

ANNE-FLEUR DORY
ET DIANA PARAGUACUTO-MAHÉO

Le règlement d'arbitrage CCI 2026 :
La consécration d'un arbitrage plus agile

ANNE-SOPHIE GRONDEUX
ET CHRISTIAN CAZENOVE

Il n'y a pas de commerce international
sécurisé sans instrument de trade finance

PAMELA MAR

Solving Digital Islands Problem with
ICC's DSI

ÉCHANGES

INTERNATIONAUX

N° 131

JUILLET 2026

LE MAGAZINE DU COMITÉ FRANÇAIS DE LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE

Interview

LOUISE MUSHIKIWABO

Secrétaire générale de l'OIF

« L'interaction permanente avec le
secteur privé est aujourd'hui au cœur
de notre approche de la Francophonie
économique »



DOSSIER

MUTATION DU TRADE FINANCE : RÉPONDRE AUX ENJEUX DE SÉCURITÉ,
DE DIGITALISATION ET DE DURABILITÉ



Une dimension mondiale. Une approche locale.

Éclairer vos décisions. Renforcer la confiance.

forvismazars.com/pt/pt
Audit | Fiscalité | Conseil

forv/s
mazars

ÉCHANGES INTERNATIONAUX

Magazine du Comité français de la
Chambre de commerce internationale



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 :

Matthias FEKL

Rédacteur en chef :

Emmanuelle BUTAUD-STUBBS

Conseiller éditorial :

Frédéric BAQUET

Secrétariat de rédaction :

Riham MARII,
Sharon VICTOR CARON

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 :

Franck YOUNES – SAS HCOM

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

3 ÉDITORIAL

- Matthias FEKL, Président, ICC France

4 INTERVIEW EXCLUSIVE

Louise Mushikiwabo

Secrétaire générale de l'OIF

« L'interaction permanente avec le secteur
privé est aujourd'hui au cœur de notre
approche de la Francophonie économique »



©DR

MONDIALISATION : MODE D'EMPLOI | p. 10 à 12

- 10 À l'OMC, la dynamique de réforme au point mort - Marc **POULAIN**
- 11 Géopolitique, chocs énergétiques et commerce international - Amar **BRECKENRIDGE**

FACILITATION DU COMMERCE | p. 14 à 16

- 14 Organiser une architecture efficace pour les enjeux douane et commerce international - Pierre-Olivier **MATHIEU** et Alicia **BOISSIÈRE**
- 15 How to smooth large amounts of data flows in trade finance - Anne-Sophie **PINSON**
- 16 Solving Digital Islands Problem with ICC's DSI - Pamela **MAR**

RÉSOLUTION DES LITIGES | p. 18 à 22

- 18 Le règlement d'arbitrage CCI 2026 : La consécration d'un arbitrage plus agile - Anne-Fleur **DORY** et Diana **PARAGUACUTO-MAHÉO**
- 20 "Rebuilding the Atom" : arbitrage de construction et risque souverain dans les projets nucléaires - Gaëlle **FILHOL**, William **BRILLAT-CAPELLO** et Ileana **SMEUREANU**
- 22 La résolution des litiges dans l'assurance - Laurence **MITROVIC**

DOSSIER

MUTATION DU TRADE FINANCE : RÉPONDRE AUX ENJEUX DE SÉCURITÉ, DE DIGITALISATION ET DE DURABILITÉ

- 23 Présentation du dossier - Emmanuelle **BUTAUD-STUBBS**
- 24 Les règles bancaires ICC, bien commun d'un commerce mondial prévisible et inclusif - Florian M. **WITT** et Tomasch **KUBIAK**
- 25 Observations and Expectations for Future ICC LC Rules - Jun **XU**
- 27 Scaling sustainable trade finance through common standards - Marie-Laure **GASTELLU**
- 28 Qualité des données et architecture de l'organisation, les enjeux de l'IA dans le trade finance - Dominique **HONORÉ**
- 29 Il n'y a pas de commerce international sécurisé sans instrument de trade finance - Anne-Sophie **GRONDEUX** et Christian **CAZENOVE**

POINT DE VUE DE START UP | p. 31 et 32

- 31 Digital Trade Interoperability is Already Here, and It Works - Bojan **ČEKRLIĆ**

RÉGIME SOCIAL

DES TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS



SCANNEZ-MOI
POUR VOUS ENRÔLER



TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS

PAYEZ VOS COTISATIONS SANS FRAIS!

PARTENAIRES



cofina
Compagnie Financière Africaine



Onglet
"Paielements"



*133*166#



#144*453#

Offre soumise à conditions



01 BP 317 Abidjan 01 • Tél. : 27 20 25 20 50 • web : www.cnps.ci • e-mail : info@cnps.ci |



LA CNPS, MAINTENANT C'EST POUR TOUT LE MONDE !



© ICC

ICC : UN MOTEUR DE LA DIPLOMATIE ÉCONOMIQUE MONDIALE MALGRÉ LES DIFFICULTÉS DU MULTILATÉRALISME ET DE LA COOPÉRATION

Dans un monde bousculé par l'urgence, les tensions géopolitiques et les guerres, la présidence française du G7 s'est conclue non par la voie traditionnelle d'une déclaration finale globale, mais par un ensemble de déclarations thématiques sur des sujets d'actualité : la lutte contre les déséquilibres mondiaux ; la recherche des principes d'encadrement d'une IA responsable, en particulier à l'égard des mineurs ; la mise en place de chaînes d'approvisionnement stratégiques pour les minerais critiques, ou encore la refonte des outils de coopération et de développement. Il a été rappelé à cette occasion que « le droit de passage en transit sans entrave constitue la pierre angulaire du commerce international », position défendue par l'ICC depuis l'origine de la crise du détroit d'Ormuz. Ce besoin de confiance et de coopération entre les gouvernements afin de trouver des réponses concertées à des problèmes globaux a également été affirmé avec vigueur par le secteur privé, dans le cadre du B7 présidé par le MEDEF. B7 qui a rythmé les temps forts du G7 par des conférences et des travaux de fond sur les mêmes priorités : numérique, commerce, énergie et environnement plus d'actualité que jamais en ces temps caniculaires Le sommet du B7 les 10 et 11 juin a été une démonstration de force – et plus encore, de pertinence – de cette « diplomatie » économique au service de la résilience, de la compétitivité et de la croissance avec un diagnostic partagé et de nombreuses recommandations couvrant le commerce international, les matières premières critiques, la finance, les infrastructures, l'économie digitale, la résilience des marchés de l'énergie...

La Chambre de Commerce internationale a fortement accompagné ce mouvement, notamment avec la mise en place de la plateforme ICC Compact. Ce document de référence dresse l'inventaire des mesures les plus utiles à mettre en œuvre pour faciliter le commerce et tirer parti des opportunités de croissance durable au niveau international. Ce programme de plaidoyer décliné dans le monde entier a permis de sensibiliser près d'une centaine de gouvernements et d'obtenir de nombreux soutiens qui permettront d'assurer une continuité par rapport aux futures présidences du G7 et du G20.

Nouvelle étape de cette mobilisation, le partage avec des représentants du B7 à Paris le 8 juin des recommandations d'une étude réalisée par l'IE de Madrid qui démontre de manière étayée l'urgence à mieux associer le secteur privé aux décisions des organisations multilatérales en passant d'une logique de soutien ponctuel à un partenariat global en amont.

Plusieurs développements ont encore conforté de manière significative l'empreinte de la CCI dans le commerce international ces dernières semaines :

- Au titre de l'accès à la justice, l'entrée en vigueur le 1er juin 2026 d'une nouvelle version du règlement d'arbitrage qui renforce la clarté, la célérité, et la lisibilité des procédures afin de répondre au mieux aux demandes des utilisateurs ;
- Au titre de la facilitation du commerce, la date du 1er juin 2026 marque également un jalon : les e-carnets ATA sont dorénavant reconnus par les autorités douanières dans 30 pays, les 27 de l'Union européenne, nouveau champion de la digitalisation des échanges, la Suisse, la Norvège et le Royaume-Uni ;
- Enfin, la concertation entre les Comités nationaux européens, au sens large du terme (UE + pays voisins) a connu une forte dynamique avec la réunion de coordination à Londres fin avril sous l'égide remarquable d'ICC UK. Parmi les décisions concrètes, l'élaboration d'une feuille de route visant à renforcer l'empreinte européenne dans l'agenda ICC, et à renforcer notre présence auprès des institutions européennes via une présence permanente d'ICC à Bruxelles.

ICC France veille à être très présent et mobilisé dans ce groupe des Comités européens et entretient des relations régulières et de grande qualité avec les équipes du siège.

Notre Assemblée générale du 24 juin consacrée au thème « Géopolitique, chocs énergétiques et commerce international » a démontré que les entreprises avaient besoin d'outils techniques leur permettant de soutenir leur politique de résilience et gestion des risques qui passe notamment par la mise en œuvre de mesures concrètes de diversification des approvisionnements, des investissements, et des routes commerciales. Plus que jamais la boîte à outils unique de l'ICC qui repose sur un socle de connaissances et d'expertise sans équivalent représente un actif stratégique inestimable au service d'une croissance durable. J'ajoute qu'ICC France a accueilli la réunion mondiale de la Banking Commission à Paris : nous restituons à nos lecteurs quelques temps forts de ce moment unique dans le dossier thématique.

Enfin, je souligne notre partenariat avec l'OIF dont je remercie très sincèrement la Secrétaire générale qui a bien voulu partager ses priorités dans un entretien exclusif et soulignant notamment l'importance des règles ICC pour l'espace francophone.

Je vous souhaite bonne lecture de ce numéro 131 d'Echanges Internationaux.

Matthias FEKL,
Président, ICC France



©DR

« L'INTERACTION PERMANENTE AVEC LE SECTEUR PRIVÉ EST AUJOURD'HUI AU CŒUR DE NOTRE APPROCHE DE LA FRANCOPHONIE ÉCONOMIQUE »

Reconnue pour ses missions culturelles et éducatives, l'Organisation internationale de la Francophonie joue également un rôle important de facilitateur du commerce. Sa secrétaire générale, Louise Mushikiwabo y œuvre avec détermination, en particulier dans le numérique et auprès des femmes. En partenariat avec ICC France, l'OIF met ainsi à disposition de toutes les entreprises une riche documentation technique et juridique pour faciliter les échanges dans notre langue. Un activisme payant : en 2024, l'OIF a permis de générer 70 millions d'euros d'accords commerciaux.

Échanges Internationaux.

Secrétaire générale de l'OIF depuis le premier janvier 2019, vous dirigez une organisation qui regroupe 90 États et gouvernements sur cinq continents. Concrètement, quel est votre rôle au quotidien, et comment faites-vous le lien entre les grandes décisions politiques des sommets et leur mise en œuvre sur le terrain ?

Louise Mushikiwabo / Mon rôle est de faire en sorte que les décisions adoptées par les chefs d'État lors des sommets ne restent pas des vœux pieux. Cela suppose une présence constante, un dialogue permanent avec les États membres et leurs gouvernements, et une capacité à traduire des mandats politiques en programmes concrets, portés par une organisation d'environ 300 agents répartis entre Paris et 13 représentations à travers le monde. Mais derrière le fonctionnement institutionnel, il y a quelque chose de plus fondamental : la confiance que nos États membres et leurs gouvernements nous accordent, eux qui nous confient des ressources et des attentes dans des processus politiques sensibles. Cette confiance ne se décrète pas. Dès le début de mon premier mandat, j'ai fait le choix de la transparence : publication systématique de tous nos documents, audit annuel de nos comptes par une cour des comptes extérieure et indépendante, sans aucune réserve. Une organisation internationale crédible, c'est d'abord une organisation dont on peut vérifier ce qu'elle fait de l'argent qui lui est confié. C'est sur cette base que tout le reste repose.

E.I. L'OIF est parfois comparée au Commonwealth. Qu'est-ce qui distingue fondamentalement les deux organisations, et comment coopèrent-elles concrètement ?

L. M. / Le Commonwealth est né d'un héritage historique. La Francophonie est née



d'un choix : celui des 21 États fondateurs eux-mêmes, en 1970, et pas de l'ancienne puissance coloniale, comme on l'imagine parfois. Ce choix a été porté depuis le Sud par quatre pères fondateurs visionnaires : Léopold Sédar Senghor (Sénégal), Habib Bourguiba (Tunisie), Hamani Diori (Niger) et Norodom Sihanouk (Cambodge), qui ont rassemblé ces 21 États à Niamey le 20 mars 1970. D'autres pays ont progressivement rejoint l'OIF au fil des ans, par volonté d'appartenir à cet espace d'échange fondé sur le partage d'une même langue. Mais l'OIF, c'est surtout une mission concrète : améliorer la qualité de vie des populations en agissant sur l'éducation, le développement durable et la diversité culturelle, dans le respect de la paix et de la démocratie. Ce n'est pas simplement un club, c'est un choix qui engage.

Nos échanges avec le Commonwealth sont naturels : plusieurs pays, tels que le Canada,

le Cameroun, le Rwanda –mon propre pays –et d'autres encore sont membres des deux organisations à la fois. Dans les enceintes du G20 et des Nations unies, nos positions convergent fréquemment sur le développement et la gouvernance mondiale. Nos mandats sont complémentaires, pas concurrents.

E.I. Éluë à Erevan en 2018 et réélue à Djerba en 2022, vous achevez bientôt votre second mandat. Quelles sont les réalisations dont vous êtes le plus fière ? Pourriez-vous nous expliquer en quoi l'OIF est devenue un « pivot du système multilatéral » ?

L. M. / Après sept ans à la tête de l'OIF, je vais répondre de la seule façon qui tienne la route : avec des faits. Depuis 2019, 336 millions d'euros ont été mobilisés, avec un taux d'exécution de 97 %. Concrètement, cela se traduit par des centaines de milliers d'enseignants formés, des millions d'élèves atteints,

37 000 jeunes insérés dans les métiers du numérique, près de 100 000 femmes soutenues dans leurs projets d'entrepreneuriat. Rien qu'en 2024, près de 70 millions d'euros d'accords commerciaux ont été générés par nos missions économiques.

Mais ce dont je suis le plus fière ne se mesure pas en chiffres : c'est la confiance que nous accordent nos États membres et leurs gouvernements. Ils nous sollicitent parce qu'ils savent que nous n'avons pas d'agenda caché. Cette confiance-là se construit année après année, décision après décision.

E.I. Le français recule dans les institutions internationales, y compris parmi les États francophones eux-mêmes. Comment l'OIF agit-elle concrètement pour inverser cette tendance ?

L. M. / Ce que notre rapport 2026 a documenté est frappant : lors des débats de

BIO EXPRESS

LOUISE MUSHIKIWABO



©DR

Louise MUSHIKIWABO, née à Kigali au Rwanda, est l'actuelle Secrétaire générale de la Francophonie, Organisation internationale regroupant 90 États et gouvernements ayant le français en partage. Éluë au XVII^e Sommet de la Francophonie à Erevan, elle prend fonction en janvier 2019. Réélue à l'unanimité lors du XVIII^e Sommet de la Francophonie à Djerba en novembre 2022, elle poursuit aujourd'hui son deuxième mandat de quatre ans à la tête de l'institution multilatérale francophone.

Après avoir vécu aux États-Unis pendant une vingtaine d'années où elle a travaillé dans le domaine du lobbying, elle rejoint la Tunisie en 2006 où elle travaille à la Banque africaine de développement à la direction de la communication. En mars 2008, elle est appelée par le Président de la République du Rwanda à rejoindre l'équipe gouvernementale où elle exerce successivement les fonctions de ministre de l'Information de 2008 à 2009 et de ministre des Affaires étrangères et de la Coopération internationale de 2009 à 2018.

Louise MUSHIKIWABO est diplômée en langues et en interprétation de l'Université du Delaware aux États-Unis. En 2004, elle est lauréate du prix Outstanding Humanitarian Award de l'American University & School of International Studies.

Profondément marquée par le génocide perpétré contre les Tutsis en 1994, elle co-écrit en 2006 un mémoire socio-historique intergénérationnel et autobiographique, *Rwanda Means the Universe*, publié aux éditions St. Martin's Press.

Dès le début de son mandat de Secrétaire générale de l'OIF, son engagement résolu au service de la Francophonie lui vaut de

nombreuses distinctions : en 2019, elle reçoit la dignité de Grand Officier de l'Ordre de la Valeur du Cameroun ; en 2023, l'Ordre du Mérite congolais lui est remis ; en 2024, elle est élevée au grade de Grand-Croix de l'Ordre de l'Étoile de Roumanie, tandis que la Fondation diplomatique du Maroc lui décerne le Trophée international de la Diplomatie publique.

Actrice reconnue du dialogue international, elle contribue également activement aux grandes plateformes de réflexion stratégique et de gouvernance mondiale : elle est notamment membre du conseil d'administration de la Conférence de Munich sur la Sécurité ainsi que du Forum de Sir Bani Yas, aux Emirats arabes Unis. Elle est également co-présidente du Groupe stratégique de Haut-Niveau de la Fondation Europe-Afrique de Mo Ibrahim, une plateforme de dialogue qui réunit dirigeants africains et européens pour la promotion d'un partenariat renouvelé entre les deux continents, notamment autour de la gouvernance, de l'économie, du climat et de la jeunesse.

À travers ces nombreux engagements, elle participe activement à la structuration des débats internationaux sur la paix, la sécurité, la gouvernance et le développement durable, tout en portant la voix et les priorités de la Francophonie dans les grands espaces de décision globaux.

Depuis son arrivée à l'Organisation internationale de la Francophonie (OIF) en 2019, Louise MUSHIKIWABO - connue pour ses prises de positions fortes au service d'un multilatéralisme renoué - a profondément modernisé et transformé l'institution, œuvrant ainsi activement au renforcement de son influence et de son attractivité dans le monde.

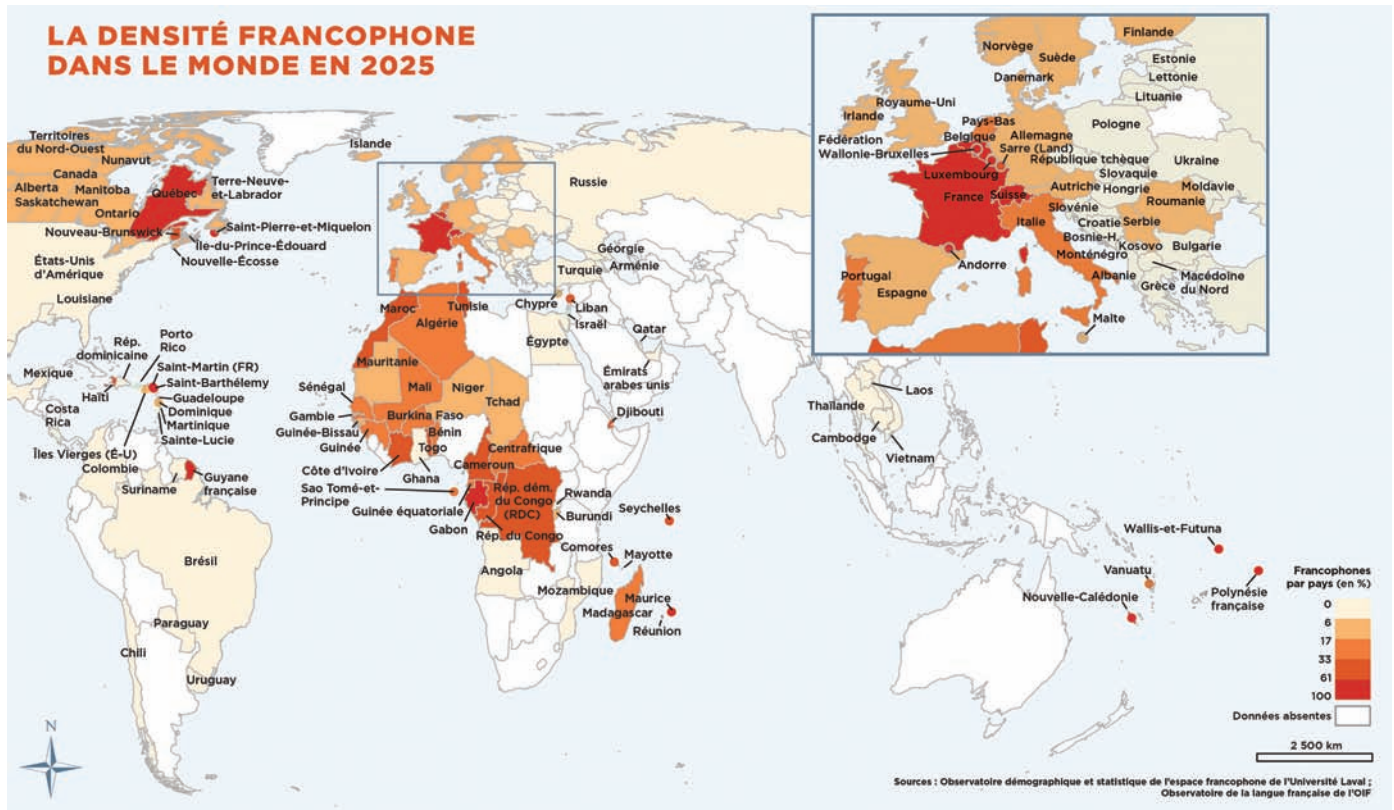
l'Assemblée générale des Nations unies en 2024 et 2025, 83 représentants d'États membres de la Francophonie étaient présents, mais 24 seulement ont pris la parole en français. Ce recul ne s'explique pas par un manque d'attachement à la langue. Il tient à plusieurs réalités qui se cumulent : un manque de confiance dans ses propres compétences en contexte professionnel, mais aussi une pression systémique croissante vers l'uniformisation linguistique. Le multilatéralisme tend aujourd'hui à fonctionner en anglais par défaut — et beaucoup de diplomates francophones y cèdent par pragmatisme, pour aller plus vite, être mieux compris, ou simplement parce que les documents dans d'autres langues mettent parfois plus de temps à être disponibles. Les contraintes budgétaires des institutions internationales pèsent sur les coûts de traduction, et c'est souvent le plurilinguisme qui en fait les frais. Le résultat est un cercle vicieux : moins on parle français dans ces enceintes, moins il devient naturel de le faire.

C'est précisément à cela que répondent les formations au français des relations internationales que nous soutenons, avec 18 000 diplomates et fonctionnaires formés à ce jour. Le diplôme de français professionnel-relations internationales, élaboré avec la CCI Paris Île-de-France, offre quant à lui une certification reconnue pour des compétences très concrètes : négocier en français, rédiger un document juridique, prendre la parole en réunion multilatérale. Ce n'est pas de la formation linguistique générale, mais une préparation à l'action.

Ancrer le français dans les enceintes internationales, c'est donner à ses locuteurs la capacité de s'exprimer avec confiance là où sont prises les décisions qui comptent.

E.I. Le rapport « La langue française dans le monde 2026 » vient d'être publié. Quelles sont les grandes tendances qui se dégagent, notamment sur la place du français dans les environnements professionnels internationaux ?

L. M. / Ce rapport est porteur d'une nouvelle que j'ai été heureuse d'annoncer lors de son lancement à Québec en mars dernier : le français n'a jamais compté autant de locuteurs. 396 millions de personnes parlent français dans le monde en 2026, soit 75 millions de plus qu'en 2022. Nous gagnons une place dans le palmarès mondial et passons de la cinquième à la quatrième position des langues les plus parlées sur la planète. Avec 170 millions d'élèves et d'étudiants, le français est la deuxième langue la plus apprise et enseignée, et la troisième langue des affaires internationales.



Ce qui me réjouit particulièrement, c'est la dynamique démographique. Cette croissance est africaine, elle est jeune, et elle est portée par des sociétés qui ont fait le choix du français comme langue d'accès à la connaissance, à l'emploi, à la création. C'est une jeunesse francophone qui se construit sur tous les continents, et en premier lieu en Afrique. D'ici 2050, le français pourrait compter plus de 590 millions de locuteurs. Ce n'est pas un défi à gérer, c'est une force à construire ensemble. Il y a néanmoins un front sur lequel nous devons être lucides : le numérique. Le français ne représente que 4 % des contenus publiés sur Internet, contre 24 % pour l'anglais, et cet écart pèse directement sur la manière dont les systèmes d'intelligence artificielle traitent notre langue. C'est pourquoi nous avons fait inscrire la diversité linguistique dans le Pacte numérique mondial adopté par l'ONU en 2024, et cofondé le Groupe des amis du multilinguisme pour peser collectivement sur les règles de l'IA en cours d'élaboration. Le potentiel du français est immense. Notre responsabilité est de nous assurer qu'il se déploie aussi dans les espaces où se construit l'avenir.

E.I. L'OIF investit massivement le numérique via des projets comme les métiers du numérique (D-CLIC). Comment l'OIF se distingue-t-elle d'autres organisations internationales à travers son engagement en faveur de l'inclusion numérique, l'innovation



et l'entrepreneuriat des jeunes au service du développement ?

L. M. / La genèse de D-CLIC, c'est une réalité démographique : notre espace francophone est très jeune, en particulier dans les pays du Sud. En 2020, nous avons mené une consultation auprès de 10 000 jeunes à travers l'espace francophone. L'une des préoccupations majeures qui en est ressortie, c'était l'emploi et l'insertion professionnelle. D-CLIC est né de cette écoute, et de la conviction qu'il fallait y répondre concrètement.

Face à des taux de chômage élevés, nous avons fait le choix de former ces jeunes dans un secteur d'avenir : les métiers du numérique,

qui offrent de vraies possibilités d'insertion professionnelle, y compris dans des économies fragilisées.

Ce qui distingue D-CLIC d'autres initiatives, c'est son ancrage dans les réalités locales. Le projet repose sur la mobilisation de ressources existantes, les formateurs locaux, les infrastructures disponibles, le savoir-faire du terrain, et sur des formations hybrides, mutualisables, reproductibles d'un pays à l'autre. Nous ne cherchons pas à imposer des modèles venus d'ailleurs : nous accompagnons une appropriation locale, pour limiter les dépendances et renforcer les dynamiques Sud-Sud.



D-CLIC est aussi un outil d'autonomisation, pour les jeunes comme pour les femmes. Il leur montre que la création de valeur numérique ne dépend pas uniquement de la technologie de pointe, mais de la pertinence des usages. L'innovation peut émerger même dans des environnements difficiles.

Les résultats parlent d'eux-mêmes. Depuis le lancement en 2021, plus de 4 700 jeunes ont été formés en présentiel dans 19 pays, près de 4 100 sont en cours de formation, et plus de 16 000 ont suivi des parcours en ligne aux métiers du développement web, du développement mobile et du marketing numérique. Ce sont des compétences concrètes, dans des filières porteuses, pour des jeunes qui en avaient besoin.

E.I. Vous avez établi des partenariats pour promouvoir un droit des affaires moderne. Avec quelles organisations et au service de quels objectifs ? Quelles sont vos attentes spécifiques par rapport à l'accord conclu avec le Comité français de la CCI fin 2025 ? Comment l'OIF utilise-t-elle ses missions économiques pour identifier les priorités des entreprises et favoriser la coopération multilatérale francophone ? Existe-t-il un mécanisme de consultation du secteur privé dans votre fonctionnement ?

L. M. / Ce qui m'a frappée, en prenant mes fonctions, c'est le décalage entre ce que les entreprises francophones sont capables de faire, leur dynamisme, leur ambition, et les obstacles

très concrets qui freinent leurs échanges : des cadres juridiques disparates, un accès inégal aux standards internationaux, une méconnaissance mutuelle des marchés. C'est là que l'OIF peut jouer un rôle vraiment utile.

Nous avons donc construit des partenariats ciblés. Avec la Chambre de commerce internationale, et ICC France en particulier, nous mettons à disposition des entreprises de notre espace des outils qui existent déjà, contrats modèles, standards du commerce international, bonnes pratiques juridiques, mais qui leur sont souvent inaccessibles, faute de relais adaptés. L'accord signé avec ICC France fin 2025 s'inscrit directement dans cette logique. Il nous permet d'alimenter la plateforme **Entreprises en Francophonie** et nos missions économiques avec des contenus pratiques : webinaires, expertises, outils directement utiles aux entreprises sur le terrain.

À ce sujet, nos missions économiques jouent également un rôle essentiel d'écoute. Elles nous permettent de dialoguer directement avec les entreprises, de comprendre leurs difficultés

concrètes – financement, logistique, réglementation, accès aux marchés – et d'orienter nos actions en conséquence.

Cette interaction permanente avec le secteur privé est aujourd'hui au cœur de notre approche de la Francophonie économique.

E.I. Vous avez récemment souligné que les industries culturelles sont un levier de cohésion sociale. Comment la Francophonie parvient-elle à faire de la culture un « chemin vers la paix » dans un espace géographique aussi hétérogène que le nôtre ?

L. M. / Je répondrai avec une conviction personnelle, nourrie par mon propre parcours. Je viens du Rwanda, un pays qui a dû se reconstruire après un génocide, et qui a compris que la culture et la mémoire partagée font partie de cette reconstruction au même titre que les institutions.

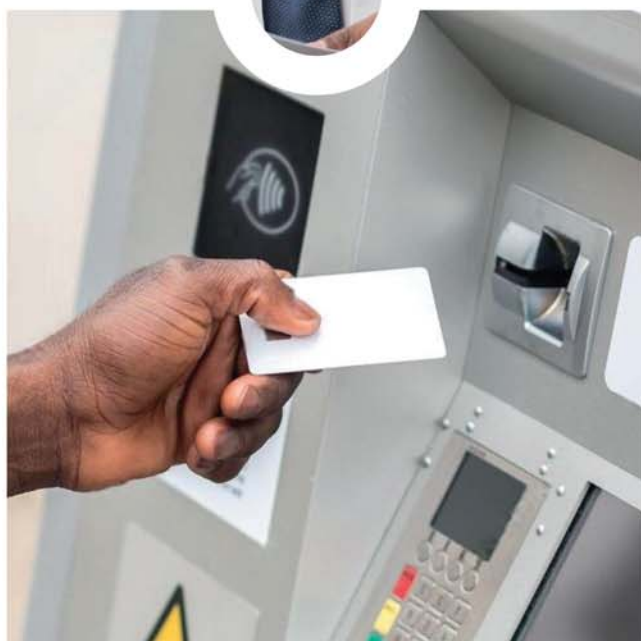
Dans notre espace francophone, la cohésion naît de la capacité à se retrouver dans une créativité partagée. Le MASA, que j'ai ouvert à Abidjan en avril dernier, en est une illustration directe : des artistes venus de 20 pays africains qui créent ensemble, qui s'écoulent. Dans les contextes de fragilité ou de post-conflit, les industries culturelles jouent un rôle que la diplomatie formelle ne peut pas assumer seule.

Depuis 2015, l'OIF a soutenu près de 500 films dans 31 pays, dont quatre sélectionnés au Festival de Cannes cette année. Ces films portent de nouveaux récits : de résilience, de paix, de compréhension mutuelle. Mais notre action va au-delà du cinéma. Une collaboration théâtrale RDC-Burundi a créé un espace d'expression et de libération pour des femmes victimes de violences psychologiques. Une collaboration littéraire Roumanie-Togo a produit un ouvrage interculturel alliant réflexion pédagogique et transmission. Ce sont des ponts construits par la culture là où la diplomatie formelle ne suffit pas.

La culture n'est pas un ornement dans notre programmation. C'est une condition de sa durabilité. ■

Il y a néanmoins un front sur lequel nous devons être lucides : le numérique. Le français ne représente que 4 % des contenus publiés sur Internet, contre 24 % pour l'anglais, et cet écart pèse directement sur la manière dont les systèmes d'intelligence artificielle traitent notre langue.

CNPS INVESTISSEUR INSTITUTIONNEL



La CNPS, votre partenaire pour la vie.

À L'OMC, LA DYNAMIQUE DE RÉFORME AU POINT MORT



Marc POULAIN, Directeur Politique commerciale et Affaires internationales - l'Afep (association française des entreprises privées)

La XIV^e conférence ministérielle de l'OMC n'a pas tenu ses promesses de sursaut pour le multilatéralisme. Les oppositions entre grandes puissances ont eu raison des meilleures volontés et la tentation de recourir aux accords plurilatéraux se fait de plus en plus forte. Aux entreprises désormais de rappeler leur exigence d'un système multilatéral fonctionnel et rééquilibré pour le bien commun.

L'agenda de la XIV^e conférence ministérielle de l'OMC, tenue du 26 au 29 mars à Yaoundé (Cameroun) comportait de lourds enjeux pour la pérennité du système commercial multilatéral et les activités transfrontalières des entreprises. Y figuraient principalement, d'une part, la confirmation du chantier de réforme de l'organisation, ainsi que l'incorporation de l'Accord sur la facilitation des investissements pour le développement (ou IFDA) dans le corpus des textes multilatéraux et, d'autre part, le renouvellement du moratoire sur les droits de douane sur les transmissions électroniques, échoué au 31 mars. Après le choc pour le multilatéralisme infligé par la politique tarifaire de l'administration Trump, ces trois objectifs constituaient un véritable test sur la capacité des membres à s'entendre sur un début de remise en ordre du système multilatéral, notamment en matière de prise de décision, de facilitation des négociations en utilisant le format plurilatéral, de lutte contre la concurrence déloyale exercée par les économies émergentes ou de modernisation des règles dans le cas du commerce électronique. La session était d'autant plus attendue qu'elle marquait un retour des États-Unis dans les négociations, avec des positions fortes comme l'adoption d'un moratoire permanent en matière de commerce électronique et des vues très détaillées sur la réforme.

Las, les oppositions déjà connues entre grandes puissances commerciales ont eu raison de cet agenda de progrès dans les toutes dernières heures des discussions à Yaoundé, selon le procédé habituel de prise en otage de tous les dossiers tant qu'une partie n'a pas obtenu satisfaction.

L'intransigeance des États-Unis sur les questions de développement et d'agriculture a renforcé l'objection du Brésil, auquel se sont

ralliés d'autres membres, à tout renouvellement du moratoire au-delà d'une durée de deux ans, la solution minimale adoptée à Abou Dhabi en 2024. L'Inde, de son côté, malgré un nombre record de parties signataires à l'accord (131 sur 166, dont 94 pays en développement), a bloqué l'incorporation de l'IFDA à l'OMC pour faire obstacle à la voie des négociations plurilatérales.

Enfin, l'Inde et l'Afrique du Sud ont également mis en échec la consolidation de l'agenda de réforme. La XIV^e conférence s'est donc clôturée par une absence de résultats tangibles sur les trois grands dossiers débattus à Yaoundé, les deux projets finaux présentés par la présidence camerounaise, la déclaration sur la réforme, capitalisant sur les travaux du facilitateur norvégien et les discussions pendant la conférence, et la décision de compromis sur le moratoire proposant une extension jusqu'en 2030 n'ayant pu être adoptées. L'espoir d'une clarification ultérieure lors de la réunion du Conseil général de l'OMC organisée début mai à Genève s'est rapidement dissipé : faute de consensus minimum, la dynamique négative qui a joué à Yaoundé a demeuré, même si une grande majorité de parties, dont l'UE, se sont dites satisfaites avec les deux projets présentés en fin de session.

Cet échec a trois conséquences à ce stade : une augmentation de l'incertitude pour les entreprises, une fragilisation du cadre multilatéral et corrélativement une forte incitation à favoriser le format plurilatéral. L'expiration du moratoire sur les droits de douane sur les transmissions électroniques, surtout après l'absence de décision lors de la session du Conseil général, laisse de facto la porte ouverte à l'introduction de tels droits, même si de nombreuses parties ont indiqué leur intention de le prolonger indéfiniment de leur propre initiative. Avec les hausses de

tarifs par les États-Unis, c'est une nouvelle cause d'instabilité et de renchérissement des transactions internationales et un frein potentiel à l'essor des services dématérialisés. Par ailleurs, si l'absence de résultat ne remet pas en cause le fonctionnement quotidien de l'organisation dans l'administration des accords de l'OMC, il fragilise profondément sa pertinence pour répondre aux enjeux actuels du commerce, qu'il s'agisse de la régulation des nouveaux rapports de forces mondiaux ou de la mise à jour des règles au regard des évolutions sociétales ou technologiques. Il amplifie la tentation des membres, déjà grande depuis la conférence ministérielle de Buenos Aires en 2017, de recourir aux formats plurilatéraux, avec le risque qu'à terme, les parties ne recherchent même plus la multilatéralisation des accords ainsi négociés. La conférence et le dernier Conseil général ont d'ailleurs été l'occasion de manifestations plurilatérales : déclaration de 66 membres parties (dont l'UE, la Chine, le Japon ou le Royaume-Uni) à l'accord sur le commerce électronique pour décider le 28 mars de son entrée en vigueur à titre transitoire sans attendre une hypothétique incorporation à l'OMC, déclaration de 19 membres affinitaires menés par les États-Unis coordonnant entre eux le maintien du moratoire ou encore une déclaration conjointe entre l'UE et les pays du CPTPP (partenariat transatlantique) sur l'approfondissement de la coopération, que certains voient comme le noyau d'une nouvelle organisation internationale du commerce entre pays libéraux. Il faudra donc que les membres investissent un lourd capital politique dans les prochains mois pour inverser la tendance et il est plus que jamais important que les entreprises rappellent, face à la mauvaise volonté des parties, leur exigence d'un système multilatéral fonctionnel et rééquilibré pour le bien commun. ■

GÉOPOLITIQUE, CHOCS ÉNERGÉTIQUES ET COMMERCE INTERNATIONAL



Amar BRECKENRIDGE, Senior Associate, Frontier Economics

Face à l'instabilité géopolitique, les pays à haut degré d'ouverture commerciale, notamment la France et l'Allemagne, doivent se montrer pragmatiques pour garantir le fonctionnement des chaînes de valeur et d'approvisionnement. Les organisations représentatives, notamment celles qui facilitent les collaborations public-privé, auront un rôle prépondérant à jouer dans ce contexte.

Longtemps un sujet abordé dans les salles de réunion feutrées d'organisations internationales, et lors de séminaires doctes de certaines grandes écoles, les questions géopolitiques se sont invitées avec insistance dans notre quotidien récemment. Le conflit en cours dans le golfe Persique domine l'actualité du moment, notamment à cause de son effet sur les coûts de l'énergie. Ce choc accroît les risques de « stagflation », une combinaison de stagnation, voire de récession, de l'activité économique et d'inflation. Il intervient en outre dans un contexte déjà fragilisé par le choc énergétique suivant l'invasion de l'Ukraine par la Russie et par la montée du protectionnisme.

Des « préoccupations commerciales spécifiques »

En réalité, les questions géopolitiques ont toujours été des facteurs déterminants du commerce international et de l'activité économique. Si cela est passé inaperçu, c'est grâce à un système de règles et normes, reposant sur le socle du droit international, qui permet aux États et aux entreprises de trouver des terrains d'entente et de régler leurs différends. Vous n'avez sans doute pas entendu parler du comité des obstacles techniques liés au commerce, un des organes de l'Organisation mondiale du commerce. Depuis 1995, ce comité a traité près d'un millier de « préoccupations commerciales spécifiques » exprimées par des États membres concernant les effets commerciaux de réglementations appliquées par leurs pairs. Ce travail dans l'ombre a permis la diffusion de bonnes pratiques, d'apaiser des tensions, et d'éviter que celles-ci ne deviennent des guerres commerciales. Il touche des domaines aussi différents que la cybersécurité, les minéraux critiques, la protection des animaux ou les énergies vertes. Les règles de l'OMC ont aussi joué un rôle fondamental

dans l'émergence des technologies numériques. Si vous lisez cet article sur votre smartphone, c'est en grande partie grâce aux règles qui ont permis l'essor des chaînes de valeur mondiales : celles qui rendent possible la fabrication de votre appareil, le développement de ses applications et de son système d'exploitation, la circulation internationale des données, ainsi que les services fournis par les opérateurs de télécommunications.

Effritement des règles et des institutions

L'omniprésence de la géopolitique dans l'actualité économique du moment est ainsi la conséquence de l'effritement de ces règles et institutions au cours des dix dernières années. Elle résulte de plusieurs facteurs. L'émergence des chaînes de valeur mondiales comme moteurs du commerce et des investissements a créé des interdépendances complexes entre pays et régions. Ces interdépendances sont sources d'importantes efficiences économiques et donc de croissance. Mais elles sont maintenant aussi perçues comme étant des vecteurs de vulnérabilité, qui facilitent la propagation de chocs économiques et peuvent être exploités à des fins stratégiques. Ces préoccupations reflètent aussi une tendance à la concentration, tant au niveau géographique qu'au niveau des entreprises, au sein de ces chaînes de valeur. Cela est surtout vrai dans certains domaines critiques, notamment les technologies vertes

et les technologies numériques, spécialement l'intelligence artificielle. De surcroît, ces technologies de pointe pouvant être utilisées à des fins aussi bien commerciales que militaires, il est facile de comprendre pourquoi certains États cherchent à contrôler le fonctionnement des chaînes de valeur.

En principe, toutes ces préoccupations peuvent être traitées dans le cadre existant du droit international. Les règles de l'OMC permettent aux États de mettre en place des mesures, telles que les subventions, qui peuvent corriger les défaillances de marché qui entraveraient l'émergence et la commercialisation de nouvelles technologies. Ces mêmes règles permettent aussi de déroger du principe de non-discrimination, et de mettre en place des mesures réglementaires ou tarifaires proportionnées, afin de préserver des objectifs liés à la sécurité nationale ou d'autres objectifs majeurs de politique publique. Si certains États ont choisi une voie unilatérale qui contourne ces règles et le droit international, cela reflète un choix politique délibéré. Mais c'est un choix qui ne peut pas objectivement être justifié par la seule idée que ces règles sont fondamentalement en décalage avec l'économie moderne ou les préoccupations géopolitiques du moment.

Une croissance mondiale relativement robuste

Quel impact auront ces développements sur la croissance et le commerce international ?

Les questions géopolitiques ont toujours été des facteurs déterminants du commerce international et de l'activité économique. Si cela est passé inaperçu, c'est grâce à un système de règles et normes qui permet aux États et aux entreprises de trouver des terrains d'entente et de régler leurs différends.

En 2024, le FMI avait modélisé les effets d'une « fragmentation géonomique » accrue – c'est-à-dire une montée des restrictions commerciales motivées par des fins géopolitiques. Les coûts estimés se trouvaient entre 0,2 % et 7 % du PIB mondial.

Dans le courant de l'année 2025, les États-Unis ont commencé à appliquer des droits de douane nettement plus élevés que ce qui est permis selon leurs engagements dans le cadre de l'OMC. La croissance mondiale est cependant restée relativement robuste, à près de 3 %. Ce résultat positif reflète plusieurs facteurs. D'une part, un certain nombre d'arrangements (l'expression « accord » ne s'impose pas, car celle-ci connote l'existence de mécanismes contraignants fondés sur le droit international) négociés entre les États-Unis et leurs partenaires ont permis de modérer les taux effectivement appliqués. De surcroît, très peu de pays ont suivi l'exemple des États-Unis en relevant leurs droits de douane. Et surtout un boom dans les investissements liés à l'IA, notamment les infrastructures, a contribué à un taux de croissance élevé.

Il n'en demeure pas moins que le cadre économique mondial a été fragilisé, et que le choc pétrolier associé au conflit dans le golfe Persique contribue à accentuer cette fragilité. Cette fragilisation ne se limite à la seule question de l'état de navigabilité de détroit d'Ormuz. Même une réouverture suite à une cessation du conflit serait remplie d'incertitudes. Alors que l'accord sur le nucléaire iranien de 2015 avait été avalisé par le Conseil de sécurité de l'ONU et intégré dans le droit international, il semble fort douteux qu'un éventuel futur arrangement visant une cessation du conflit puisse bénéficier d'un tel ancrage institutionnel et légal. Le modèle serait sans doute plus proche des accords commerciaux négociés en 2025 par les États-Unis et certains pays : non contraignants, sans mécanisme précis de mise en œuvre, reposant sur un rapport de forces et susceptibles de révocation à la discrétion des parties et des États-Unis en particulier. Il est donc difficile d'imaginer un retour à la situation d'avant le 28 février 2026.

Pression continue sur les coûts de l'énergie

Dans l'immédiat, cette incertitude implique une pression continue sur les coûts de l'énergie, et donc la persistance des risques de stagflation. Dans un scénario pessimiste, le choc énergétique pourrait interagir avec d'autres vulnérabilités : les effets de la fragmentation géonomique ; les niveaux très élevés d'endettement tant public que privé,

À moyen terme, il est probable que le monde soit entré dans une période d'instabilité endémique, avec une probabilité accrue de chocs répétés. Ceci reflète la transition vers des relations internationales où les États et régions les plus puissants accordent une plus grande importance à la possibilité d'intervenir à leur discrétion et sans se référer à des règles ou normes contraignantes.

qui augmentent les risques systémiques en cas de ralentissement économique et taux d'intérêt élevés ; et un ralentissement, ou une correction, des investissements dans les secteurs numériques. Cette confluence de facteurs n'est pas, à ce moment précis, le scénario probable. Mais elle est possible, et porte en elle le risque d'une profonde récession.

À moyen terme, il est probable que le monde soit entré dans une période d'instabilité endémique, avec une probabilité accrue de chocs répétés. Ceci reflète la transition vers des relations internationales où les États et régions les plus puissants accordent une plus grande importance à la possibilité d'intervenir à leur discrétion et sans se référer à des règles ou normes contraignantes. Il est aussi pertinent d'observer que depuis 2019, les États-Unis sont devenus des exportateurs nets d'énergie, notamment grâce à leur position de leader mondial de la production de pétrole brut et de gaz naturel.

La croissance économique des États-Unis est donc moins exposée aux fluctuations de prix (nonobstant les effets sur l'inflation, facteur politique important) que la croissance en Europe et Asie, notamment. Les États-Unis sont donc mieux placés pour utiliser les fluctuations énergétiques comme variable stratégique. À cela s'ajoute le fait que le degré d'ouverture commerciale, mesuré par le ratio du commerce international au PIB, est nettement moins élevé pour les États-Unis que pour les pays européens (25 % contre 68 % pour la France et 79 % pour l'Allemagne, par exemple). Les États-Unis sont ainsi moins vulnérables aux conséquences de la fragmentation du commerce international.

Dans ce contexte, quelles sont les stratégies que pourraient adopter les États, sociétés et autres acteurs face à cette probabilité de chocs ? Si, dans leur majorité, les partenaires commerciaux n'ont pas imité les États-Unis en relevant leurs barrières commerciales, contribuant à réduire le choc sur le commerce et la croissance mondiale, certains acteurs (notamment le Royaume-Uni et l'Union européenne) ont signé des arrangements qui

enfreignent les principes de base de l'OMC. Ces arrangements peuvent réduire à court terme l'impact des droits de douane ; mais à moyen et long terme, l'affaiblissement des règles de non-discrimination va à l'encontre des intérêts de la majorité des pays concernés. Il serait plus opportun pour les partenaires commerciaux de se coordonner entre eux pour approfondir leurs relations commerciales.

L'importance de la diversification

Du point de vue de la politique énergétique, la première conclusion qui s'impose, notamment au plan européen, est l'importance de la diversification. Diversification d'abord des sources domestiques d'énergie. Il s'agit notamment de persévérer dans la démarche de transition verte et de le faire dans un cadre élargi qui tient compte du rôle joué par d'autres sources d'énergie, notamment le nucléaire. Diversification ensuite des sources d'importations, pour s'assurer qu'un seul fournisseur ne puisse exercer une pression disproportionnée. Ces deux axes peuvent être complétés par des efforts visant à constituer des réserves stratégiques substantielles pour faire face à la volatilité.

La résilience dont a fait preuve l'économie mondiale en 2025 reflète aussi les efforts des acteurs du commerce international pour trouver des solutions pragmatiques pour faire fonctionner les chaînes de valeur et d'approvisionnement. Dans un monde plus volatil où les règles et les normes de ces dernières décennies sont fragilisées, il y aura un besoin accru de développer des mécanismes qui permettront aux parties prenantes de trouver des terrains d'entente.

Les organisations représentatives, notamment celles qui facilitent les collaborations public-privé, auront un rôle prépondérant dans ce contexte. Les pressions géopolitiques ont ceci de positif : elles poussent les acteurs qui comprennent l'importance des interdépendances au niveau mondial à trouver des solutions innovantes. À ces acteurs de relever ces nouveaux défis. ■



INSTITUTION DE PREVOYANCE SOCIALE

CGRAE

CAISSE GENERALE DE RETRAITE DES AGENTS DE L'ETAT

REGIE PAR LA LOI N° 99-476 DU 2 AOUT 1999
CREEE PAR LE DECRET N° 2012-367 DU 18 AVRIL 2012

L'IPS-CGRAE, une transformation réussie pour un régime de retraite plus efficace



Abdrahamane T. BERTE
Directeur Général

Un engagement au service des fonctionnaires et agents de l'Etat

Sous la tutelle du Ministère de l'Emploi et de la Protection Sociale, l'IPS-CGRAE assure :

- La gestion des régimes obligatoires et complémentaires de pension
- Le recouvrement des cotisations et le paiement des prestations
- L'optimisation des fonds collectés pour garantir la pérennité du système

Une réforme ambitieuse pour un régime de retraite performant

Avant 2011, le système faisait face à des défis majeurs pour assurer une retraite stable et pérenne. Grâce à la réforme initiée par le Président de la République SEM Alassane OUATTARA et mise en œuvre en 2012, l'IPS-CGRAE a renforcé son modèle et amélioré durablement la gestion des pensions.

- Paiement des pensions dès le mois suivant la cessation d'activité pour tout dossier reçu conforme et complet
- Retour à l'équilibre financier dès 2013, avec constitution d'excédents
- Fin de la subvention d'équilibre dès 2013, rendant l'Institution financièrement autonome
- Simplification des démarches et modernisation de l'accueil
- Réduction du délai de traitement des dossiers à 9 jours (contre plus de 365 jours auparavant)
- Réseau d'agences multiplié par 13 sur l'ensemble du territoire, pour une meilleure gestion de proximité
- Renforcement du rôle d'investisseur institutionnel et social pour soutenir l'économie nationale
- Paiement à domicile pour les assurés à mobilité réduite

Un modèle de référence en prévoyance sociale

Première Institution de Prévoyance Sociale certifiée ISO 9001 version 2015, l'IPS-CGRAE innove avec La Complémentaire, permettant aux fonctionnaires d'optimiser leur pension selon leur effort d'épargne.

Grâce à cette innovation, la Côte d'Ivoire devient le premier pays et l'IPS-CGRAE le premier organisme de prévoyance sociale dans la zone CIPRES à offrir un tel régime à ses adhérents, renforçant ainsi considérablement son leadership continental en matière de prévoyance sociale.



Première Institution de **Prévoyance Sociale**
certifiée **ISO 9001**, version 2015

Des perspectives ambitieuses pour une couverture sociale globale

L'IPS-CGRAE poursuit son engagement vers la création des branches Accidents du Travail et Maladies Professionnelles (ATMP) et Prestations Familiales (PF), ainsi que la mise en place d'un Fonds Social Vieillesse pour protéger les plus vulnérables.

L'IPS-CGRAE, pour Vous, avec Vous, la Retraite, la Vie.



ORGANISER UNE ARCHITECTURE EFFICACE POUR LES ENJEUX DOUANE ET COMMERCE INTERNATIONAL



Pierre-Olivier MATHIEU, Président et fondateur -
The Trade Hub

Alicia BOISSIÈRE, Responsable
Douanes Groupe – Customs Group Manager



Face à la complexité croissante du commerce international, les entreprises doivent mieux articuler réglementation, opérations et données. The Trade Hub propose une architecture commune pour centraliser les ressources, sécuriser les décisions et faciliter le travail des professionnels.

Depuis quelques années, les enjeux douaniers et du commerce international ont profondément évolué. Ils se structurent autour de trois piliers.

- **Le premier est réglementaire.** Il tient à un cadre mondial et européen plus dense, plus complexe et à des sujets qui dépassent le seul droit douanier : mécanisme d'ajustement carbone, sanctions internationales, lutte contre la déforestation ou le travail forcé, sécurité des chaînes d'approvisionnement, etc.
- **Le deuxième est opérationnel.** Il concerne l'ensemble des acteurs du commerce international : importateurs, exportateurs, représentants en douane enregistrés, transitaires, avocats, responsables douane et conformité pour lesquels le droit douanier se vit dans une contrainte logistique et de temps.
- **Le troisième est celui de la donnée.** Sa qualité, sa cohérence, sa traçabilité et son exploitation. La donnée est devenue le point de convergence entre conformité réglementaire et efficacité opérationnelle.

Ces trois piliers ont longtemps été traités séparément alors qu'ils sont pourtant indissociables dans leur construction et fonctionnement.

En 2026, les entreprises demeurent largement structurées en silos : douane, conformité, achats, juridique, logistique où chaque équipe mobilise ses propres outils et référentiels. Cette fragmentation conduit à des analyses partielles et à des décisions sans réelle mise en cohérence collective.

Dans l'idée de sa conception, The Trade Hub a été pensé non pas comme un outil supplémentaire mais comme une **architecture de travail** permettant de documenter, sécuriser

et piloter l'activité. Lancée en février 2026, l'architecture réunit aujourd'hui plus de 500 professionnels et donne accès, librement, à plus de 50 millions de points de données douanières structurées. Notre idée directrice est simple mais fondamentale : permettre aux utilisateurs de naviguer entre les différentes dimensions avec cohérence et de donner à la profession un cadre commun de travail.

La première porte d'entrée de l'architecture est celle des **référentiels douaniers et réglementaires**. The Trade Hub centralise et articule notamment : la nomenclature douanière, les renseignements tarifaires contraignants (RTC), les règlements de classement, la jurisprudence pertinente, les règles d'origine, les mesures applicables, et plusieurs corpus réglementaires.

Cette centralisation est structurante en **matière de classement tarifaire**. Une entreprise ne cherche pas uniquement une nomenclature : elle cherche à comprendre les critères de classement, identifier les exclusions, analyser les décisions existantes et mesurer les conséquences pratiques de son choix. Concrètement, face à une hésitation de classement, l'utilisateur retrouve au même endroit la position envisagée, les RTC comparables et la jurisprudence, éléments qui lui permettront de décider et de justifier le choix de nomenclature.

La seconde porte d'entrée est celle de la **veille réglementaire**. À cet égard, The Trade Hub suit quotidiennement les évolutions réglementaires, tarifaires et contentieuses (antidumping, sanctions, MACF, EUDR, ICS2, accords commerciaux, jurisprudence, sujets logistiques impactants). L'enjeu n'est pas seulement l'accès à l'information, mais sa mise en contexte.

La troisième porte d'entrée est celle de la **pratique**. The Trade Hub propose notamment un outil d'analyse opérationnelle des Incoterms® 2020, largement utilisés mais inégalement maîtrisés. Leur choix repose souvent sur des habitudes, sans analyse réelle de leurs effets juridiques et opérationnels. The Trade Hub propose d'en inverser la logique : partir du besoin pratique, et non de la règle. Les Incoterms y ont été reconstruits sous forme d'un raisonnement orienté opération, qui en mesure les effets au cas par cas. Un exportateur qui hésite entre EXW et FCA voit ainsi, pour son opération, à qui revient le dédouanement export et où s'opère le transfert des risques, deux questions que le seul sigle ne tranche pas.

La quatrième porte d'entrée est celle de la **profession et des professionnels** avec le Forum de la douane et du commerce international. En effet, les difficultés douanières naissent souvent de cas concrets : une preuve d'origine insuffisante, un Incoterm mal aligné avec la valeur en douane, une hésitation de classement, une question "export control" ou une difficulté avec un système déclaratif. Ces cas ne doivent pas disparaître dans des échanges dispersés. Le forum les conserve, les classe et les rend consultables par grands domaines pour faciliter la recherche.

En synthèse, The Trade Hub propose une **architecture ouverte pour la profession douanière et le commerce international** : un même lieu pour réunir les professionnels, les sources, les cas pratiques et les données. Elle rend la matière douanière pilotable par l'ensemble des équipes concernées (directions financière, supply chain, fiscale, sourcing, achats et R&D), qui peuvent ainsi **arbitrer plus vite et documenter leurs choix**. ■

HOW TO SMOOTH LARGE AMOUNTS OF DATA FLOWS IN TRADE FINANCE



Anne-Sophie Pinson, Global Head of Business Development, Komgo

Trade finance remains one of the last frontiers of corporate treasury where manual processes, emails, spreadsheets, and ageing systems, still dominate. Yet the sector is at a turning point: new digital infrastructure, industry-wide API standards, and AI are reshaping how companies manage guarantees, letters of credit and cross-border risk at scale.

Trade finance is the last major segment of corporate treasury where manual processes remain the norm. While cash management and FX moved to digital rails years ago, the management of bank guarantees, SBLCs, letters of credit and surety bonds still depends on a fragmented patchwork of local portals, spreadsheets and manual follow-up. Yet the pressure to change has never been greater. In a world reshaped by geopolitical fragmentation, tariff volatility and supply-chain re-routing, companies managing large multi-bank guarantee portfolios can no longer rely on manual oversight across 20 to 50 financing partners in numerous jurisdictions.

When corporates make the decision to digitalise their trade finance operations, the motivating factors are often more internal than external. In more than 60% of cases, the driver is the existence of ageing proprietary systems: costly to maintain and unable to communicate directly with financial partners. These legacy platforms were designed for a time when trade finance was a local, single-bank affair. Today they have become bottlenecks. For many others, the trigger is dissatisfaction with existing market solutions whose robustness or functional depth does not meet the demands of large, multi-entity, multi-currency, multi-bank corporates.

Whether migrating from emails and spreadsheets, a legacy internal system, or an underperforming third-party tool, the goal is the same: automate operations and connect seamlessly to financial institutions. The key drivers are:

- Connectivity with financing partners through a single, trusted layer;
- Straight-through processing via integrations with TMS and ERP platforms;
- Real-time reporting across the full instrument portfolio and counterparty exposure;
- Execution efficiency and accuracy, eliminating manual re-keying;
- Centralised workflow management across entities and geographies;
- Support for multiple instruments: guarantees, LCs, SBLCs, surety bonds.

This is precisely the gap Komgo is closing: providing corporates and financial institutions with a shared digital foundation that turns fragmented, manual operations into connected, automated workflows.

The market standard: ICC API

Digitalisation is only as powerful as the standards it is built on. In 2024, ICC published the first industry-wide API specifications for bank guarantees, the ICC API standards. This framework defines how corporates, platforms and banks exchange structured data in real time, dramatically reducing the friction of multi-bank connectivity.

The adoption of these standards by major global banks marks a decisive shift from theory to practice. By embedding the ICC API framework directly into live client workflows, banks and technology providers are creating a fully interoperable ecosystem for digital bank guarantees.

Trade infrastructure: the foundation for everything else

The central insight of modern trade finance technology is that value is not created by individual features, but by the infrastructure underneath them. A robust digital trade finance infrastructure provides three things simultaneously: a centralised management layer for all instruments (guarantees, LCs, SBLCs, surety bonds); a trusted communication and synchronisation hub connecting corporates to their full banking network; and an API-native architecture that integrates naturally with ERPs, TMS platforms and third-party systems.

When all three are in place, operational benefits follow immediately: credit line visibility across counterparties, automated approval workflows, centralised document storage, real-time status tracking and audit-ready reporting.

With over 300 corporates and 100 financial institutions already live on its network, Komgo has established itself as the market

standard for corporate-to-bank trade finance, and is now making the next move: from the application teams use today to the infrastructure rail on which systems and AI agents run, query and operate programmatically, with full synchronisation across the network.

Digital first, AI second

AI is reshaping trade finance, but its value is entirely conditional on the quality of the data it operates on. This is the core principle: digital infrastructure must come first. AI is powerful when applied to accurate, structured, connected data. Applied to fragmented, inconsistent or manually entered data, it amplifies errors rather than eliminating them.

Concretely, AI is already being deployed on top of solid digital foundations. Examples of powerful utilisation include guarantee text review, a task that previously consumed several days of expert time is now performed in minutes, flagging policy deviations, identifying non-standard wording and surfacing the points that require human judgment. A contextual data assistant also allows teams to query their trade instrument portfolio, counterparty exposure and workflow status in natural language, turning structured data into instant, actionable insight.

Looking ahead, the next evolution is the transition from application to infrastructure rail: trade finance platforms becoming the layer on which AI agents operate autonomously. Queries run programmatically, modules become AI-callable, and full synchronisation across the network happens in real time. The role of human teams shifts toward risk assessment, exception management and strategic decision-making.

The ICC standards, combined with a new generation of interoperable, API-native platforms, provide the foundation for this future. The companies that invest in solid digital infrastructure today are those best positioned to deploy intelligent automation tomorrow. ■

SOLVING DIGITAL ISLANDS PROBLEM WITH ICC'S DSI



Pamela MAR, Manager, Digital Standards Initiative, ICC

Digital islands are clusters of data that cannot be aggregated without dedicated technical bridges, due to differences in standards, form or even policy. The DSI 2.0 strategy aims to tackle this problem at its core and contribute to the multi-year journey towards an interoperable, harmonized digital trade ecosystem.

Échanges Internationaux. What are digital islands and why do they matter?

Pamela Mar / Digital islands are clusters of data that reside in different departments, teams or networks, that cannot be aggregated by others without dedicated technical bridges due to differences in standards, form, or even policy. Originally used to reference pockets of data scattered across companies, today digital islands have arisen because data and documents managed or transacted in different platforms frequently cannot be ported, plugged and played in other platforms without dedicated interoperability bridges.

In other words, the digital platforms which seem to be the critical enablers for the trusted sharing of data and digital documents in the paperless supply chain, are now challenged as more players, and more platforms, recognize that full digitalization requires data portability within networks as well as between them. The problem is not primarily technical. Mapping and connecting data and processes through APIs can produce interoperability – as multiple pilots have shown. The question is whether individual instances of bilateral interoperability are sufficient for an industry whose greatest benefits come with widespread adoption at scale.

E.I. Why is solving the digital islands problem our collective biggest challenge?

P. M. / The problem of data silos is keenly felt at the ecosystem level, where deriving the benefits of digital trade requires data aggregation and flow, to address problems like lack of access to finance and trade. At the micro level, digital islands also stand in the way of enterprises wishing to go digital in a way that doesn't compromise their future choices.

Both surveys and anecdotal interactions with players across the supply chain show that fear of system lock-in, or system incompatibility, is a major blocker to operationalization of

even the most successful pilots. The issue is not that the company disbelieves value of digitalization, but rather that they are uncertain that choosing a single platform, or even two platforms, will provide enough flexibility for their priorities, as well as those of their customers and suppliers. Even as onboarding and interoperation costs drop, working with multiple platforms adds unnecessary complexity. At the same time, platforms themselves are challenged: the economics of processing digital trade records really only work at volume. The evidence is in the many platforms which folded due to transaction volumes too low to compensate for the significant investment involved. The technology was not the problem: the economics just did not work. If large and small corporates do not feel confident enough to move their trade transactions to digital, the future for platforms could be very bleak indeed. Governments are also impacted: we have been asked often "which platform should we join" by governments who fear that wrong choices will lock them in to a specific technology, and make paperless borders costlier. As a result, they wait. In short, platform-driven fragmentation serves no one: not governments, not companies, and certainly not the platforms themselves who need scale to survive.

E.I. What does DSI propose to do about fragmentation and digital islands?

P. M. / Digital islands are a critical barrier preventing the achievement of a full transition of trade from analog to digital, even as legal barriers come down and standards alignment becomes more possible. Thus while we continue our work in these areas, the technical core of the DSI 2.0 strategy aims to confront the digital islands problem at the core. In our view, any company should be able to create an interoperable, trusted, secure digital trade record that can be sent to

a counterparty through normal business means (e.g. email). In turn, they should be able to receive any similar digital trade record, and be able to intelligently ingest that record into its corporate ERP/back end, without having to transit through a third-party system. To achieve this, trust must be embedded within the record, at source, with cryptographic signing meaning the record carries its own verifiability without relying on a platform intermediary to confirm it for it. We hope to build on our initial work with ERP and IT infrastructure providers to understand how trade records could benefit from such an approach, which would give companies the option of sharing via whatever technology or system they choose. We do see parallels across other industries – where common standards, interoperability protocols, and trust frameworks function for accessibility rather than exclusivity.

E.I. What should companies do if they want to digitalize now?

P. M. / This is a multi-year journey and a work in progress as technologies mature and scale. Companies should build the capabilities of digitalization – including knowledge of standards, processes, and technologies – across their supply chain and other key functions. These will be needed to inform the choice of the right technology for the company's digital trade transactions, whether that involves a platform, ERP or accounting software, or some other technology infrastructure. For that purpose we are delighted to launch the **Digital Trade Navigator**, available to ICC members globally, which provides an A-to-Z education on key concepts and practices of digital trade. Asking the right questions is important, and knowing how to find the answer will never go out of style. We look forward to continuing to engage across the community on the road to the interoperable, harmonized digital trade ecosystem. ■



Hôtel Saint Georges

NICE CÔTE D'AZUR



L'hôtel Saint Georges se situe à 500 mètres de la gare TGV de Nice Ville et à moins de 100 m des deux lignes principales de Tram de Nice ce qui place cet établissement à 2 minutes de la Promenade des Anglais et du bord de mer par le Tram ou 8 minutes à pied et à 20 minutes de l'aéroport de Nice Côte d'azur par le tram.

Notre équipe
est multilingue,
disponible
24h/24

Wi-Fi Gratuite
Bagagerie
Petit déjeuner
continental



7 AVENUE GEORGES CLEMENCEAU - 06000 NICE

LE RÈGLEMENT D'ARBITRAGE CCI 2026 : LA CONSÉCRATION D'UN ARBITRAGE PLUS AGILE



Anne-Fleur DORY, Avocate Counsel,
Foley Hoag LLP

Diana PARAGUACUTO-MAHÉO, Partner,
co-préside la pratique globale contentieux
international et arbitrage du cabinet, Foley Hoag LLP



Les nouvelles règles d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale sont entrées en vigueur le 1^{er} juin 2026. Cependant, on aurait tort d'y voir un bouleversement tant cette révision consacre un instrument procédural déjà éprouvé. Comme en témoignent l'abandon

des *Terms of Reference*, l'avènement d'une procédure ultra-rapide ou le renforcement du dispositif d'urgence, cette réforme tire ainsi parti de l'expérience accumulée dans un souci d'efficacité, de rapidité et de flexibilité répondant aux exigences des praticiens de l'arbitrage international.

La Chambre de commerce internationale (CCI) a adopté une révision de son Règlement d'arbitrage, applicable depuis le 1^{er} juin 2026. Si cette révision peut apparaître comme une refonte de l'architecture procédurale, en réalité elle s'inscrit résolument dans la continuité du travail de la Cour : nombre de ses dispositions entrent en effet des pratiques déjà suivies en vertu des *Practice Notes* de la CCI et de la jurisprudence arbitrale. L'exception notable est sans doute la suppression de l'acte de mission, qui rompt avec la tradition de l'institution. Cette mesure figure parmi les cinq axes qui charpentent la réforme.

L'abandon de l'acte de mission

La suppression de l'acte de mission (*Terms of Reference*) constitue la rupture la plus significative avec la tradition procédurale de la CCI. Pendant des décennies, ce document avait en effet vocation à fixer le cadre du litige : demandes, moyens de défense, demandes reconventionnelles, rémunération des arbitres. Cet instrument n'en demeurait pas moins une source persistante de frustration pour les praticiens. Le reproche essentiel tenait à son caractère redondant avec l'ordonnance de procédure n° 1, auquel s'ajoutait l'inconvénient de contraindre les défendeurs à formuler leurs moyens de défense à un stade précoce, sans disposer du temps nécessaire à une élaboration complète. D'autres institutions arbitrales de premier plan telles que la London Court of International Arbitration (LCIA), le Singapore International Arbitration Centre (SIAC) ou encore le Hong Kong International Arbitration Centre (HKIAC) fonctionnent depuis longtemps sans une telle exigence, ce qui nourrissait la comparaison. Partant, la conférence de gestion de la procédure (*Case Management Conference, CMC*) hérite du rôle structurant qu'assumait

l'acte de mission. Toute partie souhaitant introduire ou modifier des demandes après ce stade devra obtenir l'autorisation préalable du tribunal arbitral, un dispositif clairement destiné à décourager les écritures et plaidoiries incrémentales qui gonflent les coûts et portent préjudice aux parties adverses. L'incidence sur les délais n'est pas moindre. Le délai de six mois pour le prononcé de la sentence, anciennement indexé sur la dernière signature de l'acte de mission, relèvera désormais de l'appréciation du Président de la Cour, qui disposera de la faculté de le proroger en fonction du rythme procédural propre à chaque affaire.

L'arbitrage d'urgence renforcé

Il est bien connu des praticiens que l'arbitrage d'urgence sous l'égide de la CCI offrait historiquement des mesures conservatoires plus limitées que celles disponibles devant les juridictions étatiques. Le Règlement révisé entreprend de combler cet écart grâce à deux innovations. La première tient à l'élargissement de l'accès au mécanisme d'urgence. Pour y recourir, une partie n'a plus besoin d'être signataire directe de la convention d'arbitrage : il suffit que le Président considère qu'un accord contraignant « pourrait exister ». Ce seuil volontairement bas tient compte des réalités complexes auxquelles la pratique arbitrale est confrontée régulièrement : structures de groupe, mandats non divulgués, extensions contestées de clauses compromissaires. La seconde innovation est sans doute la plus visible. Le Règlement introduit des ordonnances préliminaires, que l'on peut concevoir comme l'équivalent arbitral des mesures conservatoires prononcées *ex parte* devant les juridictions étatiques. Une partie peut ainsi solliciter de l'arbitre d'urgence qu'il préserve le *statu quo* et empêche la partie adverse de compromettre l'efficacité de la procédure, y compris sans notification préalable au défendeur. Le respect

du contradictoire est néanmoins préservé : l'arbitre d'urgence est tenu d'offrir immédiatement à la partie affectée la possibilité de répondre, l'ordonnance restant susceptible de modification ultérieure.

La procédure hautement accélérée : le pari de la célérité

Le Règlement révisé relève le plafond d'application automatique de la procédure accélérée de 3 à 4 millions de dollars US, élargissant ainsi l'éventail des litiges pouvant faire l'objet de cette procédure. À cet égard, le système de la CCI se distingue favorablement par rapport à d'autres institutions. Parmi les principaux centres d'arbitrage, le seuil de 4 millions de dollars US fixé par la CCI devient l'un des plus élevés pour une application automatique, dépassé uniquement par le plafond de 10 millions de dollars singapouriens fixé par le SIAC, qui relève toutefois de la discrétion du président du SIAC. Mais c'est ailleurs que se situe la véritable innovation : l'introduction d'une « Procédure hautement accélérée » (*Highly Expedited Procedure*), qui ambitionne de résoudre le litige dans un délai de trois mois seulement, de l'introduction de la procédure au prononcé de la sentence finale. L'ambition est clairement assumée : si elle est mise en œuvre avec succès, la CCI disposera d'un instrument sans véritable équivalent parmi les grandes institutions arbitrales internationales. Mais une telle célérité a un prix. D'abord, les deux parties doivent présenter intégralement leur dossier (en ce compris leurs écritures et éléments de preuve) dès le début de l'instance. Ensuite, au stade de l'enregistrement, le Secrétaire général filtre l'affaire quant à la pertinence de ce traitement accéléré et toute jonction ou consolidation est exclue. À défaut d'accord des parties, un arbitre unique est désigné dans un délai de vingt jours. Enfin, s'agissant de la sentence, deux innovations

doivent tout particulièrement être signalées : l'arbitre peut statuer sans audience et les parties peuvent convenir de renoncer à la motivation de la sentence, acceptant ainsi une décision non motivée au profit d'une rapidité maximale.

Codification du rôle des secrétaires de tribunal et de la confidentialité

Bien qu'ancrées dans les usages, certaines pratiques ne disposaient jusqu'ici d'aucun fondement textuel dans le Règlement lui-même. Sa version révisée vient donc remédier à cette situation sur deux points importants. S'agissant des secrétaires de tribunal, leur rôle dispose désormais d'un fondement explicite. Le tribunal peut désigner un secrétaire après consultation des parties, sous réserve que ce dernier travaille sous la supervision du tribunal et n'exerce aucune autorité décisionnelle. Les secrétaires sont en outre soumis aux mêmes exigences d'indépendance, d'impartialité et de confidentialité que les arbitres eux-mêmes. Le choix opéré par les rédacteurs quant à la confidentialité mérite d'ailleurs d'être souligné. Ainsi, la CCI a envisagé l'instauration d'un régime de confidentialité applicable par défaut à l'ensemble des procédures, avant d'y renoncer : un tel dispositif aurait contraint les parties souhaitant s'en écarter à négocier des exceptions, source potentielle d'incertitude et de complexité supplémentaire. Le Règlement révisé fait désormais expressément peser sur les

arbitres une obligation de confidentialité à l'égard de tous les aspects de la procédure, sous réserve des exceptions classiques (informations déjà dans le domaine public, consentement des parties, contrainte légale ou nécessité de faire valoir un droit).

Autres innovations : détermination anticipée, continuation à deux arbitres et gouvernance

Le Règlement consacre désormais formellement la possibilité pour les parties de demander le rejet anticipé (*early determination*) de demandes ou de moyens de défense manifestement dépourvus de mérite ou manifestement hors de la juridiction du tribunal. Ce mécanisme existait déjà implicitement sous l'article 22 du Règlement de 2021 et était reconnu dans les Notes aux parties de la CCI ; sa codification explicite offre aux défendeurs confrontés à des demandes dénuées de fondement un instrument clairement identifié, susceptible de produire des économies substantielles en temps et en coûts. Le Règlement apporte également une solution pragmatique au problème de la vacance d'un arbitre survenant en fin de procédure. Lorsque la vacance intervient après la dernière audience ou les dernières écritures, la Cour peut autoriser les deux arbitres restants à poursuivre et à rendre la sentence, solution que la pratique appelait de ses vœux depuis longtemps. Enfin, la gouvernance de la Cour fait elle-même l'objet d'une réforme : suppression des

membres suppléants, clarification du rôle du Bureau, et introduction d'un mécanisme formel d'amendement permettant au Bureau de proposer des mises à jour ciblées sans nécessiter un cycle de révision intégrale.

Implications pratiques pour les entreprises

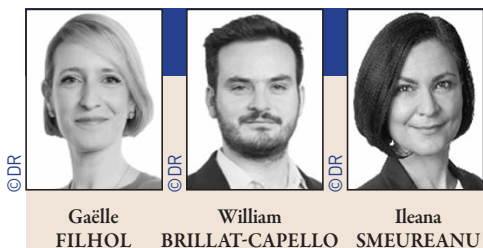
Au-delà de l'analyse juridique, les entreprises et leurs directions juridiques sont invitées à tirer sans délai les conséquences de ces modifications. D'abord, il leur appartient de réviser les clauses d'arbitrage présentes dans les contrats commerciaux clés afin de s'assurer qu'elles n'excluent pas, par inadvertance, les nouvelles procédures accélérées ou les dispositions renforcées d'arbitrage d'urgence. Ensuite, pour les contrats en cours de négociation, il devient opportun d'envisager l'inclusion d'un *opt-in* exprès à la Procédure hautement accélérée lorsque la rapidité constitue une priorité commerciale. Par ailleurs, les équipes juridiques en charge des contentieux gagneront à se familiariser avec le nouveau cadre procédural de la CCI, dont l'entrée en vigueur est désormais effective.

Toute demande d'arbitrage déposée à compter du 1^{er} juin 2026 sera régie par le nouveau Règlement. Le barème des frais devrait être finalisé d'ici la fin 2026 et des révisions complémentaires concernant les règles relatives à l'Autorité de nomination, à la Médiation et à l'Expertise sont également attendues. ■

"The revised Rules reflect our commitment to ensuring ICC Arbitration meets the needs of businesses, states and state entities worldwide. ICC Arbitration gives parties the confidence to enter into agreements knowing that their disputes can be resolved fairly and effectively if they arise. These revisions make the Rules clearer and arbitration more efficient, while preserving the flexibility and procedural integrity that parties expect. Ultimately, the revised Rules ensure a trusted dispute resolution process that underpins international trade and investment."

Claudia Salomon, President of the ICC International Court of Arbitration

“REBUILDING THE ATOM” : ARBITRAGE DE CONSTRUCTION ET RISQUE SOUVERAIN DANS LES PROJETS NUCLÉAIRES



Gaëlle FILHOL, Associée, **William BRILLAT-CAPELLO**, Legal Director et **Ileana SMEUREANU**, Legal Director, Risk Advisory Services

La Paris Arbitration Week 2026 a donné l'occasion d'une table ronde, organisée par Pinsent Masons, autour de laquelle opérateurs du secteur nucléaire et praticiens du droit ont pu faire l'état des lieux du contentieux nucléaire, à l'heure du renouveau des projets nucléaires et dans un contexte d'omniprésence du risque souverain.

L'énergie nucléaire s'est imposée progressivement depuis les années 70, jusqu'à ce que l'accident de Fukushima en 2011 n'en freine largement la progression. Après un désamour d'une dizaine d'années, la production nucléaire mondiale a recommencé à croître récemment, face à la réalisation des États qu'il s'agissait d'un complément indispensable aux énergies renouvelables, tant pour assurer la sécurité énergétique que pour atteindre les objectifs de décarbonation.

Les données publiques sont sans équivoque :

- La production nucléaire mondiale a atteint un niveau record de 2 667 TWh en 2024¹.
- Soixante treize réacteurs sont actuellement en construction à travers le monde, avec des projets en cours principalement en Asie et, de plus en plus, en Europe et au Moyen Orient².
- L'Agence Internationale de l'Energie identifie le nucléaire comme l'une des sept technologies essentielles à une transition énergétique propre, sûre et abordable³.

Les praticiens de la résolution des différends y verront évidemment les prémices des arbitrages de demain.

Dans ce contexte, y a-t-il lieu de distinguer les différends nucléaires des autres projets ? Les projets nucléaires sont, somme toute, avant tout des projets. En cela, ils demeurent structurés autour du triptyque classique de la construction : retards, coûts additionnels, défauts. Les réclamations coexistent avec une nouvelle génération de risques, bien plus présente que par le passé - la force majeure, les sanctions ou encore les contrôles à l'exportation - du fait de la crise sanitaire et des tensions géopolitiques, mais là aussi, cela n'est pas propre au secteur nucléaire. Comme dans

d'autres domaines, ces incertitudes renforcent la volonté des acteurs de traiter les contentieux naissants en cours de projet, en appliquant immédiatement les clauses de résolution des différends à plusieurs échelles pour limiter l'escalade des conflits.

Toutefois, il serait réducteur de s'en tenir à ce constat. La complexité technique des projets nucléaires, leur dimension et leur durée d'exécution peuvent transformer si profondément les conditions dans lesquelles surviennent les différends qu'on ne saurait les appréhender comme de simples projets EPC à grande échelle. Il s'agit de projets nécessairement exposés à des évolutions structurelles technologiques, réglementaires, politiques, et parfois étatiques.

Le contentieux arbitral dans le nucléaire présente ainsi plusieurs particularités : (1) les questions de conception y sont plus complexes que dans des projets EPC classiques, (2) la documentation produite est à la fois abondante et sensible (dossiers de sûreté, d'architectures de cybersécurité ou de données I&C soumises à des contrôles à l'exportation), ce qui complique les enjeux de confidentialité et de communication des pièces, (3) le nucléaire est une technologie à forte densité, dans laquelle de nombreux retards critiques et impacts de coûts se concentrent sur l'I&C et la qualification numérique, et (4) le régulateur est omniprésent, véritable « partie invisible » du projet, et intervient souvent comme coauteur du chemin critique.

L'État est ainsi un acteur constant, à travers les procédures d'essais, de contrôles et d'autorisations. Les différends prennent alors une forme hybride, à la frontière entre exécution contractuelle et exigences réglementaires,

ce qui complique l'imputation des responsabilités en cas de retard ou de coûts additionnels.

Si les grands principes de sûreté nucléaire sont largement partagés à l'international, les autorités nationales disposent d'une marge d'appréciation importante en matière d'autorisations, de licences et d'inspections. Un même produit peut ainsi être confronté à des délais et à des issues très différents selon les juridictions, nourrissant les discussions sur la répartition du risque d'autorisation entre le maître d'ouvrage et le contractant, au cas par cas. L'exemple du Royaume Uni est révélateur : une seule problématique environnementale peut relever de cinq autorités distinctes aux positions divergentes, rendant tout transfert global de ce risque vers la chaîne d'approvisionnement ni réaliste, ni opérationnel.

Le retour en force du nucléaire s'inscrit, en outre, dans un contexte de perte de savoir faire, augmentant le risque de différends futurs.

L'allocation des risques dans les projets nucléaires mérite également que l'on s'y attarde. La relative étroitesse du marché nucléaire et la concentration des fournisseurs conduisent à privilégier des approches contractuelles orientées vers la réussite du projet (partage des gains et des pertes, jalons de performance ou contrats d'*alliancing*) au lieu d'un transfert strict et rigide des risques.

En matière de responsabilité civile nucléaire, de nombreux États retiennent un régime de responsabilité exclusive et objective pesant sur l'exploitant à l'égard des tiers. L'Inde faisait figure d'exception, mais l'adoption du SHANTI Act en décembre 2025 a sensiblement rapproché son régime des standards internationaux, facilitant ainsi la participation

des fournisseurs étrangers dans un marché à fort potentiel.

La responsabilité contractuelle doit, quant à elle, être adaptée au périmètre précis de chaque contrat : un même profil de risque ne saurait convenir à tous, le risque devant être supporté par la partie la mieux à même de le maîtriser.

Deux points appellent une vigilance rédactionnelle particulière. D'une part, les risques géotechniques et les conditions du sol, qui constituent une source récurrente de réclamations. D'autre part, les composants critiques provenant de fournisseurs uniques ou en nombre très limité (vannes de sûreté, câbles qualifiés, composants électroniques résistants aux radiations). La concentration de l'approvisionnement sur un nombre restreint de sources amplifie l'exposition de l'ensemble de la chaîne et crée des dépendances que les mécanismes classiques de transfert du risque ne permettent pas d'adresser efficacement.

En bref, les projets nucléaires combinent des coûts irrécupérables très élevés, des actifs non délocalisables et des horizons d'investissement particulièrement longs. À cela s'ajoutent une forte sensibilité politique et une volatilité réglementaire marquée. L'ensemble rend le secteur structurellement exposé aux procédures Investisseur-Etat (ISDS) (retrait de licences, changements brusques de politique publique, revirements motivés par des considérations environnementales ou sociales, manquements

contractuels imputables à des entités étatiques).

Les arbitrages ISDS se distinguent des arbitrages commerciaux de construction à plusieurs niveaux. L'État y est, en principe, défendeur et les standards de protection applicables (traitement juste et équitable, non discrimination, expropriation directe ou indirecte) trouvent leur source aussi bien dans les traités et instruments internationaux que dans le droit international coutumier. L'origine des litiges diffère également : ils résultent le plus souvent d'une évolution du cadre législatif ou réglementaire. Lorsque cette dernière intervient en cours de projet, l'impossibilité pour les investisseurs de se retirer ou de se relocaliser facilement explique la fréquence des recours ISDS dans le nucléaire.

Ces contentieux se répartissent généralement en trois catégories : (1) les différends directement liés à la construction des installations, (2) les réclamations indirectes de fournisseurs affectés par de nouvelles réglementations, et (3) les litiges consécutifs à des politiques de sortie du nucléaire ou à des accidents majeurs, dont ceux survenus après Fukushima constituent l'exemple le plus documenté.

Les tribunaux arbitraux examinent avec une attention particulière les attentes légitimes des investisseurs, en particulier lorsqu'elles reposent sur des assurances spécifiques émanant des autorités étatiques. Ils apprécient

également la proportionnalité et le caractère raisonnable des mesures adoptées, la non-discrimination ainsi que l'existence d'une éventuelle expropriation. Ces critères ne sont pas de simples constructions théoriques. Ils reposent sur des éléments de preuve que les investisseurs avisés doivent constituer dès l'origine du projet. La conservation rigoureuse des échanges avec les autorités publiques, des interactions avec les parties prenantes et des analyses de risques contemporaines constitue ainsi un élément central de la stratégie contentieuse.

Pour renforcer leur protection et limiter l'exposition de la chaîne d'approvisionnement, les fournisseurs et OEM doivent structurer leurs activités locales de manière à ce qu'elles puissent être qualifiées d'« investissement » au sens des traités applicables, par opposition à de simples opérations de vente de biens. Ils doivent également vérifier l'étendue de la protection offerte par ces instruments et analyser les clauses de sécurité essentielles ou les exclusions sectorielles susceptibles d'exclure les activités nucléaires de leur champ, qu'il s'agisse de réacteurs modulaires (SMR), d'exportations de composants ou de grands projets. Dans un secteur où les cadres réglementaires évoluent plus rapidement que les projets ne se réalisent, cette anticipation constitue une condition de gestion du risque. ■

1. (<https://www.world-nuclear-news.org/articles/record-breaking-year-for-nuclear-electricity-generation>)
2. (<https://pris.iaea.org/PRIS/WorldStatistics/UnderConstructionReactorsByCountry.aspx>)
3. (<https://iea.blob.core.windows.net/assets/140a0470-5b90-4922-a0e9-838b3ac6918c/WorldEnergyOutlook2024.pdf>).

LA RÉOLUTION DES LITIGES DANS L'ASSURANCE



Laurence MITROVIC, Avocate aux barreaux de Paris et de New York, Directrice Juridique Groupe CNP Assurances

Dans l'assurance, les conflits se règlent selon des procédures bien définies, en fonction des acteurs impliqués. Au demeurant, avec la mondialisation, la documentation et les enjeux financiers des litiges suivent une courbe ascendante. L'évitement des contentieux n'est plus systématique, ce qui favorise l'arbitrage, en particulier en matière de réassurance.

Les conflits dans l'assurance se règlent en fonction des acteurs impliqués (assureurs, assurés, réassureurs, partenaires commerciaux, etc.).

Les ADR

Parmi les modes alternatifs de règlement des différends (ADR), sous l'égide de France Assureurs (organisme professionnel des entreprises d'assurance), pour les litiges entre assureurs et assurés, on peut citer la Médiation de l'assurance (LMA) ou pour les litiges entre assureurs, la Convention de règlement amiable des litiges (Coral) pour toute procédure initiée à compter du 1^{er} janvier 2016.

Le contentieux judiciaire

En matière civile, le contentieux avec les assurés ressort essentiellement des tribunaux judiciaires. Une action de groupe, permise par la loi Hamon du 17 mars 2014 relative à la consommation, a été initiée en 2014 contre un assureur¹. Le cadre de l'action de groupe s'étant récemment élargi, l'éventualité que d'autres actions de ce type ciblent des assureurs ne peut être exclue².

L'arbitrage

Longtemps hostile à l'arbitrage en matière civile, comme l'illustre dès 1843 la décision de cassation Prunier³, le droit français s'est assoupli. En vertu de l'article 2061 du Code civil, lorsque l'une des parties n'a pas contracté dans le cadre de son activité professionnelle, la clause compromissoire n'est plus considérée comme non valable, mais simplement comme inopposable, offrant ainsi à cette partie une

option de compétence pour accepter ou refuser l'arbitrage⁴.

Le compromis d'arbitrage signé après la naissance du litige est valable⁵. Si l'assureur peut être amené à « fréquenter » l'arbitrage lorsqu'il prend la direction du procès auquel est partie son assuré, ou lorsqu'il est subrogé dans ses droits, il intervient à titre principal comme partie à l'arbitrage dans de nombreux domaines : arbitrages sectoriels (Coral, protection juridique) ou contre des assurés professionnels (transport, assurance maritime, aérienne, spatiale, « grands risques », risques politiques, assurance de responsabilité d'entreprises...).

L'assureur peut aussi intervenir comme partie aux arbitrages « corporate » ou commerciaux (litiges post-acquisition, rupture de pourparlers...) ou à l'occasion de litiges spécifiques à son industrie (courtage, bancassurance, partenariats...). À titre d'illustration, en 2022, un arbitrage a été initié par la SCOR concernant la valorisation d'un traité d'assurance-vie aux États-Unis, cédé pour un milliard de dollars en 2021 à Covea. En retour, Covea a initié un arbitrage pour remettre en cause la validité d'un accord transactionnel de 2021 conclu avec la SCOR au sujet de la cession de Partner Re⁶.

La réassurance, terrain de prédilection de l'arbitrage

Le terrain de prédilection de l'arbitrage demeure la réassurance, l'assureur (la « cédante ») devenant en quelque sorte l'assuré du réassureur en lui cédant tout ou partie de ses risques d'assurance, le réassureur pouvant à son tour lui-même céder tout ou partie des risques ainsi souscrits (appelé

« rétrocedant ») à un autre réassureur (le « rétrocessionnaire ») ou plusieurs, organisés en pool. Ce recours quasi systématique à l'arbitrage s'explique notamment par le fait que la réassurance, connue depuis des siècles en Angleterre, y fut interdite de 1745 à 1864, empêchant tout recours aux tribunaux étatiques. La réassurance a été longtemps l'affaire de quelques acteurs, avec une documentation contractuelle minimaliste, une terminologie propre et des usages particuliers (extrême bonne foi, partage du sort...). Logiquement, le recours à des arbitres ayant une expertise dans ce domaine s'est imposé. Par ailleurs, le montant souvent très important des litiges en jeu, tout comme la confidentialité, justifie le recours à l'arbitrage. La mondialisation de l'économie et la multiplication d'événements catastrophiques d'envergure (attentats du 11 septembre 2001, conflits géopolitiques, etc.) ont favorisé l'émergence de réassureurs toujours plus nombreux, obéissant à des logiques de rentabilité, et sous pression réglementaire accrue. La documentation de la réassurance est devenue fournie, complexe et « sur mesure », et la volonté d'évitement des contentieux n'est plus systématique, ce qui favorise l'arbitrage.

L'arbitrage institutionnel est souvent choisi pour des litiges commerciaux de grande ampleur sous l'égide d'institutions « généralistes » mondialement reconnues telle la CCI. Les institutions « spécialistes » comme ARIAS France⁷ sont adaptées aux litiges techniques, comptables ou financiers, avec un vivier d'arbitres issus du monde de l'assurance. L'arbitrage *ad hoc* est fréquent. Les parties peuvent convenir que les arbitres décideront en droit ou en amiable composition. ■

1. Action de l'Association Consommation, logement et cadre de vie (CLCV) contre Axa-AGIPI sur le fondement du non-respect du taux de rémunération garanti de 4,5 % par an pour l'assurance-vie CLER, avec un enjeu financier d'environ 500 millions d'euros pour 100 000 assurés.

2. Article 16 de la loi n°2025-432 du 30 avril 2025 « DDADUE 2025 » et décrets d'application n°2025-653 du 16 juillet 2025, n°2025-734 du 30 juillet 2025 et n°2025-1191 du 10 décembre 2025.

3. Arrêt Compagnie l'Alliance c. Prunier, Cass. Civ., 10 juillet 1843.

4. Nouvelle rédaction de l'article 2061 du Code civil (modifié par la loi n° 2016-1547 du 18 novembre 2016 dite « loi Justice du XXI^e siècle »).

5. Cass. Civ., 1^{re}, n° 09-12.126.

6. *L'Argus de l'assurance*, 3 octobre 2023.

7. Ex-Cefarea, créée en 1995 sous l'égide de l'AIDA (Association internationale de droit des assurances) qui s'est associée en 2006 avec le CMAP.



DOSSIER

MUTATION DU TRADE FINANCE : RÉPONDRE AUX ENJEUX DE SÉCURITÉ, DE DIGITALISATION ET DE DURABILITÉ



©DR

Paris a été pendant deux jours, les 18 et 19 mars 2026, la capitale mondiale du trade finance. Cette activité de financement du commerce international fait rarement la une de la presse économique ou financière. Pourtant, elle joue un rôle indispensable dans le fonctionnement quotidien des échanges internationaux grâce à ses différents instruments de sécurisation des paiements de court terme, des garanties bancaires sur des grands projets et de financement de la supply chain.

Nous avons choisi quelques semaines après ce temps fort qui a mis en valeur la solidité de cette communauté de professionnels fortement mobilisés sur les enjeux d'avenir, de donner la parole à quelques grands témoins.

Chacun dans leur rôle, et fort de leur expérience souvent très riche et diversifiée, ils ont apporté une contribution décisive aux réflexions sur l'avenir du trade finance dans un monde multipolaire.

Florian Witt, Chair ICC Banking Commission et Tomasz Kubiak rappellent que l'édifice impressionnant de la soft law d'ICC, dont les premières briques datent des années 1930 constituent un véritable « bien commun » du commerce international, qui apporte « sécurité juridique, prévisibilité et confiance ». Cet héritage conséquent qui repose sur un travail patient de coopération internationale se doit d'accompagner les mutations du commerce international en cherchant à combler le trade finance gap de 2 500 milliards de dollars.

Jun Xu, Bank of China, fait un plaidoyer en faveur d'une révision des UCP 600 afin de prendre en compte les demandes des acteurs économiques asiatiques qui sont les principaux utilisateurs de la LC.

Marie-Laure Gastellu, Société Générale, revient dans son entretien avec Deepesh Patel (Trade Treasury Payment) sur l'importance de normes de durabilité afin d'accompagner la transition verte de l'industrie alors que Dominique Honoré, Crédit Agricole, démontre à partir d'exemples de quelle manière l'IA agentique va révolutionner les opérations de trade finance.

Anne-Sophie Grondeux, BNP Paribas, et Christian Cazenove, Société Générale, expliquent pour quelles raisons l'encadrement prudentiel des activités de trade finance représente un enjeu stratégique majeur. Mal calibré, il est susceptible de pénaliser les entreprises françaises et européennes en particulier pour les garanties internationales, d'où l'importance d'une mobilisation de l'industrie européenne, banques et corporates dans un front uni, afin de faire prévaloir auprès des régulateurs une approche fondée sur les risques qui permettra de disposer d'exigences raisonnables en matière de capital (CCF) suffisamment protectrices par rapport à la réalité des défauts de paiement et sans effets inhibiteurs par rapport à l'offre de financement.

Ces voix fortes du financement du commerce international témoignent de la puissance d'une organisation fédératrice comme l'ICC, dotée de la capacité à établir des normes utilisées tous les jours. Oui, il est possible de faire fonctionner le commerce, pour tous, toujours et partout grâce à la mobilisation des acteurs de l'économie réelle. Cet acquis des solutions négociées produites par le secteur privé est particulièrement frappant en période de crise du multilatéralisme. ■

Emmanuelle BUTAUD-STUBBS
Délégué général d'ICC France

LES RÈGLES BANCAIRES ICC, BIEN COMMUN D'UN COMMERCE MONDIAL PRÉVISIBLE ET INCLUSIF



Florian M. WITT, Divisional Head International and Corporate Banking, Member of the Group Executive Committee, Partner ODDO BHF and Chair, ICC Global banking Commission

Tomasch KUBIAK, Policy Manager, ICC Global Banking Commission



Dans un contexte de plus en plus incertain, les règles bancaires de l'ICC constituent un bien commun pour le commerce mondial. Utilisées et reconnues dans le monde entier, elles apportent sécurité juridique et confiance. Des qualités indispensables pour juguler le déficit de financement actuel et réussir l'intégration du Sud global aux échanges mondiaux.

Dans un monde marqué par une fragmentation géopolitique croissante, la reconfiguration des chaînes de valeur et l'accélération des transitions numérique et durable, le financement du commerce international, le trade finance, n'a jamais été aussi stratégique. Pourtant, cette industrie essentielle au fonctionnement de l'économie réelle demeure trop souvent méconnue, sous-valorisée dans le débat public et insuffisamment prise en compte dans les cadres réglementaires.

La Commission bancaire internationale de l'ICC a défini, sous l'impulsion de son Steering Committee, des priorités claires pour répondre à ces défis structurels. La première consiste à promouvoir activement le trade finance et à mieux en faire comprendre la nature. Adossé à des flux commerciaux réels, de courte maturité et historiquement caractérisé par des taux de défaut extrêmement faibles, le trade finance est un instrument résilient, y compris en période de crise. Les données collectées de longue date par l'ICC le démontrent sans ambiguïté. Elles constituent la base d'un dialogue éclairé avec les autorités et rappellent que ces instruments financent directement l'économie réelle.

Cette démonstration est indissociable d'un enjeu central : le traitement réglementaire proportionné du trade finance. Des exigences prudentielles excessives ou inadaptées ont un impact très concret : elles réduisent la capacité des banques à offrir des solutions de financement du commerce, en particulier à destination des petites et moyennes entreprises. Or ce sont précisément les PME, notamment dans les économies émergentes et en développement, qui sont les premières victimes du « trade finance gap », estimé par la Banque asiatique de développement à plus de 2 500 milliards de dollars.

La réduction de ce déficit de financement est indissociable de l'inclusivité du Sud global.

Le secrétaire général John Denton rappelle souvent que la majorité des membres de l'ICC sont issus des pays du Sud. Précisément là où l'accès au financement du commerce conditionne directement l'intégration aux chaînes de valeur mondiales, la croissance des entreprises locales et le développement économique. Un trade finance insuffisant n'est pas seulement un problème financier : il devient un facteur d'exclusion commerciale. À l'inverse, un cadre réglementaire proportionné permet d'élargir l'accès aux produits et services de financement du commerce, de soutenir l'entrepreneuriat local et de favoriser une croissance plus inclusive.

Dans ce contexte, les règles bancaires de l'ICC constituent un véritable bien commun du commerce mondial. Construites collectivement par ses membres et utilisées dans le monde entier et reconnues par les banques, les entreprises, les assureurs et les juridictions, elles apportent sécurité juridique, prévisibilité et confiance.

Mais pour rester pertinentes dans un monde en mutation, ces règles doivent continuer à évoluer dans un cadre véritablement multilatéral. Cela implique non seulement de préserver des espaces de coopération internationale dans un environnement fragmenté, mais aussi de veiller à une représentation plus large et effective des économies du Sud dans les processus d'élaboration des règles. La Commission bancaire de l'ICC en offre aujourd'hui une illustration concrète. Et les Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires (UCP), créées en 1933, en sont l'illustration emblématique. Notre responsabilité est de garantir qu'elles restent adaptées aux évolutions du commerce et représentatives de l'ensemble des acteurs qu'elles servent.

Parallèlement, la digitalisation du trade finance ne pourra réussir qu'à travers une

coopération étroite entre l'ensemble des acteurs : banques, entreprises, fournisseurs de technologies, transporteurs, assureurs et autorités publiques. Les banques jouent un rôle central dans cette transformation, en tant que maillon de confiance, gestionnaires du risque et vecteurs de conformité. Le développement de standards communs, d'API interopérables et de cadres juridiques harmonisés est une condition essentielle pour réduire les coûts, accélérer les transactions et étendre l'accès au financement, y compris dans les régions les moins bien servies.

Enfin, la transformation du trade finance doit s'inscrire pleinement dans la transition durable. Celle-ci ne peut toutefois se limiter à une approche centrée exclusivement sur les enjeux environnementaux. Dans un contexte global, notamment pour les économies en développement, les dimensions sociales et de gouvernance sont tout aussi déterminantes. La transition vers des chaînes de valeur plus durables suppose ainsi de reconnaître les arbitrages et tensions qui peuvent exister entre les objectifs environnementaux, les besoins de développement économique et la création de valeur locale. Dans une logique multilatérale, il est essentiel de construire des cadres de référence qui concilient ces priorités, en évitant d'imposer des critères qui pourraient, involontairement, restreindre l'accès au financement du commerce pour les acteurs les plus vulnérables.

Pour accompagner ces évolutions, notre industrie doit porter une voix forte, et cohérente. Ainsi qu'une certaine forme de fierté de porter ce rôle dans le financement de l'économie réelle, de sa contribution au développement des entreprises et de son impact sur l'intégration économique mondiale. C'est en affirmant collectivement cette voix que nous continuerons à faire évoluer les cadres, à renforcer la confiance et à réduire durablement le déficit de financement du commerce international. ■

OBSERVATIONS AND EXPECTATIONS FOR FUTURE ICC LC RULES



Jun XU, Vice Chair of ICC Global Banking Commission Steering Committee, Director Level Senior Manager of Global Transaction Banking Department, Bank of China, Jiangsu Branch, China

ICC letter of credit rules have been recognized worldwide and served as cornerstones in facilitating international trade by establishing predictable frameworks and uniform practices. As global commerce evolves with digital innovation, shifting financing needs, and persistent challenges in operation and compliance, what are the observations and expectations of the trade finance industry for future ICC LC rules?

UCP/ISBP Revision Discussions

UCP 600 has remained unrevised for nearly 20 years, marking the longest unchanged period among all UCP versions. Amid this period, the international trade payment terms have begun its scaled transition from LCs to open account. However, LCs still play important roles, especially in specific areas such as Asia-Pacific and in commodity trade. 2020 ICC Global Survey on trade finance indicates that Asia-Pacific market is the major LC market with 76% share for import LCs and a 78.1% share for exports LCs, and top SWIFT import LC users were Bangladesh, South Korea, China, India and Pakistan and top SWIFT export LC users were China, Bangladesh, India, Hong Kong and Singapore.

UCP Official Version	Effective Year
UCP 82	1933
UCP 151	1951
UCP 222	1962
UCP 290	1974
UCP 400	1983
UCP 500	1993
UCP 600	1 st July 2007

The ICC Banking Commission has conducted three official surveys to assess industry demand for revising UCP 600/ISBP since 2016. Based on majority recommendation from National Committees (NCs), the Commission has determined not to undertake the revisions at the stage, but focus on education, guidance and continuing monitoring.

During the recent ICC Banking Commission Meeting held in Paris in March 2026, eight NCs (Bangladesh, China, France, Indonesia, Mexico, Poland,

Spain, and Singapore, which cast an oral vote at the meeting), voted for support of UCP 600 revision, while twenty NCs voted against. For ISBP 821, seven NCs (Bangladesh, France, Indonesia, Mexico, Poland, Qatar and Spain) supported revision and twenty NCs opposed it.

The results of the surveys and the remarks by the meeting participants have highlighted persistent concerns over the continuingly high discrepancy rate, call for simplified LC structures, streamlined rule sets, adjustment of specific rules and treatment of standby LCs, looking for the education gaps etc to accelerate digital adoption, reduce discrepancy rate, and improve overall efficiency in LC transactions.

For example, responses from Mexico and France suggested to integrate multiple sources of information into UCP/ISBP; responses from France, Spain, Mexico etc suggested the assessment of standby LC rules in UCP; responses from France, Singapore, China etc suggested the revision and alignment of transport documents examination standards in UCP/ISBP with transport practice, international rules/conventions such as *United Nations Negotiable Cargo Documents*

Convention; and responses from several countries from UK, Austria etc addresses the issue of digitalization and enhanced interpretation and education. Some NC representatives (e.g. ICC Singapore) emphasized during the Paris meeting that countries voting for UCP 600 revision are top LC users, whose practical experience and operational demands deserve serious consideration.

Expectations of ICC LC rules from Banks in China

Notably, ICC China has changed its previous stance and voted in support of UCP 600 revision. Member banks from China have identified four areas deserving careful evaluation in future rule development: the definition of negotiation, the improvement of transferable LC rules, the alignment of transport document examination standards with relevant international rules (such as *UNCTAD/ICC Rules for Multimodal Transport Documents Rule*, *UNCTAD Multimodal Convention*, *United Nations Negotiable Cargo Documents Convention*), state laws and prevailing industry practices; and coherent integration of eUCP provisions to keep pace with global digital transformation.



© miss irine - AdobeStock.com



Two landmark legal cases decided by the Supreme People's Court of China were cited by ICC China in its feedback. Here are the brief case summaries for the readers' references:

1. Case about negotiation: In the case of "The Bank of East Asia (China) Co., Ltd. Shanghai Branch v Jiangsu Puhua Co., Ltd. etc" ([2020] Supreme People's Court Civil Retrial No. 2612[PRC]), an LC available by negotiation with any bank at 90 days after sight were issued by two issuing banks respectively subject to UCP600. The negotiating bank identified discrepancies in presented documents but forwarded them to the issuing bank after receiving a required indemnity for discrepant documents from the beneficiary. After receiving the issuing bank's acceptance advice (without raising discrepancies), the negotiating bank provided forfaiting to the beneficiary. Before maturity date, the applicant applied for injunction orders since a criminal judgment determined the beneficiary committed LC fraud. The negotiating bank claimed for reimbursement of negotiation from the issuing bank. The Supreme People's Court ruled that such financing did not constitute negotiation in good faith, as it was handled on a non-complying presentation basis, and shall not be protected by the LC fraud exception rules according to the *Provisions of the Supreme People's Court on Several Issues Concerning the Trial of Letter of Credit Dispute Cases*.

UCP 600 clearly defines negotiation available against complying documents, and discrepant documents will not be considered null even if not notified by the issuing bank according to international banking practice. Therefore, it is reasonable for the court to determine whether the negotiation is

qualified according to the definition of "negotiation" in UCP 600, i.e., only for complying presentation.

The Supreme People's Court recognized in its past judgements that financing under negotiable LC could be named in either export bill purchase or forfaiting or others, provided that the financing complying with the UCP definition of "negotiation".

Forfaiting is an affordable trade financing product (especially for SMEs) widely used across Asia, and is also one of the major reasons for the choice of LCs by exporters. In practice, banks provide forfaiting only upon receipt of the issuing bank's acceptance advice for complying or discrepant documents.

UCP 600 does not regulate whether financing against an issuing bank's acceptance under non-complying presentation qualifies as valid negotiation. Banks expect a clarification of UCP definition about negotiation in the future UCP so as to reflect banking practice and encourage LC usages.

2. Case about transferable LC: In the case of "Luoyang Aviation Construction Co. v. Korea Kookmin Bank" ([2023] Supreme People's Court Civil Trial No. 2092 [PRC]), the first beneficiary presented its own documents and received payment before substituting the second beneficiary's documents. When the second beneficiary presented complying documents through the transferring bank, the issuing bank refused payment for invalid discrepancies. The Supreme People's Court ruled that the issuing bank should honor the second beneficiary's complying presentation regardless of prior payments to the first beneficiary.

This scenario is not addressed in UCP 600 Article 38, and it also illustrates the dilemmas and risks the various parties of transfe-

rable LC face under similar situation. It is expected that such gap be considered in future UCP rules to enhance the reliability and usability of transferable LCs.

Summary

The Paris Meeting has stimulated extensive and constructive industry discussions. Responding to survey results and market feedback, the ICC Banking Commission announced the "Action Plan – UCP/ISBP Strategic Response (2026–2027)", marking a deliberate shift from rule revision to rule optimization.

The plan emphasizes on expanding education, strengthening interpretation, supporting digital transition in a controlled and practical manner and maintaining stability of core rules. Specialised Working Groups (Digital Trade & hybrid presentation, UCP clarification & interpretation, Transport & document practice, SBLC & rule alignment, Reactivation and expansion of the ISBP Education Project) are to be established to address the key themes identified and a formal review checkpoint has also been set up (Q4 2026 – 2027) for ICC to re-assess for targeted revisions or a broader revision of UCP or ISBP.

Ongoing monitoring and review of ICC LC rules remain essential to align global standards with market practice and demands. By systematically incorporating industry observations, addressing practical pain points, closing education gaps, and adapting to digital evolution, ICC Banking Commission has always been endeavoring to meet the expectations of the trade finance industry for ICC LC rules that will better serve the needs of global trade, enhance certainty, reduce disputes, support inclusive, efficient, and sustainable international trade. ■

SCALING SUSTAINABLE TRADE FINANCE THROUGH COMMON STANDARDS



Marie-Laure GASTELLU, Global Head of Trade Services, Société Générale

By aligning approaches across banks, the ICC Principles for Sustainable trade finance are beginning to create a shared foundation for how sustainability is assessed and applied in trade transactions. However, defining common frameworks for sustainable trade finance is only part of the battle. The more difficult task lies in embedding it into the actual processes themselves across the entire ecosystem.

At Societe Generale's headquarters in Paris during the International Chamber of Commerce's (ICC) Global Banking Commission's Annual Meeting, Trade Treasury Payments (TTP) spoke with Marie-Laure Gastellu, Global Head of Trade Services at Societe Generale, to explore the current state of sustainable trade finance and what it will take to scale it across the industry.

One of the biggest milestones along this journey over the past two years came with the release in 2025 of the ICC Principles for Sustainable trade finance, which have been developed in an effort to bring consistency to a long-fragmented space.

By aligning approaches across banks, the principles are beginning to create a shared foundation for how sustainability is assessed and applied in trade transactions. *"There is increased standardisation, and it brings harmonisation,"* Gastellu said. *"This is very key in terms of market practice because so far every institution had its own practices."*

The fact that this alignment initiative comes from a globally recognised institution that has (quite literally) written the rulebook for International Commerce for more than 100 years, speaks volumes. *"It brings credibility for clients,"* Gastellu noted.

"Using a common language and also sharing best practices"

For banks, adopting the Principles changes how they engage with one another as much as how they serve clients. Historically, different banks have used their own methodologies and interpretations when it came to sustainability. Establishing common definitions streamlines implementation and supports interoperability across markets, particularly for smaller banks that may not have dedicated ESG teams or be less mature. *"It brought the capacity to engage with other*

banks using a common language and also sharing best practices," Gastellu explained, *adding that now transparency also enhances credibility."*

At the same time, it is important to have momentum from corporates. *"Banks have a strong voice, but banks are serving clients,"* Gastellu noted. *"It's very important that all corporates are really embarking as much as banks on the journey."*

Despite this progress, however, effective implementation has been far from straightforward, and one of the most pressing challenges lies in the data. Trade finance is already known to be quite documentation-heavy, and *"if you add the ESG factor, you're increasing the number of data that you need to collect and analyse,"* Gastellu said, noting scalable digital solutions would significantly ease adoption and reduce operational friction.

"Digitalisation is a key enabler to facilitate the gathering, the analysis, and the processing of this data" and is a key driver to attract and onboard clients on this journey. At the same time, fragmented systems still limit efficiency for the ecosystem as a whole. Platforms may be effective in isolation, but their ability to communicate with one another remains constrained. Gastellu described this as the *"interoperability Everest"* and this is true beyond ESG for the overall trade digitalisation challenge.

What becomes clear at this stage is that defining sustainable trade finance is only

part of the battle. The more difficult task now lies in embedding it into the actual processes themselves across the entire ecosystem.

And while sustainable finance frameworks in other asset classes, like loans or capital markets, have provided a useful starting point, they cannot simply be applied as-is. *"Trade finance is a different animal,"* Gastellu said. *"It is off-balance sheet, high volume, small tickets... there is an operational dimension which is very different and that must be taken into account to fit the speed, scale, and complexity of trade transactions"*.

Over time, what may initially appear complex will become embedded as common practice. *"We are just at the start of the journey,"* she said. *"But progressively, it will become a common language that everybody will understand and use."*

For an industry that underpins global trade, the stakes are high. As geopolitical tensions rise and supply chains continue to shift, trade finance will be as critical of an enabler of global trade and economic development as it has always been. Trade has proven to be resilient over the years, whatever the economic and geopolitical conditions, and trade finance provides a whole set of rules and instruments to allow for it. The challenge now is to ensure that sustainability frameworks, supported by common standards and a coordinated effort across the ecosystem, will scale up alongside it. ■

"Banks have a strong voice, but banks are serving clients," Gastellu noted. *"It's very important that all corporates are really embarking as much as banks on the journey."*



Écrit par
Carter Hoffman
Trade Treasury Payments



Interviewée par
Deepesh Patel
Trade Treasury Payments

QUALITÉ DES DONNÉES ET ARCHITECTURE DE L'ORGANISATION, LES ENJEUX DE L'IA DANS LE TRADE FINANCE



Dominique HONORÉ, Global Head of Global Trade & Commodities chez Crédit Agricole CIB

Vérification de la conformité aux règlements, repérage des anomalies et des schémas suspects, chiffréments des informations et traçabilité des informations, l'IA agentique commence à influencer les processus du trade finance. Pour réussir cette mutation, les banques devront porter leur effort sur la qualité des données fournies et l'architecture globale de leur organisation.

L'IA agentique va-t-elle révolutionner les opérations de trade finance ?

Lors de la réunion annuelle de la Commission bancaire de la CCI à Paris, Trade Treasury Payments (TTP) s'est entretenu avec Dominique Honoré, responsable mondiale du Global Trade & Commodities chez Crédit Agricole CIB, au sujet de l'utilisation de l'intelligence artificielle dans le trade finance.

D. Honoré explique que le point de départ réside dans de petits cas d'usage ciblés, intégrés aux flux de travail existants. « *Nous voyons déjà des cas pratiques où nous utilisons l'IA pour faciliter tous les micro-processus* », a-t-elle déclaré.

Ces premières applications se concentrent sur des domaines connus pour leur forte intensité manuelle. En automatisant ces tâches, les banques commencent à réduire les délais de traitement et à améliorer la cohérence, sans modifier fondamentalement la structure des opérations.

De l'automatisation basée sur des règles aux systèmes agentiques

Les outils traditionnels fonctionnent généralement selon des paramètres fixes. Bien qu'efficaces, ils restent limités dans leur portée. « *Tout est basé sur des règles, et le robot exécute ces règles... mais il n'ira pas au-delà* », explique Honoré.

L'IA agentique introduit une approche plus flexible, avec des systèmes capables d'extraire des informations à partir de documents, d'interagir avec des systèmes internes et d'adapter leur manière d'exécuter des tâches dans des limites définies.

Cette distinction commence à influencer la conception des processus dans plusieurs banques. En raison de sa dépendance à des référentiels standardisés, le trade finance apparaît comme une discipline bancaire particulièrement adaptée au déploiement de l'IA. Dans le cas des garanties, des cadres tels que les Règles uniformes relatives aux garanties

sur demande (URDG 758) de la CCI offrent une base claire et structurée pour entraîner les systèmes d'IA. « *Le fait qu'il existe ce cadre de règles... fait des garanties un très bon candidat pour l'application d'outils d'IA* », précise Honoré.

En intégrant à la fois les normes réglementaires et les politiques internes dans les modèles d'IA, les banques peuvent identifier automatiquement les clauses non conformes et les incohérences entre documents. Une approche similaire est testée pour les crédits documentaires sous UCP 600, où l'IA est utilisée pour repérer des anomalies dans de grands volumes de documentation. Là encore, la technologie assiste l'analyse sans remplacer le jugement humain. « *Nous avons besoin, au final, d'un expert humain pour prendre la décision finale* », rappelle Dominique Honoré. Les tâches routinières comme la vérification manuelle des documents et la saisie de données devraient diminuer, laissant davantage de place à la gestion des exceptions et à l'analyse des risques. « *Nous aurons besoin de personnes ayant une culture du risque et des compétences analytiques* », ajoute-t-elle.

Dans ce sens, l'adoption de l'IA relève aussi d'un changement organisationnel.

Gestion des risques dans un environnement piloté par l'IA

A mesure que les capacités de l'IA se développent, les préoccupations liées à la fraude et à la manipulation de documents augmentent. Des acteurs malveillants peuvent utiliser ces outils pour créer de faux documents, rendant la fraude plus difficile à détecter. Cependant, l'IA peut aussi aider les banques à repérer des schémas suspects et signaler des anomalies. Pour gérer ces risques, les banques mettent en place des contrôles sur le développement et l'utilisation de l'IA. « *Nous devons passer par des validations impliquant différents départements : risques, IT, sécurité, conformité, protection des données* », explique-t-elle.

Des contrôles techniques sont également intégrés : accès restreint aux données sensibles,

chiffrement des informations, traçabilité des modifications. Cela permet de conserver un historique clair des actions et des responsabilités. En mettant en place ces contrôles, les banques cherchent à utiliser l'IA de manière sûre, tout en réduisant les risques de fraude et en améliorant leurs opérations.

Du cas d'usage à l'infrastructure

Jusqu'à présent, de nombreuses banques ont testé l'IA sur des périmètres limités, comme la vérification de documents ou l'extraction de données, avec des résultats prometteurs. Toutefois, utiliser l'IA sur une partie du processus est très différent de son déploiement à l'échelle de l'ensemble du système.

L'enjeu principal n'est pas la puissance de calcul, mais la qualité des données et la préparation de l'organisation. « *Pour nous, il s'agit surtout de standardiser les processus... de garantir la qualité des données et de s'assurer que l'organisation est prête* ».

Chez Crédit Agricole CIB, cela a impliqué de commencer par les fondamentaux : la création d'un hub de données trade pour centraliser les informations et en faire une référence unique pour toutes les équipes. Ce travail a posé des bases solides, indispensables pour déployer l'IA à grande échelle sans risque.

Plutôt que d'utiliser l'IA de manière ponctuelle, les banques cherchent à l'intégrer dans l'ensemble des processus, du front office au back office. « *Le véritable bénéfice apparaîtra lorsque nous aurons conçu toute l'architecture... et intégré l'IA agentique de manière réellement scalable* ».

Pour l'instant, le secteur est encore en pleine transition. Elle dépendra de la qualité des données, de l'alignement des processus et de la capacité des organisations à adopter de nouvelles méthodes de travail. ■



Écrit par
Carter Hoffman
Trade Treasury Payments



Interviewée par
Deepesh Patel
Trade Treasury Payments

IL N'Y A PAS DE COMMERCE INTERNATIONAL SÉCURISÉ SANS INSTRUMENT DE TRADE FINANCE



Anne-Sophie GRONDEUX, Group Head of trade
Expertise and Regulatory Affairs -
BNP PARIBAS

Christian CAZENOVE, Group Head of trade
Oversight & Advocacy - SOCIETE GENERALE
Professeur associé / AEI-IS UPEC



Le bon encadrement prudentiel des activités de trade finance, celui basé sur les résultats empiriques issus d'une approche par les risques, forme un levier essentiel à la sécurité et à la compétitivité des entreprises françaises et européennes.

Dans un environnement mondial marqué par une incertitude de plus en plus forte, en lien avec les conflits aux portes de l'Europe et du Moyen Orient, la crise du multilatéralisme et les remises en cause du droit international, la confiance apportée par les instruments de trade finance (TF)¹ est essentielle à tous les acteurs de l'écosystème, les entreprises, les banques, quels que soient les pays, tous secteurs d'activité confondus.

A ce titre, l'encadrement prudentiel des activités de TF revêt évidemment un enjeu stratégique majeur. Il ne s'agit pas ici de contester l'action légitime du législateur à réguler le secteur financier, bien au contraire, mais de calibrer à sa juste mesure, c'est-à-dire dans une approche par les risques, le traitement prudentiel des différents instruments qui garantissent la sécurité et la stabilité du commerce international.

Car un traitement inadapté des instruments de TF ne manquerait pas de produire l'effet inverse de celui recherché et de pénaliser toute l'activité au lieu de la protéger, au détriment de tous les acteurs, bien au-delà des banques.

Les enjeux sont considérables. Fin 2025, le commerce international atteignait un pic de USD 35 trillions, dont USD 25.9 trillions pour les marchandises et USD 9.6 pour les services.

1/ Le cadre prudentiel en vigueur n'est pas satisfaisant car il est mal calibré et de nature à pénaliser les entreprises françaises et européennes

1.1 Mal calibré, le traitement prudentiel des activités de TF ignore la réalité du risque porté par ces opérations, en particulier s'agissant des garanties internationales.

Sous l'angle empirique et sur la base de datas couvrant la période 2000-2018, ces instruments se caractérisent par un CCF, Credit Conversion Factor², de 10%

Facility type	Number of defaulted facilities	CCF (avg. of paid/ issued at facility level)
Bid or performance bond	264	14%
Trade related payment guarantee	176	19%
Other trade related bonds	1,333	8%
Total performance guarantees	1,773	10%

Source : Publication ICC/GCD 2022 – PERFORMANCE GUARANTEES PAPER

Un CCF de 10% à rapprocher de la règle reprise en **CRR3 article 111 et Annexe** selon laquelle ces mêmes garanties sont affectées, au mieux, c'est-à-dire lorsque leur sont reconnues la qualité de garanties de TF, d'un CCF de minimum 20%.

En synthèse, le cadre prudentiel en vigueur pénalise l'accès des entreprises aux instruments de commerce international alors même que ces mêmes instruments figurent parmi les produits bancaires les plus sûrs et résilients, illustrés par des taux de défaut et de perte particulièrement faibles constatés sur longue période.

1.2 En outre, face à des régulateurs moins exigeants, il est de nature à pénaliser les entreprises françaises et européennes

Cette inadéquation prudentielle produit plusieurs effets très préjudiciables à tout l'écosystème.

D'abord, elle réduit mécaniquement la capacité des banques à sécuriser et financer les flux commerciaux internationaux de leurs clients, en particulier dans un contexte de raréfaction du capital réglementaire. Les conditions d'octroi deviennent plus restrictives et l'offre de financement peut se contracter, notamment pour les PME et ETI exportatrices qui restent les plus dépendantes de l'accompagnement bancaire.

Ensuite, l'augmentation des exigences en capital renchérit le coût du financement du commerce. Ce surcoût pèse directement sur

la compétitivité des entreprises européennes dans les appels d'offres internationaux et fragilise leur capacité à sécuriser leurs chaînes d'approvisionnement ou leurs débouchés à l'export.

Enfin, cette situation crée un déséquilibre concurrentiel croissant entre les acteurs européens et ceux évoluant dans des juridictions ayant adopté des approches plus pragmatiques et davantage fondées sur les risques réels observés. C'est notamment le cas de la réglementation adoptée par le Prudential Regulation Authority (UK), qui a décidé en 2024 d'appliquer aux garanties internationales un CCF de 20% quelles que soient leur nature ou leur maturité (*cf. PS9/24*)³.

À terme, un tel écart pourrait contribuer à déplacer certains flux commerciaux ou centres de décision vers des places financières plus favorables au financement du commerce international.

Dans un contexte géopolitique marqué par les tensions sur les chaînes d'approvisionnement, les enjeux de souveraineté économique et la nécessité de sécuriser les échanges internationaux, il apparaît essentiel que le cadre prudentiel européen préserve pleinement la capacité des banques à financer l'économie réelle.

2/ Une mobilisation collective de tout l'écosystème afin de promouvoir une approche plus adaptée du trade finance

Face à ces enjeux, une coalition réunissant des banques françaises et européennes, des entreprises françaises et européennes, ainsi que plusieurs associations professionnelles s'est constituée sous l'égide de l'ICC, la Chambre de Commerce Internationale, afin de promouvoir une meilleure prise en compte des spécificités du trade finance dans les travaux réglementaires européens.

Cette démarche poursuit un objectif clair : faire reconnaître par les autorités prudentielles et les régulateurs européens le profil de risque particulier des opérations de trade finance et la nécessité d'un traitement réglementaire plus proportionné, davantage fondé sur les données empiriques disponibles sur les risques.

Les travaux menés visent notamment à :

- clarifier la définition réglementaire du trade finance afin d'éviter les divergences d'interprétation entre établissements et juridictions ;
- promouvoir une approche prudentielle réellement fondée sur les risques observés et sur l'historique de performance des produits de trade finance ;
- préserver la capacité des banques européennes à accompagner les entreprises dans leurs opérations internationales ;
- soutenir la compétitivité des exportateurs européens dans un environnement mondial de plus en plus concurrentiel.

Dans cette perspective, la consultation lancée par la Commission européenne en février dernier et les échanges engagés avec les autorités de supervision constituent une étape importante. Ils traduisent une prise de conscience croissante : le financement du commerce international ne représente pas uniquement un enjeu bancaire, mais un enjeu économique stratégique global favorable à l'ensemble de l'écosystème européen.

3/ L'efficacité de notre plaidoyer sous l'égide d'ICC, dès juillet, sera déterminant.

La diffusion du **rapport sur la compétitivité du secteur bancaire européen** est attendue dès juillet. Un rapport fondamental car de nature à ouvrir la voie à des modifications législatives d'ampleur sur tous les sujets ouverts : compétitivité, gouvernance, supervision, cadre macroprudentiel, exigences en capital, reportings, etc., avec des négociations susceptibles de se prolonger jusqu'à la fin de la législature européenne actuelle.

Car c'est bien sur le plan législatif que réside la priorité des priorités de notre action auprès des institutions Européennes : substituer la définition actuelle du TF en CRR3 par celle publiée par ICC, la Chambre de Commerce Internationale, en septembre 2024¹.

En phase avec la demande d'avril 2025 des directeurs financiers des principales banques Européennes², l'autre priorité de la commission bancaire ICC vise à obtenir du Régulateur qu'il accorde à toutes les garanties internationales, quelles que soient leur nature et/ou leur maturité (hors substitut de crédit), un CCF de 20%, à l'image de la décision prise par PRA (UK en 2024 (*cf. supra*)). La qualité du plaidoyer porté par notre coalition sous l'égide de ICC est fondamentale en l'état d'un paysage politique caractérisé par une division institutionnelle claire entre :

- des autorités de supervision ouvertes à la simplification mais qui se montrent assez réticentes à la réouverture des calibrages prudentiels liés à Bâle ou à une réduction globale des exigences en capital,
- plusieurs grands États membres en faveur d'une approche plus ambitieuse. La France est identifiée comme le principal soutien de la réforme et le seul État membre ayant explicitement mentionné le trade finance, à côté de l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne.

Au total, si les règles prudentielles sont indispensables au maintien de la solidité du système bancaire, leur efficacité repose sur leur capacité à refléter fidèlement les risques portés par les activités qu'elles encadrent. Dès lors que les données empiriquement constatées démontrent la résilience et la faible sinistralité des instruments de trade finance, il est fondamental d'appliquer aux opérations de commerce international des traitements prudentiels proportionnés, dans une approche par les risques. Si le trade finance ne forme pas encore une priorité partagée par tous les États membres, une ouverture existe parmi les grandes économies pour des ajustements ciblés. Pour autant les discussions relatives au traitement prudentiel du trade finance dépassent largement la seule question réglementaire. Les enjeux touchent à la capacité des entreprises françaises et européennes à commercer, investir et se développer à l'international. A ce titre, la voix de l'économie réelle, l'engagement de grandes entreprises industrielles et exportatrices dans les secteurs clefs (financement de projets, transition climatique, défense notamment), seront clefs. Le trade finance doit être reconnu pour ce qu'il est : un outil essentiel de sécurisation des échanges et un levier clé de résilience économique.

L'initiative engagée depuis près de 5 ans par la Chambre de Commerce Internationale, les banques, les entreprises et les organisations professionnelles françaises et européennes a permis de faire progresser le dialogue avec les autorités de régulation. Avec la publication dès juillet 2026 du rapport attendu sur la compétitivité du secteur bancaire européen, cette dynamique doit à présent s'amplifier afin de permettre un cadre équilibré, protecteur pour la stabilité financière, mais également favorable au financement de l'économie réelle et à la compétitivité européenne. ■

1. Instruments régis par la Chambre de Commerce Internationale (ICC), dont en particulier les crédits documentaires, les garanties internationales, lettres de crédit Stand-By. "Le trade finance est un service financier qui facilite l'économie réelle, permettant aux entreprises de financer, monétiser, atténuer les risques et régler les flux commerciaux, soutenant ainsi le mouvement des marchandises et/ou l'exécution de services, quelle que soit leur maturité, tant à l'international qu'au niveau domestique" (source ICC TA Briefing - Sept. 2024)

2. Credit Conversion Factor: Le CCF correspond au taux de conversion des engagements hors bilan en expositions inscrites au bilan (au moyen d'un paiement d'une créance).

3. UK Basel 3.1: Credit risk standardised approach – off-balance sheet items | Katalysys - Risk and Regulatory Advisory

4. "Trade finance is a financial service facilitating the real economy, enabling businesses to finance, monetise, risk mitigate and settle trade flows, thus supporting the movement of goods and/or the performance of services regardless of maturity, both internationally and domestically."

5. European CFO network - European competitiveness: Considerations for amendments to European banking regulation – 11 April 2025.

DIGITAL TRADE INTEROPERABILITY IS ALREADY HERE, AND IT WORKS



Bojan ČEKRLIĆ, Vice President of Technology, CargoX

Trade does not fail because we lack technology. It fails when we keep one foot in the paper comfort zone and use “what-ifs” to postpone change. “Let’s wait until everything is interoperable” is one of the most common moving goalposts, even though organisations can — and in fact should — start transacting digitally today.



The real question is more practical and more urgent: how do we exchange trusted data and trusted documents securely across companies and borders, without rebuilding the rules for every corridor? That is the essence of interoperability: not merely the ability to send something from A to B, but the ability to do it with assurance, governance, and legal effect, at scale.

The current challenge: secure exchange, trusted data, and governance

Interoperability is often reduced to “can I transfer a document?”, but the harder part is: can I rely on what I receive? Three issues tend to surface in real operations:

- **Trust and assurance:** Who issued the record, who has the authority to endorse it,

and how can a counterparty verify integrity without depending on a single vendor’s word?

- **Data governance:** What is the source of truth? How are versions handled? Who can amend, revoke, or correct, and what is the audit trail when something goes wrong?

- **Semantic alignment:** Systems can connect technically and still misunderstand each other. Semantic interoperability is what moves trade from scanned PDFs to structured, machine-readable data where the same field means the same thing across systems, enabling validation, automation, and increasingly, AI-assisted processing.

The encouraging news is that interoperability is not speculative. It been built — and used.

Technical foundations

Industry initiatives such as the Digital Container Shipping Association (DCSA)

have helped service providers converge on practical approaches for cross-platform collaboration in container trade. In parallel, other standards and frameworks also target interoperable digital trade, including ISO 5909 and Singapore’s TradeTrust. *For most users, the important point is not which standard wins (if any), but that platforms should carry the standards burden on behalf of their customers.* We can expect that even within the same body multiple versions of the standard will float. Platforms should and will ensure that interoperability between them is completely transparent to the end user.

Semantic foundations

A corridor only becomes truly digital when data is structured, consistent, and reusable. Not when it’s still transferring scanned PDFs.

This is where semantic interoperability matters most: it reduces re-keying, prevents mismatches, improves compliance checks, and enables automation across entire chains of events, not just individual documents.

Legal foundations

Legal interoperability is essential where transferable documents of title are involved. The transposition of UNCITRAL's Model Law on Electronic Transferable Records (MLETR) provides the "level playing field" between paper and electronic transferable records. For eBLs specifically, in jurisdictions where MLTER is not yet adopted, the International Group of P&I Clubs (IG P&I) plays a constructive gate-keeping role by insisting on legally robust conditions of each service provider approved to handle electronic bills of lading. A concrete step is the DCSA Standard Annex for eBL Platform Interoperability (the "i14n annex"), which multiple eBL platforms (including CargoX and peers) have aligned on, to make cross-platform transfers legally repeatable. Looking beyond maritime, the UNCITRAL Convention on Negotiable Cargo Documents (NCD Convention) extends these concepts to negotiable cargo documents beyond sea transport, supporting financing and document-of-title activities for road and rail as well.

How governments are responding: corridor-by-corridor digitisation, and rising expectations

Governments are moving carefully, but decisively. Behind the scenes, more work is happening on digital trade corridors where authorities are modernising processes and starting to exchange structured data across



borders. The practical direction is clear: as digital corridors mature, interoperability shifts from "nice to have" to *expected infrastructure*. And, in some markets, it will become mandatory sooner than later.

From CargoX's work with governments, one pattern stands out: public-sector actors often show more urgency than commercial parties, driven by compliance, optimisation, fraud reduction, and better visibility. For businesses, the implication is straightforward: *the cost of waiting rarely goes down*. Late adoption tends to be more expensive, more rushed, and more disruptive.

What you can do today: three practical steps

You do not need to wait for a perfect global network to begin. You can improve readiness immediately:

Choose structured data over scanned documents: insist on machine-readable formats

where possible, and capture clean master data (parties, locations, reference numbers). This is the foundation for automation.

Demand assurance and auditability: ask providers (and internal teams) for clear evidence trails: identity, authorisation, timestamps, and versioning. Trust needs to be a key element of any transaction.

Start with one corridor and one workflow: pick a trade lane and a document/data set (e.g., eBL plus supporting documents and events) and digitise it end-to-end with real counterparties. Operational habit is built in production, not in pilots.

The largest barrier to interoperable digital trade is no longer technology, nor even the law. It is the collective decision to keep paper as the default. Because it feels familiar. The question is not whether interoperability will arrive — it is whether your organisation will adopt it deliberately, or be forced into it later, at the least convenient moment. ■



PME BOOST*

ENSEMBLE,
FAISONS GRANDIR
VOS AMBITIONS

*Un programme d'accompagnement destiné à former, apporter des solutions de garantie et financer les PME.



www.biic-bank.com



Banque Internationale pour
l'Industrie et le Commerce

À la tête de la transformation digitale



de la publicité
extérieure.

JCDecaux
LA PROCHAINE GÉNÉRATION DE VILLES