

Mieux comprendre les traités commerciaux

Par Jean-François Bourque et Prema de Sousa, CCI
Forum du commerce international - No. 4/2005

La prolifération et l'opacité des règles du commerce international vont de pair avec la complexité croissante des échanges mondiaux.



Photodisc

Il existe plus de 50 000 traités internationaux, dont 600 traités multilatéraux relatifs au commerce multilatéral. Les pays en développement, aux budgets déjà très sollicités, ont-ils intérêt à ratifier et appliquer ces traités? Sans doute. Nombre de ces accords visent à établir un climat de confiance pour les transactions commerciales. Ils instaurent un encadrement juridique plus sûr susceptible de favoriser l'investissement et le commerce, et à leur tour une croissance durable des emplois et des revenus.

Renforcer la confiance des entreprises

La Convention des Nations Unies pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères (New York, 1958) illustre la façon dont certains traités créent un climat de sécurité pour les entrepreneurs. Elle protège les entreprises des pays signataires en assurant le respect des décisions («sentences arbitrales») que rendent des arbitres dans d'autres pays. Prenons l'exemple d'un litige survenant entre un entrepreneur ougandais et un exportateur chinois, qui aboutit à une sentence arbitrale rendue par un arbitre à Singapour. Par l'effet de la Convention, le demandeur ougandais pourra saisir les avoirs du défendeur chinois dans une banque californienne. Sans cette convention, cela serait impossible.

Les pays qui ratifient les traités essentiels sont souvent ceux qui disposent du cadre juridique le plus propice au commerce. Ce n'est pas un hasard s'ils constituent également le groupe des principaux pays exportateurs.

En octobre 2005, le premier symposium du CCI sur les traités commerciaux multilatéraux et les pays en développement a réuni 19 organisations qui gèrent les principaux traités du commerce et des représentants de 50 pays en développement. Il avait pour but d'aider ces pays à tirer pleinement parti des traités commerciaux touchant à plusieurs domaines: contrats, blanchiment d'argent, transport maritime, exemption des droits de douane pour les marchandises destinées aux foires commerciales, mécanismes de règlement alternatif des différends commerciaux, gouvernance et propriété intellectuelle.

Le symposium a révélé que, dans ces secteurs et dans d'autres, les conventions multilatérales commerciales se multiplient de façon éclatée, accentuant les difficultés d'information et de suivi. Il y aurait avantage à simplifier et harmoniser les règles du commerce si l'on souhaite encourager leur application.

Les entreprises appellent cette harmonisation pour une meilleure circulation des biens et des services. Celle-ci repose essentiellement sur l'élaboration de traités commerciaux multilatéraux et de lois types. Comme les accords régionaux, les traités multilatéraux ont un avantage sur les traités bilatéraux: ils sont politiquement, culturellement et économiquement plus neutres. Mais la multiplicité des traités existants ou à venir et des organisations les gérant ne rend pas la tâche facile aux pays en développement.

Un des problèmes centraux est de faire la part des choses entre les traités qui ont un réel intérêt pratique et ceux-ci qui n'en ont guère. À cette fin, le CCI a identifié les 205 principaux traités multilatéraux et créé un outil en ligne, Lega Carta, pour gérer les traités à l'échelon national et renforcer la cohérence du choix des instruments pour lesquels une ratification peut être souhaitable.

Participer au processus d'élaboration

Si le choix des traités auxquels un pays doit adhérer a son importance, la participation du pays à l'élaboration des nouvelles conventions compte autant.

Il y a peu, les organisations internationales consacraient essentiellement leurs efforts à l'activité normative sans se soucier de savoir si les règles seraient ou non universellement appliquées. Il est de l'intérêt de tous que les pays en développement s'impliquent davantage dans la construction du nouveau système commercial multilatéral, ce qui rejaillira forcément sur l'universalité de son application.

À cette fin, il faudrait repenser la façon dont sont élaborés les traités, depuis le premier jet jusqu'à la mise en oeuvre. Les institutions qui les administrent, les gouvernements, le monde des affaires, les praticiens du droit et les universitaires doivent endosser de nouvelles responsabilités.

Où commencer?

Création d'un traité

- Avant d'élaborer des règles, vérifier que le traité proposé tient réellement compte des besoins d'un grand nombre de pays.
- S'assurer de la collaboration d'un large éventail d'acteurs (entrepreneurs, universitaires, divers pays et ministères, etc.).
- Maîtriser les processus nationaux de ratification pour réduire les délais. Les organisations internationales ont un rôle de promotion en expliquant clairement les avantages du traité.
- Garantir simplicité et cohérence des traités internationaux, éviter les doublons, encourager la rationalisation ou le regroupement en un instrument unique de divers accords sur des thèmes apparentés.
- Impliquer les organisations régionales car elles négocient parfois au nom de leurs membres et que les conventions multilatérales inspirent souvent les conventions régionales.

Mise en oeuvre des règles

- Veiller au renforcement de la coordination entre pouvoir exécutif et parlement.
- L'application de nouvelles règles commerciales peut être difficile et coûteuse pour certains pays. Ainsi, la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction interdit le commerce d'espèces qui parfois sont une source de revenus d'exportation. Une contrepartie financière peut alors être envisagée, surtout lorsque les bénéfices résultant de la Convention n'apparaîtront que sur le moyen ou le long terme.

Formation des générations futures

Il existe un décalage entre l'enseignement universitaire et les règles les plus usitées. Ainsi, les règles dites de «garantie à première demande» (pour l'obtention d'un financement) rédigées par la Chambre de commerce internationale sont très largement utilisées alors qu'elles sont méconnues d'une majorité d'étudiants. Tel est le cas d'un traité aussi essentiel que la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises.

Les participants

- Dirigeants des secteurs public et privé concernés par l'amélioration de l'encadrement juridique et la promotion du commerce (Ministères du commerce, des finances, des affaires extérieures et de la justice notamment).
- Représentants des chambres de commerce et des OPC.
- Avocats, professeurs de droit et experts en droit du commerce international.
- Représentants d'institutions et d'organisations régionales et internationales oeuvrant à la réglementation du commerce international.

Principaux organismes normatifs

- Banque mondiale
- Chambre de commerce internationale
- Commission des Nations Unies pour le droit commercial international
- Commission économique des Nations Unies pour l'Europe
- Conférence de la Haye de droit international privé
- Institut international pour l'unification du droit privé
- Office des Nations Unies contre la drogue et le crime
- Organisation de l'aviation civile internationale

- Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture
- Organisation intergouvernementale pour les transports internationaux ferroviaires
- Organisation maritime internationale
- Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
- Organisation mondiale des douanes

- Organisation mondiale du commerce
- Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique
- Programme des Nations Unies pour l'environnement
- Secrétariat de la Convention de Bâle
- Secrétariat des Nations Unies
- Union internationale des transports routiers

Pour plus d'information, visitez le site <http://www.legacarta.net> ou contactez Jean-François Bourque, Conseiller principal du CCI sur les aspects juridiques du commerce international, à l'adresse: bourque@intracen.org

Collaborateurs: N. Domeisen, D. Rienstra, M. Vittori.

(c) Copyright 1999-2006 Centre du commerce international
[Pour nous joindre](#)
[Webmaster](#)