

L'ADAPTATION DES RÈGLES JURIDIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL AUX RELATIONS PARTICULIÈRES ENTRE LES PAYS INDUSTRIALISÉS ET LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

par

M. Lazare KOPELMANAS

Professeur associé à la Faculté de Droit de l'Université de Genève,
Ancien Professeur à la Faculté de Droit de l'Université de Yale,
Ancien Maître de recherches au Centre national
de la recherche scientifique

Le droit du commerce international, tel que nous l'avons connu avant la deuxième guerre mondiale, s'était développé dans le cadre d'une société internationale dominée par un petit nombre d'Etats hautement industrialisés. Pouvait-on d'ailleurs parler d'un véritable droit international à ce sujet ? En fait, il s'agissait plutôt d'une application du droit international privé aux relations commerciales, qui aboutissait finalement à un conflit entre les principes juridiques des droits de l'Europe continentale d'une part, et des droits d'inspiration anglaise de l'autre.

Il existait, il est vrai, à côté de cela, une survivance de la « loi des marchands », c'est-à-dire d'une pratique du grand commerce international qui s'exprimait dans des conditions générales de vente d'origine corporative, élaborées par la profession des « marchands » elle-même et qui différait de branche en branche. Dans la mesure où, dans la plupart des branches du commerce international, ces conditions générales étaient surtout d'origine anglaise, il s'établissait, pour la réglementation du commerce international, une sorte

d'uniformisation du droit commercial international tendant vers la suprématie des traditions juridiques, plus ou moins imposées par le grand commerce britannique.

Sur le plan économique, toutefois, cette uniformisation des règles du commerce international perdait beaucoup de son importance, à partir du moment où ces règles s'appliquaient essentiellement à des pays dont le développement économique et l'industrialisation étaient sinon identiques, mais du moins comparables. En fait, ces règles du commerce international consacraient la prédominance des pays industrialisés dans l'ensemble du commerce international, commerce dominé par les exportateurs des biens d'équipement, qui, en même temps, étaient des importateurs de matières premières. Le droit commercial international de cette époque porte indiscutablement la marque de cette situation économique.

Les bouleversements intervenus dans la structure de la société internationale à la suite de la deuxième guerre mondiale ont profondément influencé les bases mêmes de cette société et, par voie de conséquence, les tendances des relations économiques internationales. Le processus de décolonisation a eu, en effet, pour conséquence l'apparition de nouveaux Etats souverains, qui l'étaient devenus sur le plan politique, sans que l'indépendance politique ait pu avoir pour corollaire une évolution équivalente sur le plan économique et sur celui du développement. Cette évolution a posé, devant la société internationale, des problèmes entièrement nouveaux. L'hypothèse de l'égalité économique des partenaires, qui était à la base des règles extérieures des relations commerciales internationales, ne correspondait plus à la réalité. Il a donc fallu envisager une modification profonde des règles de jeu du commerce international.

D'abord timidement et, au fur et à mesure que le temps passait, avec une insistance de plus en plus grande, les pays moins développés ont demandé, aussi bien sur le plan des relations bilatérales que dans les différentes instances internationales, une modification des règles du commerce international qui tiendrait compte à la fois de leur souveraineté sur le plan politique et de leur inégalité sur le plan du développement économique. Ces exigences se sont fait jour à des niveaux différents. Au sein des organisations intergouvernementales d'abord, au niveau des relations bilatérales d'Etat à Etat ensuite et, finalement, dans les relations commerciales inter-

nationales entre organismes, entreprises et personnes physiques directement engagés dans des opérations de commerce international.

Il ne fallait certes pas s'attendre à ce que les puissances industrielles acceptent immédiatement et de bon cœur les revendications des pays moins, peu ou sous-développés. Le nombre et le poids des votes revenant aux pays en voie de développement au sein des organisations internationales ont néanmoins forcé les pays industrialisés à prendre en considération la nécessité de faire certaines concessions aux pays en voie de développement au sujet de l'adaptation du droit économique international à la nouvelle situation politique et économique du monde. Une série de résolutions de l'Assemblée générale des Nations Unies notamment, de même que des résolutions — il est vrai générales et restant pour le moins sur le terrain des principes — d'autres organisations de la famille des Nations Unies, telles que les Commissions régionales des Nations Unies, la CNUCED ou l'ONUDI, témoignent de cette évolution.

Celle-ci a d'ailleurs été imposée non pas seulement par les revendications des pays en voie de développement, mais même par l'intérêt bien compris des pays industrialisés. Déjà du temps de la Société des Nations, il a été constaté qu'une certaine distribution des richesses, non seulement à l'intérieur des différents pays, mais également sur le plan mondial, était nécessaire pour stabiliser l'ordre international et éviter des bouleversements violents. En outre, il a été reconnu que le développement économique des pays moins développés était susceptible d'ouvrir de nouveaux marchés à l'industrie des pays développés, qui, à défaut, risquait d'être acculée à une crise de surproduction, situation que nous sommes d'ailleurs en train de vivre actuellement. L'intérêt des modifications des structures du commerce international en faveur des pays en voie de développement est apparu surtout important pour l'économie des pays industrialisés lorsqu'il s'est agi pour ces derniers de participer à l'industrialisation des pays en voie de développement, en contribuant à cette industrialisation par un apport en technologie, équipements, facilités de financement et assistance à la gestion et à la commercialisation.

Les considérations d'ordre économique se sont ainsi jointes aux impératifs d'ordre moral et politique pour engager la société internationale, issue du deuxième grand conflit mondial, dans la recherche de règles nouvelles du commerce international également sur le plan juridique. A l'origine, la contribution des pays indus-

trialisés au développement économique des pays « prolétaires » avait pris la forme de l'aide financière et de l'assistance technique, dispensée soit par des Etats industrialisés individuellement sur le plan des relations bilatérales, soit par l'entremise d'organisations internationales financières et techniques. Toutefois, le volume des moyens financiers et techniques injectés dans cette action, se produisant au niveau intergouvernemental, est vite apparu insuffisant, ce qui a donné naissance au slogan anglais « Trade not Aid », ce qui signifie, en fait, le remplacement de l'aide, dispensée — du moins théoriquement — de façon gratuite, par des facilités offertes au commerce extérieur des pays en voie de développement. Or, offrir des facilités au commerce aboutit nécessairement à un processus d'industrialisation des pays en voie de développement, car autrement ceux-ci resteraient à jamais enfermés dans le cadre traditionnel du commerce international, consistant dans un sens — en provenance des pays industrialisés vers les pays en voie de développement — en produits manufacturés, et dans l'autre — des pays en voie de développement vers les pays industrialisés — en exportations de matières premières.

A l'heure actuelle, les deux procédés — aide gouvernementale et développement du commerce international entre pays industrialisés et pays en voie de développement — coexistent, sans que l'on puisse dire exactement quel est le procédé qui prédomine et surtout qui prédominera à l'avenir. En fait, les deux semblent indispensables. Les récentes discussions, que ce soit à la CNUCED ou que ce soit à la Conférence Nord-Sud de Paris, si elles n'ont pas encore abouti à des résultats concrets, ont tout au moins indiqué les directions dans lesquelles doit s'engager l'action intergouvernementale dans ce domaine. Une mise en pratique de plus en plus élargie des préférences généralisées, à accorder sans réciprocité aux produits, même manufacturés, en provenance de pays en voie de développement à l'entrée sur les marchés des pays industrialisés, une garantie de stabilisation des exportations des matières premières en provenance de pays en voie de développement aussi bien en ce qui concerne les prix que les volumes d'exportation, la création de fonds spéciaux ou d'un fonds spécial pour assurer le financement des stocks régulateurs nécessaires à assurer cette garantie de stabilisation, le financement d'origine gouvernementale de l'industrialisation rationnelle des pays en voie de développement — telles sont les quelques têtes de chapitres sur lesquelles porte actuellement le dialogue entre les pays industrialisés et les pays en voie de déve-

loppement au niveau des relations économiques inter-étatiques. Certains résultats, notamment en ce qui concerne les préférences généralisées, ont pu déjà être atteints dans le domaine des relations entre gouvernements des deux catégories de pays. D'autres sont encore à l'état de projets et de résolutions dont les possibilités d'application pratique ne peuvent guère être prévues ni prédites dans l'état actuel des négociations qui se poursuivent sur le plan intergouvernemental.

Mais, quel que soit le succès des efforts entrepris dans les directions qui viennent d'être esquissées, il n'en reste pas moins que s'ils ne sont pas épaulés par une évolution correspondante du droit du commerce international, applicable aux relations concrètes entre organismes ou entreprises, entreprises publiques ou privées, des pays industrialisés d'une part, et des pays en voie de développement de l'autre, le développement des pays moins industrialisés risque d'être entravé par la subsistance d'une réglementation du commerce international qui ne tiendrait pas compte de la situation particulière des pays en voie de développement. C'est qu'en effet les opérations commerciales concrètes ne peuvent se dérouler d'une manière harmonieuse si elles restent soumises à un droit formé en fonction de structures, foncièrement différentes de la réalité de nos jours.

Logiquement, les deux efforts d'adaptation du droit des relations intergouvernementales et de celui des relations contractuelles concrètes devraient se poursuivre parallèlement. Seulement, il semble que l'adaptation des techniques contractuelles du commerce international aux relations particulières entre pays développés et pays en voie de développement pourrait donner plus facilement et plus vite des résultats pratiques que cela ne serait le cas des efforts entrepris sur le plan gouvernemental, davantage soumis aux influences de l'environnement politique. Aussi pourrait-il être suggéré que, sans attendre l'issue des négociations sur les problèmes politico-économiques entre pays développés et pays en voie de développement, il serait urgent de s'attaquer à une mise au point des techniques contractuelles du commerce international, adaptées à la situation présente de la société internationale, mise au point qui, dans une certaine mesure, pourrait contribuer à elle seule, à une industrialisation rationnelle des pays en voie de développement.

C'est à cet aspect du problème que sont consacrées les pages qui suivent. Cela comprendra, en premier lieu, l'analyse des possi-

bilités d'adaptation aux rapports des pays industrialisés avec les pays en voie de développement de certains contrats classiques et bien connus du droit commercial international, tels que contrats de transfert de technologie et contrats de vente. Ensuite, il y aura lieu de passer en revue les nouvelles formes contractuelles, plus ou moins imposées par les problèmes particuliers des rapports entre pays développés et pays en voie de développement, à savoir les contrats de construction d'usines « clés en main », les contrats complexes de coopération industrielle et la dernière-née des formules contractuelles, les contrats « produits en main ». Et à propos de toutes ces formes de contrats, il conviendra de se demander quelles seraient les procédures de règlement de conflits éventuels le mieux adaptées aux rapports entre pays développés et pays en voie d'industrialisation.

I

CONTRATS DE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE

Le problème de transfert de technologie joue un rôle primordial dans l'industrialisation des pays en voie de développement. Il figure d'ailleurs en première place dans toutes les revendications présentées par les pays en voie de développement dans les différentes conférences internationales consacrées à ce problème. Toutefois, lorsque ce problème est traité sur le plan intergouvernemental, il semble difficile d'aller au-delà de résolutions de principe. L'essentiel de la technologie qui peut être transférée se trouve en effet entre les mains des entreprises privées, et c'est par la voie de contrats entre ces entreprises et les entreprises, les établissements publics ou, dans certains cas, avec les gouvernements de pays en voie de développement que ce transfert peut être opéré d'une façon concrète. Lorsque cela se produit, le transfert de technologie ne peut se faire que sur la base d'une opération à caractère commercial.

Cela nous ramène au problème de la rédaction de contrats portant sur le transfert de technologie sous toutes ses formes, comportant ou non des brevets, et en tout cas des éléments du « savoir faire » et d'assistance technique. Or, les contrats habituellement conclus dans ce domaine sont, à l'heure actuelle, exclusivement

adaptés aux rapports entre entreprises d'un niveau technique et industriel comparable. Il en résulte que les responsabilités assumées par le donneur de technologie sont, dans la plupart des cas, restreintes. Lorsqu'il s'agit de brevets, le donneur de licences s'engage, il est vrai, à garantir le bénéficiaire contre des recours éventuels en contrefaçon. Dans tous les contrats de transfert de technologie, le donneur promet au bénéficiaire de lui fournir toutes les données techniques qu'il utilise lui-même dans ses propres installations ou, lorsqu'il s'agit d'une société d'ingénierie, toutes les données fournies pour des installations similaires, destinées à donner des résultats prévus au contrat. Mais il n'entre pas normalement dans la responsabilité du donneur de licences de garantir l'obtention de ces résultats dans les installations du bénéficiaire. Cela se comprend aisément à partir du moment où le donneur de la technologie ne participe pas aux opérations industrielles effectuées par le bénéficiaire sur la base des renseignements technologiques reçus.

C'est là, bien entendu, une solution qui n'est guère acceptable pour les entreprises des pays en voie de développement. Ces derniers pays se plaignent en plus du fait que la technologie qui leur est transférée est souvent dépassée par l'évolution de la technique moderne et à un prix qui obère d'une manière excessive le coût de l'installation édifiée sur la base de cette technologie. Une réaction contre cet état de fait se manifeste dans une série de législations édictées par les pays en voie de développement — dont celle des pays andins offre un très bon exemple — qui soumettent les contrats de transfert de technologie à l'approbation des offices nationaux spécialement créés à cet effet, et qui subordonnent souvent leur approbation à des conditions que le fournisseur étranger de la technologie n'est pas toujours disposé à accepter.

L'on se trouve ainsi en présence d'une situation difficile qui appelle manifestement une transformation profonde des relations contractuelles entre les fournisseurs de technologie des pays industrialisés et les organismes ou entreprises des pays en voie de développement. Il ne semble pas que cette situation puisse être améliorée aussi longtemps que le contrat de transfert de technologie se présente à l'état isolé, sans être rattaché à un système contractuel plus large et plus complexe. En fait, la pratique est déjà entrée dans cette voie, en complétant les rapports entre entreprises des pays industrialisés donneurs de technologie et les entreprises des pays en voie de développement qui en sont bénéficiaires par des

contrats d'assistance technique d'une durée plus ou moins étendue selon les nécessités de chaque cas concret. Mais là encore, si ces deux contrats restent à l'état isolé, la responsabilité du donneur de licences, qui serait en même temps fournisseur de l'assistance technique, ne serait pas suffisamment élargie, et il n'est pas non plus certain qu'une opération combinée de ce genre puisse avoir une influence sur la réduction du prix.

Sur le plan de la responsabilité, le fournisseur de la technologie resterait dans cette hypothèse toujours uniquement responsable du caractère complet des renseignements techniques fournis, leur qualité étant démontrée par les résultats que cette technique permettrait d'obtenir dans les installations de pays industrialisés, tandis que sa responsabilité en tant que prestataire d'assistance technique serait également limitée, selon les types de contrats actuellement en vigueur sur le marché international, à la correction des conseils qu'il donnerait aux préposés du bénéficiaire et à la diligence avec laquelle il s'acquitterait de cette tâche.

Pour engager davantage la responsabilité du fournisseur de la technologie dans les résultats obtenus grâce à celle-ci par le bénéficiaire, il paraît indispensable d'associer le donneur de la technologie plus étroitement à l'exploitation industrielle du bénéficiaire, au moyen, par exemple, de contrats de gestion initiale. Il est ainsi permis de se demander si, dans les rapports entre pays développés et pays en voie de développement, le contrat de technologie séparé a, à l'heure actuelle, une véritable signification. La solution que l'on pourrait prévoir à cet égard serait l'incorporation de ce contrat dans un ensemble qui commencerait par une expertise sur le choix de la branche de l'industrie qui pourrait être développée utilement dans le pays en voie de développement intéressé, qui continuerait ensuite par le choix de la technique le mieux adaptée aux conditions locales, opérations auxquelles s'ajouteraient par la suite la fourniture de la technologie et d'une partie de l'équipement, l'assistance technique, et une participation à la gestion de l'installation, créée grâce à la technique fournie, pendant une période suffisamment longue pour qu'il puisse être prouvé dans le pays en voie de développement que la technique fournie répond réellement aux spécifications contractuelles.

Cela nous amène à replacer le contrat de fourniture de technologie dans un ensemble plus vaste de contrats de coopération industrielle dont il sera question plus loin, avec pour résultat la dilution

de la responsabilité du fournisseur de la technologie dans un ensemble qui pourrait prendre la forme d'une obligation de résultat, assumée soit par lui seul, s'il joue le rôle de chef de file dans l'opération d'ensemble, ou par un groupement si, pour la réalisation de l'ensemble, il se constitue, comme cela est souvent le cas, un groupement d'entreprises dont les différents membres acceptent solidairement la responsabilité pour les obligations que comporte l'édification d'un projet industriel dans un pays en voie de développement.

Il doit être précisé que la solution esquissée ici ne doit être considérée qu'à titre transitoire et que, parallèlement à cette solution, il pourrait être envisagé que des contrats spéciaux soient conclus, non pas en vue d'un projet industriel déterminé, mais d'une manière plus générale entre bureaux d'études spécialisés des pays industrialisés et des institutions des pays en voie de développement, en vue de promouvoir dans ces derniers pays une recherche sur tel ou tel point de développement industriel qui pourraient être jugés particulièrement prometteurs pour l'avenir de ces pays.

Une expérience analogue pourrait également être tentée en ce qui concerne la création d'instituts d'organisation et de gestion industrielle en vue de former, dans certains pays en voie de développement qui ont déjà dépassé le stade de décollage, un personnel local capable d'entreprendre, d'une manière indépendante, la réalisation de projets industriels intéressant leur pays. Lorsque tel ou tel pays actuellement en voie d'industrialisation aura atteint un degré de recherche et d'organisation industrielle se rapprochant, ne fût-ce que de loin, de celui des pays industrialisés, le contrat de transfert de technologie pourra reconquérir sa place d'institution indépendante qu'il joue actuellement entre pays industrialisés. Au premier stade, il y aurait peut-être lieu d'y apporter certaines modifications dans le sens d'une augmentation des responsabilités du fournisseur de la technologie, sous réserve toutefois d'élargissement des procédures d'expertise technique, problème qui n'est d'ailleurs pas particulier aux rapports entre pays développés et pays en voie d'industrialisation, et qui sera traité plus loin dans la section relative au règlement des différends.

II

CONTRATS DE VENTE

Il a déjà été mentionné plus haut que le droit actuel de la vente internationale favorise les vendeurs des produits manufacturés et les acheteurs des matières premières. Cette solution joue donc également à l'encontre des intérêts des pays en voie de développement, essentiellement acheteurs des biens d'équipement et exportateurs des produits de base. Certes, le véritable problème est celui de la stabilisation des prix et du volume des exportations des produits de base et une certaine indexation de ces produits sur le coût des biens manufacturés. Mais, à côté de cela, il paraît indispensable de réviser les contrats actuellement utilisés pour rectifier les inégalités sur le plan purement contractuel.

Un effort dans ce sens a été effectué par la Commission économique pour l'Europe des Nations Unies, sous forme de rédaction des conditions générales pour la vente de certaines marchandises. Toutefois, cette entreprise avait surtout en vue les relations entre les pays de l'est et de l'ouest de l'Europe entre lesquels le déséquilibre sur le plan du commerce international était bien moindre que lorsqu'il s'agit des rapports entre pays développés et pays en voie de développement. Il semblerait par conséquent utile de reprendre ce travail, fait sur le plan strictement européen, pour essayer de le mieux adapter aux rapports entre ces deux dernières catégories de pays.

Le Comité juridique afro-asiatique s'est attelé à cette tâche et une conférence consacrée à ce sujet doit avoir lieu cette année. L'on peut se demander toutefois si ce dernier effort ne s'attache pas encore trop aux formules contractuelles utilisées à l'heure actuelle et s'il n'y a pas lieu d'aller plus loin dans la révision des contrats-types et les conditions générales, qui nous ont été légués par les siècles précédents, pour tenir compte des besoins particuliers des pays en voie de développement.

A dire vrai, la question a peut-être moins d'importance en ce qui concerne les biens manufacturés, étant donné que la fourniture de ces biens se fait actuellement entre pays industrialisés et pays

en voie de développement surtout sous la forme de contrats « clés en main » et c'est sur cette dernière forme, pour laquelle il n'existe pas de précédent en droit classique, que doit surtout porter l'effort de construction juridique nouvelle. En revanche, pour la vente des matières premières, il serait, certes, intéressant d'examiner la question de savoir si la responsabilité du vendeur ne pourrait pas être allégée par un certain partage des risques entre le vendeur et l'acheteur, et par un élargissement considérable de la notion de la force majeure. Il faudrait certes procéder ici avec beaucoup de prudence pour éviter que la modification des conditions juridiques ne provoque pas des répercussions trop prononcées sur le niveau des prix des marchandises vendues aux conditions nouvelles. Mais dans la mesure où une évolution des formules contractuelles dans le sens indiqué serait susceptible de diminuer les risques des vendeurs des matières premières, une étude dans ce sens pourrait assurément contribuer à une amélioration de la situation sur le marché de ces produits. Afin toutefois que la diminution des responsabilités du vendeur des matières premières n'ait pas une influence défavorable sur la qualité des marchandises fournies, il y aurait lieu, là encore, de mettre au point des procédures d'expertise technique neutres, qui existent, il est vrai, déjà pour un certain nombre de matières premières, mais qui pourraient encore être perfectionnées.

III

LES CONTRATS « CLÉS EN MAIN »

La formule de contrats « clés en main » n'est pas née dans les rapports entre pays industrialisés et pays en voie de développement, mais c'est surtout dans les rapports entre ces pays qu'elle a pris toute son importance. Le titre est emprunté à l'industrie du bâtiment où il désigne la construction d'une maison ou d'un appartement par un architecte et un entrepreneur qui commence par l'établissement des plans et finit par la construction entièrement terminée, de sorte que le propriétaire n'a qu'à mettre la clé dans la serrure pour entrer en possession de l'installation. Transposée sur le plan industriel, la formule s'applique à la construction d'une

installation complète qu'une entreprise ou un groupement d'entreprises réalisent sur la demande du maître de l'ouvrage, en partant d'un projet et en la terminant par la réception définitive, passée avec succès, eu égard à toutes les spécifications contractuelles, y compris le rendement ou la capacité, garantis dans le contrat.

En fait, le « clés en main » parfait, surtout lorsqu'il s'agit de deux entreprises appartenant à des milieux industriels comparables, existe rarement en réalité. Très souvent, une partie, et même une très grande partie de la réalisation de l'ensemble industriel, est prise en charge par le maître de l'ouvrage. Le procédé technique qui doit être utilisé dans l'installation est parfois fourni par un ingénieur-conseil, une société d'ingénierie ou une autre entreprise qui possède la technologie en question, tandis que la construction est faite par une autre entreprise ou par un autre groupement d'entreprises. Certains équipements, et une partie de la main-d'œuvre, sont, dans bien des cas, fournis par le maître de l'ouvrage lui-même, ce qui diminue d'autant la responsabilité du constructeur principal. Mais, en principe, le constructeur principal porte une responsabilité générale pour la qualité et la capacité de la construction, responsabilité dont il ne peut se dégager qu'en prouvant que le défaut de l'installation ou la cause de la non-obtention du rendement doit être attribuée à un autre fournisseur, auquel il n'est pas lié contractuellement, ou au maître de l'ouvrage lui-même.

Cette responsabilité générale *prima facie* du constructeur principal constitue l'intérêt essentiel de la formule de « clés en main », car elle décharge le maître de l'ouvrage de la recherche de la responsabilité de tel ou tel autre corps de métier qui a pris part à la réalisation de l'installation industrielle. La formule présente en même temps un certain désavantage pour le client, car le constructeur principal, dont la responsabilité risque d'être engagée s'il n'arrive pas à démontrer la faute d'autrui, est obligé d'inclure dans ses prix une certaine marge de sécurité, ce qui rend l'opération « clés en main » plus chère par rapport à une construction dont le maître de l'ouvrage se constituerait lui-même le chef de file, en commandant les différentes fournitures et prestations aux diverses entreprises spécialisées.

Le maître de l'ouvrage se trouve par conséquent devant le choix d'avoir devant lui un seul responsable et de payer pour cela un supplément de prix, ou de chercher à mettre différentes entreprises en concurrence, mais de prendre sur lui-même le risque résiduel

pour le cas où, si l'usine ne répond pas à ce qu'il attendait d'elle, il n'arrive pas à démontrer une faute précise à la charge d'un de ses fournisseurs ou prestataires de services. Lorsqu'il s'agit de construire une industrie dans un pays en voie de développement, il semblerait, tout compte fait, opportun de préférer la solution du contrat « clés en main », plutôt que de faire accepter au maître de l'ouvrage local les risques d'une opération qui serait, peut-être, plus avantageuse sur le plan financier.

Mais même en choisissant la solution « clés en main », il peut arriver, et il arrive même souvent, que ce n'est pas la même entreprise ou le même groupement qui fournissent l'ensemble, y compris le processus technique en vue duquel doit être construite l'usine. Lorsqu'il s'agit d'un complexe mécanique ou métallurgique, il est probable que l'on puisse trouver auprès de la même entreprise à la fois le procédé technologique d'exploitation et tout l'appareil nécessaire pour la construction de l'usine. Mais s'il s'agit par exemple d'une industrie chimique, il arrivera le plus souvent qu'il faille acquérir le procédé de fabrication d'une entreprise spécialisée dans la branche qui sera choisie et confier à cette entreprise la surveillance de la construction et l'assistance à la mise en route, la construction étant effectuée par une entreprise de construction mécanique. Pour éviter les inconvénients pour les pays en voie de développement de contrats séparés de transfert de technologie, inconvénients qui ont été signalés plus haut, il pourrait être conseillé aux maîtres de l'ouvrage de ces pays de demander dans ce cas à leurs partenaires qu'ils forment un groupement avec un chef de file, afin d'avoir en face d'eux un seul responsable. Il y aura bien entendu lieu ensuite pour les entreprises faisant partie du groupement de faire entre elles-mêmes un contrat, fort complexe, de répartition des tâches, des rémunérations et des responsabilités, mais cette question ne concernera plus le maître de l'ouvrage.

La situation changera dans le cas d'une entreprise appartenant à un pays en voie de développement qui possède déjà une certaine organisation industrielle dans son pays, car le maître de l'ouvrage aurait alors intérêt à procéder à ce qu'on appelle une « intégration locale », c'est-à-dire à la fourniture de certains équipements, d'une partie de la main-d'œuvre et à la prise en charge des travaux publics et des travaux de génie civil. Le maître de l'ouvrage local sera bien entendu responsable de la qualité de la partie qu'il se réservera, mais il n'en restera pas moins que la responsabilité générale

pèsera sur son partenaire étranger, aussi bien en ce qui concerne le rendement du procédé technique d'exploitation que la qualité de la construction de l'usine, responsabilité dont ce partenaire ne serait déchargé qu'après une réception générale passée avec succès, ou en cas d'insuccès répété de la réception générale, s'il peut prouver que la raison de l'insuccès provient des erreurs commises par le maître de l'ouvrage dans la partie de l'ensemble qu'il a prise à sa charge.

La réception définitive passée avec succès ne met d'ailleurs pas nécessairement fin aux rapports entre le maître de l'ouvrage et son ou ses fournisseurs. Au-delà de cette réception, il est d'usage, dans l'industrie, que le fournisseur accorde à son client une garantie d'une certaine durée, qui varie d'ailleurs selon les branches de l'industrie, pour le fonctionnement mécanique du matériel livré. Toutefois, au moment de la réception, le fournisseur n'est pas seulement responsable pour la qualité du matériel et des autres prestations fournies, mais également pour le rendement de l'installation tel qu'il aura été garanti par le contrat — toujours sous réserve d'une faute à établir à la charge du client.

Cette garantie de fonctionnement mécanique est d'un usage constant dans l'industrie. La question se pose en revanche en ce qui concerne le rendement garanti. Le maître de l'ouvrage a une tendance naturelle à demander que la garantie d'une certaine durée soit également accordée en ce qui concerne ce rendement. L'on peut se demander toutefois comment un fournisseur puisse raisonnablement accepter une garantie de rendement d'une installation qui a été remise entre les mains de l'acheteur et dont la gestion échappe au contrôle du fournisseur. C'est une des raisons essentielles pour laquelle le contrat « clés en main » à lui tout seul ne résout guère les problèmes des entreprises industrielles appartenant à un pays en voie de développement.

Il s'ensuit pour cette dernière la nécessité de rechercher des formules complémentaires qui lui donneront l'assurance que l'usine qui a été construite et qui a la capacité prévue par le contrat fera, entre ses propres mains, l'usage auquel elle a été destinée. L'une des réponses à ce nouveau problème réside dans la série de contrats additionnels qui, rattachés les uns aux autres, forment un réseau complexe de contrats de coopération industrielle — formule qui a déjà trouvé de nombreuses applications dans la pratique —, l'autre dans une nouvelle formule dite fourniture d'usines « produits en main ».

IV

LA COOPÉRATION INDUSTRIELLE

La notion de coopération industrielle couvre des opérations très nombreuses et très variées, de sorte qu'une définition de cette forme de contrats n'est pas facile à formuler sur le plan juridique. Aussi a-t-on dû renoncer, dans les diverses publications des Nations Unies consacrées à ce problème (1), à donner une véritable définition de cette notion, en se bornant à énumérer les différents éléments qui peuvent faire partie d'un ensemble méritant les termes de coopération industrielle, à condition que cette coopération ait une certaine durée et contribue à créer, entre parties appartenant, dans notre cas, à des pays différents, une communauté d'intérêts. Peuvent ainsi être considérées comme pouvant former un accord de coopération industrielle les opérations suivantes : le transfert de la technologie et d'expériences techniques, la coopération dans la recherche et le développement, la spécialisation des productions, une coopération plus large dans le domaine de la production, la coopération pour la mise en valeur des ressources naturelles, ainsi que la commercialisation en commun, ou pour compte commun, des produits résultant de la coopération industrielle dans les pays des parties à l'accord ou sur des marchés tiers.

Ces opérations peuvent se présenter sous des formes et des combinaisons les plus variées. La coopération industrielle peut comporter toutes ou une partie de ces opérations, l'essentiel étant que ces opérations ne se présentent pas à titre de contrats isolés, mais se trouvent englobés dans un ensemble comportant une ou plusieurs des opérations mentionnées.

La coopération industrielle entre entreprises appartenant à des pays industrialisés n'est pas nécessairement liée à la réalisation par l'une des parties dans le pays de l'autre d'un ensemble industriel.

(1) Voir notamment le Rapport analytique du Secrétaire exécutif de la Commission économique pour l'Europe des Nations Unies sur la coopération industrielle entre les pays de la Commission (publication des Nations Unies, N° F.73.II.E.11). Cf. également le Guide pour la rédaction de contrats internationaux de coopération industrielle, élaboré sous les auspices de la même Commission.

Il peut même être constaté que la plupart des accords de coopération industrielle entre entreprises de pays industrialisés se présentent le plus souvent sous la forme de coopération entre bureaux d'études, liée ou non à des spécialisation de production. Mais, dans les rapports entre pays industrialisés et pays en voie de développement, la coopération industrielle forme le plus souvent un complément à la construction d'une installation industrielle dans le pays en voie de développement, destinée avant tout de pallier les difficultés que présente pour ces derniers pays l'utilisation de l'ensemble industriel réalisé chez eux, même sous la forme la plus complète d'un contrat « clés en main ».

Dans la pratique, les contrats de construction d'usines « clés en main » réalisés par une entreprise ou par un groupement d'entreprises de pays industrialisés dans un pays en voie de développement, sont, en effet, très souvent suivis d'une série de contrats connexes, tels que contrats d'assistance technique, de gestion et de formation du personnel. Toutefois, si ces contrats se présentent sous forme de simples contrats complémentaires, sans être englobés dans les contrats « clés en main », l'on se trouve en réalité en présence d'une série de responsabilités juridiques des entreprises qui ont réalisé le complexe industriel et conclu, en même temps ou par la suite, des contrats additionnels d'assistance technique, de gestion ou de formation du personnel.

Ces nouveaux contrats ne remettent habituellement pas en cause la qualité même de la construction, ni sa capacité de produire un certain rendement, pour autant que cette qualité et cette capacité ont pu être démontrées par une réception définitive passée avec succès. Les obligations du fournisseur résultant de contrats connexes d'assistance, de gestion et de formation du personnel, sont, dans cette hypothèse, appréciées selon les principes des obligations de moyen et non pas de résultat. Autrement dit, si par suite d'une réception de l'ensemble industriel passée avec succès, le fournisseur se trouve dégagé de sa responsabilité au titre du contrat « clés en main », même d'un contrat « clés en main » parfait, il ne pourra plus être recherché à ce titre, même si, à la suite de l'exécution de ses autres obligations contractuelles, consécutives au contrat « clés en main », l'usine, dont la propriété a été remise au maître de l'ouvrage du pays en voie de développement, n'arrive pas à produire les résultats obtenus lors d'une réception passée avec le personnel ou une partie du personnel du fournisseur.

La responsabilité du fournisseur pourrait évidemment être mise en jeu pour la qualité de sa gestion initiale, de son assistance technique, ou du soin, ou plus exactement du manque de soin, qu'il aurait apporté à la formation du personnel. Mais cette responsabilité sera normalement limitée à un paiement de dommages-intérêts, plafonnés à un pourcentage de sa rémunération pour les services dont l'inexécution, ou une mauvaise exécution, lui serait reprochée.

Si l'on se place du point de vue des pays en voie de développement, il est facile de comprendre que cette solution ne peut les satisfaire qu'à moitié, car ce qu'ils cherchent dans l'industrialisation de leur pays, ce n'est pas l'orgueil d'avoir une usine capable de donner un certain résultat, mais une installation qui donne réellement ce résultat. Comme il a déjà été dit plus haut, cette garantie de rendement continu ne peut lui être fournie par un fournisseur étranger qui n'est pas étroitement associé à l'exploitation de l'ensemble industriel. Mais pour que l'entreprise étrangère accepte une telle association, il faut qu'elle y trouve également son intérêt, et c'est là qu'intervient l'idée qui se trouve à la base de la coopération industrielle et qui est l'effort de création d'une communauté d'intérêts entre les deux partenaires.

La constitution d'une telle communauté d'intérêts n'est pas, il est vrai, facile à réaliser en pratique. Elle n'est tout de même pas impossible à imaginer. A titre d'exemples, l'on pourrait citer deux solutions possibles que l'on ne rencontre malheureusement encore guère en pratique. L'une consisterait à rémunérer l'apport en technologie non pas par une somme forfaitaire ou par une redevance basée sur la production, mais par une participation au bénéfice net de l'exploitation. De la sorte, le problème juridique de la responsabilité du fournisseur de la technologie disparaît en fait, car, si le fournisseur de la technologie devait s'attendre à être rémunéré pour son apport uniquement dans le cas où l'exploitation, dont la production serait basée sur la technologie qu'il a fournie, donnerait des bénéfices, il ferait tout ce qui est en son pouvoir pour assurer que la construction de l'ensemble, la gestion de l'installation et la formation du personnel local soient effectuées de telle façon que l'exploitation soit réellement rentable.

Une solution analogue pourrait être envisagée en ce qui concerne le coût du financement. Les ensembles industriels à créer dans les pays en voie de développement étant normalement financés par des

crédits gouvernementaux ou bancaires, le coût de ce financement, auquel il convient d'ajouter celui de l'assurance-crédit, se trouve être très élevé à l'heure actuelle. Dans pratiquement tout les cas, ce coût financier est inclus dans les prix et est ainsi supporté par l'acheteur. Il pourrait être suggéré que les fournisseurs, qu'il s'agisse d'un fournisseur unique ou d'un groupement d'entreprises, prennent sur eux la charge des coûts financiers, quitte à être remboursés de cette charge, qui est, comme il vient d'être dit, très lourde, par une certaine participation aux bénéfices que réaliserait l'installation, construite grâce au financement dont il s'agit.

Ces deux solutions posent en réalité des problèmes bien délicats. Elles supposent un accord entre les fournisseurs et les clients sur la notion même des bénéfices, sur une méthode commune de comptabilisation des résultats de l'entreprise, et, surtout, sur le rôle que le fournisseur, intéressé par hypothèse dans les résultats de l'installation, pourra jouer dans la gestion de celle-ci. C'est peut-être là la raison pour laquelle la pratique n'a guère encore cherché dans ces directions la solution des problèmes que crée, pour les pays en voie de développement, la formule « clés en main » dans laquelle la responsabilité principale du fournisseur s'arrêterait à la réception définitive et à la mise en route de l'installation. Il n'en reste pas moins que ces deux méthodes, ou des méthodes analogues, mériteraient d'être explorées de plus près.

En revanche, une certaine association entre les fournisseurs d'installations industrielles et leurs clients dans les pays en voie de développement est recherchée, dans bien des cas, sur le plan de la commercialisation des produits de l'installation, fournie par des entreprises des pays industrialisés à des organismes ou des entreprises des pays en voie de développement. Cette coopération, dans le domaine de la commercialisation, peut se faire d'ailleurs de deux façons. Il se peut qu'une partie du produit de l'installation, du produit final ou de certaines parties composantes de ce produit final, soient rachetés par le fournisseur de l'installation ou par une entreprise qui a des liens avec ce fournisseur. Il s'agit là de ce qu'on pourrait appeler de « compensation interne », par opposition aux « Barter Agreements » du type — si l'on pousse les choses à l'extrême — de vente de pommes de terre contre des équipements.

Cette sorte de compensation interne oblige le fournisseur à prendre le plus grand soin de la qualité des produits de l'installation qu'il a fournie — c'est là encore un moyen de dépasser la notion

purement juridique de responsabilité — et de faciliter en même temps le financement de l'ensemble, car les produits qu'il acceptera à titre de compensation, viendront en diminution des crédits qui seront nécessaires pour financer la construction de l'ensemble.

Avec les accords de commercialisation sur des marchés tiers, on va même plus loin dans cette voie, car ces accords comportent à la fois une assistance technique du fournisseur aux procédés de vente des produits de l'installation — fonction essentielle, car il est très souvent encore plus difficile de vendre que de produire —, en même temps qu'ils l'engagent très profondément dans la gestion de l'exploitation et dans le contrôle de la qualité des produits. En outre, ils fournissent probablement des sommes plus importantes pour l'amortissement du coût de l'installation.

Mais il ne faut pas se cacher les difficultés que comporte également la mise au point de ces différents accords qui, en partant d'une construction d'un ensemble industriel sur la base d'un contrat « clés en main », débouchent sur une coopération entre entreprises qui peuvent avoir un intérêt commun, mais dont les pratiques commerciales et les méthodes d'organisation industrielle ne sont pas toujours faciles à faire coïncider. C'est peut-être là les raisons pour lesquelles certains pays en voie de développement sont en train de chercher à promouvoir une nouvelle formule, celle de contrats « produits en main », qui présente, il est vrai, des avantages considérables pour ces pays, mais crée des problèmes extrêmement délicats pour leurs associés éventuels, appartenant à un pays industrialisé.

V

LES CONTRATS « PRODUITS EN MAIN »

La caractéristique essentielle des contrats « produits en main » est de repousser la réception définitive de l'installation à un moment où les entreprises du pays en voie de développement seraient, elles-mêmes, en mesure d'assurer l'exploitation d'un ensemble industriel, construit par les fournisseurs, ressortissant à un pays industriel, conformément aux prévisions contractuelles, le fournisseur

n'étant libéré de ses obligations que lorsque ce but est réellement atteint. Cela suppose que les contrats de gestion, ou de participation à la gestion de l'exploitation, et ceux de formation du personnel par les fournisseurs de l'installation, ne soient plus considérés comme des contrats séparés, comportant des obligations de moyen, mais comme la partie d'un ensemble, qui ne se termine que par la réception définitive au cours de laquelle il doit être prouvé que l'installation peut fonctionner, dans les conditions prévues au contrat, avec le personnel local.

Cette extension des obligations du fournisseur place celui-ci dans une situation très difficile. L'exécution de ses obligations de gestion et de formation du personnel comporte des aléas considérables que l'on ne peut ni entièrement prévoir, ni à plus forte raison éviter, par la précision des dispositions contractuelles qui visent cette série d'obligations supplémentaires du constructeur d'un ensemble industriel. Pour que les constructeurs puissent prendre en charge les risques additionnels que comporte l'opération, il apparaît nécessaire de prévoir une série de conditions que les entreprises des pays en voie de développement devraient accepter si elles veulent obtenir les garanties supplémentaires que peut leur offrir cette nouvelle formule.

Il faut, en premier lieu, admettre que le supplément de risque pour le fournisseur ne peut aller sans avoir des répercussions sur le prix de l'ensemble, ce prix devant comporter, dans le cas d'une opération « produits en main », une marge de sécurité additionnelle qui constituerait une sorte de surprime de risque. Il faut ensuite que l'exécution par les deux parties de leurs obligations réciproques, résultant de ce qui ne peut être qu'une coopération confiante pendant la période entre la fin de la construction et la remise définitive de l'installation à l'acheteur, soit surveillée par un tiers indépendant, agissant comme un ingénieur-conseil, désigné d'un commun accord par les deux parties intéressées — ou selon une procédure sur laquelle les deux parties se seraient mises d'accord — et rémunéré, par moitié, par le fournisseur et par le client. Cela nous ramène à la nécessité d'introduire dans ce nouveau type de contrats une procédure d'expertise technique indépendante, qui est, on ne le répètera pas assez souvent, un élément essentiel de toute opération internationale dans le domaine de l'industrie, mais qui, dans le cadre de contrats « produits en main », apparaît particulièrement importante et doit en fait fonctionner de façon continue.

Un dernier point, probablement le plus délicat, doit finalement être relevé : quelles que soient les précautions prises en ce qui concerne le prix de l'installation et l'organisation d'une expertise technique indépendante, il serait difficile, même pour une entreprise de dimension mondiale, d'accepter seule tous les risques qu'implique cette nouvelle formule, car le succès de l'opération dépend, en grande partie, d'une série de facteurs, purement locaux, sur lesquels le fournisseur étranger n'a guère de prise et dont les résultats peuvent l'amener à devoir au client des pénalités extrêmement lourdes, pouvant même dépasser ses possibilités financières.

Pour limiter ce risque sur le plan financier, le procédé classique consiste à plafonner la totalité des indemnités et des dommages-intérêts, pouvant être dus par le fournisseur, à un certain pourcentage du prix global de l'opération. Seulement, de cette façon, une partie, voire une partie importante du risque serait transférée à l'acheteur, ce que celui-ci cherche précisément à éviter en adoptant la formule de contrat « produits en main ». Ne pourrait-on songer alors, en s'inspirant du système qui a été adopté dans les conventions relatives à la responsabilité des exploitants nucléaires, à faire couvrir le risque dépassant le plafond de la responsabilité du fournisseur de l'installation, ayant accepté la formule « produits en main », par une assurance, dont le rôle de chef de file serait joué par les différentes institutions nationales des pays industrialisés, chargées des opérations d'assurance du commerce extérieur ? Ces institutions pourraient associer à l'opération des sociétés générales d'assurance et de réassurance, ce qui permettrait de donner à cette assurance une base aussi large que possible.

Là encore, l'existence d'une procédure d'expertise technique indépendante et efficace constituerait probablement une des conditions essentielles que les assureurs pourraient imposer avant de s'engager dans cette nouvelle voie. Et pour donner à ce système une garantie supplémentaire, il pourrait être envisagé que les engagements des assureurs seraient également plafonnés, le surplus étant pris en charge par les Etats intéressés, soit par les Etats individuels auxquels appartiendraient les entreprises chargées de la construction d'usines « produits en main », soit par une organisation spéciale qui serait créée par un certain nombre d'Etats industrialisés, peut-être même en collaboration avec des Etats du tiers-monde, disposant de ressources financières provenant de l'exportation de certaines matières premières. Il ne serait par ailleurs pas exclu que

des opérations d'assurance, ou de garantie gouvernementale ou intergouvernementale, puissent finalement se révéler profitables, ou tout au moins non déficitaires, pour autant qu'un système de primes puisse être établi de cas en cas, en fonction des garanties qu'offrirait l'opération en cause sur les plans technique, commercial et financier.

Une solution, peut-être moins satisfaisante pour les entreprises des pays en voie d'industrialisation mais qui pourrait former la base d'un compromis intermédiaire, serait de prévoir, dans l'hypothèse d'une construction sur la base d'un contrat « clés en main », complété par des contrats connexes de gestion initiale et de formation du personnel, des réceptions séparées pour les travaux d'infrastructure, le matériel de production, la capacité de l'usine, chacune de ces réceptions correspondant à la libération des paiements correspondants, la réception définitive « produits en main » ne jouant, en fait, que sur la formation du personnel local. Pour tenir toutefois compte des buts poursuivis par les autorités des pays en voie de développement, il pourrait être prévu que les pénalités relatives au rendement de l'usine et à la qualité des produits des réceptions définitives faites avec le personnel local seraient aggravées par rapport aux pénalités qui frapperaient la non-obtention par le constructeur des résultats contractuels au cours des réceptions précédentes.

Le pourcentage de pénalités prévues dans le contrat serait ainsi plafonné d'une façon différente selon la nature de la réception dont il s'agirait. Le taux des pénalités et leur plafond pourraient être, par exemple, plus réduits pour les réceptions de quantité et de qualité effectuées par le constructeur avec son personnel d'encadrement, et être augmentées et même déplafonnées en cas d'insuccès de ce qui, dans le cas d'un contrat parfait de « produits en main » serait qualifié de réception définitive. Dans ce dernier cas, toutefois, les pénalités ne seraient calculées que sur la base du prix de la formation du personnel. Selon les situations concrètes et compte tenu notamment du degré de développement du pays auquel appartient le maître de l'ouvrage, le choix pourrait être fait entre l'une ou l'autre de ces solutions ou une solution combinant les deux, étant entendu que dans tous les cas, il y aurait lieu de prévoir la mise au point d'un système international d'expertise technique, portant sur les résultats des différentes réceptions successives, ainsi qu'un système adéquat d'assurance.

VI

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

Quelle que soit la formule choisie pour les contrats relatifs aux relations économiques entre entreprises des pays industrialisés et les pays en voie de développement, un soin particulier devrait être apporté à la clause concernant le règlement des différends. Pour les cas où l'opération porterait sur les contrats d'investissement entre les entreprises des pays industrialisés et les gouvernements des pays en voie de développement, pourrait être recommandé un recours plus fréquent au système d'arbitrage organisé sous les auspices de la Banque internationale pour la Reconstruction et le Développement. La Chambre de commerce internationale joue de son côté un rôle de premier ordre dans le règlement des conflits de nature industrielle ou commerciale, non seulement entre entreprises des pays industrialisés, mais même entre ces entreprises et les entreprises et, dans bien des cas, même les gouvernements des pays en voie de développement.

Certaines difficultés ont été toutefois soulevées récemment par les pays en voie de développement aussi bien en ce qui concerne l'acceptation de ces procédures de règlement de différends qu'à l'égard de l'exécution des sentences rendues à la suite de telles procédures. Les pays en voie de développement estiment en effet que ces procédures se trouvent encore trop souvent influencées par les traditions et les habitudes propres aux pays industrialisés. Un moyen de leur donner satisfaction sur ce point serait peut-être d'introduire dans le système d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale la constitution de sections spéciales de la Cour d'arbitrage de la Chambre — éventualité d'ailleurs déjà prévue par le nouveau Règlement d'arbitrage de cette institution —, sections qui, dans l'hypothèse envisagée ici, seraient plus particulièrement chargées de la désignation des arbitres, des arbitres-présidents ou des arbitres uniques pour le règlement de différends entre pays industrialisés et pays en voie de développement.

Ces sections spéciales pourraient être formées, à l'instar du Comité spécial de la Convention européenne d'arbitrage de 1961, de

trois membres, dont deux seraient désignés pour quatre ans, le président, ayant voix prépondérante, restant en fonction deux ans seulement. Les deux membres désignés pour quatre ans seraient choisis, l'un par des représentants des pays industrialisés et l'autre par ceux des pays en voie de développement, le président étant désigné, par rotation, pour deux ans par les représentants d'une des catégories de ces pays et pour les deux autres années par les représentants de l'autre catégorie.

La solution présenterait d'ailleurs surtout un caractère purement psychologique, car la pratique actuelle de la Cour d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale ne peut guère être taxée de partialité en faveur de l'une ou de l'autre catégorie des pays intéressés. Toutefois, elle aurait l'avantage d'associer plus étroitement les pays en voie d'industrialisation à l'organisation des procédures d'arbitrage, et cela donnerait peut-être un nouveau départ pour le développement de l'arbitrage dans les relations économiques entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement.

Ce qui serait encore peut-être plus important en matière de règlement des différends portant sur des problèmes industriels, serait l'organisation d'une procédure rationnelle d'expertise technique indépendante qui, dans certains cas, s'exercerait au moment de la naissance même des différends techniques concernant la réception des installations industrielles, tandis que dans d'autres elle prendrait la forme d'une surveillance continue de l'exécution de certains travaux, notamment lorsqu'il s'agira de juger de la qualité de la formation du personnel. Il y aurait lieu pour cela, en partant de l'institution d'un ingénieur-conseil qui existe dans de nombreux contrats d'origine anglaise portant sur les travaux publics, ingénieur-conseil désigné et rémunéré par le maître de l'ouvrage, de transformer ce système de façon à faire désigner cet expert soit par les deux parties elles-mêmes d'un commun accord, soit en cas de désaccord des parties sur la personnalité à choisir, par une institution internationale que les parties désigneraient à cet effet dans leurs contrats. Dans de nombreuses situations, cette solution permettrait d'éviter les contestations juridiques entre les parties et, au cas où, malgré l'intervention d'un expert au moment critique, les différends des parties seraient néanmoins soumis à l'arbitrage, d'établir les faits de manière probante au moment même où les difficultés seraient nées.

Il peut être signalé à cet égard que la Chambre de commerce internationale vient d'établir un Règlement d'expertise techni-

que qui pourrait permettre aux parties d'y recourir en vue de la désignation d'experts chargés de résoudre leurs différends techniques éventuels. Il se peut également que certains organismes des Nations Unies, tels que la CNUCED ou l'ONUDI, pourraient jouer ce rôle. Si cette solution devait se développer dans la pratique des contrats internationaux portant sur les rapports technico-économiques entre pays industrialisés et pays en voie de développement, il ne serait certes pas interdit de penser que bien des difficultés, qui ont été signalées au cours des pages qui précèdent, pourraient être résolues de façon à donner le maximum d'efficacité à l'industrialisation des pays en voie de développement.

C'est en combinant ces différentes solutions que l'on pourrait espérer que l'intervention de l'initiative privée et, lorsque nous parlons d'initiative privée nous pensons également aux établissements publics et même aux instances gouvernementales qui interviennent dans l'industrialisation des pays en voie de développement sur un plan commercial, sera susceptible d'apporter une contribution au développement économique du tiers-monde, en attendant que l'action gouvernementale sur le plan du droit public des relations économiques internationales commence à donner son plein effet à la constitution d'un « nouvel ordre économique international ».

**L'ADAPTATION DES RÈGLES JURIDIQUES DU COMMERCE
INTERNATIONAL AUX RELATIONS PARTICULIÈRES
ENTRE LES PAYS INDUSTRIALISÉS
ET LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT**

M. Lazare KOPELMANAS

Professeur associé à la Faculté de Droit de l'Université de Genève,
Ancien Professeur à la Faculté de Droit de l'Université de Yale,
Ancien Maître de recherches au Centre national
de la recherche scientifique

INTRODUCTION	133
CHAPITRE PREMIER. — CONTRATS DE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE	138
CHAPITRE II. — CONTRATS DE VENTE	142
CHAPITRE III. — CONTRATS « CLÉS EN MAIN »	
CHAPITRE IV. — LA COOPÉRATION INDUSTRIELLE	147
CHAPITRE V. — LES CONTRATS « PRODUITS EN MAIN ».	151
CHAPITRE VI. — RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS	155