

**CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE
ET LE DÉVELOPPEMENT**

CONTRATS D'ÉTAT

**Collection de la CNUCED
sur les questions des accords internationaux d'investissement**



**NATIONS UNIES
New York et Genève, 2004**

NOTE

C'est la CNUCED qui, au Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies, est responsable de toutes les questions relatives à l'investissement étranger direct et aux sociétés transnationales. Auparavant, le programme concernant ces sociétés était exécuté par le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (1975-1992), puis par la Division des sociétés transnationales et de la gestion du Département du développement économique et social (1992-1993). En 1993, il a été transféré à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. La CNUCED s'emploie à faire mieux comprendre la nature des sociétés transnationales et leur contribution au développement, ainsi qu'à créer des conditions propices à l'essor de l'investissement international et des entreprises. Elle s'acquitte de sa tâche au moyen de délibérations intergouvernementales, de travaux de recherche et d'analyse, d'activités d'assistance technique, de séminaires, d'ateliers et de conférences.

Dans la présente étude, le terme "pays" désigne aussi des territoires ou zones; les appellations employées et la présentation des données n'impliquent de la part du Secrétariat des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. En outre, les appellations des groupes de pays sont utilisées à des fins purement statistiques ou analytiques et n'expriment pas nécessairement une opinion quant au niveau de développement de tel pays ou région.

Les signes typographiques ci-après ont été utilisés dans les tableaux :

Deux points (..) signifient que les données ne sont pas disponibles ou ne sont pas fournies séparément. Dans le cas où aucune donnée n'était disponible pour l'un quelconque des éléments composant une ligne de tableau, celle-ci a été omise.

Un tiret (-) signifie que l'élément considéré est égal à zéro ou que sa valeur est négligeable.

Tout blanc laissé dans un tableau indique que l'élément considéré n'est pas applicable.

Contrats d'État

La barre oblique (/) entre deux années, par exemple 1994/95, indique qu'il s'agit d'un exercice financier;

Le trait d'union (-) entre deux années, par exemple 1994-1995, indique qu'il s'agit de la période tout entière (y compris la première et la dernière année).

Sauf indication contraire, le signe dollar (\$) s'entend du dollar des États-Unis d'Amérique.

Sauf indication contraire, les taux annuels de croissance ou de variation sont des taux annuels composés.

Les chiffres ayant été arrondis, leur somme et celle des pourcentages figurant dans les tableaux ne correspondent pas nécessairement aux totaux indiqués.

Le texte de la présente étude peut être cité sans autorisation sous réserve qu'il soit fait mention de la source.

UNCTAD/ITE/IIT/2004/11

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

Numéro de vente : F.05.II.D.5

ISBN 92-1-212317-1

Copyright © Nations Unies, 2004
Tous droits réservés
Imprimé en Suisse

COLLECTION D'ÉTUDES THÉMATIQUES SUR LES AII

La collection d'études de la CNUCED consacrée aux questions relatives aux accords internationaux d'investissement – et à d'autres instruments pertinents – a pour objet de traiter des concepts et des questions concernant ces accords et de les présenter d'une façon facilement accessible à l'utilisateur final. Elle couvre les sujets ci-après :

Admission et établissement
Concurrence
Règlement des différends (investisseur-État)
Règlement des différends (État-État)
Emploi
Environnement
Traitement juste et équitable
Investissement étranger direct et développement
Mesures en vigueur dans le pays d'origine
Mesures opérationnelles en vigueur dans le pays d'accueil
Paiements illicites
Incitations
Accords internationaux d'investissement : flexibilité pour le développement
Mesures commerciales liées à l'investissement
Glossaire des termes et des concepts des AII
Leçons tirées des accords multilatéraux sur l'investissement (AMI)
Traitement de la nation la plus favorisée
Traitement national
Champ d'application et définition
Responsabilité sociale
Contrats d'État
Appropriation de biens
Fiscalité
Transfert de fonds
Transfert de technologie
Prix de cessions
Transparence
Tendances des accords internationaux d'investissement : vue d'ensemble

PRÉFACE

Le Secrétariat de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et développement (CNUCED) a entrepris un programme de travail sur les accords internationaux d'investissement. Ce programme est destiné à aider les pays en développement à participer de façon aussi efficace que possible à l'élaboration de règles sur l'investissement international aux niveaux bilatéral, régional, plurilatéral et multilatéral. Il englobe la politique de recherche et développement, y compris l'élaboration d'une collection de documents thématiques; le renforcement des capacités en ressources humaines, le renforcement institutionnel, notamment des séminaires nationaux, des colloques régionaux et des stages de formation; et l'appui au renforcement du consensus gouvernemental ainsi qu'au dialogue entre négociateurs et groupes de la société civile.

Le présent document fait partie de cette collection. Il s'adresse aux fonctionnaires nationaux, aux dirigeants d'entreprises, aux représentants d'organisations non gouvernementales, aux fonctionnaires internationaux et aux chercheurs. Cette collection a pour but de proposer une analyse équilibrée des questions qui peuvent surgir dans les débats concernant les accords internationaux d'investissement. Les diverses études sont indépendantes les unes des autres. Étant donné toutefois qu'elles traitent de questions unies entre elles par des liens étroits, elles accordent une attention particulière à ces liens.

Cette collection est réalisée par une équipe dirigée par Karl P. Sauvant et James Zhan. Le fonctionnaire principal responsable de sa production est Anna Joubin-Bret, qui supervise l'élaboration de ces documents à diverses étapes. Cette équipe comprend Federico Ortino, Sergey Ripinski et Jörg Weber. Les conseillers principaux de la collection sont Peter Muchlinski et Patrick Robinson.

Le présent document est basé sur un manuscrit rédigé par M. Sornarajah avec des contributions de Peter Muchlinski. La version finale tient compte des observations formulées par Oscar Garibaldi, Joachim Karl, Christoph Schreuer et Thomas Wälde.

Genève, novembre 2004

Carlos Fortin
Secrétaire général adjoint
chargé de la CNUCED

REMERCIEMENTS

Le programme de travail de la CNUCED sur les accords internationaux d'investissement est l'œuvre d'une équipe de membres du personnel de la CNUCED et de consultants dirigés par James Zhan, sous l'autorité générale de Karl P. Sauvant et de Khalil Hamdani. L'équipe comprend Hamed El-Kady, Nicolas Guerrero, Anna Joubin-Bret and Jörg Weber. L'appui administratif est apporté par Séverine Excoffier-El Boutout.

La CNUCED a mené un certain nombre d'activités relatives à ce programme en coopération avec d'autres organisations intergouvernementales, notamment l'Agence pour la Francophonie, Banco Centroamericano de Integración Económica, le Secrétariat de la CARICOM, la Fondation allemande pour le développement, la Société interarabe de garantie des investissements, la Banque de développement interaméricaine (BTD/INTAL), la Ligue des États arabes, l'Organisation des États américains, la Secretaría de Integración Económica Centroamericana et la Secretaría General de la Comunidad Andina. La CNUCED a également coopéré avec des organisations non gouvernementales, notamment le Centre de recherche sur les entreprises multinationales, la Consumer Unity and Trust Society (Inde), la Fondation hollandaise pour la recherche sur les entreprises multinationales (SOMO), le Forum égyptien de recherche (Égypte), la Table ronde d'industriels européens, la Fondation Friedrich Ebert (Allemagne), la Fondation allemande pour le développement international, la Confédération internationale des syndicats libres, le Labour Resource and Research Institute (LaRRI) (Namibie), Oxfam, le Third World Network et le Fonds mondial pour la nature. Depuis 2002, une partie du programme est réalisée conjointement avec l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Des fonds pour le programme d'activités ont été jusqu'ici obtenus de l'Australie, du Brésil, du Canada, de la Commission Européenne, de la France, du Japon, de la Norvège, des Pays-Bas, du Royaume-Uni, de la Suède et de la Suisse. L'Afrique du Sud, l'Allemagne, l'Argentine, le Botswana, la Chine, la Colombie, le Costa Rica, la Croatie, Cuba, Djibouti, l'Égypte, le Gabon, le Guatemala, l'Inde, l'Indonésie, la Jamaïque, la Malaisie, la Mauritanie, le Mexique, le Maroc, la Namibie, le Pakistan, le Pérou, le Qatar, la République tchèque, Singapour, le Sri Lanka, la Thaïlande, la Trinité-et-Tobago, la Tunisie, le Venezuela et le Yémen ont également contribué au programme d'activités en accueillant des ateliers régionaux, des séminaires nationaux ou des activités de formation.

En poursuivant ce programme de travail, la CNUCED a en outre collaboré étroitement avec de nombreuses organisations internationales, régionales et nationales, particulièrement avec les Estudios Interdisciplinarios de Derecho Industrial y Económico de l'Université de Buenos Aires, l'Institut indien du commerce extérieur, le Legon Centre d'Accra (Ghana), ProInversión (Pérou), la Pontificia Universidad Católica del Perú, l'Université nationale de Singapour, l'Université Senghor (Égypte), l'Université de Dar Es Salaam (Tanzanie), l'Université des Andes (Colombie), l'Université de Campinas (Brésil), l'Université de Lima (Pérou), l'Université du Pacifique (Pérou), l'Université de Pretoria (Afrique du Sud), l'Université de Tunis (Tunisie), l'Université de Yaoundé (Cameroun), le WTO Affairs Consultation Center de Shangaï (Chine) et l'Université des Caraïbes (Jamaïque et Trinité-et-Tobago). Toutes ces contributions sont hautement appréciées.

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
PRÉFACE	v
REMERCIEMENTS	vii
RÉSUMÉ ANALYTIQUE	1
INTRODUCTION	3
I. EXPOSÉ DE LA QUESTION	11
II. BILAN ET ANALYSE	17
A. L'extension de la protection des AII aux contrats d'État	17
1. Définition des contrats d'État dans les AII	17
2. L'exclusion de la couverture de l'AII de certains contrats d'État	20
3. Dispositions pour le règlement des différends	21
4. Clauses parapluies	21
B. Préservation du pouvoir discrétionnaire du pays hôte et devoirs imposés à l'investisseur dans la négociation, la conclusion et l'application des contrats d'État	27
C. Devoirs envers les investisseurs privés parties aux contrats d'État	30
D. Mise en place de régimes positifs pour les contrats d'État dans les AII	36

	<i>Page</i>
III. INTERACTION AVEC D'AUTRES QUESTIONS ET CONCEPTS	41
CONCLUSION : CONSÉQUENCES POUR L'ÉCONOMIE ET LE DÉVELOPPEMENT ET OPTIONS DE POLITIQUE GÉNÉRALE	51
RÉFÉRENCES	57
LISTE D'AFFAIRES	61
SÉLECTION DE PUBLICATIONS DE LA CNUCED SUR LES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES ET L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT	63
QUESTIONNAIRE	81
Encadré	
II.1 Clauses parapluies	23
Tableau	
III.1 Interaction entre questions et concepts	42

RÉSUMÉ ANALYTIQUE

Un mode d'accès courant de l'investissement étranger direct est la conclusion d'un accord d'investissement étranger avec l'État. Les contrats d'État ont joué un rôle majeur dans le processus d'investissement étranger direct, particulièrement dans les pays en développement qui dépendent de l'exploitation de ressources naturelles pour leur bien-être économique. Souvent les opérations dans un secteur tel que le pétrole sont uniquement ouvertes à un organisme public ou par le biais de la conclusion d'un contrat avec l'organisme public compétent.

La question des contrats d'État, dans ses rapports avec les accords internationaux d'investissement, soulève un certain nombre de questions spécifiques. Premièrement, l'extension de la protection des accords d'investissement aux contrats d'État dépend de la portée de la définition de l'investissement, de l'exclusion de cette protection de certains contrats d'État, et de la mesure dans laquelle les dispositions de ces accords concernant le règlement des différends s'appliquent aux contrats d'État. Les tribunaux d'arbitrage ont différemment interprété les clauses parapluies^{*}, de sorte que leur effet de protection ne peut pas encore être pleinement évalué. Deuxièmement, la préservation du pouvoir discrétionnaire de l'État d'accueil dans la négociation, la conclusion et la réglementation des contrats d'État peut se baser sur le principe fondamental de l'inscription de la bonne foi et de l'examen périodique dans un accord international d'investissement. Troisièmement, les obligations envers les investisseurs privés

* Traduction littérale d'"umbrella clause", fonction d'un accord d'investissement apparue récemment et qui a pour objet d'étendre la protection de cet accord à d'autres obligations déjà acceptées à son entrée en vigueur.

parties à des contrats d'État compensent la position plus favorable de l'État en permettant des clauses de stabilisation, de choix de l'instance, d'arbitrage et de manquement au contrat de la part du gouvernement du pays d'accueil. Quatrièmement, le développement de régimes positifs des contrats d'État dans les accords internationaux d'investissement est lié à l'engagement des gouvernements.

La conclusion identifie trois options de politique générale. Premièrement, les pays qui veulent garder une liberté totale d'action en matière de contrats d'État et éviter, autant que possible, des normes de protection des investissements internationaux peuvent exclure les contrats d'État des accords internationaux d'investissement. Cette option pourrait inciter à la prudence les investisseurs étrangers, dans des cas où le système juridique du pays d'accueil n'assure pas la protection totale des droits des investisseurs. Deuxièmement, les pays qui souhaitent élargir la protection de l'investissement étranger, mais maintenir un pouvoir discrétionnaire en matière de réglementation, peuvent opter pour une protection limitée des contrats d'État en vertu d'accords internationaux d'investissement par le biais de listes positives et négatives, de restrictions à la définition des clauses de manquements contractuels et de règlement de différends, de l'exclusion de certaines normes de protection et d'une clause parapluie, ainsi que de l'inclusion d'exceptions pour raison d'utilité publique. Troisièmement, l'entière protection des investisseurs dans les contrats d'État en vertu des traités internationaux d'investissement peut être assurée par une définition illimitée de l'investissement, un règlement inconditionnel des différends, une clause parapluie et des engagements de stabilisation.

INTRODUCTION

Un “contrat d’État” peut être défini comme un contrat conclu entre l’État ou un organisme public qui, aux fins présentes, peut être défini comme un organisme créé par la loi au sein d’un État auquel est conféré le contrôle d’une activité économique, et un ressortissant étranger ou une personne morale de nationalité étrangère. Les contrats d’État peuvent couvrir un large éventail de questions, notamment les accords de crédit, les contrats d’achat de fournitures et des services, les contrats d’emploi ou les projets d’importantes infrastructures, comme la construction de chemins de fer, de ports et de barrages. Une des formes les plus communes de contrats d’État est le contrat d’exploitation des ressources naturelles, appelé parfois “accord de concession”, bien que ce ne soit pas un terme juridique strict (Brownlie, 2003, p. 522). De tels accords jouent un grand rôle dans les secteurs des ressources naturelles des pays en développement. Historiquement, ces secteurs ont fourni la plus importante source de revenu à l’économie nationale et ils ont souvent été contrôlés par l’État, de sorte que les intervenants étrangers dans ces secteurs concluent des accords avec l’organisme public qui contrôle ¹.

Un mode courant d’accès pour les investisseurs étrangers, particulièrement dans les pays en développement, est la conclusion d’un contrat d’investissement étranger avec l’État ou un organisme public. C’est souvent le cas dans les secteurs où l’organisme public fonctionne comme un monopole légal selon la législation nationale. Ainsi, les contrats d’État revêtent une importance spéciale dans la génération de l’investissement étranger direct (IED) dans les pays en

développement. C'est dans ce contexte qu'il faut examiner la manière dont les accords internationaux d'investissement (AII) traitent les contrats d'État. En particulier, la mesure dans laquelle les dispositions des AII peuvent régir le comportement des pays dans leur utilisation et leur gestion des accords avec des États inspire une préoccupation majeure.

Cela devient encore plus important lorsqu'on a à l'esprit que les contrats d'État sont généralement considérés comme différents des contrats commerciaux ordinaires. Étant donné les considérations majeures de politique nationale qui peuvent être à la base des contrats souscrits par les gouvernements, que ce soit en rapport avec des projets d'IED ou avec d'autres fonctions économiques parrainées par l'État, un élément de réglementation en droit public et de pouvoir discrétionnaire du gouvernement est souvent mis en avant dans la négociation, la conclusion, le fonctionnement et la résiliation de tels contrats. La distinction entre les contrats commerciaux ordinaires conclus entre des parties privées et un contrat conclu entre une partie privée et un État ou un organisme public qui en dépend est universellement reconnue dans plusieurs systèmes juridiques nationaux (particulièrement dans le concept du "*contrat administratif*" français), bien que l'approche précise varie d'un système à l'autre (Turpin, 1972; Langrod, 1955). Généralement, les systèmes juridiques nationaux traitent les contrats conclus avec des États ou avec des organismes publics comme une catégorie spéciale de contrats, soumise à des procédures réglementaires spécialisées.² Par exemple, les règles de capacité d'un organisme public pour conclure des contrats sont énoncées dans la loi qui l'a créé, et qui peut aussi identifier les types de domaines où cet organisme public est habilité à conclure les contrats. De même, la source du droit applicable aux contrats se situe généralement dans des lois et des règlements concernant

l'objet du contrat ainsi que l'organisme public qui conclut le contrat.³ Souvent les opérations dans des secteurs tels que le secteur pétrolier sont uniquement ouvertes à un organisme public ou en association avec un organisme public. Ainsi, l'accès d'autres investisseurs à de tels secteurs n'est possible qu'en concluant un contrat avec l'organisme public compétent.

De plus, les systèmes juridiques nationaux fixent normalement des limites à la manière dont les fonds publics sont dépensés et perçus et soumettent ces questions à un examen approfondi par le biais d'une réglementation légale.⁴ Il peut être exigé qu'un contrat soit signé par un ministre et il peut y avoir d'autres procédures précises pour examiner et contrôler le contrat. L'exigence d'une capacité de contrôle et d'une procédure aussi strictes indique en soi que les contrats d'État sont tout à fait différents des contrats commerciaux ordinaires, en ce qu'ils touchent des intérêts publics et peuvent impliquer d'importantes fractions des ressources financières et autres d'un État.

Enfin, la résiliation d'un contrat d'État peut dépendre de considérations d'intérêt public. Cela peut justifier des règles pour déterminer des dommages qui ne sont pas entièrement fondés sur les considérations commerciales qui peuvent s'appliquer aux contrats ordinaires. Les moyens de résiliation peuvent également différer entre les contrats commerciaux ordinaires et les contrats d'État. Les uns et les autres peuvent être résiliés pour des manquements, mais les contrats d'État sont souvent résiliés ou rendus entièrement ou partiellement inopérants par une action publique. Selon plusieurs théories du droit national, le pouvoir législatif peut ne pas être restreint par des engagements contractuels, même si alors une indemnisation peut être prévue en vertu de protections constitutionnelles.⁵

En raison de ce genre de contrôle et de pouvoir discrétionnaire découlant de la politique nationale, l'équilibre des droits et des obligations dans les contrats d'État peut favoriser la partie gouvernementale, pour des motifs politiques que celle-ci peut juger entièrement légitimes. Cependant cet équilibre peut exposer la partie contractante privée au risque de compromettre les attentes commerciales qui l'ont amenée à conclure le contrat. C'est ce risque commercial qui a incité à formuler des règles de droit coutumier international sur la responsabilité des États en cas de manquement à des contrats avec eux. La principale raison de l'"internationalisation" des contrats d'État est une préoccupation quant à l'impartialité des tribunaux nationaux et l'objectif de contrebalancer la supériorité intrinsèque des institutions du pays d'accueil, en raison de leurs prérogatives souveraines d'invoquer la législation pour abroger les contrats ou s'ingérer dans les contrats. Si ce genre de préoccupation n'existait pas, le besoin d'une catégorie séparée pour les contrats d'État et de leur protection internationale par des accords et des clauses d'arbitrage disparaîtrait. Beaucoup des différends initiaux les plus graves concernant l'investissement étranger concernaient le fonctionnement et la résiliation de ces contrats, en particulier par la renégociation, l'expropriation ou la nationalisation (Muchlinski, 1999, ch.14). Ces différends ont abouti à des décisions arbitrales internationales qui ont abordé et précisé la pertinence du droit international sur l'investissement étranger à l'égard des contrats d'État et des doctrines associées à de tels contrats.⁶

En principe, les contrats d'État ont été considérés comme relevant du droit national du pays d'accueil mais, au moins dans le cas des contrats pétroliers, une tendance s'est développée dans les années 1950 pour considérer ces contrats comme entrant dans un processus d'"internationalisation". Ils ont été considérés comme des

“accords de développement économique”, répondant à des normes juridiques internationales. Selon l’opinion traditionnelle, les conditions de validité d’un contrat d’État, y compris des questions telles que la capacité des parties et le processus de conclusion d’un contrat, sont régies par la loi nationale de chaque pays d’accueil. Il est reconnu que, même dans des régimes soumis aux AII, si le contrat en vertu duquel un investissement étranger est effectué est illégal et nul au regard du droit national, il n’y a pas de possibilité d’invoquer un accord pour protéger l’investissement.⁷ Toutefois, la théorie de l’internationalisation des contrats suggère que les obligations découlant d’un contrat peuvent résider dans un système extérieur.⁸ Ce système extérieur est diversement présenté comme le droit commercial international, les principes généraux du droit, la *lex mercatoria* et même le droit international. Cette théorie indique que l’utilisation de certaines clauses peut avoir l’effet d’internationaliser un contrat à certaines fins, au moins à celles liées à la résiliation et à la résolution des différends.⁹

Un objectif des AII a été de formuler des normes précises entre les parties pour régler un différend. Les contrats d’État et le conflit des doctrines qui leur est associé peuvent être considérés comme un but fondamental des accords d’investissement. A cet égard, les AII ne visent pas habituellement à protéger un contrat individuel, qui est laissé à la négociation entre les parties, mais à assurer la stabilité de la structure opérationnelle de l’investissement dans le pays d’accueil (qui peut inclure les investissements protégés par des contrats d’État).

En conséquence, le but de la présente étude est d’examiner des dispositions plus spécifiques des AII qui influent sur la négociation, la conclusion et l’application des contrats d’État par les parties aussi bien gouvernementales que privées. Les règles fondamentales de

traitement que les gouvernements peuvent être tenus de respecter, à l'égard des investisseurs étrangers qui sont parties à des contrats d'État, sont traitées dans d'autres études de la présente collection.

Notes

¹ Pour une analyse récente des contrats d'État, cf Leben, 2004.

² Certains États ont une législation régissant de tels contrats. Voir, par exemple, la loi sur les contrats gouvernementaux en Inde et en Malaisie. Cela ne veut pas dire cependant qu'il y a une convergence totale entre les lois nationales et la manière dont cela doit se faire. Par exemple, selon la loi française, une doctrine établie concernant les *contrats administratifs* a évolué, alors que dans les pays de common law des considérations du droit public ont été introduites dans les principes généraux du common law des contrats pour couvrir les contrats gouvernementaux.

³ Ainsi, dans certains États, un organisme public ne peut pas se soumettre à l'arbitrage à l'étranger. Il peut y avoir des restrictions au choix de systèmes juridiques extérieurs. De telles restrictions n'existent pas dans le cas de parties commerciales ordinaires.

⁴ Pour la pratique en Australie, cf Fitzgerald, 2002, pp.37-52.

⁵ Voir, par exemple, la décision de la Cour suprême des États-Unis dans l'affaire *États-Unis c. Winstar*, qui a fait prévaloir la validité des contrats sur une abrogation législative (116 SCT 2432 (1996)).

⁶ Pour une documentation sur les contrats d'État dans le droit international de l'investissement, cf. Fatouros, 1962, 1969; Amerasinghe, 1967, pp. 66-119; Paasirvirta, 1990; Nassar, 1995, pp.133-135; Sornarajah, 2000, pp. 85-112; Bowett, 1988, pp. 49-74; Maniruzzaman, 2001.

⁷ Voir *Azinian c. Mexique*, arrêt du Tribunal, par. 100.

⁸ C'est une théorie contestée. Ses partisans prétendent que l'emploi de certaines tournures (comme le choix des clauses légales) qui visent un droit transnational, les clauses de stabilisation qui figent le droit du pays d'accueil au moment de l'entrée et les clauses d'arbitrage qui visent un arbitrage en dehors de l'État, ont l'effet d'internationaliser le contrat. Cf. Schwebel (1987) sur la

Contrats d'État

question de savoir si le manquement d'un État à un contrat avec un étranger est une violation du droit international. Pour un point de vue critique, cf. Sornarajah, 2004.

⁹ Voir spécialement *Texaco/Calasiatic c. Libye*, 53 ILR (1979), p. 389. Pour une critique cf. Sornarajah, 2000, pp.223-278. Pour un conflit similaire de normes, se référer au développement et à la pertinence de la doctrine Calvo en droit international de l'investissement : Shea, 1955; Fatouros, 1962, 1969; Schrijver, 1997.

Au cours des dix et particulièrement des cinq dernières années, une abondante jurisprudence arbitrale basée sur les AII s'est développée. Cette jurisprudence pourrait graduellement développer un droit international des contrats d'État en appliquant les dispositions normales, très ouvertes, des accords d'investissement à des situations spécifiques. Pour une étude de la contribution de l'arbitrage récent sur l'investissement, cf. Benhamida, à paraître. Pour une étude à jour sur la contribution des récents arbitrages du chapitre XI de l'ALENA, cf Weiler, 2004. Pour un examen des différends concernant l'investissement survenus entre les APPI et l'ALENA, se référer à une étude de la CNUCED à paraître.

SECTION I

EXPOSÉ DE LA QUESTION

Ainsi que cela a été noté dans l'introduction, le processus de négociation, de conclusion, d'application ou de résiliation d'un contrat d'État est pertinent pour les AII, car il crée la base juridique de la relation d'investissement entre un investisseur étranger et un pays d'accueil. En effet, les contrats d'État peuvent être considérés comme entrant dans le cadre de normes juridiques multiples qui influent la conduite de la politique d'IED d'un pays d'accueil et, par extension, ses relations avec des investisseurs particuliers. À part le contrat d'État en lui-même, la relation d'investissement est régie par les règles applicables du droit national et de la politique nationale, par tout accord bilatéral de promotion et de protection des investissements (APPI) conclu entre le pays d'accueil et le pays d'origine de l'investisseur, par tout régime régional et multilatéral applicable et par le droit coutumier international.

La question des contrats d'État, telle qu'elle se rapporte aux AII, concerne un certain nombre de problèmes spécifiques :

- *L'extension de la protection des AII aux contrats d'État.* D'emblée, il devrait être clair qu'en l'absence de dispositions spécifiques du type étudié ci-après un AII, qu'il soit bilatéral, régional ou multilatéral, ne couvre pas automatiquement les questions relatives aux contrats d'État. Cela est vrai même si un AII incorpore par référence les normes du droit coutumier international, parce qu'il est généralement admis que tout manquement à un contrat d'État de la part de cet État ne constitue pas

automatiquement une violation du droit international ou une rupture d'un AII applicable. Il est généralement admis que, pour qu'un tel effet résulte d'un manquement d'un gouvernement, cet acte doit constituer un manquement au droit international, par exemple lorsqu'il s'agit d'un déni de justice ou d'une expropriation sans compensation adéquate, ou un manquement à un accord international par lequel l'hôte a accepté une responsabilité internationale en cas de non-respect d'obligations contractuelles envers des ressortissants d'autres États contractants (Schreuer, 2004, pp. 249-250), ou un manquement causé par une mesure étatique à distinguer d'une action purement commerciale.¹ Une telle compétence doit être prévue dans l'accord, étant donné en particulier la sensibilité de la politique officielle entourant le processus des contrats gouvernementaux avec des parties privées. Cela peut être fait par le biais de la définition de l'investissement utilisée dans l'accord et des dispositions relatives au règlement des différends qui délimitent les types de différends sur l'investissement qui peuvent être soumis au système de résolution des différends investisseur-État selon les clauses de l'accord.

De plus, de nombreux AII contiennent des dispositions assurant la protection des obligations assumées par un pays d'accueil à l'égard des investisseurs étrangers; ces obligations sont ainsi placées sous la protection des AII. De telles clauses sont appelées "clauses parapluies". Elles ajoutent le respect des contrats d'investissement ou des autres engagements du pays d'accueil aux normes de fond des AII. Une violation du contrat d'investissement devient ainsi une violation de l'AII applicable (Schreuer, 2004, p. 250).

- *La préservation du pouvoir discrétionnaire du pays d'accueil dans la négociation, la conclusion et l'application des contrats d'État.* Ainsi que cela a été noté dans l'introduction, les contrats d'État sont souvent utilisés dans les domaines d'investissement politiquement sensibles. Aussi, ils sont généralement soumis à un régime juridique spécial qui confère un pouvoir discrétionnaire considérable au gouvernement dans le processus contractuel. Ce régime exprime le droit d'un gouvernement à régler un investissement selon ses priorités de politique nationale. En effet, le régime juridique national vise à préserver l'espace de politique nationale (CNUCED, 2003a, chapitre V). Du fait de la protection accordée aux investisseurs par le régime juridique des AII, l'exercice de certains pouvoirs discrétionnaires par un pays d'accueil peut, selon l'ordre juridique national applicable aux contrats d'État, permettre une ingérence dans les droits de protection d'un investisseur prévus dans les AII. Dans le but d'éviter une telle éventualité, et comme moyen de préserver les droits légitimes du pays d'accueil à régler dans l'intérêt de politique nationale, des dispositions des AII peuvent être formulées pour reconnaître la nécessité d'un tel espace de politique au pays d'accueil. En premier lieu, les dispositions sur la définition et le champ d'application d'un AII peuvent être élaborées de manière à préserver le pouvoir discrétionnaire national dans la réglementation des investissements effectués sur la base d'un contrat d'État. En outre, des dispositions peuvent exiger la négociation et l'application de bonne foi des contrats d'État par l'investisseur et l'État; permettre un examen périodique; réaffirmer la souveraineté nationale sur certains types

d'activités économiques (se référer par exemple au Traité de la Charte de l'énergie, art. 18); reconnaître la légitimité de certains types de mesures réglementaires en relation avec les investisseurs, comme par exemple des contrôles des paiements illicites et l'extension de la législation sur la concurrence à leurs activités; et préserver le pouvoir discrétionnaire de prendre des mesures pour des raisons de sécurité nationale ou d'autres raisons vitales de politique officielle. En incluant de telles mesures dans les AII, les gouvernements doivent cependant considérer le genre de signal qu'ils peuvent donner aux investisseurs potentiels.

- *Les obligations de l'État envers des investisseurs privés parties à des contrats d'État.* En plus de la préservation d'un espace de politique nationale, les AII peuvent aussi introduire des dispositions qui visent à énoncer certains devoirs des États envers des investisseurs étrangers privés qui concluent des contrats avec eux. Cela peut répondre à la préoccupation que ces parties soient affectées par la tendance des régimes nationaux des contrats d'État à favoriser la partie publique. De telles dispositions peuvent couvrir un éventail de questions possibles y compris, par exemple, la préservation de la confidentialité de l'information commercialement sensible obtenue par la partie publique contractante lors de la conclusion d'un contrat d'État; le devoir du gouvernement hôte de négocier de bonne foi; l'engagement d'accepter la responsabilité de manquements à un contrat d'État allant au-delà des termes exprès de clauses parapluies qui exigent le simple respect d'obligations; et l'acceptation de l'obligation de stabiliser le régime juridique national applicable aux contrats d'État, en s'engageant à ne pas apporter de

modifications légales ultérieures affectant le régime de réglementation auquel un tel contrat est soumis.

- *Le développement du régime positif des contrats d'État dans les AII.* Il est rare de trouver des dispositions d'AII qui visent à influencer sur les dispositions de fond des contrats d'État². Toutefois, le contenu des lois et politiques nationales peut conduire à l'application de dispositions incompatibles avec les clauses et les objectifs généraux des régimes des investissements internationaux formulés dans des AII ou dans des accords commerciaux de grande portée qui comportent un élément d'investissement. Par exemple, un contrat d'État peut prévoir un traitement préférentiel qui assure que le gouvernement privilégie un investisseur privé partie à ce contrat par rapport aux autres investisseurs étrangers, d'une manière contraire au principe de la nation la plus favorisée (NPF). Cela a inspiré une préoccupation particulière dans le domaine des contrats d'achats publics. De tels contrats peuvent être considérés comme des contrats d'investissement là où ils impliquent la présence commerciale de la partie étrangère privée, par exemple dans un projet de construction à long terme ou un accord de fourniture de services à long terme. Il apparaît maintenant que certains accords commerciaux de libre échange plus récents commencent à inclure des dispositions détaillées sur l'application des contrats d'achats publics. Bien qu'il soit difficile de faire état d'une tendance à inclure des dispositions détaillées sur le fond des contrats d'État en tant que tels, ce développement est au moins digne d'être noté, car s'engager dans le développement d'obligations de fond dans les accords internationaux peut influencer sur l'application et le contenu des politiques contractuelles nationales.

Notes

¹ Il y a plusieurs décisions arbitrales récentes (sur la compétence) qui traitent des relations entre l'arbitrage sur des accords, d'une part, et les contrats (de concession) en droit national et avec des clauses de compétence nationale, d'autre part. Voir notamment, CMS c. Argentine, Azurix c. Argentine, Siemens c. Argentine, et avec plus d'autorité, la décision du comité d'annulation du CIRDI dans l'affaire Vivendi-Argentine (cf. www.worldbank.org/CIRDI).

² Sauf dans des accords intergouvernementaux signés dans le passé par des pays socialistes, ou des accords intergouvernementaux sur des projets spécifiques (par exemple, le tunnel sous la Manche).

SECTION II

BILAN ET ANALYSE

Il n'y a pas beaucoup d'exemples de références directes aux contrats d'État dans les AII. Un contrat est surtout une affaire entre parties impliquées. Les États assurent normalement les conditions d'application des contrats, non seulement pour les contrats purement internes, mais aussi pour les contrats d'État. Pour cette raison, il n'est pas courant qu'un AII fasse référence directement à des contrats d'État en tant que tels, en dépit de l'importance évidente de ces contrats pour les IED. Toutefois, les questions identifiées dans la section précédente apparaissent bien dans les dispositions d'AII et elles vont être examinées successivement.

A. L'extension de la protection des AII aux contrats d'État

1. Définition des contrats d'État dans les AII

L'étendue de la couverture des contrats d'État par les AII dépend avant tout de la portée de la définition de l'investissement prévue dans un accord. Le concept d'"investissement" n'est pas statique, mais peut évoluer pour répondre à de nouvelles attentes. L'extension de la couverture des AII aux contrats d'État est par conséquent possible, si une définition appropriée est utilisée.

Pour cela, il faut appliquer une approche large basée sur les actifs incluant "toutes les sortes d'actifs" et complétant cette mention générale par une référence expresse à un manquement aux obligations contractuelles du pays d'accueil à l'égard d'un investisseur d'un autre pays contractant, comme pour un type d'actif

protégé. Cette catégorie peut inclure des droits tels que ceux créés par des accords de concession conférant à un investisseur le droit, par exemple, de prospecter, extraire ou exploiter des ressources naturelles (CNUCED, 1998, p. 35). Des exemples de telles dispositions pourraient être trouvés dans l'APPI de 1994 entre l'Équateur et le Royaume Uni¹ qui s'étend aux "aux concessions commerciales octroyées par la loi ou par contrat, y compris les concessions pour rechercher, cultiver, extraire ou exploiter des ressources naturelles" (article 1 a v)) et dans l'APPI de 1995 entre le Canada et les Philippines qui couvre "des droits conférés par la loi ou par contrat, pour entreprendre toute activité économique et commerciale, y compris des droits pour rechercher, cultiver, extraire ou exploiter des ressources naturelles" (art 1 f vi)).²

Les accords de concession visés habituellement dans ces dispositions représentent une variante des contrats d'État. Le but de leur inclusion est normalement d'assurer que ces accords concernant les industries des ressources naturelles entrent dans la définition des investissements. Les contrats sur les ressources pétrolières et naturelles ont joué un rôle déterminant dans le développement de ce domaine du droit et continuent à retenir l'attention en raison de l'importance des investissements dans ce secteur. L'expression "concessions commerciales" utilisé dans les accords peut être jugée suffisamment large pour englober les clauses des contrats d'investissement étranger qui confèrent des privilèges spéciaux à un investisseur étranger.³ Il s'agit de privilèges qui relèvent de la seule prérogative de l'État. Certains accords se réfèrent spécifiquement à des "concessions commerciales de droit public".⁴ Les droits sur les ressources naturelles relèvent de ce genre de prérogatives de droit public.

Il y a également quelques accords qui définissent l'investis-

sement étranger comme incluant tout l'éventail des droits contractuels. De tels accords pourraient avoir pour effet d'étendre la portée des disciplines de l'accord d'investissement aux droits fondés sur des contrats.⁵ Un exemple en est la formulation suivante :

“les droits contractuels, découlant notamment de contrats clés en mains, de construction ou de gestion, de contrats de production ou de partage des revenus, de concessions, ou d'autres contrats similaires ”.⁶

Une telle formulation est suffisamment large pour englober un nombre important de droits contractuels, même ceux qui ne relèvent pas du droit public. L'inclusion d'une disposition de ce genre peut faire entrer l'ensemble du contrat dans le domaine de protection d'un accord.

A part les droits contractuels à long terme, tels que les contrats de licence, de gestion, de franchise ou clés en mains, les droits contractuels protégés peuvent aussi inclure certains droits à court terme tels que des exigences pécuniaires et de résultats. Toutefois, il est invraisemblable que les contrats demandant un paiement immédiat soient considérés comme “investissements” (CNUCED, 1998, p. 35).

De plus, la disposition de définition peut englober les “biens nouveaux” tels que les autorisations administratives et les permis nécessaires pour mener les activités d'un investisseur étranger dans un pays d'accueil. La législation sélective exige qu'un contrat soit soumis, approuvé et ensuite contrôlé dans son application par un organisme administratif du pays d'accueil. Pour cela il faut que, du point de vue de la protection, les autorisations administratives obtenues par un investisseur étranger soient également traitées

comme des biens de l'investisseur étranger et protégées. Le Traité de la Charte de l'énergie, à l'article 1 6) f), définit l'investissement comme incluant "tout droit conféré par la loi ou par contrat ou conformément aux licences et permis délivrés selon la loi pour entreprendre une activité économique quelconque dans le secteur de l'énergie". Dans de tels cas, l'objectif d'un AII visant à neutraliser l'élément de droit public ressort du fait que le retrait de ces licences (une fois qu'elles sont accordées) est soumis à des dispositions de l'accord. Bien qu'elles n'en fassent pas partie, les licences sont délivrées sur la base du contrat qui a été conclu et peuvent être légitimement considérées comme en faisant partie intégrante de ce contrat.

2. L'exclusion de la couverture de l'AII de certains contrats d'État

Quelques AII, particulièrement ceux qui adoptent une large définition générale de l'investissement couvert par un accord, tendent à exclure certains types de contrats de leur champ d'application. Par exemple, l'article 1139 h) de l'ALENA exclut les contrats d'achats publics du champ d'application du chapitre sur l'investissement dans la disposition sur la définition. Il prévoit que :

“[...] l'investissement n'englobe pas les demandes pécuniaires découlant seulement : i) de contrats commerciaux pour la vente de biens ou de services par un ressortissant ou une entreprise sur le territoire d'une partie à une entreprise sur le territoire d'une autre partie”.

Cette disposition exclut les contrats de vente privés, mais elle semble également exclure les contrats de vente conclus avec des entreprises publiques.⁷

3. Dispositions pour le règlement des différends

Concernant le règlement des différends, pour qu'une clause d'AII relative au règlement des différends traite de différends entre un pays d'accueil et un investisseur étranger conformément à un contrat d'État conclu entre eux, il doit être clair que cette clause s'étend au non-respect d'obligations autres que celles figurant dans l'AII. Cela dépend du libellé qui étend la juridiction de l'autorité de règlement des différends à tout conflit "lié à l'investissement" ou "concernant l'investissement", indiquant ainsi clairement que sont prises en compte non seulement les violations de l'AII mais aussi les violations d'autres obligations envers l'investisseur étranger, comme celles figurant dans le contrat d'État qui constitue la base juridique de l'investissement.⁸

On peut soutenir que lorsque la définition de "l'investissement" est suffisamment étendue pour couvrir les obligations du contrat d'État, on peut comprendre que les différends découlant d'un contrat d'État relèvent de la juridiction de l'autorité de règlement des différends, en l'absence de toute exclusion expresse de telles obligations de la clause de règlement des différends. Cet avis est renforcé dans le cas d'accords qui contiennent une "clause parapluie", comme cela est expliqué dans la section suivante.

4. Clauses parapluies

Il y a des dispositions générales dans certains AII qui se réfèrent à la protection d'obligations contractées envers les ressortissants d'autres parties (encadré II 1). Par exemple, l'article 2(2) de l'APPI de 1983 entre Sainte-Lucie et le Royaume-Uni requiert que :

“chaque Partie contractante s’acquitte de toute obligation qu’elle a pu avoir contractée concernant les investissements de nationaux ou de sociétés de l’autre Partie contractante”.

De telles clauses ont été appelées “clauses parapluies”.

Une certaine incertitude persiste quant à la nature précise et à l’effet de ces clauses. D’une part, il a été affirmé que de telles dispositions protègent les droits contractuels d’un investisseur contre “toute ingérence qui pourrait survenir soit par simple violation du contrat, soit par des actes administratifs ou législatifs” (Dolzer et Stevens, 1995, p. 82). Une telle disposition est incluse dans un APPI afin d’éviter l’imprécision du droit international général quant à savoir si ces ruptures de contrats constituent des infractions au droit international. Cependant, il n’est pas clair que l’obligation imposée aux deux parties au contrat puisse être appliquée par l’investisseur étranger lui-même.⁹

Cette question a récemment suscité une certaine jurisprudence. Deux récentes décisions arbitrales invoquées par une société transnationale basée en Suisse, la Société générale de surveillance (SGS), contre le Pakistan et les Philippines ont visé sans beaucoup de succès à préciser dans quelle mesure la plainte d’un investisseur contre le gouvernement d’un pays hôte pour rupture de contrat peut être érigée en plainte en vertu d’un APPI en se fondant sur une clause parapluie d’un APPI entre le pays d’origine et le pays hôte de l’investisseur. Dans chaque cas, la question centrale est de savoir si, en vertu de la clause parapluie figurant dans l’APPI applicable, les réclamations contractuelles d’un investisseur contre le pays hôte (pour ruptures d’un contrat conclu en vue de la fourniture de services d’inspection douanière avant l’expédition) peuvent être résolues selon les dispositions d’arbitrage de l’APPI, plutôt que

selon les dispositions de règlement des différends du contrat en question.

Encadré II.1 Clauses parapluies

Selon la pratique des APPI modèles, au moins deux approches principales peuvent être considérées en ce qui concerne l'utilisation des clauses parapluies. Dans la plupart des APPI européens modèles, si une telle clause figure, elle apparaît dans l'article sur la promotion et la protection de l'investissement. Normalement elle se lit comme suit : "chaque Partie contractante doit observer toute obligation qu'elle a contractée en ce qui concerne les investissements de nationaux ou de sociétés de l'autre Partie contractante" (APPI modèle du Royaume-Uni, 1991, article 2 2); voir aussi l'APPI modèle danois de 2000, article 2.3, et l'APPI modèle suédois de 2002, article 2 4). Le modèle suédois se distingue en ce que la clause parapluie est associée à la norme de protection et de sécurité entières.

L'article 8 2) de l'APPI allemand modèle donne l'exemple d'une autre approche, qui comprend une disposition presque identique aux clauses parapluies que l'on trouve dans la majorité des APPI européens modèles dans un article n'admettant pas de dérogation. L'article 8 de l'APPI allemand modèle se lit comme suit :

"1. Si la législation de l'État contractant ou des obligations en vertu du droit international [...] comportent une réglementation [...] assurant aux investissements effectués par des investisseurs de l'autre État contractant un traitement plus favorable que celui prévu par le présent accord, cette réglementation, dans la mesure où elle est plus favorable, doit prévaloir sur cet accord.

2. Chaque État contractant doit observer toute obligation qu'il assume en ce qui concerne les investissements effectués sur son territoire par des investisseurs de l'autre État contractant".

Source : CNUCED.

Le tribunal d'arbitrage dans le cas de la SGS contre le Pakistan¹⁰, a dû interpréter l'article 11 de l'APPI de 1995 entre le Pakistan et la Suisse, que l'on peut lire comme suit :

“L'une et l'autre Partie contractante doivent constamment garantir le respect des engagements qu'elles ont contractés en ce qui concerne les investissements effectués par des investisseurs de l'autre Partie contractante”.

Le tribunal a conclu qu'à moins d'une déclaration expresse une clause parapluie ne saurait déroger au principe du droit international largement accepté selon lequel une rupture de contrat n'est pas en soi une violation du droit international, surtout si le contrat contient une clause valide de sélection d'une instance. Le tribunal a ajouté que la clause parapluie n'est pas une obligation normative “de premier ordre”; elle constitue plutôt un engagement général du pays hôte à assurer l'efficacité des contrats d'État. Une interprétation différente rendrait beaucoup d'articles de l'accord “essentiellement superflus”.¹¹ Le tribunal a noté que :

“Il ne serait pas forcément nécessaire de démontrer une violation de ces normes de fond de l'accord si une simple rupture de contrat, ou d'une décision ou d'un règlement internes, suffisait en soi pour constituer une violation de l'accord par une Partie contractante et engageait la responsabilité internationale de cette Partie”.¹²

De plus, la structure de l'accord et l'endroit où apparaît la disposition globale ont également amené le tribunal à conclure que cette disposition ne fait pas entrer le contrat dans le régime de protection de l'accord. Toutefois l'interprétation précise à donner à cette disposition, ainsi que la justification de la clause parapluie, ne

sont pas clarifiées. Si le principe du droit coutumier selon lequel aucune obligation internationale ne saurait découler de la simple rupture d'un accord d'investissement étranger devait être modifié, on supposerait que cela a été fait en utilisant les termes précis qui expriment l'intention des parties.

Le tribunal d'arbitrage dans l'affaire *SGS c. Philippines*¹³ est revenu sur la question de l'effet de la clause parapluie. Le contrat entre la SGS et les Philippines prévoyait que les tribunaux des Philippines seraient seuls compétents en ce qui concerne les différends liés au contrat, mais la SGS a entamé une procédure d'arbitrage du CIRDI en se basant sur le fait que sa réclamation aux termes du contrat pouvait être érigée en réclamation en vertu de l'accord selon la clause parapluie de l'APPI entre les Philippines et la Suisse. Dans cette affaire, le tribunal (n'étant pas lié par une doctrine stricte découlant d'un précédent) a interprété la clause parapluie d'une manière diamétralement opposée à l'interprétation adoptée par le précédent tribunal. Il a soutenu que la clause parapluie avait en principe pour effet de conférer la compétence à un tribunal d'arbitrage constitué en vertu de l'APPI pour se prononcer sur des réclamations purement contractuelles entre l'investisseur et le pays hôte. Le tribunal n'a pas admis que la clause parapluie soit simplement une protection "de second ordre", et il a préféré l'avis que cette clause "signifie ce qu'elle dit". Cependant, il a maintenu que, même s'il était compétent en vertu de l'APPI pour arbitrer des réclamations purement contractuelles, il n'exercerait pas cette compétence dans l'affaire considérée parce que les parties avaient convenu de soumettre leurs différends contractuels à la juridiction exclusive des tribunaux philippins. L'investisseur ne devrait pas engager une procédure d'arbitrage sur la base d'une rupture de contrat par le pays hôte si l'arbitrage du différend n'était pas conforme à la disposition du même accord sur le règlement des

différents. En conséquence le tribunal a dû renoncer à sa propre procédure en faveur des tribunaux philippins.¹⁴

Les affaires susmentionnées ne dégagent pas une approche unifiée et claire de la clause parapluie. Du point de vue de l'investisseur, l'approche adoptée par le tribunal des Philippines assurerait une plus grande protection, car il en ressortirait clairement qu'une rupture de contrat d'État équivaut à une violation de l'obligation primaire de l'APPI, imposée au pays hôte par la clause parapluie, celle de respecter les engagements contractuels (Schreuer, 2004, p.255). En revanche, l'interprétation dans l'affaire concernant le Pakistan donne une plus grande latitude au pays hôte pour intervenir dans les relations contractuelles avec l'investisseur, et permet de juger cette action, non pas en se référant au simple fait d'une rupture du contrat d'investissement considéré (qui peut bien être tout à fait légale selon la législation et les politiques du pays hôte), mais en se rapportant à d'autres normes de traitement sur le fond de l'APPI. Ces normes appellent des preuves plus difficiles, et il en résulte que la protection assurée par l'APPI s'applique seulement là où l'investisseur y répond. Elles ne sont pas satisfaites en se rapportant seulement à une rupture de contrat d'État. On peut donc penser que cette approche prive la clause de protection de toute signification indépendante, en ôtant toute possibilité d'assimiler le manquement à une obligation contractée par le pays hôte en vertu d'un contrat d'État à une violation de l'APPI par infraction à la clause parapluie.¹⁵

B. Préservation du pouvoir discrétionnaire du pays hôte et devoirs imposés à l'investisseur dans la négociation, la conclusion et l'application des contrats d'État

Une question d'importance que les AII traitent en rapport avec les contrats d'État est celle de la préservation du pouvoir discrétionnaire du pays hôte sur ce processus et l'imposition de certains devoirs à la partie privée.

Les dispositions des AII peuvent, en particulier, contenir des conditions qu'un investisseur et un gouvernement doivent respecter pour négocier de bonne foi et revoir périodiquement le contrat d'État. Ces objectifs ont été introduits dans le projet du Code de conduite des Nations Unies pour les sociétés transnationales de 1983, dans ses dispositions concernant le réexamen et la renégociation de contrats (paragraphe 11).¹⁶ Par cette disposition,

“Les contrats entre gouvernements et sociétés transnationales devraient être négociés et appliqués de bonne foi. Ces contrats, particulièrement ceux qui sont à long terme, devraient normalement comporter des clauses de réexamen ou de renégociation.

En l'absence de telles clauses, et lorsque les circonstances sur lesquelles était fondé le contrat ou l'accord ont subi un changement fondamental, les sociétés multinationales, agissant de bonne foi, devraient coopérer avec les gouvernements pour réexaminer ou renégocier ledit contrat ou accord.

Le réexamen ou la renégociation de ces contrats ou accords devraient être soumis aux [lois du pays hôte] [à la législation

nationale et aux principes juridiques internationaux qui sont pertinents].”

Cette formulation, y compris les variantes à négocier, exprime précisément l'essence du conflit de normes concernant l'application des contrats d'État, décrit dans l'introduction. En particulier, s'il y a eu accord de bonne foi sur la question négociée (obligation qui s'applique non seulement à une société transnationale mais aussi au gouvernement du pays hôte), ainsi que sur la valeur d'une clause de renégociation dans ces contrats, il n'y a pas eu accord sur la force juridique que cette disposition devrait avoir, ni sur les lois applicables. Les pays en développement auraient favorisé une disposition contraignante faisant prévaloir la législation nationale, tandis que les principaux pays exportateurs de capitaux auraient préféré une disposition non contraignante et l'application de législations nationales et internationales au processus. Le désaccord sur le statut et l'effet des clauses de renégociation a en outre reflété l'incertitude qui a existé au moment de la rédaction du Code des Nations Unies sur la question de savoir si un changement de circonstances peut exiger une renégociation, ou si cela compromettrait la théorie de l'internationalisation des contrats, qui se fonde sur la notion qu'ils sont sacrés et immuables.

Hormis le projet de Code des Nations Unies, aucune référence explicite à la renégociation ne semble exister dans les AII. Cependant, le projet de Code des Nations Unies pour le transfert de technologie de 1985 contient quelques dispositions plus détaillées sur la conduite des négociations menant à un accord sur le transfert de technologie (voir le chapitre 5, "Responsabilités et obligations des Parties"). Etant donné que le projet de Code pour le transfert de technologie contient une définition de "partie" à un accord de transfert de technologie, incluant "les États, organismes

Contrats d'État

publics...qui participent à un transfert international de technologie, habituellement considéré comme ayant un caractère commercial...”, il devient clair que les dispositions du chapitre 5 du projet de Code pourraient s'appliquer aux contrats d'État pour le transfert de technologie. L'intention de ces dispositions a été de mettre l'accent sur la nécessité que les parties répondent aux objectifs de développement économique et social, en particulier du pays acquéreur de technologie, et suivent des pratiques commerciales loyales et honnêtes, en prenant en considération degré de développement du pays concerné. De même, les demandes d'informations pertinentes devraient être satisfaites et la confidentialité protégée.

Afin de répondre à la question du changement de circonstances, un système de réexamen périodique peut être intégré aux termes d'un AII. On peut citer l'exemple de l'accord de 1999 entre l'Azerbaïdjan, la Géorgie et la Turquie concernant l'oléoduc d'exportation principal Bakou-Tbilissi-Ceyhan.¹⁷ L'article VI de cet accord établit une commission intergouvernementale d'application. Conformément à l'article VI 2), sa tâche est de constituer un forum de consultations aussi bien pour les gouvernements parties à l'accord que pour les investisseurs du projet, afin d'apporter une assistance prompte et efficace à la mise en œuvre du projet d'oléoduc et de résoudre de bonne foi toutes les complications, questions, problèmes ou différends pouvant survenir en rapport avec l'accord., ou de discuter de toute question se rapportant à son interprétation, à son application et à son contrôle. Cette disposition est remarquable en ce qu'elle semble assez étendue pour permettre le réexamen et éventuellement la renégociation de certaines conditions de l'accord avec les investisseurs du projet.

C. Devoirs envers les investisseurs privés parties aux contrats d'État

Ainsi que cela a été noté dans l'Introduction, le fait qu'un État ou un organisme public soit une des parties à un contrat signifie que l'État, en tant que partie, se trouve dans une position plus favorable, car il dispose du pouvoir législatif et administratif. Le contrepois de cet élément du pouvoir de l'État dans un contrat d'investissement étranger est habituellement laissé entre les mains de l'investisseur étranger, en tant qu'élément du processus de négociation. Le résultat a été l'élaboration et l'utilisation de plusieurs types de clauses contractuelles dont le but est de protéger les intérêts des investisseurs étrangers contre une intervention arbitraire et injustifiée. Il s'agit notamment de *clauses de stabilisation*, permettant de maintenir la législation du pays hôte applicable à l'investissement au moment de la conclusion du contrat d'État, et assurant que des changements futurs dans la législation du pays hôte ne seront pas applicables à un contrat d'investissement étranger; de clauses de *choix de législation* pouvant faire référence à un système législatif supranational, comme une législation transnationale, des principes généraux du droit ou même le droit international, en faisant ainsi sortir le contrat du champ de la législation du pays hôte; et de *clauses de choix d'instance ou d'arbitrage*, permettant à un investisseur de soumettre des différends découlant du contrat à un tribunal international, normalement constitué hors du territoire du pays hôte. Ces clauses, isolément ou séparément, peuvent "internationaliser" la transaction au lieu de la soumettre à la législation nationale du pays hôte. La possibilité que ces clauses, en particulier celles de stabilisation, restreignent la souveraineté législative du pays hôte inspire souvent un doute.¹⁸ Des décisions d'arbitrage ont cependant donné effet à ces clauses, ce qui révèle qu'elles visent à assurer une stabilité contractuelle, au moins sur de

courtes périodes (Tschanz,1984)). Cependant, la question qui se pose est de savoir si ces clauses bénéficient aussi de la protection des AII. Dans l'ensemble, il y a peu de pratiques dans les AII qui touchent expressément ce problème. D'autre part, il existe certains exemples de dispositions qui permettent d'imposer des devoirs au pays hôte dans ses rapports avec les investisseurs en vertu de contrats d'État.

Pour ce qui est d'abord des clauses de stabilisation, aucun AII ne contient une clause de ce genre en tant qu'obligation internationale découlant d'un accord. Toutefois, l'APPI italien modèle souligne, à l'article XII 3), ce qui suit :

“Après la date à laquelle l'investissement a été effectué, toute modification de fond dans la législation de la Partie contractante, applicable directement ou indirectement à l'investissement, n'est pas appliquée rétroactivement et les investissements effectués selon cet accord sont ainsi protégés”.

Sans avoir la portée d'une clause de stabilisation, puisqu'elle permet des changements ultérieurs dans la législation et la réglementation applicables à l'investissement, cette disposition montre clairement que de tels changements ne peuvent pas s'appliquer rétroactivement.

Un moyen éventuel d'introduire la stabilisation des conditions juridiques dans les AII est illustré dans l'accord de 1999 entre l'Azerbaïdjan, la Géorgie et la Turquie sur l'oléoduc d'exportation principal (OEP) Bakou-Tbilissi-Ceyhan. À l'article II de cet accord, les Parties contractantes s'en garantissent mutuellement la ratification à brève échéance conformément à leurs exigences constitutionnelles nationales respectives, l'adoption de toutes les mesures nécessaires

pour établir le régime juridique applicable au projet de construction de l'oléoduc (le projet OEP), objet de l'accord, et l'absence d'obligations, sous forme d'engagements juridiques nationaux ou internationaux, qui puissent entrer en conflit avec ses termes. Cette garantie est encore renforcée par le libellé de l'article II 7), qui lie expressément la garantie de la conformité des engagements juridiques nationaux ou internationaux aux conditions de l'accord des gouvernements des pays hôtes que chaque État contractant doit signer avec le consortium d'investisseurs qui doit entreprendre le projet, à savoir le contrat d'État utilisé pour ce projet. L'article II 7) ajoute à la garantie de conformité "tous les droits, privilèges, exemptions, renonciations, indemnisations ou protections octroyés en vertu de cet accord ou découlant de cet accord ou d'autres accords relatifs au projet". L'expression "d'autres accords relatifs au projet" désigne "tout accord écrit ou engagement documenté, autre que le présent accord et les accords de gouvernements hôtes contracté par un État et/ou une autorité étatique, d'une part, et tout investisseur dans le projet.¹⁹, d'autre part, concernant le projet OEP, étant donné que l'un quelconque des accords ou tous les accords précités peuvent être conclus, amendés, modifiés ou étendus selon leurs termes (article premier). En conséquence, la garantie peut couvrir tous les accords et engagements pertinents vis-à-vis des investisseurs du projet OEP. De plus, les accords des gouvernements des pays hôtes contiennent une clause de stabilisation à l'article 7 2) xi), qui définit un amendement de la législation que les gouvernements des pays hôtes doivent apporter si la législation énonçant des obligations nationales ou internationales n'est pas compatible. Ainsi, dans la mesure où l'accord intergouvernemental n'impose pas d'incompatibilité avec les clauses des accords des gouvernements des pays hôtes, cela peut être considéré comme incluant la nécessité d'assurer la conformité à la clause de stabilisation contenue dans cet

accord.

D'autres AII n'ont pas ces dispositions détaillées concernant les devoirs des parties étatiques. Cependant, il existe certaines dispositions qui assurent un degré de protection aux parties non gouvernementales. Par exemple, le projet de Code de conduite des sociétés transnationales de l'ONU impose l'obligation de négocier de bonne foi non seulement aux sociétés transnationales parties, mais aussi aux gouvernements de pays hôtes (paragraphe 11). En outre, le projet de Code de conduite demande aux parties gouvernementales d'accorder des garanties raisonnables de la confidentialité des informations qui leur sont communiquées par des sociétés transnationales et qui contiennent des données commerciales confidentielles ou des secrets commerciaux légitimes (paragraphe 54). Ces informations peuvent être obtenues au cours de la négociation d'un accord d'investissement.

Dans certains modèles d'APPI, des dispositions générales de non dérogation visent à protéger les droits acquis par un investisseur en vertu d'un contrat d'État. Par exemple, on lit à l'article 16 de l'APPI modèle des États-Unis de 2004 :

“Le présent accord ne déroge pas aux clauses suivantes qui accordent aux investissements visés un traitement plus favorable que celui accordé par cet accord.

[...]

3. Les obligations assumées par une partie, notamment celles contenues dans une autorisation d'investissement ou un accord d'investissement” (voir aussi l'APPI modèle des États-Unis, article XI; et l'APPI modèle du Burundi, article 7 1).

Un autre domaine de protection prévu dans les AII est celui de l'assurance contre les risques de perte imputable à une rupture de contrat par le gouvernement d'un pays hôte. Ainsi, la Convention de l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) de 1985 (article 11 a) iii) inclut parmi les risques qu'elle couvre :

“tout rejet du fait d'une rupture par le gouvernement hôte d'un contrat avec le détenteur d'une garantie, lorsque a) le détenteur d'une garantie n'a pas recours à une instance judiciaire ou arbitrale pour statuer sur la plainte pour rejet ou rupture, ou b) une décision de cette instance n'est pas prononcée dans un délai raisonnable prévu dans les contrats de garantie conformément au règlement de l'Agence, ou c) cette décision ne peut pas être appliquée”.

Cette disposition trouve un écho, sensiblement dans les mêmes termes, à l'article 19 2) c) des Articles d'accord de 1992 de la Société islamique d'assurance de l'investissement et du crédit à l'exportation. Dans le même ordre d'idées, la Convention de 1971 portant création de la Société interarabe de garantie des investissements couvre, à l'article 18 1) a) :

“les mesures prises par les autorités publiques du pays hôte, directement ou par le biais d'une institution, qui privent l'investisseur de ses droits fondamentaux concernant son investissement, et en particulier, les mesures de confiscation, de nationalisation, de séquestration, d'expropriation, de saisie par contrainte, de privation des droits d'un créancier, notamment du droit de cession de ses créances, et d'imposition d'un moratoire d'une durée excessive.”

Bien que cette disposition mentionne un certain nombre d'actes spécifiques, elle est assez étendue pour inclure une rupture

de contrat d'État ayant l'effet de priver les investisseurs de leurs droits fondamentaux en vertu de l'accord.

Enfin, certains AII contiennent une clause qui prévoit la responsabilité du gouvernement du pays hôte en cas de rupture de contrat. Cela va au-delà de la clause parapluie, qui exige seulement le respect d'obligations sans traiter expressément des conséquences d'une rupture par la partie gouvernementale. Ainsi, les Principes directeurs de la Banque mondiale pour le traitement de l'investissement étranger direct, de 1992, soulignent que les règles applicables à l'expropriation de l'investissement privé étranger s'appliquent aux conditions dans lesquelles un État peut unilatéralement annuler, amender ou rejeter toute responsabilité en vertu d'un contrat avec un investisseur étranger direct pour des raisons autres que commerciales, c'est-à-dire si l'État agit comme partie souveraine et non pas comme partie contractante" (paragraphe 11 de la section IV). L'indemnisation de l'investisseur dans ces cas doit être déterminée à la lumière des règles prescrites par les Principes directeurs aux paragraphes 2 à 9 de la section IV. D'autre part, la responsabilité du rejet d'un contrat pour des raisons commerciales, cas où l'État agit comme partie contractante, est déterminée selon les clauses applicables du contrat.

L'article 10 de l'Accord unifié de 1980 pour l'investissement de capitaux arabes dans les États arabes prévoit aussi l'indemnisation d'un investisseur arabe pour des dommages subis du fait d'un certain nombre de mesures de l'État ou de l'une de ses autorités ou institutions publiques ou locales. Ces actions comprennent l'atteinte à des droits ou garanties du fait d'une décision prise par une autorité compétente; une violation d'obligations internationales découlant de cet Accord; l'empêchement de l'exécution d'un jugement exécutoire ayant un lien direct avec l'investissement; et enfin un dommages

causé à un investisseur arabe, par action ou empêchement, en violation des dispositions juridiques en vigueur dans l'État où l'investissement est effectué.

D. Mise en place de régimes positifs pour les contrats d'État dans les AII

L'accord de 1999 entre l'Azerbaïdjan, la Géorgie et la Turquie concernant l'oléoduc d'exportation principal Bakou-Tbilissi-Ceyhan retient l'attention car il contient un certain nombre d'engagements importants par rapport au régime applicable dans lequel le projet OEP doit être réalisé, y compris l'utilisation de forces de sécurité pour assurer la protection et la sécurité du personnel du projet, les normes techniques, de sécurité et environnementales applicables, et le régime de fiscalité applicable. Il s'agit donc d'un accord international qui touche le contenu et l'application de contrats d'État spécifiques et d'autres engagements contraignants conclus entre le consortium d'investisseurs et les trois pays hôtes.

Cependant, cet accord est un exemple spécifique de régime particulier lié à un grand projet d'investissement. La plupart des AII ne contiennent pas ce genre de dispositions de fond spécifiques définissant la portée des engagements que la partie gouvernementale doit inclure dans les clauses du contrat d'État. Il faut se rappeler que l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) peut avoir des incidences sur les accords entre fournisseurs privés de services et les gouvernements des pays hôtes. Lorsque ces accords doivent être appliqués selon la méthode d'offre du Mode 3 (présence commerciale), ils constituent des accords d'investissement basés sur un contrat d'État. De même, un certain nombre d'accords de libre échange récents contiennent des dispositions étendues sur les procédures à suivre concernant des contrats de marchés publics. On

peut trouver de telles dispositions, par exemple, dans les accords de libre échange États-Unis –Singapour (chapitre 13)²⁰, Chili-États-Unis (chapitre 9)²¹, Chili-Union européenne (titre IV de la partie IV)²², Chili-République de Corée (partie IV)²³ et Australie-Singapour (section 06)²⁴. Elles sont basées sur les dispositions de l'Accord plurilatéral de l'OMC sur les marchés publics de 1994. En outre, certains accords de libre échange signés par la Turquie contiennent des engagements concernant l'applicabilité des principes de la NPF dans les marchés publics.²⁵

Notes

¹ Sauf indication contraire, les textes des APPI et d'autres accords et instruments mentionnés dans ce document peuvent être consultés dans la base de données en ligne de la CNUCED sur les APPI ou les instruments internationaux d'investissement (www.unctad.org/ia).

² Voir aussi l'article I 3) c) de l'Accord de l'ANASE de 1987 pour la promotion et la protection des investissements, où on peut lire : "les concessions commerciales octroyées par la loi ou en vertu d'un contrat, notamment pour rechercher, cultiver, extraire ou exploiter des ressources naturelles." Cette disposition vise les industries primaires, y compris les plantations, et les ressources naturelles.

³ Cette concession, cependant, dénote un droit qui relève d'une prérogative du gouvernement plutôt qu'une clause négociée.

⁴ APPI de 1989 entre l'Allemagne et la Guyane (article 1.1 e)).

⁵ Une telle disposition serait : "les droits octroyés par la loi ou en vertu d'un contrat, en vue d'entreprendre une activité économique et commerciale, notamment pour rechercher, cultiver, extraire ou exploiter des ressources naturelles" (article 1 f) vi) de l'APPI de 1995 entre le Canada et les Philippines).

⁶ Cette formulation apparaît dans un certain nombre d'APPI des États-Unis. Voir par exemple l'article I d) iii) de l'APPI de 1998 entre la Bolivie et les

États-Unis.

⁷ Pour une disposition similaire, voir l'APPI modèle du Canada de 2004, article 1 X) (sur la définition d'"investissement").

⁸ Pour des exemples de cette approche, voir l'article 8 1) de l'APPI de 1991 entre l'Argentine et la France ou l'article 9 de l'APPI de 1994 entre la Lituanie et les Pays Bas.

⁹ Dolzer et Stevens maintiennent une ambiguïté en évoquant brièvement cette question. Leur analyse commence par la remarque : "Ces dispositions ont pour but d'assurer que chaque Partie à l'accord respectera des engagements spécifiques envers les nationaux de l'autre Partie" (Dolzer et Stevens, 1995, p. 81).

¹⁰ Décision sur des objections de compétence, 6 Août 2003.

¹¹ Voir les paragraphes 165-170 de l'arrêt.

¹² Paragraphe. 168 de l'arrêt.

¹³ Décision sur les objections de compétence, 29 Janvier 2004.

¹⁴ À propos de la question de la renonciation à la juridiction internationale pour les différends concernant des investissements par le biais d'une disposition de règlement des différends dans un contrat d'État, voir Spiermann (2004).

¹⁵ Toujours sur la question de savoir si la clause parapluie peut assimiler une rupture de contrat à la violation d'un AII voir : Dolzer and Stevens, 1995; Karl, 1996; Schreuer, 2004; Schwebel, 1994; Sinclair, 2004; Vandeveld, 1992, p. 78; Wälde, à paraître. Une analyse de l'origine, ainsi que du contexte originel et évolutif de la clause parapluie suggère que l'intention n'a pas été de hisser toutes sortes de différends commerciaux et de droit contractuel au niveau du droit international et de la compétence d'un tribunal basé sur un accord, mais plutôt de traiter l'invocation (probablement de manière surtout abusive) des prérogatives de l'État pour permettre à un gouvernement d'échapper à ses propres engagements contractuels. C'est donc plutôt dans un contexte historique un sous-ensemble des règles d'expropriation qui, avant que les clauses parapluies soient utilisées et lorsqu'elles ne le sont pas, sont appliquées pour couvrir les cas où des gouvernements usent de leurs pouvoirs souverains pour échapper à des engagements contractuels.

¹⁶ A propos de la renégociation de contrats internationaux d'investissement, voir Kolo et Wälde, 2000; Berger, 2003.

¹⁷ Accord entre la République d'Azerbaïdjan, la Géorgie et la République turque concernant le transport du pétrole à travers le territoire de la République d'Azerbaïdjan, la Géorgie et la République turque par l'oléoduc d'exportation principal Bakou-Tbilissi-Ceyhan. Le texte peut être consulté sur le site <http://www.caspiandevlopmentandexport.com/Downloads/BTC/Eng/agmt4/agmt4.PDF>.

¹⁸ Voir pour une déclaration de cette position Sornarajah, 2000, pp. 50-51. Pour une variante basée sur une étude d'anciennes pratiques d'accords, voir Ndi et Wälde, 1996.

¹⁹ Défini comme "toute personne partie à un accord de gouvernement hôte (autre que les gouvernements des États respectifs en qualité de gouvernements hôtes de contrepartie à cet accord), et toute société, succursale, bureau, établissement permanent, filiale, délégué, agent ou représentant de cette personne exerçant ses activités, et tout successeur ou cessionnaire de ce qui précède en rapport avec le projet OEP" (article premier).

²⁰ Pour le texte de cet accord voir http://www.mti.gov.sg/public/FTA/firm_FTA_Default.asp?sid=36.

²¹ Pour le texte de cet accord voir http://www.sice.oas.org/Trade/chiusa_e/chiusaind_e.asp.

²² Pour le texte de cet accord voir http://www.sice.oas.org/Trade/chieu_e/cheuin_e.asp.

²³ Pour le texte de cet accord voir http://www.sice.oas.org/Trade/ChiSKorea_e/ChiKoreaind_e.asp.

²⁴ Pour le texte de cet accord voir <http://www.dfat.gov.au/trade/negotiations/safta/index.html>.

²⁵ Voir, par exemple, le traité de libre échange Lituanie-Turquie (article 28), ou le traité de libre échange Croatie-Turquie (article 28).

SECTION III

INTERACTION AVEC D'AUTRES QUESTIONS ET CONCEPTS

Si elle entre dans la portée des AII, la question des contrats d'État interagit avec un grand nombre d'autres questions de ces accords (tableau 1). Hormis les questions de portée et de définition et de règlement des différends - qui, comme cela est noté dans la section II, occupent les dispositions les plus importantes traitant directement de contrats d'État - les normes positives de traitement ont toutes une grande place dans ces contrats, étant donné que la manière dont la partie privée est traitée doit répondre à ces normes.

Le fond des contrats d'État est basé sur des législations et politiques économiques nationales, qui peuvent faire aussi l'objet d'obligations en vertu des AII. Ainsi, il peut y avoir chevauchement avec des dispositions d'AII sur la taxation, les mesures d'application du pays hôte, le transfert de fonds, le transfert de technologie et l'appropriation de biens. De plus, les contrats d'État peuvent soulever des questions concernant les obligations en matière de protection de l'environnement, d'emploi et de responsabilité sociale d'une partie qui est un investisseur privé. Comme les questions purement économiques, ces questions sociales sont généralement traitées dans le cadre de législations et de politiques nationales applicables. Étant donné la pratique actuelle, les questions sociales ne sont guère traitées directement par les AII, bien qu'il puisse en être ainsi dans certains accords. D'autre part, la partie étatique à un contrat peut être tenue d'assurer que les termes de ce contrat soient en harmonie avec ses obligations internationales dans ces domaines, telles qu'elles sont énoncées dans des instruments internationaux spécialisés.

Tableau III.1. Interaction entre questions et concepts

Questions	Contrats d'État
Admission et établissement	+
Concurrence	++
Règlement des différends investisseur-État.....	++
Règlement des différends État-État	+
Emploi	+
Environnement	+
Traitement juste et équitable	++
Mesures du pays d'origine	0
Mesures de mise en œuvre du pays hôte	++
Paiements illicites	++
Incitations.....	+
Mesures commerciales liées à l'investissement	0
Traitement NPF.....	++
Traitement national	++
Portée et définition	++
Responsabilité sociale	+
Appropriation de biens	++
Fiscalité	+
Transfert de fonds	+
Transfert de technologie	+
Coût des transferts	+
Transparence	+

Source : CNUCED

Légende : 0 = négligeable ou sans interaction.
 + = interaction. modérée
 ++ = grande interaction

Contrats d'État

Les questions d'admission et d'établissement peuvent être d'une pertinence plus limitée, puisqu'un contrat avec le pays hôte forme la base de la décision d'admission. Ainsi, chaque fois qu'un gouvernement conclut un contrat d'investissement avec un investisseur étranger, l'admission basée sur ce contrat est normalement automatique. Il faut s'attendre en effet à ce que la partie étatique au contrat soit tenue de faciliter l'octroi des licences, permis et autorisations nécessaires à un investissement pour qu'il soit approuvé en bonne et due forme conformément aux lois et règlements nationaux. Ne pas agir ainsi peut être considéré comme une violation du contrat d'investissement.¹

- **Concurrence.** Des dispositions sur la concurrence peuvent s'appliquer à un contrat d'État lorsqu'un AII concerne des entités à la fois privées et publiques dans le processus d'investissement et des droits contractuels sont inclus dans la définition de l'investissement protégé en vertu du contrat en question.
- **Règlement des différends investisseur-État.** Comme le montre la section II, la portée de la disposition sur le règlement des différends investisseur-État est une question-clé pour déterminer l'étendue de la protection qu'un AII peut apporter à la partie privée à un contrat d'État. La disponibilité de mécanismes de règlement pour des différends ayant trait à un contrat d'État peut être assurée lorsque la clause sur la portée et la définition couvre des obligations contractuelles et s'il n'y a pas de limitations excluant ces différends dans la clause de règlement de différends. Cette protection peut être renforcée par l'inclusion d'une clause parapluie dans un AII. Cependant,

la question de disponibilité d'un mécanisme de règlement international des différends en cas de manquement à un contrat d'État a provoqué une controverse considérable dans les cas où un contrat d'État contient une clause de choix d'instance qui renvoie les différends exclusivement aux tribunaux nationaux. Dans de tels cas, il n'est pas évident que la clause d'arbitrage d'un AII est disponible pour les investisseurs, étant donné que ces derniers ont apparemment consenti, aux termes du contrat d'État, à renoncer à leurs droits à un règlement international des différends en vertu de l'AII. Beaucoup dépend de la formulation particulière de la clause de choix d'instance dans le contrat d'État,² ainsi que de la clause parapluie de l'AII qui peut prévoir l'application "d'autres obligations dans la mesure où elles sont plus favorables" ou au contraire stipuler que "en cas de conflit, les dispositions du contrat d'État s'appliquent", comme par exemple à l'article 9.2 de l'APPI Italie-Jordanie de 1996. En outre, le Traité de la Charte de l'énergie, à l'article 26.3c en rapport avec l'annexe IA, permet aux parties contractantes qui n'acceptent pas un arbitrage international en vertu de ce traité en ce qui concerne les contrats d'État de l'exclure sur une base individuelle (voir aussi CNUCED, 2003b).

- **Traitement juste et équitable.** Cette norme générale de traitement peut interagir avec les contrats d'État dans la mesure où elle peut imposer au pays hôte l'obligation d'agir de bonne foi envers l'investisseur étranger partie à un contrat d'État, et de respecter les normes générales de bonne gouvernance dans cette relation. Lorsque la norme est liée au droit international dans l'AII, elle peut introduire un devoir supplémentaire de se conformer à la norme internationale minimum de traitement, telle qu'elle est

interprétée dans la pratique des États et dans les décisions pertinentes d'arbitrage international. Cela n'exige pas un traitement supplémentaire en plus de celui qui est nécessaire pour répondre à la norme internationale minimum.³ D'autre part, compte tenu de la controverse entourant l'application de la norme internationale minimum aux contrats d'État, décrite dans l'introduction, la référence à cette norme pourrait être perçue comme une brèche significative dans le droit de réglementer du pays hôte. De plus, une grande controverse persiste sur les rapports entre les manquements à des contrats d'État et les violations de dispositions importantes d'un AII. Par exemple, il n'est pas toujours certain qu'un manquement à un contrat revienne à une violation de la norme de traitement juste et équitable telle qu'elle est définie dans un AII ou qu'il corresponde à une appropriation réglementaire commentée ci-après. Cette question s'est posée lors d'un arbitrage récent de l'ALENA.⁴ Une autre question qui se pose est de savoir dans quelle mesure le principe du traitement juste et équitable peut être invoqué pour introduire des analogies du droit administratif comparé avec le principe des attentes légitimes dans le traitement des contrats d'État.⁵ Plusieurs décisions d'arbitrage récentes se sont appuyées sur la norme concernant les attentes légitimes (ou la "dépendance préjudiciable", la "forclusion", "*venire contra factum proprium*") comme norme du droit coutumier international qui donne aussi un contenu spécifique aux règles de l'investissement "juste et équitable".⁶

- **Mesures d'application du pays hôte.** Un éventail de mesures peuvent être prises par les pays hôtes pour assurer qu'un contrat d'investissement étranger englobe certaines

conditions pour un investisseur qui ont une composante d'intérêt public, comme par exemple, des conditions d'emploi minimum (CNUCED, 2001a). Dans le contexte de contrats d'État concernant des investissements étrangers, de telles conditions deviennent des termes explicites ou implicites dans les contrats. Les AII peuvent contenir une clause qui interdit ou limite l'imposition d'exigences de résultats. Ainsi, lorsqu'un le pays hôte est membre de l'OMC, ces exigences peuvent être en harmonie avec l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) (CNUCED, 2001a). L'article 1106 (1) de l'ALENA, par exemple, va plus loin et interdit certaines exigences de résultats qui ne sont pas prévues par l'Accord MIC. Ces dispositions excluent la possibilité d'inclure dans les contrats d'investissement étranger toute clause liée à des exigences de résultats qui est incompatible avec les engagements par accord du pays hôte. A cet égard, les dispositions des AII contrôlant le recours à des exigences de résultat limitent la liberté qu'a le pays hôte d'imposer de telles exigences aux investisseurs aux termes d'un contrat d'État.

- **Paiements illicites.** Les interdictions concernant les paiements illicites dans les accords internationaux ont pour effet d'imposer au pays hôte le contrôle de ces pratiques par le biais du droit pénal et de les interdire dans les transactions internationales, y compris les contrats d'État. Ainsi une norme de bonne gouvernance est introduite dans la négociation, la conclusion et l'application des contrats d'État (CNUCED, 2001b).
- **Traitement NPF.** Un pays hôte est essentiellement libre de choisir avec quel investisseur étranger il veut conclure un

accord d'investissement étranger. D'autre part, lorsqu'un grand projet d'investissement est soumis à un appel d'offres par voie d'adjudication, l'obligation du traitement NPF exige que ce processus s'effectue sans discrimination entre les candidats de différents pays. En conséquence, les règles liées aux marchés publics peuvent contenir une condition de NPF. Cependant, la plupart des accords récents contenant des règles relatives aux marchés publics ne comportent pas de clause de NPF, mais se limitent à la protection du traitement national, compte tenu du caractère bilatéral des engagements en jeu. De plus, si un pays hôte conclut fréquemment des contrats d'État sur la base d'une pratique établie découlant de sa législation et de ses pratiques nationales, ne pas suivre la pratique établie dans un cas particulier pourrait soulever des questions de compatibilité avec la condition de NPF. Cela pourrait obliger le pays hôte à démontrer que le cas en question ne comporte pas de "circonstances analogues" à d'autres cas et justifie donc un écart par rapport à la pratique usuelle.

- **Traitement national.** Cette norme évite aux investisseurs étrangers toute discrimination dans le processus de conclusion et d'application des contrats d'État par rapport aux investisseurs nationaux. Une fois de plus, des questions de liberté contractuelle surgissent en ce sens que le pays hôte peut souhaiter réserver un traitement plus favorable aux investisseurs nationaux pour des raisons de politique générale qu'il juge légitimes. Dans de tels cas, une exception au traitement national peut être demandée. Pour les marchés publics, les accords récents de libre échange et l'Accord de l'OMC sur ces marchés contiennent tous une disposition sur le traitement national.

- **Portée et définition.** La signification importante de cette question pour les contrats d'État a déjà été discutée en détail dans la section II.
- **Appropriation de biens.** Cette disposition est la plus difficile à considérer lorsqu'on considère la situation des contrats d'État dans une perspective théorique. Dans l'ancien droit coutumier international, la question de savoir si la violation d'un contrat d'investissement étranger du fait d'une intervention gouvernementale engageait en soi à la responsabilité de l'État était une question contestée. Aujourd'hui, la disposition relative à l'appropriation dans un AII peut être libellée de manière à englober l'appropriation directe ou indirecte ainsi que des actes équivalant à une appropriation. Cette disposition exige normalement qu'une appropriation légale se fasse pour raison d'utilité publique. Elle demande aussi une indemnisation entière, même lorsque l'exigence d'utilité publique est satisfaite.⁷ La difficulté de déterminer l'indemnisation est devenue apparente dans une jurisprudence arbitrale récente en rapport avec des appropriations réglementaires (CNUCED, 2003a, chapitre IV C; Wälde et Kolo, 2001). Les AII plus récents tiennent compte de cette préoccupation. Ainsi, l'accord de libre-échange entre Singapour et les États-Unis contient un échange de lettres qui dégage un accord sur la question de l'appropriation réglementaire.⁸ Dans ces lettres on lit que :

“excepté dans de rares cas, des mesures réglementaires non discriminatoires prises par une Partie qui sont conçues et appliquées pour protéger des objectifs légitimes de bien-être public, tels que la santé publique,

la sécurité et l'environnement, ne constituent pas des appropriations indirectes" (paragraphe 4 b)).

Une technique similaire est utilisée dans l'accord de libre échange de 2003 entre le Chili et les États-Unis (voir l'annexe 10 D).⁹ On peut considérer que de telles dispositions assurent un degré de discrétion réglementaire qui peut être particulièrement important dans des domaines où l'investissement étranger direct est effectué par le biais d'un contrat d'État.

Notes

¹ Cette question a été récemment traitée dans les décisions arbitrale suivantes : *MTD c. Chili* (2004); *Tecmed c. Mexique* (2003). Textes accessibles sur Hwww.worldbank.org/icsidH et www.naftaclaims.com.

² Sur cette question voir aussi Spiermann (2004).

³ Voir *Pope & Talbot Inc. c. Canada*, Arrêt sur les dommages, 31 mai 2002.

⁴ Voir *Azarian c. Mexique* (1999) et CNUCED, 2003a, pp.113 et 117.

⁵ Voir *Occidental c. Équateur*, LCIA Affaire No. UN3467, 1^{er} juillet 2004..

⁶ *MTD c. Chili*, 2004; *Occidental c. Équateur*, 2004; *CME c. République tchèque*, 2003; 42 ILM 811; *Tecmed c. Mexique*, 2004; *Metalclad c. Mexique*, 2000 - accessible sur worldbankcsid et w.naftaclaims.com. La question est examinée actuellement dans d'autres affaires en arbitrage sur des APPI. Les "attentes légitimes" constituent un principe du droit international, mais aussi du droit administratif des pays développés et du droit appliqué par l'OMC et l'UE visant à prévoir des règles externes à l'égard de mesures administratives nationales. Ce principe implique en général un équilibre entre l'attente légitime de l'investisseur et les objectifs de politique nationale, afin de ne pas perdre la flexibilité de politiques futures.

⁷ Il existe des décisions arbitrales largement divergentes sur les dommages

pour résiliation de contrats. Dans certains accords, l'investisseur a obtenu que l'indemnisation porte à la fois sur les dépenses passées et la valeur nette actuelle des mouvements de trésorerie futurs attendus (*CME c. République tchèque*, 2003; *Karaha Bodas c. Indonésie*, 1999). Dans d'autres affaires, surtout lorsqu'un contrat n'avait pas encore été appliqué, l'indemnisation a été calculée de manière à inclure seulement les dépenses déjà effectuées. Dans la première affaire du Traité de la Charte de l'énergie, une indemnisation partielle a été octroyée pour paiement insuffisant des frais de contrat dus, avec ordre de payer toutes les charges tarifaires futures dues (Wälde et Hober, à paraître).

⁸ Pour le texte de cet accord voir :
http://www.mti.gov.sg/public/FTA/frm_FTA_Default.asp?sid=36.

⁹ Pour le texte de cet accord voir :
http://www.sice.oas.org/Trade/chiusa_e/chiusaind_e.asp.

CONCLUSION :

CONSÉQUENCES POUR L'ÉCONOMIE ET LE DÉVELOPPEMENT ET OPTIONS DE POLITIQUE GÉNÉRALE

Les contrats d'État ont joué un rôle majeur dans le processus des IED, particulièrement dans les pays en développement qui dépendent de l'exploitation de leurs ressources naturelles pour leur bien-être économique. En tant que tels ils représentent un outil important de la politique de développement. Sans le recours à ces contrats d'importantes possibilités d'introduction des IED dans les industries stratégiques nationales peuvent bien avoir été perdues.

D'un autre côté ces contrats, lorsqu'ils sont utilisés en rapport avec les IED, ont eux-mêmes soulevé des questions préoccupantes pour les politiques de développement des pays hôtes. En particulier, des types plus anciens d'accords de concession, qui comportaient des clauses de stabilisation, de choix du droit externe et d'arbitrage international, ont fini par être considérés comme incompatibles avec les politiques de développement des pays hôtes et avec leur droit de régir les grands projets d'investissement. Les difficultés de ce genre ont entraîné des différends majeurs sur les investissements au cours de la deuxième moitié du vingtième siècle, mais elles ont aussi inspiré de nouveaux types de dispositions qui permettent de revoir régulièrement les contrats d'investissement à long terme (Muchlinski, 1999, ch. 14). En fait, si l'on veut que les contrats d'État offrent un dispositif utile pour l'investissement et le développement, il faut qu'ils assurent un équilibre entre les attentes commerciales légitimes d'un investisseur et le droit qu'a un pays hôte de surveiller l'évolution de la relation qui en résulte d'une

manière qui soit en harmonie avec ses politiques nationales de développement. Dans la mesure où les AII peuvent assurer cela, on peut les considérer comme un moyen de faire progresser le processus d'équilibrage, en particulier lorsque leurs dispositions sont conçues dans le sens d'une flexibilité qui permette une approche favorable au développement de la politique des IED, y compris en matière de contrats d'État.

Dans ce contexte un certain nombre d'options s'offrent pour traiter les contrats d'État dans les AII :

Option 1 : exclusion des contrats d'État des AII

Une telle approche peut être attrayante pour les pays qui souhaitent conserver une liberté d'action complète à l'égard des contrats d'État et éviter dans toute la mesure du possible l'application de normes internationales de protection des investissements à ces contrats. Cela peut être obtenu en excluant expressément ces contrats du champ des AII et/ou en excluant toute référence à des ruptures d'obligations contractuelles en tant qu'actifs protégés dans la définition des investissements. En outre il peut être précisé dans la clause de règlement des différends que celle-ci ne s'applique pas aux différends concernant les contrats avec les États. De plus les accords n'auraient pas de clause parapluie.

L'effet d'une telle approche pourrait être d'inciter les investisseurs étrangers à être prudents avant de conclure des contrats d'État s'agissant un pays hôte qui l'adopte. Cependant beaucoup dépendrait de la capacité qu'a le système juridique du pays hôte d'assurer une protection et une sécurité complètes des droits d'un investisseur en vertu d'un contrat d'État auquel il est devenu partie. Si une telle protection est assurée la protection supplémentaire des

dispositions d'un AII peut ne pas être nécessaire pour attirer les investisseurs, et pour qu'ils aient confiance en sécurité de leurs droits contractuels à l'égard du gouvernement du pays hôte.

**Option 2 : protection limitée des contrats d'État
en vertu d'AII**

Lorsqu'un pays hôte souhaite étendre la protection d'accords internationaux aux investisseurs qui concluent un contrat avec l'État de ce pays, mais souhaite maintenir une latitude considérable dans la réglementation de la relation d'investissement qui en découle, il peut être possible d'offrir une protection limitée aux investisseurs en vertu d'un AII. Cela peut être fait en combinant deux ou plusieurs des stratégies suivantes :

- Une liste positive des contrats d'État qui sont couverts par un AII, permettant d'exclure de l'application d'un AII ceux qui ne sont pas énumérés, ou une liste négative des types de contrats d'État qui sont exclus de l'application de cet accord, permettant cette application aux types de contrats d'État qui ne sont pas énumérés. Une liste positive peut être préférée par les pays qui ne souhaitent pas s'engager à une application générale des AII à tous les contrats d'État, mais souhaitent assurer leur protection à des catégories de contrats spécifiées, tandis qu'une liste négative peut être attrayante pour les pays qui se sont engagés à étendre les AII aux contrats d'État, sauf pour certaines catégories définies d'accords exclus.
- Une définition restrictive des types de rupture ou manquements contractuels qui peuvent attirer la protection d'un accord avec, par exemple, des exceptions pour des prérogatives de politique de l'État permettant de résilier un

contrat pour des raisons liées à cette politique.

- La limitation des clauses de règlement des différends aux types de différends découlant de contrats d'État qu'un pays hôte est disposé à soumettre à des mécanismes de règlement internationaux découlant des AII.
- L'exclusion possible de certaines normes de protection des investisseurs r de types particuliers de contrats d'État, par exemple par industrie ou importance de l'investissement.
- L'inclusion d'exceptions justifiées par la sécurité nationale ou la politique générale de l'État dans un AII. La présence d'une telle clause peut en soi suffire à protéger une prérogative réglementaire même dans un régime d'accord qui autrement est largement protecteur pour les contrats d'État.
- L'exclusion d'une clause parapluie.

Une telle approche peut susciter une réaction prudente des investisseurs. D'un autre côté elle montrerait que le pays hôte est disposé à limiter ses prérogatives réglementaires à des domaines particuliers où il souhaite encourager les IED par des contrats d'État, tout en les préservant dans des domaines qui sont plus sensibles aux politiques générales et qui appellent une plus grande latitude de réglementation en vertu de la législation et de la réglementation nationales.

Option 3 : protection intégrale des contrats d'État

Une protection intégrale des investisseurs qui concluent des contrats d'État peut être assurée par les moyens suivants :

- Une définition illimitée et inconditionnelle des investissements incluant toutes les obligations contractuelles que doit assumer le pays hôte envers l'investisseur.
- Une clause de règlement des différends également illimitée et inconditionnelle s'appliquant aux différends découlant des contrats d'État.
- Le renforcement de la protection par un AII des contrats d'État par l'inclusion d'une clause parapluie.
- L'introduction d'un engagement de stabilisation dans un AII ayant pour effet de renforcer la clause de stabilisation du contrat d'État.

En outre, lorsqu'un pays souhaite accepter des règles internationales concernant le contenu de fond de certains types de contrats d'État, il peut se mettre d'accord sur des dispositions contenant de telles règles. Ces dispositions précisent alors le contenu de la politique nationale et de contrats spécifiques conclus avec des investisseurs étrangers.

RÉFÉRENCES

- Amerasinghe, A. (1967). *State Responsibility for Injuries to Aliens* (Oxford : Clarendon Press).
- Benhamida, W. (à paraître). *Arbitrage transnational* (Paris : Pedone).
- Berger, K. (2003). "Renegotiation and adaptation of international investment contracts : the role of contracts drafters and arbitrators", *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, vol. 36, pp. 1347-1380.
- Bowett, D. (1988). "State contracts with aliens : contemporary developments on compensation for termination or breach", *British Yearbook of International Law*, Vol. 59, pp. 49-74.
- Brownlie, I. (2003). *Principles of Public International Law* (Oxford : Clarendon Press).
- Dolzer, R. et M. Stevens (1995). *Bilateral Investment Treaties* (La Haye, Boston et Londres : Martinus Nijhoff éditeurs).
- Fatouros, A. (1962). *Government Guarantees to Foreign Investors* (New York : Columbia University Press).
- _____ (1969). "The administrative contract in transnational transactions : reflections on the use of comparisons", dans E. von Caemmerer, S. Mentschikoff et K. Zweigert, éd., *Ius Privatum Gentium : Festschrift für Max Rheinstein* (Tübingen : Mohr, Siebeck), vol. 1, pp. 159-274.
- Fitzgerald, A. (2002). *Mining Agreements : Negotiated Frameworks in the Australian Minerals Sector* (Sydney : Prospect).
- Karl, J. (1996), "The promotion and protection of German foreign investment abroad", *ICSID Review-Foreign Investment Law Journal*, Vol. 11, No. 1, pp. 1-36.
- Kolo, A. et T. Wälde. (2000), "Renegotiation and contract adaptation in international investment projects : applicable legal principles and industry

- practices", *Journal of World Investment*, Vol. 1, No. 1, pp. 5-59.
- Langrod, G. (1955). "Administrative contracts : a comparative study", *American Journal of Comparative Law*, Vol. 4, pp. 325-364.
- Leben, Charles (2004). *La Théorie du contrat d'État et l'évolution du droit international des Investissements* (Leiden et Boston : Martinus Nijhoff éd.).
- Maniruzzaman, A.F.M. (2001). "State contracts in contemporary international law : monist versus dualist controversies", *European Journal of International Law*, Vol. 12, No. 2, pp. 309-328.
- Muchlinski, Peter T. (1999). *Multinational Enterprises and the Law* (Oxford : Blackwell éd.).
- Nassar, N. (1995). *Sanctity of Contracts Revisited : A Study in the Theory and Practice of Long-Term International Commercial Transactions* (Dordrecht, Netherlands; Boston, Mass. : Martinus Nijhoff éd.).
- Ndi, G. et T. Wälde (1996), "Stabilising international investment commitments", *Texas International Law Journal*, Vol. 31, pp. 215-268.
- Paasirvirta, E. (1990). *Participation of States in International Contracts and Arbitral Settlement of Disputes* (Helsinki : Finnish Lawyers' Pub. Co.).
- Schreuer, C. (2004). "Travelling the BIT route : of waiting periods, umbrella clauses and forks in the road", *Journal of World Investment and Trade*, Vol. 5, No. 2, pp. 231-256.
- Schrijver, N. (1997). *Sovereignty over Natural Resources : Balancing Rights and Duties* (Cambridge, Angleterre; New York : Cambridge University Press).
- Schwebel, Stephen (1987). " On whether the breach by a State of a contract with an alien is a breach of international law ", dans Universités de Genève, Milan et Rome, éd., *Essays in Honour of Roberto Ago* (Milan : Giuffrè), Vol. III, pp. 401-414.

- _____ (1994). "On whether the breach by a State of a contract with an alien is a breach of international law", *Justice in International Law - Selected Writings* (Cambridge : Cambridge University Press), pp. 425-435.
- Shea, D. (1955). *The Calvo Clause : a Problem of Inter-American and International Law and Diplomacy* (Minneapolis : University of Minnesota Press).
- Sinclair, A. (2004), "The origins of the umbrella clause in the international law of investment protection", *Arbitration International*, Vol. 20, No. 4, pp. 411-434.
- Sornarajah, M. (2000). *Settlement of Foreign Investment Disputes* (La Haye; Boston : Kluwer Law International).
- _____ (2004). *International Law on Foreign Investment* (Cambridge, England : Cambridge University Press).
- Spiermann, O. (2004). "Individual rights, state interests and the power to waive ICSID jurisdiction under bilateral investment treaties", *Arbitration International*, Vol. 20, No. 2, pp. 179-211.
- Tschanz, P.-Y. (1984). "The contributions of the Aminoil award to the law of state contracts", *International Lawyer*, Vol. 18, No. 2, pp. 245-281.
- Turpin, C. (1972). *Government Contracts* (Harmondsworth : Penguin).
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (1998). *Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s* (New York et Genève, Organisation des Nations Unies), Publication des Nations Unies, No. de vente E.98.II.D.8.
- _____ (2001a). *Host Country Operational Measures, Collection de la CNUCED sur les questions des accords internationaux d'investissement* (New York et Genève Organisation des Nations Unies), Publication des Nations Unies, No. de vente E.01.II.D.18.
- _____ (2001b). *Illicit Payments. Collection de la CNUCED sur les questions des accords internationaux d'investissement* (New York et

Genève : Organisation des Nations Unies), Publication des Nations Unies, No. de vente E.01.II.D.20.

_____ (2003a). *Rapport sur l'investissement dans le monde 2003. FDI Policies for Development : National and International Perspectives* (New York et Genève : Organisation des Nations Unies), Publication des Nations Unies, No. de vente E.03.II.D.8.

_____ (2003b). *Dispute Settlement : Investor-State. Collection de la CNUCED sur les questions des accords internationaux d'investissement* (New York et Genève Organisation des Nations Unies), Publication des Nations Unies, No. de vente E.03.II.D.5.

_____ (à paraître). *Review of Investment Disputes arising From BITs and NAFTA, Collection de la CNUCED sur les questions des accords internationaux d'investissement* (New York et Genève : Organisation des Nations Unies), Publication des Nations Unies,

Vandevelde, K. J. (1992). *United States Investment Treaties : Policy and Practice* (Cambridge : Kluwer Law International).

Wälde, T. et A. Kolo (2001) "Environmental regulation investment protection and "regulatory taking" in international law", *International and Comparative Law Quarterly* Vol. 50, No. 4. pp. 811-848.

Wälde, T, (à paraître) "The umbrella or sanctity of contract clause in investment arbitration", *Arbitration International*.

Wälde, T. et K. Hober (à paraître) "The first Energy Charter Treaty case", *Journal of International Arbitration*.

Weiler, Todd, éd. (2004). *NAFTA Investment Law and Arbitration : Past Issues, Current Practice, Future Prospects* (Ardley, New York : Transnational Publishers).

LISTE D'AFFAIRES

Amco Asia Corporation et consorts c. République d'Indonésie (Amco c. Indonésie), CIRDI Affaire No. ARB/81/1, Arrêt, 20 novembre 1984.

Robert Azinian et consorts c. États-Unis du Mexique (Azinian c. Mexique), CIRDI Affaire No. ARB(AF)/97/2, Arrêt du Tribunal, 1er novembre 1999.

Fedax N.V. c. République du Venezuela (Fedax c. Venezuela), CIRDI Affaire No. ARB/96/3, Décision sur les objections de juridiction, 11 juillet 1997; Arrêt, 9 Mars 1998.

Occidental Exploration and Production Company c. République de l'Égypte (Occidental c. Égypte), LCIA Affaire No. UN3467, Arrêt final, 1er juillet 2004.

Pope & Talbot Inc. c. Canada, Arrêt provisoire sur le fond, 26 juin 2000; Arrêt final sur le fond 10 Avril 2001; Arrêt sur les dommages, 31 mai 2002.

SGS Société Générale de Surveillance S.A. c. République islamique du Pakistan (SGS c. Pakistan), CIRDI Affaire No. ARB/01/13, Décision sur les objections de juridiction, 6 août 2003.

SGS Société Générale de Surveillance S.A. c. République des Philippines (SGS c. Philippines), CIRDI Affaire No. ARB/02/6, Décision sur les objections de juridiction, 29 janvier 2004

SÉLECTION DE PUBLICATIONS DE LA CNUCED SUR LES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES ET L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT

(Pour plus d'informations veuillez consulter le site
www.unctad.org/en/pub)

A. COLLECTION DE PUBLICATIONS

Rapports sur l'investissement dans le monde

(Pour plus d'informations veuillez consulter le site www.unctad.org/wir)

Rapport sur l'investissement dans le monde 2004. The Shift Towards Services. No. de vente E.04.II.D.36. \$49.
http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf.

Rapport sur l'investissement dans le monde 2004. The Shift Towards Services. An Overview. 62 p.
http://www.unctad.org/en/docs/wir2004overview_en.pdf.

Rapport sur l'investissement dans le monde 2003 : Politiques d'IED pour le développement : Perspectives nationales et internationales. No. de vente E.03.II.D.8. \$49.
http://www.unctad.org/en/docs/wir2003_en.pdf.

Rapport sur l'investissement dans le monde 2003 : Politiques d'IED pour le développement : Perspectives nationales et internationales. An Overview. 66 p.
http://www.unctad.org/en/docs/wir2003overview_en.pdf.

Rapport sur l'investissement dans le monde 2002 : Transnational Corporations and Export Competitiveness. 352 p. No. de vente E.02.II.D.4. \$49. http://www.unctad.org/en/docs/wir2002_en.pdf.

Rapport sur l'investissement dans le monde 2002 : Transnational Corporations and Export Competitiveness. An Overview. 66 p.
http://www.unctad.org/en/docs/wir2002overview_en.pdf.

Rapport sur l'investissement dans le monde 2001 : Promoting Linkages. 356 p. No de vente E.01.II.D.12 \$49.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 2001 : Promoting Linkages. An Overview. 67 p.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

Ten Years of World Investment Reports : The Challenges Ahead.
Proceedings of an UNCTAD special event on future challenges in the area of FDI. UNCTAD/ITE/Misc.45.
<http://www.unctad.org/wir>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 2000 : Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. 368 p.
No de vente E.99.II.D.20. \$49.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 2000 : Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. An Overview. 75 p.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1999 : Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. 543 p.
No de vente E.99.II.D.3. \$49.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1999 : Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. An Overview. 75 p.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1998 : Trends and Determinants. 432 p. No de vente E.98.II.D.5. \$45.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1998 : Trends and Determinants. An Overview. 67 p.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1997 : Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. 384 p.

No de vente E.97.II.D.10. \$45.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1997 : Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. An Overview. 70 p.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1996 : Investment, Trade and International Policy Arrangements. 332 p.

No de vente E.96.II.A.14. \$45.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir96content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1996 : Investment, Trade and International Policy Arrangements. An Overview. 51 p.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir96content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1995 : Transnational Corporations and Competitiveness. 491 p.

No de vente E.95.II.A.9. \$45.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1995 : Transnational Corporations and Competitiveness. An Overview. 51 p.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1994 : Transnational Corporations, Employment and the Workplace. 482 p.

No de vente E.94.II.A.14. \$45.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1994 : Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary. 34 p.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1993 : Transnational Corporations and Integrated International Production. 290 p.

No de vente E.93.II.A.14. \$45.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir93content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1993 : Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary. 31 p. ST/CTC/159.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir93content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1992 : Transnational Corporations as Engines of Growth. 356 p.

No de vente E.92.II.A.19. \$45.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir92content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1992 : Transnational Corporations as Engines of Growth. An Executive Summary.

30 p. No de vente E.92.II.A.24.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir92content.en.htm>.

Rapport sur l'investissement dans le monde 1991 : The Triad in Foreign Direct Investment. 108 p. No de vente E.91.II.A.12. \$25.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir91content.en.htm>.

World Investment Directories

(For more information visit

http://r0.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats_files/WID2.htm)

World Investment Directory 2004 : Latin America and the Caribbean Volume IX. 599 p. No de vente E.03.II.D.12. \$25.

World Investment Directory 2003 : Central and Eastern Europe. Vol. VIII. 397 p. No de vente E.03.II.D.24. \$80.

World Investment Directory 1999 : Asia and the Pacific. Vol. VII (Parts I and II). 332+638 p. No de vente E.00.II.D.21. \$80.

World Investment Directory 1996 : West Asia. Vol. VI. 138 p.
No de vente E.97.II.A.2. \$35.

World Investment Directory 1996 : Africa. Vol. V. 461 p.

No de vente E.97.II.A.1. \$75.

World Investment Directory 1994 : Latin America and the Caribbean.

Vol. IV. 478 p. No de vente E.94.II.A.10. \$65.

World Investment Directory 1992 : Developed Countries. Vol. III.

532 p. No de vente E.93.II.A.9. \$75.

World Investment Directory 1992 : Central and Eastern Europe. Vol. II.

432 p. No de vente E.93.II.A.1. \$65. (Publication conjointe avec la Commission économique pour l'Europe des Nations Unies.)

World Investment Directory 1992 : Asia and the Pacific. Vol. I. 356 p.

No de vente E.92.II.A.11. \$65.

Examens de la politique d'investissement

(Pour plus d'informations veuillez consulter le site

<http://www.unctad.org/Templates/Startpage.asp?intItemID=2554>)

Examen de la politique d'investissement – Algérie. 110 p.

UNCTAD/ITE/IPC/2003/9.

Examen de la politique d'investissement – Sri Lanka. 89 p.

UNCTAD/ITE/IPC/2003/8.

Examen de la politique d'investissement – Népal. 89 p.

No de vente E.03.II.D.17. \$20.

Examen de la politique d'investissement – Lesotho. 105 p.

No de vente E.03.II.D.18. \$15/18.

Examen de la politique d'investissement – Ghana. 103 p.

No de vente E.02.II.D.20. \$20.

Examen de la politique d'investissement – Tanzanie 109 p.

No de vente E.02.II.D.6 \$20.

Examen de la politique d'investissement – Botswana. 107 p.

No de vente E.01.II.D.I. \$22.

- Examen de la politique d'investissement – Équateur* 136 p.
No de vente E.01.II.D.31. \$25.
- Investment and Innovation Policy Review – Éthiopie.* 130 p.
UNCTAD/ITE/IPC/Misc.4.
- Examen de la politique d'investissement – Maurice* 92 p.
No de vente E.01.II.D.11. \$22.
- Examen de la politique d'investissement – Pérou* 109 p.
No de vente E.00.II.D.7. \$22.
- Examen de la politique d'investissement – Ouganda.* 71 p.
No de vente E.99.II.D.24. \$15.
- Examen de la politique d'investissement – Égypte.* 119 p.
No de vente E.99.II.D.20. \$19.
- Examen de la politique d'investissement – Ouzbékistan.* 65 p.
UNCTAD/ITE/IIP/Misc.13.

International investment instruments

(Pour plus d'informations consulter le site

<http://www.unctad.org/iaa>)

- International investment instruments : Compendium. Vol. XII.*
À paraître.
- International investment instruments : Compendium. Vol. XI.* 345 p.
No de vente E.04.II.D.9.
http://www.unctad.org/en/docs/dite4volxi_en.pdf.
- International investment instruments : Compendium. Vol. X.* 353 p.
No de vente E.02.II.D.21. \$60.
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf>.
- International investment instruments : Compendium. Vol. IX.* 353 p.
No de vente E.02.II.D.16. \$60.
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf>.

Contrats d'État

International investment instruments : Compendium. Vol. VIII.

335 p. No de vente E.02.II.D.15. \$60.

<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v8.en.pdf>

International investment instruments : Compendium. Vol. VII. 339 p.

No de vente E.02.II.D.14. \$60.

<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v7.en.pdf>

International investment instruments : Compendium. Vol. VI. 568 p.

No de vente E.01.II.D.34. \$60.

http://www.unctad.org/en/docs/ps1dited2v6_p1.en.pdf (part one).

International investment instruments : Compendium. Vol. V. 505 p.

No de vente E.00.II.D.14. \$55.

International investment instruments : Compendium. Vol. IV. 319 p.

No de vente E.00.II.D.13. \$55.

International investment instruments : Compendium. Vol. I. 371 p.

No de vente E.96.II.A.9; ***Vol. II*** 577 p. No de vente E.96.II.A.10;

Vol. III 389 p. No de vente E.96.II.A.11; les trois volumes,

No de vente E.96.II.A.12. \$125.

Bilateral Investment Treaties, 1959-1999. 143 p. UNCTAD/ITE/IIA/2,

Gratuit. Accessible seulement en version électronique sur le site

<http://www.unctad.org/en/pub/poiteiid2.en.htm>

Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s. 314 p.

No de vente E.98.II.D.8. \$46.

Guides d'investissement pour les PMA

(Pour plus d'informations veuillez consulter

<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2705&lang=14>)

Guide d'investissement en Mauritanie. À paraître.

An Investment Guide to Cambodia : Opportunities and Conditions.

89 p. UNCTAD/ITE/IIA/2003/6.

http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20036_en.pdf.

An Investment Guide to Nepal : Opportunities and Conditions. 97 p.

UNCTAD/ITE/IIA/2003/2.

http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20032_en.pdf.

An Investment Guide to Mozambique : Opportunities and Conditions.

109 p. UNCTAD/ITE/IIA/4.

<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiid4.en.pdf>.

An Investment Guide to Uganda : Opportunities and Conditions. 76 p.

UNCTAD/ITE/IIT/Misc.30.

<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm30.en.pdf>.

An Investment Guide to Bangladesh : Opportunities and Conditions.

66 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29.

<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm29.en.pdf>.

Guide d'investissement au Mali. 105 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.24.

<http://www.unctad.org/fr/docs/poiteiitm24.fr.pdf>. (Publication conjointe avec la Chambre internationale de commerce, en association avec Pricewaterhouse Coopers.)

An Investment Guide to Ethiopia : Opportunities and Conditions.

68 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.19.

<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm19.en.pdf>. (Publication conjointe avec la Chambre internationale de commerce, en association avec Pricewaterhouse Coopers.)

Questions liées aux accords internationaux d'investissement

(Pour plus d'informations veuillez consulter le site

<http://www.unctad.org/ia>)

- Key Terms and Concepts in IIAs : a Glossary.* 232 p.
No de vente E.04.II.D.31. \$15.
- Incentives.* 108 p. No de vente E.04.II.D.6. \$15.
- Transparency.* 118 p. No de vente E.04.II.D.7. \$15.
- Dispute Settlement : State-State.* 101 p. No de vente E.03.II.D.6. \$15.
- Dispute Settlement : Investor-State.* 125 p. No de vente E.03.II.D.5. \$15.
- Transfer of Technology.* 138 p. No de vente E.01.II.D.33. \$18.
- Illicit Payments.* 108 p. No de vente E.01.II.D.20. \$13.
- Home Country Measures.* 96 p. No de vente E.01.II.D.19. \$12.
- Host Country Operational Measures.* 109 p. Sales No E.01.II.D.18. \$15.
- Social Responsibility.* 91 p. No de vente E.01.II.D.4. \$15.
- Environment.* 105 p. No de vente E.01.II.D.3. \$15.
- Transfer of Funds.* 68 p. No de vente E.00.II.D.27. \$12.
- Employment.* 69 p. No de vente E.00.II.D.15. \$12.
- Taxation.* 111 p. No de vente E.00.II.D.5. \$12.
- International Investment Agreements : Flexibility for Development.*
185 p. No de vente E.00.II.D.6. \$12.
- Taking of Property.* 83 p. No de vente E.00.II.D.4. \$12.
- Trends in International Investment Agreements : An Overview.* 112 p.
No de vente E.99.II.D.23. \$ 12.
- Lessons from the MAI.* 31 p. No de vente E.99.II.D.26. \$ 12.
- National Treatment.* 104 p. No de vente E.99.II.D.16. \$12.
- Fair and Equitable Treatment.* 64 p. No de vente E.99.II.D.15. \$12.
- Investment-Related Trade Measures.* 64 p. No de vente E.99.II.D.12.
\$12.

Sélection de publications de la CNUCED

Most-Favoured-Nation Treatment. 72 p. No de vente E.99.II.D.11. \$12.

Admission and Establishment. 72 p. No de vente E.99.II.D.10. \$12.

Scope and Definition. 96 p. No de vente E.99.II.D.9. \$12.

Transfer Pricing. 72 p. No de vente E.99.II.D.8. \$12.

Foreign Direct Investment and Development. 88 p.
No de vente E.98.II.D.15. \$12.

B. ÉTUDES ACTUELLES

Série A

No. 30. *Incentives and Foreign Direct Investment.* 98 p.
No de vente E.96.II.A.6. \$30. [Out of print.]

No. 29. *Foreign Direct Investment, Trade, Aid and Migration.* 100 p.
No de vente E.96.II.A.8. \$25. (Publication with the
Organization internationale des migrations.)

No. 28. *Foreign Direct Investment in Africa.* 119 p.
No de vente E.95.II.A.6. \$20.

No. 27. *Tradability of Banking Services : Impact and Implications.*
195 p. No de vente E.94.II.A.12. \$50.

No. 26. *Explaining and Forecasting Regional Flows of Foreign
Direct Investment.* 58 p. No de vente E.94.II.A.5. \$25.

No. 25. *International Tradability in Insurance Services.* 54 p.
No de vente E.93.II.A.11. \$20.

No. 24. *Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment.*
108 p. No de vente 93.II.A.10. \$20.

No. 23. *The Transnationalization of Service Industries : An
Empirical Analysis of the Determinants of Foreign Direct
Investment by Transnational Service Corporations.* 62 p.
No de vente E.93.II.A.3. \$15.

- No. 22. *Transnational Banks and the External Indebtedness of Developing Countries : Impact of Regulatory Changes*. 48 p. No de vente E.92.II.A.10. \$12.
- No. 20. *Foreign Direct Investment, Debt and Home Country Policies*. 50 p. No de vente E.90.II.A.16. \$12.
- No. 19. *New Issues in the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*. 52 p. No de vente E.90.II.A.15. \$12.50.
- No. 18. *Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Mexico*. 114 p. No de vente E.92.II.A.9. \$12.
- No. 17. *Government Policies and Foreign Direct Investment*. 68 p. No de vente E.91.II.A.20. \$12.50.

ASIT Advisory Studies (Formerly Current Studies, Series B)

ASIT Advisory Studies (Formerly Current Studies, Series B)

- No. 17. *The World of Investment Promotion at a Glance : A survey of investment promotion practices*. UNCTAD/ITE/IPC/3. Gratuit.
- No. 16. *Tax Incentives and Foreign Direct Investment : A Global Survey*. 180 p. No de vente E.01.II.D.5. \$23. Summary available from <http://www.unctad.org/asit/resumé.htm>.
- No. 15. *Investment Regimes in the Arab World : Issues and Policies*. 232 p. No de vente E/F.00.II.D.32.
- No. 14. *Handbook on Outward Investment Promotion Agencies and Institutions*. 50 p. No de vente E.99.II.D.22. \$ 15.
- No. 13. *Survey of Best Practices in Investment Promotion*. 71 p. No de vente E.97.II.D.11. \$ 35.
- No. 12. *Comparative Analysis of Petroleum Exploration Contracts*. 80 p. No de vente E.96.II.A.7. \$35.

- No. 11. *Administration of Fiscal Regimes for Petroleum Exploration and Development*. 45 p. No de vente E.95.II.A.8.
- No. 10. *Formulation and Implementation of Foreign Investment Policies : Selected Key Issues*. 84 p. No de vente E.92.II.A.21. \$12.
- No. 9. *Environmental Accounting : Current Issues, Abstracts and Bibliography*. 86 p. No de vente E.92.II.A.23.

C. ÉTUDES INDIVIDUELLES

FDI in Least Developed Countries at a Glance : 2003. A paraître.

Foreign Direct Investment and Performance Requirements : New Evidence from Selected Countries. 318 p.

No de vente E.03.II.D.32.

http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20037_en.pdf

FDI in Land-Locked Developing Countries at a Glance. 112 p.

UNCTAD/ITE/IIA/2003/5.

FDI in Least Developed Countries at a Glance : 2002. 136 p.

UNCTAD/ITE/IIA/6.

http://www.unctad.org/en/docs/iteiia6_en.pdf.

The World of Investment Promotion at a Glance. Advisory Studies, No. 17. 80 p. UNCTAD/ITE/IPC/3.

http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcd3_en.pdf.

The Tradability of Consulting Services. 189 p.

UNCTAD/ITE/IPC/Misc.8.

http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm8_en.pdf.

Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology : Selected Instruments. 307 p.

No de vente E.01.II.D.28. \$45.

<http://www.unctad.org/en/docs/psiteipcm5.en.pdf>

FDI in Least Developed Countries at a Glance. 150 p.

UNCTAD/ITE/IIA/3.

<http://www.unctad.org/en/pub/poiteiad3.en.htm>.

Foreign Direct Investment in Africa : Performance and Potential. 89 p.

UNCTAD/ITE/IIT/Misc.15. Gratuit. Accessible également sur le site

<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm15.pdf>.

TNC-SME Linkages for Development : Issues–Experiences–Best Practices. Proceedings of the Special Round Table on TNCs, SMEs and Development, UNCTAD X, 15 February 2000, Bangkok, Thailand. 113 p. UNCTAD/ITE/TEB1. Gratuit.

Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises : Lessons from Asia. 200 p. No de vente E.98.II.D.4. \$48.

Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises : Lessons from Asia. Executive Summary and Report of the Kunming Conference. 74 p. Gratuit.

Small and Medium-sized Transnational Corporations. Executive Summary and Report of the Osaka Conference. 60 p. Gratuit.

Small and Medium-sized Transnational Corporations : Role, Impact and Policy Implications. 242 p. No de vente E.93.II.A.15. \$35.

Measures of the Transnationalization of Economic Activity. 93 p. No de vente E.01.II.D.2. \$20.

The Competitiveness Challenge : Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries. 283p. No de vente E.00.II.D.35. \$42.

- Integrating International and Financial Performance at the Enterprise Level.* 116 p. No de vente E.00.II.D.28. \$18.
- FDI Determinants and TNC Strategies : The Case of Brazil.* 195 p.
No de vente E.00.II.D.2. \$35. Résumé disponible sur le site
<http://www.unctad.org/en/pub/psiteiitd14.en.htm>.
- The Social Responsibility of Transnational Corporations.* 75 p.
UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 21. Gratuit. [Épuisé.] Accessible sur le site
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm21.en.pdf>.
- Conclusions on Accounting and Reporting by Transnational Corporations.* 47 p. No de vente E.94.II.A.9. \$25.
- Accounting, Valuation and Privatization.* 190 p.
No de vente E.94.II.A.3. \$25.
- Environmental Management in Transnational Corporations : Report on the Benchmark Corporate Environment Survey.* 278 p.
No de vente E.94.II.A.2. \$29.95.
- Management Consulting : A Survey of the Industry and Its Largest Firms.* 100 p. No de vente E.93.II.A.17. \$25.
- Transnational Corporations : A Selective Bibliography, 1991-1992.*
736 p. No de vente E.93.II.A.16. \$75.
- Foreign Investment and Trade Linkages in Developing Countries.*
108 p. No de vente E.93.II.A.12. \$18.
- Transnational Corporations from Developing Countries : Impact on Their Home Countries.* 116 p. No de vente E.93.II.A.8. \$15.
- Debt-Equity Swaps and Development.* 150 p.
No de vente E.93.II.A.7. \$35.
- From the Common Market to EC 92 : Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations.*
134 p. No de vente E.93.II.A.2. \$25.

- The East-West Business Directory 1991/1992.* 570 p.
No de vente E.92.II.A.20. \$65.
- Climate Change and Transnational Corporations : Analysis and Trends.* 110 p. No de vente E.92.II.A.7. \$16.50.
- Foreign Direct Investment and Transfer of Technology in India.* 150 p.
No de vente E.92.II.A.3. \$20.
- The Determinants of Foreign Direct Investment : A Survey of the Evidence.* 84 p. No de vente E.92.II.A.2. \$12.50.
- Transnational Corporations and Industrial Hazards Disclosure.* 98 p.
No de vente E.91.II.A.18. \$17.50.
- Transnational Business Information : A Manual of Needs and Sources.* 216 p. No de vente E.91.II.A.13. \$45.
- The Financial Crisis in Asia and Foreign Direct Investment : An Assessment.* 101 p. No de vente GV.E.98.0.29. \$20.
- Sharing Asia's Dynamism : Asian Direct Investment in the European Union.* 192 p. No de vente E.97.II.D.1. \$26.
- Investing in Asia's Dynamism : European Union Direct Investment in Asia.* 124 p. ISBN 92-827-7675-1. ECU 14. (Publié conjointement avec la Commission européenne.)
- International Investment : Towards the Year 2002.* 166 p.
No de vente GV.E.98.0.15. \$29. (Publié conjointement avec la Mission Investir en France et Arthur Andersen, en collaboration avec DATAR.)
- International Investment : Towards the Year 2001.* 81 p.
No de vente GV.E.97.0.5. \$35. (Publié conjointement avec la Mission Investir en France et Arthur Andersen, en collaboration avec DATAR.)
- Liberalizing International Transactions in Services : A Handbook.*
182 p. No de vente E.94.II.A.11. \$45. (Publié conjointement avec la Banque mondiale.)

Sélection de publications de la CNUCED

The Impact of Trade-Related Investment Measures on Trade and Development : Theory, Evidence and Policy Implications. 108 p.
No de vente E.91.II.A.19. \$17.50. (Publié conjointement avec le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales.)

Transnational Corporations and World Development. 656 p. ISBN 0-415-08560-8 (hardback), 0-415-08561-6 (paperback). £65 (hardback), £20.00 (paperback). (Publié par International Thomson Business Press au nom de la CNUCED.)

Companies without Borders : Transnational Corporations in the 1990s. 224 p. ISBN 0-415-12526-X. £47.50. (Publié par International Thomson Business Press au nom de la CNUCED.)

The New Globalism and Developing Countries. 336 p. ISBN 92-808-0944-X. \$25. (Publié par l'Université des Nations Unies)

World Economic Situation and Prospects 2002. 51 p.
No de vente E.02.II.C.2. \$15. (Publié conjointement avec le Département des affaires économiques et sociales de l'Organisation des Nations Unies.)

World Economic Situation and Prospects 2001. 51 p.
No de vente E.01.II.C.2. \$15.
(Publié conjointement avec le Département des affaires économiques et sociales de l'Organisation des Nations Unies.)

D. REVUES

Transnational Corporations Journal (précédemment ***The CTC Reporter***). Publié trois fois par an. Abonnement annuel : \$45; le numéro \$20.
http://www.unctad.org/en/subsites/dite/1_itncs/1_tncs.htm.

Contrats d'État

Les publications des Nations Unies peuvent être obtenues dans des librairies et des agences dépositaires du monde entier. Adressez-vous à votre librairie ou écrivez aux adresses suivantes :

Pour l'Afrique, l'Asie et l'Europe :

Section des ventes
Office des Nations Unies à Genève
Palais des Nations
CH-1211 Genève 10
Suisse
Téléphone : (41-22) 917-1234
Télécopie : (41-22) 917-0123
Courriel : unpubli@unog.ch

Pour l'Asie et le Pacifique, les Caraïbes, l'Amérique latine et l'Amérique du nord :

Sales Section
Room DC2-0853
United Nations Secretariat
New York, NY 10017
United States
Tel : (1-212) 963-8302 ou (800) 253-9646
Fax : (1-212) 963-3489
E-mail : publications@un.org

Tous les prix sont indiqués en dollars des États-Unis.

Sélection de publications de la CNUCED

Pour de plus amples informations sur les activités de la Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises, veuillez vous adresser à :

Conférence des Nations Unies sur le commerce
et le développement

Division de l'investissement, de la technologie
et du développement des entreprises

Palais des Nations, Bureau E-10054

CH-1211 Genève 10, Suisse

Téléphone : (41-22) 907-5651

Télécopie : (41-22) 907-0498

E-mail : natalia.guerra@unctad.org

<http://www.unctad.org>

QUESTIONNAIRE

Contrats d'État
No de vente F.05.II.D.5

Soucieuse d'améliorer la qualité et l'utilité de ses travaux, la Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises de la CNUCED souhaiterait recueillir les opinions des lecteurs de la présente publication. Nous vous serions donc reconnaissants de bien vouloir remplir le questionnaire ci-après, puis de le renvoyer à l'adresse suivante :

Enquête de lectorat
Division de l'investissement, de la technologie
et du développement des entreprises
de la CNUCED
Office des Nations Unies à Genève
Palais des Nations
Bureau E-9123
CH-1211 Genève 10
Suisse
Télécopieur : 41-22-907-0194

1. Nom et adresse professionnelle (facultatif) :

2. Indiquez ce qui correspond le mieux à votre domaine professionnel :

Gouvernement	<input type="checkbox"/>	Entreprise publique	<input type="checkbox"/>
Entreprise privée	<input type="checkbox"/>	Établissement universitaire, institut de recherche	<input type="checkbox"/>
Organisation internationale	<input type="checkbox"/>	Médias	<input type="checkbox"/>
Organisation à but non lucratif	<input type="checkbox"/>	Autres domaines (préciser)	

3. Dans quel pays exercez-vous votre activité professionnelle ?

Questionnaire

4. Comment jugez-vous le contenu de la présente publication?
- | | | | |
|-----------|--------------------------|----------|--------------------------|
| Excellent | <input type="checkbox"/> | Moyen | <input type="checkbox"/> |
| Bon | <input type="checkbox"/> | Médiocre | <input type="checkbox"/> |
5. La présente publication vous est-elle utile dans votre travail ?
- Très utile Moyennement utile Sans intérêt
6. Indiquez les trois choses que vous avez le plus appréciées dans la présente publication :
7. Indiquez les trois principaux défauts de la présente publication :
8. Si vous avez lu d'autres publications Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises de la CNUCED, comment en jugez-vous le contenu ?
- | | | | |
|-----------------------|--------------------------|---|--------------------------|
| Régulièrement bon | <input type="checkbox"/> | Généralement bon, mais avec quelques exceptions | <input type="checkbox"/> |
| Généralement médiocre | <input type="checkbox"/> | Médiocre | <input type="checkbox"/> |
9. D'une manière générale, considérez-vous que ces publications vous sont, dans votre travail :
- Très utiles Moyennement utiles Sans intérêt
10. Recevez-vous régulièrement *Transnational Corporations* (anciennement *The CTC Reporter*), revue d'UNCTAD-DITE' publiée trois fois par en ?
- Oui Non

Dans la négative veuillez indiquer si vous souhaitez en recevoir un exemplaire pour information au nom et à l'adresse indiqués plus haut.

Printed at United Nations, Geneva
GE.05-50314—April 2006—1,015

United Nations publication
Sales No. F.05.II.D.5
ISBN 92-1-212317-1

UNCTAD/ITE/IIT/2004/11
