



L'autonomie réglementaire des États et le contrôle du tabac dans le droit international commercial et de l'investissement

par Andrew Mitchell et Elizabeth Sheargold



Changement politique c. stabilité juridique : Problèmes découlant de l'application des traités d'investissement dans les pays en transition démocratique par Jonathan Bonnitcha

Tout le monde le fait : L'adoption, l'efficacité et la légalité des prescriptions de résultat par Aaron Cosbey

Le régime international de l'investissement se trouve à un carrefour : Faut-il repenser la gouvernance des investissements étrangers ? par Nicolás M. Perrone

Egalement dans cette édition : Les consultations menées par la Commission européenne révèlent que le public s'oppose au règlement des différends investisseur-État ; Exxon-Mobil c. Venezuela ; Flughafen Zürich et IDC c. Venezuela ; Vigotop c. Hongrie

tables des matières

- 3 Articles**
L'autonomie réglementaire des États et le contrôle du tabac dans le droit international commercial et de l'investissement
Andrew Mitchell et Elizabeth Sheargold
- 6** Changement politique c. stabilité juridique : Problèmes découlant de l'application des traités d'investissement dans les pays en transition démocratique par *Jonathan Bonnitcha*
- 9** Tout le monde le fait : L'adoption, l'efficacité et la légalité des prescriptions de résultat *Aaron Cosbey*
- 13** Le régime international de l'investissement se trouve à un carrefour : Faut-il repenser la gouvernance des investissements étrangers?
Nicolás M. Perrone
- 16** **Nouvelles en bref** : Les consultations menées par la Commission européenne révèlent que le public s'oppose au règlement des différends investisseur-État ; Singapour établit une nouvelle cour pour le règlement des différends commerciaux internationaux ; Venezuela : le point sur les affaires d'arbitrage, et une nouvelle loi sur l'investissement étranger
- 17** **Sentences et décisions:** Exxon-Mobil c. Venezuela ; Flughafen Zürich et IDC c. Venezuela ; Vígotop c. Hongrie
- 23** **Ressources et évènements**

Investment Treaty News Quaterly est publié par
The International Institute for Sustainable Development
International Environment House 2,
Chemin de Balexert, 5th Floor
1219, Chatelaine, Geneva, Switzerland

Tel +41 22 917-8748
Fax +41 22 917-8054
Email itn@iisd.org

Directeur et Représentant Européen, Section Commerce et Investissement de l'IISD
Mark Halle

Directrice du Groupe - Droit et Politique Économique
Nathalie Bernasconi

Rédacteur en chef
Damon Vis-Dunbar

Rédacteur en chef adjoint
Martin Dietrich Brauch

Rédactrice, Version française
Suzy H. Nikiéma

Traduction française
Isabelle Guinebault

Rédactrice, Version espagnole
Marina Ruete

Traduction Espagnole
Maria Candeli Conforti

Design:
The House London Ltd.
Web: www.thehouselondon.com

L'autonomie réglementaire des États et le contrôle du tabac dans le droit international commercial et de l'investissement

Andrew Mitchell et Elizabeth Sheargold

article 1



Les entreprises de tabac ont fréquemment recours aux accords internationaux de commerce et d'investissement pour contester les mesures nationales de contrôle du tabac. À ce jour, il existe plusieurs de ces affaires, notamment la contestation réussie par l'Indonésie d'une mesure adoptée par les États-Unis qui prohibe les cigarettes ayant des arômes caractérisants autres que le tabac ou le menthol auprès de l'Organisation mondiale du commerce (OMC)¹ ; le recours auprès de l'OMC, dont les conclusions sont toujours attendues, lancé par Cuba, la République dominicaine, le Honduras, l'Indonésie et l'Ukraine contre les prescriptions de l'Australie en matière de banalisation des emballages applicables aux produits du tabac² ; la procédure en cours lancée par Philip Morris Asia Limited contre ces mêmes prescriptions au titre du Traité bilatéral d'investissement (TBI) Hong-Kong-Australie³ ; et la procédure en cours de l'entreprise Philip Morris en Suisse contre les règles ukrainiennes relatives aux avertissement sanitaires et aux restrictions commerciales appliqués aux produits du tabac, au titre du TBI Suisse-Ukraine⁴.

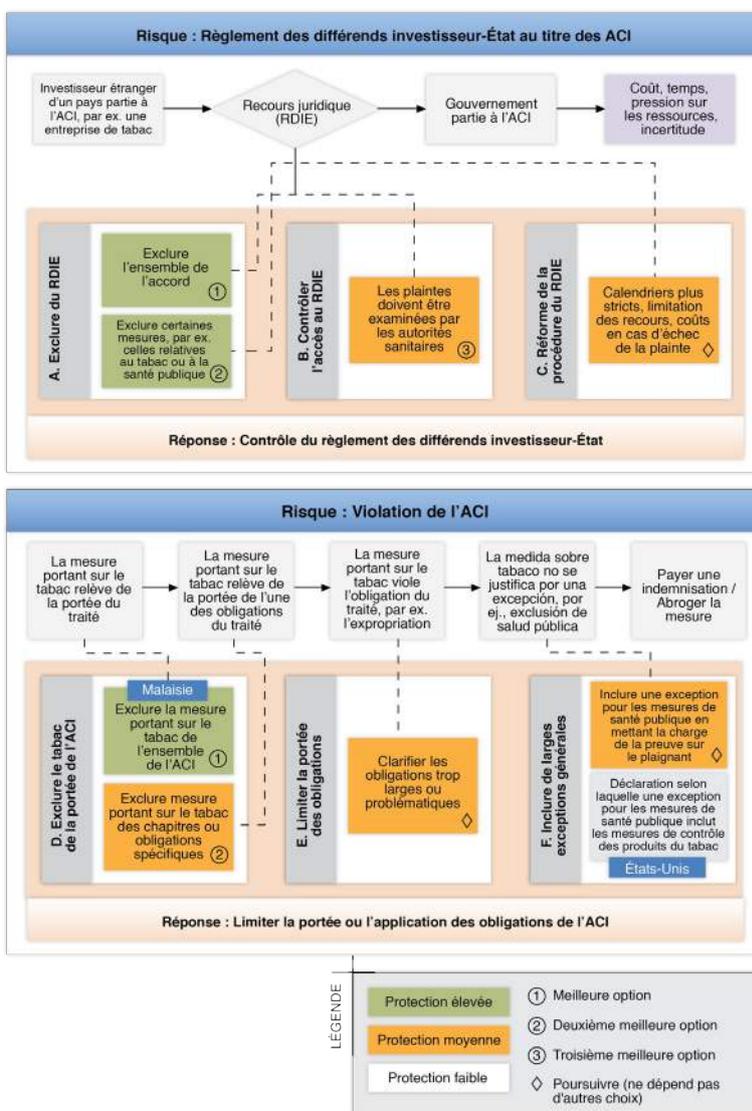
Alors que ces trois dernières affaires sont toujours en cours, plusieurs nouveaux accords internationaux majeurs de commerce et d'investissement sont en négociation, notamment l'Accord de Partenariat transpacifique (PTP) et le Partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement (PTCI). Le tabac est devenu un sujet de contention dans les débats sur le PTP, et la Malaisie a proposé d'exclure de l'accord toutes les mesures relatives aux produits du tabac⁵. Le présent article passe rapidement en revue les différentes options qui s'offrent aux États à l'heure de négocier des accords commerciaux et d'investissement, tels que le PTP et le PTCI, en vue de minimiser les risques ultérieurs de voir l'accord être utilisé pour contester des mesures de contrôle des produits du tabac⁶. Pour faciliter la lecture, l'expression « accords commerciaux et d'investissement » (ACI) regroupe les accords commerciaux préférentiels et les accords internationaux d'investissement.

Les accords commerciaux et d'investissement et les mesures de contrôle des produits du tabac

La possibilité de contestation qu'offre un ACI pourrait saper la volonté des États à adopter des politiques de contrôle du tabac de deux manières distinctes : d'abord, des coûts significatifs peuvent découler de la simple utilisation des mécanismes de règlement des différends. Si une mesure est contestée au titre d'un ACI, les coûts de la défense incluent des frais de représentation juridique potentiellement colossaux, des délais interminables et une grande pression sur les ressources

humaines et les experts. Ensuite, en cas de décision ou de conclusion défavorable, des coûts supplémentaires surviennent et l'État peut par exemple être tenu de payer une indemnisation aux entreprises, ou d'abroger ou de modifier la mesure en question. L'illustration ci-dessous présente les différentes options qui s'offrent aux États négociant des ACI pour préserver leur autonomie réglementaire en matière de contrôle des produits du tabac (illustration n° 1), en identifiant si chaque option permet de contrôler le recours au mécanisme de règlement des différends ou de limiter la portée ou l'application des obligations substantielles.

Illustration n° 1 : Options permettant de faire face aux risques juridiques



Options de contrôle du recours au règlement des différends

La procédure juridique entre États est généralement la seule voie possible pour résoudre les différends portant sur des obligations commerciales, tandis que la plupart des différends en matière d'investissement depuis 15 ans ont été lancés directement par des investisseurs au titre de mécanismes de règlement des différends investisseur-État (RDIE)⁷. Cette partie met l'accent sur les réformes des mécanismes RDIE, qui

sont bien souvent considérés comme la plus grande menace à l'autonomie réglementaire, même si des options similaires pourraient s'appliquer au règlement des différends entre États.

Option A : Exclure le RDIE de l'ACI en question

Le risque de voir une mesure de contrôle du tabac être contestée serait considérablement réduit si l'accord n'offrait pas la possibilité d'avoir recours au RDIE. L'exclusion de ce mécanisme pourrait être vu comme affaiblissant la protection de l'investissement et donc comme sapant les incitations offertes à l'investissement étranger ; il est donc très peu probable que le RDIE soit exclu du PTP ou du PTCI. En outre, même si une telle approche était faisable, les affaires de l'OMC portant sur les restrictions des produits du tabac démontrent que les États (souvent sur instruction de l'industrie du tabac) peuvent quand même contester les mesures d'autres États. Une autre approche, toutefois connexe, consisterait à empêcher un investisseur de contester certains types de mesures. L'ACI pourrait par exemple prévoir que les investisseurs ne peuvent contester les mesures portant sur les produits du tabac, ou les mesures relatives à la santé et au bien-être du public en général.

Option B : Contrôler le recours au RDIE

Dans les négociations sur le PTP, les États-Unis ont proposé qu'avant le lancement d'un recours par l'une des parties contre les mesures relatives aux produits du tabac d'une autre partie, les autorités sanitaires des deux parties se rencontrent pour débattre de la mesure⁸. Si cette proposition des États-Unis ne semble s'appliquer qu'aux seules procédures lancées par un État, un mécanisme similaire pourrait être mis en place pour les recours des investisseurs. Si les autorités nationales conviennent que la mesure satisfait aux critères prévus par l'accord (par ex. qu'il s'agit d'une mesure sanitaire non-discriminatoire prise de bonne foi), le recours au RDIE ne serait pas permis. Cette prescription de procédure permettrait aux États de veiller à ce que les différends non fondés soient réglés par voie juridique. Certains accords d'investissement prévoient une procédure similaire dans le cas où un investisseur prétendrait qu'une mesure fiscale équivaut à une expropriation⁹.

Option C : Réformer la procédure du RDIE

Différentes améliorations pourraient être apportées à la procédure du RDIE afin de réduire les atteintes qu'il porte aux États, notamment : imposer des calendriers plus stricts pour les différentes étapes de la procédure afin de réduire les délais déraisonnables ; limiter les recours disponibles lorsqu'il s'agit de mesures d'intérêt public comme le contrôle des produits du tabac ; et imposer des règles plus strictes en matière de coûts afin de pénaliser les investisseurs qui lancent des recours infondés contre des mesures de bien-être public⁷. Ces réformes pourraient réduire le poids pour les États de la défense de leurs mesures de contrôle des produits du tabac, tout en réduisant les coûts du RDIE en général.

Options limitant la portée ou l'application des obligations commerciales et en matière d'investissement

Option D : Exclure les mesures portant sur les produits du tabac de la portée de l'ACI

La Malaisie a proposé de totalement exclure les mesures portant sur les produits du tabac de la portée du PTP. Une telle limitation empêcherait l'application d'une quelconque obligation du PTP aux mesures ou politiques de contrôle des produits du tabac. À l'heure d'élaborer ce type de disposition, les négociateurs doivent en examiner la portée avec soin, et

déterminer si elle devrait s'appliquer à tous les chapitres ou obligations contenues dans l'accord. Il faut également savoir si l'exclusion est déterminée unilatéralement, ou si un tribunal devra avoir compétence pour déterminer si elle s'applique ou non. Une exclusion large et déterminée unilatéralement offrirait davantage de certitude aux États qui cherchent à mettre en œuvre des mesures de contrôle des produits du tabac, mais elle serait certainement moins soutenue par les États dotés d'une industrie nationale du tabac.

Cette option pourrait incidemment accroître la possibilité que d'autres mesures de santé publique soient considérées comme contraires aux ACI. Un tribunal pourrait déduire d'une exclusion des mesures relatives aux produits du tabac que les parties considéraient ou souhaitaient que les mesures sanitaires relèvent de la portée de l'accord, ce qui aurait rendu nécessaire d'exclure spécifiquement la réglementation du tabac.

Option E : Limiter la portée des obligations substantielles

Les nouveaux accords internationaux d'investissement incluent fréquemment des dispositions visant à limiter la portée des obligations substantielles qui sont apparues comme particulièrement larges ou problématiques dans le cadre d'accords précédents. Par exemple, bon nombre d'accords d'investissement indiquent maintenant que les mesures non-discriminatoires adoptées à des fins publiques ne constituent généralement pas une expropriation indirecte de la propriété d'un investisseur. En fonction de l'interprétation des termes clés de la disposition par le tribunal, la mesure de contrôle des produits du tabac relèvera ou non de la portée de l'obligation, ou en sera exclue grâce à la disposition limitative. Aussi, même si un traité inclut une formulation limitant la portée d'une obligation substantielle, les États peuvent avoir des difficultés à déterminer à l'avance si leurs mesures y seront conformes ou non.

Option F : Inclure des exceptions générales relatives aux mesures de santé ou de bien-être public

Les exceptions générales font parties des approches les plus communes des accords commerciaux internationaux pour préserver l'autonomie réglementaire de l'État, et elles sont de plus en plus présentes dans les textes des accords internationaux d'investissement. Habituellement, les exceptions générales affirment qu'aucune obligation de l'accord (ou d'un chapitre spécifique) ne devrait être interprétée comme empêchant un État de prendre les actions nécessaires à la protection de la santé publique ou au respect d'autres objectifs de bien-être social. L'inclusion d'une exception générale aurait l'avantage de s'appliquer aux mesures de santé publique ou de bien-être social en général, plutôt qu'aux seules mesures de contrôle des produits du tabac. Toutefois, leur portée est généralement limitée aux mesures dont l'État pourra démontrer qu'elles sont absolument nécessaires à des fins publiques, et souvent l'on ignore si ce sera le cas tant que le recours n'est pas tranché. Les États-Unis ont proposé aux parties au PTP d'inclure une disposition précisant que les exceptions générales s'appliquent aux mesures sanitaires relatives aux produits du tabac⁸.

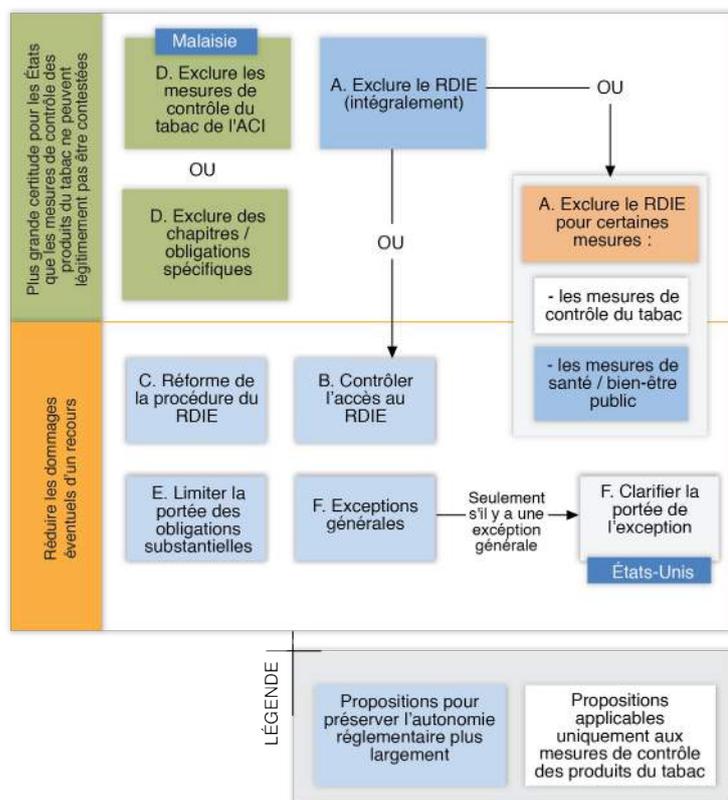
Conclusions

Comme le montre l'illustration n° 2 (ci-dessous), les meilleures options permettant aux États de préserver leur autonomie réglementaire pour l'adoption de mesures de contrôle des produits du tabac consistent à exclure ces mesures de la portée de l'ACI dans son ensemble (option D), ou de la portée

du RDIE (option A). Pourtant, ces options sont également celles qui seront le moins choisies par les pays où l'industrie du tabac est très influente. Des approches plus larges, telles que celles qui limitent la portée des obligations substantielles (option E), ainsi que les exceptions générales (option F), ou la refonte des procédures de règlement des différends (option C), sont certainement plus faisables du point de vue politique, mais n'apportent pas suffisamment de certitude aux États qui souhaiteraient adopter des mesures de contrôle des produits du tabac.

Certaines des options offrant la meilleure protection aux mesures spécifiques de contrôle des produits du tabac ne permettraient pas vraiment d'améliorer l'autonomie réglementaire générale des États. À l'inverse, certaines des options les moins ciblées, comme les exceptions générales, protègent le droit plus large des États à adopter des mesures visant à promouvoir la santé et le bien-être publics. Les États devraient tenir compte de l'utilité de chacune des options au cas par cas, pourquoi pas en combinant différentes options dans un même accord. En outre, les protections supplémentaires des traités inscrites fermement dans les nouveaux ACI n'offriront que peu de réconfort aux États si les ACI existants continuent d'offrir aux investisseurs la possibilité d'ester au titre de dispositions plus faibles. Les États souhaitant protéger leur autonomie réglementaire dans les accords en cours de négociation doivent donc également tenir compte de la relation entre le nouvel accord et les accords existants.

Illustration n° 2 : La force relative des options pour l'adoption de mesures de contrôle des produits du tabac



Auteur

Andrew Mitchell est professeur à la faculté de droit de Melbourne, futur membre du Conseil australien de la recherche, et Directeur du Global Economic Law Network. Elizabeth Sheargold est doctorante et chercheur à la faculté de droit de Melbourne. Ce travail a reçu le soutien de l'agence australienne pour la santé préventive (Bourse n° 203MIT2011) et du Conseil australien de la recherche (Linkage Project scheme, projet n° LP12020028).

Références

- 1 États-Unis – Mesures affectant la production et la vente des cigarettes aux clous de girofle, Rapport de l'Organe d'appel, 4 avril 2012 (WT/DS406/AB/R). Tiré de http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/406abr_f.pdf
- 2 Australie — Emballage neutre du tabac, Demande de consultations par l'Ukraine, 13 mars 2012 (WTO/DS434). Tiré de http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/cases_f/ds434_f.htm ; Australie — Emballage neutre du tabac, Demande de consultations par le Honduras, 4 avril 2012 (WTO/DS435). Tiré de http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/cases_f/ds435_f.htm ; Australie — Emballage neutre du tabac, Demande de consultations par la République Dominicaine, 18 juillet 2012 (WTO/DS441). Tiré de http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/cases_f/ds441_f.htm ; Australie — Emballage neutre du tabac, Demande de consultations par Cuba, 3 mai 2013 (WTO/DS458). Tiré de http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/cases_f/ds458_f.htm ; Australie — Emballage neutre du tabac, Demande de consultations par l'Indonésie, 20 septembre 2013 (WTO/DS467). Tiré de http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/cases_f/ds467_f.htm.
- 3 Philip Morris Asia Limited c. Le Commonwealth d'Australie (Affaire CPA n° 2012-12), Notification d'arbitrage, 31 novembre 31 2011. Tiré de <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0665.pdf>.
- 4 Philip Morris Brand Sàrl (Suisse), Philip Morris Products S.A. (Suisse) et Abal Hermanos S.A. (Uruguay) c. la République Oriental d'Uruguay (anciennement FTR Holding SA, Philip Morris Products S.A. et Abal Hermanos S.A. c. la République Oriental d'Uruguay) (Affaire CIRDI n° ARB/10/7), Demande d'arbitrage, 19 février 2010. Tiré de <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0343.pdf>.
- 5 The Hazard of Free-Trade Tobacco [Éditorial], *New York Times*, 31 août 2013. Tiré de <http://www.nytimes.com/2013/09/01/opinion/sunday/the-hazard-of-free-trade-tobacco.html>.
- 6 Une analyse plus détaillée de ces options se trouve dans Mitchell, A. et Sheargold, E., Protecting the autonomy of states to enact tobacco control measures under trade and investment agreements. *Tobacco Control* (À paraître ; publié en ligne le 31 octobre 2014). Tiré de <http://tobaccocontrol.bmj.com/content/early/2014/10/31/tobaccocontrol-2014-051853.abstract>.
- 7 Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), 26 juin 2013. Réforme du règlement des différends entre investisseurs et États : recherche d'une feuille de route. *IIA Issues Note No. 2*. Tiré de http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d4_en.pdf.
- 8 Bureau du Représentant des États-Unis au commerce (USTR), août 2013. *Fact sheet: New proposal on tobacco regulation in the TPP*. Tiré de <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/fact-sheets/2013/august/fact-sheet-tobacco-and-tp>
- 9 Accord de libre-échange Canada-Pérou, signé le 29 mai 2008, Article 2203(8). Tiré de <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/peru-perou/peru-toc-perou-tdm.aspx?lang=fra>

Changement politique c. stabilité juridique : Problèmes découlant de l'application des traités d'investissement dans les pays en transition démocratique

Jonathan Bonnitcha

article 2



Les traités d'investissement protègent les investisseurs étrangers de tout un éventail d'actions gouvernementales affectant leurs investissements. Une approche influente affirme que l'objet de ces traités est d'apporter la stabilité juridique aux investisseurs étrangers. Si cette opinion est partagée par les tribunaux arbitraux¹, les observateurs universitaires² et les juristes représentant les investisseurs étrangers³, elle ne trouve que peu de soutien dans le texte des traités d'investissement. Elle repose au contraire sur les hypothèses communes relatives aux « problèmes » que ces traités sont censés régler. Ces hypothèses communes sont que la stabilité est nécessaire à des fins d'équité – dans le sens où il serait injuste pour un État de renier un accord avec un investisseur⁴ – et que la stabilité est souhaitable à des fins économiques – dans le sens où les investisseurs rechigneront à payer les coûts irrécupérables des investissements sauf si un État s'engage de manière crédible à respecter des règles limitant ses actions futures⁵.

Dans d'autres publications, j'affirmais que les justifications économiques en faveur de la stabilité juridique apportée par les traités d'investissement sont bien plus faibles que ce que l'on pense généralement⁶. Dans le présent article, je laisse de côté ces considérations économiques et examine certaines des tensions entre la stabilité juridique et le changement politique dans les pays engagés dans ces traités. Le présent article met particulièrement l'accent sur les recours au titre d'un traité d'investissement dans les pays en transition, auparavant sous un régime autoritaire. Dans de telles situations, les tensions entre les fonctions de stabilité des traités d'investissement et les aspirations démocratiques au changement politique sont évidentes. Les conclusions jettent un doute sur l'affirmation selon laquelle la stabilité est souhaitable à des fins d'équité, et soulèvent de nouvelles questions quant aux effets des traités d'investissement sur la consolidation des règles démocratiques.

Cette analyse est tout à fait opportune. Bien que des vagues de démocratisation aient balayé l'Europe du sud, l'Amérique latine, l'est de l'Asie et l'Europe de l'est entre 1970 et 2000, peu d'États concernés avaient signé des traités d'investissement au moment de leur transition démocratique. À l'inverse, la prolifération des

traités d'investissement depuis 25 ans signifie que les événements récents en Tunisie, en Égypte, en Lybie et au Myanmar – ainsi que les transitions politiques à venir – pourraient bien être au cœur des recours au titre des traités d'investissement. En effet, certains recours relatifs aux transitions politiques sont déjà devant les tribunaux arbitraux. La demande de l'affaire *Damac Properties c. Égypte* découle de la décision d'un tribunal égyptien prise suite à la destitution du gouvernement Moubarak. En l'espèce, un tribunal égyptien a annulé la vente de terres faite par l'ancien ministre du Tourisme à un investisseur pour un montant qui serait bien en-dessous de la juste valeur du marché⁷. Dans une autre affaire, *Veolia c. Égypte*, le différend semble découler d'un désaccord quant au fait qu'une clause de stabilité contenue dans un contrat de concession signé sous le régime Moubarak exigerait ou non une indemnisation du concessionnaire par les autorités suite à l'augmentation du salaire minimum décidée par le gouvernement subséquent de Morsi⁸.

Le contexte : principes pertinents du droit international général

Avant d'aborder les questions spécifiques relatives aux traités d'investissement, il est important de rappeler le principe fondamental du droit international selon lequel le changement de la forme du gouvernement d'un État n'affecte en rien la nature et le contenu des obligations de cet État au titre d'un traité. Cela découle de trois aspects fondamentaux du droit international. D'abord, l'État est une entité unitaire et continue⁹. Ensuite, « un gouvernement établi représente, et est responsable, de l'État et de son peuple à toutes fins »¹⁰. Enfin, un gouvernement établi dans un État dispose d'une autorité « quasi-illimitée » pour engager l'État envers l'avenir au titre du droit international¹¹. L'effet combiné de ces trois aspects a été brièvement mentionné par le Tribunal des réclamations Iran-États-Unis dans le cadre de l'affaire sur la dette publique :

En dépit du changement du chef de l'État et du système gouvernemental en 1979, l'Iran reste le même sujet de droit international qu'avant la Révolution islamique. Lorsqu'un gouvernement est destitué par une révolution, l'État en tant que personne internationale, reste inchangé et le nouveau gouvernement assume généralement les droits et obligations internationaux précédents de l'État¹².

Aussi, un nouveau régime démocratique reste engagé par les mêmes obligations juridiques internationales que son prédécesseur autoritaire¹³, notamment par tous les traités d'investissement en vigueur.

L'économie politique de transition après un régime autoritaire

Dans le domaine des sciences politiques, il existe une littérature riche et complexe qui cherche à comprendre la chute des régimes autoritaires et le processus de transition vers des formes plus démocratiques de gouvernement. Selon une partie de cette littérature, les régimes autoritaires sont souvent soutenus par des réseaux de favoritisme et de copinage¹⁴. En retour de leur allégeance au régime, des personnes influentes

reçoivent des avantages économiques, comme des monopoles et des accords de concession octroyés pour une infime partie de leur juste valeur du marché. En fonction du pays en question, les individus qui composent ces réseaux de soutien peuvent être des citoyens du pays, des étrangers ou un mélange des deux.

Les gouvernements démocratiques qui prennent la suite sont sous pression pour adopter des réformes sociales et économiques visant à réparer la dominance des proches de l'ancien régime¹⁵. De telles demandes sont difficiles à ignorer. Pour être viable, un régime démocratique entrant doit être soutenu par une coalition suffisamment puissante de parties-prenantes¹⁶. Et puisque la viabilité d'un régime démocratique naissant ne dépendra probablement pas des militaires, il doit s'assurer un soutien civil plus large que celui sur lequel comptait le régime précédent. Cela exige un règlement politique et économique – c'est-à-dire un compromis recueillant suffisamment de soutien civil pour éviter les risques de retour à l'autoritarisme¹⁷.

C'est pourquoi un processus de transition exigera en principe du régime entrant qu'il réexamine les privilèges octroyés aux proches de l'ancien régime. Cela peut signifier de mettre fin à des monopoles, de renégocier des contrats de concession, et, éventuellement, de rationaliser les atouts de l'État indûment transférés à des mains privées. D'importants changements des lois générales sont également à prévoir – par exemple des modifications des lois régissant le travail, la fiscalité, et la relation entre les investisseurs et les communautés dans lesquels ils opèrent. De telles actions peuvent se révéler contraires aux assurances et aux dérogations octroyées par le régime précédent, et dans tous les cas, elles donneront lieu à un environnement réglementaire très différent de celui auquel s'attendaient les investisseurs lors de leur investissement.

Changement politique c. stabilité juridique

Les traités d'investissement représentent un obstacle à ce processus de réorganisation économique. Au titre de la plupart des traités d'investissement, l'expropriation d'un investissement étranger exige le paiement d'une indemnisation correspondant à la juste valeur de marché, que l'investissement ait à l'origine été acquis sur la base de la juste valeur du marché ou pas. Les traités d'investissement limitent également la capacité des gouvernements à modifier les arrangements contractuels régissant les investissements étrangers. Au titre des traités contenant une clause parapluie, toute modification unilatérale d'un contrat d'investissement pourrait être considérée comme une violation du traité. Même dans les traités ne contenant pas de clause parapluie, la norme de traitement juste et équitable (TJE) a été interprétée comme étant une garantie de stabilité du cadre juridique régissant les investissements étrangers. S'agissant de la norme TJE, les tentatives par un gouvernement de transition de modifier unilatéralement les contrats, ou de réformer le cadre juridique fondamental régissant les investissements pourraient aussi entraîner des poursuites aux termes des traités d'investissement. Comme dans le cas de l'expropriation, la plupart des tribunaux ont accordé une indemnisation sur la base de la juste valeur du marché

(ou, pour être précis, sur la base prospective du « au cas où ») quelles qu'aient été les circonstances de l'acquisition de l'investissement.

À ce point, il est important de faire la distinction entre deux préoccupations connexes survenant des tensions entre changement politique et stabilité juridique. La première préoccupation est que les traités d'investissement pourraient gêner l'émergence et la consolidation de gouvernements plus démocratiques. Les traités d'investissement peuvent produire ces effets, soit en dissuadant les gouvernements entrants de mener à bien une réorganisation économique nécessaire pour le développement d'une coalition civile, soit en exigeant des gouvernements entrants qu'ils payent une indemnisation à l'heure de mener à bien une telle réorganisation économique, mettant ainsi encore plus de pression sur des budgets déjà serrés. Quant à savoir si les traités d'investissement ont ces effets dans des États spécifiques, il s'agit d'une question *empirique* qui n'a pas encore été étudiée en profondeur. Les données d'expérience de différents pays dotés de systèmes différents de réglementation économique et de dynamique politique seront certainement très variables.

La deuxième préoccupation concerne l'équité d'une situation dans laquelle un gouvernement entrant est tenu de verser une indemnisation basée sur la juste valeur du marché s'il interfère avec des investissements acquis sous le régime précédent par le biais de transactions douteuses. Dans une telle situation, les soutiens de l'ancien régime obtiennent des gains exceptionnels aux dépens des citoyens de l'État hôte. La question de l'équité se pose, que le traité d'investissement empêche ou non la consolidation de la démocratie dans la pratique.

Que pouvons-nous faire ?

Les contraintes imposées par les traités d'investissement existants offrent aux tribunaux arbitraux de nouvelles opportunités de répondre aux deux préoccupations identifiées plus tôt. Cependant, si les traités d'investissement existants offrent matière à interprétation, les tribunaux arbitraux devraient en profiter pour veiller à ce que les traités ne protègent pas les bénéficiaires du régime autoritaire de la restructuration économique nécessaire pour garantir la continuité du gouvernement démocratique entrant. Un exemple en est le débat relatif à la mesure dans laquelle la norme TJE protège les « attentes légitimes » d'un investisseur et garantit un « environnement juridique stable ». Les tribunaux ont adopté des approches très diverses de la question. Certains soulignent le droit des investisseurs à la stabilité¹⁸, tandis que d'autres avancent que certaines circonstances légitiment la modification par un État des lois et contrats régissant un investissement¹⁹. Les tribunaux arbitraux doivent et devraient adopter une forte présomption selon laquelle les changements juridiques et politiques affectant l'économie dans son ensemble introduits par des régimes de transition ou démocratiques sont conformes à la norme TJE.

Par ailleurs, les préoccupations identifiées dans le présent article soulignent la nécessité de modifier la manière dont les traités d'investissement sont rédigés. Ils posent notamment de gros doutes sur les

principes régissant l'indemnisation au titre des traités d'investissement. Si la juste valeur du marché peut s'avérer appropriée comme règle par défaut, pour les investissements acquis dans le cadre de transactions douteuses, un investisseur qui n'a pas acheté son investissement sur la base de la juste valeur du marché ne devrait pas pouvoir prétendre à une indemnisation ainsi calculée.

Finalement, le présent article soulève d'autres questions quant à l'objet et au pourquoi des traités d'investissement. Bon nombre de rédacteurs des traités d'investissement considèrent que leur objectif premier est d'apporter une stabilité juridique. La stabilité des systèmes juridiques est souhaitable. Mais ce n'est que l'une des nombreuses caractéristiques d'un système juridique, et pas forcément la plus importante. Dans la mesure où l'apport de stabilité juridique aux investisseurs et le processus de démocratisation s'opposent, de vraies questions se posent quant au fait que le premier l'emporte sur le dernier.

Auteur

Jonathan Bonnitcha est conseiller juridique consultant pour l'IISD, et chargé de cours invité à la faculté de droit et de politique de l'investissement international de l'Université nationale australienne. Il vit actuellement au Myanmar. L'article présente ses opinions personnelles.

Cet article s'appuie sur un article plus long publié récemment : Bonnitcha, J. (2014). Investment treaties and transition from authoritarian rule. *Journal of World Investment and Trade*, 15(5-6), 965-1011.

Notes

1 *BG Group c. Argentine*, Décision finale, 27 décembre 2007, para. 307 ; *Micula c. Roumanie* (Affaire CIRDI n°ARB/05/20), Sentence, 11 décembre 2013, para. 528 ; *Tecmed c. Mexique* (Affaire CIRDI n°ARB(AF)/00/02), Award, 29 May 2003, para. 154 ; *CME c. République Tchèque*, Décision partielle, 13 septembre 2001, para. 611, tous les traités d'interprétation qui ne contiennent pas de références aux objectifs de stabilité dans le préambule. Voir également, *Occidental Exploration and Production Company c. la République d'Equateur (I)* (Affaire LCIA n°UN3467), Décision finale, 1 juillet 2004, para. 183 ; *LG&E Energy c. Argentine* (Affaire CIRDI n°ARB/02/1), Sentence, 25 juillet 2007, para. 124 ; *CMS Gas c. la République d'Argentine* (Affaire CIRDI n°ARB 01/08), Décision finale, 12 mai 2005, para. 273 ; *Sempra Energy International c. la République d'Argentine* (Affaire CIRDI n°ARB/02/16), Sentence, 28 septembre 2007, para. 300, tous les traités d'interprétation qui ne contiennent pas de références aux objectifs de stabilité dans le préambule.

2 Franck, S. D. (2004). The legitimacy crisis in investment treaty arbitration: Privatizing public international law through inconsistent decisions. *Fordham Law Review*, 73(4), 1521. Tiré de <http://law2.fordham.edu/publications/articles/500flspub10860.pdf>, pp. 1521, 1525 ; Dolzer, R. (2005). The impact of international investment treaties on domestic administrative law. 37(4) *NYU Journal of International Law and Politics*, 37(4), 953, p. 953 ; Rigo Sureda, A. (2012). *Investment treaty arbitration: Judging under uncertainty*. Cambridge University Press, p. 130.

3 Suarez Anzorena, I., & Perry, W. (2010). The rise of bilateral investment treaties: Protecting foreign investments and arbitration. *In House Defense Quarterly*, 3, 58, p. 58.

4 Vandevelde, K. (2010). *Bilateral investment treaties: History, policy and interpretation*. Oxford University Press, p. 234. De même, *BG c. Argentine*, Décision finale, para. 307 ; *EDF International c. la République d'Argentine* (Affaire CIRDI n°ARB/03/23), Sentence, 11 juin 2012, para. 1002.

5 Guzman, A. (2009). Explaining the popularity of bilateral investment treaties. Dans K. Sauvant, & L. Sachs (Eds.). *The effect of treaties on foreign direct investment*. Oxford University Press, p. 81 ; Neumayer, E., & Spess, L. (2009). Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries? Dans K. Sauvant, & L. Sachs (Eds.). *The effect of treaties on foreign direct investment*. Oxford University Press, p. 230. De même, *Continental Casualty c. La République d'Argentine* (Affaire CIRDI N°ARB/03/9), Sentence, 5 septembre 2008, para. 258.

6 Bonnitcha, J. (2014). *Substantive protection under investment treaties: A legal and economic analysis*. Cambridge University Press ; Bonnitcha, J., & Aisbett, E. (2013). An economic analysis of the substantive protections provided by investment treaties. Dans K. Sauvant (Ed.). *Yearbook on International Investment Law & Policy 2011-2012*. Oxford University Press.

7 Hepburn, J., & Peterson, L. E. (12 janvier 2012). Panels Elected in ICSID Matters involving Moldova, Egypt, and the Central African Republic. *IA Reporter*.

8 Peterson, L. E. (27 juin 2012). French company, Veolia, launches claim against Egypt over terminated waste contract and labor wage stabilization promises. *IA Reporter*.

9 Crawford, J. (2000). Democracy and the Body of International Law. Dans G. Fox, & B. Roth (Eds.). *Democratic Governance and International Law*. Cambridge University Press, p. 97.

10 Crawford, J. (2000), p. 109.

11 Crawford, J. (2000), p. 97.

12 *Les États-Unis d'Amérique c. la République islamique d'Iran* (Affaire n° B36), 3 décembre 1996, 32, Rapport du Tribunal des réclamations Iran-États-Unis 162 (1996), para. 54.

13 Crawford (2000), p. 97 ; Shaw, M. (2008). *International Law* (6th ed.). Cambridge University Press, p. 957.

14 Haggard, S., & Kaufman, R. (1995). *The political economy of democratic transitions*. Princeton University Press, p. 29 ; Schamis, H. E. (1999). Distributional coalitions and the politics of economic reform in Latin America. *World Politics*, 51(2), 236-268, pp. 236, 239.

15 O'Donnell, G., & Schmitter, P. (1986). *Transitions from authoritarian rule: Tentative conclusions about uncertain democracies*. John Hopkins University Press, pp. 45-7 ; Benhabib, J., & Przeworski, A. (2006). The political economy of redistribution under democracy. *Economic Theory*, 29(2), 271-290, p. 272 ; International Crisis Group. (2012). *Myanmar: The politics of economic reform*. Tiré de <http://www.crisisgroup.org/~media/Files/asia/south-east-asia/burma-myanmar/231-myanmar-the-politics-of-economic-reform.pdf>, p. 19 ; Iqbal, Z. (2012). *The economic determinants of Arab democratization*. Tiré de <http://www.mei.edu/content/economic-determinants-arab-democratization>, note de pied de page 17.

16 Voir, par ex. Linz, J., & Stepan, A. (1996). *Problems of democratic transition and consolidation: Southern Europe, South America, and post-communist Europe*. Baltimore: John Hopkins University Press, p. 5 ; Ginsburg, T. (2008). Lessons for democratic transitions: Case studies for Asia. *Orbis*, 52(1), pp. 92, 101.

17 Przeworski, A. (1986). Some problems in the study of the transition to democracy. Dans G. O'Donnell, P. Schmitter, & L. Whitehead (Eds.), *Transitions from authoritarian Rules: Comparative perspectives*. John Hopkins University Press, p. 61.

18 Voir, par ex. *Frontier Petroleum v. Czech Republic*, Final Award, 12 November 2010, para. 285.

19 Voir, par ex. *EDF (Services) Ltd c. Roumanie* (Affaire CIRDI n°ARB/05/13), Sentence, 8 octobre 2009, para. 217.

Tout le monde le fait : L'adoption, l'efficacité et la légalité des prescriptions de résultat

Aaron Cosby

article 3



Les responsables politiques chargés des questions d'investissement ne doivent pas se contenter d'essayer d'attirer des flux plus importants d'investissement étranger direct (IED). Ils doivent également tenter de maximiser les bénéfices économiques et sociaux de ces investissements à l'échelon du pays. Et ce, par le biais des politiques fiscales, ou en sélectionnant avec soin des investissements spécifiques aux effets potentiels prometteurs.

Ils peuvent également utiliser les prescriptions de résultat, un ensemble d'outils largement utilisé, souvent illégal, et qui n'a que tout récemment perdu son statut de paria au titre du Consensus de Washington.

Le présent article examine certaines des prescriptions de résultat les plus fréquemment utilisées, en présentant rapidement les éléments connus relatifs à leur efficacité. Il conclut en remarquant que bon nombre des outils (parfois) utilisés efficacement sont interdits au titre du droit international de l'investissement.

Que sont les prescriptions de résultat, et peuvent-elles être efficaces ?

Les prescriptions de résultat visent à tirer des investissements le plus de bénéfices nationaux possibles, bien au-delà de ce que l'on pourrait normalement en attendre. Il existe au moins quatre types de prescriptions de résultat :

- Les exigences visant à renforcer la capacité nationale dans le secteur réglementé lui-même ;
- Les exigences visant à créer des liens en amont ou en aval d'un secteur réglementé ;
- Les exigences pour les entreprises réglementées d'améliorer les résultats sociaux ; et
- Les exigences de contribuer à l'équilibre macro-économique.

Chacune de ces catégories implique différents types d'outils politiques. Ceux-ci sont brièvement présentés ci-dessous, et leurs forces et faiblesses respectives sont évaluées dans différentes circonstances.

Les prescriptions visant à renforcer la capacité nationale dans le secteur réglementé incluent les obligations de transfert technologique, les obligations de réaliser les activités de recherche et de développement (R&D) au niveau national, et des obligations de créer des co-entreprises.

Les prescriptions de transfert technologique prévoient que l'investisseur apporte un niveau spécifique de technologie (généralement propriétaire) dans le pays d'accueil, de sorte que l'investissement puisse fonctionner dans le respect des normes mondiales du secteur, ou avec la meilleure technologie disponible. Ce type de prescriptions est par exemple prévu dans la politique nigériane de contenu local, qui exige des entreprises du secteur pétrolier et gazier qu'elles présentent un plan annuel de transfert technologique (Nwaokoro, 2011). La CNUCED (2003) a mené une étude sur ce type d'exigence, et n'a guère trouvé de preuves de son succès. Selon elle, cela n'est pas surprenant ; il est très difficile de faire le suivi de telles exigences, mais avant tout, il est très difficile pour les gouvernements d'identifier le type de technologies que des entreprises spécifiques devraient utiliser dans des secteurs et des pays spécifiques.

Les gouvernements d'accueil pourraient également exiger que les activités de R&D soient menées à bien dans une certaine mesure, souvent définie par un pourcentage des coûts opérationnels. Tout comme les prescriptions de transfert technologique, celles-ci sont le plus souvent utilisées dans le secteur manufacturier, où elles sont généralement formulées comme étant des prescriptions de résultat volontaires, c'est-à-dire des conditions préalables à l'octroi d'un avantage fiscal. L'application obligatoire de ce type d'outil est plutôt rare. De plus, les prescriptions volontaires sont souvent ignorées ; le problème est qu'il est extrêmement difficile de mettre en place un centre local de R&D effectif s'il n'y a pas la capacité locale d'absorber, d'adapter et de développer la technologie, et les coûts de telles opérations sont bien souvent supérieurs aux mesures incitatives offertes par le gouvernement (CNUCED, 2003). Pour être efficaces, ces prescriptions doivent s'accompagner d'efforts nationaux visant à créer des mécanismes intérieurs fonctionnels d'innovation, notamment le soutien à l'éducation et à la formation.

Les prescriptions de créer des co-entreprises prévoient que l'investisseur étranger dans un secteur spécifique opère dans le cadre d'une co-entreprise mixte avec un partenaire local. En pratique, l'on exige qu'une part de l'investissement soit détenue au niveau national. Avant 1990, des pays tels que l'Inde et le Nigéria interdisaient aux entreprises étrangères d'être les propriétaires majoritaires d'un investissement (Miller, Glen, Jaspersen et Karmokolias, 1996). Ces prescriptions visent très souvent à améliorer la compétitivité des partenaires nationaux qui seront, en principe, exposés aux technologies modernes, aux méthodes de gestion améliorées, aux réseaux de commercialisation mondiaux et à une plus grande expérience. Dès les années 1970 (Pearson, 1991), mais surtout dans les années 1980 et 1990, la Chine a largement eu recours à ce type de

prescriptions dans ses efforts visant à encourager le développement d'entreprises nationales compétitives à l'international, notamment dans les secteurs manufacturiers et des industries lourdes.

Ces prescriptions de créer des co-entreprises ne sont pas des outils simples à utiliser. D'abord, elles ne sont pas bien perçues par les investisseurs. Idéalement, les co-entreprises sont une union d'entités aux objectifs communs et dont les forces sont complémentaires, mais lorsqu'elles sont imposées dans des pays où les partenaires locaux sont sous-développés, l'entreprise étrangère n'obtiendra généralement rien. En outre, il existe un élément fondamental de défiance en cas d'arrangement forcé, notamment en ce qui concerne l'appropriation de la technologie. Moran (2002, cité dans CNUCED, 2003, p. 27) affirme que la technologie employée dans le cadre de co-entreprises est en moyenne obsolète depuis 3 à 10 ans, et que les formations techniques offertes aux personnels locaux affiliés ne représente qu'une fraction de celle offerte aux filiales en propriété exclusive. Ces caractéristiques uniques des co-entreprises obligatoires peuvent renforcer la possibilité d'échec de ces dernières ; citant une étude de 1992 menée par la Chambre de commerce nigéro-britannique, Baoteng et Glaister (2003) remarquent que seule 10 des 50 co-entreprises agricoles établies au Nigéria au milieu des années 1980 étaient encore viables en 1990.

Toutefois, les exemples de la Chine, de la Corée et d'autres pays montrent que l'exigence de créer des co-entreprises peut être utilisée de manière effective. Au bout du compte, les pays d'accueil doivent équilibrer avec soin les bénéfices (tant économiques que non-économiques) découlant de l'IED et les risques de le décourager. Seuls les pays jouissant d'une position de force vis-à-vis de l'investisseur devraient envisager d'utiliser de telles politiques.

Les prescriptions visant à créer des liens en amont ou en aval d'un secteur réglementé incluent l'obligation d'acheter les biens et les services utilisés pour la production au niveau local/national, ainsi que l'obligation de produire les biens d'un secteur dans le pays.

Le principal objectif de ce type de mesures consiste à éviter les opérations enclavées qui ne contribuent pas, ou très peu à l'exception des dépenses relatives aux fonctions essentielles, qui importent la plupart des éléments entrants dans la production, ainsi que la technologie et les experts requis pendant les opérations, qui emploient très peu de personnels locaux, et qui exportent principalement des matières premières brutes.

Les obligations d'approvisionnement local, qui encouragent les liens en amont avec l'économie, peuvent s'avérer fructueuses dans les circonstances et avec les politiques d'accompagnement appropriées (CNUCED, 2003 ; Sutton, 2005 [cité dans Rodrik, 2006]). Le contenu local est l'un des trois critères utilisés par l'agence nationale du pétrole, du gaz naturel et des biocarburants (ANP) du Brésil pour l'octroi de droits sur le pétrole ; les engagements en la matière sont d'ailleurs

passés de 25 % l'année du lancement du programme à près de 80 % dix ans plus tard (Sigam et Garcia, 2012). Une partie de son succès provient du sens de la direction de Petrobras, l'entreprise pétrolière nationale, qui a su développer des liens en amont avec le secteur. Il faut également saluer les efforts à long-terme du Brésil en faveur de la localisation, son attention aux enseignements tirés de l'histoire, et un large ensemble de politiques dont les prescriptions de résultat ne sont qu'une partie.

Ces enseignements sont, d'abord, que les contingents ne devraient pas être fixés à un niveau supérieur à ce que les fournisseurs locaux peuvent faire, même s'ils devraient être suffisamment élevés pour inciter les fournisseurs à être plus efficaces. Par exemple, d'aucun ont dit que le projet de loi du Nigéria sur le développement de l'industrie pétrolière et gazière fixait des objectifs trop ambitieux en terme de contenu local, prévoyant une augmentation de celui-ci de 2 % en 2009 à 35,5 % en 2010, et à 70 % en 2013 (Morris, Kaplinski et Kaplan, 2012). Autrement dit, il est important d'encourager les fournisseurs, mais l'on ne peut les pousser à franchir un cap s'ils n'en sont pas capables. L'enseignement le plus important est certainement le fait que les prescriptions d'achat local en elles-mêmes ne sont pas suffisantes ; le soutien du gouvernement et des entreprises étrangères impliquées (par exemple par le biais de programmes de développement à destination des fournisseurs) est essentiel pour développer la capacité des entreprises locales à satisfaire ces contingents ambitieux. En plus de renforcer les compétences, le soutien gouvernemental peut également être efficace sous forme de prêts ; en effet, la plupart des fournisseurs locaux sont des petites et moyennes entreprises pour lesquelles il est extrêmement difficile d'accéder aux sources de financement.

Les prescriptions pour les entreprises réglementées d'améliorer les résultats sociaux incluent l'obligation d'engager un certain nombre de personnels (ou gérants) locaux, et l'obligation de former les employés locaux ou de développer les compétences des fournisseurs.

Comme pour les prescriptions d'achat local, il s'agit ici de veiller à ce que l'approvisionnement local soit de qualité suffisante pour satisfaire les besoins. Dans de nombreux pays, les compétences de la main d'œuvre ne correspondent pas vraiment aux besoins des investisseurs, qui sont obligés de recruter à l'étranger, notamment pour les postes les plus élevés (Morris et al., 2012 ; Peek & Gantès, 2008). Exiger des entreprises étrangères qu'elles recrutent au niveau local sans répondre à ce problème – par le biais de consultations avec les entreprises concernées afin d'identifier leurs besoins, et d'investir suffisamment dans l'éducation et la formation spécialisée – approfondira grandement l'inefficacité et les coûts des entreprises réglementées. Signe positif, depuis les années 1990, le Brésil épargne une partie des redevances provenant du secteur pétrolier dans le Fonds sectoriel pour le pétrole et le gaz qui soutient, entre autres, des programmes de formation spécialisée dans les institutions du pays. Depuis 1999, celui-ci a offert plus de 5 000 stages universitaires aux

professionnels du secteur pétrolier et gazier, et des biocarburants (Korinek, 2013).

Les prescriptions de formation des employés locaux sont largement répandues. Des pays tels que l'Afrique du Sud et la Malaisie ont créé des fonds de développement des compétences auxquels les entreprises doivent contribuer financièrement, et qui démontrent un certain succès dans l'amélioration des compétences des employés (CNUCED, 2003, p. 31). Ces formations sont souvent des efforts quasi-volontaires des entreprises concernées par ces prescriptions de recrutement de main d'œuvre locale, et visent à répondre au problème essentiel du manque de compétences appropriées.

Les prescriptions de développement des compétences des fournisseurs sont, elles, moins communes. Elles cherchent à développer ce que Porter et Kramer (2011) appellent « la valeur partagée », c'est-à-dire que les fournisseurs locaux reçoivent un soutien leur permettant d'être plus compétitifs au niveau mondial, et les entreprises réglementées bénéficient de matériaux locaux de meilleure qualité (et souvent mieux adaptés aux conditions locales que ceux qui pourraient se trouver au niveau international). Par exemple, dans le cadre du programme groupé de BHP Billiton au Chili, BHPB identifie différents défis opérationnels devant être réglés, ainsi que des entreprises locales qui sont chargées de résoudre les problèmes, et les aide à travailler sur des solutions innovantes. De tels programmes sont surtout adaptés aux pays qui disposent déjà de fournisseurs relativement avancés (Barnet et Bell, 2011). Les programmes mettant davantage l'accent sur la formation de base au contrôle de qualité sont plus largement utilisés. Ce sont le plus souvent des efforts conjoints de la part des entreprises, du gouvernement et des fournisseurs ; l'obligation pour les fournisseurs de suivre des formations, sans la mise en place des politiques d'accompagnement adéquates pourraient être contre-productive et donner lieu à des résultats décevants.

Les prescriptions de contribuer à l'équilibre macro-économique prennent plusieurs formes, et visent typiquement à veiller à ce que les entreprises n'exercent pas trop de pression sur la balance des paiements en important davantage qu'elles n'exportent. Il s'agit là de prescriptions de nature différente aux précédentes, qui ne sont donc pas évaluées ici.

Sont-elles légales ?

Différentes sources de droit pourraient s'appliquer à une prescription de résultat spécifique d'un gouvernement hôte. L'une d'entre elle est l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sur les Mesures concernant l'investissement et liées au commerce (Accord sur les MIC), qui définit les types de mesures qui sont contraires aux dispositions relatives à la non-discrimination :

« ... celles qui sont obligatoires ou qui ont force exécutoire en vertu de la législation nationale ou de décisions administratives, ou auxquelles il est nécessaire de se conformer pour obtenir un avantage, et qui prescrivent [a)] qu'une entreprise

achète ou utilise des produits d'origine nationale ou provenant de toute source nationale, qu'il soit spécifié qu'il s'agit de produits déterminés, d'un volume ou d'une valeur de produits, ou d'une proportion du volume ou de la valeur de sa production locale ; ... » (Annexe, para. 1, Accord sur les MIC – italique ajouté).

En d'autres termes, l'Accord sur les MIC interdit toute exigence de contenu local (et il interdit également la plupart des prescriptions relatives à l'équilibre macro-économique). Si cette discipline est plutôt restreinte, elle est également très forte, puisque les prescriptions de contenu local sont certainement les plus populaires des prescriptions de résultat. Elle tire également sa force du nombre important de pays membres de l'OMC, 160 à ce jour.

Les prescriptions de contenu local sont un outil politique largement répandu, pourtant elles ne se sont retrouvées que deux fois au cœur d'une procédure de règlement des différends de l'OMC. Cela peut s'expliquer par le fait que les États rechignent à contester ces outils qu'eux-mêmes utilisent. Ou il se peut que la menace souvent proférée d'un différend au titre de l'OMC soit suffisante pour contrecarrer ou altérer une loi réellement importante pour les États concernés.

Les prescriptions de résultat sont également au cœur de plusieurs Accords internationaux d'investissement (AII) : les traités bilatéraux d'investissement et les chapitres relatifs à l'investissement contenus dans les Accords de libre-échange (ALE). L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) était l'un des premiers AII à aborder les prescriptions de résultat ; il contient surtout des disciplines sur les MIC ainsi que l'interdiction des prescriptions de transfert technologique (article 1106). Après l'ALENA, plusieurs pays de l'Organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE) ont signé des accords contenant des dispositions plus ou moins strictes relatives aux prescriptions de résultat. L'ALE de 2011 entre l'Union européenne, la Colombie et le Pérou ne mentionne pas du tout les prescriptions de résultat. Un projet de 2012 du chapitre sur l'investissement de l'accord de Partenariat transpacifique qui a fuité contenait des interdictions similaires à celles de l'ALENA, et mentionnait avec prudence (et sans crochets) que les parties conservaient la liberté de conditionner l'octroi d'avantages au respect de prescriptions pour les investisseurs de « produire, de fournir des services, de former ou de recruter des personnels, de construire ou d'étendre des installations spécifiques, ou de mener des activités de recherche et de développement » dans le pays. L'Accord d'investissement global de l'ANASE fait référence aux obligations contenues dans l'Accord sur les MIC, et s'engage à évaluer si d'autres obligations sont souhaitables. La plupart des accords conclus entre des pays en développement ne mentionnent pas les prescriptions de résultat. Le chapitre sur l'investissement de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'UE reprend les interdictions de l'ALENA, et va plus loin en interdisant l'imposition de prescriptions de créer des co-entreprises et de respecter

des quotas de recrutement au niveau local.

Si tous les All ne traitent pas directement les prescriptions de résultat de la même manière, presque tous contiennent des obligations relatives au traitement national, c'est-à-dire que les gouvernements doivent veiller à ce que les investisseurs étrangers ne soient pas moins bien traités que les investisseurs locaux dans les mêmes circonstances. Cela signifie que si des prescriptions de résultat sont imposées uniquement aux investissements et aux investisseurs étrangers, elles seraient contraires à ces obligations. Dans tous les cas, du point de vue de l'efficacité, rien n'indique qu'il ne faille imposer des prescriptions de résultat qu'aux seules entreprises étrangères.

Quelles sont les conséquences de ces restrictions juridiques ? D'emblée, il est important de remarquer que la plupart d'entre elles ne concernent qu'une petite frange des prescriptions de résultat à la disposition des gouvernements. Elles ne vont que très rarement au-delà des limites fixées par l'Accord sur les MIC, auxquels presque tous les pays sont parties. Cela étant dit, les tendances récentes, illustrées par l'AECG, démontrent un mouvement sans équivoque vers des limites plus strictes quant à l'utilisation des prescriptions de résultat. De plus, même l'incorporation de MIC par référence dans les All peut avoir des effets juridiques : cela peut assujettir ces obligations au règlement des différends investisseur-État plutôt qu'au seul processus entre États de l'OMC (Nikiema, 2014).

L'interdiction d'imposer une exigence de créer des co-entreprises contenue dans l'AECG pourrait être particulièrement problématique puisque ce type d'exigence s'est avéré efficace par le passé. Mais il y a évidemment bien plus d'exemple de prescriptions inefficaces de ce type. Pourtant, même si l'on démontre leur succès mitigé, des voix s'élèveront contre la limitation de leur usage. Les restrictions relatives au transfert de technologie – tendance croissante à laquelle s'est joint l'AECG – sembleraient moins problématiques compte tenu des difficultés fondamentales qui freinent l'utilisation fructueuse de telles politiques.

Les limitations les plus répandues s'appliquent à l'utilisation des prescriptions de contenu local ; leur inclusion dans l'Accord sur les MIC les rend plus ou moins universelles. Bonne nouvelle, il ne s'agit que de l'une des nombreuses politiques pouvant être utilisées, ce qui laisse tout un éventail d'outils à la disposition des décideurs politiques. Mais il s'agit aussi de l'une des mesures les plus populaires, et à juste titre puisque, si elles sont correctement utilisées, elles présentent un certain potentiel de réussite. Comme toutes les prescriptions de résultat, les prescriptions de contenu local présentent des résultats mitigés, plus souvent négatifs que positifs. Mais comme nous l'avons dit plus haut, la possibilité de l'échec ne semble pas inciter à les interdire. Des bonnes pratiques, ou une loi fondée sur les bonnes pratiques identifiées (par ex. des clauses d'extinction obligatoires) semblent être la meilleure option.

Conclusions

Le large recours aux prescriptions de résultat s'explique par de bonnes raisons, même lorsque le pays qui les applique est légalement tenu de les éviter. D'abord, les États cherchent à faire en sorte que les investissements contribuent plus profondément à leur développement économique. Ensuite, même s'il est très difficile d'élaborer de bonnes prescriptions de résultat, elles sont parfois efficaces.

L'on peut tirer de cette réalité bien connue deux conclusions. D'abord, les responsables politiques chargés de l'investissement ont besoin de plus de conseils quant aux usages fructueux de ces outils. Ensuite, le droit ou la pratique devrait changer (en tenant compte des preuves sur l'efficacité, entre autres). À ce jour, la communauté internationale a convenu d'interdire des outils que tout le monde continue d'utiliser.

Auteur

Aaron Cosbey est associé principal de l'Institut international pour le développement durable. Il est en charge du programme de travail de l'IISD sur le commerce, l'investissement et les changements climatiques.

Références

- Baoteng, A., & Glaister, K. W. (2003). Strategic motives for international joint venture formation in Ghana. *Management International Review*, 43(2), 107–128.
- Barnett, A., & Bell, M. (2011). *Is BHP Billiton's Cluster-Programme in Chile relevant for Africa's mining industry?* (The Policy Practice Policy Practice Brief 7). Tiré de <http://thepolicypractice.com/wp-content/uploads/2014/09/PolicyBrief7.pdf>
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED, 2003). *Foreign direct investment and performance requirements: New evidence from selected countries*. Genève : CNUCED. Tiré de http://unctad.org/en/docs/iteia20037_en.pdf
- Korinek, J. (2013). *Mineral resource trade in Chile contribution to development and policy implications* (OECD Trade Policy Paper No. 145). Tiré de <http://dx.doi.org/10.1787/5k4bw6twpf24-en>
- Miller, R. R., Glen, J. D., Jasperson, F. Z., & Karmokolias, Y. (1996). *International joint ventures in developing countries. Happy marriages? Volume 1* (Document de discussion n°29 de la SFI). Washington D.C. : Société financière internationale. Tiré de <http://go.worldbank.org/N2O67QOQT0>
- Moran, T. (2002). *The relationship between trade, foreign direct investment, and development: New evidence, strategy, and tactics under the Doha Development Agenda negotiations* (Document préparé pour l'étude de la BAD sur l'intégration régionale et le commerce : emerging policy issues for selected developing member countries).
- Morris, M., Kaplinski, R. & Kaplan, D. (2012). *One thing leads to another: Promoting industrialization by making the most of the commodity boom in Sub-Saharan Africa*. Making the Most of Commodities Programme. Tiré de <http://www.prism.uct.ac.za/Downloads/MMCP%20Book.pdf>
- Nikiema, S. (6 janvier 2015). *Les prescriptions de résultats dans les traités d'investissement*. Série Bonnes Pratiques de l'IISD. Genève : IISD. Tiré de <http://www.iisd.org/sites/default/files/publications/best-practices-performance-requirements-investment-treaties-fr.pdf>
- Nwaokoro, J. N. E. (2011). Nigeria's National Content Bill: The hype, the hope and the reality. *Journal of African Law*, 55, 128–155.
- Pearson, M. (1991). *Joint ventures in the People's Republic of China*. Princeton: Princeton University Press.
- Peek, P., & Gantès, P. (2008). *Skills shortages and local content in the Sub-Saharan African oil and gas industry: How to close the gap*. Centre de recherches entreprises et sociétés (CRES).
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). Creating Shared Value. *Harvard Business Review*, Janvier-Février.
- Rodrik, D. (2006). *What's so special about China's exports?* (Document de travail NBER n° 11947). Washington, D.C.: National Bureau of Economic Research. Tiré de <http://www.nber.org/papers/w11947>
- Sigam, G., & Garcia, L. (2012). *Extractive industries: Optimizing value retention in host countries* (UNCTAD/SUC/2012/1). Genève : CNUCED. Tiré de http://vi.unctad.org/resources-mainmenu-64/digital-library?task=d_doc&doc_name=742-extractive-i

Le régime international de l'investissement se trouve à un carrefour : Faut-il repenser la gouvernance des investissements étrangers ?

Nicolás M. Perrone

article 4



Le régime international de l'investissement (RII) est en crise depuis que la communauté internationale a commencé à s'y intéresser au début des années 2000. Cette crise a commencé par des affaires, telles que *Metalclad c. le Mexique* et *TECMED c. le Mexique*, où les tribunaux favorisaient le cadre juridique et commercial tout en limitant sérieusement la marge de manœuvre des États hôtes. Cela a donné lieu à de nombreuses critiques de la part d'universitaires et d'ONG, et même de parties-prenantes, comme l'éminent arbitre Jan Paulsson, dans l'opinion d'expert qu'il a présentée au Comité d'annulation de l'affaire *MTD c. le Chili*¹. Les tribunaux suivants ont répondu à ces critiques en ajustant l'interprétation de certaines dispositions des traités, comme la norme de traitement juste et équitable ; des affaires telles que *Saluka c. la République Tchèque*² sont ainsi devenues des références dans l'arbitrage en matière d'investissement. Dans le même temps, des pays tels que les États-Unis et le Canada ont mis à jour leurs modèles de traité afin de tenir compte des préoccupations similaires qu'ont suscité les jugements rendus au début des années 2000. José Alvarez a qualifié la réponse des États à la crise de légitimité du RII de « recalibrage »³. Pour nombre de pays, ce recalibrage n'était toutefois pas suffisant. L'on voit maintenant que des pays de gauche comme l'Équateur, la Bolivie, le Venezuela, mais aussi l'Australie et l'Afrique du Sud commencent à remettre en cause leur participation à l'arbitrage en matière d'investissement⁴. Mais l'on apprend en plus aujourd'hui que même l'Allemagne – un soutien historique du RII – s'est opposée à l'inclusion de l'arbitrage en matière d'investissement dans le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI), un accord en cours de négociations entre l'Union européenne et les États-Unis⁵.

La crise du RII : une opportunité de changement ?

La vive réaction en cours contre le RII pourrait être une occasion d'améliorer la gouvernance de l'investissement étranger et des sociétés multinationales (SMN), et de s'attaquer aux critiques les plus importantes formulées contre le RII. En 2003, Howard Mann remarquait que

le régime se trouvait à un carrefour : il pouvait devenir une nouvelle forme de colonialisme ou bien se muer en un nouveau domaine de coopération mondiale en faveur du développement⁶. En réalité, le RII avait quatre possibilités : a) il pouvait devenir un régime universel pour les investisseurs nationaux et étrangers⁷; b) il pouvait renforcer ses aspects néocoloniaux ; c) il pouvait se muer en un nouveau modèle de coopération mondiale en faveur du développement ; ou d) il pouvait tout simplement disparaître. Nous assistons malheureusement aujourd'hui au possible retour de la structure asymétrique du RII, dans laquelle les États économiquement puissants imposent unilatéralement l'arbitrage des investissements aux autres pays. Alors qu'ils promeuvent ce régime dans le cadre de leurs relations avec des pays moins développés, ces États économiquement puissants s'opposent à l'arbitrage en matière d'investissement s'il y a une chance qu'ils deviennent les importateurs de capital. C'est le cas de certains pays européens ou de l'Australie vis-à-vis des États-Unis. Cette situation ne contribue pas au règlement de la crise du RII ; bien au contraire, comme Lord Goldsmith n'a récemment mentionné :

Le Royaume-Uni et l'UE pourraient être taxés d'hypocrites s'ils n'envisagent sérieusement pas d'inclure le RDIE dans les accords commerciaux conclus avec d'autres pays développés, alors qu'ils insistent sur l'ajout de ces mêmes dispositions lorsqu'ils négocient avec des pays en développement⁸.

Comprendre les causes du désaccord sur la gouvernance des investissements étrangers

Historiquement, la nature partielle des accords d'investissement et l'absence de consensus multilatéral sur les questions d'investissements ont prédominé. Le désaccord sur les règles de l'investissement étranger remonte au 19^{ème} siècle, et s'est prolongé tout au long du 20^{ème} siècle sous forme de tendance généralisée, non seulement entre les pays en développement et les pays développés, mais également entre les pays développés eux-mêmes. Par exemple, le projet de Bretton Woods a donné naissance à un projet de traité portant à la fois sur l'investissement étranger et sur le commerce, mais à l'époque les États-Unis l'ont rejeté. Il ne s'agit que de l'une des nombreuses vaines tentatives des pays développés. Les plus importantes furent les deux initiatives promues par l'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE). Dans les années 1960, puis de nouveau dans les années 1990, les pays développés convinrent que les difficultés des négociations d'un accord sur l'investissement étranger provenaient de la division idéologique entre le Sud et le Nord. L'OCDE semblait donc l'enceinte idéale pour négocier un tel accord, qui pourrait ensuite être confié à un forum multilatéral⁹. Cette approche s'est toutefois avérée fautive à chaque fois, ce qui suggère que le désaccord n'a jamais été une question exclusivement Nord-Sud. Les difficultés que rencontrent actuellement

les négociations sur le chapitre sur l'investissement du PTCl semblent corroborer cette conclusion.

Les limites institutionnelles du RII

En l'absence d'un accord multilatéral sur l'investissement, de nombreux aspects de l'investissement étranger sont actuellement régis par un large réseau de traités bilatéraux d'investissement. Cette situation pose quelques problèmes. L'un des principaux problèmes est que le RII concerne surtout les différends entre investisseurs étrangers et États, mais dans la pratique, seuls les premiers peuvent initier une procédure. Par conséquent, ce régime ne remet pas du tout en question les problèmes qu'entraînent les activités des sociétés multinationales : des effets des crises financières sur les investissements étrangers, à la réglementation de la consommation de tabac. Si de nombreuses enceintes mondiales abordent ces questions, comme le Fonds monétaire international ou l'Organisation mondiale de la santé, aucune ne dispose de lien institutionnel avec le RII. Au contraire, ce régime tend à décrire les différends comme une relation inter partes, sur la base des principes de l'arbitrage commercial traditionnel¹⁰. Les tribunaux d'investissement ne sont donc pas en mesure d'aborder des questions politiques plus larges ou de tenir compte de l'avis des populations locales, sauf si celles-ci sont considérées comme *amici curiae*. Cela suggère non seulement que nous faisons marche arrière vers un RII partial, mais aussi que la structure institutionnelle du régime est incapable d'intégrer un nouveau domaine de coopération mondiale en faveur du développement.

Il est intéressant de noter le lien entre les limites institutionnelles décrites et les difficultés croissantes dans les négociations des accords d'investissement. Cela est tout à fait opportun car certaines des parties aux négociations, comme l'Union européenne, disposent du poids suffisant pour explorer d'autres projets de textes avec leurs partenaires. Est-il possible alors que la réponse se trouve dans les textes des traités ? L'opposition de pays comme la France ou l'Allemagne à l'arbitrage en matière d'investissement s'explique principalement par le fait qu'ils n'en ont simplement pas besoin, puisqu'ils offrent déjà aux investisseurs des systèmes juridiques fiables¹¹. Cet argument semble raisonnable, mais n'explique peut-être pas tout. D'un côté, des arbitres tels que Jan Paulsson ont remarqué que les États qui respectent l'état de droit n'ont rien à craindre du RII¹². D'un autre côté, comme Lord Goldsmith l'a prédit, l'omission de l'arbitrage des investissements du PTCl affecterait certainement la capacité du Royaume-Uni et de l'UE à négocier de telles dispositions dans leurs accords commerciaux futurs avec les pays en développement¹³.

Dans un tel contexte, le rôle du RII dans la gouvernance de l'investissement étranger et des SMN peut aussi expliquer le rejet de l'arbitrage en matière d'investissement de l'Allemagne, de la France et de

l'UE. L'on peut alors se demander si la gouvernance des investissements étrangers ne concerne que la satisfaction des plaintes des investisseurs étrangers, et quelles sont les conséquences plus générales de l'arbitrage en matière d'investissement. La littérature sur l'économie politique suggère en fait que les choses sont bien plus complexes que dans le discours sur les risques politiques traditionnels qui domine le RII. L'investissement étranger et les SMN ont de grands effets sur les pays hôtes puisqu'ils peuvent prendre des décisions qui affectent la vie des populations¹⁴. Le problème vient des décisions des SMN d'utiliser les ressources tangibles et intangibles, et corrélativement l'obligation du reste de la société de respecter ces décisions¹⁵. Ainsi présentée, la nervosité de certains pays vis-à-vis du RII serait la conséquence de la perte régulière d'un différend, mais aussi de la promotion des activités des SMN aux dépens du processus de décision démocratique.

Repenser la gouvernance de l'investissement étranger : un consensus par recouplement pourrait-il être la solution ?

Compte tenu de l'état actuel de l'économie mondiale, la nécessité qu'un régime international régisse l'investissement étranger semble inévitable, mais le RII existant n'est peut-être pas approprié. Celui-ci ne peut pas générer ou établir la coopération nécessaire entre les États et les entités non-étatiques. Paradoxalement, les négociations actuelles ne mettent pas ces limites institutionnelles en avant, et certaines questions difficiles concernant l'investissement étranger continuent de faire l'objet de discussions réduites au règlement des différends investisseurs-État, comme si la mondialisation ne devait répondre qu'aux seuls problèmes rencontrés par les investisseurs étrangers dans les pays hôtes. Cette approche ne tient pas compte de la vision qui a dominé le programme de l'investissement étranger dans les années 1970, tant dans les pays développés que dans ceux en développement. Par exemple, en 1973, les États-Unis soutenaient que :

Le problème provient du degré de liberté qui devrait être conféré aux sociétés multinationales ou de la nature et de la portée de la réglementation qui devrait être imposée à leurs opérations actuelles et à la croissance future afin qu'elles contribuent davantage aux intérêts nationaux divergents¹⁶.

S'il est vrai que les pays en développement exigent surtout un code de conduite pour les SMN, qui serait certainement à l'opposé du RII, il est indéniable que quarante ans plus tôt, le débat sur l'investissement étranger était plus global.

Un régime international de l'investissement capable de tenir plus largement compte des problèmes causés par l'investissement étranger – dans la veine de ce que propose Howard Mann – exige la création d'alternatives

pour régler les problèmes posés par les SMN, comme par exemple, mais pas seulement, le traitement arbitraire de l'investissement étranger par l'État hôte. Dans cette perspective plus large, il apparaît que le problème actuel du RII pourrait être l'esprit excessif des avocats et l'absence de réaction des diplomates et de la classe politique en général¹⁷. L'on a défendu le RII parce qu'il promet la dépolitisation et la légalisation des différends en matière d'investissement. Toutefois, un examen plus attentif de ce régime révèle que le RII pourrait encourager les activités des sociétés multinationales¹⁸. Il s'agit d'un choix social et politique – éminemment politique – qui pourrait être contraire à la promotion d'intérêts nationaux divergents. Il pourrait donc s'avérer nécessaire d'ouvrir la gouvernance de l'investissement étranger à d'autres parties-prenantes, ainsi qu'à la préférence et aux valeurs locales. Il est difficile de voir des pays dans le monde entier se mettre d'accord sur des normes substantielles de protection de l'investissement et de la propriété alors qu'ils s'opposent sur des questions fondamentales comme le changement climatique. Dans un monde pluriel, cela peut en effet paraître indésirable.

Une autre voie possible consiste à envisager un consensus par recoupement sur la manière dont les États, les investisseurs étrangers et les populations locales devraient gouverner l'investissement étranger. Il s'agirait d'un consensus acceptable pour ceux dont les visions politiques et sociales s'opposent, avec lequel les institutions pourraient promouvoir des discussions entre les parties-prenantes, et des solutions allant au-delà de la dichotomie gagnants-perdants¹⁹. Un tel consensus ne serait pas destiné à créer un régime universel pour l'investissement étranger et national. Son objectif serait bien différent : il devrait promouvoir la coopération entre États et entités non-étatiques sur les questions relatives à l'investissement étranger, tout en supprimant les aspects néocolonialistes du RII.

Auteur

Nicolás Perrone est professeur assistant à la Universidad Externado de Colombie. L'auteur remercie Enrique Prieto Ríos pour ses observations portant sur une précédente version de ce bref article, tiré de Nicolás Perrone, 'The Governance of Foreign Investment at a Crossroad: Is an overlapping consensus the way forward?', à paraître, *Global Jurist* 2015.

Notes

1 *MTD c. Chili* (Affaire CIRDI n° ARB/01/7), Décision d'annulation, 21 mars 2007, para. 66.

2 *Saluka c. la République Tchèque* (CNUDCI), Décision partielle, 17 mars 2006, paras. 306–307.

3 Alvarez, J. (2010). Why are we 're-calibrating' our investment treaties? *World Arbitration & Mediation Review*, 4(2), 143–161.

4 Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED). (2013, juin). International investment policy making in transition: Challenges and opportunities of treaty renewal. *IIA Issues Note No. 4*. Tiré de http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d9_en.pdf

5 Plus récemment, voir *International Business Times*. (2014, 6 novembre). *TTIP: Germany accused of hypocrisy over opposition to ISDS clause*. Tiré sur <http://www.ibtimes.co.uk/ttip-germany-accused-hypocrisy-over-opposition-isds-clause-1473566>

6 Mann, H. (2003). International investment agreements: Building the new colonialism? *American Society of International Law Proceedings*, 97, 247.

7 Wälde, T. (2007). The specific nature of investment arbitration. In Kahn, P., and Wälde, T. (Eds.). *Les Aspects Nouveaux du Droit des Investissements Internationaux/New Aspects Of International Investment Law* The Hague: Brill, & Hague Academy of International Law, pp. 43, 119.

8 Commission pour l'Union européenne de la Chambre des Lords, 14^{ème} rapport de séance 2013-14, para. 159.

9 Voir Dattu, R. (2000). A journey from Havana to Paris: The fifty-year quest for the elusive multilateral agreement on investment. *Fordham International Law Journal*, 24(1), 275–316.

10 Hirsch, M. (2013). Investment tribunals and human rights treaties: A sociological perspective. In Baetens, F. (Ed.). *Investment law within international law: Integrationist perspectives*, pp. 85, 99 ; *Glamis Gold c. les États-Unis* (ALENA, CNUDCI), Décision, 8 juin 2009, paras. 3, 7.

11 CNUCED. (2014, avril). Recent developments in investor–state dispute settlement (ISDS). *IIA Issues Note No. 1*, p. 25. Tiré de http://unctad.org/en/publicationslibrary/webdiaepcb2014d3_en.pdf

12 Paulsson, J. (2010). The power of states to make meaningful promises to foreigners. *Journal of International Dispute Settlement*, 1(2), 341–352.

13 Voir European Union Committee of the House of Lords, 14th Report of Session 2013–14, para. 159.

14 Barnett, R., & Muller, R. (1974). *Global reach: The power of the multinational corporations*. New York : Simon and Schuster, p. 214; Kobrin, S. (2005). Multinational corporations, the protest movement, and the future of global governance. A. D. Chandler Jr. et B. Mazlish. (Eds.). *Leviathans: Multinational corporations and the new global history*. Cambridge, United Kingdom : Cambridge University Press, pp. 219, 224.

15 L'économie politique de l'investissement étranger suggère d'utiliser la théorie de la propriété pour mieux comprendre le RII. Voir Perrone, N. M. (2014). The international investment regime and foreign investor rights: Another view of a popular story? *Manchester Journal of International Economic Law*, 11(3), p. 397–420.

16 Département du commerce des États-Unis. (1973, 21 février). The multinational corporation—An overview. In *Multinational corporations, a compendium of papers published by the U.S. Senate Committee on Finance*, p. 42.

17 Voir Weiler, J. (2001). The rule of lawyers and the ethos of diplomats. Reflections on the internal and external legitimacy of WTO dispute settlement. *Journal of World Trade*, 35(2), 191–207.

18 Voir Perrone, N. À paraître. The governance of foreign investment at a crossroad: Is an overlapping consensus the way forward? *Global Jurist*.

19 L'idée d'un consensus par recoupement a été émise par John Rawls pour essayer de montrer qu'un degré raisonnable de pluralisme et de démocratie sont des objectifs cohérents et souhaitables. Voir Rawls, J. (1987). The idea of an overlapping consensus. *Oxford Journal of Legal Studies*, 7(1), 1–25.

Nouvelles en bref

Les consultations menées par la Commission européenne révèlent que le public s'oppose au règlement des différends investisseur-État

Le 13 janvier, la Commission européenne a publié un rapport et un mémo connexe qui analysent les résultats des consultations concernant la protection des investissements et le règlement des différends entre investisseurs et États (RDIE) dans le cadre du Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI) actuellement négocié entre l'UE et les États-Unis.

Menées entre le 27 mars et le 13 juillet 2014, les consultations cherchaient à savoir si l'approche de l'UE dans le cadre du PTCI permettrait d'atteindre un juste équilibre entre la protection des investisseurs d'une part, et la protection du droit et de la capacité de l'UE et de ses États membres à réglementer dans l'intérêt du public d'autre part. Les consultations portaient également sur d'autres éléments tels que la transparence, les exigences éthiques pour les arbitres, et les mécanismes d'appel dans le RDIE.

Sur les 149 399 réponses reçues dans le cadre des plus grandes consultations jamais organisées par la Commission à ce jour, 97 % manifestaient une opposition à l'inclusion du RDIE dans le PTCI, ou au PTCI en général. D'après la Commissaire européenne au commerce Cecilia Malmström, « les consultations montrent un scepticisme évident à l'encontre du RDIE ».

La Commission avait toutefois expliqué clairement que les consultations n'avaient pas valeur de référendum. Puisque les directives de négociation (le mandat) reçues des États membres de l'UE prévoyaient l'inclusion du RDIE dans le PTCI, la Commission ne se prononcera sur son inclusion que lors de la phase ultime des négociations. Certaines ONG qualifient ces consultations de « simulacre de démocratie ».

Le rapport indique que près de 145 000 réponses collectives ont été reçues, sur la base de réponses prédéfinies élaborées par les ONG. La Commission affirme qu'elle n'a pas comptabilisé qu'« une seule fois les réponses identiques », comme avait suggéré de le faire de façon controversée en juillet 2014 le Commissaire au commerce de l'époque Karel De Gucht, mais qu'elle les avait toutes considérées comme valides. Les réponses individuelles ont été envoyées par 3 144 citoyens européens et 445 ONG.

Nombre d'entre elles indiquaient que le RDIE était « une menace pour la démocratie et les finances publiques ou pour les politiques publiques », ou qu'il était inutile entre l'Union européenne et les États-Unis « compte tenu de l'efficacité perçue de leurs systèmes judiciaires respectifs ». D'autres craignaient que des arbitrages à fort enjeu aient un effet négatif sur le droit des États à réglementer. Il y avait également « une méfiance générale quant à l'indépendance et à l'impartialité des arbitres » et des craintes que « le RDIE [ne] crée la possibilité pour les investisseurs de contourner les cours, les lois ou les réglementations nationales ».

Sur la base de ces réponses, la Commission a identifié quatre domaines dans lesquels d'autres améliorations semblent possibles : la protection du droit de réglementer ; la création et le fonctionnement des tribunaux d'arbitrage ; les rapports entre l'arbitrage du RDIE et les voies de recours nationales ; et le contrôle de la régularité juridique des décisions du RDIE au moyen d'un mécanisme d'appel.

Avant de formuler des recommandations politiques, la Commission discutera des résultats avec le Parlement européen, les États membres et la société civile, en commençant pas une présentation à la Commission du commerce international du Parlement européen le 22 janvier.

Singapour établit une nouvelle cour pour le règlement des différends commerciaux internationaux

En janvier, Singapour a lancé une nouvelle cour internationale pour le règlement des différends commerciaux. La Cour commerciale internationale de Singapour devrait statuer sur les différends impliquant des parties-prenantes et des législations étrangères.

La cour a compétence sur les affaires de nature internationale et commerciale, et dans lesquelles les parties ont donné leur consentement écrit et ne cherchent pas à obtenir réparation sous la forme d'une ordonnance judiciaire (« prerogative order », c'est-à-dire d'une ordonnance à une entité gouvernementale de faire ou ne pas faire quelque chose).

Le Président de la Cour suprême de Singapour et douze juristes internationaux ont été nommés juges auprès de cette cour. Contrairement à la pratique de l'arbitrage international où les parties au différend choisissent leurs arbitres, ici c'est la cour qui assignera les juges aux affaires.

Les sentences de la cour équivaldront à celles de la Haute cour de Singapour, la chambre la plus basse de la Cour suprême de Singapour (la Cour d'appel étant dans la chambre supérieure).

D'après le ministère singapourien de la Justice, une législation subsidiaire fixera les circonstances dans lesquelles les juristes étrangers admissibles pourront plaider devant la Cour. Il s'agira « des affaires sans lien substantiel avec Singapour, ou d'expliquer à la Cour des points du droit étranger », a affirmé le ministère.

Annoncée pour la première fois en décembre 2014, la Cour s'inscrit dans le cadre des efforts menés par Singapour pour s'imposer comme une plateforme de règlement des différends. La Cour est la première dans son genre en Asie.

Venezuela : le point sur les affaires d'arbitrage, et une nouvelle loi sur l'investissement étranger

En plus des 26 affaires contre le Venezuela apparaissant sur le site internet du CIRDI comme étant en cours, l'entreprise d'énergie étasunienne Harvest Natural Resources a annoncé le 16 janvier que sa filiale néerlandaise avait lancé un arbitrage contre le Venezuela au titre du TBI Venezuela-Pays-Bas. L'entreprise affirme que l'État a systématiquement contrarié le développement des investissements de l'entreprise ainsi que sa capacité à vendre ses intérêts.

Deux procédures d'arbitrage contre le Venezuela dans le cadre du CIRDI ont été conclues au cours du dernier trimestre 2014. La rubrique « Sentences et décisions » du présent numéro d'ITN présente le résumé des affaires *Exxon*, conclue le 9 octobre 2014, et *Flughafen et IDC*, conclue le 18 novembre 2014.

Toujours le 18 novembre, en parallèle de ces développements dans l'arbitrage au titre des traités d'investissement, la loi révisée relative à l'investissement étranger est entrée en vigueur au Venezuela.

Cette nouvelle loi précise que l'investissement étranger est assujéti à la compétence des tribunaux vénézuéliens ou aux mécanismes de règlement des différends auxquels le pays est partie dans le cadre de l'intégration économique de l'Amérique latine et des Caraïbes. Par ailleurs, elle fixe les droits et les obligations des investisseurs étrangers, et réserve le droit de l'État de développer les secteurs stratégiques.

Sentences et décisions

Bien qu'il se soit largement prononcé en faveur du Venezuela, un tribunal du CIRDI accorde 1,4 milliards de dollars US à Exxon-Mobil pour des expropriations effectuées en 2007

Venezuela Holdings, B.V., Mobil Cerro Negro Holding, Ltd., Mobil Venezolana de Petroleos Holdings, Inc., Mobil Cerro Negro, Ltd., et Mobil Venezolana de Petroleos, Inc. c. la République bolivarienne du Venezuela, Affaire CIRDI n° ARB/07/27

Matthew Levine

Une décision a été rendue dans une procédure d'arbitrage lancée par un groupe de filiales d'Exxon-Mobil contre la République bolivarienne du Venezuela, auprès du Centre international pour le règlement des différends relatif aux investissements (CIRDI).

Les demandeurs n'ont pas réussi à convaincre le tribunal de l'illégalité de l'expropriation de deux projets pétroliers réalisée par le Venezuela en 2007. Le tribunal s'est également rangé du côté du Venezuela pour la quantification de l'indemnisation due suite aux nationalisations.

Cependant, les demandeurs se sont quand même vu octroyé 1,4 milliards USD (ce qui reste tout de même largement inférieur au 16,8 milliards USD réclamés à l'origine). Cette décision pourrait être compensée par une décision précédente dans un arbitrage connexe, au titre d'un contrat.

Le contexte

Les cinq demandeurs sont tous des filiales d'Exxon-Mobil, le géant mondial du pétrole. En février 2006, Exxon-Mobil a restructuré ses opérations vénézuéliennes au titre du Traité bilatéral d'investissement (TBI) Pays-Bas-Venezuela. Dans sa décision de 2010 sur la compétence, le tribunal n'a reconnu sa compétence que sur les différends datant d'après la réorganisation de 2006.

Les demandeurs étaient des investisseurs dans le projet de brut lourd du Cerro Negro, dans une co-entreprise avec l'entreprise pétrolière étatique du Venezuela, PDVSA. Ils ont également signé un accord de partage des revenus avec le Venezuela concernant le projet de brut moyen de La Ceiba.

En 2001, le Venezuela a amendé sa loi sur les hydrocarbures en vue d'exproprier les investisseurs étrangers dans l'industrie pétrolière et gazière, à l'exception des projets du Cerro Negro et de La Ceiba, entre autres. En août 2006, le Venezuela a amendé sa loi relative à l'impôt sur le revenu de manière à ce que Cerro Negro ne puisse plus bénéficier du taux général appliqué aux entreprises et paye au contraire le taux le plus élevé applicable dans l'industrie pétrolière. Dès la fin 2006 et jusqu'au début de 2007, le Venezuela a imposé une série de restrictions sur la production et l'exportation du projet du Cerro Negro.

En janvier et février 2007, une série d'annonces publiques, notamment faites par le Président de l'époque Hugo Chávez, précisaient clairement que le pays avait l'intention de nationaliser les deux projets. Dans la

procédure d'arbitrage, le Venezuela n'a pas contesté le fait qu'il avait fini par exproprier les deux projets de Cerro Negro et de La Ceiba en juin 2007. L'arbitrage s'est intéressé à la légalité des saisies et au montant de l'indemnisation due.

Les demandeurs ne parviennent pas à démontrer que les nationalisations étaient illégales

Les demandeurs affirmaient que puisque l'expropriation était illégale, ils avaient droit, au titre du droit international, à l'entière réparation des dommages causés. À l'inverse, le Venezuela contra que l'expropriation était légale et que les demandeurs n'avaient droit qu'à la valeur marchande des investissements à la date de l'expropriation, comme indiqué à l'article 6 du TBI.

Le tribunal examina les trois points de la communication des demandeurs relative à l'illégalité de l'expropriation : les mesures contestées n'étaient pas conformes à l'application régulière de la loi, elles étaient contraires aux engagements du Venezuela, et n'étaient pas accompagnées d'une indemnisation juste.

S'agissant de l'application régulière de la loi, le tribunal considéra que l'expropriation résultait des lois adoptées par l'Assemblée nationale et des décisions prises par le Président du pays, qui avaient entraîné 4 mois de négociations avec les entreprises pétrolières concernées. Même si les demandeurs prétendaient que les négociations avaient été forcées, le tribunal remarqua qu'elles avaient produit leur fruit avec d'autres entreprises telles que Chevron, Total, Statoil, Sinopec et BP. Il considéra finalement que cette procédure, qui avait permis aux demandeurs de peser leurs intérêts et de prendre des décisions pendant un délai raisonnable, était conforme à l'obligation d'application régulière de la loi stipulée à l'article 6 du TBI.

S'agissant des engagements du pays, les demandeurs affirmaient que la loi sur les hydrocarbures de 2001 précisait clairement qu'elle ne s'appliquerait pas aux projets supplémentaires tels que ceux de Cerro Negro et de La Ceiba. Le tribunal observa toutefois que les approbations réglementaires relatives aux projets spécifiques clarifiaient que la loi sur les hydrocarbures de 2001 n'imposait aucune obligation au Venezuela et ne restreignait pas non plus son pouvoir souverain. Le tribunal considéra qu'aucun élément n'attestait de l'engagement postérieur du pays à ne pas exercer son pouvoir souverain d'exproprier, et donc que l'expropriation n'était pas contraire aux engagements pris vis-à-vis des demandeurs.

Finalement, s'agissant de l'indemnisation, le tribunal remarqua que le simple fait que les investisseurs n'aient pas *reçu* d'indemnisation ne pouvait en lui-même rendre l'expropriation illégale. Au contraire, une proposition d'indemnisation pourrait avoir été faite aux investisseurs, auquel cas la légalité de l'expropriation dépendait des termes de cette proposition. Puisque la charge de la preuve revenait aux investisseurs, le tribunal considéra que les éléments présentés ne démontraient pas que la proposition du Venezuela était incompatible avec les prescriptions de la « juste » indemnisation prévues à l'article 6 (c) du TBI.

Les plans d'expansion ambitieux des actifs ne sont pas retenus par le tribunal dans l'évaluation des flux nets de trésorerie

Le tribunal remarqua que l'article 6 du TBI exige qu'une « indemnisation juste » soit payée aux demandeurs, et que cette indemnisation « représente la valeur marchande qu'avaient les investissements affectés juste avant que les mesures ne soient adoptées ou qu'elles ne deviennent publiques, si cela s'est produit avant ». En l'espèce, le tribunal détermina que la valeur de marché devait être celle juste après l'échec des négociations entre les parties et avant l'expropriation, et qu'elle devait correspondre au montant qu'un acheteur consentant aurait été prêt à payer à un vendeur consentant.

S'agissant du projet du Cerro Negro, les parties sont convenues que l'évaluation précédente devait être réalisée à l'aide d'une analyse fondée sur une actualisation des flux de trésorerie. Elles n'ont toutefois pas réussi à s'entendre sur le montant des flux de trésorerie et sur le taux d'actualisation. S'agissant des flux nets de trésorerie, le tribunal rejeta les prévisions des demandeurs en matière de production au motif qu'un acheteur potentiel en 2007 n'aurait pu considérer comme acquise l'approbation réglementaire requise. Aussi, les estimations du volume de production des demandeurs ont été divisées par 3, réduisant considérablement le montant de l'indemnisation. Le tribunal a ensuite déduit encore 50 % à titre d'impôts sur le revenu.

Le taux d'actualisation doit inclure tous les risques liés au pays, notamment le risque de saisie

Dans le cadre de l'analyse fondée sur une actualisation des flux de trésorerie, il fallait ensuite appliquer un taux d'actualisation à la valeur actuelle. Le tribunal tomba d'accord avec le Venezuela sur le fait que le taux de 8,7 % proposé par les demandeurs était top bas. Il fallait au contraire tenir compte des risques liés au pays, notamment le risque de saisie dans le cas d'un projet pétrolier international. Le tribunal n'a pas soutenu l'argument des demandeurs selon lequel le risque de saisie ne devait pas peser, puisque le TBI établit clairement une prescription d'indemnisation en cas de saisie.

Le tribunal considéra que tous les modèles, notamment celui tenant compte du risque de saisie, produisaient un taux d'actualisation situé entre 18 et 24 %. Il observa en outre que les taux d'actualisation retenus par d'autres tribunaux arbitraux dans des circonstances comparables oscillaient entre 18 et 21 %. Cela incluait le tribunal de la Chambre du commerce international (CCI) qui s'était prononcé sur le différend au titre d'un contrat entre des parties connexes et liées au projet du Cerro Negro. Ce tribunal avait appliqué un taux de 18 %, ce que le tribunal du CIRDI a décidé de suivre.

La procédure d'arbitrage parallèle au titre d'un contrat ne doit pas entraîner de double recouvrement

Comme nous l'avons dit plus haut, un tribunal de la CCI a rendu sa décision relative au projet du Cerro Negro

avant la conclusion de la procédure d'arbitrage au titre du CIRDI. Celui-ci s'est prononcé en faveur d'Exxon-Mobil ; aussi, PDVSA a plaidé pour l'indemnisation des filiales d'Exxon-Mobile concernées. Le tribunal du CIRDI a veillé à ce qu'il n'y ait pas de double recouvrement, et a déclaré aux représentants juridiques des demandeurs que si une indemnisation était octroyée dans l'affaire auprès du CIRDI, ils rembourseraient la partie perdante dans l'affaire auprès de la CCI.

En l'absence d'une analyse fondée sur une actualisation des flux de trésorerie, le tribunal calcule l'indemnisation sur la base de l'investissement non récupérable dans un projet plus petit

Le tribunal a également défini l'indemnisation pour l'expropriation de La Ceiba, qui n'était pas encore entré en phase de production. Ici les parties sont convenues qu'une actualisation des flux de trésorerie n'était pas appropriée. Le tribunal a rejeté la suggestion du Venezuela selon laquelle l'indemnisation devrait s'inspirer d'un règlement précédent impliquant un ancien partenaire d'Exxon-Mobile. Aussi, ses calculs se sont basés sur le montant total de 179 millions USD de l'investissement non récupérable réalisé par les demandeurs.

Le recours au titre du traitement juste et équitable lancé avant l'expropriation échoue

Bien que les demandeurs aient avancé plusieurs violations de l'obligation de traitement juste et équitable (TJE) contenue dans le TBI, le tribunal les a presque toutes rejetées. Il a notamment déterminé que la disposition TJE du TBI ne protège pas les investisseurs étrangers des mesures fiscales.

Les demandeurs ne sont pas en mesure de recouvrer leurs coûts

Finalement, sans justifier sa décision, le tribunal a ordonné à chacune des parties de payer ses propres frais et coûts de représentation. Il est d'ailleurs intéressant de noter que le tribunal de la CCI avait adopté la même approche.

Remarques : Le tribunal était composé de Gilbert Guillaume (président nommé par le président du Conseil administrative, de nationalité française), de Gabrielle Kaufmann-Kohler (nommée par les demandeurs, de nationalité suisse), et de Ahmed Sadek El-Kosheri (nommé par le défendeur, de nationalité égyptienne). La décision du 9 octobre 2014 est disponible sur : <http://italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw4011.pdf>

Un tribunal du CIRDI ordonne au Venezuela de payer des dommages et intérêts et détermine que la plus haute cour du pays a fait un déni de justice

Flughafen Zürich A.G. and Gestión e Ingeniería IDC S.A. c. la République bolivarienne du Venezuela, Affaire CIRDI n°ARB/10/19

Martin Dietrich Brauch*

Dans une décision du 18 novembre 2014, un tribunal du CIRDI a ordonné au Venezuela de payer des dommages

et intérêts aux demandeurs pour l'expropriation de l'aéroport international General Santiago Mariño, le deuxième plus important du pays. Les demandeurs sont Flughafen Zürich A.G. (Flughafen), basé en Suisse et Gestión e Ingeniería IDC, S.A. (IDC), basé au Chili.

Le tribunal a octroyé des dommages et intérêts de plus de 32 millions de dollars US si le Venezuela paye avant la fin de 2014. Le pays a également été condamné à payer près de 2,4 millions de dollars US de frais juridiques.

Au regard des récentes décisions rendues dans les affaires reposant sur un traité d'investissement, le fond de cette affaire semble plutôt habituel et le montant de l'indemnisation peu impressionnant. Pourtant cette décision comporte un élément notable : la majorité du tribunal considère que la décision du Tribunal Supremo, la plus haute cour du pays, est un déni de justice.

Le contexte et les recours

L'État de Nueva Esparta au Venezuela et un groupe formé de Flughafen et d'IDC ont débuté des discussions portant sur la privatisation de l'aéroport en 2001. Au titre de la Constitution vénézuélienne, l'État de Nueva Esparta devait obtenir l'approbation du parlement national pour pouvoir conclure un contrat d'intérêt public avec une entreprise étrangère. L'État a fait la demande mais le temps a passé sans qu'il n'obtienne de réponse définitive. Flughafen et IDC ont décidé d'ouvrir des bureaux au Venezuela. En février 2004, par le biais d'un contrat d'alliance stratégique et par un décret officiel autorisant expressément le contrat, Nueva Esparta a octroyé au groupe l'administration, le contrôle et l'exploitation de l'aéroport.

Les investisseurs ont pris le contrôle de l'aéroport en mars 2004, et déjà en novembre commençaient les différends juridiques. Le gouverneur nouvellement élu a entamé plusieurs procédures en vue d'invalidier ou de révoquer la concession, a ordonné une intervention et a fini par prendre le contrôle de l'aéroport par la force. Les investisseurs ont répondu en regagnant le contrôle de l'aéroport grâce aux injonctions d'un tribunal réaffirmant leurs droits contractuels. À la mi-juillet 2006, le gouvernement a changé de stratégie. Il a révoqué la législation précédente et a promulgué le décret 806 : en invoquant une clause du contrat, il a pris le contrôle de l'aéroport et mis fin au contrat pour des raisons d'intérêt public, reconnaissant aux investisseurs le droit à une indemnisation.

Le Tribunal suprême du Venezuela est entré en jeu pour la première fois en 2005 lorsque les investisseurs lui ont soumis un recours. Il regroupa toutes les affaires en cours entre les investisseurs et l'État de Nueva Esparta puisqu'il considérait que les actions de ce dernier avaient donné lieu à une incertitude juridique affectant l'intérêt public. Il créa également une commission de contrôle chargée de gérer l'aéroport en attendant la résolution des affaires. En 2007, les investisseurs ont demandé à la cour d'invalidier le décret 806, arguant qu'il était anticonstitutionnel et illégal. Alors qu'en 2008 la cour a indiqué qu'elle allait se prononcer sur les affaires,

elle a émis en mars 2009 un ordre renvoyant toutes les affaires à un tribunal administratif inférieur, révoquant la commission de contrôle et confiant la gestion de l'aéroport à l'administration fédérale.

Les investisseurs ont cherché à obtenir des précisions sur la décision du Tribunal suprême pour savoir si ce dernier point était temporaire ou définitif. Pour le clarifier, le tribunal affirma que compte tenu des circonstances du différend, l'aéroport ne pouvait être confié à aucune des deux parties. Il précisa que l'administration fédérale gèrerait l'aéroport seulement jusqu'à la conclusion des procédures administratives, mais souligna que l'administration fédérale pouvait prendre d'autres mesures relevant de son autorité sur les aéroports. Le Tribunal avait reconnu l'autorité fédérale sur les aéroports seulement quelques mois plus tôt dans une procédure distincte relative à l'interprétation d'une disposition constitutionnelle. Lorsque le parlement promulgua une loi fondée sur la décision du tribunal établissant l'autorité fédérale sur les aéroports, l'aéroport Santiago Mariño a été confié à l'administration fédérale.

Les investisseurs ont lancé un arbitrage contre le Venezuela mi-2010, au titre des Traités bilatéraux d'investissement Suisse-Venezuela et Chile-Venezuela (TBI). Ils arguaient que le Venezuela avait violé les TBI en expropriant leur investissement, en ne respectant pas la norme de traitement juste et équitable (TJE), et en soumettant leur investissement à des mesures arbitraires et discriminatoires. Ils faisaient également valoir un déni de justice, en violation du droit coutumier international. Flughafen et IDC demandaient une indemnisation d'environ 40 millions de dollars US chacun, plus intérêts et le paiement des frais juridiques. Le Venezuela a fait une demande pour que le tribunal se déclare incompetent, ou pour qu'il rejette l'ensemble des recours.

Objections à la compétence

Corruption. Le Venezuela arguait que les investisseurs avaient obtenu la concession de l'aéroport en soudoyant le gouverneur de Nueva Esparta, et donc qu'ils n'avaient pas respecté la prescription générale qui dit que pour être protégés par les TBI, les investissements doivent être réalisés conformément à la législation de l'État hôte. Citant les affaires *Plama c. la Bulgarie*, *Phoenix c. la République Tchèque* et *Saur c. l'Argentine*, le tribunal souligna que même si la prescription n'est pas explicitement mentionnée dans les TBI, il s'agit d'une condition implicite de tout TBI. Examinant les preuves présentées, le tribunal considéra que le Venezuela n'avait pas démontré qu'il a eu corruption.

Non respect de la législation vénézuélienne. Selon le Venezuela, le contrat de concession n'était pas conforme aux constitutions et lois fédérales et étatiques, et violait la prescription stipulant que, pour être considérées comme des investissements protégés, les concessions doivent être octroyées en conformité avec le droit public de l'État hôte. Après analyse du droit applicable, le tribunal considéra que le contrat n'était en violation d'aucune disposition de celui-ci. Il interpréta notamment la législation comme n'exigeant pas une autorisation législative pour que Nueva Esparta conclut un contrat,

puisque Flughafen et IDC avaient des bureaux au Venezuela. Et puisque les tribunaux du Venezuela avaient invalidé le contrat, il se rangea également du côté des investisseurs et le considéra comme valide.

Violation du contrat, pas du droit international. Le Venezuela rétorqua que les investisseurs s'efforçaient simplement de requalifier le différend : plutôt que d'un différend portant sur des faits internationalement illicites en violation des TBI, le Venezuela affirma qu'il s'agissait d'un différend au titre du droit des contrats, portant sur la violation supposée d'un contrat d'alliance stratégique. Le pays assura que les investisseurs pouvaient porter le différend devant le tribunal arbitral seulement si les TBI contenaient des clauses parapluie. Le tribunal rejeta toutefois ces objections, soulignant que les investisseurs n'avaient jamais prétendu que le Venezuela avait violé le contrat, mais qu'il avait violé ses obligations internationales en expropriant leur investissement. Il n'était donc pas pertinent de savoir si les TBI contenaient ou non des clauses parapluie.

Le Venezuela s'opposa à la compétence du tribunal pour différentes raisons – avançant que les investisseurs n'avaient pas fait de contributions économiques significatives ni n'avaient assumé de risques ; que Flughafen (en tant qu'entreprise partiellement détenue par la Confédération helvétique) était plus un instrument public exerçant des fonctions gouvernementales qu'un investisseur privé protégé ; et que le Venezuela n'avait pas consenti au regroupement des affaires. Le tribunal rejeta toutefois toutes ces objections et reconnu sa compétence sur les affaires.

L'expropriation

Le tribunal considéra que les mesures prises par Nueva Esparta et par le Tribunal suprême constituait une expropriation directe – en l'espèce une nationalisation – de l'investissement de Flughafen et d'IDC dans l'aéroport, en violation de l'obligation du Venezuela au titre des TBI. Il détermina également que l'expropriation était illégale, puisqu'elle n'avait pas été menée conformément à la procédure prévue par la loi et que les investisseurs n'avaient pas reçu l'indemnisation à laquelle ils avaient droit.

La norme du traitement juste et équitable

Les investisseurs ont demandé au tribunal de déclarer que les faits ayant menés à l'expropriation constituaient également une violation de la norme TJE, sans toutefois réclamer une indemnisation supplémentaire. Tandis qu'ils affirmaient que les actions commises par le nouveau gouverneur de Nueva Esparta étaient arbitraires et discriminatoires, en violation de la norme TJE, le Venezuela contra que les recours administratifs avaient été corrigés par les tribunaux du pays, ce qui attestait du bon fonctionnement de l'état de droit dans le pays. Ici, le tribunal se rangea du côté du Venezuela : il détermina qu'en défendant effectivement la légalité interne, les tribunaux administratifs empêchaient le pays de commettre des faits internationalement illicites. Le tribunal rejeta donc le recours pour violation de la norme TJE.

Déni de justice

Le tribunal arbitral caractérisa la décision du Tribunal suprême de mars 2009, qui renvoyait les affaires à une cour inférieure et confiait la gestion de l'aéroport à l'administration fédérale, de long document au raisonnement « plutôt hasardeux ». Il critiqua durement la décision de charger le gouvernement fédéral de gérer l'aéroport. N'ayant que peu d'espoir que les procédures d'appel en attente ne réintègrent les investisseurs à la tête de l'aéroport, la majorité du tribunal considéra que la décision du Tribunal suprême constituait un déni de justice.

Selon la majorité, la décision du Tribunal suprême était entachée d'irrégularités de procédures, puisqu'elle avait été rendue sans qu'aucune des deux parties n'en fasse la demande, et sans qu'il leur ait été donné l'occasion d'intervenir – les investisseurs en tant que partie privée de son droit à gérer l'aéroport, et le gouvernement fédéral chargé de l'exploiter. En outre, le tribunal affirma que la décision n'était pas suffisamment motivée et était sans fondement, car elle ne faisait pas référence à la législation pertinente, et justifiait, de manière contradictoire, la cession de l'aéroport à l'exécutif fédéral avec les mêmes éléments utilisés précédemment pour justifier la création de la commission de contrôle. Finalement, le tribunal arbitral considéra que la décision du Tribunal suprême était motivée par « l'objectif d'étendre la politique de centralisation du pouvoir exécutif et son autorité sur les aéroports » (para. 692).

L'arbitre Raúl Emilio Vinuesa était d'accord avec la majorité sur l'expropriation, sur la base d'arguments différents, mais pas sur le déni de justice. Selon lui, l'expropriation avait eu lieu lorsque l'aéroport avait été définitivement confié à l'administration nationale. Il considérait toutefois que cela ne s'était pas produit suite à la décision du Tribunal suprême, mais suite au décret fédéral, promulgué 20 jours plus tôt, qui établissait l'autorité fédérale sur les aéroports.

Remarques : le tribunal du CIRDI était composé de Juan Fernández-Armesto (président, nommé par le président du conseil administratif, de nationalité espagnole), de Henri C. Álvarez (nommé par les demandeurs, de nationalité canadienne) et de Raúl Emilio Vinuesa (nommé par le défendeur, de nationalités espagnole et argentine). La décision finale du tribunal, et l'opinion divergente partielle de Raúl Emilio Vinuesa sont disponibles en version originale espagnole sur <http://www.italaw.com/cases/1524>.

Le recours pour expropriation est rejeté : la Hongrie a mis fin à la concession pour des raisons contractuelles et de bonne foi

Vigotop Limited c. Hongrie (Affaire CIRDI n°ARB/11/22)
Martin Dietrich Brauch*

Un recours pour expropriation contre la Hongrie a été rejeté dans une affaire portant sur l'investissement du demandeur chypriote Vigotop Limited (Vigotop) dans King's City (KC), un projet de construction d'un immense complexe touristique. Dans sa décision du 1er octobre

2014, le tribunal du CIRDI remarqua que l'investisseur avait violé le contrat de concession, et que la Hongrie y avait mis fin pour des raisons contractuelles et sans abus.

Le contexte

Considérant la Hongrie comme un éventuel lieu d'installation du projet KC, Vigotop est entré en contact avec les autorités hongroises pour la première fois à la mi-2007. L'investisseur possédait des terrains à Albertirsa et Pilis, dans le centre du pays, mais avait repéré un terrain plus approprié sur les terres de l'État à Sukoró, au bord du lac Velence dans la région de Transdanubie centrale. À la mi-2008, l'investisseur et le gouvernement conclurent un accord d'échange des terres : l'investisseur échangeait ses terrains pour le site de Sukoró, et payait une différence calculée sur la base de l'évaluation réalisée par une entreprise spécialisée choisie par le gouvernement. Le gouvernement justifia cet échange de terres sans appel d'offre public par les intérêts publics en jeu dans un projet d'infrastructure routière relatifs aux terrains d'Albertirsa et de Pilis.

Puisque le pays était tenu par la loi de garder le contrôle d'une bande de terre en bordure du lac, il fallait délimiter le terrain de 4 des 20 lots de Sukoró. La procédure n'a toutefois jamais été terminée. Le bureau du cadastre et le tribunal national contestaient tous les deux l'enregistrement indépendant des 16 lots non affectés, puisque l'accord d'échange n'autorisait pas les enregistrements partiels. L'investisseur n'a donc jamais pu enregistrer le titre de propriété du terrain de Sukoró.

La Hongrie offrait des mesures incitatives financières et fiscales pour soutenir le projet KC, assujetties à des prescriptions de résultat prévue dans un accord incitatif. L'offre était en principe valable trois mois, mais le pays l'a prolongée à deux reprises à la demande de Vigotop. Reconnaisant l'importance spéciale du projet KC pour son économie nationale, le gouvernement lui a également accordé un statu spécial en vue de réduire les formalités administratives relatives à sa mise en œuvre.

En 2009, le gouvernement a publié un appel d'offre public pour un contrat de concession portant sur un casino dans la région de Transdanubie centrale. Dans le même temps, le parlement et les médias commençaient toutefois à douter de la légalité de l'accord d'échange de terres. Différentes enquêtes menées par les agences gouvernementales suggéraient que les terrains d'Albertirsa et de Pilis avaient une valeur nettement inférieure à celle initialement présentée, et que l'accord d'échange de terres « était nul et non avenu » puisque l'intérêt public utilisé pour justifier l'échange ne s'étendait pas à la totalité du site échangé. La commission de l'appel d'offre accepta la soumission de Vigotop et recommanda sa sélection, mais remarqua que des enquêtes étaient en cours. Pour résoudre les incertitudes quant à la propriété du site de Sukoró, le contrat de concession entre la Hongrie et Vigotop, conclu le 9 octobre 2009, incluait une liste de 132 autres sites possibles pour l'établissement du projet KC.

Peu après la conclusion du contrat de concession, la Hongrie a entamé une procédure judiciaire qui a conclu – il s'agit de la décision d'un tribunal national confirmée par la cour d'appel et par la plus haute cour de Hongrie – que le contrat d'échange des terres était nul du fait d'une disproportionnalité de valeur, et restaurait la propriété initiale des terres. La décision repoussait également la signature d'un accord incitatif et révoquait le statu spécial accordé au projet KC. Début 2011, la Hongrie a mis fin au contrat de concession avec effet immédiat, exigeant le paiement d'une indemnité d'annulation au motif que l'investisseur avait violé trois dispositions contractuelles.

Les recours présentés à l'arbitrage du CIRDI

Vigotop a lancé un arbitrage à la mi-2011, arguant que la Hongrie avait pris une série de mesures illégales, surtout après l'élection du gouvernement Fidesz en 2010, qui empêchaient notamment Vigotop d'obtenir un site pour le projet, annulaient les offres incitatives du gouvernement, et révoquaient le statu spécial accordé au projet, et pour finir, résiliaient le contrat de concession. Aux yeux de l'investisseur, les mesures représentaient une expropriation en violation du TBI Chypre-Hongrie. Il demandait une indemnisation oscillant entre 278,3 millions d'euros et 312,6 millions d'euros, en fonction de la méthode employée.

Expropriation directe ou rampante ?

Vigotop présentait des recours tant pour expropriation directe qu'indirecte. Le demandeur arguait ici que même si la résiliation par la Hongrie du contrat de concession n'était pas considérée comme une expropriation indirecte, les effets cumulatifs des actions de la Hongrie constituaient une expropriation indirecte et rampante. Le tribunal considéra que Vigotop ne pouvait démontrer que les actions menées par la Hongrie avant la résiliation avaient les effets de l'expropriation, mais décida d'en tenir compte en analysant les effets de la résiliation.

La norme TJE est-elle pertinente dans un recours sur l'expropriation ?

Le TBI Chypre-Hongrie limite la compétence du tribunal arbitral aux recours pour expropriation. Vigotop arguait tout de même que la violation d'autres dispositions, notamment celle sur le traitement juste et équitable (TJE) pouvait influencer l'analyse du tribunal quant à la légalité de l'expropriation. En revanche, la Hongrie avança que les dispositions sur le TJE et sur l'expropriation étaient et devaient être traitées comme des « normes distinctes et indépendantes » (para. 294).

Les deux parties firent référence à des affaires précédentes pour soutenir leurs positions, mais le tribunal détermina qu'il s'agissait de précédents flous et non pertinents. Notant que la violation du TJE n'est « pas une norme nécessaire ni suffisante pour conclure à une expropriation » (para. 310), il décida de ne pas s'appuyer sur d'autres normes du traité pour déterminer l'existence de l'expropriation. Mais il décida quand même de tenir compte du principe de bonne foi dans l'analyse des actions menées par la Hongrie.

La Hongrie avait-elle des raisons publiques de mettre fin à la concession ?

Le tribunal commença son analyse en examinant si la Hongrie avait mis fin au contrat en sa capacité d'État souverain, pour faire avancer un « objectif politique caché » comme l'affirmait Vigotop. Il détermina que les allégations de corruption au sujet de l'échange des terres – bien qu'elles n'aient jamais été démontrées – constituaient pour le gouvernement des raisons publiques légitimes de s'opposer à l'installation du projet KC à Sukoró. Il jugea également que l'adoption de politiques visant à soutenir l'écotourisme environnemental dans la région du Lac Velence après la conclusion du contrat de concession constituait également une raison de politique publique expliquant la résiliation du contrat.

La Hongrie avait-elle des raisons contractuelles de mettre fin à la concession ?

Le tribunal examina également si en plus des raisons de politique publique, la Hongrie avait également des raisons contractuelles de mettre fin au contrat. Dans la lettre de résiliation adressée à Vigotop, la Hongrie avançait trois raisons : le non respect par l'investisseur de l'obligation d'établir un siège social dans la zone où sont menées les activités relatives à la concession ; le non enregistrement par l'investisseur du titre de propriété de la zone du projet ; et les limitations pécuniaires temporaires de la garantie présentée par Ronald Lauder, l'un des investisseurs de Vigotop.

Selon le tribunal, le non enregistrement par l'investisseur du titre de propriété de la zone du projet était la principale raison de la Hongrie pour mettre fin au contrat, tandis que les autres étaient des « motifs supplémentaires, relevant plutôt de la forme » (para. 515). Après avoir analysés ces derniers, le tribunal conclut qu'aucun d'entre eux ne justifiaient la résiliation immédiate du contrat.

Le tribunal réalisa une analyse de l'accord d'échange de terres distincte de celle réalisée par les tribunaux hongrois, mais fini par s'associer à la décision des tribunaux selon laquelle l'accord n'était pas nécessaire pour l'État et la prescription d'intérêt public n'était pas satisfaisante, et conclut que l'accord était en effet non avenu. Le tribunal conclut donc que Vigotop n'avait pas acquis ses droits de propriété ni le droit de commencer la construction du projet avant la date butoir fixée, donnant ainsi à la Hongrie la justification contractuelle nécessaire à la résiliation du contrat.

La Hongrie a-t-elle agi de bonne foi ou a-t-elle abusé de ses droits contractuels ?

Après avoir déterminé que la Hongrie avait plusieurs raisons (des raisons de politique publique et des motifs contractuels) de résilier le contrat, le tribunal étudia si les motifs contractuels étaient invoqués conformément au principe de bonne foi, ou s'il s'agissait d'un abus de ses droits contractuels par la Hongrie.

Ce faisant, le tribunal considéra que Vigotop, en signant l'accord de concession « devait savoir » que l'absence de règlement quant aux limites des terrains de Sukoró entraînerait des démêlés juridiques, et qu'« il devait être clair » pour les investisseurs que ces procédures porteraient tant sur la disproportionnalité de valeur que sur l'invalidation éventuelle de l'accord d'échange de terres (para. 611). Le tribunal considéra également que la Hongrie n'avait pas empêché Vigotop de chercher un terrain alternatif (para. 615), et que l'investisseur avait « une possibilité réaliste de trouver un site alternatif dans les délais prévus par le contrat » (para. 624). Compte tenu de ces éléments, le tribunal détermina que la Hongrie avait agi de bonne foi et n'avait pas abusé de ses droits en résiliant le contrat ou en refusant de reporter la date butoir.

Le tribunal rejette les recours pour expropriation – mais se refuse d'affirmer qu'il n'y a pas eu expropriation

Considérant que la Hongrie avait résilié le contrat pour des raisons contractuelles et de bonne foi, le tribunal affirma que la résiliation n'équivalait pas à une expropriation, et rejeta donc tous les recours de Vigotop. Il est intéressant de noter cependant que le tribunal rejeta la demande de la Hongrie de déclarer qu'elle n'avait pas exproprié l'investissement de Vigotop, affirmant que cela « n'[était] pas nécessaire car cette déclaration est implicite dans la décision du tribunal de rejeter l'ensemble des recours du demandeur » (para. 632).

Les recours de Vigotop sont rejetés, mais chacune des parties paie ses propres frais juridiques

Le tribunal détermina qu'il était « juste et approprié » que les parties partagent les frais de l'arbitrage à part égale, et que chacune d'entre elles paie ses propres frais de représentation juridique. Il considéra en effet que même si Vigotop n'avait pas obtenu gain de cause, ses recours « soulevaient des doutes raisonnables de bonne foi, et présentaient des arguments défendables » (para. 639).

Remarques : Le tribunal était composé de Klaus Sachs (président nommé par les parties, de nationalité allemande), de Doak Bishop (nommé par le demandeur, de nationalité étasunienne) et de Veijo Heiskanen (nommé par le défendeur, de nationalité finlandaise). La décision est disponible sur <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw4047.pdf>.

* Martin Dietrich Brauch est juriste international et travaille depuis le Brésil pour le programme *Investissement et développement durable* à l'Institut international du développement durable.

Ressources et événements

Ressources

Série de l'IISD sur les meilleures pratiques : les prescriptions de résultat dans les traités d'investissement

Par Suzy H. Nikièma, publié par l'Institut international du développement durable, décembre 2014

Cet article examine les différents types de prescriptions de résultat (PR) utilisés de par le monde, et décrit brièvement l'Accord de l'OMC sur les mesures concernant l'investissement et liées au commerce (Accord sur les MIC). L'étude met l'accent sur le sens et la portée des dispositions relatives aux PR figurant dans les Traités bilatéraux d'investissement (TBI), et sur la manière dont les tribunaux d'investissement interprètent ces dispositions. Correctement formulées et appliquées, les PR peuvent être des outils efficaces pour maximiser les retombées économiques, environnementales et sociales des investissements étrangers. Il est donc important pour les États, notamment les pays en développement, de conserver la possibilité d'y avoir recours lorsque les circonstances s'y prêtent. Dans un tel contexte, l'interdiction croissante des PR dans certains traités d'investissement, combinée au mécanisme de règlement des différends investisseur-État, entrave gravement la possibilité pour les pays en développement d'utiliser ces politiques de développement. Il faut remarquer que ces restrictions et interdictions des PR s'accompagnent souvent d'interdictions au titre de l'Accord sur les MIC de l'OMC, et les exceptions au titre des TBI, lorsqu'elles sont disponibles, ne sont pas toujours efficaces devant les tribunaux. Pour conclure, l'article propose quelques options pour aider les États à préserver leur marge de manœuvre en le cadre des TBI, en imposant le cas échéant des PR aux investissements étrangers sur leur territoire. Il est disponible ici : <http://www.iisd.org/publications/best-practices-series-performance-requirements-investment-treaties>

Les traités d'investissement limitent-ils trop la marge de manœuvre des États ?

Par Lorenzo Cotula, publié par l'Institut international pour l'environnement et le développement, décembre 2014

Le droit international de l'investissement (DII) se trouve à un carrefour. Le grand nombre de traités d'investissement et de procédures d'arbitrage investisseur-État, ainsi que l'explosion des écrits spécialisés sur la question font du DII l'un des domaines les plus dynamiques du droit international. Toutefois, cette prolifération de traités d'investissement et de procédures d'arbitrage fait aussi du DII un domaine contesté ; des campagnes, et certains experts contestent les normes fondamentales et les mécanismes de règlement des différends, et des observateurs prédisent une « crise de légitimité ». La controverse portant sur la relation entre la promotion des investissements et la marge de manœuvre réglementaire des États est au cœur de ces développements. Cet article avance que les traités d'investissement, même les plus « améliorés » d'entre eux, peuvent avoir des conséquences très profondes sur la marge de manœuvre des États, ce qui exige une grande prudence. Cela est particulièrement vrai pour les pays à revenus faibles et moyens, où il est plus facile de limiter le cadre réglementaire, où les finances publiques sont plus restreintes et où les lacunes en termes de compétences sont les plus difficiles à combler. Finalement, le choix de la relation entre la promotion des investissements et la préservation de la marge de manœuvre réglementaire est éminemment politique, et les États devront s'attacher à améliorer la participation démocratique à ces choix politiques. L'article est disponible ici : <http://pubs.iied.org/X00128.html>

La protection de l'investissement dans le PTCl : trois propositions réalisables

Par Jan Kleinheisterkamp et Lauge Poulsen, publié par le Global Economic Governance Programme, Université d'Oxford, décembre 2014

Par le biais de l'arbitrage international, le règlement des différends investisseur-État (RDIE) est devenu un point d'achoppement majeur dans les négociations sur le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCl). Dans les accords signés avec le Canada (AECG) et Singapour, la Commission européenne a apporté plusieurs modifications aux dispositions traditionnelles sur l'investissement que l'on trouve dans les traités bilatéraux d'investissement des pays européens exportateurs de capital, afin de remédier à certains inconvénients du RDIE traditionnel. Pourtant, un grand nombre de parties-prenantes n'est pas convaincu par la capacité de ces changements à préserver suffisamment la marge de manœuvre de l'Europe. Il sera difficile d'obtenir davantage de soutien politique pour le PTCl si ces préoccupations ne sont pas réglées. Pour

contribuer à faire avancer la question, cet article propose trois solutions pragmatiques pour le chapitre sur la protection des investissements dans le PTCl, qui pourraient être acceptables pour l'Europe, tout en offrant une bonne protection aux investissements. La Commission européenne et les États membres devraient :

- Intégrer dans les directives de négociations des deux côtés de l'Atlantique le principe fondamental selon lequel le PTCl n'inclura pas de droits substantifs plus importants pour les investisseurs que ceux inclus dans les législations nationales, et appliquer ce principe ;
- Envisager de limiter le règlement des différends aux consultations et aux arbitrages entre États, comme cela est le cas dans les traités conclus entre des pays dotés de systèmes juridiques développés ;
- Si le RDIE est inclus : lui adjoindre une obligation de présenter l'affaire aux tribunaux locaux ; autoriser les parties à soustraire certains différends de l'arbitrage ; autoriser les parties à faire des interprétations contraignantes ; et mettre en œuvre un mécanisme d'appel efficace.

Il est disponible ici : <http://www.globaleconomicgovernance.org/sites/geg/files/Kleinheisterkamp%20and%20Poulsen%20December%202014.pdf>

Événements 2015

5 Février

2^{ÈME} TABLE RONDE DE LA CCI SUR LA MÉDIATION

INTERNATIONALE, Chambre de commerce internationale, Paris, France, <http://www.iccwbo.org/training-and-events/competitions-and-awards/mediation-week/>

25-27 Février

RÉUNION D'EXPERTS SUR LA TRANSFORMATION DU RÉGIME DES ACCORDS INTERNATIONAUX D'INVESTISSEMENT : LA VOIE À SUIVRE

CNUCED, Genève, Suisse, <http://unctad.org/en/pages/MeetingDetails.aspx?meetingid=643>

26 Février

REPENSER LE SYSTÈME DE RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS INVESTISSEUR-ÉTAT : EN ROUTE POUR LE 21^{ÈME} SIÈCLE

Woodrow Wilson International Center for Scholars, Washington DC, États-Unis, <http://www.wilsoncenter.org/event/reshaping-the-investor-state-dispute-settlement-system-journeys-for-the-21st-century>

6 Mars

JOURNÉE DE L'ARBITRAGE 2015 DE COLOMBIA - RETOUR AUX FONDAMENTAUX : GÉRER LES CONTESTATIONS DANS LE DROIT DE L'ARBITRAGE INTERNATIONAL

Faculté de droit de l'Université de Columbia, New York, États-Unis, <http://web.law.columbia.edu/columbia-arbitration-day/>

9-14 Mars

PROGRAMME DE FORMATION APPLIQUÉE SUR LES INVESTISSEMENTS DURABLES DANS L'AGRICULTURE

Université de Columbia, New York, États-Unis, <http://ccsi.columbia.edu/2013/12/14/agtraining/>

24 Mars

CONFÉRENCE CONJOINTE DE LA CNUDCI ET DU CAL SUR LE RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

CNUDCI et Centre d'arbitrage de Ljubljana, Ljubljana, Slovénie, <http://www.sloarbitration.eu/en/Joint-UNCITRAL-LAC-Conference/The-Conference>

19-21 Avril

CONFÉRENCE POUR LE 30^{ÈME} ANNIVERSAIRE DE L'ÉCOLE D'ARBITRAGE INTERNATIONAL : « LES DÉVELOPPEMENTS ET L'AVENIR DE L'ARBITRAGE INTERNATIONAL : LES 30 PROCHAINES ANNÉES »

Université Queen Mary de Londres, Londres, Royaume-Uni, <http://www.arbitration.qmul.ac.uk/events/2015/126692.html>



© 2015 Institut international du développement durable (IISD)

Publié par l'Institut international du développement durable

Les documents de l'IISD, y compris les images, ne peuvent être publiés de nouveau sans l'autorisation écrite expresse de l'Institut. Pour obtenir l'autorisation, veuillez contacter info@iisd.ca et inclure une liste des renseignements que vous souhaitez publier de nouveau ou un lien y conduisant.

L'IISD contribue au développement durable en formulant des recommandations sur les politiques concernant le commerce et les investissements internationaux, la politique économique, les changements climatiques et l'énergie, la gestion du capital naturel et social ainsi que le rôle habilitant des technologies de l'information dans ces domaines. Nous rendons compte des négociations internationales et partageons le savoir que nous avons acquis lors de projets collaboratifs. Cela se traduit par une recherche plus rigoureuse, un développement des capacités dans les pays en développement, des réseaux de meilleure qualité entre le Nord et le Sud ainsi que de meilleures connexions mondiales entre les chercheurs, praticiens, citoyens et décideurs.

L'IISD a pour vision un mieux-vivre durable pour tous, et pour mission d'assurer un avenir durable aux sociétés en favorisant l'innovation. L'IISD est un organisme de bienfaisance enregistré au Canada, et visé par l'alinéa 501(c)(3) de l'Internal Revenue Code des États-Unis. Le financement de ses dépenses de fonctionnement de base provient du gouvernement du Canada, par l'entremise du Centre de recherche pour le développement international (CRDI), ainsi que du ministère des Affaires étrangères du Danemark et du gouvernement du Manitoba. Des fonds de projets lui sont également accordés par différents gouvernements, au Canada comme à l'étranger, des organismes des Nations Unies, des fondations et des entreprises privées.

ITN Quarterly reçoit volontiers les soumissions de travaux originaux non publiés. Les demandes doivent être adressées à Damon Vis-Dunbar à itn@iisd.org

Pour souscrire à ITN Quarterly, veuillez vous rendre à la page : https://lists.iisd.ca/read/all_forums/subscribe?name=itn-english

L'Institut international de développement durable
Maison internationale de l'environnement 2
9, Chemin de Balaxert,
5ème étage, 1219 Châtelaine,
Genève, Suisse

Tel: +41 22 917-8748
Fax: +41 22 917-8054
Email: dvis-dunbar@iisd.org