

leurs opérations à la destruction de la puissance militaire de l'adversaire et de laisser la population civile hors des atteintes des armes (40).

*

**

Telles sont, à grands traits, les idées et les aspects qu'on peut dégager, en matière des droits de l'homme, du droit international positif. Ils prouvent que le trait peut-être le plus caractéristique dans l'évolution de celui-ci, est le souci de l'homme, de la personne humaine. L'homme, à présent, est devenu le pivot des relations internationales.

Cette évolution paraît, en effet, bien naturelle. Il en est ainsi car le droit international a exactement le même fondement que le droit interne : c'est aussi un produit social. Il commence par être un ensemble d'usages économiques et moraux qui finissent par devenir obligatoires quand les hommes acquièrent la conviction que leur intérêt leur impose d'y conformer leur conduite. « Quel que soit le milieu social où il s'applique », dit Politis, « le droit a le même fondement, parce qu'il a toujours la même fin : il vise partout l'homme, et rien que l'homme » (41). Cela est tellement évident qu'il serait inutile d'y insister si les brumes de la souveraineté n'avaient pas obscurci les vérités les plus élémentaires. Et, pour terminer, rappelons ce qu'un autre juriste distingué, A. de la Pradelle, a remarqué à propos de l'une de ces vérités. En parlant de l'Etat, il affirma que « l'Etat n'est rien par lui-même ; l'Etat n'est pas une fin en soi-même ;... l'Etat est un instrument pour une fin ». Et à la question « quelle est cette fin ? », il répondit : « C'est l'homme » (42).

Stefan GLASER.

(40) Le premier projet de ce genre de Règles a paru en 1955. Plus tard, sur la base de tous les avis recueillis à propos de ce projet, soit par écrit, soit verbalement à l'occasion de la réunion des experts tenue au mois de mai 1956 à Genève, le Comité international de la Croix-Rouge a établi une nouvelle version du projet, publié au mois de septembre 1956. Ce projet a été ensuite l'objet de l'examen à la XIX^e Conférence internationale de la Croix-Rouge, à la Nouvelle-Delhi, en 1957.

(41) Cf. Politis, *op. cit.*, p. 77.

(42) Cf. A. de La Pradelle, *Les principes généraux du droit international*, 1930, 2^e leçon, p. 20.

OBSERVATIONS SUR LES MÉTHODES DE PROTECTION DES INTÉRÊTS PRIVÉS A L'ÉTRANGER

par

André GROS

Jurisconsulte du Ministère des Affaires Etrangères de France
Membre de la Commission du Droit international

Depuis la fin de la deuxième guerre mondiale et la reconstruction des économies anéanties par la guerre le problème majeur de collaboration économique internationale est incontestablement l'aide technique et économique aux pays en cours de développement qu'on a appelés « le Tiers Monde économique ». En dehors des aspects politiques et économiques qui sont certes prédominants pour l'étude de ce problème, les juristes ont pris une part importante à la recherche d'une solution satisfaisante pour les divers intérêts en présence ; de nombreux livres ou articles, d'innombrables réunions de groupes publics ou privés se sont attachés à la détermination de règles de droit facilitant ces transferts de capital, de procédés techniques et de services, des pays industrialisés aux pays qui veulent s'industrialiser et développer de façon générale leur économie (Cf. pour la documentation, A. A. Fatouros, « Government Guaranties to Foreign Investors », Columbia University Press, 1959, notamment p. 69 à 129, qui contient une bibliographie extensive ; aussi le rapport de la conférence organisée en septembre 1961 par The British Institute of International and Comparative Law, publié au supplément n° 3, 1962, de « International and Comparative Law Quarterly », Londres ; American Society of International Law, Proceedings 1962, débat du 27 avril 1962, M. Seymour J. Rubin et M. Aron Broches, p. 77 à 89).

L'essence du problème juridique est de garantir l'investissement contre des risques qui ne sont pas les risques normaux de toute entreprise, c'est-à-dire contre le risque politique, pris au sens large, qu'il s'agisse de nationalisations sans indemnisation équitable et rapide, de confiscations directes ou déguisées, de discriminations, de mesures financières ou fiscales détruisant l'équilibre de l'entreprise. Il ne peut certes être question d'établir dans les relations économiques internationales le degré de sécurité presque absolue que connaissent

dans la plupart des pays au long passé industriel les entreprises travaillant pour l'Etat ; cependant il n'est pas inutile de rappeler très brièvement l'étendue de la protection nationale en France, pour faire comprendre les motifs de la prudence à investir à l'étranger sans garantie comparable.

Dans le système juridique français, toute entreprise qui passe un contrat avec l'Etat est en droit de se protéger par les clauses les plus sûres concernant les prix, leur variation en fonction du coût réel au moment de la livraison, les modalités du paiement par l'Etat (dommages intérêts en cas de retard) ; de manière générale, cette entreprise a le moyen juridique de prévoir le règlement équitable de toutes les difficultés inhérentes à l'objet du contrat par des recours aux tribunaux administratifs ou judiciaires, selon la nature du contrat, qui sont compétents pour condamner l'Etat à réparer tout préjudice dont il serait responsable par action ou omission. On sait que le Conseil d'Etat a même été beaucoup plus loin dans la protection des entreprises liées par contrat avec l'Etat puisque, par la théorie de l'imprévision, les concessionnaires de service public sont protégés contre les conséquences dommageables d'événements au sujet desquels aucune faute ne peut être imputée à l'Etat mais dont le Conseil d'Etat a estimé que, étant imprévisibles lors de la conclusion du contrat de concession, le risque doit être supporté par l'Etat et non par l'entreprise (Cf M. Long, P. Weil et G. Braibant, « Les grands arrêts de la jurisprudence administrative », Sirey 1962, p. 106, 124 et suiv., 192 et suiv.).

Or l'entreprise économique à l'étranger est un choix par rapport à une même entreprise en France ou dans un pays donnant les garanties équivalentes (sauf certains cas de commerce nécessaire avec un pays déterminé) et finalement, derrière l'abstraction des sociétés qui traitent et des capitaux énumérés dans les statistiques, il y a un choix d'hommes responsables. Si l'insistance pour la matérialisation de garanties peut apparaître au Tiers Monde économique comme suspecte, son fondement humain est pourtant bien naturel. L'aventure individuelle du commerçant ou de l'industriel à l'étranger n'est plus qu'un souvenir et l'apport étranger à un pays en voie de développement est aujourd'hui très organisé et très protégé par les Etats, en dehors de toute question d'aide directe de l'Etat et s'agissant de ce qu'on appelle encore les investissements privés à l'étranger.

Lorsqu'on examine les conditions actuelles de l'investissement privé à l'étranger par les personnes morales et les personnes physiques ressortissant des grands pays industriels, il apparaît que, dans chacun de ces pays, il existe un mécanisme national de protection sans lequel la plupart des entreprises et investissements à l'étranger ne seraient pas réalisés. Dix-huit Etats dont la France, les Etats-Unis, la Grande-Bretagne et la République Fédérale d'Allemagne, pour ne citer que les principaux pays dont l'aide technique et les investissements privés sont particulièrement souhaités, ont établi des mécanismes dif-

férents plus ou moins liés à l'Etat mais d'effets analogues qu'on qualifie du terme général d'assurance-crédit. Le système consiste à assurer pour partie une entreprise ou un investissement dans un pays étranger contre le risque politique largo sensu (Cf. sur ce point l'article sur la Protection Diplomatique, Encyclopédie Française, tome XI, en cours d'édition ; aussi M. Aron Broches, op. cit. p. 85-86).

Il existe dans la plupart des pays exportateurs un système d'assurance au commerce extérieur, véritable garantie de risques qui, auparavant, étaient supportés par le commerçant et donnaient lieu à des litiges avec l'Etat sur le territoire duquel le dommage était intervenu et par cela même naissance à des interventions diplomatiques. L'assurance est donc une forme nouvelle de protection de l'Etat. Le décret n° 46-1332 du 1^{er} juin 1946 (modifié par les décrets des 4 août 1949, 16 mars 1957 et 7 avril 1961) a créé la « Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur » (COFACE), société par actions dont le capital a été souscrit par des établissements publics et des entreprises nationalisées, à l'exception d'une société d'assurance, gérée par un conseil d'administration nommé par arrêté du Ministre des Finances. L'article 15 de la loi du 5 juillet 1949 confie à la COFACE les opérations de garantie de l'Etat pour certains risques politiques et monétaires qui constituent de véritables actions de protection du commerce français avec l'étranger.

La notion de protection diplomatique des intérêts nationaux à l'étranger a subi une évolution et elle mérite d'être étudiée dans ses nouveaux aspects. Le problème de la protection varie, au surplus, en fonction de la nature de l'opération commerciale. A côté des activités, connues de tout temps, d'un commerçant français établi à l'étranger et qui peut, en certains cas, faire appel à la protection diplomatique ou consulaire classique, se sont développées des pratiques commerciales telles que des contrats de fourniture ou de construction parfois à long terme, créant des problèmes d'exécution successive, de livraison échelonnée et pouvant comporter une participation à la propriété d'entreprises à l'étranger ou à leur gestion. La protection diplomatique s'est nécessairement adaptée à l'évolution des activités à protéger, notamment par la substitution des systèmes d'assurance ou de garantie qui, cependant, n'excluent pas entièrement la protection classique ; en effet avec la subrogation de l'organisme d'assurance ou de garantie une réclamation sera présentée, par les moyens habituels de protection.

D'autres Etats que la France connaissent des systèmes de garantie. La Grande-Bretagne a institué l'Export Credit Guarantee Department qui est une section du Board of Trade, régie par une loi de 1949 remaniée en 1957 et qui couvre risques politiques et monétaires (Cf. le White Paper du 15 septembre 1963 « Aid to Developing Countries »). En République Fédérale d'Allemagne l'Hermes Kredit Versicherung A.-G., société privée agissant pour le compte du Gouvernement, est régie par une loi du 26 août 1949, modifiée par la loi budgétaire de 1959, en liaison avec la Deutsche Revision und Treuhand

A.-G. Dans le système d'aide ainsi établi, l'Etat répond des pertes subies dans des investissements de capitaux à l'étranger sous forme de participations ou de prêts, pour les risques de nationalisation, expropriation ou toutes mesures de dépossession, d'interdiction de paiement, de moratoire, d'interdiction de transfert (Cf. les directives du Ministre Fédéral de l'Economie, du 17 mai 1962, Bundesanzeiger n° 146 du 14 août 1962).

Des études récentes ont été faites sur l'efficacité comparée des méthodes de protection et les arguments sont échangés soit en faveur de systèmes bilatéraux, soit pour des systèmes multilatéraux.

Les protagonistes d'un système multilatéral de protection sont nombreux. Il n'appartient pas au juriste de juger la valeur des arguments politiques avancés en faveur de ce système (Cf. notamment Aron Broches, p. 83-84) mais il est possible de rechercher si le multilatéralisme permet d'instituer une protection juridiquement plus stable que les régimes nationaux étudiés ci-dessus. En dehors des projets d'origine privée (International and Comparative Law Quarterly, suppl. 3, 1962, p. 7 et suiv.), la proposition la plus récente est le rapport, en mars 1962, de la Banque Internationale, sur l'Assurance multilatérale des investissements, préparé sur la demande de l'O.C.D.E. et en accord avec la Chambre de Commerce Internationale (Cf. Aron Broches p. 81-82). Les traits essentiels du projet sont la création d'une organisation internationale (service de la Banque Internationale ou rattaché à celle-ci) réunissant des Etats industrialisés et des Etats en voie de développement pour garantir les investissements privés contre les mêmes risques dits politiques qui ont été étudiés avec les systèmes d'assurance-crédit. L'objet étant le même, le multilatéralisme donne-t-il une garantie juridiquement plus effective ?

Du point de vue juridique la seule garantie efficace est celle qui résulterait d'un engagement de l'Etat où l'investissement est réalisé qui rapproche le statut juridique de cet investissement de celui auquel il peut s'attendre dans le pays d'origine, ce qui implique deux règles, l'une de fond, l'autre de procédure ; la règle de fond est le respect du contrat, la règle de procédure est l'acceptation d'un juge de l'exécution du contrat. Aucune garantie ou assurance extérieure ne peut remplacer cette stabilité intrinsèque de l'investissement à l'étranger à moins d'imaginer une assurance généralisée et à 100 %, ce qui n'existe nulle part car ce serait remplacer l'investissement privé par un prêt indirect d'Etat à Etat. Or, dans un système d'organisation internationale de garantie des investissements privés, les deux règles ne peuvent pas, dans l'état actuel des relations internationales, être rendues obligatoires. Il semble bien, en effet, que ce soit supposer le problème résolu que de présumer l'acceptation des Etats en voie de développement, même pour la seule règle de procédure. Dans le débat en cours aux Nations Unies à la XVI^e session, novembre-décembre 1962, les projets de résolution relatifs à l'exploitation par chaque Etat de ses propres ressources naturelles ont révélé à nouveau

l'hésitation des Etats à se lier par des clauses d'arbitrage obligatoire, sans d'ailleurs que les Etats en voie de développement soient seuls à témoigner cette méfiance vis à vis de l'arbitre ou du juge international qui a été souvent analysée (Cf. le remarquable rapport de M. Wilfred Jenks à l'Institut de Droit International, Annuaire 1957, t. 1, p. 186 et les travaux du Sous-Comité sur la Conciliation internationale, présidé par M. Henri Rolin, session de Salzbourg, 1961) ; le refus par la grande majorité des Etats signataires des Conventions de Genève de 1958 sur le droit de la Mer et de Vienne en 1961 sur les relations diplomatiques, d'accepter la compétence obligatoire de la Cour Internationale de Justice est d'autant plus significatif qu'il s'agit dans les deux cas de traités codifiant le droit existant et, pour la II^e Convention de Genève et pour la Convention de Vienne, de différends qui porteraient sur des règles consacrées par une pratique ancienne et non-controversée. Quant à la règle de fond, sommairement qualifiée de respect du contrat, parfois dite de « bonne conduite », le multilatéralisme ne la fait pas progresser nécessairement (Cf. Edi Lauterpacht dans International and Comparative Law Quarterly, suppl. 3, 1962, p. 28 à 34, sur le contenu possible d'un traité, tant sur les règles de fond que de procédure).

Les difficultés d'un rapprochement entre la demande de sécurité des investissements privés et la thèse de la souveraineté nationale absolue pour le développement des ressources naturelles sont augmentées par l'utilisation de ce problème dans les oppositions idéologiques du temps présent. Toute clause juridique de garantie obtenue par traité par un Etat industrialisé en faveur des investissements ou entreprises de ses ressortissants dans un Etat en voie de développement risque d'être critiquée comme une marque de « néo-colonialisme » (Un exemple de cette tendance se trouve dans un article du Dr Slobodan Brankovic, « Neocolonialism and International Relations », dans International Affairs, 1961, p. 35 et suiv., Institute for International Politics and Economy, Belgrade, voir notamment p.48-51 sur la garantie des investissements privés). Certains hommes d'Etat ont répondu en déclinant de telles appréciations ; ainsi M. Bourguiba, dans des exposés les 7 et 26 novembre 1962, disait que l'indépendance économique devait être obtenue grâce à la coopération avec les pays techniquement évolués y compris l'ancienne puissance tutrice à laquelle il ne fallait pas hésiter à avoir recours, « cette coopération véritable étant aux antipodes du néo-colonialisme, s'enfermer dans une tour d'ivoire et refuser toute coopération sous prétexte que le partenaire appartient à l'ancien pays colonisateur, c'est se condamner à stagner dans notre condition actuelle, sinon à rétrograder ».

Un élément à signaler est le manque d'intérêt des Etats socialistes pour les préoccupations et recherches ci-dessus rappelées. Le régime juridique de l'aide aux pays en voie de développement par les Etats socialistes est différent, pour des raisons qui tiennent d'ailleurs à la structure même des économies planifiées. En U.R.S.S. l'aide

est un développement du commerce extérieur à base de crédit à long terme à des conditions privilégiées pour l'achat d'équipement industriel, parfois de dons pour des objets précis (hôpital au Cambodge, en Indonésie, école technique en Ethiopie).

La forme juridique de l'aide est un accord bilatéral fixant les conditions de fourniture et de prix, de livraison et de transport ; des clauses d'arbitrage s'y trouvent également, mais chaque opération fait l'objet d'un contrat particulier qui semble bien, comme pour les économies de libre entreprise, le document essentiel. La différence de fond est que les Etats socialistes n'investissent pas dans des entreprises étrangères et n'acquièrent ni droit de propriété ni concession à l'étranger ; ils construisent pour l'Etat étranger des entreprises dont ils n'assument pas l'exploitation.

Les problèmes d'exécution semblent facilement réglés car l'accord bilatéral institue une sorte de compte courant dans lequel les crédits offerts par l'U.R.S.S. sont compensés, aux échéances prévues et y compris les intérêts pour les fournitures à crédit, par les fournitures auxquelles l'Etat sous-développé s'est engagé vis-à-vis de l'U.R.S.S.

Il y a cependant un moment où la notion de protection des intérêts de l'U.R.S.S. apparaît aussi clairement que s'il s'agissait d'un Etat de libre entreprise, en matière de brevets et marques de fabrique. Les accords bilatéraux de l'U.R.S.S. interdisent au pays bénéficiaire de l'aide d'utiliser ces éléments en dehors de ses frontières et pour toute autre entreprise que celle qui est l'objet de l'accord (Cf. accords U.R.S.S.-Inde, Ceylan, Irak, Indonésie ; sur ce point l'article de A.-P. Korotaev, « Les formes juridiques des relations de l'U.R.S.S. en matière économique avec les pays sous-développés », dans l'Etat et le Droit soviétique, 1962, n° 2, p. 80-91 ; voir aussi « les accords de coopération industrielle et technique entre l'U.R.S.S. et les pays sous-développés d'Afrique et d'Asie », Notes et Etudes Documentaires, Paris, Documentation française, n° 2760, 13 mars 1961 ; également le Rapport de L. Kopelmanas, « Problèmes et méthodologie d'une confrontation des concepts fondamentaux à l'égard du développement économique des pays en voie d'industrialisation », Unesco, Commission du programme, novembre 1962).

Mais pour conclure des accords bilatéraux avec des Etats socialistes l'U.R.S.S. se réfère à des « Conditions Générales » qui sont une sorte de Répertoire codifié de conditions de vente et de fourniture régissant les rapports entre le service d'Etat soviétique (Union fédérale de l'exportation-importation) et le service du Gouvernement avec lequel l'U.R.S.S. traite (Voir le texte des « Conditions Générales de vente et fourniture entre Etats socialistes » dans l'article de Harold Berman, *The International and Comparative Law Quarterly*, 1958, p. 659 et suiv.). Or ces conditions générales régissent l'exécution des travaux, le statut des experts soviétiques, la livraison, la procédure de réclamation, l'enseignement technique en U.R.S.S. pour les experts

étrangers, l'établissement des comptes, le mode d'arbitrage pour les différends.

Des règles générales sont donc déterminées par l'U.R.S.S., au moins sous cette forme d'un règlement des conditions de vente et de fourniture, l'accord bilatéral n'étant plus dès lors qu'un moyen d'adapter ces conditions générales à chaque cas particulier. Le système établi d'abord pour les relations bilatérales entre l'U.R.S.S. et les Etats socialistes semble avoir été étendu à l'aide aux pays sous-développés ; chaque opération d'aide dépend essentiellement du contrat particulier qui serait très détaillé mais ne paraît pas être publié.

Lorsqu'il s'agit d'aide par accord de crédit à long terme (pour le financement de grandes entreprises ou de grands travaux, 100 millions de dollars pour l'Indonésie, 400 millions de roubles pour le barrage d'Assouan, plafond établi avec valeur or du rouble fixée au 1^{er} janvier 1961) on remarquera que la dette de base et l'intérêt sont garantis par la « clause-or » (Cf. l'article de A.-P. Korotaev sur ce point). Ayant ainsi codifié son système de garantie de la vente pour le commerce extérieur en insérant une garantie de change dans ses accords, l'U.R.S.S. semble avoir obtenu précisément le résultat que les Etats de libre entreprise recherchent pour garantir l'investissement de leurs ressortissants.

En faisant abstraction de la difficulté extérieure que constitue la querelle politique autour du problème général de l'aide, les problèmes strictement juridiques à régler demeurent importants. Il y a en effet dans tout système juridique un lien étroit entre arbitrage et règles de fond qui fait défaut dans notre matière. Ce n'est pas le fait d'accepter l'arbitrage qui suffit à régler les difficultés d'interprétation et d'application d'un régime conventionnel ; il n'y aura règlement que si les parties sont d'accord sur les règles de fond applicables au différend. Ce point n'apparaît pas dans les systèmes de droit interne où l'accord sur le fond est un élément de l'organisation sociale ; il n'est pas, non plus, visible dans les rapports entre Etats de régimes économiques différents car, lorsqu'il y a accord pour arbitrer les différends, cet accord détermine aussi les règles de droit applicables (Il n'y a jamais eu de difficulté à obtenir de l'U.R.S.S. une clause d'arbitrage par la Cour d'arbitrage de la Chambre de Commerce de Stockholm avec application des principes généraux du droit commercial et des usages généralement acceptés, cf. sur ce point l'article de M. Domke dans *The American Journal of International Law*, 1959, p. 799 et les exemples cités ; voir le *Handbook of National and International Institutions active in the Field of International Commercial Arbitration*, publication de la Commission Economique pour l'Europe, Trade W. P. 1/15 Rev. du 3 décembre 1958, p. 93). Mais il ne servirait à rien de se contenter d'une clause d'arbitrage pour la protection des entreprises et investissements à l'étranger si l'accord avec l'Etat en voie de développement ne définit pas à l'avance le droit applicable. Il n'est pas possible d'imaginer que, faute de droit reconnu applicable, les

arbitres aient un pouvoir d'appréciation discrétionnaire de la règle de droit car une sentence n'a de portée que si elle est exécutée par l'Etat reconnu responsable ; aucun état ne confiera à un tiers arbitre le droit de juger en dehors de règles reconnues obligatoires par cet Etat.

Il y a donc ici plus et autre chose que l'hésitation devant le juge, il y a aussi dénonciation du droit habituellement appliqué. Depuis plusieurs années les délégués à l'Assemblée Générale des Nations Unies, à la 6^e Commission, aux grandes conférences convoquées par les Nations Unies, entendent certains discours dont la teneur est précisément la contestation des règles de Droit International en vigueur et l'affirmation de la nécessité d'un accord formel de la part des Etats récemment devenus indépendants pour que ces règles leur soient applicables. Malgré l'absence de toute justification juridique de cette thèse, la répétition de l'argument ne peut demeurer sans effet sur la protection des intérêts d'un Etat et de ses ressortissants à l'étranger. Le besoin d'une acceptation formelle de règles considérées aujourd'hui comme élémentaires et non-controversées entre Etats membres de l'O.C.D.E. par exemple, apparaît si l'un de ces Etats envisage la protection des intérêts de ses ressortissants dans un cercle différent d'Etats. Même en réduisant le plus possible l'éventualité des litiges, notamment en évitant que les étrangers se présentent comme concessionnaires de service public ou propriétaires exclusifs de moyens essentiels de production, hypothèses où les difficultés avec l'Etat seraient les plus grandes, le vrai problème revient donc à mettre d'accord entrepreneurs étrangers et Etat en voie de développement à la fois sur la règle de leur contrat et sur le juge de l'application.

Toute une série de « codes » sur les investissements étrangers ont été élaborés par des Etats en voie de développement, mais ce sont des lois internes ; des « conventions d'établissement » sont conclues entre l'Etat et des sociétés étrangères, mais c'est le juge local qui demeure compétent. Des traités sont aussi conclus entre l'Etat demandeur d'aide financière et technique et l'Etat dont les ressortissants sont prêts à fournir cette aide ; mais il y a rarement arbitrage sans épuisement préalable du recours local ce qui, en matière financière, en raison des délais normaux de toute justice lorsqu'on doit parcourir tous les degrés, enlève beaucoup de l'intérêt à l'arbitrage. Toutes ces formules sont connues et utilisées actuellement.

Dans la mesure où il est possible de se prononcer pour un choix entre ces procédés, il semble bien que la protection la plus efficace soit celle qui résulte d'un contrat particulier d'aide concernant un projet déterminé, entre l'Etat ou le service public qui a besoin de l'aide et le ressortissant étranger, personne physique ou morale, qui se propose de la fournir. Ce contrat est véritablement la loi des parties et l'Etat qui l'a négocié a tout intérêt à l'exécuter car, n'ayant en face de lui qu'un individu, l'argument de néo-colonialisme et de droit imposé par un Etat industriellement plus développé tombe. Mais la seule garantie de l'exécution devient alors la clause d'arbitrage ;

la sagesse conseillerait aux investissements privés de demander la conclusion de contrats avec arbitrage commercial par une Chambre de commerce internationale. Le système fonctionne entre Etats de régime socialiste et ressortissants étrangers et le précédent est irrécusable.

La Convention européenne sur l'arbitrage commercial international conclue le 21 avril 1961 grâce au long effort de la Commission Economique pour l'Europe a établi un moyen de désignation des arbitres en cas de différend entre pays socialistes et pays de libre entreprise ; un comité spécial est constitué par représentation paritaire des deux systèmes, la présidence, qui comporte voix prépondérante et permet la désignation d'arbitres pour un litige, étant assumée par rotation. Il n'est donc pas impossible, en plus du régime purement contractuel d'arbitrage commercial, de songer à une certaine institutionnalisation de l'arbitrage pour assurer l'équilibre des intérêts en présence, l'indépendance nationale de l'Etat qui s'industrialise et la protection des concours étrangers apportés à cette œuvre. Ce n'est qu'au prix de cet équilibre juridique que l'œuvre d'aide économique aux pays en voie de développement pourra prendre tout son sens. Pour le moment, aussi bien dans l'aide des pays de libre entreprise que pour celle des pays socialistes, les garanties sont définies par la combinaison d'accord portant sur les conditions générales et de contrat particulier définissant les détails de l'opération. La somme de ces conditions, faute de règles de droit généralement reconnues et de procédure d'arbitrage obligatoire, ne constitue pas véritablement un système de protection juridique des investissements.

André Gros.