



***Mappinginvestmenttreaties.com* : à la découverte les secrets de l'univers des traités d'investissement**

Wolfgang Alschner et Dmitriy Skougarevskiy



La nécessité d'un observatoire de l'investissement et des sociétés transnationales pour le Sud mondial

Fredy Trujillo et Silvia Perugachi

Entretien avec Lauge Poulsen, auteur de *Bounded Rationality and Economic Diplomacy*

Également dans cette édition : Un tribunal néerlandais invalide les sentences Yukos ; L'avant-projet du TTIP devrait être prêt d'ici à juillet ; TBI Chine-États-Unis : listes négatives en négociation ; Trois différends miniers contre la Colombie ; L'AECG inclut un Système de tribunal d'investissement ; Deuxième affaire CIRDI contre l'Uruguay ; *Tenaris et Talta c. Venezuela*; *Gaëta c. Guinée*; *Hrvatska Elektroprivreda c. Slovaquie* ; *Grupo Contreras c. Guinée équatoriale* ; *Pezold c. Zimbabwe*

contents

- 3 Articles**
Mappinginvestmenttreaties.com : à la découverte les secrets de l'univers des traités d'investissement
Wolfgang Alschner et Dmitriy Skougarevskiy
- 7** La nécessité d'un observatoire de l'investissement et des sociétés transnationales pour le Sud mondial
Fredy Trujillo et Silvia Perugachi
- 10** Entretien avec Lauge Poulsen, auteur de *Bounded Rationality and Economic Diplomacy*
- 12 Nouvelles en bref**
 Les sentences de 50 milliards USD contre la Russie dans les affaires Yukos sont invalidées par un tribunal néerlandais ; L'avant-projet de texte du TTIP devrait être prêt d'ici à juillet ; le RDIE est conçu sur la base des propositions de l'UE et des États-Unis ; TBI Chine-États-Unis : le RDIE devrait être inclus ; les négociations se poursuivent sur les listes négatives ; Trois différends miniers : les premiers différends en matière d'investissements contre la Colombie sont rendus publics ; L'AECG Canada-Union européenne a été de nouveau conclu en février pour inclure la proposition européenne de STI ; Deuxième affaire contre l'Uruguay au CIRDI ; la décision dans l'affaire Philip Morris se fait attendre ; Le centre d'arbitrage international de Singapour rend public son règlement d'arbitrage d'investissement
- 14 Sentences et décisions**
 Un tribunal du CIRDI accorde des dommages suite à l'expropriation indirecte par le Venezuela d'un investissement dans l'industrie de l'acier
Matthew Levine
- 15** La première affaire CIRDI contre la Guinée est rejetée pour défaut de compétence
Stefanie Schacherer
- 17** La Slovénie est condamnée à payer 20 millions d'euros de dommages-intérêts et 10 millions USD de frais à l'entreprise nationale croate d'électricité
Inaê Siqueira de Oliveira
- 18** Le seul arbitrage connu au titre d'un traité d'investissement contre la Guinée équatoriale échoue pour des raisons de compétence
Martin Dietrich Brauch
- 20** Un tribunal du CIRDI ordonne au Zimbabwe de rendre les fermes expropriées
Jacob Greenberg
- 22 Ressources et événements**

Investment Treaty News Quarterly est publié par
 The International Institute for Sustainable Development
 International Environment House 2,
 9, Chemin de Ballexert, 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

Directeur de la Communication
 Damon Vis-Dunbar

Rédacteur en Chef
 Martin Dietrich Brauch

Rédactrice, Version Française
 Suzy Nikiéma

Traduction Française
 Isabelle Guinebault

Rédactrice, Version Espagnole
 Marina Ruete

Traduction Espagnole
 María Candela Conforti

Design
 PortoDG | www.portodg.com.br

article 1

Mappinginvestmenttreaties.com : à la découverte les secrets de l'univers des traités d'investissement Wolfgang Alschner et Dmitriy Skougarevskiy



L'on pourrait penser que l'univers des accords d'investissement internationaux (All) n'a plus grand chose à nous apprendre. Maintenant que des centaines de tribunaux d'investissement ont interprété leurs obligations, et que des milliers de contributions de chercheurs ont analysé leurs dispositions, nous devrions mieux comprendre la forme et le fond de l'univers des All. Et pourtant, avez-vous entendu parler de la révision du modèle finlandais de traité bilatéral d'investissement (TBI) à la fin des années 1990, ou de la décision du Japon de changer radicalement son modèle de traité d'investissement en 2002 ? Saviez-vous que le réseau de traités du Royaume-Uni est deux fois plus dense que celui de l'Égypte ou du Pakistan ? Avez-vous remarqué qu'Israël avait copié les traités britanniques pour concevoir son propre programme de TBI, ou que 81 % du chapitre sur l'investissement du Partenariat transpacifique (PTP) était similaire au chapitre sur l'investissement de l'Accord de libre-échange (ALE) États-Unis-Colombie, conclu dix ans plus tôt, en 2006 ?

Voilà un bref aperçu des surprises de l'univers des All que nous avons découvertes dans le cadre de notre projet *mappinginvestmenttreaties.com*. Dans ce projet, nous traitons les textes des traités d'investissement comme des données suivant une méthode similaire à celle des logiciels de détection du plagiat. Notre analyse, nous cherchons à permettre aux décideurs politiques, aux praticiens et aux chercheurs de mieux comprendre l'univers des All, ainsi que d'avoir de meilleurs outils en ligne et libres d'accès pour l'analyser. Dans le présent article, nous expliquons les principaux concepts de la recherche, présentons notre méthode ainsi que les principales conclusions.

Mesurer la cohérence du texte des traités

Dans leurs réseaux de traités d'investissement, les pays recherchent une certaine cohérence. Pour le pays hôte, la cohérence facilite le respect puisque seul un ensemble d'engagements doit être respecté plutôt qu'un éventail d'obligations variables et éventuellement

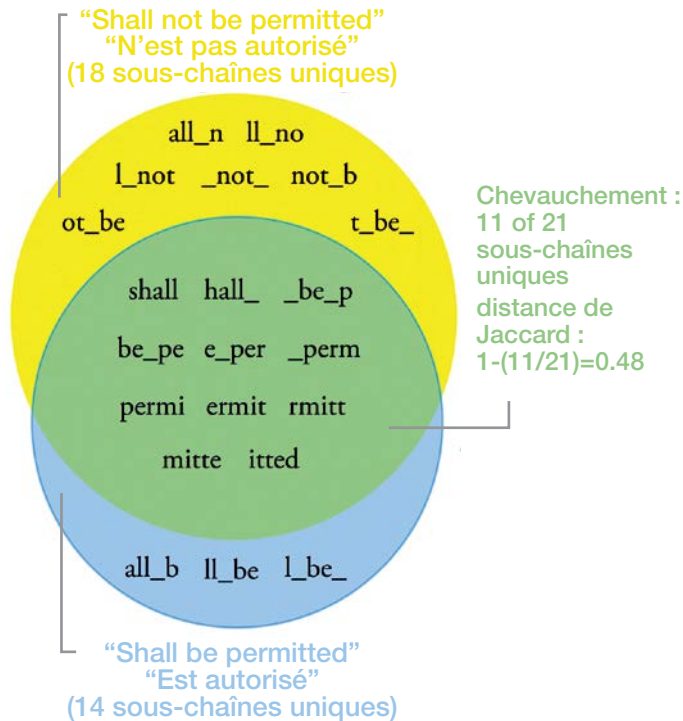
contraires vis-à-vis des investisseurs de plusieurs pays partenaires. Pour le pays d'origine, un réseau de traités cohérents offre aux investisseurs un point de référence prévisible de la protection, quel que soit l'endroit où ils décident d'investir. Les États conçoivent fréquemment des modèles de traité afin d'aboutir à un réseau de traités cohérent. Ces modèles contiennent ce que le pays considère comme étant un traité d'investissement idéal, rendant, dans des négociations, tout écart du gabarit non souhaitable.

“ A travers notre analyse, nous cherchons à permettre aux décideurs politiques, aux praticiens et aux chercheurs de mieux comprendre l'univers des All, ainsi que d'avoir de meilleurs outils en ligne et libres d'accès pour l'analyser. ”

La cohérence des traités peut être mesurée. Par exemple, lorsque deux traités sont cohérents parce qu'ils se fondent sur le même modèle, ils emploient une formulation similaire ou identique. Bien qu'en théorie les négociateurs soient libres de choisir différents mots pour faire passer les mêmes idées, dans la pratique, les auteurs des traités prennent rarement le risque de modifier le libellé pour des questions de style. Pour garantir la cohérence et la prévisibilité, ils ont au contraire tendance à reproduire des termes et expressions établis, et à s'écarter de ces formulations uniquement lorsqu'ils souhaitent exprimer une différence juridique. Aussi, les différences de libellé juridique vont souvent de paire avec les différences de sens juridique. Ainsi, les similarités entre le texte de deux traités est un bon indicateur de leur cohérence juridique.

Nous pouvons mesurer la similarité textuelle de deux traités en utilisant la procédure présentée dans la première illustration. Il faut commencer par diviser chaque traité en éléments de 5 caractères. Ensuite, l'on calcule la distance de *Jaccard* – un outil commun de mesure de la diversité – entre deux traités sur la base des éléments de 5 caractères qui sont communs aux deux textes. Si des traités tout à fait identiques ont une distance de *Jaccard* de 0, des traités aux éléments textuels complètement différents auront une distance de 1. Si l'indice de *Jaccard* brut entre deux traités ne nous dit pas grand-chose, il est extrêmement utile de comparer les indices entre les traités pour bien comprendre le système, le pays et le traité.

Illustration n° 1 : Procédure de transformation du texte en données



A l’échelle systémique : ceux qui acceptent les règles, et ceux qui les fixent

Le premier domaine d’application de notre métrique est l’univers des TBI dans son ensemble. Les recherches empiriques précédentes suggèrent que les pays développés réussissent souvent mieux que les pays en développement à influencer le résultat des négociations d’un traité d’investissement¹. Notre métrique nous permet d’évaluer cette conclusion quantitativement. Si les pays développés fixent les règles du système, leurs réseaux de traités devraient être plus cohérents que ceux des pays en développement.

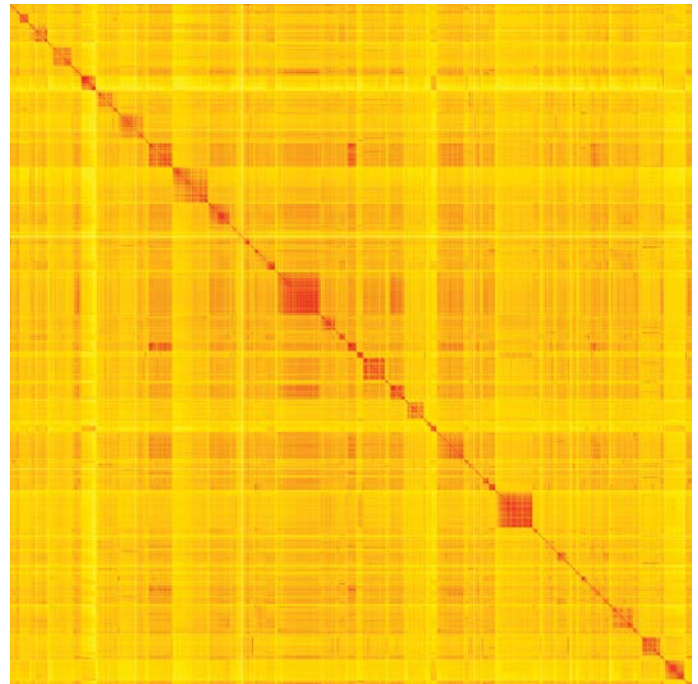
Pour tester cet argument, nous avons réuni 1 628 textes complets de TBI en anglais, et calculé leur distance de Jaccard. Nous présentons les résultats sous la forme d’une carte thermique (heat map) de 1628x1628, dans laquelle une grande similitude est représentée par des points rouges et la faible similitude des textes par des points jaunes. La diagonale de gauche à droite est rouge par défaut, puisqu’elle compare un traité à lui-même.

Deux versions de la carte sont présentées : sur l’illustration 2(a) les données sont classées selon la partie au TBI la plus riche, et sur l’illustration 2(b) selon la partie au TBI la moins riche, en fonction du PIB par habitant l’année de signature, et d’autres facteurs. Si l’on constate sur l’illustration 2(a) des quadrilatères rouges qui correspondent à des réseaux de traités individuels cohérents principalement chez les pays développés, l’on ne constate pas de tendance similaire sur l’illustration 2(b). Nos recherches suggèrent que les pays les plus riches fixent les règles, tandis que

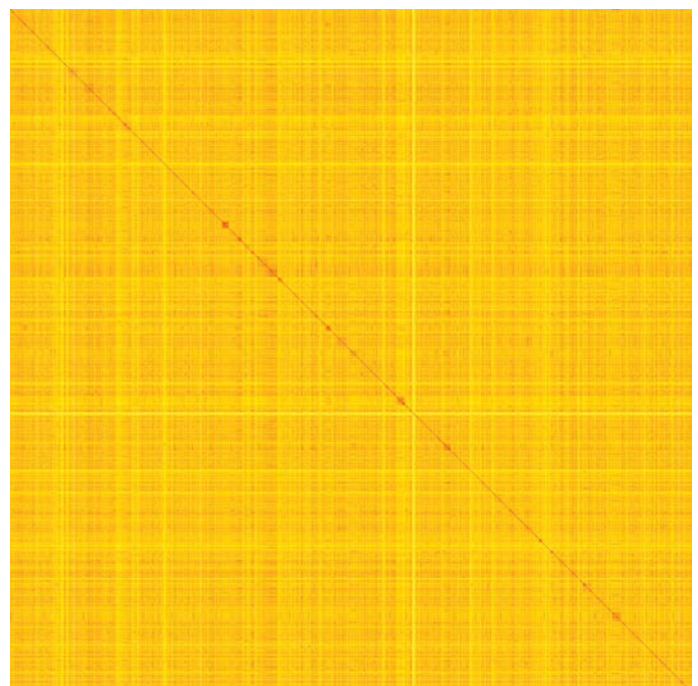
les pays moins riches acceptent les règles du système des TBI. Le pays au réseau le plus cohérent est le Royaume-Uni, avec une cohérence moyenne de plus de 70 % dans son vaste réseau de plus de 100 TBI conclus en l’espace de 35 ans.

Illustration n° 2 : Carte thermique représentant l’univers des TBI

(a) la partie au TBI la plus riche dans la paire de traités



(a) la partie au TBI la moins riche dans la paire de traités

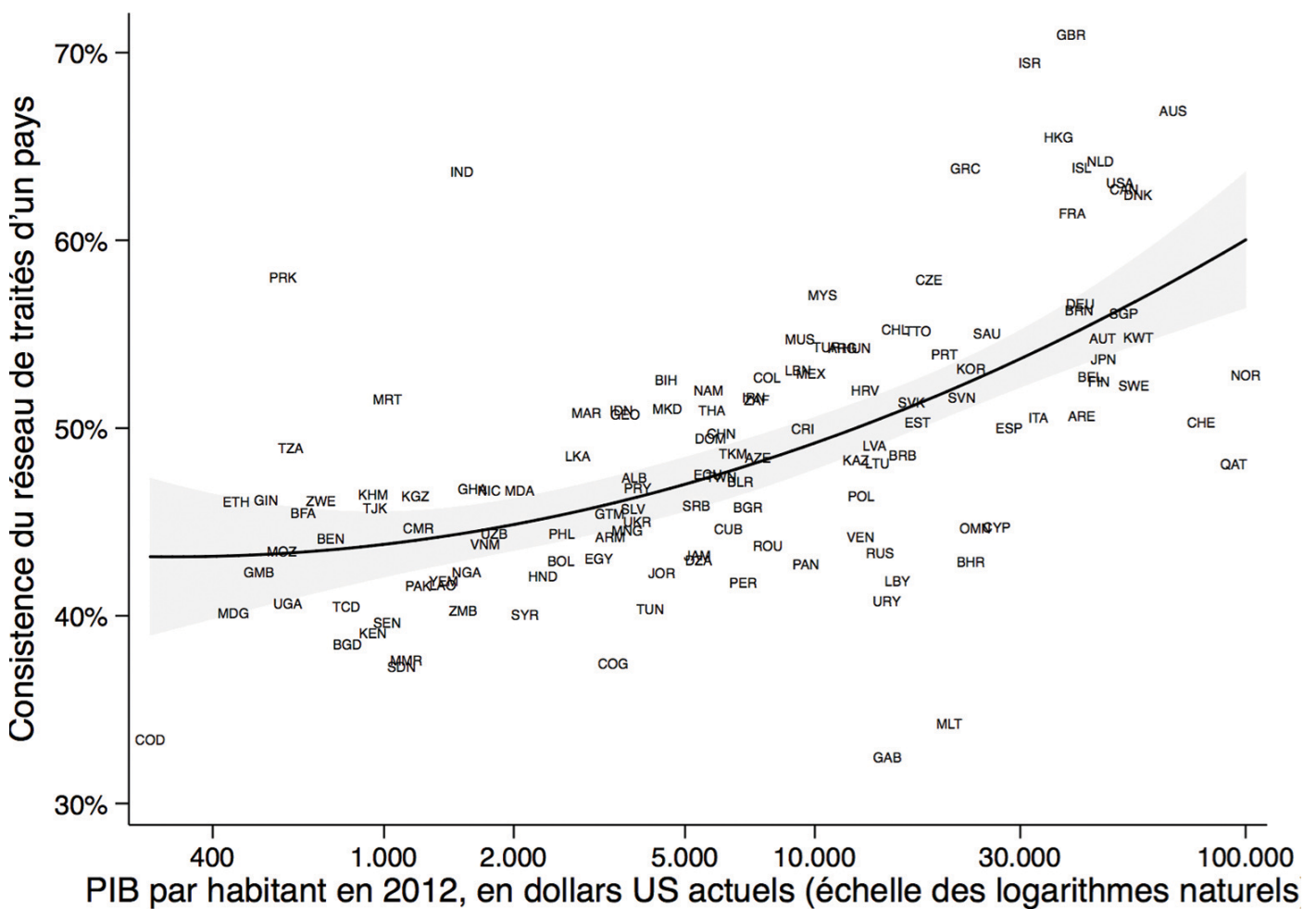


L’illustration n° 3 montre la relation entre la cohérence du réseau de traités et le pouvoir économique en

marquant la similitude moyenne de Jaccard (1 moins la distance de Jaccard) des traités d'un pays en fonction de son PIB. Ici, nous ne nous limitons pas aux traités rédigés en anglais, puisque nous montrons également les similitudes des textes en français et en espagnol par pays. Ensuite, nous faisons la moyenne des similitudes de Jaccard par langue et pour chaque pays ayant signé plus de 5 traités, pondérant les similitudes par le nombre de traités signés dans chaque langue². La courbe noire (la zone grise présente des intervalles de confiance à 95 %) indique une relation positive entre

l'influence économique et la cohérence des All d'un pays, et nous permet d'identifier deux groupes de pays : ceux qui se situent sous la courbe ont des réseaux de traités moins cohérents qu'attendus compte tenu de leur niveau de développement économique (comme la Suisse ou l'Égypte). Inversement, les États situés au-dessus de la courbe jouissent de réseaux de traités étonnamment cohérents (comme le Royaume-Uni et l'Inde). Aussi, le pouvoir économique n'est pas le seul facteur permettant de déterminer si un pays fixe les règles ou les accepte.

Illustration n° 3 : Lien entre la cohérence dans les All des pays et leur niveau de développement économique



Nos recherches suggèrent par exemple que les petits pays en développement qui ont une politique d'investissement cohérente et des experts nationaux arrivent généralement mieux à imposer ce qu'ils souhaitent dans le cadre de négociations bilatérales. Par exemple, Maurice (MUS) s'est imposé avec succès comme plateforme de l'investissement étranger à destination de l'Afrique et de l'Inde. Si Maurice accepte les règles lors de la négociation d'All avec les pays développés, il pèse plus dans les négociations avec d'autres pays en développement : les traités qu'il a conclu avec l'Inde (1998), le Ghana (2001) et l'Égypte (2003) sont plus proches des traités

de Maurice que des accords de ses partenaires de négociation plus puissants. Ainsi, une stratégie d'investissement cohérente et l'expertise technique permettent aux pays moins puissants d'influencer le résultat des négociations.

A l'échelle pays : l'évolution des programmes nationaux

Notre métrique peut également s'appliquer à l'analyse de la cohérence et de l'innovation des réseaux nationaux de traités. Si les pays cherchent généralement à avoir des réseaux de traités cohérents, ils souhaitent également

ajuster régulièrement leur politique d'investissement pour l'adapter aux changements de circonstances. Pour certains pays, ces ajustements de leurs traités d'investissement sont bien documentés. Les révisions du modèle de TBI des États-Unis, notamment les innovations introduites dans le modèle de 2004, ont bénéficié d'une grande attention des universitaires³. De même, les chercheurs se sont penchés sur le programme de TBI du Canada et ont identifié trois phases : d'abord calqué sur le modèle européen traditionnel, il a intégré en 1993 d'éléments tirés de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), puis mis à jour en 2004, afin de tenir compte de l'expérience du pays en tant que défendeur dans des arbitrages au titre d'un traité d'investissement⁴. En utilisant la distance de Jaccard, l'on s'aperçoit que ces changements dans l'élaboration des traités se retrouvent dans les cartes thermiques des traités des États-Unis (<http://mappinginvestmenttreaties.com/country?iso=USA>) et du Canada (<http://mappinginvestmenttreaties.com/country?iso=CAN>).

L'on peut utiliser le fait que la représentation des réseaux nationaux de TBI grâce à la distance de Jaccard révèle les schémas politiques sous-jacents pour étudier l'évolution des programmes nationaux de TBI moins bien documentés que les précédents. Notre analyse montre par exemple que le Japon (<http://mappinginvestmenttreaties.com/country?iso=JPN>) a radicalement modifié son programme de TBI en 2012 et que la Finlande (<http://mappinginvestmenttreaties.com/country?iso=FIN>) a révisé son modèle de TBI à la fin des années 1990. Les chercheurs peuvent bénéficier d'une meilleure connaissance des réseaux de TBI, mais aussi les praticiens et les décideurs politiques. La représentation des traités sous forme de carte thermique permet d'identifier les incohérences des programmes nationaux de TBI. Les traités en marge peuvent ainsi être annulés ou renégociés, afin d'avoir peu à peu un réseau de traités plus cohérent. Notre site internet interactif permet donc aux chercheurs comme aux décideurs politiques d'évaluer et de rationaliser les réseaux de traités d'investissement.

A l'échelle traité : le PTP et autres accords « copié-collé »

Finalement, notre métrique permet de situer les accords eux-mêmes dans l'univers plus grands des traités d'investissement. Lorsqu'un nouvel AII est conclu, les juristes et décideurs politiques souhaitent savoir si celui-ci s'approche ou s'éloigne de la pratique existante. Lorsque le PTP a été signé en février 2016, ils se sont demandés : « Dans quelle mesure le PTP est-il nouveau ? »

Notre métrique nous permet d'apporter une réponse nuancée. Le corps du chapitre du PTP sur l'investissement en particulier est similaire à 81 % au traité d'investissement similaire le plus proche, l'ALE États-Unis-Colombie de 2006. Par ailleurs, une fois que l'on applique notre métrique à l'échelle de l'article, l'on peut identifier les 19 % qui divergent de la pratique. Si

certaines dispositions, comme le traitement national, ont été reproduites à l'identique dans le PTP, d'autres articles, comme la norme de traitement minimale, contiennent d'importantes innovations (<http://mappinginvestmenttreaties.com/specials/tpp/>). La distance de Jaccard est donc très utile pour identifier rapidement les éléments nouveaux dans un accord.

La même approche peut être utilisée pour identifier les éléments reproduits à l'identique plus généralement. Par exemple, les TBI signés par Israël sont étonnamment similaires aux accords britanniques, ce qui laisse à penser qu'Israël s'est inspirée du modèle britannique pour concevoir son propre programme de TBI. Le TBI Israël-Hongrie (1991) est à 73 % similaire au TBI Royaume-Uni-Congo (1989). L'on trouve également beaucoup d'éléments reproduits à l'identique dans la pratique du Cameroun qui a signé des accords quasiment similaires avec la Guinée, le Mali et la Mauritanie le même jour, le 18 mai 2001, lors de la troisième Conférence des Nations Unies pour les pays les moins avancés⁵. Notre métrique sert donc à montrer la diffusion des normes d'un traité à un autre.

Conclusion

L'univers des AII garde plein de surprises. Les exemples présentés ici ne sont que quelques unes des tendances insidieuses en matière de cohérence que nous avons découvertes dans nos recherches. Il nous reste encore beaucoup à apprendre du monde secret des AII. Nous espérons que nos travaux et notre site internet y contribueront, et permettront aux universitaires de révéler les mécanismes inconnus d'élaboration des traités et aideront les décideurs politiques à rationaliser les engagements en matière d'investissement de leurs pays.

Auteurs

Wolfgang Alschner est un chercheur post-doctorant en droit international au Graduate Institute à Genève et au World Trade Institute à Berne. Dmitriy Skougarevskiy est doctorant au Graduate Institute et chercheur à l'Institut pour l'état de droit (EUSPb). Les auteurs remercient sincèrement le soutien financier du projet SNF « Convergence versus Divergence? Text-as-data and Network Analysis of International Economic Law Treaties and Tribunals » et le projet SNIS « Diffusion of International Law: A Textual Analysis of International Investment Agreements ».

Notes

¹ Allee, T., & Peinhardt, C. (2010, mars). Delegating differences: Bilateral investment treaties and bargaining over dispute resolution provisions. *International Studies Quarterly*, 54(1), 1–26 ; Poulsen, L. (2014, mars). Bounded rationality and the diffusion of modern investment treaties. *International Studies Quarterly*, 58(1), 1–14.

² Pour illustrer l'approche, prenons l'exemple de la France. Ce pays a 7 TBI en anglais, avec une distance de Jaccard moyenne de 0,59. Mais il a également 92 traités en français avec une distance de Jaccard moyenne de 0,37. Et il n'a pas de traités en espagnol. Aussi, la cohérence totale entre les trois langues est $(0,59 \times 7 + 0,37 \times 92 + 0 \times 0) / (7 + 92 + 0) \approx 0,39$. La cohérence du réseau de TBI français n'est donc pas de 0,59 (si l'on ne tient compte que des TBI en anglais comme avant) mais de 0,39. La similitude est donc de $1 - 0,39 = 0,61$.

³ Kantor, M. (2004). The new draft model U.S. BIT: Noteworthy developments. *Journal of International Arbitration*, 21(4), 383–396 ; Vandeveld, K. J. (2009). A comparison of the 2004 and 1994 U.S. model BITs: Rebalancing investor and host country interests. Dans K. P. Sauvart (Ed.), *Yearbook on International Investment Law and Policy 2008-9* (pp. 283–317). New York : Oxford University Press.

⁴ McLroy, J. (2004). Canada's new foreign investment protection and promotion agreement. *Journal of World Investment and Trade*, 5(4), 621–646 ; Lévesque, C., & Newcombe, A. (2011). The evolution of IIA practice in Canada and the United States. Dans A. L. C. De Mestral & C. Lévesque (Eds.), *Improving international investment agreements* (pp. 25–41). New York : Routledge.

⁵ Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. (2001, mai 17). 29 traités bilatéraux d'investissement signés par les pays les moins avancés à Bruxelles. UN Doc. LDCIII/PRESS/08/Rev.1. Tiré de <http://unctad.org/en/pages/PressReleaseArchive.aspx?ReferenceDocId=2914>

article 2

La nécessité d'un observatoire de l'investissement et des sociétés transnationales pour le Sud mondial

Fredy Trujillo et Silvia Perugachi



Ces dernières années, l'on a assisté à une explosion du recours à l'arbitrage international au titre des traités d'investissement dotés d'une clause sur le règlement des différends investisseurs-États (RDIE). Selon les chiffres de la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (CNUCED)¹, entre 2010 et 2015, l'on a enregistré une moyenne annuelle de 54 affaires de RDIE. Dans la majorité (pour ne pas dire la totalité) des cas, les investisseurs sont motivés par la soi-disant perte de leurs bénéfices économiques suite à l'adoption d'une quelconque politique publique appliquée par l'État hôte en toutes légitimité et souveraineté.

Le système de l'investissement et de l'arbitrage international place l'État et l'investisseur au même niveau. Bon nombre de tribunaux arbitraux, principalement sous l'égide du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI), finissent par donner raison à l'investisseur en condamnant les États à payer des sommes astronomiques, sous prétexte de violations spécifiques des Traités bilatéraux d'investissement (TBI). Ce problème est apparu à la fin des années 1990, après que presque tous les pays du Sud aient adopté des politiques ouvertes favorables à l'investissement étranger direct (IED) par le biais des TBI.

Plusieurs affaires viennent grossir la longue liste des recours déposés auprès du CIRDI, et où l'on remarque une forte présence des pays latino-américains, comme l'Argentine (59 recours connus), le Venezuela (36), l'Équateur (22) et la Bolivie (13)¹. Parmi les affaires les plus connues l'on trouve celle opposant l'entreprise Bechtel à la Bolivie, à laquelle elle réclame 50 millions USD suite à ce que l'on a appelé la « guerre de l'eau ». La pression publique a conduit à l'abandon de l'affaire devant le CIRDI par l'entreprise². En 2004, l'entreprise Chevron-Texaco a porté plainte contre l'Équateur devant la Cour de la Haye lui réclamant 1,6 milliards USD pour le non-respect supposé d'un contrat. En 2006, c'est Occidental qui a porté plainte contre l'Équateur lui réclamant 1,77 milliards USD, et l'affaire était devenue à l'époque, celle présentant la plus grande indemnisation

de toute l'histoire de l'arbitrage international. L'arbitrage le plus coûteux auquel fait face le Venezuela, quant à lui, concerne une indemnisation de 31 millions USD, réclamés par l'entreprise ConocoPhillips. Philip Morris a elle lancé une demande contre l'Uruguay suite à l'application de normes de santé publique bénéficiant à toute la population.

Dans d'autres affaires de par le monde remarquons *Foresti c. l'Afrique du Sud*, dans laquelle le pays a payé 5 millions € en frais de représentation juridique. L'Afrique du Sud a déjà mis un terme aux TBI signés avec ses principaux partenaires : l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, les Pays-Bas, le Luxembourg et la Suisse. De plus, le Président a signé début 2016 la Loi sur la promotion et la protection des investissements, qui remplace les traités actuels et qui prévoit que ces protections peuvent être réclamées devant les tribunaux nationaux. De son côté, l'Indonésie a décidé de mettre fin aux 67 TBI qu'elle a signé en 2014, suite au recours de la multinationale Churchill Mining pour un montant de 1,315 milliards USD, plus les intérêts. Cette mesure ne signifie pas que le pays peut se retirer complètement du régime des traités d'investissement, puisqu'il a des obligations au titre de l'Accord d'investissement de la Communauté économique de l'Association des nations d'Asie du Sud-est (ANASE) et du Traité de libre-échange ANASE-Australie-Nouvelle Zélande. De même, bien que certains pays comme la Bolivie, l'Équateur, l'Indonésie et le Venezuela aient dénoncé la Convention du CIRDI, ils peuvent faire l'objet de recours car les TBI restent en vigueur via la clause de survie. En outre, certains TBI permettent de lancer des recours dans d'autres juridictions internationales.

« Compte tenu de l'incroyable augmentation du nombre de recours RDIE et du coût élevé de l'arbitrage, il est nécessaire de disposer d'espaces de coopération et de conseils de portée internationale ou régionale, qui appuient les États dans le règlement des différends relatifs à l'investissement. »

Pour répondre à ce problème qui affecte la capacité même des États à faire face aux recours des entreprises transnationales, cet article décrit les efforts déployés pour créer un centre consultatif sur les questions du règlement des différends investisseur-État. Il met notamment l'accent sur l'initiative intergouvernementale visant à créer un *Observatoire du*

Sud de l'investissement et des sociétés transnationales. L'Observatoire serait notamment chargé de générer des informations, des discussions, des réflexions et des échanges de connaissances et d'expériences en matière d'investissements et d'arbitrage international, afin de promouvoir des règles claires et transparentes. Il devrait également produire des conditions équitables entre les investisseurs et les États qui permettent d'encourager un investissement durable et respectueux de la souveraineté des États.

1. Historique des initiatives de création de centres consultatifs et de partage de connaissances en matière d'investissement et de règlement des différends

Compte tenu de l'incroyable augmentation du nombre de recours RDIE et du coût élevé de l'arbitrage, il est nécessaire de disposer d'espaces de coopération et de conseils de portée internationale ou régionale, qui appuient les États dans le règlement des différends relatifs à l'investissement.

“ Le développement de capacités propres, sur la base du partage d'informations et d'expériences, et d'une large plateforme de coopération technique en matière d'investissement entre les pays du Sud doit faire partie des priorités immédiates. ”

En 2009, la CNUCED, la Banque interaméricaine de développement (BID) et l'Organisation des États américains (OEA) ont appuyé les pays latino-américains dans le lancement du projet de création d'un centre consultatif intergouvernemental pour les pays en développement. L'initiative est allée assez loin, et l'on parlait d'établir son siège à Washington puis dans la ville de Panama. Cependant, elle ne s'est pas concrétisée malgré la signature un an après de l'accord international de création. Dans la région de l'Union des nations sud-américaines (UNASUR), au début des débats sur la création d'un centre de facilitation et de règlement des différends relatifs aux investissements, l'on pensait inclure un centre consultatif pour la défense des États, mais il a finalement été défini comme un organe de règlement des différends investisseur-État. Dans l'Arc Pacifique, un appel a été lancé en 2008 pour la création d'un centre consultatif indépendant et d'experts techniques, et pour que les instances multilatérales fassent l'objet de contrôles.

En 2012, lors du Forum de l'ALE ANASE-Australie-Nouvelle Zélande, l'on a également proposé de créer

un centre, sur la base des principes du projet de la CNUCED pour les pays latino-américains des années 2008-2010. Cette proposition était motivée par les coûts élevés et les capacités techniques limitées des États lorsqu'ils font face aux investisseurs étrangers dans des différends. Aucune de ces initiatives n'a été finalisée, par manque de consensus politique³.

Les préoccupations sous-jacentes à la création de ce type de centre sont liées aux coûts extrêmement élevés de représentation et de défense, et aux ressources techniques et humaines hautement qualifiées dont les États ont besoin pour se défendre. Cependant, les États ont également tendance à dépendre, pour toutes les étapes de la procédure, des cabinets juridiques et consultatifs privés. Cette dépendance entraîne une certaine perte de contrôle des stratégies de défense souveraine et de la mémoire institutionnelle face à la dimension et aux conséquences de ce type de différend, nécessairement contre les politiques de l'État.

Apporter une réponse et faire en sorte que ces services soient disponibles et partagés entre les pays en développement, dans une perspective de coopération sud-sud n'est pas une option, mais une absolue nécessité qui exige la volonté politique des États. Le développement de capacités propres, sur la base du partage d'informations et d'expériences, et d'une large plateforme de coopération technique en matière d'investissement entre les pays du Sud doit faire partie des priorités immédiates.

2. L'observatoire du Sud de l'investissement et des sociétés transnationales

Compte tenu des expériences de la Bolivie avec Bechtel, de l'Équateur avec Chevron et Occidental, du Venezuela avec ConocoPhillips, et de l'Uruguay avec Philip Morris, entre autres, il est possible de réaffirmer la nécessité de mettre en place une institution gouvernementale offrant des conseils lors de recours à venir et aidant les États dans le cadre de leurs différends actuels. Cela permettra ainsi aux États de faire des économies sur les frais de défense et de représentation, et sur les frais arbitraux, cela permettra également de promouvoir la facilité et la transparence des procédures d'arbitrage, d'affirmer la souveraineté des États, et de renforcer leur position politique. Avec les conseils de l'Observatoire, les États disposeront d'outils appropriés pour éviter les coûts élevés de l'arbitrage, et des éléments nécessaires pour faire face à d'éventuels jugements et sentences.

L'initiative de la création de l'Observatoire du Sud de l'investissement et des sociétés transnationales trouve son origine en marge de la 1^{ère} Conférence ministérielle des États et des sociétés transnationales, organisée le 22 avril 2013 à Guayaquil en Équateur. Cet événement a réuni les représentants des pays de l'Alliance bolivarienne pour les peuples de notre Amérique – Traité de commerce des peuples (ALBA-

TCP, la Bolivie, Cuba, l'Équateur, le Nicaragua, Saint Vincent et les Grenadines et le Venezuela), et de la République Dominicaine. D'autres pays invités y ont également participé, comme l'Argentine, El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Mexique. Les États représentés sont convenus de créer l'Observatoire, un organe chargé de collecter les informations qui serviront à prendre des mesures plus efficaces pour répondre aux problèmes générés par les règles actuelles du système de l'investissement et de l'arbitrage international. L'objectif est de faire en sorte que l'Observatoire devienne une référence en matière d'aide au règlement objectif des différends avec les entreprises transnationales, de manière à ce que les droits consacrés dans les Constitutions des États prévalent sur les traités, et que les dimensions environnementales, du travail et des droits de l'homme soient respectées⁴.

“ Avec les conseils de l'Observatoire, les États disposeront d'outils appropriés pour éviter les coûts élevés de l'arbitrage, et des éléments nécessaires pour faire face à d'éventuels jugements et sentences. ”

La 2^{ème} Conférence ministérielle a eu lieu le 10 septembre 2015 à Caracas au Venezuela et a permis de définir les objectifs et les activités de l'Observatoire, notamment la recherche, des services de conseils et de formation à l'intention des pays membres et les autres pays du Sud souhaitant devenir membre. Cette 2^{ème} Conférence a reçu un appui supplémentaire de la part de l'Uruguay, et d'autres pays d'Asie et d'Afrique, soit un total de 22 pays. Le Comité exécutif de la Conférence ministérielle, composés de représentants de chaque État membre, est l'organe chargé de donner vie à l'institution⁴, instance intergouvernementale de discussions des politiques du système actuel d'investissement et de son système d'arbitrage international.

Soulignons que le Comité exécutif, composé par des représentants des États membres – Cuba, la Bolivie, le Nicaragua, le Venezuela, Saint Vincent et les Grenadines et la République Dominicaine, coordonnés par l'Équateur – a fait des progrès sur des propositions spécifiques élaborées depuis deux ans. Celles-ci devraient être adoptées par les autorités respectives afin que l'Observatoire commence à fonctionner dès la prochaine 3^{ème} Conférence ministérielle.

Conclusion

À l'heure actuelle, compte tenu de si nombreux

pays développés et en développement ont été poursuivis et condamnés à redistribuer leur budget annuel interne pour payer d'indécentes indemnités à des entreprises transnationales, la création d'un organe au niveau régional est essentielle. S'agissant par exemple de l'Équateur, si les jugements rendus sont en faveur des entreprises demanderesse, l'on estime que l'État devrait payer environ 3,8 milliards USD, ce qui affecterait l'investissement social national. L'Équateur devrait cesser d'investir dans la construction de 560 écoles, ou d'environ 585 000 logements de 40,80 m² dans les zones rurales.

“ S'agissant par exemple de l'Équateur, si les jugements rendus sont en faveur des entreprises demanderesse, l'on estime que l'État devrait payer environ 3,8 milliards USD. L'Équateur devrait cesser d'investir dans la construction de 560 écoles, ou d'environ 585 000 logements dans les zones rurales. ”

La proposition des pays latino-américains de créer l'Observatoire, comme une institution intergouvernementale permettra de surveiller la fameuse « industrie de l'arbitrage », et apportera une aide aux États sous la forme d'informations pertinentes sur les mécanismes alternatifs permettant d'attirer et de garantir des investissements durables, et de favoriser des gains mutuels pour les entreprises et les États.

Auteur

Fredy Geovanny Trujillo Quinchuela est Coordinateur technique chargé de la Commission technique présidentielle pour la nouvelle architecture financière internationale du ministère des Relations extérieures et de la Mobilité humaine de la République d'Équateur. Silvia Perugachi est membre de la Commission technique présidentielle pour la nouvelle architecture financière internationale du ministère des Relations extérieures et de la Mobilité humaine de la République d'Équateur.

Notes

1 Investment Dispute Settlement Navigator, disponible sur <http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS/FilterByYear>

2 The Democracy Center. (n.d.). *Bechtel vs. Bolivia: Detalles del caso y la campaña*. Tiré de <http://democracyctr.org/bechtel-vs-bolivia-detalles-del-caso-y-la-campana>

3 Joubin-Bret, A. (2015, décembre). *Establishing an international advisory centre on investment disputes? L'Initiative E15*. Genève : Centre international pour le commerce et le développement durable (ICTSD) et le Forum économique mondial. Tiré de <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Investment-Joubin-Bret-FINAL.pdf>

4 Déclaration de la 1^{ère} Conférence ministérielle des États latino-américains affectés par les intérêts transnationaux, du 22 avril 2013. Tiré de http://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/04/22abr_declaracion_transnacionales_esp.pdf.

article 3

Entretien avec Lauge Poulsen, auteur de *Bounded Rationality and Economic Diplomacy*



Lauge Poulsen est professeur d'économie politique internationale au University College de Londres (UCL). Son dernier ouvrage, *Bounded Rationality and Economic Diplomacy: The Politics of Investment Treaties in Developing Countries*, explique pourquoi et comment les pays en développement signent des traités d'investissement. Publié par Cambridge University Press, l'ouvrage se fonde sur un impressionnant travail d'archives, de statistiques, ainsi que sur des entretiens menés avec un grand nombre de négociateurs de traités du monde entier. Disponible sur le site internet de l'éditeur : <http://www.cambridge.org/academic/subjects/politics-international-relations/international-relations-and-international-organisations/bounded-rationality-and-economic-diplomacy-politics-investment-treaties-developing-countries>

ITN : En l'espace de 30 ans, il y a eu plus de 700 affaires connues d'arbitrage international au titre des traités d'investissement. Au total, 107 États – y compris de nombreux pays en développement – ont dû se défendre face aux recours fondés sur les traités d'investissement, et un grand nombre a été condamné par les arbitres à payer d'énormes sommes pour indemniser les investisseurs étrangers. Pourquoi les pays en développement signent-ils des accords comportant d'aussi grands risques ? Les analyses coût-bénéfice qu'ils ont réalisées avant de signer ces traités étaient-elles erronées, ou n'ont-elles tout simplement pas été réalisées ?

LP : Avec plus de 3 000 traités signés depuis près de 60 ans par plus de 200 pays, il est évidemment impossible d'avancer une seule raison permettant d'expliquer l'adoption de tous ces traités. Certains ont été signés pour des raisons purement politiques – par exemple pour tisser des liens diplomatiques plus étroits avec l'autre partie. D'autres ont été signés par un gouvernement pour démontrer qu'il adhère au Consensus de Washington et à l'État de droit international. D'autres encore ont été conclus pour promouvoir des réformes nationales. Et quelques uns ont pu être signés pour dépolitiser les différends en matière d'investissement. Entre autres raisons.

Cela étant dit, le bénéfice le plus attendu était que les Traités bilatéraux d'investissement (TBI) joueraient un rôle essentiel dans l'attrait de l'investissement étranger direct (IED). Lorsqu'un grand nombre de pays en développement se sont ouverts à l'investissement étranger dans les années 1980 et 1990, ils ont été nombreux à se joindre au régime des traités d'investissement, pensant que les traités étaient un facteur très important pour les investisseurs étrangers, à l'heure de décider où et combien investir.

Les risques liés aux traités étaient souvent complètement ignorés. Puisqu'il y avait eu peu de recours au titre des traités d'investissement au cours des années 1980 et 1990, l'on supposait que les traités ne joueraient que rarement un rôle clé dans le règlement des différends dans la pratique. Les pays en développement n'ont bien évidemment pas été les seuls à sous-estimer la force des arbitrages au titre des traités d'investissement, car rares étaient ceux qui imaginaient ce qu'il allait se produire.

Mais si les représentants des États occidentaux et des organisations internationales ont pu sous-estimer la portée des protections avant que les arbitres ne précisent ces accords flous, les représentants de bon nombre de pays en développement considéraient les traités comme à peine plus que de simples preuves diplomatiques de bonne foi, qui enverraient des signaux importants aux investisseurs étrangers mais ne comportaient pas de réelles responsabilités ou d'implications juridiques.

Ce n'est donc que lorsque les pays en développement eux-mêmes ont commencé à faire face à des recours qu'ils ont pris conscience des implications des documents qu'ils signaient depuis des années. Il y eu des exceptions, certains gouvernements de pays en développement étant bien équipés pour négocier les traités. Mais plus généralement, la popularité des TBI dans le monde en développement s'expliquait par le fait que leurs dégâts potentiels étaient négligés.

Comment l'analyser ? Pourquoi de si nombreux gouvernements ont signé les instruments parmi les plus puissants du droit économique international sans même prendre la peine d'en vérifier les conséquences ? Dans mon ouvrage, j'explique que les théories de prise de décision découlant de la psychologie et de l'économie comportementales expliquent largement ce paradoxe. De ce point de vue, l'on ne peut pas s'attendre à ce que les représentants et politiciens des pays en développement soient des personnes extrêmement sophistiquées cherchant à maximiser l'utilité d'un traité et qui réaliseraient des analyses coût-bénéfices très poussées. Ce sont au contraire des personnes à la rationalité limitée – comme nous tous du reste. Lorsque l'on prend conscience du peu d'efforts déployés dans l'analyse des coûts et des bénéfices d'un traité, l'on comprend mieux à la fois les attentes exagérées quant aux avantages économiques des traités et le fait de sous-estimer leurs risques.

ITN : Comment les gouvernements des pays en développement peuvent-ils évaluer les risques et bénéfices éventuels liés à la conclusion d'un traité d'investissement qui contient une disposition sur l'arbitrage investisseur-État ? Quels facteurs devraient-ils prendre en compte, et quelles mesures d'atténuation des risques devraient-ils adopter ?

LP : Pour commencer, ils pourraient se référer au cadre analytique informel que j'ai développé avec Jason Yackee et Jonathan Bonnitcha pour le gouvernement britannique. Il est accessible en ligne gratuitement et peut être appliqué à d'autres contextes, notamment aux pays en développement. Dans l'outil, nous présentons les exercices analytiques en une série de questions et sous-questions mettant l'accent sur les coûts et les bénéfices économiques et politiques. Nous proposons également quelques idées d'indicateurs et d'autres sources d'information qui peuvent aider les gouvernements.

À condition de pouvoir démontrer que le traité apportera des bénéfices économiques et politiques, l'une des principales préoccupations mise en avant dans mon livre est de savoir si le pays aura la capacité, dans ses différentes strates gouvernementales, de respecter et d'internaliser les différentes dispositions du traité. S'il ne le fait pas, les risques de recours seront élevés. En outre, compte tenu de leurs faibles ressources administratives et politiques, les pays en développement doivent étudier si le fait de signer, de ratifier, de mettre en œuvre et d'internaliser un traité d'investissement permet réellement d'obtenir le meilleur rendement possible, comme l'a dit Dani Rodrik dans un autre contexte. Si ce n'est pas le cas, ces ressources et ces efforts seraient mieux investis ailleurs.

ITN : Grâce à vos recherches, pouvez-vous dégager des tendances dans les analyses coûts-bénéfices qui sont réalisées avant la signature des traités d'investissement ? Les pays en développement ont-ils notamment plus conscience des bénéfices et des risques éventuels de ces traités ? Et si oui, dans la pratique cette prise de conscience a-t-elle donné lieu à des décisions plus rationnelles dans les négociations ?

LP : La croissance des arbitrages au titre des traités d'investissement a considérablement changé les mécanismes d'adoption des traités dans les pays en développement. En plus des efforts déployés par certaines organisations comme la CNUCED et l'IISD, les recours ont souvent – quoique pas systématiquement – entraîné des négociations plus prudentes. Certains gouvernements ont également pris des mesures pour mieux mettre en œuvre et internaliser les traités, même si cela reste rare.

Mais pour la plupart, les changements ont été plutôt progressifs. Plutôt que de repenser dans sa totalité le contenu des traités d'investissement – par exemple en incluant des obligations fortes pour les investisseurs,

ou en s'appuyant sur le règlement des différends entre États – le modèle de base est resté le même dans la grande majorité des cas. Je lance quelques pistes de réflexion sur cette question dans l'ouvrage, car elle s'inscrit parfaitement dans une rationalité limitée où les gouvernements attachent bien plus d'importance au statu quo et aux « règles par défaut » que ce à quoi l'on pourrait s'attendre dans le cadre d'un choix rationnel traditionnel.

ITN : L'analyse coûts-bénéfices est-elle la même dans le contexte d'un accord commercial régional – dans le cadre duquel différentes politiques économiques sont mélangées – que dans un traité d'investissement bilatéral ? Par exemple, plusieurs pays en développement sont parmi les premiers signataires du Partenariat transpacifique (TPP), et d'autres ont manifesté leur intérêt à le signer. Quelle analyse faites-vous de l'intérêt des pays en développement ?

LP : Les politologues répondraient traditionnellement en disant que l'extension de la portée des accords permet de lier les questions et donc de faciliter les compromis par des concessions mutuelles. Cela est sans doute important, mais je propose deux autres facteurs qui sont tout aussi importants, voire plus pour ce qui concerne la dernière vague de traités d'investissement.

D'abord, il semble que bon nombre de gouvernements s'attendent à ce que les accords commerciaux et d'investissement globaux aient beaucoup plus d'effets sur l'IED que les TBI individuels. Ensuite, différents gouvernements semblent convaincus que des dispositions de traités plus prudentes et mieux libellées, sur le modèle du chapitre sur l'investissement de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), leur donneront une plus grande marge de manœuvre politique que les TBI européens typiques.

Bien que je n'aie pas suivi dans le détail ces négociations récentes, elles soulèvent des questions quant aux attentes des pays en développement intéressés : celles-ci sont-elles maintenant fondées sur des analyses coûts-bénéfices plus prudentes ? Par exemple, il semble que ce soit a priori le cas pour ce qui est de l'IED, mais l'on peut se demander si l'on n'assiste pas à de nouvelles attentes exagérées quant aux bénéfices économiques découlant des protections des traités d'investissement. De même, et comme nous l'avons dit tout à l'heure, les recherches à venir devraient aussi se demander si le fait de conserver les modèles basiques de traités d'investissement déjà existants pourrait parfois être le résultat d'une stratégie rationnelle limitée.

Auteur

*Poulsen, L. N. S., Bonnitcha, J., & Yackee, J. W. (2013, mars). *Analytical framework for assessing costs and benefits of investment protection treaties*. Londres : LSE Enterprise. Tiré de http://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/260503/bis-13-1285-analytical-framework-for-assessment-costs-and-benefits-of-investment-protection.pdf

nouvelles en bref

Les sentences de 50 milliards USD contre la Russie dans les affaires Yukos sont invalidées par un tribunal néerlandais

Dans un jugement rendu le 20 avril 2016, la Cour du district de La Haye, Pays-Bas, a invalidé les sentences de 50 milliards USD que la Russie a été condamnée à payer aux actionnaires de Yukos, une entreprise pétrolière qui a fait faillite. Une traduction en anglais du jugement est **disponible en ligne**, et un résumé des sentences, rendues en juillet 2014 par un tribunal de la Cour permanente d'arbitrage est disponible sur le site d'ITN.

Le tribunal néerlandais a conclu que le tribunal de la CPA n'était pas compétent au titre du Traité sur la Charte de l'énergie (TCE) pour entendre les affaires contre la Russie. Il remarqua notamment que la Russie avait signé le TCE, mais ne l'avait jamais ratifié, et que le parlement russe avait rejeté sa ratification. D'après le tribunal, « puisqu'elle n'a que signé le TCE, la Fédération de Russie n'est pas tenue par l'application provisoire du règlement d'arbitrage au titre de l'article 26 du TCE ».

Le tribunal a également conclu que la loi russe prohibe le renvoi des différends de droit public à l'arbitrage international sans l'approbation du pouvoir législatif. Selon le tribunal, l'affaire Yukos portait sur la contestation de mesures fiscales imposées par la Russie, et le TCE n'a pas été ratifié par ce pays, aussi le différend ne pouvait pas être soumis à l'arbitrage.

Cette décision pourrait compliquer l'application des sentences dans de nombreux pays. Toutefois, l'avocat des actionnaires de Yukos, Yas Banifatemi de Shearman & Sterling, **a souligné** que « les tribunaux d'exécution forcée auront la latitude d'évaluer les sentences, quoiqu'en ait dit le tribunal néerlandais ». Des procédures d'exécution forcée sont en cours en Allemagne, en Belgique, en France, aux États-Unis et au Royaume-Uni.

L'avant-projet de texte du TTIP devrait être prêt d'ici à juillet ; le RDIE est conçu sur la base des propositions de l'UE et des États-Unis

Des représentants de l'Union européenne et des États-Unis se sont réunis à Bruxelles pour le 12^{ème} cycle de négociations du Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) du 22 au 26 février derniers.

Au terme de la réunion, les négociateurs en chef pour l'UE et pour les États-Unis, Ignacio Bercero et Dan Mullaney, **ont annoncé** qu'un projet de texte consolidé serait préparé d'ici à juillet 2016 ; il ne comportera de crochets qu'autour des questions les plus délicates. D'après Mullaney, la finalisation du TTIP en 2016 permettrait aux partenaires de « fixer les normes plutôt que de les suivre » dans le domaine du commerce international. Les deux autres cycles de négociations sont prévus avant l'été. Le 13^{ème} a eu lieu à New York du 25 au 29 avril.

Les discussions de février ont notamment porté sur le mécanisme de règlement des différends investisseur-État (RDIE). Bercero a rappelé que l'UE propose un **système de tribunal d'investissement (STI)**, composé d'un tribunal permanent et d'un mécanisme d'appel. Mais les États-Unis ne sont pas disposés à abandonner leur ancien modèle de RDIE récemment intégré au **PTP**. **Bercero a affirmé** que les partenaires « travaillaient sur la base de propositions de textes venant des deux côtés » et essayaient de trouver des points de convergence.

Le TTIP fait face à une grande opposition, notamment en Europe. Plus de 100 000 citoyens néerlandais ont signé une **pétition demandant un référendum** sur l'accord. Le Conseil consultatif allemand sur l'environnement (SRU), qui conseil le gouvernement fédéral, **a indiqué** que l'accord pourrait porter atteinte à l'environnement et à la démocratie. En Espagne, le président adjoint du Conseil de l'ordre des avocats, Oriol Rusca, **a déclaré** que le TTIP menaçait l'ensemble des citoyens.

TBI Chine-États-Unis : le RDIE devrait être inclus ; les négociations se poursuivent sur les listes négatives¹

Depuis 2008, la Chine et les États-Unis se sont réunis à 24 reprises pour négocier un traité bilatéral d'investissement (TBI). Le 3 mars 2016, le Représentant au commerce des États-Unis, Michael Froman a annoncé que le TBI « aux normes fortes » actuellement en négociation est « à bien des égards similaire au chapitre sur l'investissement du PTP ».

Faisant écho à la déclaration de Froman, Chen Deming – l'ancien ministre chinois au commerce – a déclaré le 23 mars que les deux pays avaient solutionné certains obstacles majeurs dans les négociations et convenu de confier les différends investisseur-État à l'arbitrage international. Chen a toutefois reconnu que certaines difficultés persistaient, notamment concernant la liste négative pour l'accès au marché.

Les deux parties espèrent finaliser les négociations avant la fin du mandat du Président Obama, et de préférence en août ou en septembre, avant que la campagne présidentielle aux États-Unis n'entre dans une phase critique.

Trois différends miniers : les premiers différends en matière d'investissements contre la Colombie sont rendus publics²

Le 19 février 2016, Cosigo Resources (Canada) et Tobie Mining and Energy (États-Unis) ont présenté une demande d'arbitrage contre la Colombie au titre des Traités de libre-échange (TLE) conclus par la Colombie avec le Canada et les États-Unis. Les demandeurs cherchent à obtenir la reconnaissance de l'expropriation illégale sans indemnisation de leur investissement dans la concession minière de Taraira South. Celle-ci

se situe dans la région de l'Amazonie, dans le parc naturel Yaigojé Apaporis, créé par une décision du gouvernement colombien. Les demandeurs réclament 16,5 millions USD pour l'expropriation, et 11 millions USD pour les frais liés à l'acquisition de la concession.

L'entreprise canadienne Eco Oro Minerals **a annoncé sur son site Internet** le 7 mars l'existence d'un litige avec la Colombie pour le retard allégué dans la délimitation de la zone protégée du Páramo de Santurbán, où l'exploitation minière est interdite, et pour l'effet négatif que cela a eu sur son investissement. L'entreprise prévient que si un accord n'est pas trouvé dans les six mois, elle se garde le droit de soumettre le différend à un arbitrage international au titre du TLE conclu entre la Colombie et le Canada.

Finalement, le géant suisse Glencore **a présenté une troisième demande** contre la Colombie auprès du secrétariat du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) le 16 mars, au titre du Traité bilatéral d'investissement Suisse-Colombie de 2006. L'entreprise minière avance que le gouvernement colombien a révoqué un accord de concession qui l'autorisait à étendre les mines de Calenturitas et de La Jagua.

L'AECG Canada-Union européenne a été de nouveau conclu en février pour inclure la proposition européenne de STI

Pour répondre aux demandes de l'UE, les représentants canadiens et européens ont rouvert les négociations sur l'Accord économique et commercial global (AECG) conclut en 2014, afin de reformuler la clause de règlement des différends investisseur-États (RDIE). **De nouveau conclu le 29 février**, l'AECG inclut à présent un tribunal permanent et un mécanisme d'appel, conformément à la proposition européenne de STI, également incluse dans l'**Accord de libre-échange (ALE) UE-Vietnam** signé récemment. Les parties à l'AECG ont également fait part de leur objectif commun visant l'établissement d'une cour permanente multilatérale des investissements.

Deuxième affaire contre l'Uruguay au CIRDI ; la décision dans l'affaire Philip Morris se fait attendre

Le 24 mars, le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) **a enregistré** une demande d'arbitrage (Affaire n° ARB/16/9) de l'entreprise étasunienne de télécommunications Italba contre l'Uruguay. L'entreprise avance que l'Uruguay a mis fin à une licence d'utilisation du spectre sans fil, violant la norme de traitement juste et équitable du Traité bilatéral d'investissement (TBI) Uruguay-États-Unis. C'est la deuxième affaire d'arbitrage CIRDI contre l'Uruguay. La première a été lancée par **Philip Morris** en 2010 (affaire n° ARB/10/7) ; une audience quant au fond a eu lieu en octobre 2015.

Le centre d'arbitrage international de Singapour rend public son règlement d'arbitrage d'investissement³

Le 1^{er} février 2016, le centre d'arbitrage international de Singapour (SIAC) a rendu public son projet de règlement adapté à l'arbitrage d'investissement (Projet de règlement SIAC), qui doit être finalisé en mai, après avoir fait l'objet de **consultations publiques**.

À l'instar du Règlement sur la transparence dans l'arbitrage entre investisseurs et États fondés sur des traités adopté par la Commission des Nations Unies sur le droit commercial international (**Règlement sur la transparence de la CNUDCI**), l'article 28 du projet de règlement SIAC contient des dispositions spécifiques relatives à la participation des parties étrangères au différend. Une partie étrangère au différend mais partie au contrat ou au traité dispose d'un droit *prima facie* de réaliser certaines communications écrites. Cependant, les communications par une partie étrangère au différend qui n'est pas partie au contrat ou au traité sont soumises à l'approbation du tribunal, selon la nature confidentielle de la procédure, la mesure dans laquelle lesdites communications pourraient apporter une perspective différente des questions juridiques ou factuelles pertinentes, et si la partie étrangère au différend a ou non un « intérêt suffisant » dans la procédure.

Le Projet de règlement SIAC n'aborde toutefois pas directement la question de la transparence. À la différence du règlement sur la transparence de la CNUDCI, le projet de règlement SIAC ne prévoit ni la publication des informations au début de la procédure arbitrale ni la publication des documents liés à l'arbitrage. Il ne prévoit pas non plus que la procédure arbitrale soit rendue publique.

Le projet de règlement SIAC calque certains aspects de la procédure arbitrale commerciale du SIAC, par exemple : à la réception d'une notification d'arbitrage, la Cour d'arbitrage du SIAC dispose d'un délai de 28 jours pour nommer un arbitre (articles 6 et 7), et les délais pour contester un arbitre et pour prendre une décision connexe sont réduits (article 12). En outre, sur accord express des parties, le projet de règlement SIAC prévoit que le SIAC peut nommer un « arbitre d'urgence » pour déterminer une mesure de réparation temporaire avant que le tribunal ne soit établi.

Finalement, le projet de règlement SIAC aborde la question du financement par des tiers : un tribunal peut ordonner la divulgation des arrangements financiers (article 23), et peut également choisir de tenir compte de ces arrangements dans la répartition des coûts de l'arbitrage (article 32).

Le Projet de règlement SIAC est disponible sur <http://www.siac.org.sg>.

L'équipe de rédaction remercie chaleureusement Joe Zhang (1), Carolina Muñoz Bernal (2) et Matthew Levine (3) de ses contributions.

sentences et décisions

Un tribunal du CIRDI accorde des dommages suite à l'expropriation indirecte par le Venezuela d'un investissement dans l'industrie de l'acier

Tenaris S.A. et Talta-Trading e Marketing Sociedade Unipessoal LDA c. la République bolivarienne du Venezuela, Affaire CIRDI n° ARB/11/26
Matthew Levine

Un tribunal arbitral du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) a rendu sa décision au sujet de la nationalisation d'une entreprise étrangère produisant de la fonte de briquetage à chaud (FBC) pour l'industrie de l'acier au Venezuela. Le montant des dommages et des intérêts préalables à la décision accordé par le tribunal s'élève à 172 801 213,70 USD.

Le tribunal s'est déclaré compétent au titre des Traités bilatéraux d'investissement Venezuela-Luxembourg (le TBI Luxembourg) et Venezuela-Portugal (le TBI Portugal).

Sur le fond, le tribunal rejeta les recours selon lesquels l'ingérence avec l'investissement réalisée avant l'expropriation entraînait une responsabilité au titre du droit international. Cependant, il reconnut que le Venezuela avait illégalement nationalisé l'investissement des demandeurs, donnant lieu à une expropriation indirecte.

Le contexte

Les demandeurs sont une entreprise de droit luxembourgeois (Tenaris) et une entreprise de droit portugais (Talta). Talta est détenue à 100 % par Tenaris par le biais d'une entreprise intermédiaire.

Dans le cadre de la privatisation de l'industrie vénézuélienne de l'acier dans les années 1990, une filiale de Tenaris (SIDOR) a pris le contrôle du principal exportateur colombien et sud-américain de produits finis en acier, consommateur majeur de FBC. Par la suite, Tenaris et SIDOR ont créé une entreprise de droit vénézuélien, Matesi, afin d'acquérir certaines capacités productives de FBC (PosVen). Aux termes des conditions préalables à cette transaction, Matesi devait conclure des contrats pour l'approvisionnement des matières premières essentielles à la production de FBC avec différentes entités publiques à des conditions pas moins favorables que celles dont bénéficiait son prédécesseur. Par la suite, la participation majoritaire de Tenaris dans Matesi a été transférée à Talta.

En 2008, le Président vénézuélien Hugo Chávez a annoncé que SIDOR devait être nationalisée, décision ratifiée par la suite par le Parlement. En 2009, le Président Chávez a annoncé son intention de nationaliser Matesi et d'autres producteurs de FBC. La confirmation officielle est arrivée peu de temps après. En 2010, le Président Chávez annonça que Matesi devait être expropriée car il n'avait pas été possible de parvenir à un accord quant aux termes de la nationalisation avec les actionnaires. L'arbitrage porte donc sur les circonstances dans lesquelles les demandeurs ont perdu l'usage et la jouissance de leur investissement dans Matesi.

Le critère du « siège social » ou « sede » des TBI exige une gestion effective, ce que les demandeurs ont démontré

La première question sur laquelle s'est penché le tribunal consistait à savoir si les demandeurs avaient établi un « siège social » ou « sede » au Luxembourg et au Portugal, respectivement, au titre des TBI en question.

Le Venezuela argua que les TBI exigeaient non seulement que la société soit constituée dans le pays d'origine, mais également que ce soit le lieu de la gestion effective de

l'entreprise. Il argua également, sur la base des fichiers de la Commission américaine des opérations de bourse (SEC), et d'autres documents, que « Tenaris [est] une entreprise argentine, dotée de 27 000 employés, de milliards de dollars de recettes et de bureaux aux 26ème et 30ème étages d'un immeuble de 30 étages de Buenos Aires » (para. 120). 120).

Afin de résoudre cette objection, le tribunal étudia d'abord le sens ordinaire des termes « siège social » ou « sede ». D'après les communications des parties, le tribunal considéra que manifestement, aucun de ces termes n'était « juridiquement » cohérents, et qu'en fait ces termes avaient différents sens ordinaires.

Le tribunal se pencha alors sur le sens de ces termes dans leur contexte, ainsi qu'au regard de l'objet et du but des TBI. Il conclut que, placés dans leur contexte, les termes « [doivent] avoir une connotation différente, allant au-delà de la simple adresse du siège » (para. 150). Le tribunal déterminait donc que, dans les TBI, les termes « siège social » ou « sede » signifient le lieu de la gestion effective. Sur la base des communications et des preuves, le tribunal conclut que la gestion effective de Tenaris et de Talta se faisait au Luxembourg et au Portugal, respectivement, et se déclara donc compétent *ratione personae* sur les recours des demandeurs.

Le tribunal rejette l'objection du Venezuela selon laquelle le différend est purement contractuel

Le Venezuela s'opposait également à la compétence du tribunal au motif que les recours relatifs à l'approvisionnement soi-disant insuffisant ou discriminatoire de matière première à Matesi donnaient lieu à un différend purement contractuel. Les demandeurs répondirent que leurs recours pour discrimination découlaient uniquement des violations du traitement juste et équitable (TJE) et de la clause de non-dépréciation des TBI. Ils arguaient que le fournisseur en question était CVG FMO, une entreprise étatique jouissant d'un monopole souverain.

Le tribunal examina cette deuxième objection en faisant une distinction entre la compétence pour entendre les recours, et la responsabilité finale dans le cadre de ces recours au titre des TBI. Lors de la phase sur la compétence, la question déterminante consistait à savoir si les allégations factuelles des demandeurs étaient avérées. Aussi, l'argument du Venezuela selon lequel CVG FMO agissait en sa capacité commerciale privée, bien qu'important pour la responsabilité finale, n'empêchait pas la compétence du tribunal.

La nationalisation illégale entraîne une expropriation indirecte au titre des TBI

Le tribunal examina les recours découlant de la nationalisation de Matesi en tranchant que « il ne [fait] aucun doute que le Venezuela a nationalisé Matesi » (para. 451). Il était donc question de savoir si la nationalisation par le Venezuela de SIDOR en 2008 puis de Matesi en 2009 équivalaient à une expropriation indirecte (et donc illégale), comme le prétendaient les demandeurs, ou si la nationalisation était pleinement légale au titre du droit vénézuélien, et donc que les TBI ne s'appliquaient qu'au moment de l'acte formel d'expropriation.

Le tribunal était convaincu que « le Venezuela [n'a] pas mis en œuvre les procédures qu'il avait créées afin de nationaliser SIDOR et ses filiales, notamment Matesi » (para. 493). Il conclut que ce faisant, le Venezuela n'avait manifestement pas respecté les prescriptions des procédures légales

nationales de nationalisation « taillées sur mesure », ce qui entraînait une expropriation indirecte au titre des TBI. Le tribunal observa en outre que cette affaire était « similaire à l'affaire ADC c. la Hongrie, dans le sens où l'investisseur affecté n'avait pas eu « d'opportunité raisonnable dans un délai raisonnable de réclamer ses droits légitimes et de faire entendre ses griefs » » (para. 497).

Les événements préalables à l'expropriation indirecte n'équivalent pas à une violation du traité

D'après les demandeurs, le Venezuela avait violé les clauses TJE, de non-discrimination et de non-dépréciation des deux TBI du fait de la discrimination de CVG FMO à l'égard de Matesi, c'est-à-dire de l'investissement des demandeurs.

Bien que la filiale des demandeurs SIDOR reçût régulièrement les matières premières nécessaires à la production de FBC par Matesi, SIDOR avait l'obligation de vendre ces matières premières à CVG FMO. Selon les demandeurs, leur accord d'approvisionnement avec CVG FMO a été « central à leur décision d'investir dans Matesi et une condition préalable à leur acquisition des actifs de PosVen » (para. 322).

S'agissant de savoir si CVG FMO avait eu une attitude discriminatoire vis-à-vis de Matesi, le tribunal conclut que les preuves indiquaient certains manquements. Il conclut cependant par la suite que CVG FMO n'était pas un organe de l'État au sens de l'article 4 des Articles de la Commission du droit international (CDI) sur la responsabilité des États pour fait internationalement illicite, ni n'avait reçu du Venezuela le droit d'exercer certains pouvoirs gouvernementaux au titre de l'article 5 de la CDI.

Les demandeurs arguaient en outre que les importants mouvements sociaux, la perte de l'accès physique à l'usine de Matesi et la séquestration d'une vingtaine de membres du personnel administratif équivalaient à une violation des obligations du Venezuela au titre de la disposition sur la protection et la sécurité intégrales des TBI. Le tribunal accepta la communication des demandeurs selon laquelle l'obligation du Venezuela ne se limitait pas exclusivement à la protection physique contre les tiers, mais incluait également les effets négatifs découlant des actes de l'État d'accueil et de ses organes. Il remarqua ensuite que les demandeurs réclamaient simplement un jugement déclaratoire des dommages subis pendant le processus de nationalisation, mais que les manquements allégués d'offrir une protection et sécurité intégrales avaient eu lieu après la nationalisation.

Le tribunal s'éloigne la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie pour calculer les dommages

Après avoir conclu que l'expropriation avait eu lieu sans indemnisation rapide et adéquate, le tribunal s'attela à déterminer l'indemnisation que le Venezuela devrait verser. Pour la calculer, le tribunal remarqua que les dispositions pertinentes des TBI étaient très similaires à celles contenues dans les Articles de la CDI, et considéra qu'elles reflétaient fidèlement le droit coutumier international.

Les experts des parties convinrent que lorsque des transactions sans lien de dépendance n'existent pas, la valeur d'un actif est généralement mieux déterminée avec la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie. Le tribunal observa cependant que « le diable se cache malheureusement dans les détails » (para. 521). Alors que l'expert des demandeurs avait fixé la valeur à 239 millions USD, l'expert du Venezuela arrivait à une valeur de 0 USD. Le

tribunal conclut que les deux approches étaient imparfaites.

Le tribunal étudia donc d'autres approches pour déterminer la juste valeur du marché, pour finalement revenir à la notion de prix convenu dans une transaction sans lien de dépendance. Aussi, le tribunal prit en compte l'acquisition des actifs sous-jacents de Matesi en 2004 par SIDOR et les demandeurs. Cette transaction fournissait les données pertinentes pour les critères de la transaction sans lien de dépendance.

Au final, le tribunal ordonna au Venezuela de payer 87 300 000 USD pour les violations des TBI, plus les intérêts préalables à la décision, calculés depuis la date d'évaluation du 30 avril 2008 à un taux annuel de 9 %, soit un total de 85 501 213,70 USD, payable dans les six mois suivants la décision.

Remarques : Le tribunal du CIRDI était composé de John Beechey (président nommé sur accord des parties, de nationalité britannique), de Judd Kessler (nommé par les demandeurs, de nationalité étasunienne) et de Toby Landau (nommé par le défendeur, de nationalité britannique). La décision finale du 29 janvier 2016 est disponible sur <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw7098.pdf>.

La première affaire CIRDI contre la Guinée est rejetée pour défaut de compétence

Société civile immobilière de Gaëta c. République de Guinée, Affaire CIRDI n° ARB/12/36
Stefanie Schacherer

Dans une décision datée du 21 décembre 2015, un tribunal du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) s'estima incompétent pour entendre d'une affaire lancée par la Société civile immobilière de Gaëta (Gaëta) contre la Guinée au titre du Code des Investissements de la Guinée.

Ayant construit la Cité des Chemins de Fer (la Cité) sis à Conakry, Gaëta a allégué une expropriation de son investissement ainsi qu'une violation du traitement juste et équitable (TJE) de la part de la Guinée. Gaëta cherchait à obtenir une compensation d'environ 90 millions USD. Toutefois, le tribunal a conclu que Gaëta n'a pas réussi à démontrer qu'il était un investisseur étranger au sens du Code des Investissements. De surplus, Gaëta n'a pas établi qu'elle a réalisé un investissement protégé au sens dudit Code et de l'article 25 de la Convention CIRDI.

Le contexte

Gaëta est une société inscrite au Registre du Commerce français. Sa gestion est assurée par son principal gérant, M. Guido Santullo. Gaëta a réalisé son investissement en Guinée en 1997 par le biais d'un contrat de bail à construction. Le projet comportait la construction de plusieurs bâtiments à usage commercial, administratif et bancaire sur les terrains de la Cité. Le bail, prévu pour une durée de 60 ans, prévoyait aussi un droit pour Gaëta de louer les constructions. Ce contrat prévoyait également des exonérations importantes en matière de droit de douane, d'impôts et de taxes ainsi que de redevances domaniales.

À la suite de la conclusion du contrat, Gaëta avait fait appel à une autre société, Séricom Guinée pour la réalisation des travaux d'études, d'aménagement et de construction. M. Guido Santullo est l'actionnaire majoritaire de cette société. Après la finalisation des travaux en 1999, les locaux étaient loués à de tierces

parties. Une seconde société contrôlée par M. Guido Santullo, la SCI Cité des Chemins de fer, fournissait des services de gardiennage et d'entretien des locaux de la Cité et facturait aux locataires ses prestations.

En décembre 2008, la Guinée est entrée dans une période instable de transition gouvernementale suite au décès du Président Lansana Conté. La nouvelle administration se mettant en place a mandaté une société d'audit afin de clarifier le statut juridique des terrains de la Cité et du régime fiscal applicable à Gaëta. La société d'audit a conclu que, d'une part, Gaëta n'était dotée d'aucune existence légale en Guinée et que, d'autre part, la société avait réalisé des revenus en Guinée depuis 1999 et que ces revenus n'ont pas été assujettis à l'impôt.

Par conséquent, Gaëta a été soumis à un redressement fiscal pour fraude fiscale pour un montant d'environ 7, 8 millions USD. De 2009 jusqu'au début 2012, Gaëta a contesté être auteur de fraude fiscale en se prévalant des exonérations fiscales que l'État guinéen avait octroyé à la société auparavant. Toutefois, en 2012, le nouveau Président Alpha Condé a décidé que les immeubles de la Cité seraient réquisitionnés pour un an.

La Guinée conteste que Gaëta soit un investisseur étranger

Le tribunal a d'abord clarifié que seul un investisseur étranger peut se prévaloir du mécanisme d'arbitrage international en vertu du Code des Investissements et de la Convention CIRDI. Vu que Gaëta affirmait être une société française, le tribunal a examiné sa nationalité selon le droit français.

Contrairement à l'argumentation de la demanderesse, le tribunal a souligné qu'il est habilité à se livrer à un examen approfondi du droit national applicable. Selon le tribunal, un tel examen n'est effectué qu'à titre préliminaire et il n'implique pas le contrôle de la validité d'une décision rendue par les autorités nationales (para 135).

Dans son analyse, le tribunal a considéré que Gaëta, ayant son siège social en France, bénéficiait de la présomption d'être de nationalité française. Toutefois, en droit français cette présomption peut être renversée lorsqu'il est établi que la société a son siège réel dans un État étranger.

Afin de déterminer le siège réel, le tribunal a tenu compte du lieu de la direction et de l'administration de la société ainsi que du lieu de l'activité commerciale. En tenant compte des documents soumis, le tribunal a considéré qu'il était manifeste que la gestion des affaires guinéennes de la demanderesse a eu lieu en Guinée entre 1997 et 2009. Ainsi, toutes les correspondances entre la Guinée et la demanderesse étaient toujours adressées en Guinée à M. Guido Santullo. De même, la gestion des loyers et la comptabilité de Gaëta n'avaient pas été effectuées en France, mais depuis les bureaux que la demanderesse entretenait à Conakry. S'agissant finalement de l'activité commerciale, le tribunal a constaté une différence importante entre le chiffre d'affaires annuel généré en France qui se lève à environ 5000 USD et celui généré en Guinée qui se lève à environ 3 millions USD.

Compte tenu de ces éléments, le tribunal a conclu que la demanderesse n'était pas une société française. Le tribunal en déduisait qu'il n'a pas de compétence *ratione personae* pour la présente affaire.

L'existence d'un investissement protégé

Malgré sa déclaration d'incompétence sur la présente affaire et contrairement au principe d'économie

jurisprudentielle, le tribunal a décidé d'examiner également si les conditions de sa compétence *ratione materiae* étaient réunies en l'espèce « afin d'éviter toute incertitude et par souci d'exhaustivité » (para 183).

Le tribunal a longuement discuté la définition de l'investissement selon le droit international, notamment selon l'article 25 de la Convention CIRDI. Un examen approfondi des critères de la jurisprudence *Salini* était au cœur de son analyse. Les critères de cette jurisprudence sont : (i) une certaine durée de l'investissement, (ii) une prise de risque de la part de l'investisseur, (iii) un apport substantiel et (iv) la contribution au développement de l'État d'accueil (*Salini Costruttori c. Royaume du Maroc*).

Selon le tribunal, ces critères ne devraient pas être appliqués de manière rigide et systématique (para. 208) mais doivent être examinés principalement au vu des circonstances concrètes du cas d'espèce en prenant notamment en compte les différents instruments utilisés par les parties pour exprimer leur consentement à la juridiction du CIRDI (*Biwater Gauff c. Tanzanie*).

Le Code des Investissements de la Guinée ne contient pas une définition expresse de l'investissement mais se contente d'énoncer en son article 2.1 que « [t]oute personne est libre d'entreprendre sur le territoire de la République de Guinée une activité commerciale, industrielle, minière, agricole ou de service, dans le respect des lois et règlements de la République ». Selon le tribunal, le droit guinéen ne fournissait que des indices. Pour cette raison, il a examiné le contrat de bail à construction à l'aune des critères dégagés par la jurisprudence *Salini* (para. 213).

Cependant, dans son analyse des éléments, le tribunal s'est surtout concentré sur l'examen du critère de l'apport substantiel (critère iii) ci-dessus). Le tribunal a souligné qu'un investisseur doit avoir engagé des dépenses afin de poursuivre un but économique. Ces dépenses doivent être substantielles sans qu'il y ait une exigence minimum en termes de capitaux investis. Ensuite, le tribunal a considéré que même si l'origine des fonds est sans importance, il est nécessaire que la demanderesse soit bel et bien l'auteur des dépenses effectuées en lien avec l'investissement (para. 231).

En l'espèce, le tribunal a conclu que le contrat de bail à construction constitue un investissement. En revanche, le tribunal a constaté que Gaëta n'a pas été réellement l'auteur de cet investissement. Après avoir examiné les divers bilans de la demanderesse ainsi que ceux des autres sociétés contrôlées par M. Guido Santullo, Séricom Guinée et SCI Cité des Chemins de fer, le tribunal a estimé qu'il était impossible de déterminer laquelle des sociétés avait réellement financé les travaux de construction de la Cité sur la base des informations lacunaires et contradictoires. Faute de preuve, le tribunal a conclu que Gaëta n'était pas l'auteur de l'investissement et ne pouvait pas bénéficier de la protection offerte par le droit international.

Les coûts

Le tribunal a considéré que, du fait de l'absence de compétence et du fait que la demanderesse a succombé intégralement, elle devrait en principe supporter tous les frais de procédure. Cependant, étant donné que la Guinée avait alourdi la procédure et violé certaines de ces obligations, le tribunal a décidé qu'il était équitable de ne faire supporter que 80 pour cent des frais de procédure à Gaëta. Selon le tribunal, la violation la plus flagrante

de la Guinée était son refus de payer la part d'avance au CIRDI conformément aux règles de la procédure. Le tribunal a constaté que cette obligation est systématique et indépendante des chances de succès (para 307). De plus, la Guinée a également alourdi la procédure par la lenteur avec laquelle elle a fourni des documents pertinents pour l'analyse du tribunal. Pour ces mêmes raisons, le tribunal a ordonné à la Guinée de supporter 20 pour cent de ses propres frais et dépenses juridiques.

Remarque : Le tribunal du CIRDI était composé de Pierre Tercier (président, nommé par les parties, de nationalité suisse), de Laurent Lévy (nommé par la demanderesse, de nationalité suisse) et de Horacio A. Grigera Naon (nommé par le défendeur, de nationalité argentine). La décision du 21 décembre 2015 est disponible sur <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw7038.pdf>.

La Slovénie est condamnée à payer 20 millions d'euros de dommages-intérêts et 10 millions USD de frais à l'entreprise nationale croate d'électricité

Hrvatska Elektroprivreda d.d. c. la République de Slovénie, Affaire CIRDI n° ARB/05/24

Inaê Siqueira de Oliveira

Une décision rendue le 17 décembre 2015 par un tribunal arbitral constitué sous l'égide du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) ajoute un nouveau chapitre – vraisemblablement le dernier – à un conflit vieux de 20 ans opposant les gouvernements de la Croatie et de la Slovénie et portant sur l'approvisionnement d'électricité générée par la centrale nucléaire de Krško (Krško NPP), située en Slovénie.

Le tribunal conclut que la Slovénie a manqué à son obligation de reprendre la livraison d'électricité générée par Krško NPP au demandeur, Hrvatska Elektroprivreda d.d. (HEP), l'entreprise nationale croate d'électricité. Le tribunal a donc condamné la Slovénie à payer à HEP 19 987 000 € de dommages, plus les intérêts, et à lui rembourser 10 millions USD correspondant aux frais d'arbitrage.

Les faits et les recours

En 1974, les entreprises nationales d'électricité de Slovénie et de Croatie ont créé une co-entreprise, Nuklearna Elektrana Krško (NEK), afin de construire et d'exploiter Krško NPP, située sur le territoire slovène, 15 km à l'ouest de la frontière avec la Croatie. Le financement, la construction, l'opération, la gestion et l'utilisation de Krško NPP étaient régis par quatre accords bilatéraux, tous fondés sur le principe de la parité, et au titre desquels les co-investisseurs étaient égaux à tous points de vue.

Les désaccords ont commencé dans les années 1990. HEP était convaincu que certaines mesures prises par la Slovénie étaient contraires au principe de parité consacré dans les accords bilatéraux. De son côté, la Slovénie considérait que HEP ne respectait pas ses obligations financières envers NEK.

Le 30 juillet 1998, NEK suspendit les livraisons d'électricité à HEP, et la Slovénie émit un décret qui, selon HEP, affectait ses droits de propriété. Au cours des années suivantes, les deux pays se réunirent à plusieurs reprises afin de trouver une solution au différend. Les négociations donnèrent lieu en 2001 à un traité incluant une disposition sur le règlement des différends investisseur-État (l'accord de 2001), au titre duquel la Slovénie et la Croatie convinrent i) de renoncer à tous leurs griefs financiers précédents relatifs à Krško NPP, ii) que HEP serait reconnue comme copropriétaire et

cogérante de Krško NPP, et iii) que la livraison d'électricité à HEP reprendrait à une date fixée sur accord des parties. Le tribunal accepta la communication de HEP selon laquelle cette date avait été fixée au 30 juin 2002.

La ratification de l'accord de 2001 fit l'objet d'une forte opposition parlementaire et publique en Slovénie. Il n'a été ratifié que le 25 février 2003, soit près de huit mois après la date fixée pour la reprise des livraisons d'électricité. Pendant cette période, la Slovénie proposa par deux fois – en juin et en novembre 2002 (les offres de 2002) – à HEP de lui vendre l'électricité au lieu de la lui fournir aux termes de l'accord de 2001, ce que HEP refusa à chaque fois. Les livraisons d'électricité à HEP reprirent le 19 avril 2003.

Le tribunal devait donc déterminer i) si la Slovénie avait respecté ses obligations au titre de l'accord de 2001 en faisant les offres de 2002, ii) si HEP aurait dû accepter les offres de 2002 pour atténuer ses pertes, iii) si HEP avait répercuté des coûts supplémentaires sur les consommateurs de manière à compenser intégralement ses pertes, et iv) si HEP avait effectivement connu des pertes, comment le tribunal pouvait évaluer l'indemnisation appropriée.

Bien que HEP fondait ses recours sur deux autres bases juridiques – l'accord de 2001 et le Traité sur la Charte de l'énergie (TCE) – le tribunal rejeta les recours fondés sur le TCE dans sa décision sur la question de l'interprétation du traité du 12 juin 2009. Dans sa décision finale, le tribunal souligna que les raisons de ce rejet étaient « nécessairement implicites » (para. 580) compte tenu du fond de la décision précédente, mais les détailla malgré tout. Il considéra que, compte tenu du fond de la décision de 2009, qui déterminait que la Slovénie était redevable envers HEP au titre du recours fondé sur l'accord de 2001 et qui laissait de côté les questions relatives aux offres de 2002, à l'atténuation, au montant de l'indemnisation et aux coûts, l'autre fondement de la demande d'indemnisation de HEP (le TCE) « n'entre nécessairement, voire automatiquement, plus en ligne de compte » (para. 579).

Les offres de 2002 et l'atténuation des pertes

Le tribunal rejeta l'argument de la Slovénie selon lequel, en réalisant ses offres en 2002, elle avait respecté ses obligations au titre de l'accord de 2001. Cette décision se basa largement sur l'avis de l'expert indépendant nommé pour aider le tribunal à évaluer la position des parties sur les dommages. Selon l'expert, dont l'avis a été accepté par le tribunal, les offres de 2002 étaient, du point de vue économique, *matériellement différentes* des termes de l'accord de 2001.

Le tribunal accepta également la position de HEP selon laquelle il était raisonnable de rejeter les offres de 2002 compte tenu des « profondes différences entre les termes des offres [de 2002] et ceux de l'accord de 2001 » (para. 214) et qu'il y avait des questions de nature non financière qui influençaient raisonnablement la décision de HEP, par exemple l'entreprise était préoccupée par le fait qu'en acceptant les offres, cela pourrait dissuader la Slovénie de ratifier l'accord de 2001.

Le tribunal analyse la défense fondée sur la répercussion des surcoûts soulevée par l'expert indépendant

L'expert indépendant soulignait dans son rapport que « d'après [son] expérience [...], il s'attendait à ce qu'une entreprise monopolistique comme HEP ajuste ses tarifs afin de refléter ses coûts » (para. 220). En d'autres termes, HEP aurait pu tout simplement répercuter toute augmentation

de ses coûts sur les consommateurs ; ainsi, HEP n'aurait encouru aucune perte irrécupérable. Si elle avait porté ses fruits, la défense fondée sur la répercussion des surcoûts aurait pu avoir des conséquences majeures : cela aurait signifié que HEP n'aurait aucun dommage à récupérer.

Bien que cette défense n'ait pas été soulevée par la Slovénie, le tribunal décida de l'analyser. Elle est habituelle des affaires touchant au droit de la concurrence, mais le tribunal ne vit pas pourquoi il ne pourrait pas l'analyser dans le contexte du droit international. Mais l'analyse du tribunal de concentra au final sur les aspects procéduraux de la défense fondée sur la répercussion des surcoûts. En tant que défense affirmative, il revenait à la Slovénie de démontrer que les coûts avaient été répercutés sur les consommateurs. Et puisqu'aucun élément en ce sens n'avait été apporté, le tribunal considéra qu'il n'était « pas en mesure de conclure qu'aucune perte n'avait été encourue en l'espèce » (para. 245).

Le calcul des dommages

Lorsqu'il se pencha sur l'évaluation des dommages, le tribunal se fonda principalement sur les conclusions de l'expert indépendant. Les parties et l'expert était loin d'être d'accord sur la méthodologie appropriée pour le calcul des pertes de HEP, même si l'on peut sommairement résumer leur approche comme suit : $X \text{ moins } Y - X$ était le scénario *factuel*, à savoir « les coûts encourus par HEP pour le remplacement de l'électricité de Krško qui aurait dû être livrée au titre de l'accord de 2001 » (para. 359), et Y étant le scénario *contrefactuel*, à savoir « [les coûts] de l'électricité qui aurait du être livrée à HEP au titre de l'accord de 2001 » (para. 349).

Les désaccords portaient principalement sur la valeur de X . Puisque l'absence de livraison avait prolongé une situation qui avait déjà duré quatre années (depuis le 30 juillet 1998), le tribunal ne pouvait pas tout simplement examiner la comptabilité de HEP pour savoir comment l'entreprise avait remplacé l'électricité qui aurait dû être livrée par Krško NPP depuis le 30 juin 2002. Pour solutionner ce problème, le tribunal s'appuya sur les preuves présentées par les parties, sur les dépositions des témoins et sur l'avis de l'expert indépendant.

Le tribunal accepta l'argument selon lequel HEP avait eu recours à une combinaison d'électricité importée et d'électricité produite par les centrales thermiques nationales pour remplacer l'électricité de Krško NPP. Bien que l'électricité importée fût moins cher que celle provenant des centrales thermiques, et bien que HEP aurait pu importer toute l'électricité de remplacement comme l'arguait la Slovénie, le tribunal conclut que HEP avait des préoccupations valables quant à sa sécurité énergétique pour ne pas vouloir s'appuyer uniquement sur des importations. En d'autres termes, le tribunal détermina qu'en utilisant une combinaison d'électricité importée et d'électricité provenant des centrales thermiques, HEP avait agi avec raison. Pour déterminer la part de l'énergie de remplacement importée au regard de l'énergie provenant des centrales thermiques, le tribunal favorisa une fois de plus la méthodologie proposée par l'expert indépendant.

Il détermina qu'aux 19 987 000 € d'indemnisation devaient s'ajouter des intérêts composés tous les six mois, et calculés depuis la date de la violation par la Slovénie de ses obligations au titre de l'accord de 2001 (le 1er juillet 2002) jusqu'à la date du paiement intégral.

Le remboursement des dépenses de HEP

Le tribunal reconnu que la tendance prévalente dans les arbitrages au titre de traités d'investissement consistait à utiliser l'approche des « dépens suivent le sort de l'instance », selon laquelle la partie qui l'emporte peut prétendre récupérer tout ou partie de ses coûts. Puisque HEP était la partie victorieuse, et que les coûts réclamés (13 300 000 USD) étaient « raisonnables compte tenu des circonstances » (para. 610), le tribunal ordonna à la Slovénie de rembourser 10 millions USD à HEP pour ses frais d'arbitrage et de représentation juridique.

Remarques : Le tribunal du CIRDI était composé de David A. R. Williams (président nommé par les co-arbitres, de nationalité néozélandaise), de Charles N. Brower (nommé par le demandeur, de nationalité étasunienne) et de Jan Paulsson (nommé par le défendeur, de nationalité suédoise). La décision est disponible sur http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ITA_LAW_7012.pdf. La décision sur la question de l'interprétation du traité est disponible sur <http://www.italaw.com/documents/Hrvatska-Interpretation.pdf>.

Le seul arbitrage connu au titre d'un traité d'investissement contre la Guinée équatoriale échoue pour des raisons de compétence

Grupo Francisco Hernando Contreras, S.L. c. la République de Guinée équatoriale, Affaire CIRDI n° ARB(AF)/12/2 Martin Dietrich Brauch

La majorité d'un tribunal du mécanisme supplémentaire du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) a rejeté le recours d'une entreprise espagnole de construction Grupo Francisco Hernando Contreras, S.L. (Groupe Contreras) contre la Guinée équatoriale, dans une décision du 4 décembre 2015. Selon la majorité, le demandeur n'était pas un investisseur protégé au titre du Traité bilatéral d'investissement (TBI), car il n'avait pas réalisé son investissement dans le respect du droit de l'État hôte.

Le contexte et les recours

Pendant l'année 2008, une entreprise du Groupe Contreras a signé plusieurs documents avec la Guinée équatoriale. Parmi ceux-ci se trouvait une lettre d'intention formalisant une proposition visant à construire un quartier industriel ainsi qu'une ville auto-suffisante de 15 000 logements en Guinée équatoriale, ainsi qu'un accord de création d'une société par actions pour le développement d'industries dans les régions de Malabo et de Bata. Le Groupe Contreras a par la suite créé deux entreprises en Guinée équatoriale : Nueva Edificación 2000, S.A. (Nueva Edificación), détenue à 100 % par le Groupe Contreras, et Industrias y Construcciones Guinea Ecuatorial, S.A. (INCOGESA), détenue à parts égales par le Groupe Contreras et par la Guinée équatoriale.

Entre 2008 et 2011, plusieurs étapes des projets de construction ont été réalisées. Le Groupe Contreras a notamment réalisé les projets, les plans commerciaux et les études de rentabilité devant être examinés par le gouvernement, et acquis les machines en Espagne. De son côté, le gouvernement a autorisé la création de Nueva Edificación par résolution, a engagé une entreprise pour l'évaluation des projets présentés, et a chargé Nueva Edificación, par attribution de gré à gré, de construire la ville administrative d'Oyala.

Pourtant, début 2012, le Groupe Contreras s'est plaint du

fait que la Guinée équatoriale n'avait pas payé les sommes en suspens et qu'elle imposait des obstacles injustifiés au projet, en violation du TBI Espagne-Guinée équatoriale de 2003. L'entreprise lança un arbitrage en mars 2012 au titre du TBI et du règlement d'arbitrage du mécanisme supplémentaire, puisque la Guinée équatoriale n'est pas partie à la Convention du CIRDI. Le défendeur présenta une série d'objection à la compétence du tribunal.

Le droit applicable aux objections juridictionnelles

Rappelant que le règlement d'arbitrage du mécanisme supplémentaire ne définit pas le droit applicable, et que la Convention du CIRDI ne s'applique pas aux affaires régies par le règlement d'arbitrage du mécanisme supplémentaire, le tribunal s'est penché sur le TBI pour déterminer le droit applicable.

L'article 11(3) du TBI prévoit que l'arbitrage sera régi par les dispositions du TBI, le droit national de l'État hôte, et par les règles et principes applicables du droit international. Le tribunal s'est donc lancé dans l'analyse de chacune des objections juridictionnelles au regard du TBI, en appliquant le droit national de Guinée équatoriale lorsque les dispositions du TBI le demandaient.

Le tribunal rejette brièvement trois objections juridictionnelles

La Guinée équatoriale argua d'abord que le TBI n'était pas en vigueur lorsque le différend est né. Puisque les deux États avaient déposé leurs instruments de ratification en 2009, que le TBI prévoit son application à titre provisoire dès sa signature en 2003, et que le défendeur avait retiré son objection lors de l'audience, le tribunal considéra que le TBI était en vigueur et s'appliquait au différend.

Le défendeur avait également argué ne pas avoir donné son consentement à l'arbitrage au titre de l'article 25 de la Convention du CIRDI. Rappelant que la Convention du CIRDI ne s'applique pas aux différends conduits au titre du règlement d'arbitrage du mécanisme supplémentaire, et soulignant que la signature du TBI vaut consentement à l'arbitrage de la Guinée équatoriale, le tribunal rejeta cette objection.

La Guinée équatoriale niait également l'existence d'un « différend juridique » au sens de l'article 25(1) de la Convention du CIRDI. Une fois encore, le tribunal rejeta l'application de la Convention du CIRDI, et détermina que pour établir sa compétence, il devait supposer que le différend avait une nature juridique, puisque l'investisseur réclamait une indemnisation pour violation des normes de protection de l'investissement contenues dans le TBI.

Pour être reconnu comme « investisseur », le demandeur doit avoir réalisé un investissement couvert

Le défendeur argua que le groupe Contreras n'avait pas réalisé un « investissement » en Guinée équatoriale au sens du TBI, et qu'il ne pouvait donc pas être reconnu comme un « investisseur ».

Puisque le Groupe Contreras était enregistré et avait son siège en Espagne, le tribunal considéra qu'il s'agissait d'une « entreprise » de nationalité espagnole détenant ou contrôlant une entreprise établie en Guinée équatoriale, au sens du TBI. En outre, le tribunal conclut que pour être reconnu en tant que « investisseur », le demandeur devait également avoir réalisé un investissement dans l'autre partie conformément à son droit national.

Le Groupe Contreras a-t-il réalisé des investissements conformément au droit équato-guinéen ?

L'article 1(2) du TBI définit les « investissements » au moyen d'une liste illustrative d'actifs, assujettie au respect par l'investisseur du droit du pays hôte. Pour déterminer s'il y avait un investissement, la majorité fit brièvement référence aux critères du test de *Salini* (apport de l'investisseur, durée, risque). Il remarqua que les deux parties avaient convenu que l'existence d'un investissement dépendait d'« un apport du demandeur découlant d'une relation contractuelle » (para. 141), mais elles n'étaient pas d'accord quant au fait que l'investissement respectait le droit national de l'État hôte.

Soulignant que le fondement contractuel du recours est un élément essentiel de l'existence d'un investissement couvert, le tribunal s'employa à analyser, au regard du droit équato-guinéen, la relation contractuelle supposée pour les travaux de construction de Malabo et de Bata, et l'existence supposée d'une attribution de gré à gré pour les travaux d'Oyala.

Après avoir examiné le texte de l'accord constitutif pour les travaux de construction de Malabo et de Bata, le tribunal conclut que l'existence de droits et d'obligations dépendait de : (a) la conclusion d'un accord de construction entre INCOGESA et la Guinée équatoriale ; et (b) la constitution légale des entreprises Nueva Edificación et INCOGESA.

Le tribunal indiqua ne pas avoir trouvé de preuve du respect par le Groupe Contreras de la procédure administrative pour la conclusion d'un accord de construction avec l'État, au titre du droit équato-guinéen des contrats. Il indiqua en outre que le « silence administratif » de l'État n'avait pas généré d'effets contraignants pouvant remplacer le respect de la procédure légale.

Bien que Nueva Edificación soit correctement enregistrée, le tribunal nota que le nombre de ses actions a par la suite été considérablement réduit, bien en dessous du minimum juridiquement requis – ce qui au final aurait entraîné la dissolution de l'entreprise. Il remarqua également que Nueva Edificación n'avait pas commencé ses activités dans les délais impartis par la loi. S'agissant d'INCOGESA, le tribunal remarqua que bien que l'entreprise soit formellement créée et que ses actions aient soi-disant été intégralement payées, rien ne démontrait que les actions avaient été déposées sur un compte en banque, comme l'exige le droit équato-guinéen.

Concluant qu'aucune des deux entreprises n'avaient été établie dans le respect du droit national, le tribunal décréta qu'elles n'avaient pas la personnalité juridique pour agir en tant que vecteur des investissements du demandeur. Selon la majorité, « les arguments et la conduite du demandeur mettent en relief son manque de connaissances adéquates du droit interne applicable à son investissement supposé » et « reflète une conduite négligente » (para. 227).

S'agissant de la construction d'Oyala, la majorité remarqua que la résolution du gouvernement formalisant l'attribution directe ne remplace pas la nécessité de conclure un contrat dans les 30 jours suivants l'attribution, comme l'exige le droit des contrats. Et puisque rien ne prouvait que le Groupe Contreras avait cherché à conclure un contrat ou que la Guinée équatoriale aurait refusé de le conclure, le Groupe Contreras avait, selon la majorité, abandonné son intention d'investir dans le pays.

Le renvoi et les coûts

La majorité considéra qu'il n'était pas nécessaire d'examiner les critères de durée et de risque du test de *Salini*. Il rejeta le recours car l'investisseur et l'investissement n'étaient pas protégés, et ordonna à chacune des parties de payer ses propres frais juridiques, et la moitié des coûts de l'arbitrage.

L'arbitre à l'opinion divergente rejette les critères de Salini, la notion formaliste de contrat, et commente le manque de connaissances du demandeur

Pour sa part, l'arbitre Orrego Vicuña aurait déclaré le tribunal compétent. Dans son opinion divergente, il indique que les critères du test de *Salini* n'étaient pas mentionnés dans le TBI, et auraient été rendus obsolètes par les traités d'investissement et par la jurisprudence. Reconnaisant l'absence de contrat écrit, il n'était pourtant pas d'accord avec l'interprétation formaliste de la majorité. Selon lui, il y avait suffisamment d'éléments pour démontrer l'existence d'un contrat, consistant en un accord, exprimé par une offre suivi d'une acceptation.

Il s'opposait également aux observations de la majorité quant à la négligence de l'investisseur : « si l'investisseur passe un contrat avec l'État, c'est ce dernier qui a l'obligation d'exiger que toutes les étapes requises par la loi soient réalisées » (opinion divergente, para. 14).

Remarques : Le tribunal du CIRDI était composé de Bernardo Sepúlveda Amor (président, nommé par le président du conseil administratif du CIRDI, de nationalité mexicaine), de Francisco Orrego Vicuña (nommé par le demandeur, de nationalité chilienne) et de Raúl E. Vinuesa (nommé par le défendeur, de nationalités espagnole et argentine). La décision, y compris l'opinion divergente de Francisco Orrego Vicuña, est disponible en espagnol sur <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw7106.pdf>.

Un tribunal du CIRDI ordonne au Zimbabwe de rendre les fermes expropriées

*Bernhard von Pezold et autres c. le Zimbabwe, Affaire CIRDI n° ARB/10/15
Jacob Greenberg*

Dans une sentence de 318 pages rendue le 28 juillet 2015, mais publiée seulement en février 2016, un tribunal du Centre international pour le règlement des différends investisseurs-État (CIRDI) condamne le Zimbabwe à rendre les fermes saisies sans indemnisation en 2005. Le tribunal détermina que la saisie, ainsi que l'encouragement subreptice par le gouvernement de l'installation illégale de ces fermes, constituaient une violation des normes relatives à l'expropriation, au traitement juste et équitable (TJE) et de plusieurs autres dispositions des Traités bilatéraux d'investissement (TBI) du Zimbabwe avec la Suisse et l'Allemagne. La restitution est rarement utilisée comme mesure de réparation dans l'arbitrage international des investissements, mais le tribunal s'accorda à dire qu'en l'espèce, la mesure était appropriée et faisable.

En plus de rendre le titre de propriété des exploitations fermières, le tribunal du CIRDI ordonna au Zimbabwe de verser aux demandeurs, Bernhard von Pezold et sa famille, une indemnisation de 65 millions USD en compensation de la valeur perdue. C'est la deuxième fois qu'un tribunal arbitral condamne le Zimbabwe pour violation des dispositions sur l'expropriation et TJE contenues dans les TBI. Dans une affaire similaire d'expropriation (*Border Timbers Limited, Timber Products International (Private) Limited, et Hangan*

Developments Co (Private) Limited c. le Zimbabwe (Affaire CIRDI n°ARB/10/25)), le même tribunal s'était déclaré en faveur de Border Timbers, une entreprise détenue à majorité par la famille Pezold, mais le jugement n'a pas été publié.

Le contexte

Lorsque le Président du Zimbabwe a pris le pouvoir pour la première fois en 1980, il s'est attelé à corriger la situation de l'époque, à savoir qu'un petit nombre d'exploitants agricoles blancs détenaient une grande majorité des terres arables. Son programme de réforme agraire se tourna d'abord vers les vendeurs et acheteurs volontaires, mais compte tenu de l'impatience découlant du rythme lent des transferts de propriété et de la popularité chancelante de Mugabe, le programme se transforma bientôt en expropriations avec indemnisation, puis en 2005, en expropriations sans indemnisations. Au début des années 2000, des exploitants noirs commencèrent à envahir et à occuper principalement les fermes détenues par des blancs.

Bernhard von Pezold et sa famille, qui ont la double nationalité Suisse et Allemande, ont acheté 78 275 hectares de terres arables au Zimbabwe dès les années 1988. Leurs fermes ont été largement envahies, 22 % de leurs terres étant occupées par des exploitants. En 2005, lorsque la Constitution fut amendée, l'État du Zimbabwe s'est porté acquéreur du titre de propriété de la plupart des terres des demandeurs, révoquant leurs droits à contester l'acquisition, et les pénalisant pour n'avoir pas quitté les lieux. Les demandeurs restèrent sur les terres, mais reconnurent qu'ils en étaient réduits à n'être que « de simples titulaires de licences à la merci du défendeur » (para. 159).

La nouvelle Constitution adoptée en 2013 prévoyait l'indemnisation intégrale des terres saisies des « zimbabwéens autochtones », expression faisant exclusivement référence aux zimbabwéens noirs d'après un témoin. La Constitution réaffirmait également le droit des investisseurs étrangers à l'indemnisation intégrale au titre des TIB.

Le tribunal conclut que les agissements du Zimbabwe constituent une expropriation illégale

Le Zimbabwe a reconnu que l'expropriation avait bel et bien eut lieu, mais prétendait qu'elle était légale et avait un objectif public. Selon lui, les terres avaient été expropriées car la population autochtone restait désavantagée compte tenu du rythme lent de la réforme agraire. Les demandeurs n'avaient peut être pas reçu d'indemnisation monétaire, mais leur utilisation continue et presque sans obstacle des terres constituait une indemnisation rapide, adéquate et effective. En outre, si le gouvernement envoyait la police contre les occupants, il se retournerait contre sa propre population et risquerait un massacre.

Le tribunal rejeta ces arguments, déterminant que l'expropriation était illégale et discriminatoire, et qu'elle n'avait pas respecté les règles. Le transfert du titre à lui seul permettait d'établir l'expropriation, et aucune indemnisation n'avait été versée, la rendant illégale. L'utilisation continue des terres ne pouvait être considérée comme une indemnisation car « les éventuels revenus collectés après [la saisie du titre par le gouvernement] n'équivaleraient pas à une indemnisation adéquate et effective payée sans délai » (para. 497).

Le tribunal considéra que, sans indemnisation, l'expropriation était illégale, et constituait donc une violation du TBI. Il examina également plusieurs autres arguments de l'expropriation illégale avancés par les

demandeurs, et conclut qu'elle n'avait pas respecté les règles car l'amendement de la Constitution ayant entraîné le transfert des titres de propriété empêchait les demandeurs de contester le transfert devant les tribunaux. Les mesures ont également été jugées racialement discriminatoires puisque la grande majorité des fermes expropriées étaient détenues par des blancs, et que les quelques propriétaires noirs affectés avaient été indemnisés. Finalement, le tribunal considéra que les mesures d'expropriation n'avaient pas d'objet public puisque les terres n'avaient pas été redistribuées, et restaient principalement aux mains des demandeurs.

Les mesures violent également le TJE et ne sont pas justifiées par la nécessité

Le tribunal détermina également qu'il y avait violation de la norme TJE. À plusieurs reprises, le Zimbabwe avait garanti aux demandeurs que leurs investissements ne seraient pas expropriés. Selon le tribunal, ces déclarations créaient des attentes légitimes chez les demandeurs, attentes bafouées lorsque leurs terres ont été expropriées.

Le Zimbabwe fondait sa défense et justifiait ses mesures sur le principe de nécessité en droit international, arguant que la situation du pays à l'époque rendait ses actions inévitables. Cette « marche historique » fut un mouvement spontané de la population autochtone du Zimbabwe qui a envahi les terres, et qui se serait intensifiée si le gouvernement n'avait pas amendé la Constitution de manière à saisir les terres. Le gouvernement prétendait également être incapable de mettre un terme à ces occupations. En outre, le Zimbabwe avança sa crise économique de début 2006 comme preuve de cette situation d'urgence dans le pays.

Le tribunal rejeta une fois de plus le grief du Zimbabwe, déterminant que ses arguments étaient irréalistes. Les occupants ne représentaient qu'une petite partie de la population zimbabwéenne, comme le prouve le rejet par referendum de la tentative par le gouvernement d'amender la Constitution en 2000 afin de permettre l'expropriation sans indemnisation. Aussi, selon le tribunal, le gouvernement ne pouvait prétendre que les mesures avaient été prises « dans l'intérêt de tout le pays », puisqu'en fait, il n'avait adopté aucune loi d'urgence pour répondre à la crise. De plus, le tribunal détermina qu'en créant une discrimination, ces actions violaient un intérêt essentiel de la communauté internationale dans son ensemble, ce qui empêchait le Zimbabwe de les justifier sur la base de son propre intérêt essentiel.

Il conclut en outre que le gouvernement aurait non seulement pu faire plus pour prévenir les invasions des terres, mais qu'il les avait activement encouragées et soutenues pour stimuler sa popularité vacillante au sein de ses principaux soutiens. Selon le tribunal, le réel motif du gouvernement dans l'expropriation n'était pas de répondre à la crise nationale ou de remédier à des politiques agraires historiquement discriminatoires vis-à-vis de la population locale, mais de se maintenir au pouvoir.

Le tribunal évalue des mesures de réparation inhabituelles

En plus des dispositions sur les TJE et l'expropriation, le tribunal conclut que le Zimbabwe avait également violé les dispositions sur la non-dépréciation, la protection et la sécurité intégrales et le libre transfert des paiements. Pour réparer ces violations, le tribunal adopta une approche peu orthodoxe et ordonna au Zimbabwe de restituer les titres des propriétés saisies en 2005 en le réémettant. D'après le tribunal, la restitution est rarement décidée dans les

différends internationaux en matière d'investissement, soit du fait d'une impossibilité matérielle, par exemple des propriétés endommagées et irréparables, soit parce que les demandeurs préfèrent tout simplement une indemnisation facile à mettre en œuvre.

Le tribunal expliqua que pour accorder cette mesure de réparation unique, la restitution doit être matériellement possible et doit être proportionnelle au bénéfice dérivé ; de simples difficultés pratiques ou juridiques ne constituent pas une impossibilité matérielle. Le Zimbabwe argua que la restitution entraînerait une grande confusion, mais le tribunal considéra que les demandeurs occupaient déjà la plupart des terres, que les dommages matériels étaient réparables, et que la réémission du titre n'était qu'une formalité administrative. En outre, la restitution du titre donnerait aux demandeurs la possibilité d'entamer des poursuites contre les occupants auprès des tribunaux nationaux, et que toute confusion résultant de leur éviction relevait de la police locale. Aussi, le tribunal considéra que la restitution n'était pas matériellement impossible, et que puisqu'elle ne concernait que les demandeurs (et pas toutes les personnes dont les terres avaient été expropriées), le poids de la mesure n'était pas disproportionné par rapport aux bénéficiaires.

Le tribunal observa que si la restitution n'était pas suffisante pour restaurer le statu quo préalable, il pouvait aussi prévoir d'autres formes de réparation. Considérant qu'une indemnisation supplémentaire était nécessaire, il évalua à 64 millions USD les dommages monétaires afin de compenser la différence entre la valeur de la propriété « en l'état » et sa valeur « en l'absence » d'expropriation.

Le tribunal adopta une autre approche rare et évalua à 1 million USD les dommages moraux. S'appuyant sur le témoignage quasiment incontesté des demandeurs, le tribunal conclut que les occupants avaient séquestré, menacé et physiquement attaqué les demandeurs et leurs employés. Il considéra que même si le Zimbabwe n'était pas directement responsable de ces attaques, l'inaction de la police pour les empêcher sur plusieurs années était contraire à l'obligation juridique de l'État d'offrir une protection intégrale.

Si le Zimbabwe rend les titres de propriété, il devra verser 65 millions USD aux demandeurs, mais dans le cas contraire, il devra leur verser 196 millions USD. En novembre 2015, le Zimbabwe a demandé l'annulation de la sentence.

Remarques : Le tribunal était composé de L. Yves Fortier (président, nommé sur accord des deux parties, de nationalité canadienne), de David A.R. Williams (nommé par le demandeur, de nationalité néozélandaise) et de Michael Hwang (nommée par le Zimbabwe, de nationalité singapourienne). La décision quant au fond est disponible sur http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw7095_0.pdf.

Auteurs

Matthew Levine est avocat au Canada et contributeur du programme Investissement étranger et développement durable de l'IISD.

Stefanie Schacherer est doctorante et assistante d'enseignement et de recherche à la Faculté de droit de l'Université de Genève.

Inaê Siqueira de Oliveira est étudiante en droit à l'Université fédérale de Rio Grande do Sul au Brésil.

Martin Dietrich Brauch est conseiller en droit international et travaille au Brésil pour le programme Investissement étranger et développement durable de l'IISD.

Jacob Greenberg est un étudiant en échange de la Faculté de droit de l'Université de Michigan et collabore au programme sur l'investissement au service du développement durable de l'IISD.

ressources et évènements

Ressources

Les traités d'investissement de la Suisse : l'heure du changement est venue

Par Nathalie Bernasconi-Osterwalder, Publié par IISD, Avril 2016

À ce jour, la Suisse a signé 118 Traités bilatéraux d'investissement (TBI) avec des pays du monde entier, principalement des pays en développement ou en transition. Préoccupés par les effets sur les prises de décision démocratiques – et notamment sur la capacité des États à protéger l'intérêt public – bon nombre de gouvernements révisent leur approche de ces traités. Malgré les préoccupations manifestées par le parlement suisse au cours des dernières années, le pays n'a apporté que quelques changements timides à ses récents traités d'investissement, et son approche des négociations demeure largement inchangée depuis des décennies. Cela s'explique probablement par le fait que la Suisse a été largement épargnée par les différends fondés sur ces traités. Cependant, l'on s'attend à davantage de différends contre la Suisse à l'avenir, car les partenaires traditionnels de la Suisse aux traités accroissent leurs envois de capitaux vers la Suisse. Cet article explique les préoccupations liées aux traités d'investissement traditionnels – dont la Suisse est si largement pourvue – et les différentes manières qu'ont les pays d'y adapter leur approche. L'article affirme que l'heure est venue pour la Suisse de commencer à mettre à jour son approche des traités d'investissement. Disponible sur <http://www.iisd.org/topic/investment>

Le Système juridictionnel des investissements mis à l'épreuve : la nouvelle proposition européenne permettra de nouvelles attaques contre la santé et l'environnement

Par Natacha Cingotti, Pia Eberhardt, Nelly Grotefendt, Cecilia Olivet and Scott Sinclair, Publié par Canadian Centre for Policy Alternatives, Friends of the Earth Europe, Corporate Europe Observatory, German NGO Forum on Environment and Development and the Transnational Institute, Avril 2016

D'après la Commission européenne, sa nouvelle proposition sur la protection des investissements - le Système juridictionnel des Investissements - préservera le droit des gouvernements à légiférer dans l'intérêt public, notamment en ce qui concerne la protection de la santé et de l'environnement. Cependant, une analyse détaillée de cinq des cas d'arbitrage les plus controversés au cours de ces dernières années montre que chacun d'entre eux pourrait toujours être engagé sous la proposition actuelle. Les cas analysés incluent : *Philip Morris c. Uruguay*, *Transcanada c. États-Unis*, *Lone Pine c. Canada*, *Vattenfall c. Allemagne*, et *Bilcon c. Canada*. Chacun d'entre eux pourrait être poursuivi sous le nouveau système, qui préserve les droits étendus et mal définis dont bénéficient les investisseurs. En d'autres termes, le Système juridictionnel des Investissements, censé remplacer le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États, échoue à préserver le droit des États à légiférer. Disponible sur : <https://www.tni.org/icstest>

Perspectives alternatives du droit international sur l'investissement étranger : essais en l'honneur de Muthucumaraswamy Sornarajah

Par C. L. Lim (éditeur), Publié par Cambridge University Press, Mars 2016

Cet ouvrage se penche sur les forces qui changent la face du droit international des investissements. Il explique les origines libérales des traités d'investissement contemporains, avant de s'intéresser au soulèvement actuel contre ces traités et au mécanisme de l'arbitrage des différends portant sur les investissements. L'ouvrage décrit la longue résistance juridique et intellectuelle contre un agenda international néolibéral, ainsi que la manière différente dont les tribunaux ont interprété plusieurs dispositions des traités. D'éminents chercheurs ont soutenu que des perspectives alternatives du droit international des investissements ont entraîné les changements actuels dans la formulation de dispositions bien connues des traités. Finalement, il explore la vie, la carrière et les écrits de Muthucumaraswamy Sornarajah, un chercheur universitaire qui a voué ses travaux à la réalisation de bon nombre de ces changements, et examine son point de vue sur l'influence du capital sur la pratique juridique. Disponible sur <http://www.cambridge.org/ro/academic/subjects/law/international-trade-law/alternative-visions-international-law-foreign-investment-essays-honour-muthucumaraswamy-sornarajah>

Repenser les Traités bilatéraux d'investissement : points critiques et choix publics

Par Kavaljit Singh et Burghard Ilge (éditeurs), Publié par Both ENDS, Madhyam et SOMO, Mars 2016

Cet ouvrage en téléchargement gratuit fait le point sur les faits nouveaux et examine les approches alternatives de la réforme des traités d'investissement. Il aborde un large éventail de questions – des tendances actuelles de l'arbitrage investisseur-État aux ramifications plus larges des traités d'investissement sur la restructuration de la dette publique, en passant par les industries extractives, les droits de propriété intellectuelles et les droits de l'homme. L'ouvrage fait également rapport des révisions des modèles de TBI menées à bien par l'Afrique du Sud, l'Inde et l'Indonésie. Certains des auteurs proposent un large choix de solutions politiques utiles. L'ouvrage présente un débat très pertinent pour les initiatives en cours de réforme du régime des TBI. Il aborde certaines des questions politiques essentielles, absentes des débats actuels. Enfin, il tente d'établir un dialogue entre les représentants gouvernementaux, les experts juridiques du secteur universitaire, les organisations internationales et les groupes de la société civile afin de répondre aux faiblesses systémiques du régime actuel des TBI. Disponible sur <http://www.madhyam.org.in/wp-content/uploads/2016/03/Rethinking-BIT-Book-PDF-15-March-2016.pdf>

L'OMC et le droit international des investissements : la convergence des systèmes

Par Jürgen Kurtz, Publié par Cambridge University Press, Février 2016

Historiquement, le droit international a eu des approches différentes de la réglementation du commerce et de celle de l'investissement étranger. Des facteurs économiques, juridiques et sociologiques forts rapprochent actuellement les deux systèmes. Dans cet ouvrage, Jürgen Kurtz examine du point de vue systémique la dynamique souvent complexe et mal comprise de ce phénomène de convergence. Kurtz aborde les connections croissantes entre le droit international et le droit des investissements, et propose un cadre fondé sur la théorie et souple vis-à-vis de la doctrine qui permet de comprendre le renforcement du lien entre les deux. L'ouvrage propose également des suggestions et possibilités de réforme, ainsi qu'un ensemble de connaissances théoriques et de modèles de doctrine. Disponible sur <http://www.cambridge.org/academic/subjects/law/international-trade-law/wto-and-international-investment-law-converging-systems>

Le Partenariat transpacifique, 1ère partie : un accord qui va trop loin

Par Howard Mann, Publié par IISD, Février 2016

Suite à la divulgation de l'Accord de Partenariat transpacifique (PTP), un débat a pris corps autour du soi-disant accord « commercial » entre douze pays du Pacifique.

Les gouvernements devraient-ils ratifier cet accord ? Leur permettra-t-il de développer leurs échanges de manière significative ? Qui y gagnera et qui va y perdre ? Mais si l'on détermine les gagnants et les perdants uniquement en termes commerciaux, l'on perd de vue une grande partie des effets du PTP. L'on perd de vue que les dispositions non-commerciales du PTP, par exemple dans les domaines de l'investissement et des droits de propriété intellectuelle, menacent de creuser les inégalités. L'auteur avance que le Canada devrait rejeter l'accord et l'utiliser pour rebondir en lançant un nouveau dialogue mondial sur la bonne voie à suivre pour les accords commerciaux. L'analyse porte aussi sur la manière dont les accords commerciaux devraient et peuvent être des instruments qui contribuent, plutôt qu'ils ne freinent, à la réalisation des Objectifs de développement durable adoptés par les pays du monde entier. Disponible sur <https://www.iisd.org/library/tpp-part-i-a-deal-too-far>

Les effets sur la durabilité de l'investissement extérieur direct de la Chine : passage en revue de la littérature

Par Yuan Wang, Simon Zadek, Kelly Yu, Mark Halle, Samuel Ortiz Velasquez, Lin Zhang et Hanjie Wang, Publié par IISD, Février 2016

L'investissement extérieur direct (IED) de la République populaire de Chine s'est rapidement développé depuis 2004, et en 2014, les flux d'IED de la Chine ont atteint 123,1 milliards USD. De

nombreuses études universitaires, articles politiques et rapports des médias abordent les opérations et l'impact des entreprises chinoises dans le monde. Ce passage en revue permet de mieux comprendre l'impact de l'IED chinois sur la durabilité. Il prétend offrir une vue équilibrée des connaissances actuelles des effets de l'IED chinois sur le développement durable et un aperçu des différentes perspectives et préoccupations des décideurs politiques et des entreprises chinoises qui souhaitent s'étendre à l'étranger, mais aussi faire connaître les mesures politiques et la stratégie commerciale de la Chine qui pourraient améliorer les résultats, répondre aux préoccupations et proposer des voies à suivre pour la recherche et une éventuelle coopération future. Disponible sur <https://www.iisd.org/library/sustainability-impacts-chinese-outward-direct-investment-review-literature>

Changement de paradigme dans le droit international des investissements : plus équilibré, moins isolé, de plus en plus diversifié

Par Steffen Hindelang et Markus Krajewski (éditeurs), Publié par Oxford University Press, Janvier 2016

Si l'élément principal du droit international des investissements a toujours été la protection des intérêts économiques des investisseurs individuels, des faits nouveaux ont donné lieu à un changement de paradigme. Plus que jamais, il existe un intérêt pour un régime plus inclusif, transparent et public. Cet ouvrage analyse cette évolution au regard du cadre de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) pour la réforme des traités d'investissement. Il analyse les changements qui se sont produits dans le régime des traités d'investissement, et la manière dont ce dernier devrait continuer d'évoluer afin de réconcilier les intérêts de la propriété privée et le devoir des États de réglementer dans l'intérêt public. Ce faisant, l'ouvrage fait le point sur les tentatives d'ajustement du droit international des investissements pour développer un régime plus équilibré, moins isolé et de plus en plus diversifié. Ses différents chapitres abordent le contenu des accords d'investissement, le système du règlement des différends, la corrélation entre les accords d'investissements et d'autres domaines du droit public international, les questions constitutionnelles et les nouvelles perspectives régionales de l'Europe, de l'Afrique du Sud, des pays du Pacifique et de l'Amérique latine. Disponible sur <https://global.oup.com/academic/product/shifting-paradigms-in-international-investment-law-9780198738428>

Événements en 2016

19 mai

ÉNERGIE ET ARBITRAGE, Association de l'arbitrage international (AIA), Centre d'arbitrage international de Vienne (VIAC) et Association autrichienne d'arbitrage (ARBAUT), lieu à confirmer, <http://www.arbitration-adr.org/activities/?p=conference&a=upcoming#85>

19 mai

26^{ÈME} CONFÉRENCE PUBLIQUE ITF : LE RÔLE DE LA PROPORTIONNALITÉ DANS LE DROIT INTERNATIONAL DES INVESTISSEMENTS, Institut britannique de droit international et comparé, Goodenough College, Londres, Royaume-Uni, <http://www.biicl.org/event/1169>

19-20 mai

2^{ÈME} SYMPOSIUM BIENNAL DU RÉSEAU MONDIAL DU DROIT ÉCONOMIQUE, « L'ÈRE DES ACCORDS MÉGA-RÉGIONAUX : LE PTP & L'AUTONOMIE RÉGLEMENTAIRE EN DROIT ÉCONOMIQUE INTERNATIONAL », Faculté de droit de Melbourne, Université de Melbourne, Melbourne, Australie, <http://law.unimelb.edu.au/centres/geln/futureevents/current-and-past-research-activities/the-age-of-mega-regionals>

23-24 mai

RÉUNION D'EXPERTS INTERACTIVE DE L'IISD « LE RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT : UNE APPROCHE MULTILATÉRALE GLOBALE », IISD, Montreux, Suisse, <https://www.iisd.org>

25-26 mai

FORUM 2016 SUR L'INVESTISSEMENT RESPONSABLE, Principles for Responsible Investment (PRI) & Private Equity International (PEI), Marriott Grosvenor Square, Londres,

Royaume-Uni, <https://www.privateequityinternational.com/responsibleinvestment/>

27 mai

ARBITRAGE ET DROIT EUROPÉEN, AIA Vrije Universiteit Brussel, Bruxelles, Belgique, <http://www.arbitration-adr.org/activities/?p=conference&a=upcoming#85>

31 mai – 1^{er} juin

FORUM DE L'OCDE, Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE), Centre de conférence de l'OCDE, Paris, France, <https://www.oecd.org/forum>

3 juin

SYMPOSIUM "LE DROIT INTERNATIONAL DES INVESTISSEMENTS COMME DOMAINE DE RECHERCHE UNIVERSITAIRE", Uppsala, Suède, [http://www.jur.uu.se/Portals/2/nyheter/Symposium 3 June.pdf](http://www.jur.uu.se/Portals/2/nyheter/Symposium%203%20June.pdf)

8-9 juin

FORUM MONDIAL DE 2016 SUR LES PRATIQUES COMMERCIALES RESPONSABLES, Centre de conférence de l'OCDE, Paris, France, <http://mneguidelines.oecd.org/globalforumonresponsiblebusinessconduct>

9 juin

LE FINANCEMENT PAR DES TIERS, AIA Vrije Universiteit Brussel, Bruxelles, Belgique, <http://www.arbitration-adr.org/activities/?p=conference&a=upcoming#85>

10-11 juin

6^{ÈME} CONFÉRENCE ANNUELLE SUR LE DROIT DE L'ORGANISATION MONDIALE POUR LE COMMERCE (OMC), Institut britannique de droit international et comparé (BIICL), Institute of International Economic Law (IIEL) de la faculté de droit de l'Université de Georgetown, Society of International Economic Law (SIEL), Graduate Institute Geneva et OMC, <http://www.biicl.org/event/1161>

14 juin

LA CORRUPTION DANS L'ARBITRAGE INTERNATIONAL, Center on International Commercial Arbitration, Faculté de droit de Washington, Université Américaine, Washington, États-Unis, <https://www.wcl.american.edu/arbitration>

14 juin

RÉUNION D'EXPERTS SUR LA NON-DISCRIMINATION DANS LA PHASE PRÉ-ÉTABLISSEMENT, Secrétariat de la Charte de l'énergie, Bruxelles, Belgique, <http://www.energycharter.org/media/news/article/new-date-expert-meeting-on-non-discrimination-in-the-pre-establishment-phase>

4-22 juillet

SESSION 2016 DE L'ACADEMIE D'ARBITRAGE, Académie internationale pour le droit de l'arbitrage, Paris, France, http://www.arbitrationacademy.org/?page_id=5764

17-22 juillet

14^{ÈME} CONFÉRENCE MINISTÉRIELLE DE LA CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT (CNUCED 14), CNUCED, Kenyatta International Convention Centre, Nairobi, Kenya, <http://unctad14.org>

17-21 juillet

FORUM SUR L'INVESTISSEMENT MONDIAL 2016 : INVESTIR DANS LE DÉVELOPPEMENT DURABLE, CNUCED, Kenyatta International Convention Centre, Nairobi, Kenya, <http://unctad-worldinvestmentforum.org>

1-5 août

FORMATION DES CADRES SUR L'ARBITRAGE EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT POUR LES REPRESENTANTS GOUVERNEMENTAUX, Columbia Center on Sustainable Investment, Université de Columbia, New York, États-Unis, <http://ccsi.columbia.edu/2016/08/01/executive-training-on-investment-arbitration-for-government-officials>

7-9 novembre

DIXIÈME FORUM ANNUEL DES NÉGOCIATEURS D'ACCORD D'INVESTISSEMENT DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT, IISD, Centre Sud, Secrétariat du Commonwealth & Gouvernement du Sri Lanka, Colombo, Sri Lanka, <http://www.iisd.org/project/annual-forum-developing-country-investment-negotiators>



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 Martin Dietrich Brauch à itn@iisd.org

Pour souscrire à ITN Quarterly, veuillez vous rendre à la page : <http://www.iisd.org/itn/subscribe>

International Institute for Sustainable Development
International Environment House 2
9, Chemin de Balxert,
5th Floor, 1219, Chatelaine,
Geneva, Switzerland

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