

... **MÉLANIE LALOUM**

... Un monde en fragmentation
... La mondialisation n'est pas révolue,
... elle évolue

... **LUCA CASTELLANI ET BENJAMIN
HÉRISSET**

... CNUDCI, cinquante ans de travaux
... pour un commerce électronique
... normalisé et sécurisé

... **PASCALE FORDE-MAURICE
ET RKIA RGABI**

... La finance durable, élément clé
... de la transition énergétique

ÉCHANGES

INTERNATIONAUX

N° 124

Juin 2023

LE MAGAZINE DU COMITÉ FRANÇAIS DE LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE



Interview

OLIVIER BECHT

*Ministre délégué chargé du Commerce
extérieur, de l'Attractivité
et des Français de l'étranger*

« Les entreprises exportatrices partagent
un esprit de conquête qu'il faut insuffler
à toutes les entreprises en France »

ICC
France

DOSSIER

**DIGITALISATION, CADRE PRUDENTIEL ADAPTÉ ET SOUTENABILITÉ,
ICC SOUTIENT LES ÉVOLUTIONS DU TRADE FINANCE**

1365 DOMAINE DES LAMBRAYS 1593 CHÂTEAU D'YQUEM
1668 DOM PÉRIGNON 1729 RUINART 1743 MOËT & CHANDON
1765 HENNESSY 1772 VEUVE CLICQUOT 1780 CHAUMET 1792
CHÂTEAU GALOUPET 1803 OFFICINE UNIVERSELLE BULY
1815 ARDBEG 1817 COVA 1828 GUERLAIN 1832 CHÂTEAU
CHEVAL BLANC 1837 TIFFANY & CO. 1843 KRUG 1843
GLENMORANGIE 1846 LOEWE 1849 ROYAL VAN LENT 1849
MOYNAT 1852 LE BON MARCHÉ 1854 LOUIS VUITTON 1858
MERCIER 1860 TAG HEUER 1860 JARDIN D'ACCLIMATATION
1865 ZENITH 1870 SAMARITAINE 1884 BULGARI 1895 BERLUTI
1898 RIMOWA 1908 LES ECHOS 1914 PATOU 1916 ACQUA DI
PARMA 1923 LA GRANDE ÉPICERIE DE PARIS 1924 LORO
PIANA 1925 FENDI 1936 FRED 1944 LE PARISIEN 1945 CELINE
1947 DIOR 1947 EMILIO PUCCI 1947 PARFUMS CHRISTIAN
DIOR 1952 GIVENCHY 1952 CONNAISSANCE DES ARTS 1957
GIVENCHY PARFUMS 1957 REPOSSI 1958 STARBOARD CRUISE
SERVICES 1959 CHANDON 1960 DFS 1969 SEPHORA 1970
KENZO 1972 PERFUMES LOEWE 1973 JOSEPH PHELPS 1974
INVESTIR 1975 OLE HENRIKSEN 1976 BELMOND 1976 BENEFIT
COSMETICS 1977 NEWTON VINEYARD 1980 HUBLOT 1983
RADIO CLASSIQUE 1984 MARC JACOBS 1984 MAKE UP FOR
EVER 1985 CLOUDY BAY 1988 KENZO PARFUMS 1991 FRESH 1992
COLGIN CELLARS 1993 BELVEDERE 1996 TERRAZAS DE LOS
ANDES 1998 BODEGA NUMANTHIA 1999 CHEVAL DES ANDES
2006 CHÂTEAU D'ESCLANS 2006 HÔTELS CHEVAL BLANC
2008 KVD BEAUTY 2009 MAISON FRANCIS KURKDJIAN 2010
WOODINVILLE 2012 LIP LAB 2013 AO YUN 2017 CLOS19 2017
FENTY BEAUTY BY RIHANNA 2017 VOLCAN DE MI TIERRA
2017 24S 2020 EMINENTE 2022 STELLA BY STELLA MCCARTNEY

LVMH

ÉCHANGES INTERNATIONAUX

Magazine du Comité français de la Chambre de commerce internationale

N° 124 - Juin 2023



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

Secrétaire de rédaction :

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 :

Stéphane BENZAKI
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 Réinventer le multilatéralisme pour lutter contre la fragmentation
Philippe VARIN, Président, ICC France

04 INTERVIEW

Olivier Becht

Ministre délégué chargé du Commerce extérieur, de l'Attractivité et des Français de l'étranger

« Les entreprises exportatrices partagent un esprit de conquête qu'il faut insuffler à toutes les entreprises en France »



©MEAE

MONDIALISATION : MODE D'EMPLOI | p. 08 à 13

- 08** Développement durable et commerce international, l'UE continue d'avancer - *Thomas BRISSET et Amélie MORZADEC*
- 10** L'UE élargit son champ d'action pour contrôler les subventions étrangères versées aux entreprises - *Olivier PROST*
- 11** Un monde en fragmentation
La mondialisation n'est pas révolue, elle évolue - *Mélanie LALOUM*
- 13** Towards an Ambitious and Effective UN Treaty on Plastic
The Critical Role of Business - *Sandra HANNI et Sophie TALARICO*

FACILITATION DU COMMERCE | p. 14 à 17

- 14** CNUDCI, cinquante ans de travaux pour un commerce électronique normalisé et sécurisé - *Luca CASTELLANI et Benjamin HÉRISSET*
- 16** Digitalisation et protectionnisme, les défis des supply chains - *Laurent LIVOLSI*
- 17** Soget, des réponses innovantes pour faciliter la digitalisation - *Olivier JEAN-DEGAUCHY*

RÉSOLUTION DES LITIGES | p. 18 à 21

- 18** Litiges de vigilance, l'alternative séduisante de l'arbitrage international - *Marie-Aude ZIADÉ et Hadrien TORRON*
- 20** Le médiateur, partenaire de la résolution des conflits des entreprises au rôle encore méconnu - *David LUTRAN*

DOSSIER

DIGITALISATION, CADRE PRUDENTIEL ADAPTÉ ET SOUTENABILITÉ, ICC SOUTIEN LES ÉVOLUTIONS DU TRADE FINANCE

- 23** Présentation du dossier - *Emmanuelle BUTAUD-STUBBS*
- 24** Adapting Trade Finance to Global Challenges: Insights from the President of the ICC Global Banking Commission - *Lynn NG*
- 26** Les préférences des pays de l'OHADA en matière de garanties bancaires - *Stella AGUIGAH*
- 27** La finance durable, élément clé de la transition énergétique - *Pascale FORDE-MAURICE et Rkia RGABI*
- 28** Les Opinions, guide de lecture des règles ICC pour faciliter les échanges interbancaires - *Claude CAGNONCLE*
- 30** Formation Trade Finance, Calendrier 2023 - *ICC France Conseil*

POINT DE VUE DE START-UP | p. 31

- 31** Entre interopérabilité et innovation, Komgo fait avancer la digitalisation du commerce international - *Souleima BADDI*

POUR ACCÉLÉRER LA TRANSITION, ENCOURAGEONS LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE.



Concrètement, nous accompagnons les entreprises dans la réduction de leurs émissions de CO₂ et de leurs dépenses énergétiques. **Pour réussir le défi de la transition, accélérons ensemble.**

bgl.lu/fr/engagement-entreprise

BGL BNP PARIBAS S.A. (SD, avenue J.F. Kennedy, L-2951 Luxembourg, R.C.S. Luxembourg - B 6484) Communication Marketing Juin 2023. © Hervé Plumet



**BGL
BNP PARIBAS**

La banque
d'un monde
qui change



©DR

RÉINVENTER LE MULTI-LATÉRALISME POUR LUTTER CONTRE LA FRAGMENTATION

L'Europe s'enfoncé dans une guerre de haute intensité, encore plus féroce depuis le début de la contre-offensive ukrainienne de la mi-juin qui, grâce au soutien militaire des pays de l'OTAN, poursuit l'objectif de reprendre le contrôle des parties du territoire occupées par les troupes russes, en violation flagrante du droit international.

Cette guerre dont personne ne peut prédire la durée, ni décrire la manière dont elle va s'achever avec son cortège de conséquences politiques, économiques, et géostratégiques, bouleverse non seulement l'économie européenne, mais également le commerce international.

L'Europe met son industrie de défense en situation de répondre à la demande d'une économie de guerre, instaure des procédures inédites pour cadencer la production et réduire ses dépendances stratégiques dans une vision de long terme. Les entreprises actives dans tous les autres secteurs ayant une activité en Russie doivent analyser l'impact de cette nouvelle situation, d'un découplage perçu aujourd'hui comme inévitable entre les économies russe et européenne.

Afin d'aider les entreprises à faire preuve de résilience, la Chambre de commerce internationale a lancé la rédaction d'un « Guide for Business to Responsibly Remain or Exit under Crisis, Conflict or Sanction » qui leur donnera quelques principes stratégiques et conseils opérationnels pour évaluer les risques, arrêter leurs décisions et mettre en œuvre un plan d'action adapté (désinvestissement, recherche de nouveaux fournisseurs, mise en place de nouvelles chaînes d'approvisionnement, insertion de clauses dédiées dans les contrats, etc.).

La Task Force « Sanctions » du Comité français¹ est en train de finaliser ses travaux. Son rapport couvre trois aspects : le contenu des sanctions européennes, les difficultés de mise en œuvre rencontrées par les entreprises et des propositions de modernisation du dispositif européen de sanctions. Il semble également nécessaire se préparer à des conséquences de long terme et de portée plus systémique.

Le diagnostic de fragmentation du commerce international a déjà été formulé par les grandes organisations multilatérales (OMC, OCDE, Banque mondiale, FMI...). Le dernier rapport de la Chief Economist d'ICC Mélanie Laloum, « A Fragmenting World », y revient dans une synthèse très complète. Sa conclusion est assez alarmiste, puisqu'elle envisage une perte de PIB mondial de 1,2 à 12 % en raison de ces divergences de règles en matière de digitalisation, de dette et de paiement ; et que leurs conséquences seront plus importantes pour les pays en développement.

Une chercheuse française, Agathe Demarais, va encore plus loin, dans un ouvrage² publié aux États-Unis. Elle s'intéresse aux conséquences de long terme de cette politique massive de sanctions douanières et financières, de plus en plus complétée, surtout outre-Atlantique, par des mesures de contrôle export. Elle montre comment les sanctions transforment durablement la géopolitique et l'économie mondiale. Non seulement les sanctions récentes à l'encontre de la Russie ont eu des effets inflationnistes immédiats et importants sur les prix de l'énergie et de certaines matières premières agricoles, mais les pays sous sanctions depuis des années, tels l'Iran et la Russie, ont noué des relations privilégiées avec les grands émergents : la Chine, le Brésil et l'Inde, afin de développer des stratégies d'immunisation contre les sanctions occidentales de plus en plus efficaces. Agathe Demarais insiste sur trois mécanismes financiers préoccupants à terme : l'accélération du mouvement de dédollarisation des échanges internationaux en recourant, entre autres, au yuan ou au rouble ; le renforcement de messageries interbancaires plus étendues, alternatives à Swift, à partir notamment du système CIPS chinois ; et le développement de monnaies numériques virtuelles autour, à nouveau, du crypto-yuan, déjà utilisé par plus de 300 millions de Chinois.

C'est dire si l'engagement des entreprises et leurs efforts voués à repenser leurs stratégies sont essentiels dans cette période de bouleversement du commerce international. ICC, en tant qu'unique organisation représentant les entreprises au niveau mondial, a une responsabilité particulière pour fédérer la voix de ces dernières, petites et grandes, présentes dans toutes les géographies afin de continuer à faire fonctionner le commerce, pour tous, partout et tout le temps, et éviter une scission dommageable entre l'Occident et le Sud global.

Ce dialogue de haut niveau entre l'ICC, dans toutes ses composantes (membres, gouvernance, comités nationaux et chambres de commerce et d'industrie du monde entier), et les responsables des organisations internationales responsables du multilatéralisme – OMC, OCDE, HCR, OMS... – connaîtra un temps fort à Genève, du 19 au 21 juin, avec le 13^e congrès de la World Chambers Federation.

De quoi nourrir nos réflexions jusqu'à l'automne !

Philippe VARIN,
Président, ICC France

1. Coanimée par Noëlle Lenoir et Mathias Audit, et composée à parité d'avocats et de responsables conformité de groupes français.
2. Agathe Demarais, *Backfire: How Sanctions Reshape the World Against U.S. Interests*, Columbia University Press, 2022.



« LES ENTREPRISES EXPORTATRICES PARTAGENT UN ESPRIT DE CONQUÊTE QU'IL FAUT INSUFFLER À TOUTES LES ENTREPRISES EN FRANCE »

Réindustrialisation, souveraineté économique et énergétique, internationalisation des PME et ETI, exigences françaises en matière de développement durable, attractivité de la France, les défis sont nombreux pour Olivier Becht. Il a accepté de nous présenter les ambitions françaises en matière d'export, sans oublier de glisser un mot pour nos concitoyens établis au-delà de nos frontières.

Échanges Internationaux. Vous sillonnez la planète et vous déplacez en France depuis onze mois, quels enseignements en avez-vous tirés ?

Olivier Becht / Depuis près d'un an maintenant, j'ai engagé un dialogue avec nos PME et ETI, partout dans nos territoires, et aussi à l'étranger, lors de mes déplacements. De ces rencontres, de ces moments d'échanges et d'écoute, j'ai acquis trois grandes convictions. La première, c'est que l'export est avant tout un état d'esprit. Les entreprises exportatrices partagent un esprit de conquête qu'il faut insuffler à toutes les entreprises en France. La création de la Team France Export il y a cinq ans a permis de très beaux résultats. Allons plus loin !

Ma deuxième conviction, c'est que l'export est une affaire d'hommes et de femmes. C'est une question de partage d'expérience, de bouche à oreille, d'encouragement et surtout d'accompagnement. Il faut aller au contact des dirigeants, il faut aller chercher les entreprises dont le dirigeant ne va pas à l'international, car il manque de temps ou pense que l'export est risqué. Il faut lui permettre de former et recruter les profils adéquats au sein de son entreprise, lui donner l'occasion de se rendre sur des salons internationaux pour y faire des rencontres et des affaires.

Ma troisième conviction, enfin, est que l'export représente l'avenir de nos PME et ETI. Les crises que nous avons vécues ont mis en lumière qu'il était important de réduire nos dépendances et de regagner notre souveraineté industrielle. Cela passe par une capacité à être davantage les propres fournisseurs des biens et services dont nous avons besoin, plutôt que les importer. Aussi, depuis six ans, nous réindustrialisons le pays et faisons naître des pépites dans des secteurs d'avenir, ce qui a encore été intensifié avec France 2030. Tout cela n'a de sens que si nous leur assurons des débouchés à l'international.

C'est sur la base de ces constats et de ces analyses que nous préparons la feuille de route du gouvernement pour l'export, qui permettra d'accélérer l'internationalisation de nos entreprises, et tout particulièrement de nos PME et des secteurs visés par France 2030. Car l'export,

dont dépend un emploi sur sept – 4 millions au global – est un enjeu majeur pour notre économie et la prospérité de notre pays.

E.I. Le déficit de la balance commerciale française a atteint en 2021 un niveau record de 84,7 milliards d'euros, et a quasiment doublé en 2022, à 164 milliards. L'Allemagne, notre premier partenaire commercial, accumule de son côté les excédents. Selon vous, quelles sont les raisons qui expliquent des performances aussi contrastées ?

O.B. / Notre déficit commercial a atteint 164 milliards d'euros en 2022. L'Allemagne a conservé son excédent commercial, mais il est en recul de plus de 50 %, à 76 milliards d'euros, contre 173,3 milliards en 2021. Ce chiffre de 164 milliards d'euros s'explique par un contexte international dégradé. Sur fond de dépréciation de l'euro, de hausse des coûts des matières premières et de tensions sur les chaînes de valeur, le commerce mondial a marqué le pas. C'est l'impact de la facture énergétique, qui a affecté notre balance commerciale aussi bien que celle de nos voisins européens : ceux qui avaient un déficit l'ont vu s'aggraver, ceux qui avaient un excédent l'ont vu se réduire. En montant, la dégradation a été plus importante en Allemagne qu'en France.

Mais, je voudrais vous dire que si la France a payé très lourdement la facture énergétique, nous avons dégagé en matière de services et de revenus, des excédents record, respectivement de plus de 50 et de plus de 31 milliards. Il y a d'autres signes positifs. Les produits agricoles ont affiché l'une de leurs meilleures performances avec une hausse de 37 % des exportations. Dans l'automobile, les exportations ont retrouvé quasiment leur niveau de 2019. Et les traditionnels champions à l'export ont tous enregistré des excédents, comme l'aéronautique, autour de 23,5 milliards d'euros ou les parfums et cosmétiques en progression de 2 milliards à plus de 15 milliards d'euros.

Mais surtout, j'en suis convaincu, l'économie française dispose des atouts nécessaires pour redresser la barre. Notre tissu d'entreprises exportatrices est à son plus haut niveau historique, avec plus de 145 000 entités au 1^{er} trimestre 2023.

Deux défis se présentent à nous en matière d'export. Le premier, c'est de nous assurer que notre réindustrialisation, pour vraiment réussir, pense son succès à l'international. Dans la spirale vertueuse de la réindustrialisation, accélérée par France 2030, qui génère attractivité et création d'emplois, internationalisation et prospérité, souveraineté économique et énergétique à terme, l'export a toute sa place. Le second défi, c'est accompagner encore plus nos PME et ETI à l'export et les y faire rester. C'est ce dont je parlais quand je disais insuffler le réflexe export à toutes nos entreprises.

E.I. L'écosystème français de l'export vous semble-t-il adapté pour relever les défis du commerce du XXI^e siècle ?

O.B. / Je tiens d'abord à dire que je suis parfaitement épaulé par la Team France Export et ses partenaires, qui font un travail remarquable depuis cinq ans. En cinq ans et en dépit d'une conjoncture qui a fortement touché le commerce mondial, nos entreprises exportatrices sont passées de 125 000 à plus de 145 000.

Ces résultats ont été obtenus grâce à cet écosystème très engagé, qui associe les acteurs publics de la Team France Export (les régions, Business France, CCI France et Bpifrance), les CCEF, les CCI à l'étranger et les acteurs privés spécialisés dans l'implantation à l'étranger, ainsi qu'à la faveur du Plan de Relance Export. Mieux, les entreprises accompagnées par la Team France Export ont vu leur chiffre d'affaires export croître deux fois plus rapidement que celui des entreprises non accompagnées. Et si un exportateur sur quatre, en moyenne, cesse d'exporter d'une année sur l'autre, ce taux de sortie ne s'élève qu'à environ

L'export est avant tout un état d'esprit !

6 % dans le cas des entreprises accompagnées par la Team France Export.

Pour ne pas casser cet élan que nous avons créé, nous allons très prochainement présenter de nouvelles mesures d'accompagnement aux PME et ETI exportatrices, dans le cadre d'un Plan Export. Nous voulons continuer de miser fort sur les PME et ETI, car si nos grands groupes sont très représentés à l'international, nos PME et ETI ne le sont pas encore assez. Elles sont plus nombreuses aujourd'hui qu'elles ne l'étaient avant la création de la TFE, mais nous pouvons aller encore plus loin, car les PME représentent 95 % des entreprises, mais seulement 13 % de nos exportations en valeur.

E.I. La France est bien positionnée pour attirer des investissements directs étrangers. Pouvez-vous détailler cette politique publique et vos ambitions futures à son sujet ?



© MEAE

BIO EXPRESS

OLIVIER BECHT

Olivier Becht est né en 1976. À l'issue de son cursus à l'ENA (promotion Senghor, 2002), il intègre la magistrature administrative. En 2008 il quitte son poste pour se consacrer à la politique et à l'enseignement. En 2017, il est élu député du Haut-Rhin. En janvier 2020, il prend la présidence de la commission de la Culture, de la Science, de l'Éducation et des Médias de l'Assemblée parlementaire du Conseil de l'Europe. Réélu député en 2022, Olivier Becht est nommé, en juillet 2022, ministre délégué auprès de la ministre de l'Europe et des Affaires étrangères, chargé du Commerce extérieur, de l'Attractivité et des Français de l'étranger.

O.B. / Pour la quatrième année consécutive, en effet, la France est le pays en Europe qui accueille le plus grand nombre de projets d'investissements créateurs d'emplois portés par des entreprises étrangères. Avec 1 259 projets recensés en 2022, la France conserve sa place de leader en la matière, y compris pour l'accueil des projets R&D et de production.

Ce résultat est le fruit des réformes ambitieuses menées depuis 2017 pour transformer et moderniser notre environnement des affaires. C'est aussi le fruit des efforts des Régions et de la Team France Invest – Business France en particulier.

Ce résultat est aussi un marqueur de la confiance des investisseurs internationaux dans la durée envers notre pays. Les projets que nous accueillons contribuent pleinement à notre économie. Ils favorisent la création et le maintien d'emplois et dynamisent nos territoires.

Ce résultat permet aussi de rappeler que les filiales d'entreprises étrangères jouent un rôle crucial dans notre économie – elles contribuent à près du tiers des exportations et à la réindustrialisation de notre pays.

C'est le message que je porte sans relâche depuis un an auprès de tous les investisseurs étrangers que je rencontre, sur notre territoire et dans tous mes déplacements. C'est celui que j'ai tenu, avec l'ensemble de mes collègues du gouvernement, aux dirigeants d'entreprises qui sont venus à Versailles pour le Sommet Choose France, le 15 mai dernier. Une édition record, avec 13 milliards d'euros d'investissement et 8 000 créations d'emplois annoncées !

Notre objectif est donc très clair : rester le pays le plus attractif d'Europe, car l'attractivité est une chance pour nos concitoyens, l'emploi et nos territoires. À cette fin, nous devons accélérer pour maintenir notre attractivité ainsi qu'un cadre compétitif à nos entreprises : accélérer sur l'innovation, sur la réindustrialisation, sur la transition énergétique ou encore sur la formation des talents dont l'économie a besoin. C'est ce que nous faisons avec France 2030 et le projet de loi Industrie verte.

E.I. Vous avez également la charge de la communauté des Français de l'étranger. Comment évolue-t-elle en termes de nombre, de profil ? Quelles sont vos priorités ?

O.B. / Depuis un an, j'ai parcouru près de 40 pays et, partout, je suis allé à la rencontre de nos compatriotes établis dans ces pays. Ces échanges m'ont fortement nourri. Je constate que partout, après quelques années de baisse des effectifs de nos communautés françaises à l'étranger en raison la pandémie, les Français se

réinstallent ! Partout dans le monde, il s'agit de communautés dans l'ensemble jeunes et dynamiques ! Les Français de l'étranger s'intègrent dans le tissu économique de leur pays de résidence lorsqu'ils sont cadres d'entreprises ou plus généralement actifs professionnellement, ce qui favorise des coopérations économiques entre ces pays et la France. Mais les Français de l'étranger, ce sont aussi les élèves et enseignants de notre réseau d'enseignement français, ce sont des étudiants, des volontaires internationaux, des retraités. Ils sont, dans de très nombreux pays, sur tous les continents, les acteurs et les animateurs d'une vie associative et culturelle qui leur permet de maintenir un lien avec la France.

Ce que je constate partout, c'est d'abord que les Français de l'étranger sont dans leur grande majorité des compatriotes heureux et passionnés. Fiers de leurs parcours, de leurs vies, de leurs engagements. Ils sont souvent d'ailleurs le reflet de notre pays hors de nos frontières et en ce sens, participent au rayonnement de la France dans le monde. Je vois ensuite qu'ils ont des attentes et des exigences fortes vis-à-vis de l'État et des actions qu'il engage à leur égard.

Ma mission, mon ambition, qui est avant tout l'ambition collective portée par la Première ministre et l'ensemble du gouvernement, c'est de remplir la feuille de route qui a été fixée pour les Français de l'étranger par le président de la République. Je pourrais développer ici tous nos grands chantiers, mais je ne ferai que les citer, à commencer par le grand enjeu de la dématérialisation, que ce soit celle de l'état civil, des procurations, des certificats de vie. C'est aussi la poursuite de la montée en puissance de France consulaire (une plateforme téléphonique dédiée aux Français de l'étranger pour répondre à toutes leurs questions d'ordre consulaire) ou encore le vote par internet. Mais c'est aussi la résidence de repli, le passe culture ou le passe éducation langue française, sans oublier, bien entendu, le renforcement du réseau de l'enseignement français à l'étranger, souhaité par le président de la République !

E.I. Considérez-vous que la politique commerciale de l'Union européenne se soit suffisamment adaptée aux récentes crises du commerce international (pandémie, tensions géopolitiques, sanctions, inflation, protectionnisme...) ?

O.B. / La France a pu, par le passé, sembler un peu isolée en matière de politique commerciale. Nous portons des concepts forts (autonomie stratégique, développement durable et commerce, etc.) sur lesquels il fallait

Notre objectif est donc très clair : rester le pays le plus attractif d'Europe.



convaincre. Or, les crises – sanitaires, géopolitiques, climatiques – ont servi de révélateur d'un besoin de plus d'Europe, de plus de stratégie, de souveraineté et de prise en compte des enjeux globaux.

Ces « graines », plantées depuis 2017, ont bénéficié de la force de la présidence française de l'Union européenne. Nous en récoltons aujourd'hui les fruits. La nécessité d'un commerce plus durable est bien plus partagé, en témoignent les avancées majeures de l'accord UE-Nouvelle-Zélande, et nous continuons à obtenir des avancées en faveur de la planète.

Le besoin d'une Europe commerciale plus protectrice, moins naïve, qui impose la réciprocité, progresse également : on pousse à mieux utiliser nos instruments de défense commerciale, on a musclé notre boîte à outils pour assurer une équité concurrentielle (réciprocité sur les marchés publics, règlement subventions étrangères) et on se donne les moyens de réagir face aux actes de coercition économique (accord récent sur l'instrument anticoercition). Nous entendons bien amplifier cette dynamique et engager encore davantage nos partenaires européens en ce sens.

E.I. Quel jugement portez-vous sur les nouveaux outils mis en place pour mieux lutter contre la déforestation et le travail forcé ?

O.B. / La Commission a mis sur la table des propositions d'instruments importants pour donner corps à l'ambition d'une politique commerciale plus durable. La France s'en félicite. C'est le cas du règlement zéro-déforestation, qui devrait entrer en vigueur très prochaine-

ment. Lutter contre la déforestation, qui exerce une pression majeure sur la biodiversité et contribue grandement au changement climatique, est une priorité de la France. Ce règlement permettra de mettre fin à la déforestation importée sur plusieurs produits clés et leurs dérivés : le bœuf, l'huile de palme, le soja, le bois, le café et le cacao.

Nous avançons aussi sur d'autres instruments, dont un règlement interdisant la mise sur le marché de produits issus du travail forcé. Ce combat est aussi une priorité de la France, qu'il est indispensable de porter en Européens. Nous veillons à ce que les négociations aboutissent sur un texte ambitieux et opérationnel.

E.I. L'un des volets les plus offensifs de cette politique commerciale consiste à négocier des accords de libre-échange. Quelles sont les priorités françaises dans ce domaine ? Avec quels types d'exigences ?

O.B. / Le gouvernement a œuvré depuis 2017, et en particulier à l'occasion de la présidence française de l'Union européenne l'an dernier, au rééquilibrage et au renforcement de la politique commerciale de l'UE ! Nous l'avons fait avec grande ambition, et je crois pouvoir dire que nous avons obtenu des résultats !

Le gouvernement a trois ambitions en la matière : une politique commerciale fondée sur nos intérêts stratégiques, sur la réciprocité, et qui réponde à nos conditions. Préparer un accord « stratégique », c'est par exemple ce qu'a fait la Nouvelle-Zélande en concluant un accord commercial avec l'UE, afin de réduire sa dépendance au marché chinois. Il nous faut

quant à nous, Européens, assumer cette même démarche, et tirer parti des opportunités que nous offrent les négociations commerciales. Le principe de réciprocité, c'est une façon de dire que nous attendons désormais de nos partenaires commerciaux qu'ils jouent selon les mêmes règles du jeu ! Sur ce point, nous poussons la Commission à négocier des accords équilibrés, qui prennent notamment en compte la situation de nos filières sensibles, en particulier agricoles.

Enfin, nous devons assumer que la politique commerciale se fasse à nos conditions. C'est ce que nous portons notamment en matière de développement durable. L'UE est pionnière en la matière et je suis convaincu que le commerce est un levier formidable pour promouvoir et pousser nos partenaires à accélérer leurs engagements. Nous avons obtenu des avancées importantes avec de nouveaux instruments. Et les accords commerciaux eux-mêmes sont des leviers importants pour engager encore davantage nos partenaires : l'accord UE-Nouvelle-Zélande, qui intègre l'accord de Paris comme élément essentiel de l'accord, et autorise des sanctions en cas de non-respect de la réciprocité en matière de clauses sociales et environnementales, est une référence pour tous nos prochains accords !

E.I. Ces accords une fois négociés et conclus doivent faire l'objet d'une ratification par le Parlement européen et les parlements nationaux. Il s'agit d'un processus long et semé d'embûches, y compris en France où le Sénat n'a toujours pas ratifié l'accord UE-Canada entré en vigueur en 2017. Avez-vous un plan pour préparer ce débat parlementaire et parvenir à une plus grande maturité du Parlement français en matière de contrôle et de ratification des accords de libre-échange ?

O.B. / D'abord, je tiens à souligner que la politique commerciale étant une compétence exclusive de l'Union européenne, l'approbation par le Parlement européen, enceinte démocratique compétente, est bien entendu un passage obligé.

Les parlements nationaux seront saisis le moment venu, lorsque ces accords contiennent des dispositions relevant de compétences partagées entre l'UE et les États membres, comme la coopération politique et la protection des investissements. L'information du Parlement est bien entendu une priorité : c'est pour cela que je suis attaché à échanger fréquemment avec les parlementaires sur le sujet, et à venir rendre compte devant les commissions, notamment en amont de chaque conseil commerce (réunion des ministres du Commerce extérieur de l'Union européenne). ■

Le besoin d'une Europe commerciale plus protectrice, moins naïve, qui impose la réciprocité, progresse.

DÉVELOPPEMENT DURABLE ET COMMERCE INTERNATIONAL, L'UE CONTINUE D'AVANCER



Thomas BRISSET, chef du bureau des règles internationales du commerce et de l'investissement, DG Trésor

Amélie MORZADEC, adjointe au chef du bureau des règles internationales du commerce et de l'investissement, DG Trésor



L'actualité européenne a été particulièrement dense en matière de développement durable dans le domaine du commerce international ces dernières années. L'UE et la France s'activent à l'élaboration d'un cadre commercial multilatéral stable pour la transition écologique, notamment en matière d'ajustement carbone et de lutte contre la déforestation. Amélie Morzadec et Thomas Brisset nous offrent un tour d'horizon de ces nouvelles mesures législatives et commerciales.

Face à une crise climatique et environnementale mondiale sans précédent, l'Union européenne (UE) a pris ses responsabilités et fait le choix d'une réponse ambitieuse. Dès 2020, l'UE a pris, avec le Pacte vert, des mesures pour réduire ses émissions nettes de gaz à effet de serre de 55 % d'ici à 2030 par rapport à 1990 en vue d'atteindre une neutralité nette à l'horizon 2050.

Consciente de l'ampleur de ses ambitions et des conséquences potentielles sur ses partenaires commerciaux, et par ailleurs fondamentalement attachée au multilatéralisme fondé sur les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), l'UE a conçu ces mesures avec la plus grande vigilance. Ainsi, chaque mesure du Pacte vert s'appuie sur des analyses d'impact fondées sur des données scientifiques et complétées par des consultations publiques. Elles visent un objectif strictement environnemental, sont conçues de manière non discriminatoire et se réfèrent à des normes internationales.

Le cadre commercial multilatéral est en effet indispensable pour garantir la stabilité et la prévisibilité des échanges nécessaires à la résilience des chaînes de valeur mondiales et à la transition écologique. Ses règles prémunissent l'Union européenne de pratiques commerciales déloyales, qui ne constituent jamais l'option optimale au plan économique, y

compris au plan environnemental. Sans cadre multilatéral fort, le commerce européen pourrait être soumis à tous types de barrières commerciales et restrictions discriminatoires, alors même que l'UE est plus dépendante de son commerce extérieur que ses principaux partenaires : 41 % de son PIB en dépend, contre 35 % pour la Chine et seulement 23 % pour les États-Unis¹. En outre, 62 % des échanges s'effectuent dans le cadre juridique de l'OMC (le reste étant effectué sur la base d'accords de commerce préférentiels).

Afin qu'il soit pleinement effectif, il est essentiel que le rehaussement des ambitions européennes en matière de durabilité ne se traduise pas, via le commerce international, par des dégradations environnementales plus accentuées dans d'autres régions du monde moins ambitieuses que l'UE au plan environnemental. C'est pour pallier ce risque que l'UE a récemment adopté le mécanisme d'ajustement carbone aux frontières, destiné à ce que les efforts que consentent les industries européennes pour se décarboner ne soient pas minorés par des fuites de carbone. On peut aussi évoquer le règlement européen sur la déforestation, qui vise à interdire la mise sur le marché européen de produits ayant contribué à la déforestation ou à la dégradation des forêts, quelle que soit leur provenance. Ces instruments, qui s'appliqueront aux producteurs européens comme aux producteurs étrangers,

ont une portée globale. En incitant l'ensemble de nos partenaires à produire d'une manière plus vertueuse, ils permettent d'agir en faveur de la transition écologique de la manière la plus efficace possible en leur garantissant un traitement équitable.

D'autres législations adoptées ou en cours d'élaboration poursuivent une logique similaire de « mesures miroir ». C'est le cas notamment du règlement sur les batteries électriques qui contient plusieurs dispositions relatives à la performance environnementale et à l'incorporation de matériaux recyclés dans leur production et du règlement sur l'écoconception pour les produits durables, qui vise à fixer des exigences de durabilité (efficacité énergétique, circularité, réduction globale des incidences environnementales et climatiques) s'appliquant à plusieurs produits de consommation courante mis sur le marché européen, qu'ils soient produits au sein de l'Union européenne ou importés. D'autres mesures – sur les néonicotinoïdes ou l'usage des antibiotiques comme facteurs de croissance – viennent également, dans le domaine agricole, compléter cet ensemble normatif.

L'UE s'implique activement pour que la mise en œuvre de ses instruments soit la plus transparente et coopérative possible à l'égard de ses partenaires. Leur conception prévoit ainsi des périodes transitoires laissant le temps aux entreprises de s'adapter, la mise en place de dialogues réguliers, à la demande des pays tiers et à travers ses accords de commerce.

Afin de maximiser les effets de ces instruments sur la transition écologique mondiale, l'UE comme la France œuvrent également à accompagner leurs partenaires, notamment les

Pour que ces instruments soient réellement efficaces, ils doivent être accompagnés d'une politique industrielle à même de maintenir et d'accompagner le développement d'un appareil productif européen durable et décarboné.

1. Données OCDE et Eurostat, décembre 2022.

plus vulnérables, dans la mise en place de filières durables, plus qualitatives et plus rémunératrices.

À titre d'exemple, l'UE, la Côte d'Ivoire, le Ghana et les industriels du secteur du cacao se sont mis d'accord en juin 2022 sur une alliance pour un cacao durable, avec de nombreux engagements clairs ainsi qu'un financement assorti d'un calendrier et de responsabilités précis. La Côte d'Ivoire et le Ghana fournissent à eux seuls 60 % de la demande européenne de cacao. Structurée autour d'une démarche multi-acteurs, l'Alliance mène un travail d'identification des meilleures pratiques en termes de standards et de mise en conformité avec le règlement déforestation, tant pour les pays producteurs que pour le secteur du cacao. L'initiative pour un cacao durable est soutenue par un vaste programme d'assistance technique européen de 25 millions d'euros, intitulé « Soutien de l'UE au cacao durable », qui a débuté en 2022 en Côte d'Ivoire, au Ghana et au Cameroun (membre observateur).

Cet exemple illustre le but poursuivi par la politique européenne et française d'aide au commerce, qui vise notamment à ce que le renforcement des exigences environnementales et sociales européennes puisse être bénéfique pour ses partenaires commerciaux, au premier rang desquels les pays en développement et les pays les moins développés, en accompagnant, via une assistance technique et financière, leur intégration dans des chaînes de valeur régionales et mondiales durables, de meilleure qualité et plus rentables.

Ainsi, la France a engagé, via son programme de renforcement des capacités commerciales (PRCC), plus de 200 millions d'euros, au cours des deux dernières décennies, afin de soutenir les secteurs traditionnels à fort potentiel de développement dans leur transformation comme leur mise à niveau, et d'accélérer la création d'emplois et de valeur ajoutée locale tout en valorisant les ressources et les savoir-faire des populations bénéficiaires.

Enfin, pour que ces instruments soient réellement efficaces, ils doivent être accompagnés d'une politique industrielle à même de maintenir et d'accompagner le développement d'un appareil productif européen durable et décarboné. Dans ce contexte, la Commission a présenté le 1^{er} février dernier le plan industriel du Pacte vert. Accompagné d'une politique commerciale plus assertive visant à prémunir davantage les producteurs européens des effets des pratiques déloyales et distorsives, les projets de règlement « industrie à zéro émission nette » et « matières premières critiques » qui le déclinent permettront de renforcer la compétitivité des industries européennes dans les secteurs de la transition écologique.

Nos accords commerciaux bilatéraux peuvent et doivent également tenir compte des enjeux climatiques. En effet, l'ampleur des défis du développement durable implique de se doter d'une politique commerciale pleinement cohérente avec ces enjeux, de manière à ce qu'elle constitue un levier efficace pour les résoudre. L'Union européenne a révisé à cet effet en juin 2022 son approche relative à l'intégration de la durabilité dans les accords commerciaux européens.

Outre l'enrichissement des dispositions existantes dans le modèle d'accord européen, notamment en matière de protection du climat, la nouvelle doctrine européenne vise à conditionner, dans les nouveaux accords tel celui conclu avec la Nouvelle-Zélande, l'octroi ou le maintien des préférences commerciales de l'accord au respect de l'accord de Paris et des principes fondamentaux de l'Organisation internationale du travail (OIT), dont la violation persistante pourra faire l'objet, en dernier ressort et après l'avis d'un panel, de sanctions commerciales, qui pourront prendre la forme d'une suspension des concessions commerciales de l'accord. En outre, l'accord de Paris sera élevé au rang d'élément essentiel des futurs accords de commerce de l'UE, ce qui permettrait de suspendre tout ou partie de ceux-ci en cas de violation exceptionnelle de l'accord de Paris.

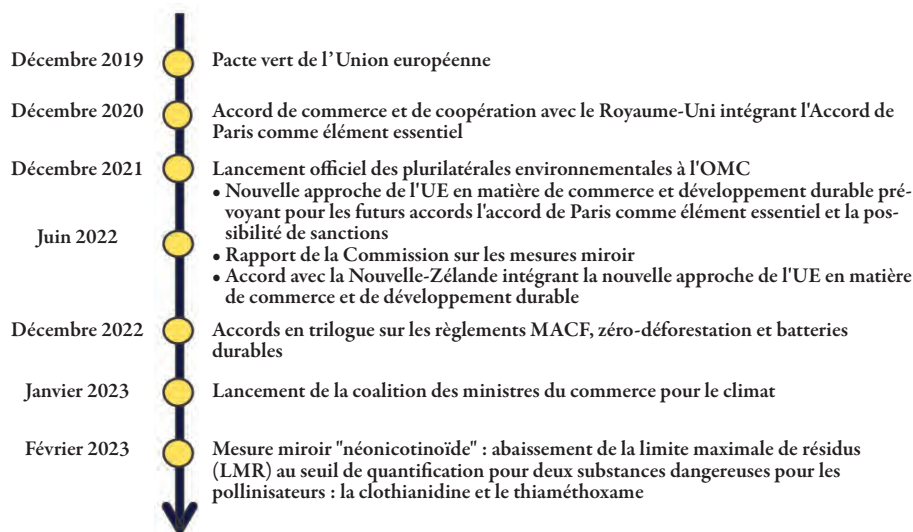
Enfin, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a également un rôle prépondérant à jouer sur ces questions environnementales. Le développement durable, qui figure au cœur de l'accord fondateur de Marrakech, constitue un des buts poursuivis

par l'Organisation. Cet objectif est pleinement reflété dans les règles de celle-ci, qui permettent aux États de renforcer leur ambition en termes de durabilité. Ces règles doivent donc être préservées, mais aussi être renforcées afin de prendre la mesure de défis environnementaux autrement plus complexes qu'en 1994.

Les débats sur l'intégration du développement durable à l'OMC semblent trouver un nouveau souffle au cours des derniers mois. La dernière conférence ministérielle, tenue en juin 2022, a ainsi vu l'organisation aboutir à un accord interdisant les subventions à la pêche néfastes pour le climat et la biodiversité. Au-delà de cette réussite, il est nécessaire de maintenir l'élan autour des initiatives plurilatérales ayant trait à l'environnement lancées fin 2021 (portant sur la durabilité environnementale, sur le commerce des plastiques et sur les subventions aux énergies fossiles), afin d'être en mesure de définir une feuille de route lors de la 13^e conférence ministérielle qui devrait se tenir en février 2024. L'OMC constitue, aussi, une enceinte appropriée pour débattre de la conception de subventions industrielles non distorsives dans le domaine de la transition écologique.

Ici aussi, l'UE n'est pas en reste. Elle a impulsé, début 2023, une coalition des ministres du Commerce pour le climat aux côtés de l'Équateur, de la Nouvelle-Zélande et du Kenya, qui regroupe une cinquantaine de membres. Cette étape d'importance contribuera à faire émerger à l'OMC une stratégie qui réponde pleinement à ces défis. ■

Articuler la politique commerciale de l'UE avec le développement durable - quelques dates clés



L'UE ÉLARGIT SON CHAMP D'ACTION POUR **CONTRÔLER LES SUBVENTIONS ÉTRANGÈRES** VERSÉES AUX ENTREPRISES



Olivier PROST, avocat associé, Gide*

Le temps des subventions étrangères abusives dans les opérations d'acquisition au sein de l'UE est-il révolu ? Avec l'entrée en vigueur en début d'année du Règlement relatif aux subventions étrangères faussant le marché intérieur, Bruxelles vient de combler une lacune de son arsenal légal. Un texte auquel les entreprises européennes devront s'intéresser de près, car si les contributions financières versées dans le cadre des plus grosses opérations sont la principale cible de la Commission, elle s'est aussi réservée la possibilité de vérifier la légalité de toute subvention étrangère versée à une entreprise de l'UE.

La Commission européenne est célèbre pour son contrôle des aides publiques accordées par les États membres. Elle est aussi connue pour son contrôle des subventions accordées par des gouvernements étrangers dans le domaine des marchandises. En revanche, aucune règle européenne ne contrôlait les subventions étrangères qui mènent à des surenchères lors d'opérations d'acquisition, à du dumping pour remporter des appels d'offres ou, de manière plus générale, à fausser la concurrence dans d'autres domaines, par exemple le secteur de la fourniture de services.

Avec le règlement sur les subventions étrangères¹ (FSR), entré en vigueur le 12 janvier 2023, ce temps est révolu. Les entreprises doivent s'y intéresser, soit pour cartographier les subventions étrangères qu'elles ont pu recevoir, et le cas échéant les porter à la connaissance de la Commission européenne, soit pour identifier les situations où elles subissent un impact négatif du fait de ces subventions.

De quelles subventions étrangères parle-t-on ?

La définition de la subvention qui a été retenue est un copié-collé presque à l'identique du texte de l'accord de l'OMC sur les subventions. De ce fait, elle englobe un champ extrêmement étendu, qui couvre autant les transferts que l'absence de perception de fonds publics. Ces subventions peuvent être distribuées tant par des gouvernements centraux, des échelons locaux ou des entités privées dont les actions peuvent être attribuées à un État étranger.

Quelles conséquences pour les entreprises ?

Les entreprises européennes engagées dans un processus d'acquisition au sens large ont l'obligation de notifier les contributions financières qu'elles reçoivent (ce qui recouvre un domaine plus large que la « subvention » *stricto sensu*, dont la qualification revient à la Commission). Il en va de même pour les marchés publics. Au demeurant, un bémol important a été apporté : seules les opérations de grande envergure sont concernées par ces obligations de notification, compte tenu des seuils élevés. Plus précisément, pour relever du volet « acquisition », le chiffre d'affaires européen doit s'établir au minimum à 500 millions d'euros et les contributions financières étrangères cumulées atteindre les 50 millions d'euros au cours des trois dernières années. Sous le volet « marchés publics », les seuils ont été placés à 250 millions d'euros pour la valeur contractuelle du marché (125 millions d'euros par lot, si le marché public est divisé en lots) et à 4 millions d'euros pour les contributions financières étrangères par pays tiers, ces sommes devant avoir été perçues là encore au cours des trois dernières années.

En dehors des acquisitions et des marchés publics, le nouveau règlement de l'UE prévoit une troisième voie qui autorise la Commission à lancer des enquêtes *ex officio* (souvent suite à des « plaintes » informelles déposées par des entreprises) pour apprécier la légalité de subventions étrangères accordées aux entreprises européennes. Sur ce point, aucun seuil n'a été prévu.

Le défaut de notification et/ou l'octroi de subventions étrangères faussant la concurrence

européenne peuvent conduire à des sanctions sévères (interdiction, amende, engagement...).

Quand le règlement sera-t-il applicable ?

Le volet *ex officio* sera applicable à partir du 12 juillet 2023. Les obligations de notification ne le seront, pour leur part, que trois mois plus tard, soit le 12 octobre 2023. La Commission doit encore publier les règlements d'application, pour une date qui reste incertaine (le 1^{er} trimestre 2023 a été mentionné). Les lignes directrices ne seront, quant à elles, pas publiées avant un an ou deux, selon les dires de la commissaire à la Concurrence, Margrethe Vestager.

À noter que pour les enquêtes *ex officio*, la Commission ne pourra engager d'investigations que sur les subventions étrangères de moins de dix ans.

Qu'en penser à ce stade ?

Les entreprises européennes n'ont d'autre choix que de se préparer à l'entrée en vigueur du nouveau règlement. Le texte affiche son ambition. La mise en place de seuils suggère que la Commission souhaite se concentrer sur les « dossiers majeurs ». L'articulation avec le règlement européen sur les subventions étrangères dans le domaine des marchandises sera un autre sujet de préoccupation, notamment lorsque des marchés publics sont impliqués.

Une chose est néanmoins certaine à propos des subventions étrangères, qu'elles en bénéficient ou en subissent les conséquences, les entreprises ne peuvent rester indifférentes à ce nouveau règlement européen. ■

* L'auteur remercie Arnaud Van de Putte, avocat, Gide Bruxelles.

1. Règlement (UE) 2022/2560 du Parlement européen et du Conseil du 14 décembre 2022 relatif aux subventions étrangères faussant le marché intérieur, OJ L 330, 23 décembre 2022, pp. 1-45 (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX:32022R2560>).

UN MONDE EN FRAGMENTATION

LA MONDIALISATION N'EST PAS RÉVOLUE, ELLE ÉVOLUE



Mélanie LALOU, ICC lead economist

Depuis le tournant des années 2020, le monde est soumis à des forces qui favorisent la fragmentation et le découplage des économies. Le commerce international, s'il est toujours en expansion, n'en subit pas moins les chocs qui en résultent. Pour aider décideurs et entreprises à mieux évaluer les risques qui se présentent, ICC vient de publier un rapport fourni sur les tendances de cette évolution de la mondialisation. Mélanie Laloum, économiste principale à ICC et spécialiste du commerce international, des migrations et de la politique fiscale, nous en dévoile les principales conclusions.

Le rapport de 2023 de la CCI «Un monde en fragmentation¹» analyse les dernières tendances du commerce international et présente des prévisions pour 2023. Il examine aussi les différentes formes de fragmentation économique – dans des domaines tels que le commerce international, l'économie numérique, la dette, les systèmes de paiement – et suggère que ce phénomène s'accélère. En donnant un aperçu, le rapport vise à aider les entreprises et les décideurs politiques à comprendre et à anticiper les risques qui y sont associés.

Quels chocs ont impacté le commerce en 2022 ?

- Le commerce international a rebondi en 2022, mais la guerre en Ukraine, les restrictions liées au Covid-19, une inflation élevée persistante et un ralentissement de l'économie mondiale ont créé des perturbations.
- Malgré des inquiétudes croissantes, la mondialisation n'est pas révolue, elle évolue.

Dans un contexte de croissance économique plus faible et d'inflation élevée, le commerce mondial devrait effectivement ralentir en 2023.

On constate des politiques de découplage entre la Chine et les États-Unis, mais aussi entre la Russie et les pays occidentaux (fig. 1). Cela pourrait réduire considérablement les bénéfices de la mondialisation.

Quelles prévisions pour le commerce international en 2023 ?

- Un ralentissement du commerce international est prévu en 2023. Dans un contexte de croissance économique plus faible et d'inflation élevée, le commerce mondial devrait effectivement ralentir en 2023. Le resserrement des conditions monétaires fera pression sur les gouvernements et les entreprises très endettés, en amplifiant les vulnérabilités et en

décourageant les investissements et les flux commerciaux.

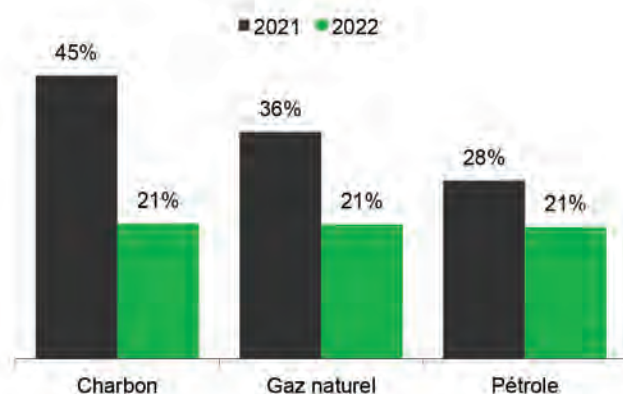
- **Le découplage des États-Unis et la Chine poursuivra dans certains secteurs.** Malgré une augmentation des importations américaines en provenance de Chine en 2022, la part relative de la Chine dans les importations totales, les investissements directs étrangers et les collaborations scientifiques mettent en évidence un découplage des deux économies. La rivalité entre les États-Unis et la Chine limitera le commerce des marchandises et pourrait alimenter les pressions inflationnistes aux États-Unis.

- **L'Europe continuera à réduire sa dépendance à l'égard de la Russie en 2023 pour atteindre ses objectifs énergétiques et climatiques.** La guerre en Ukraine a contraint les pays européens à réduire leur dépendance au charbon, au gaz naturel et au pétrole russes en 2022. Dans un contexte de prix élevés des énergies fossiles, les investissements mondiaux dans les énergies propres continueront d'augmenter et la capacité renouvelable devrait presque doubler dans les cinq prochaines années.

- **La demande de services, en particulier les voyages et les transports, devrait augmenter en 2023.** En raison de l'assouplissement de la politique chinoise zéro Covid et d'un dollar américain fort, le tourisme devrait croître à un rythme soutenu en 2023.

- **L'agilité des chaînes d'approvisionnement sera essentielle en 2023.** Les entreprises continueront de s'adapter à un environnement

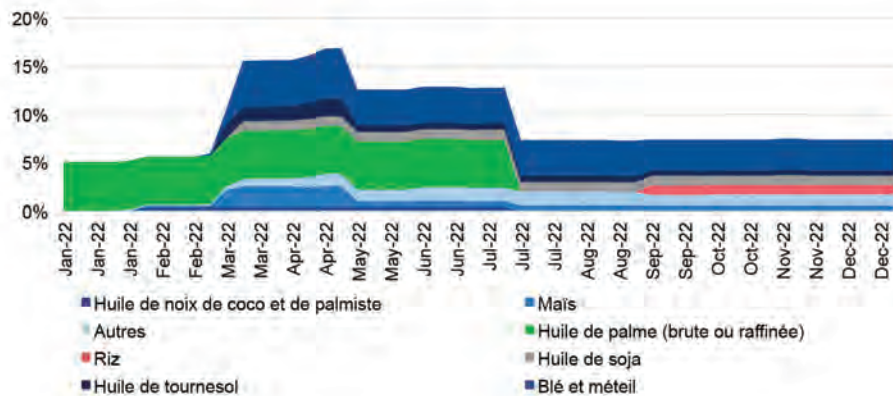
Fig. 1 : Part de la Russie dans les importations de l'UE, en %.



Source : Eurostat, International Trade in Goods (DS-045409), accédé en mars 2023

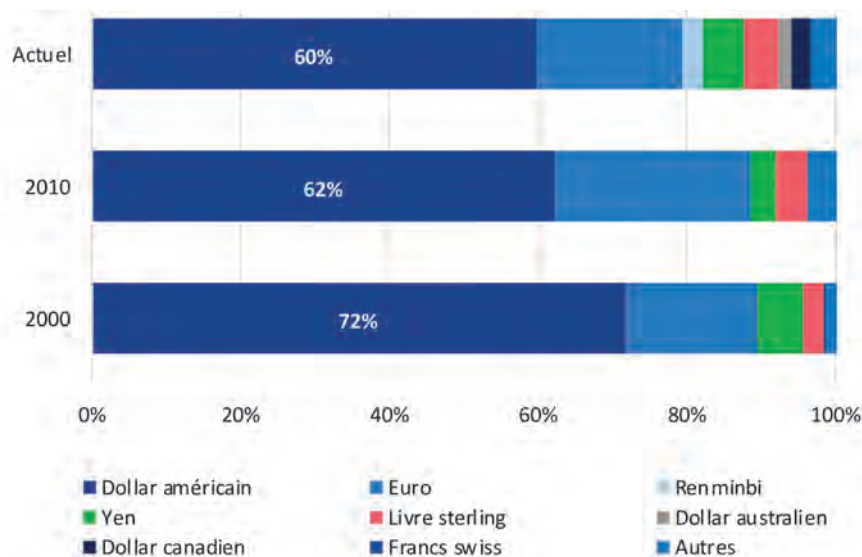
1. "ICC 2023 Trade Report: A Fragmenting World", <https://iccwbo.org/news-publications/policies-reports/icc-2023-trade-report-a-fragmenting-world/> - :text=The ICC 2023 Trade Report,suggests that fragmentation is accelerating..

Fig. 2 : Restrictions à l'exportation de denrées alimentaires en 2022, en % des exportations mondiales de denrées alimentaires (base calorique)



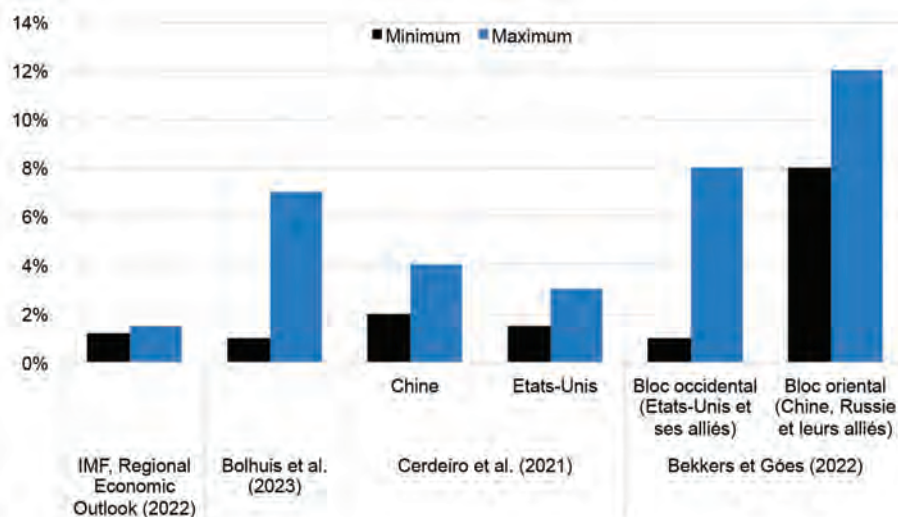
Source : Glauber et al., Les restrictions à l'exportation de produits alimentaires se sont assouplies à mesure que la guerre russo-ukrainienne se poursuit, mais des inquiétudes subsistent pour les principaux produits de base, 2023

Fig. 3 : Composition des réserves de change, en %



Source : IMF, World Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (2023)

Fig. 4 : Perte de PIB sur le long-terme liée à la fragmentation, en % du PIB mondial



Source : IMF, Regional Economic Outlook for Asia and Pacific (2022) ; Bolhuis et al., Fragmentation in Global Trade : Accounting for Commodities (2023) ; Cerdeiro et al., Sizing up the effects of technological decoupling (2021) ; Bekkers and Góes, The impact of geopolitical conflicts on trade, growth, and innovation (2022)

incertain et volatile en ajustant leurs inventaires et en diversifiant leurs fournisseurs. Les entreprises poursuivront leurs arbitrages entre les chaînes d'approvisionnement mondiales et locales.

La fragmentation est-elle en train de s'accélérer ? Quels sont les risques ?

- L'augmentation des subventions, des contrôles à l'exportation et des restrictions à l'investissement contribue à la fragmentation des échanges mondiaux (fig. 2). Le nombre de mesures commerciales restrictives a considérablement augmenté depuis la pandémie, signe d'une montée du protectionnisme. De nombreux pays se font concurrence pour subventionner l'industrie verte et restreindre les flux de biens et de capitaux.

- La fragmentation digitale est à la fois le moteur et le reflet des tensions géopolitiques. La technologie est davantage nationalisée et militarisée pour assurer la sécurité nationale ou l'autonomie stratégique. De la même manière, le renforcement des réglementations sur le stockage, l'utilisation, le transfert et la modération du contenu des données pourrait freiner la croissance du commerce digital. Sans coopération internationale, la souveraineté numérique pourrait menacer de «casser Internet».

- La fragmentation de la dette pourrait conduire à une crise de la dette. Les tensions géopolitiques entravent les négociations de restructuration de la dette. Dans un contexte de resserrement monétaire, des négociations prolongées pourraient accroître les vulnérabilités de la dette de nombreux pays en développement. L'absence d'accord risquerait d'entraîner une autre décennie perdue pour plusieurs économies en détresse.

- La fragmentation des paiements pourrait accroître l'instabilité et éroder le rôle du dollar américain (fig. 3). Bien que le dollar américain reste la principale monnaie, son rôle s'érode. Le manque d'interopérabilité, de réglementation et de coopération pour les systèmes de paiement pourrait accroître le risque de fragmentation et conduire à davantage d'instabilité financière.

- Le coût de la fragmentation pourrait aller de 1,2 à 12 % du PIB mondial (fig. 4). La fragmentation commerciale et technologique peut affecter la croissance mondiale en réduisant les flux commerciaux, en créant une mauvaise répartition sectorielle et en entravant la diffusion des connaissances à l'étranger. Les économies émergentes et en développement supporteront le poids des pertes économiques. ■

TOWARDS AN AMBITIOUS AND EFFECTIVE UN TREATY ON PLASTIC

THE CRITICAL ROLE OF BUSINESS



Sandra HANNI, Global Policy Lead - Climate, ICC

Sophie TALARICO, Policy Advisor - Sustainability, ICC



The International Chamber of Commerce (ICC) – as Permanent Observer to the UN General Assembly and United Nations (UN) Framework Convention on Climate Change Focal Point for Business and Industry – applauded the landmark decision in 2022 to develop an international legally binding instrument to end plastic pollution. ICC is committed to working with all countries and stakeholders towards an ambitious, effective, and workable agreement by 2024.

According to the OECD Global Plastics Outlook (June 2022), the annual production of plastics globally has doubled since 2000 – from which only 9% was successfully recycled and 22% mismanaged – and the amount of plastic waste produced globally is on track to almost triple by 2060.

Plastic pollution is a global problem and constitutes a critical element of the triple planetary crisis: climate change, nature and biodiversity loss; and pollution. Addressing the pollution crisis requires international cooperation, including through innovation, better product design, and developing environmentally friendly alternatives, as well as efforts to improve waste management and increase recycling.

In March 2022, after several years of intense discussions within the United Nations (UN), the concerted attention around the plastic pollution crisis culminated in the adoption of a historic resolution by the UN Environment Assembly (UNEA) – the world's highest-level decision-making body on the environment – to develop an international legally binding instrument (ILBI) on plastic pollution by 2024.

Critical path issues towards an ILBI

The landmark resolution (5/14) “End plastic pollution: towards an international legally binding instrument” adopted by 175 countries, including the US and China, last year marked an important first step and set the basis for critical negotiations.

The resolution established an intergovernmental Negotiating Committee (INC) to develop the ILBI that began its work in the second half of 2022 with the ambition of completing it by the end of 2024, followed by a conference of plenipotentiaries.

The INC is expected to develop an ILBI that could include both binding and voluntary approaches, based on a comprehensive approach that addresses the full lifecycle of plastic and could include different provisions, *inter alia*, to promote national action plans, enhanced international collaboration, capacity building, financial and technical support, scientific and technical cooperation as well as to encourage action by all stakeholders, including the private sector.

The resolution also recognises the importance of close cooperation and coordination with all relevant stakeholders in developing the ILBI and explicitly mentions the private sector.

The first session of the INC, which took place in Uruguay in November 2022, saw difficult procedural and substantive discussions on the objective and scope and the structure of the instrument. The meeting also saw the emergence of two groups of countries: a formalised “high ambition” group that is advocating for a top-down approach looking at the full lifecycle of plastics and a rather unofficial camp that would like to see a focus on national action plans, voluntary approaches and end of life and recycling.

The second session of the INC was held in Paris, from 29 May to 2 June 2023. Following protracted exchanges on procedural matters in the first couple of days, the committee was able to move into more substantive discussions to consider a document developed by the INC Secretariat with potential options for elements for the agreement, including for the scope and objective and substantive provisions on core obligations, control measures, and means of implementation. At the end of the session, delegates requested the INC Secretariat to prepare a “zero draft” of the new treaty to address plastic pollution, for consideration at the third

session of the committee, which will take place later this year in Kenya.

ICC's key role in the process

The global business community acknowledges the importance and urgency of tackling the critical issue of plastic pollution. Companies are already taking action to address the pollution crisis but much more needs to be done to leverage and amplify the energy, capabilities and expertise of the business community and scale up its actions as a driver for positive change.

An ambitious, effective and workable treaty on plastics pollution – that provides a clear international regulatory framework – will be essential to guide and accelerate businesses' action and ambition.

ICC has been actively engaged from the onset of the process last year. Recognising that significant implications are expected for businesses, ICC has a unique role to bring a geographical mix of companies from across the entire plastics value chain to provide knowledge and expertise.

Through a new working group on plastics pollution established last year ICC engages the global business community in the process and provides technical expertise, best practices and approaches to the discussions that reflect the experience of the global business community – including small and medium sized companies, particularly from developing countries.

ICC stands ready to support governments in their endeavor over the coming years and will continue to contribute actively to upcoming discussions, working with other business associations and initiatives, such as the “Business Coalition for a Global Plastics Treaty” to help secure an ambitious outcome in 2024. ■

CNUDCI, CINQUANTE ANS DE TRAVAUX POUR UN COMMERCE ÉLECTRONIQUE NORMALISÉ ET SÉCURISÉ



Luca CASTELLANI, juriste, CNUDCI



Benjamin HÉRISSET, juriste, CNUDCI

La CNUDCI (Commission des Nations unies pour le droit commercial international) oeuvre à l'harmonisation et à la modernisation du cadre juridique du commerce au niveau global. Depuis les années 1990, elle a adopté plusieurs textes fondateurs pour la numérisation du commerce, en particulier la Loi type sur les documents transférables électroniques (2017), dont la Chambre de commerce internationale soutient la mise en oeuvre auprès des États.

Luca Castellani et Benjamin Hérisset, juristes au secrétariat de la CNUDCI, nous présentent quelques textes majeurs de la CNUDCI, ainsi que ses projets futurs sur le commerce électronique.

Créée en 1966 par une résolution de l'Assemblée générale des Nations unies, la Commission des Nations unies pour le droit commercial international (CNUDCI) s'est rapidement imposée comme le principal organe juridique du système onusien dans le domaine du droit des affaires. Forte de son mandat sur l'harmonisation et la modernisation des règles du commerce international, la CNUDCI a entamé son activité sur le commerce électronique dans les années 1990, dans le prolongement de ses travaux sur les paiements internationaux, qui comportaient déjà une forte dimension technologique.

À ce jour, les textes « historiques » de la CNUDCI sur le commerce électronique, qui visent à permettre et faciliter la conduite d'activités commerciales par des moyens électroniques, ont déjà été adoptés par plus de 100 États.

Ils font désormais figure de standards au niveau global, repris dans plusieurs accords de libre-échange².

Les travaux plus récents et ceux en cours, orientés vers les mutations de l'économie numérique, accompagnent les acteurs du secteur privé désireux de bénéficier d'un cadre juridique sécurisé pour l'utilisation de documents transférables électroniques (DTE) et de services de confiance dans leurs opérations de commerce international, mais également dans l'intégration de nouveaux outils tels que l'intelligence artificielle et les registres distribués.

Les textes historiques : commerce et signatures électroniques

La Loi type de la CNUDCI sur le commerce électronique, adoptée en 1996, établit des règles portant sur la formation et la validité des contrats conclus par voie électronique, l'attribution des messages de données, l'accusé de réception et la détermination du moment et du lieu d'expédition et de réception des messages de données. Pour la première fois, un texte législatif adoptait les principes fondamentaux de non-discrimination, de neutralité technologique et d'équivalence fonctionnelle, autant d'éléments qui ont contribué au développement du commerce électronique. La question de la neutralité technologique, en particulier, demeure d'actualité au moment où les pays et groupes régionaux développent des solutions techniques divergentes et où les progrès du numérique ne semblent pas connaître de répit. En 2001, la Loi type de la CNUDCI sur les signatures électroniques a étendu ces principes aux méthodes d'authentification, en établissant des critères de fiabilité technique pour garantir l'équivalence entre signatures électroniques et manuscrites. La Convention des Nations unies sur l'utilisation des communications électroniques dans les contrats internationaux, adoptée en 2005 et entrée en vigueur en 2013, complète ce cadre juridique en l'appliquant aux communications électroniques échangées dans le commerce international, sous une forme plus contraignante puisque à valeur de traité international. Ses dispositions s'appliquent directement dans les États parties et adaptent également

certaines règles de forme prévues dans des traités incontournables du droit commercial international – tels que la Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères et la Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises – afin de garantir leur efficacité dans le contexte numérique.

Les textes plus récents : les documents transférables électroniques et la gestion de l'identité et des services de confiance

Avec un sens de l'anticipation qu'il convient de souligner, la CNUDCI s'est lancée dans des travaux ayant une résonance plus large que le commerce électronique *stricto sensu*.

Consciente de l'importance croissante des échanges numériques et du potentiel offert par le commerce sans papier, la CNUDCI a adopté en 2017 la Loi type sur les documents transférables électroniques³, qui vise à favoriser l'utilisation numérique de documents commerciaux renfermant un droit ou une obligation, et échangés traditionnellement sous forme papier (connaissements, lettres de change, billets à ordre, récépissés et warrants, bordereaux de cession de créances professionnelles, crédits documentaires, etc.). La pandémie de Covid-19, avec les mesures de distanciation sociale imposées par les États, a donné un coup d'accélérateur à ce texte, dont les dispositions favorisent la circulation de ces documents sans aucun contact physique. Rapidement, les autres avantages qu'offre la dématérialisation des documents commerciaux

1. Les opinions émises ci-dessous n'engagent que leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'Organisation des Nations Unies.

2. Voir par exemple le Partenariat économique régional global, en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2022 en Asie, plus particulièrement son chapitre 12 sur le commerce électronique.

3. Nous vous invitons à consulter les précédents numéros d'Echanges Internationaux à ce sujet.

se sont imposés aux acteurs de la logistique, du transport maritime, de la banque et du Trade Finance : réduction du temps nécessaire à la transaction, réduction des coûts liés à la conformité et au crédit, meilleure gouvernance des échanges commerciaux internationaux, utilisation possible des données pour améliorer les process...

En réponse à la perturbation des chaînes de valeur et des circuits d'approvisionnement qu'a entraînée la pandémie, le soutien des États à une large diffusion de la Loi type sur les DTE a signé la sortie de la crise sanitaire. Les gouvernements des États du G7 ont notamment adopté deux déclarations successives endossant les principes qu'elle contient dans le but de favoriser son incorporation dans le monde entier à un niveau le plus large possible, en y ajoutant la promesse d'un soutien technique et financier aux pays les moins développés pour ce faire⁴. Au sein du G7, l'Allemagne et les États-Unis possèdent des législations basées sur les principes contenus dans la Loi type sur les DTE de la CNUDCI, applicables à des titres transférables spécifiques, et le Royaume-Uni finalise une loi qui s'en inspire très largement. La France, de son côté, a mis en place un groupe de réflexion confié à Paris Europlace pour préparer son intégration dans le droit français – une procédure qui pourrait être lancée dans le courant de 2023⁵. En Asie, Singapour l'a intégrée dans son droit interne dès 2021 pour soutenir sa plateforme nationale de gestion des échanges commerciaux Trade Trust⁶. La cité-État a également inclus une référence au texte onusien dans les accords de libre-échange conclus ou révisés récemment avec des partenaires comme le Royaume-Uni, l'Australie, le Chili et la Nouvelle-Zélande.

La Chambre de commerce internationale au rendez-vous

En ce qui concerne le soutien du secteur privé, il convient de souligner que le principal organe représentatif des entreprises au niveau global, la Chambre de commerce internationale, a lancé la « Digital Standard Initiative » qui vise à promouvoir la Loi type sur les DTE auprès des États, en lien avec les comités nationaux ICC, et à accélérer la transition du monde des affaires internationales vers un commerce intégralement sans papier⁷.

Au-delà de cette avancée majeure que constitue la Loi type sur les DTE, la CNUDCI a conti-

Au sein du G7, l'Allemagne et les États-Unis possèdent des législations basées sur les principes contenus dans la Loi type sur les DTE de la CNUDCI, applicables à des titres transférables spécifiques, et le Royaume-Uni finalise une loi qui s'en inspire très largement.

nué d'agir sur l'élaboration d'un cadre juridique modernisé et harmonisé pour l'économie numérique à l'occasion de ses travaux concernant la Loi type sur l'utilisation et la reconnaissance internationale de la gestion de l'identité et des services de confiance adoptée en 2022⁸. À cet égard, la CNUDCI a établi le constat suivant : les activités commerciales en ligne reposent sur la confiance dans l'environnement électronique en place, dont la capacité à identifier chaque partie de manière fiable constitue l'un des aspects primordiaux. La grande diversité des systèmes de gestion de l'identité existants à l'heure actuelle entrave le développement du commerce international quand aucune mesure ne permet leur interopérabilité, sur le plan juridique à tout le moins. C'est cette interopérabilité juridique que souhaite favoriser la dernière-née des lois types de la CNUDCI, grâce aux facilités qu'offrent ses dispositions pour la croissance des plateformes et des gestionnaires de services de confiance dans les pays qui l'intégreront dans leur législation.

Les travaux en cours sur l'intelligence artificielle et les contrats automatisés

En outre, la CNUDCI s'est lancée en 2022 dans une réflexion sur l'utilisation de l'intelligence artificielle et de l'automatisation dans les contrats, qui se poursuivra prochainement par l'étude des questions juridiques posées par l'usage de la technologie des registres distribués (blockchain) dans le commerce international⁹. Alors que le niveau de développement entre les différents pays et continents sur ces questions demeure très inégal, la participation inclusive des États permise par le processus de négociation et de décision en cours à la CNUDCI se présente comme un excellent moyen de parvenir à la définition d'un cadre juridique équilibré, utilisable par tous les États et favorisant la prise d'initiatives par les entreprises de la Tech dans le monde entier. ■

CNUDCI : une production réglementaire marquante

1958	Convention de New York sur l'arbitrage international
1980	Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises
1985	Loi type sur l'arbitrage commercial international (amendée en 2006)
1992	Loi type sur les virements internationaux
1996	Loi type sur le commerce électronique
2005	Convention sur l'utilisation de communications électroniques dans les contrats internationaux
2008	Convention sur le contrat de transport international de marchandises effectué entièrement ou partiellement par mer (Règles de Rotterdam)
2013	Reconnaître et prévenir la fraude commerciale : indicateurs (texte explicatif)
2014	Convention de Maurice sur la transparence dans l'arbitrage entre investisseurs et États fondé sur des traités (New York 2014)
2017	Loi type sur les documents transférables électroniques
2019	Aide-mémoire sur les principales questions liées aux contrats d'informatique en nuage

4. « G7 Digital and Technology – Ministerial declaration », 28 avril 2021, gov.uk ; <https://www.g7germany.de/g7-en/g7-documents>.

5. « Lancement d'une mission confiée à Paris Europlace pour accélérer la digitalisation des activités de financement du commerce international », 8 nov. 2022, presse.economie.gouv.fr. Voir également le Livre Blanc 2022 sur les défis et opportunités de la digitalisation du commerce international, ICC France..

6. Infocomm Media Development Authority et Douane de Singapour, « TradeTrust ou comment accélérer la numérisation du commerce international » mag.wcoomd.org.

7. The ICC Digital Standards Initiative.

8. Le texte final n'est pour l'heure disponible qu'en anglais : <https://uncitral.un.org/en/mlit>.

9. Groupe de travail IV: Commerce électronique, https://uncitral.un.org/fr/working_groups/4/electronic_commerce.

DIGITALISATION ET PROTECTIONNISME, LES DÉFIS DES SUPPLY CHAINS



Laurent LIVOLSI, professeur des Universités, directeur du CRET-LOG, co-directeur de la chaire Supply Chain Management & Prestation de Services Logistiques, université d'Aix-Marseille

L'évolution du contexte géopolitique mondial accentue la pression sur les chaînes d'approvisionnement des acteurs du commerce international. Les tentations protectionnistes apparaissent de toutes parts, dans le sillage du réveil des enjeux de souveraineté. Dans les transformations à venir, les entreprises devront continuer à porter la voix du libre-échange et prôner l'ouverture des économies.

La crise sanitaire ou la guerre en Ukraine ont fait prendre conscience des enjeux de sécurisation des approvisionnements, pour les entreprises comme pour les États. Les récentes pénuries de masques ou de médicaments ont illustré la vulnérabilité des supply chains pharmaceutiques. De la même façon, les tensions sur l'énergie, la métallurgie ou encore les céréales, consécutives à la guerre en Ukraine et aux mesures de rétorsion économiques, ont eu des répercussions importantes en termes de fiabilisation des approvisionnements et d'inflation pour l'ensemble des acteurs.

Face à ces crises, les entreprises se retrouvent dans la nécessité de transformer leur supply chain. La stratégie achat «Chine Plus One», qui visait à rechercher de nouveaux fournisseurs afin de se prémunir contre la politique zéro Covid de Pékin, s'est ainsi poursuivie par une réflexion globale sur la sécurisation des achats/approvisionnements. Désormais, la transformation des supply chains concerne aussi la relocalisation et à la réintégration de certaines activités industrielles ayant été délocalisées ou externalisées.

Ces crises ont favorisé un changement de doctrine dans le management des supply chains, avec la réintégration d'activités, quand les modèles sans actifs étaient privilégiés suite aux crises financières, et le retour des stocks, pour assurer la continuité des activités mises à mal par la politique du «juste-à-temps». Dans ce processus de transformation de leur supply chain, les entreprises doivent par ailleurs intégrer les défis du développement durable et de la transition énergétique, ainsi que ceux liés à la digitalisation de leurs activités. La guerre en Ukraine a accentué les tensions géopolitiques, qui apparaissent comme un nouveau défi pour les entreprises, et leur rappelle qu'elles ont une nationalité.

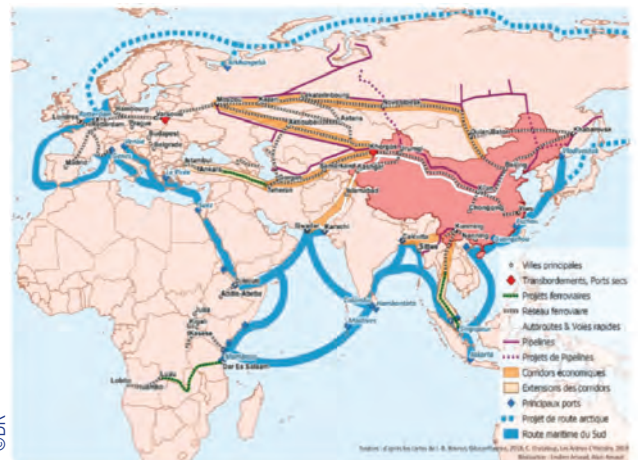
Ces tensions géopolitiques s'inscrivent plus globalement dans ce que l'administration Biden qualifie de guerre économique avec la Chine. La «Belt and Road Initiative»

chinoise, dont la carte ci-dessous rappelle la dimension mondiale, ambitionne de proposer une mondialisation plus équilibrée. Si les investissements dans les infrastructures et leur exploitation en sont la partie la plus visible (1 300 milliards de dollars de budget), cette stratégie s'accompagne également d'un processus de désinstitutionnalisation pour réinstitutionnaliser des instances du commerce mondial qui doit faire émerger un nouvel ordre économique favorisant un leadership chinois de plus en plus assumé. Côté américain, si des mesures protectionnistes ont été activées, comme le retour des traditionnels droits de douane visant les produits fabriqués en Chine, l'«Inflation Reduction Act» permet d'envisager une riposte d'une tout autre nature. Destinée à favoriser les investissements pour le climat et la santé, avec un budget de 400 milliards de dollars, cette politique s'appuie sur des conditions restrictives qui incitent les entreprises à investir sur le sol américain, mais aussi à privilégier l'achat de composants ou de matières premières à des entreprises américaines plutôt que chinoises, même si elles produisent sur le sol américain. Bien qu'elle vise en priorité la Chine, il est à craindre que cette politique ait des conséquences négatives pour les entreprises européennes et mobilise les gouvernants pour en atténuer les effets.

Depuis décembre 2021, l'Union européenne dispose cependant de sa propre stratégie, avec la «Global Gateway», dotée de 300 milliards d'euros, pour fiabiliser les approvisionnements et améliorer les connexions avec les pays candidats à l'intégration, mais aussi avec l'Afrique et l'Indo-Pacifique dans le respect des valeurs de l'Union. La zone indopacifique, qui fait l'objet de beaucoup d'attention de la part de la Chine, des États-Unis et de l'Union

européenne, n'est pas non plus exempte d'initiatives. Le Japon et l'Inde ont, dès 2016, développé une stratégie («Free and Open Indo-Pacific Strategy») fondée sur une diplomatie d'infrastructures logistiques permettant d'intensifier et d'améliorer les échanges, pimentée d'un peu de nationalisme côté indien. Pour les entreprises, la transformation de leur supply chain s'inscrit donc entre souveraineté nationale, tentations protectionnistes et, forcément, risques de distorsions concurrentielles. Non seulement, leur nationalité est réaffirmée, mais elles sont invitées à développer des supply chains davantage fondées sur du «friendshoring» en lien avec les stratégies nationales. Pour autant, il serait réducteur (et risqué) de ne voir les entreprises que comme des soldats de cette guerre économique. Leur rôle est central dans la structuration des nouvelles routes du commerce et l'institutionnalisation des organisations caractéristiques de la nouvelle mondialisation qui est en train d'émerger. Malgré les difficultés (et les tentations parfois), il est de leur responsabilité de toujours affirmer et défendre le libre-échange et l'interpénétration des économies, qui protègent de la guerre et permettent d'affronter collectivement les défis... dont celui des inégalités liées au libre-échange ! ■

Les « nouvelles routes de la soie » de la Chine



SOGET, DES RÉPONSES INNOVANTES POUR FACILITER LA DIGITALISATION



Olivier JEAN-DEGAUCHY, consultant, Soget SA

Le transport international de marchandises répond à des obligations réglementaires et déclaratives impliquant à chaque étape une quarantaine de documents et une moyenne de 200 échanges. Soget, forte de son expérience dans les places aéroportuaires du monde entier, a développé plusieurs solutions numériques pour renforcer l'efficacité des flux physiques et améliorer la sécurité réglementaire.

Le transport d'une marchandise d'un point A à un point B doit se faire en respectant scrupuleusement les obligations réglementaires et déclaratives, il engage en moyenne une vingtaine de parties prenantes publiques et privées. À chaque étape de son voyage, toute marchandise manutentionnée doit être déclarée, annoncée, autorisée, contrôlée, certifiée tout comme les parties prenantes, et chaque étape provoque la création et la diffusion d'une quarantaine de documents et en moyenne 200 échanges. Certains documents et données identiques doivent être transmis à plusieurs opérateurs distincts.

Raccourcir les délais au passage des frontières

La compétitivité du commerce extérieur repose sur la capacité de tout l'écosystème logistique français à raccourcir les délais de traitement du passage des marchandises tout en respectant les réglementations en vigueur. Naturellement, investir dans des infrastructures performantes pour équiper les ports, les aéroports et le territoire est nécessaire.

Soget a été créée en 1983, avec l'ambition de répondre aux attentes des acteurs et de renforcer l'efficacité du traitement des flux physiques grâce à des outils numériques puissants. Sa genèse est liée à la conception d'un outil communautaire pour la place portuaire havraise. Ademar, le premier «Port Community System» (PCS) français avait été mis au point la même année. Quarante ans et quatre générations de PCS plus tard, Soget est présente sur quatre continents, dans dix pays et équipe plus de 50 places, parmi lesquels des ports, des aéroports et des postes-frontières.

Qu'est-ce qu'un Port Community System ?

Un Port Community System est une plateforme numérique à la fois neutre et collaborative. Elle permet d'agréger les données, ainsi que d'optimiser, d'automatiser et de sécuriser tous les processus liés au passage des marchandises. S)ONE, la quatrième génération de

PCS, est interopérable avec tout type de système d'information d'acteur public ou privé, quels que soient sa taille, son métier, le format de données ou les standards utilisés.

S)ONE couvre l'ensemble des lieux pour lesquels les mouvements de marchandises sont enregistrés, quel que soit le moyen de transport et pour tout type de marchandise, à l'import, à l'export en transit ou en transbordement.

S)ONE intègre également des réponses innovantes, adaptées aux évolutions des réglementations, des usages et des technologies. Dans les faits, le PCS permet de réduire le temps de passage et d'acheminement des marchandises. Il respecte les normes internationales et environnementales, sécurise les informations, numérise les activités et prône la dématérialisation des documents et le «zéro papier». Enfin, le PCS augmente et sécurise les recettes de l'État tout en améliorant la compétitivité du pays.

Un large éventail de logiciels pour une multitude de services

Au-delà de sa solution de Port Community System, Soget, en tant qu'éditeur de logiciel, se concentre sur le traitement de la data, la blockchain, l'Internet of Things, l'intelligence artificielle (IA), la Business Intelligence, l'interconnexion à grande échelle des systèmes d'information, ou encore la cybersécurité.

Afin de répondre aux besoins des acteurs et fluidifier davantage la chaîne logistique, plusieurs services satellitaires au PCS S)ONE ont été créés.

S)ONE Tracks fournit le statut des marchandises en temps réel pour optimiser les tournées portuaires et logistiques des transporteurs routiers.

S)ONE Green offre aux professionnels de la logistique des rapports personnalisés (pour l'activité globale ou affinés par clients) en matière de RSE (responsabilité sociale des entreprises) et de GSE (gaz à effet de serre), générés à partir des données déjà traitées par S)ONE.

Par ailleurs, Soget propose des solutions d'aide à la décision pour mesurer les performances

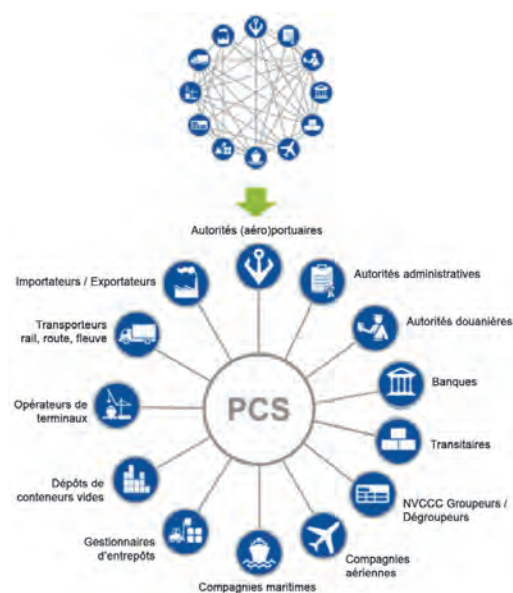
globales et opérationnelles logistiques, grâce aux données extrêmement riches gérées dans le PCS S)ONE.

S'mouv permet de transmettre et de suivre sa commande de transport de manière automatisée et offre une traçabilité étendue de sa marchandise étape par étape, au-delà du quai portuaire.

Okiduty, véritable écosystème douanier doté d'intelligence artificielle, facilite la vie du déclarant et l'aide à prendre les bonnes décisions. Okiduty simplifie les démarches douanières en mettant à disposition un package qui inclut la conformité et la télé-déclaration. Cette plateforme est notamment dotée d'un moteur tarifaire douanier, d'une aide à la décision pour la nomenclature et des RTC européens et britanniques.

SOGET célèbre cette année son quarantième anniversaire et accompagne ses clients dans 10 pays à travers le monde, dans la maîtrise des processus métiers et l'excellence technologique, de la mise en place des logiciels à la formation des collaborateurs. ■

Schéma de la plateforme PCS (Port Community System)



LITIGES DE VIGILANCE, L'ALTERNATIVE SÉDUISANTE DE L'ARBITRAGE INTERNATIONAL



Marie-Aude ZIADÉ, avocat associée CBR & Associés, ancienne directrice juridique contentieux du groupe Areva

Hadrien TORRON, docteur en droit spécialiste du devoir de vigilance, juriste CBR & Associés



À l'heure où les contentieux en lien avec le devoir de vigilance des entreprises profilèrent devant le tribunal judiciaire de Paris, la voie alternative de l'arbitrage pour résoudre ces nouveaux litiges internationaux particulièrement sensibles apparaît séduisante.

Proposer aux victimes des impacts négatifs de leurs activités de soumettre leurs griefs à un tribunal arbitral serait un progrès pour les entreprises en matière de responsabilité sociétale et environnementale, et pallierait certaines difficultés auxquelles les victimes se heurtent devant le juge judiciaire.

Depuis son entrée en vigueur en 2017, la loi relative au devoir de vigilance des entreprises soulève des difficultés s'agissant de sa mise en œuvre. Après six années d'incertitudes qu'aucun décret n'aura finalement réussi à lever, la loi française de 2017 relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre cristallise de nombreuses tensions. Imposant aux plus grandes sociétés françaises de prévenir les atteintes résultant de leurs activités sur les droits humains, l'environnement, la santé et la sécurité des personnes, ce texte emblématique fait l'objet d'un contentieux fourni devant le tribunal judiciaire de Paris.

Les demanderesse, le plus souvent des ONG, cherchent à obtenir (i) soit la modification du plan de vigilance de l'entreprise, qu'elles considèrent lacunaire (contentieux « préventifs »), (ii) soit la réparation de dommages imputés au défaut de vigilance de l'entreprise (contentieux « indemnitaires »). La spécificité des litiges liés au devoir de vigilance, autant que les difficultés auxquelles se heurtent les entreprises et leurs parties prenantes devant les juges judiciaires existants, interrogent sur l'efficacité du forum désigné par le législateur pour traiter ces dossiers.

Les systèmes judiciaires nationaux sont-ils adaptés pour garantir aux demanderesse le respect effectif des droits fondamentaux protégés par le devoir de vigilance pesant sur les multinationales ? Au vu du nombre d'obstacles procéduraux inhérents à ces litiges devant les juges nationaux (compétence internationale des juges, droit applicable, intérêt à agir, etc.), du temps et des moyens nécessairement limités pour traiter ces dossiers

complexes dont ils disposent ou encore des pressions politiques locales auxquelles ils peuvent être soumis dans certains pays, il est possible d'en douter.

Divers instruments internationaux ont pris conscience du problème depuis des années. Ainsi, par exemple, les Principes directeurs des Nations Unies relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme de 2011¹ demandent aux entreprises dont les activités sont susceptibles d'impacter les droits humains d'offrir aux victimes, au-delà du recours au juge national auquel elles ont droit, « des mesures de réparation » effectives « suivant des procédures légitimes². »

Proposer aux associations et aux ONG, si elles le souhaitent, de défendre leurs positions s'agissant du respect du devoir de vigilance d'une entreprise en arbitrage international nous paraît indéniablement constituer une telle mesure de « réparation légitime » et effective, en sus du recours au juges judiciaires.

Des juges indépendants experts et rompus à la résolution de litiges internationaux

Les contentieux initiés sur le fondement du devoir de vigilance sont par essence internationaux, puisqu'ils opposent la holding française (débitrice des obligations de vigilance aux termes de la loi) à des demandeurs français ou étrangers qui lui reprochent de publier un plan de vigilance lacunaire et/ou lui imputent la responsabilité d'un dommage grave causé par l'activité de l'une de ses filiales ou celle de ses sous-traitants ou fournisseurs, où qu'ils se trouvent dans le monde. La holding française d'un groupe multinational peut ainsi se voir reprocher, entre autres, une atteinte environnementale causée par l'activité d'un fournisseur

de l'une de ses filiales dans la forêt amazonienne³ ou un déplacement de population. Confier la résolution d'un différend de cette nature à des arbitres rompus au traitement des litiges internationaux, et choisis par les parties à l'aune de leurs compétences et leurs capacités à comprendre la subtilité et les enjeux des positions en présence, nous apparaît particulièrement adapté.

Le recours à l'arbitrage permettrait en effet aux parties de choisir des juges disposant de l'expertise requise s'agissant de la nature précise de leur litige. Le demandeur pourrait ainsi choisir un expert des habitudes de la population déplacée ou de la déforestation ; l'entreprise un arbitre connaissant les contraintes de son secteur d'activité ; et les deux co-arbitres un président expérimenté en matière de droits de l'homme.

Le recours à des arbitres indépendants qui n'entretiennent pas de lien avec le pays du lieu du dommage permettrait, en outre, de garantir une décision impartiale quand le taux de corruption de certains tribunaux nationaux demeure élevé.

Des juges ayant du temps et des moyens efficaces pour résoudre les litiges complexes

Contrairement aux juges, les arbitres peuvent consacrer aux litiges complexes comme ceux en lien avec le devoir de vigilance des entreprises, le temps et les moyens nécessaires en vue de les traiter de manière approfondie. Ils peuvent notamment entendre tout témoin ou expert indépendant de quelque pays que ce soit, s'ils estiment leurs contributions déterminantes pour résoudre le litige. Ils peuvent également se déplacer sur place pour constater l'existence et l'ampleur d'un dommage, ou interroger un témoin.

1. https://www.ohchr.org/sites/default/files/documents/publications/guidingprinciplesbusinessshr_fr.pdf

2. Principe 22 (pilier II).

3. Casio a été assignée par une coalition d'associations le 3 mars 2021.

Ces outils, propres à l'arbitrage international, sont indéniablement plus efficaces que ceux dont disposent les parties devant les juges judiciaires pour apporter la preuve (cruciale) d'une atteinte grave à un droit humain, une norme environnementale, la santé ou la sécurité d'une personne, d'une part, et son lien de causalité avec l'activité de l'entreprise, d'autre part.

Les arbitres peuvent, par ailleurs, mettre en place à la demande des parties des mécanismes spécifiques de protection des témoins, indispensables lorsqu'ils sont issus de minorités locales persécutées, et qui n'iraient pas témoigner à défaut. Le règlement d'arbitrage de la Haye de décembre 2019 (*Hague Rules on Business and Human Rights Arbitration*⁴), spécialement pensé pour les arbitrages entre entreprises et associations en lien avec les droits humains, le prévoit expressément.

Un temps de justice conciliable avec la durée de vie du plan de vigilance et l'urgence requise par ces litiges

Le plan de vigilance étant par essence un ensemble évolutif⁵ que l'entreprise est tenue de mettre à jour et publier chaque année, les litiges qui portent sur son contenu sont donc sujets à une « obsolescence programmée ». Cette durée limitée du plan est inconciliable avec le temps de la justice étatique.

La décision du tribunal judiciaire de Paris rendue le 28 février 2023 dans le cadre de l'affaire « TotalEnergies Ouganda » en est l'illustration⁶. Alors qu'elles avaient initialement mis en cause que le plan de vigilance de 2018 de la major pétrolière, les associations ont en effet finalement soumis au tribunal le plan de vigilance 2021, compte tenu des nombreuses questions de procédure ayant ralenti leur procès. Et dans la mesure où elles n'avaient pas procédé à une mise en demeure s'agissant de ce nouveau plan de 2021, l'action des associations a été déclarée irrecevable. L'obtention d'une décision en quinze jours par un arbitre d'urgence, ou d'une sentence définitive en six mois, sous l'égide du règlement d'arbitrage « accéléré » de la CCI⁷ notamment, aurait évité ces écueils et permis de trancher le différend dans l'année suivant la publication du plan critiqué.

Une procédure accessible aux parties prenantes

Les associations pourraient choisir de défendre leurs positions relatives au devoir de vigilance

de l'entreprise en arbitrage à travers deux voies. Soit les contrats de l'entreprise contiennent en ante une clause d'arbitrage ouverte aux tiers en cas de violation alléguée de son devoir de vigilance, comme celles proposées par exemple par les *Hague Rules* en matière de droits humains⁸. Dans ce cas, il suffira pour les associations de s'en prévaloir.

Soit l'entreprise propose à ses parties prenantes de signer un compromis d'arbitrage, après la survenance du litige. Cette deuxième possibilité, plus aisée à mettre en œuvre en pratique, nous semble constituer une option intéressante pour les associations qui estimeraient le recours à l'arbitrage plus efficace que celui au juge national.

Un coût moins élevé qu'une longue procédure judiciaire

Contrairement à une idée reçue, un arbitrage international mené efficacement est moins coûteux qu'une longue procédure judiciaire. Les procès judiciaires internationaux sont en effet entravés par de nombreux débats procéduraux et sont, par ailleurs, susceptibles de recours (appel, cassation). De ce fait, les procès judiciaires transfrontaliers durent en moyenne entre trois et sept ans. À l'inverse, l'arbitrage international soulève très peu de questions de procédure, peut conduire à une décision définitive sur une période de six à dix-huit mois et ne peut faire l'objet que d'un recours en annulation, sur le fondement de griefs extrêmement limités.

Du reste, si les coûts d'un arbitrage proposé par l'entreprise apparaissent trop élevés aux associations, par rapport aux coûts d'un procès, plusieurs options existent pour les aider à le financer. Les *Hague Rules* donnent ainsi, par exemple, aux arbitres des lignes directrices spécifiques en vue de réduire les coûts au maximum (art. 52) et leur demandant, en outre, de prendre en considération la disparité des ressources entre les parties lorsqu'ils statuent sur l'allocation des frais (art. 53). La création d'un fonds international indépendant alimenté par les États et/ou par un pool d'entreprises soumises au devoir de vigilance est également envisagée par diverses instances nationales et internationales, de même que plusieurs entreprises multinationales. Enfin, les arbitres et les avocats pourraient être encouragés à travailler *pro bono* dans ce type de litiges particuliers, défendus par des associations ou des ONG.

Des débats que les parties peuvent choisir de rendre public afin d'objectiver les débats

Contrairement à une autre idée reçue, l'arbitrage n'est pas confidentiel par principe. En l'occurrence les *Hague Rules* prévoient un principe de transparence totale des débats (publicité des noms des parties, de leurs écritures et des preuves produites), et la possibilité de préserver le caractère secret de certains éléments sur autorisation du tribunal (art. 38), notamment si une divulgation publique devait mettre en danger un témoin, compromettre la procédure et/ou porter atteinte aux secrets d'affaires de l'entreprise (art. 42).

Un arbitrage public en matière de devoir de vigilance est donc non seulement possible, mais il serait selon nous vertueux. La publicité des écritures et des pièces produites par les parties serait en effet un moyen puissant d'objectiver le litige et d'éviter les recours initiés de manière frivole.

Des décisions définitives exécutées plus facilement que les jugements

En vertu de la convention de New York (1958), les sentences arbitrales sont exécutées dans le monde plus facilement que les jugements étatiques. Les 156 États ayant signé cette convention s'engagent en effet à reconnaître et à exécuter les sentences arbitrales étrangères rendues dans un autre État membre, sous la limite de cinq griefs limitativement énumérés. La possibilité de faire effectivement exécuter les sentences obtenues constitue pour les victimes un avantage considérable par rapport aux jugements classiques, dont l'exécution à l'étranger passe par une procédure judiciaire d'*exequatur* longue et aléatoire.

Un progrès social et environnemental

Proposer aux parties prenantes le recours à l'arbitrage, comme alternative au juge national, pour résoudre les différends en lien avec le devoir de vigilance constituerait selon nous un véritable progrès des entreprises en matière de responsabilité sociétale et environnementale. Un tel choix leur permettrait en effet d'aller au bout de leurs engagements en offrant aux victimes des impacts négatifs de leurs activités un « recours effectif », et « légitime » au sens de la Convention européenne des droits de l'homme et des recommandations de l'ONU. ■

4. The Hague Rules on Business and Human Rights Arbitration, CILC, ci-après les "Hague Rules".

5. Qu'il s'agisse des mesures effectivement mises en place au sein de l'entreprise (cartographie des risques, contrôle des sous-traitants et fournisseurs, mécanisme de recueil des signalements, etc.) ou de leur retranscription dans le rapport de gestion.

6. Décision n° 22/53942.

7. Règlement d'arbitrage CCI, article 30 et Appendice VI.

8. Annex model clauses.

LE MÉDIATEUR, PARTENAIRE DE LA RÉSOLUTION DES CONFLITS DES ENTREPRISES AU RÔLE ENCORE MÉCONNU



David LUTRAN, avocat au Barreau de Paris et médiateur agréé

Si la médiation connaît un essor important, en France et à l'international, le rôle et l'utilité du médiateur demeurent souvent mal compris. Son intervention est pourtant synonyme de forte valeur ajoutée. Par sa maîtrise du processus et sa bonne compréhension des enjeux, il réduit les externalités négatives du conflit et permet aux parties d'en sortir par le haut en tirant les leçons des dysfonctionnements que la médiation aura révélés.

Le climat anxiogène qui se perpétue dans un contexte de crises multiples – sanitaire, économique, militaire – et simultanées à l'échelle du globe, aux conséquences importantes sur l'activité et les échanges commerciaux, impose aux entreprises de se concentrer sur leur développement. En parallèle, elles se doivent de maîtriser les risques auxquels elles sont confrontées, notamment grâce à une gestion optimisée des conflits, dont les coûts associés (qu'ils soient internes et externes) sont relativement bien connus. L'exemple du cas français révèle que le coût global des conflits interentreprises s'élève à 50 milliards d'euros (2 % du PIB)¹, un montant considérable qui justifie de s'interroger sur la manière dont est appréhendé et géré le conflit.

Le conflit ou l'échec de la coopération naturelle entre les agents économiques

Au plan économique, le conflit s'analyse comme l'échec de la coopération naturelle entre agents, à cause de la perte de confiance qui a pu exister entre eux. D'où la nécessité de disposer d'outils utiles à sa restauration – ce qui passe nécessairement par l'instauration d'une communication de qualité, c'est-à-dire à la fois directe et fluide. Ce dialogue doit être motivé par l'impératif de parvenir à une solution rationnelle et cohérente, qui reflète les besoins, les capacités et les contraintes de chaque partie en fonction des rapports de force et paramètres (au sens large : juridique, commercial, financier, technique, personnel...) propres au conflit, chacun possédant sa singularité.

En France comme ailleurs, la médiation s'impose dans le paysage du règlement des litiges. Promue par les pouvoirs publics comme une solution crédible au contentieux, elle a connu ces dernières années une véritable

accélération, d'une part en raison de la crise sanitaire et des multiples contingences qu'elle a induites, et d'autre part du fait de la volonté des acteurs économiques de développer le recours à l'amiable pour la résolution de leurs conflits – qu'il est possible, et même souhaitable, d'appréhender positivement.

Le conflit peut en effet être générateur de valeur, en opérant comme un précieux révélateur (i) des inévitables dysfonctionnements affectant les interactions humaines et économiques dans un contexte donné (professionnel ou autre) souvent liés à des incompréhensions et/ou une asymétrie d'informations entre leurs protagonistes – autrement dit à une communication déficiente – ; (ii) mais également de circuits et de processus de décision rigides et/ou inadaptés à la nature des situations en cause.

D'origines variées, provoqués ou non, les conflits obéissent à une dynamique entretenue par un échange problématique de signaux et d'informations délivrés, le cas échéant, à mauvais escient, qui vont enfermer les parties dans des postures – souvent destinées à se durcir et à s'amplifier au fur et à mesure de la confrontation, jusqu'à ce que la situation se fige et qu'aucun progrès ne soit plus envisageable.

À ce stade, seule l'intervention d'un tiers peut ouvrir la possibilité de débloquer la situation. Ce tiers peut avoir pour mission de décider en lieu et place des parties (rôle du juge et de l'arbitre dans un cadre juridictionnel) ou, dans

le cas qui nous intéresse ici, de les aider à restaurer une communication constructive – ayant donc pour objectif d'apporter une amélioration – pour la débarrasser, autant que faire se peut, de son halo conflictuel.

C'est là où la médiation prend tout son sens. Pour inciter les parties à se poser les bonnes questions, elle opère une déconstruction de leur conflit afin d'en identifier les différentes composantes et en comprendre la nature et l'interaction : de quoi parle-t-on ? D'où provient la difficulté ayant dégénéré en conflit ? Quelles sont les options dont les parties, dites « médiées », disposent pour résoudre le problème ? Comment éviter qu'il se reproduise ? Comment apprendre des difficultés révélées par le conflit pour aller de l'avant ?

Une logique à rebours de celle prévalant en matière juridictionnelle donc, consistant en une réécriture du conflit à leur avantage par les parties via l'accumulation et l'association d'arguments factuels (souvent déformés et parfois faux) et juridiques, pour permettre au juge d'en forger l'épilogue en faisant application de la règle de droit au moyen d'une décision impérative (mais pas nécessairement efficace compte tenu, par exemple, des problèmes fréquemment rencontrés en matière d'exécution). Ce faisant, il devient aisé de s'apercevoir que les situations à l'origine du conflit sont plus complexes qu'il n'y paraît, tandis que les issues au conflit sont plus proches que ce que l'on pourrait croire.

Le médiateur se situe au milieu des parties en conflit, qui lui demandent d'œuvrer à leur rapprochement sans qu'il soit investi du pouvoir juridictionnel d'imposer une solution.

1. En ce sens : Le coût des conflits entre entreprises est estimé à 50 milliards d'euros (latribune.fr)

La valeur ajoutée du médiateur pour la résolution du conflit

Du mot latin *mediator* («entremetteur»), le médiateur se situe au milieu des parties en conflit, qui lui demandent d'œuvrer à leur rapprochement sans qu'il soit investi du pouvoir juridictionnel d'imposer une solution. Plus généralement, «celui qui, choisi par les [parties] seules ou par le juge avec leur accord, intervient à toutes fins pacificatrices pour tempérer le conflit si celui-ci ne peut être résolu et inciter les intéressés, à défaut de règlement global, à chercher à discerner au moins les points d'accord et de désaccord» (Cornu).

Il appartient ainsi au médiateur – qui n'a pour seul pouvoir que celui de mettre fin à la médiation, sans aucun moyen de contrainte sur les parties – de faciliter l'établissement d'un dialogue de qualité entre les parties et de les accompagner dans une démarche amiable. Son but est d'apaiser une relation qui a été endommagée et de faire aboutir conjointement les parties à une solution au conflit qui les oppose, qu'il s'agisse pour elles d'en terminer à des conditions convenables ou de repartir sur de nouvelles bases – si cela est possible et répond à leur intérêt.

Plus spécifiquement, il revient au médiateur de juguler l'adversité, dissiper la méfiance et rétablir la confiance pour permettre aux parties de privilégier la substance (plutôt que la posture, fût-elle légitime) en échangeant – de façon aussi fluide que possible – des informations structurantes, car utiles à la compréhension des causes du conflit en vue de sa résolution durable. Cependant, cette aspiration à un dialogue structuré passe nécessairement par l'expression – parfois violente – de leur mécontentement par les parties médiées.

De la sorte, le médiateur devient, d'une part, le point focal autour duquel se noue puis se coordonne l'échange entre les parties médiées – désormais en capacité de communiquer (au sens d'entrer en relation directe) – et, d'autre part, la vigie d'un processus impliquant respect de l'autre et concorde, afin que soit intégré le contenu informationnel découlant de la parole des parties et de leur comportement non verbal (en particulier, dans ce dernier cas, si elles ont été directement impliquées dans le conflit). Ce qui n'est pas toujours le cas en médiation et pose la question, lorsque des personnes morales (privées ou publiques) sont parties à la médiation, du choix de leur représentant et de son

degré de connaissance et de compréhension du conflit qu'elle a pour objet de résoudre. La représentation n'est donc pas à voir sous le seul angle du pouvoir de négocier et de transiger pour le compte d'autrui, mais également celui du degré de compréhension des problèmes en cause en vue d'apporter les bonnes réponses à ceux-ci.

Par son positionnement d'intermédiaire, le médiateur reçoit les parties en leur conflit et agit tout à la fois comme son réceptacle et son dérivatif ; à lui de déceler et de tirer profit de toutes les opportunités qui se présentent pour avancer. La triangulation qui s'opère dans la médiation permet tout à la fois de dégonfler et dégrossir le conflit, mais également de libérer les parties de son poids. À cette fin, elles pourront se livrer en toute confiance au médiateur, qu'il s'agisse de lui faire part de leurs secrets et/ou de lui demander de dévoiler à l'autre ce qu'elles ne savent, n'osent ou ne peuvent lui dire directement.

Des qualités du médiateur

Pour mener à bien sa mission d'accompagnement des parties médiées, le médiateur doit posséder des qualités obéissant aux divers registres qui accompagnent les différentes phases du processus de médiation. Chronologiquement, il s'agira de convaincre les parties de renouer le contact, d'identifier et de comprendre l'origine de leurs points de désaccord (souvent plus nombreux et variés qu'elles ne le supposent au départ), de permettre l'expression de leur version/vision des faits puis, enfin, d'envisager un panel de solutions complètes en procédant par tâtonnement.

Par-delà sa personnalité et son parcours professionnel – qui sera toujours scruté attentivement par les parties et leurs conseils au moment de choisir leur médiateur –, il appartiendra à celui-ci d'incarner la dimension éthique de la médiation (le triptyque classique indépendance/impartialité/neutralité, que l'on retrouve peu ou prou dans l'ensemble des textes ayant trait à la médiation), mais également – et c'est fondamental – son aptitude à saisir les enjeux du litige (toutes natures confondues) pour comprendre et restituer les préoccupations des parties médiées.

Un autre sujet d'importance concernera la familiarité du médiateur avec les sujets abordés – qu'ils soient techniques, juridiques, sectoriel, etc. –, ce qui sera de nature à faciliter sa

mission et à rassurer les parties. Il serait toutefois contre-productif d'aborder la question de la compétence du médiateur sous le seul prisme de sa maîtrise technique des problèmes en cause, compte tenu de la nécessité de comprendre les causes du conflit dans leur diversité. En effet, tout conflit comporte une dimension humaine, quand bien même le point de désaccord porterait sur des considérations hautement techniques.

Le talent du médiateur réside ainsi finalement dans son aptitude à servir de canal de communication – tous sujets confondus – entre les parties (à travers lui puis directement entre elles) pour les faire évoluer sur le chemin toujours sinueux de la solution. Il lui appartiendra de les aider à s'extraire de leur gangue conflictuelle en étant constamment porteur de la volonté que les discussions se traduisent *in fine* en une réponse raisonnable, raisonnée et globale aux besoins des parties, dont l'économie et l'équilibre intègre le rapport de force existant entre elles.

De la nécessaire professionnalisation du médiateur

Flexible et agile, la médiation constitue un instrument précieux au service d'acteurs économiques évoluant dans des environnements de plus en plus complexes et incertains – voire contradictoires (s'agissant, par exemple, de l'insécurité juridique provoquée par l'application à une situation donnée de normes incompatibles) –, et soucieux de résoudre leurs conflits par des réponses rapides, opérationnelles et librement pensées.

Demeurée longtemps confidentielle, la médiation est désormais pleinement intégrée dans le paysage du règlement des conflits, en France et partout dans le monde. Elle impacte substantiellement la façon dont la justice est perçue et rendue, et constitue un moyen puissant et efficace pour juguler, autant que faire se peut, la conflictualité de l'époque.

Solution pour éviter un procès, la médiation ne doit pas, comme c'est trop souvent le cas, seulement être appréhendée à l'aune de celui-ci. En effet, procès et médiation ont des objectifs différents : condamner en appliquant la règle de droit pour l'un, concevoir une solution mutuellement satisfaisante en privilégiant une approche collaborative pour l'autre.

Face aux enjeux qui se dessinent en filigrane – et notamment la nécessité du dialogue pour sortir intelligemment du conflit – il convient désormais de s'interroger sur la professionnalisation de la fonction du médiateur, dont on mesure de plus en plus le caractère essentiel de la mission en ces temps troublés. ■

Solution pour éviter un procès, la médiation ne doit pas, comme c'est trop souvent le cas, seulement être appréhendée à l'aune de celui-ci.



LE SALON
DES SOLUTIONS
ENVIRONNEMENTALES
ET ÉNERGÉTIQUES

10>13 OCT
2023

LYON
EUREXPO
FRANCE

pollutec
ACTIVATEUR DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE



Built by
RX In the business of
building businesses

[POLLUTEC.COM](https://pollutec.com)



En association avec



DOSSIER

DIGITALISATION, CADRE PRUDENTIEL ADAPTÉ ET SOUTENABILITÉ, ICC SOUTIEN LES ÉVOLUTIONS DU TRADE FINANCE



©DR

« *Now is the time to think strategically about Trade Finance.* » Tels est le mot d'ordre lancé par la présidente de la Banque européenne de développement et de reconstruction (BERD), Odile Renaud-Basso dans un article paru dans le dernier numéro de « Views, The Eurofi Magazine ».

On ne saurait mieux résumer les nombreuses transformations en cours dans les activités de Trade Finance, sous la pression des bouleversements du commerce international, qui sont bien décrits par la présidente de la Commission bancaire internationale, Lynn NG (ING) quand elle présente les priorités d'ICC : digitalisation, cadre prudentiel adapté, soutenabilité. Elle reconnaît toutefois que cette demande de sécurisation des transactions est plus difficile à satisfaire pour les PME.

Stella Aguigah, doctorante et Project & Export Finance Director, présente la pratique, par les pays de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires, des garanties internationales et l'usage des règles codifiées par l'ICC en la matière.

Deux représentants de la banque de financement et d'investissement du Crédit Agricole mettent en perspective les engagements climatiques pris par leur groupe et expliquent les travaux conduits par ICC en matière de soutenabilité afin de mieux identifier le caractère durable et l'engagement socioéconomique d'une transaction de commerce international. Le premier pilote « Wave 1 »,

dédié à l'industrie textile, a déjà été publié par ICC. La seconde phase, « Wave 2 », qui mobilise plus d'acteurs et s'élargit à de nouveaux secteurs industriels, sera rendue publique lors de la COP28.

Claude Cagnoncle, président de Credimpex, s'attache à décrire l'importance des Opinions de la Commission bancaire internationale. Ces avis adoptés par les comités nationaux, après avis de la Technical Advisory Team, permettent de trancher les différentes interprétations des Règles uniformes bancaires, élaborées par ICC (notamment les Règles et Usances Uniformes (RUU) sur les crédits documentaires). Cette procédure, encore trop méconnue des banques, a permis de dégager au fil des décennies une forme de jurisprudence très utile aux praticiens.

ICC France et sa commission bancaire sont extrêmement actifs sur ces enjeux de Trade Finance. Notamment avec l'écriture d'un livre blanc sur la digitalisation du commerce international en 2022, la participation à une mission ministérielle sur l'accélération de la digitalisation des activités de Trade Finance en 2023 et l'activité soutenue des membres dans les différents groupes de travail de la Commission bancaire internationale. Aussi, si vous souhaitez participer à ces travaux, n'attendez plus et rejoignez-nous. ■

Emmanuelle BUTAUD-STUBBS
Délégué général, ICC France

ADAPTING TRADE FINANCE TO GLOBAL CHALLENGES: INSIGHTS FROM THE PRESIDENT OF THE ICC GLOBAL BANKING COMMISSION



Lynn NG, Global Head - Commodities, Food & Agri, ING - President, ICC Global Banking Commission

In this interview Lynn provides insights into the current state of trade finance and how it has been adapting to challenges. Additionally, she highlights the recent achievements of the ICC Banking Commission. She also touches upon the collaboration between the commission and the Digital Standards Initiative, as well as the upcoming priorities for 2023, including the development of an e-UCP Directory and the release of guidance papers.

Échanges Internationaux. How is the Trade Finance adapting to the international trade slowdown/sanctions/recessions?

Lynn NG / Trade finance has had to adapt to a number of challenges arising from international trade slowdowns, sanctions and recessions. These challenges have included the impact of commodity prices, inflation and recession, as well as the impact of the Russian-Ukraine war and resulting sanctions.

From the last quarter of 2021 to the first half of 2022, the utilisation of Trade Finance increased significantly due to higher material prices of energy, metals and agriculture. This was largely driven by pent up demand following the relaxation of Covid restrictions, which outstripped supply. The Russian-Ukraine war further worsened this imbalance. However, as financing needs increased, banks were not always prepared to increase exposure limits. Typically, larger and better-rated corporates were able to access trade financing facilities more easily, while SMEs struggled. From the second half of 2022, commodity prices eased off, specifically energy prices as winter proved to be milder and the initial fears of an energy crisis abated. While there is now more headroom in facility limits, the underlying demand has slowed due to weakened consumer sentiment in light of tightening monetary policies and recessionary fears.

The Russian-Ukraine war and resulting sanctions have also had a significant impact on trade flows. Traditionally, Ukrainian agri-flows and energy trades with Russia were mostly conducted in Europe and financed by banks there. With the war, Black Sea trades came to a standstill and were only partially restored with the Black Sea Grain Initiative.

Additionally, the severity, speed and sheer number of sanctions issued against Russian individuals and corporates meant that banks

The International Chamber of Commerce Banking Commission has recently achieved several significant milestones in the areas of trade finance and sustainability.

had to stop dealings with sanctioned parties and quickly implement processes and procedures to identify these entities and block them. From an operational perspective, this was complex and not necessarily viable from a risk-reward perspective. Added to this, there were principle and reputational considerations, resulting in the decision by many banks and corporates to stop handling Russian flows, even if these were not sanctioned (e.g. agriculture and fertilizer trades). Most of these flows are now diverted to other regions, and European trade requirements are instead met through more trade with the Middle East, US and Africa.

In conclusion, trade finance has had to adapt to the impact of commodity prices, inflation, and recession, as well as the impact of the Russian-Ukraine war and resulting sanctions. While larger and better-rated corporates have been able to access trade financing facilities more easily, SMEs have struggled. Additionally, the severity of the sanctions has resulted in many banks and corporates deciding to stop handling Russian flows, even if these were not sanctioned. Overall, trade finance has had to be flexible and adaptable in order to navigate these challenges.

E.I. What are the recent achievements of the ICC Global Banking Commission?

L.NG / The International Chamber of Commerce (ICC) Banking Commission has recently achieved several significant miles-

tones in the areas of trade finance and sustainability. One of the Commission's latest achievements is the publication of an updated Performance Guarantees Paper in April 2022. This paper collated data from more than 55 banks to validate the case for applying a 20% Credit Conversion Factor (CCF) when calculating Risk Weighted Assets (RWA) for capital purposes. This is an important step in ensuring that performance guarantees are appropriately assessed and that capital requirements are accurately calculated.

In addition, the ICC Advocacy Group has delivered a fact-based position paper on the impact of the EU CRR3 revision on trade finance, utilizing the data from the Performance Guarantees Paper. The position paper proposed to keep the Credit Conversion Factor for Trade Guarantees at 20% (instead of 50%) and to maintain the effective maturity for short-term self-liquidating assets for trade finance (instead of the fixed 2.5 years). With the collaboration of corporates, this position paper was brought to the EU Commission, Council and Parliament, resulting in a compromised text (pending signing) that incorporates the recommendations made by the ICC Advocacy Group. This highlights the effectiveness of fact-based advocacy and the importance of using data to inform policy decisions.

The ICC Banking Commission has also made significant progress in the area of sustainability. Since the introduction of the Wave 1 Sustainable Trade Finance framework,

29 banks are onboarding their corporate clients in the pilot, which is an important first step towards achieving clarity and eventually establishing common standards. Moreover, the Global Export Finance Committee Sustainability Working Group has released a white paper that provides a baseline of the industry's current practices and priorities in regards to Sustainable Export Finance, as well as policy and product recommendations. The group's aim is to provide recommendations that, if implemented, will help grow the flow of Sustainable Export Finance.

These recent achievements demonstrate the importance of using data to inform policy decisions and the effectiveness of fact-based advocacy. With ongoing efforts and collaboration, the Commission aims to continue making progress in these areas and contribute to a more sustainable and resilient global trade system.

E.I. Can you tell us how the e-rules alignment to the MLETR process is going?

L.NG / After thorough consideration and discussion, it was decided that revising the e-rules, specifically the eUCP and the eURC, was not necessary. This is due to the fact that their definitions are already based on the content outlined in the Model Law on Electronic Transferable Records (MLETR). However, in order to ensure consistency and clarity in the use of these rules, alignment versions have been prepared. These updated versions of the rules aim to provide a more precise definition of an "Electronic transferable record" as an electronic record that includes the same information as the equivalent paper document, such as a negotiable bill of lading or an assignable insurance document. By enhancing and clarifying the definitions of the eRules within the MLETR framework, we can ensure a more coherent and suitable use of these rules. Consequently, the aligned versions of the eUCP and eURC will soon be published as eUCP Version 2.1 and eURC Version 1.1 respectively, replacing the current versions. These updates reflect our commitment to continuously improving the efficacy and relevance of these rules in modern trade practices.

E.I. Is the Commission collaborating with the DSI on interoperability?

L.NG / The Commission is actively collaborating with the Digital Standards Initiative (DSI) to support the promotion and use of the recently released 7 Key Trade Document and Data Elements (7KTDDE) standards. These standards cover the most commonly used trade documents, including the Certificate of Origin, Customs Declaration, Packing List, Bill of Lading, Commercial Invoice, Warehouse Receipt, and Insurance Certificate. The 7KTDDE document includes an analysis of digital standards and data elements for each document, a glossary of key trade terms, and a horizontal analysis that identifies overlap in data elements.

The Commission's collaboration with the DSI is primarily taking place through its Commercialization Working Group, which has established a DSI-Commercialization workstream. The group's focus is on ensuring the efficiency and interoperability of the KTDDE dataset, and identifying potential use cases for applying the dataset. Over 20 members have already joined the group and have been divided into sub-groups. The goal of this collaboration is to ensure that these standards are widely adopted, leading to a more efficient and streamlined global trade system.

E.I. What are the next steps and priorities for 2023?

L.NG / We expect to share shortly the first version of the API data model for guarantees payload which aims at creating a minimum viable API integrating the banking capabilities, corporate systems and third party platforms of guarantees payload.

This work was done in close cooperation with SWIFT, and is a good step forward in improving standardization of processes by creating compatibility between systems.

Looking ahead to 2023, the Commercialisation working group has outlined some key priorities for the year. First and foremost, they are currently focusing their efforts on the development of an e-UCP Directory. The ultimate goal of this project is to increase transparency and understanding around the

capabilities of banks to issue and work with e-UCP, with the aim of encouraging greater use of these digital rules. One of the major barriers to wider adoption of e-UCP has been the lack of information available regarding its implementation and potential benefits, and the group hopes that this directory will help to address these issues. The directory is set to be published later this year and will be continually updated to ensure that it remains current and relevant.

In light of the Covid-19 crisis, the Commercialisation working group has also been paying close attention to the use of email as a means of presenting documents under Documentary Credits subject to UCP600. While banks and corporates have increasingly turned to innovative solutions to support trade finance transactions, this practice presents certain risks that need to be addressed. In response, the group is planning to release a briefing paper by the summer of 2023 to raise awareness around the potential risks associated with this practice and to encourage the adoption of more secure methods of presenting documents.

Finally, the Financial Crimes and Risks Policy Taskforce has identified two key areas where guidance is needed. The first is around dual use goods, and the second is focused on price checking. Both of these guidance papers are set to be released during the course of the year, and will provide valuable insights and recommendations to banks and other financial institutions around how to navigate these complex and challenging issues. Overall, these initiatives represent an important step forward in promoting greater transparency, security, and efficiency in the world of trade finance, and the group is committed to continuing to work towards these goals throughout 2023 and beyond.

E.I. Any concluding words?

L.NG / I would like to express my thanks to the Vice-Chairs in the Banking Commission Steering Group, the Banking Commission members and National Committee members for their contributions, support and feedback, without which it would have been impossible to have even delivered on what we had. I request your continued support to roll out, pilot and implement the new standards announced and to provide the feedback necessary for us to refine and improve these standards to make them relevant. I believe that these standards are critical and crucial to our ability to make trade, simpler, faster, cheaper and safer for everyone, everywhere. ■

The Commission is actively collaborating with the Digital Standards Initiative to support the promotion and use of the recently released 7 Key Trade Document and Data Elements.

LES PRÉFÉRENCES DES PAYS DE L'OHADA EN MATIÈRE DE GARANTIES BANCAIRES



Stella AGUIGAH, Project & Export Finance Director, Sunna Design, France / Doctorante Manager, Business Sciences Institute, Luxembourg

L'OHADA, l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires, qui compte 17 membres, a pour but de favoriser la sécurité juridique et judiciaire des investisseurs dans ses États membres. À ce titre, les garanties bancaires y sont très utilisées pour sécuriser les transactions internationales dans les pays de la zone. Stella Aguigah nous décrit les pratiques qui y sont privilégiées.

Échanger dans l'OHADA, c'est comme « être dans un espace privilégié d'affaires, en proximité et en fraternité », le rappelait récemment un ministre d'un des pays membres. La zone OHADA, l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires, réunit les pays des zones UEMOA et CEMAC, ainsi que trois autres États. Pour une majorité d'entre eux, ils partagent une proximité culturelle et institutionnelle et le français y est la langue véhiculaire. Au-delà du « bruit » relayé par certains médias sur le recul du commerce français dans la région ou l'afflux de solutions de financements américaines, marocaines, britanniques ou chinoises, les acteurs locaux expriment leur préférence pour la proximité. La vivacité des réseaux d'affaires francophones en témoigne. Récemment, les filiales du réseau des BICI du groupe BNP Paribas et certaines filiales de la Société Générale ont été acquises par des banques panafricaines.

La « loi des marchands »

Dans la zone, les garanties internationales sont très utilisées, qu'il s'agisse de garanties sous-jacentes à la relation commerciale (garantie de paiement, de marché avec schéma d'émission directe ou indirecte) ou échangées entre institutions financières. Dans le commerce international, l'usage est d'utiliser les garanties bancaires définies par les Règles codifiées par l'ICC, première référence d'une juridiction en cas de différends, notamment la dernière version des Règles uniformes ICC pour les garanties sur demande (RUGD 758), version à laquelle la communauté internationale a fortement adhéré notamment par le biais des FI (institutions financières). Ces institutions utilisent également entre elles d'autres formes de garanties sur demande, par exemple les lettres de crédit stand-by (stand-by L/Cs), soumises aux règles ICC connues sous le nom d'International Stand-by Practices (ISP 98) ou aux Règles et usances uniformes (RUU 600) dédiées aux crédits documentaires, mais

utilisables pour les stand-by L/Cs. C'est bien à cette « loi des marchands » que se soumettent les acteurs, y compris les acteurs publics dans un contexte d'échanges internationaux. Au-delà de la réglementation nationale, les garanties internationales ont une dimension performatrice dans leur rédaction. Il s'agit de garanties « à première demande », indépendantes et autonomes par rapport au contrat sous-jacent dont la garantie tire sa naissance.

En l'espèce, les garanties de marché, très utilisées sur le continent africain, deviennent des garanties internationales dans un contexte d'échanges internationaux. Le terme générique de « cautions de marchés », dont il est fait par exemple mention dans les « textes nationaux » des pays de l'OHADA se retrouve aussi dans la dénomination de la solution d'assurance proposée aux banques émettrices par la filiale Assurance Export de Bpifrance. C'est également un terme visible sur les sites institutionnels de banques ou de compagnies d'assurance. Dans tous les cas, à l'international, ces cautions sont bien des garanties à première demande : des garanties internationales bancaires ou non bancaires. Le titre a valeur d'appellation, mais il ne s'agit nullement de cautionnement. La rédaction du texte de ces garanties comporte ainsi cette valeur performatrice de la garantie à première demande indiquée par le contexte d'échanges internationaux. Les règles de ICC auxquelles ces garanties sont soumises permettent de faciliter la discussion surtout quand la confusion avec les règles nationales est proche. Ces règles ont donc un effet catalyseur dans les discussions et échanges entre les parties.

La nécessité d'une meilleure compréhension entre acteurs

À l'agenda du dialogue pourrait être inscrit le sujet des pratiques des pays de l'OHADA et la nécessité d'une meilleure compréhension entre acteurs. En particulier le sujet de « la confiance » accordée par les autorités à la forme et à la signature des garanties reçues.



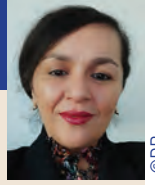
Source : <https://business-en-afrique.net/comprendre-l-espace-ohada/>

Concernant les garanties de marché, il semble que les États préféreraient les engagements par signature bancaire, ce qui fait émerger l'importance du rôle reconnu aux banques par nature sur la zone. En termes de confiance, passer par la banque correspond à différentes possibilités de schéma. Soit pour une garantie un schéma d'émission indirecte – la garantie de premier rang est émise localement –, soit un schéma d'émission directe avec notification – la banque notificatrice authentifie le message de garantie et peut éditer l'acte de garantie bancaire pour qu'il soit remis au bénéficiaire selon le format qui lui convient. Du côté des acteurs capables d'émettre des garanties internationales, il existe nombre d'acteurs non bancaires et rompus à l'exercice d'émission de garanties internationales. Dans le contexte de garanties de marché, ils constituent de réels leviers et offrent des alternatives aux exportateurs, lesquels peuvent ainsi laisser les lignes d'engagements bancaires disponibles pour d'autres besoins. Enfin, le dialogue pour les opérateurs de commerce international est un autre levier, notamment pour diversifier les sources d'émission, qui permet de libérer de la capacité en termes de concours bancaires. ■

LA FINANCE DURABLE, ÉLÉMENT CLÉ DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE



Pascale FORDE-MAURICE, Crédit Agricole CIB, Head of Corporate Europe, Sustainable Investment Banking



Rkia RGABI, Crédit Agricole CIB, Trade Finance Products Structuration, Sustainable Banking coordinator

Le Crédit Agricole a récemment réaffirmé sa volonté d'accompagner la transition énergétique et le développement des énergies renouvelables, dans la ligne de son engagement Climat. Pascale Forde-Maurice et Rkia Rgabi nous décrivent ses différentes initiatives et la méthodologie choisie par le groupe bancaire pour soutenir ses objectifs à 2030.

L'accélération de l'investissement et du financement dans les énergies renouvelables est impérative pour répondre efficacement à l'urgence de la transition énergétique et remplacer les énergies fossiles. Fort de ce constat, le Crédit Agricole fait le choix exigeant de mettre la force de son modèle de banque universelle au service de l'accompagnement des transitions pour le plus grand nombre. En équipant tous ses clients, des grandes entreprises internationales aux ménages les plus modestes, en produits et services utilisant des énergies renouvelables et en s'inscrivant en permanence dans une démarche d'innovation et de progrès, le Crédit Agricole perpétue son rôle d'acteur engagé dans les grandes transitions sociétales.

Objectifs à 2030

Crédit Agricole S.A. a publié en 2022 ses objectifs à 2030, en lien avec la Net Zero Banking Alliance, pour cinq secteurs (pétrole et gaz, électricité, automobile, immobilier commercial et ciment) pour la maison mère et ses filiales.

Dans un deuxième temps, en 2023, le groupe dévoilera ses objectifs pour cinq autres secteurs (transport maritime, aviation, acier, immobilier résidentiel et agriculture). Les dix secteurs couverts par ces engagements ambitieux représentent plus de 75 % des émissions mondiales de gaz à effet de serre et environ 60 % de l'exposition du groupe Crédit Agricole. Par ailleurs, il s'est également engagé à réduire son empreinte carbone directe de 50 % d'ici 2030. Son action climatique s'inscrit dans la ligne de son engagement à contribuer à l'objectif mondial de neutralité carbone d'ici 2050. Sa stratégie climat contribue pleinement aux objectifs de

génération de revenus de son plan à moyen terme (PMT) Ambition 2025.

Pour un Trade Finance durable

De son côté, Crédit Agricole CIB (Corporate and Investment Bank) a développé dès 2009 une équipe dédiée à l'accompagnement des clients de la banque dans la structuration de produits de finance durable, avec l'ambition de jouer un rôle majeur dans le développement du marché. L'équipe participe également activement à la gouvernance et au développement du marché de la finance durable.

Son travail s'effectue en étroite collaboration avec un réseau de coordinateurs ESG dédiés à chaque ligne de métier de la banque, dont le Trade Finance. Ces derniers ont pour mission d'assurer une meilleure coordination ainsi qu'un niveau d'expertise optimal sur le sujet de la durabilité, tant au niveau transactionnel qu'à un niveau global et transverse. Leur expertise métier est un atout considérable au service des pratiques responsables de la banque et de ses clients.

Crédit Agricole CIB salue l'ambitieuse initiative de la Chambre de commerce internationale (CCI) en partenariat avec le Boston Consulting Group (BCG) de définir des standards pour évaluer le caractère durable et l'impact socioéconomique de la chaîne d'approvisionnement du commerce international. Les groupes de travail mis en place dans le cadre de cette initiative devraient permettre aux acteurs de mieux appréhender les enjeux de la transition du commerce international et du Trade Finance vers un modèle plus durable et responsable.

La méthodologie proposée par la CCI souligne que ces nouveaux standards devront permettre l'identification des transactions qui respectent

de grands principes tels que ceux issus des accords de Paris et des objectifs de développement durable (ODD) établis par les Nations unies.

De la nécessité d'œuvrer pour un commerce international responsable

Lors de ce premier pilote «WAVE 1», dédié à l'industrie textile et auquel participent de nombreuses banques françaises et internationales en collaboration avec des corporates, l'équipe «Sustainable Investment Banking» de Crédit Agricole CIB a travaillé conjointement avec ses coordinateurs de la ligne métier Global Trade Finance afin d'évaluer, comparer et commenter la méthodologie proposée. Cette première étape était essentiellement consacrée à l'identification des transactions impliquant le secteur du textile et à la collecte des certifications et des informations relatives aux principales composantes d'une transaction (vendeur, sous-jacent, acheteur, finalité de l'opération), dans le but de déterminer leur caractère durable et/ou leur engagement socioéconomique.

Au cours des travaux ont été confrontées la méthodologie proposée par la CCI, celle appliquée par la banque aux opérations de Trade Finance durable, et les meilleures pratiques ESG des corporates de ce secteur, ce qui fut instructif et enrichissant.

Les nombreux échanges entre banques, corporates et parties prenantes du projet ont non seulement permis aux participants de constater les points de convergence et de divergence avec leurs propres méthodologies, mais également de se confronter à la complexité du sujet et aux contraintes éventuelles posées par la mise en œuvre de cette méthodologie. Ce premier pilote a montré le fort engagement de tous les acteurs impliqués dans cette initiative, ainsi que la nécessité d'œuvrer pour définir un ensemble de critères explicites et indiscutables du commerce international durable et responsable.

Une deuxième phase, «WAVE 2», de cette initiative est en cours de préparation. Elle inclura de nouveaux paramètres et un périmètre sectoriel élargi. ■

Ce premier pilote a montré le fort engagement de tous les acteurs pour définir un ensemble de critères explicites et indiscutables du commerce international durable et responsable.

LES OPINIONS, GUIDE DE LECTURE DES RÈGLES ICC POUR FACILITER LES ÉCHANGES INTERBANCAIRES



Claude CAGNONCLE, président, Crédimpex France

Parmi les outils destinés à faciliter les échanges internationaux, les Règles élaborées par la commission bancaire ICC depuis près d'un siècle constituent un atout précieux. Que faire en cas de divergence d'interprétation entre les parties ? Les Opinions de la Commission bancaire ICC sont là pour y répondre. Claude Cagnoncle, président de Crédimpex France, nous en décrit les subtilités les plus emblématiques.

Dès sa création, il y a maintenant plus d'un siècle, la Chambre de commerce internationale (ICC) s'est fixé comme objectif de faciliter les échanges internationaux. Tâche immense, aux multiples facettes, dont celle liée aux pratiques et usages différents d'un pays à l'autre revêt une importance capitale. Avec l'élaboration des « Règles et usances uniformes » (RUU) relatives aux crédits documentaires, dès 1933, ou des Règles inco-terms, en 1936, ICC a joué un rôle majeur dans ce domaine. Le travail s'est poursuivi avec la création des « Règles uniformes pour les encaissements » (RUE) et plus récemment avec les « Règles uniformes relatives aux garanties sur demande » (RUGD).

Cependant, comme pour toutes règles, aussi précises soient-elles, le problème de leur interprétation et de leur application n'a pas manqué de se poser. À ce sujet, le cas du crédit documentaire, un instrument hybride de garantie, mais aussi de paiement, est particulièrement intéressant.

S'il arrive assez fréquemment qu'un problème d'interprétation survienne entre les banques ou entre une banque et son client à propos d'une exigence figurant sur un instrument de Trade Finance – crédit documentaire, d'encaissement documentaire, de garantie sur demande ou de stand-by L/C – les dispositions contenues dans les Règles ICC viennent souvent apporter la solution. Malgré tout, il arrive que les deux parties aient une interprétation opposée de telle ou telle règle. La Commission bancaire ICC, ainsi que, depuis 2021, en janvier et en juillet, consacre donc une demi-journée de travail à apporter des réponses aux cas soumis par les comités nationaux.

Un processus mondial

Le rôle des comités nationaux ICC est fondamental tout au long du processus qui aboutira à une opinion officielle. Dans un premier

Si le recours à une demande d'opinion officielle est ouvert à tous les instruments de Trade Finance soumis à des Règles ICC, près de 90% des cas soumis sont relatifs à des crédits documentaires.

temps, le comité national auquel le cas a été soumis décide s'il peut être résolu au niveau national ou si la Commission bancaire doit être saisie au niveau mondial.

Les cas soumis par les comités nationaux sont adressés aux trois membres de la Technical Advisory Team afin qu'ils les étudient et préparent les projets d'opinions (« Draft Opinions ») qui seront adressés aux comités nationaux pour commentaires. Les commentaires transmis par les comités nationaux sont ensuite examinés par la Technical Advisory Team qui, dans bon nombre de cas, sera amenée à modifier l'analyse, voire la conclusion, des Draft Opinions. Ces dernières encore ensuite discutées par les représentants des comités nationaux lors de la réunion bisannuelle mondiale. Un cheminement long, il faut en convenir, néanmoins nécessaire pour que cette « opinion officielle » reflète fidèlement la pratique bancaire internationale.

Une prééminence d'opinions relatives aux crédits documentaires

Si le recours à une demande d'opinion officielle est ouvert à tous les instruments de Trade Finance soumis à des Règles ICC, près de 90% des cas soumis sont relatifs à des crédits documentaires. Une proportion qui peut sembler paradoxale, car les crédits documentaires ont été les premiers instruments à avoir été normés et les Règles ICC sont régulièrement révisées pour tenir compte de l'évolution des pratiques dans les secteurs de la banque, des transports et de l'assurance.

L'explication tient tout simplement à la nature du rôle joué par les crédits documentaires, instruments de sécurisation mais aussi de paiement, d'où la présentation systématique de documents – ce qui ne sera pas le cas dans le domaine des garanties ou des standby L/Cs. Pour le comprendre, examinons une série d'opinions relatives à des crédits documentaires.

Améliorer la compréhension des Règles

Plusieurs opinions récentes ont mis en lumière un manque de compréhension des RUU 600. L'opinion TA.925rev concerne un crédit documentaire réalisable par paiement à vue avec une clause de remboursement par la banque émettrice de cinq jours ouvrés après la date du SWIFT envoyé par la banque désignée à la banque émettrice. Ce crédit a été confirmé par la banque désignée. Le bénéficiaire a présenté des documents à cette dernière, qui ont été reconnus conformes par la banque confirmante le 27 janvier 2022. Le 3 février 2022, la banque confirmante a informé le bénéficiaire du refus des documents par la banque émettrice pour une irrégularité fondée (différence de poids brut entre les documents).

La banque confirmante a refusé de payer le bénéficiaire faisant valoir qu'elle disposait d'une période de grâce permettant à la banque émettrice de refuser les documents et que son avis de refus leur avait bien été notifié à l'intérieur de cette période de grâce.

Source inépuisable de réponses à des interrogations quotidiennes, les opinions officielles ICC sont paradoxalement peu connues.

L'analyse de cette opinion relève tout d'abord qu'aucune période de grâce n'est mentionnée ou autorisée par les RUU 600. Par ailleurs, ce que la banque confirmante semble considérer comme une période de grâce n'est tout simplement que la période que la banque émettrice juge nécessaire pour le remboursement de la banque confirmante. L'analyse rappelle enfin que le fait d'avoir reconnu les documents conformes impose à la banque confirmante d'honorer ses engagements, combien même l'irrégularité relevée par la banque émettrice était fondée, et ce conformément à l'article 16 (f) des RUU 600.

L'opinion TA.926rev est relative à un crédit documentaire réalisable aux caisses de la banque émettrice. Situation non exempte de risque pour le bénéficiaire comme nous allons le voir, quand bien même le délai de présentation des documents était de quarante jours.

Une première présentation de documents faite à la banque émettrice ayant permis de relever une irrégularité concernant la facture, des factures corrigées ont été adressées par la banque présentatrice à la banque émettrice par une société de courrier. Sauf qu'à la suite de problèmes rencontrés par cette dernière, les documents ont été reçus par la banque émettrice après la date limite de présentation. La banque émettrice a donc notifié un refus, puis retourné les documents à la banque présentatrice, conformément à l'article 16(e). La banque présentatrice a objecté en se référant à l'article 35, arguant que : « Une banque n'assume aucun engagement ni responsabilité pour les conséquences dues aux retards... lors de la remise de lettres ou documents... »

Dans ce cas précis, l'article 35 s'applique-t-il ? Certainement pas car, comme il est clairement rappelé dans la conclusion de cette opinion, la validité de ce crédit documentaire étant fixée aux caisses de la banque émettrice, la présentation devait impérativement être effectuée aux caisses de la banque émettrice, et ce au plus tard à la date limite de présentation. En conséquence l'article 35 des RUU 600 ne s'applique pas.

L'opinion TA.929rev revêt un intérêt certain dans cette période où, si les documents électroniques ne se sont pas encore imposés comme la norme, ils sont néanmoins utilisés. Cette opinion, toute récente, concerne la problématique d'une signature sur un endos

de connaissance, cette signature n'étant pas manuscrite, mais une « image » de la signature.

Quelques explications sont nécessaires pour une bonne compréhension de ce cas.

Le connaissance avait été généré via une plateforme de documents électroniques. Ce connaissance n'était initialement disponible que sous forme électronique et le contenu numérique reflétait que les droits à retirer les marchandises avaient été transférés par voie d'endossement.

Aux fins de présentation du connaissance au titre du crédit documentaire, soumis aux RUU 600, le connaissance a été converti sous forme « papier », l'agent du transporteur ayant signé manuellement le jeu complet de connaissances. Toutefois, si le texte de l'endos était standard, la signature qui y figurait était quant à elle une « image » de la signature. Les documents ont été refusés par la banque émettrice au motif que les connaissances n'ont pas été endossés manuellement, c'est-à-dire avec une signature manuscrite.

L'analyse de cette opinion se réfère à l'article 3 des RUU 600 qui stipule : « Un document peut être signé manuellement, par signature fac-similée, signature perforée, tampon, symbole ou tout autre moyen mécanique ou électronique d'authentification. » Et de conclure, fort justement, que dans le cas présent, cette « image » de signature est réputée être une signature fac-similée et donc acceptable en vertu de l'article 3 des RUU 600.

Les garanties sur demande et les stand-by L/Cs

Malgré tout, n'oublions pas que les demandes d'opinions officielles ne sont pas réservées aux seuls crédits documentaires, mais aussi à ces instruments d'indemnisation que sont les garanties sur demande et les stand-by L/Cs.

L'opinion TA.898rev, qui concerne une « Standby Letter of Credit » soumise aux RUU 600, l'illustre bien. Cette stand-by L/C avait été émise pour couvrir le risque de non-paiement des marchandises par l'acheteur et réclamait, de manière classique, une attestation du bénéficiaire de défaut de paiement, accompagnée d'une copie de la facture impayée ainsi que d'une copie du connaissance

attestant du transport de « produits surgelés » à destination du port de C.

La banque confirmante a refusé les documents citant, entre autres irrégularités, que le connaissance ne reprenait pas la description des marchandises. Irrégularité clairement non fondée, car les extraits du connaissance présentés mentionnaient un certain nombre de cartons de chinchards et de maquereaux. La banque présentatrice a bien entendu contesté cette irrégularité et la banque confirmante de reformuler son motif de refus (nous ne nous appesantirons pas sur le non-respect de l'article 16 c (ii) par la banque confirmante !) en arguant que le connaissance devait impérativement mentionner le transport de « produits surgelés ». Il faut néanmoins noter que ce connaissance comportait la clause suivante : « Cargo is stowed in a refrigerated container set at the shipper's requested carrying temperature of -20 degrees Celsius. »

Il existe clairement un problème d'interprétation de la notion de non-contradiction, telle qu'énoncée dans l'article 14 (d) des RUU 600 qui stipule : « Les informations dans un document, lues dans le contexte du crédit, du document lui-même et des pratiques bancaires internationales standard, n'ont pas besoin d'être identiques, mais ne doivent pas être en contradiction avec les données dudit document, celles de tout autre document stipulé ou du crédit lui-même ».

Sans surprise, l'analyse de cette opinion ne manque pas de relever que « compte tenu du fait que le connaissance indiquait que les marchandises étaient empotées dans un conteneur réfrigéré réglé à une température de -20 degrés Celsius, cela indiquait clairement que les produits étaient congelés », et de conclure que l'irrégularité relevée par la banque confirmante n'était donc pas fondée.

Un outil à s'approprier

Source inépuisable de réponses à des interrogations quotidiennes, les opinions officielles ICC sont paradoxalement peu connues. Distribuées aux seuls membres de la Commission bancaire ICC, elles sont difficilement accessibles à beaucoup d'utilisateurs, banques et entreprises, qui utilisent quotidiennement les règles ICC dans leurs transactions à l'international. Pour cette raison, ICC France, en collaboration avec Crédimpex France, a intégré à son catalogue des formations Trade Finance 2023 un module d'une journée sur ce thème, et ce deux fois par an.

L'occasion pour les Opinions officielles ICC de sortir de l'ombre. ■

FORMATION TRADE FINANCE

CALENDRIER 2023



Maîtrise des garanties bancaires internationales

14, 15 & 16 novembre 2023

Maîtriser les risques des garanties bancaires internationale et guide de bonne conduite

29 novembre 2023

Formation intensive au traitement des opérations de crédit documentaire

6 au 14 décembre 2023

Spécificités des crédits documentaires dans le domaine des Commodities

27 & 28 novembre 2023

Les Opinions Officielles de l'ICC sur les crédocs

9 novembre 2023

Crédit documentaire débutant

7 & 8 novembre 2023

Les Règles Incoterms® 2020 de l'ICC et les opérations de Trade Finance

27 octobre 2023

Etude approfondie des RUU 600

10 octobre 2023

La lettre de crédit standby

11 octobre 2023

Les encaissements documentaires

9 octobre 2023

Comparatif URDG 758 / UCP 600 / ISP 98

26 octobre 2023

Initiation aux garanties bancaires internationales

12 octobre 2023

Introduction aux crédits export

17 octobre 2023

La conformité dans les opérations de Trade Finance

20 octobre 2023



ENTRE INTEROPÉRABILITÉ ET INNOVATION, KOMGO FAIT AVANCER LA DIGITALISATION DU COMMERCE INTERNATIONAL



Souleïma BADDI, CEO, Komgo SA

Créée en 2018 par de grands groupes bancaires et industriels, la fintech Komgo offre une solution unique pour l'agrégation des données et des logiciels nécessaires aux acteurs du commerce international. Une avancée majeure sur la voie de l'interopérabilité, à même de réduire les risques liés à la numérisation pour les entreprises et les banques.

Komgo est une fintech qui a été créée en 2018 par des grandes banques et sociétés, au nombre de 24 investisseurs aujourd'hui, parmi lesquelles la BNPP, le Crédit Agricole, Natixis, la Société Générale, TotalEnergies... qui ont décidé de coopérer pour créer une infrastructure à la fois robuste et agile, capable d'accompagner la digitalisation de leurs échanges de manière systématique et à grande échelle. À ce jour, komgo est la solution multibanques permettant aux sociétés de sécuriser et d'accélérer le traitement de leurs opérations de commerce international la plus largement adoptée sur le marché.

Une demande mondiale accrue pour des solutions digitales efficaces et interopérables

En mettant en évidence la nécessité de solutions numériques pour maintenir la continuité des échanges commerciaux, tout en entraînant dans le même temps une hausse significative du coût d'exécution des opérations, la pandémie de Covid-19 a été un puissant catalyseur de la numérisation du commerce international. En cause : l'augmentation des risques opérationnels liés à la fraude documentaire, qui a nécessité la mise en place de nombreux contrôles additionnels ainsi qu'une augmentation du coût du capital, qu'est venu aggraver un contexte géopolitique instable.

La digitalisation des processus ayant montré des gains d'efficacité et des réductions de coûts significatifs, la transformation numérique est désormais au cœur de la stratégie des sociétés. L'évolution des cadres juridiques et l'interopérabilité des plateformes sont devenues des enjeux prioritaires.

Pour ce qui est de l'utilisation des documents électroniques dans le négoce international, leur adoption reste toutefois très anecdotique du fait de l'existence de nombreux freins, en particulier le manque d'harmonisation à l'échelle institutionnelle. Une évolution rapide de la législation semble donc nécessaire pour

que soit reconnue la même valeur juridique aux documents électroniques qu'aux documents papier. À cet égard, le modèle de loi sur les documents transférables électroniques (Model of Law on Electronic Transferable Records, MLETR) de la Commission des Nations unies pour le droit commercial international (CNUDCI) est appelé à jouer un rôle fondamental. Un autre point essentiel sera de pouvoir accompagner la mise en pratique de cette loi au quotidien auprès des sociétés.

Komgo, l'agrégateur digital des opérations du commerce international

Komgo a toujours considéré l'intégration comme la clé d'une forte valeur ajoutée, car elle permet aux acteurs de tirer parti de tous les avantages promis par la digitalisation. Les projets d'intégration peuvent être complexes et coûteux ; afin de rentabiliser de tels investissements, les banques doivent donc capter une masse critique de transactions. Cette vision de numérisation systématique des flux nous a amenés à consolider l'offre digitale de Komgo via l'acquisition en décembre 2022 de Global Trade Corporation (GTC).

Les solutions de GTC sont utilisées par plus de 50 multinationales et leurs 11 000 filiales, capables de se connecter à tous leurs partenaires financiers à l'échelle mondiale, par e-mail, par Swift ou par une web app. Afin d'étendre encore davantage les canaux de communication offerts par GTC, notre capacité d'intégration a été mobilisée pour ajouter un nouveau canal permettant une connectivité totalement standardisée et automatisée entre ces multinationales et leurs banques.

L'acquisition de GTC a ainsi ouvert la voie à la mise en œuvre d'une véritable interopérabilité entre les systèmes de trade. Komgo se

positionne désormais comme le seul agrégateur multibanques et multicanaux du commerce international. Il offre aux institutions financières la possibilité de recevoir l'ensemble de ces opérations de manière totalement automatisée, ce qui réduit leurs coûts d'exécution tout en offrant la garantie d'une meilleure maîtrise des risques opérationnels.

Malgré la consolidation du marché, les nombreux silos ou îlots numériques persistant dans l'industrie représentent un obstacle majeur pour une digitalisation à grande échelle. Les entreprises et les banques ont toujours besoin de plusieurs logiciels et connecteurs, ce qui génère des coûts supplémentaires. Il existe une forte demande pour une solution capable d'agréger de plus en plus de données, quel que soit le canal, et de permettre aux banques de s'intégrer via un connecteur unique. Komgo a franchi plusieurs étapes clés de ce chemin vers l'interopérabilité en connectant de nombreux acteurs, lesquels peuvent à présent échanger des données et des documents en fonction de leurs besoins opérationnels. Pour répondre aux défis de la numérisation, Komgo suit une stratégie claire : accroître la valeur ajoutée et le développement de la plateforme en ajoutant des documents numériques dès que le cadre réglementaire permet aux utilisateurs de bénéficier de garanties équivalentes à celles des documents papier. Dans les entreprises, les obstacles à la numérisation et à l'innovation sont loin d'être uniquement d'ordre technique. Les difficultés à surmonter sont également liées à la conduite du changement. Un autre volet important concerne les régulateurs. Ils doivent se familiariser rapidement avec ces nouveaux outils pour permettre à l'industrie de réduire les risques opérationnels, ce qui pourrait induire un allègement des exigences en capital réglementaire. ■

Komgo a franchi plusieurs étapes clés vers l'interopérabilité en connectant de nombreux acteurs.

The Business of the Best Beef



Châtel Farms® — FPL's signature brand — is the incredible success story that is propelling the organization to the top of the (shall we say) food chain. Its Angus beef and American Wagyu beef are among the most sought-after beef products in the world. **Châtel Farms** encompasses five farms over Texas and Georgia that cover 4,100 acres. Because its cattle raising, feed sourcing and processing are all in close proximity to one another, **Châtel Farms** has a much smaller carbon footprint with a much greater control of quality. In the 10,000+ head operation, Angus and American Wagyu cattle are fed a 100%

vegetarian diet at a natural pace. This leads to less-stressed animals and superior-quality meat. Every animal is DNA tested upon arrival at the farm to verify Angus and Wagyu genetics and is given antibiotics only if necessary to save the animal's life. Additionally, 50% of the feed consumed at the farm is grown on-site, allowing for less use of chemical fertilizer and a better soil quality. This lowers the farm's carbon footprint and results in better marbling in the finished product. You would have to look awfully long and hard to find another farm operation as efficient and self-sustaining as **Châtel Farms**.





This unconventional approach to sustainability, animal welfare and attention to detail in every aspect of the cattle-raising process is what enables FPL Food to meet customers' demands for higher-quality, delicious Angus and American Wagyu beef. The business of beef is a very intricate one. The business of the best beef puts you in the company of **Châtel Farms**.




With over 700,000 cattle farms, ranches and feed yards in the United States, the business of beef is projected to produce more than 27 billion pounds of this centerplate favorite this year. And right in the lip-smacking middle of it all is FPL Food, a leading fresh beef processor in the Southeast, supplying beef to retail, foodservice and further processing partners across the nation and throughout the world. This vertically integrated beef company operates locations exclusively in Georgia, giving FPL a Southeastern focus. Its beef products include USDA-graded boxed beef and variety meats, whole-muscle cuts and lean beef trimmings for further processing.



FPLFood.com
1301 New Savannah Rd.
Augusta, GA 30901

RENAULT MEGANE



Renault recommande 

[renault.ma](https://www.renault.ma)