smart-expatriation.com





/ POINT DE VUE DE START-UP

COMMERCE INTERNATIONAL ET *SUPPLY CHAIN* : COMMENT LA COVID-19 ET LE BREXIT ONT REDISTRIBUÉ LES CARTES



Arnaud DOLY, Président-directeur général, NABU

Avec sa plateforme qui alimente automatiquement les outils des logisticiens avec les informations collectées sur les documents liés au transport de marchandises, Nabu ouvre la voie à la simplification des tâches administratives. Partout où des informations logistiques sont saisies à la main, ce nouvel outil permet de gagner en productivité sans changer de système.

Échanges Internationaux. Vous étiez venu présenter à la Commission bancaire d'ICC France à l'automne 2019 les solutions que vous étiez en train de développer afin d'automatiser les opérations de crédit documentaire grâce à des outils d'IA ? Comment le prototype a-t-il évolué depuis ?

Arnaud Doly / Depuis notre venue en 2019, l'outil a beaucoup évolué. Quatre grandes banques internationales ont testé le premier prototype dont l'objectif était d'effectuer des contrôles de conformité sur les documents liés au transport de marchandises. Malgré des retours positifs, nous avons constaté à quel point il est complexe d'extraire des informations de documents aussi riches que ceux du commerce international. Un second prototype, axé sur un mélange d'intelligence artificielle et d'interfaces intuitives, a donc été développé avec l'objectif d'automatiser ce qui était possible et de rendre plus visuel, simple et rapide ce qui ne l'était pas. Les retours d'expérience indiquent que la plateforme peut dès à présent permettre d'éviter la saisie manuelle, qui est un souci majeur dans de nombreux outils. Les procédures douanières ont semblé être un excellent premier cas d'usage. Le prototype a été modifié pour lui permettre de s'interfacer avec les logiciels douaniers et remplir automatiquement une déclaration grâce aux informations collectées sur les documents.

E.I. Quels sont les freins que vous avez rencontrés par rapport à l'objectif d'une digitalisation complète de la chaîne documentaire entre tous les partenaires d'une transaction internationale ?

A.D. / Le frein le plus important reste le nombre de parties prenantes impliquées dans une transaction commerciale entre deux pays ou plus. En moyenne, on en dénombre 27 ! Il est déjà complexe pour l'État français d'imposer

la facture électronique aux seules entreprises sur son territoire, alors imaginez imposer un standard, une plateforme ou un système unique à un secteur international représentant des millions d'entreprises. Les Chinois refuseront tout standard américain, et les Américains ne voudront pas d'un standard français. Quelques projets blockchain ont émergé depuis près d'une décennie, mais leur invisibilité à grande échelle montre bien que, pour l'instant, la digitalisation complète reste un horizon lointain. Avec la liste de nouveaux « standards » qui ne cesse de s'allonger depuis le début de la pandémie, les disruptions causées par le Brexit ou la guerre en Ukraine, on comprend rapidement que le système actuel devrait rester la norme quelques temps encore.

E.I. En quoi les opérations douanières et logistiques import/export permettent-elles des avancées en matière de digitalisation plus rapides que celles que l'on peut espérer voir se concrétiser dans le domaine du Trade Finance ?

A.D. / Tout dépend des opérations de Trade Finance évoquées. Dans le traitement documentaire, le nombre d'informations à prendre en compte est de très loin supérieur à celui des opérations douanières et logistiques. La technologie actuelle ne permettrait pas de digitaliser ce type d'opérations sans une lourde supervision humaine, rébarbative pour bon nombre d'acteurs. Il reste aujourd'hui plus facile de trouver des flux qui permettent d'imaginer un certain niveau d'automatisation dans les opérations douanières et logistiques. Le Trade Finance est toutefois un excellent exemple d'un secteur où une digitalisation complète de la chaîne documentaire ouvrira la voie à de nombreuses innovations.

E.I. Le Brexit offre un laboratoire intéressant pour tester de nouveaux outils. De nouvelles formalités douanières sont imposées aux

exportateurs français. Quelles sont les fonctionnalités de l'outil que vous avez conçu ? Quel est le retour d'expérience des entreprises qui l'utilisent ?

A.D. / Les 200 000 entreprises françaises qui commerçaient avec la Grande-Bretagne font face à des formalités supplémentaires, avec de nouveaux documents à fournir, des tarifs différents et des déclarations plus poussées. Nombreuses sont les entreprises d'import-export qui faute d'anticipation ou de moyens pour se consacrer à ce pays ont préféré arrêter de commercer avec lui. Les documents administratifs spécifiques pour faire transiter des marchandises depuis et vers les îles britanniques nécessitent d'y allouer du temps ou de recruter des personnes entièrement dédiées à ce marché. Aucun outil spécifique n'est encore disponible pour faire gagner du temps aux entreprises, mais une réflexion est en cours pour adapter notre plateforme. À l'image du BorderPass ou du GVMS, beaucoup d'initiatives lancées pour simplifier les procédures souffrent de la nécessité d'une saisie manuelle.

E.I. De quelle manière participez-vous aux actions conduites au titre de la DSI ?

A.D. / Nous avons pris part à plusieurs réunions de la DSI, avant de nous en écarter pour nous orienter vers une solution axée douane et logistique plutôt que Trade Finance. Néanmoins, le travail mené de front par Oswald Kuyler et les membres de la DSI commence à porter ses fruits. La pandémie aidant, la digitalisation du commerce international se retrouve au cœur des débats. Même l'Organisation mondiale de la douane a placé l'année 2022 sous le signe de la digitalisation douanière à l'international ! Une fois la solution sur la douane et la logistique éprouvée, nous serons heureux de traiter à nouveau des cas d'usage de Trade Finance et de poursuivre, avec la DSI et l'ICC, la digitalisation du commerce international. ■

