

INSTITUT INTERNATIONAL DE DROIT DU DEVELOPPEMENT

PRATIQUE DE DROIT DU DEVELOPPEMENT

DLC - 16F

20 Septembre - 10 décembre 1999  
Rome, Italie

COMPTE RENDU DE COURS

*IDLI, Via di San Sebastianello, 16 - 00187 Rome, Italie*

A

## REMERCIEMENTS

L'Institut International de Droit du Développement (IDLI) tient à exprimer sa profonde gratitude aux gouvernements, institutions, organismes qui contribuent à son fonctionnement ou lui fournissent leur précieuse assistance en mettant à sa disposition experts ou documents pédagogiques, en finançant bourses, voyages ou séjours de participants.

### Agences gouvernementales et intergouvernementales:

- Agence Suédoise de Développement International (SIDA)
- Banque Arabe pour le Développement Economique en Afrique (BADEA)
- Fonds Arabe pour le Développement Economique et Social
- Fonds Koweïtien pour le Développement Economique Arabe (KFAED)
- Gouvernement Autrichien
- Gouvernement Finlandais
- Gouvernement des Pays-Bas

### Secteur privé

- ABN AMRO, Pays-Bas
- Clifford Chance, Londres
- Microsoft Corporation, Londres

### Mise à disposition d'experts et de documents

Les organismes, cabinets d'avocats ou particuliers qui ont contribué au succès de cette session sont indiqués ci-après. Qu'ils trouvent ici l'expression de nos sincères remerciements:

- M. Stephen **Bensimon**, Consultant international, Royaume-Uni
- Mme Laurence **Boisson de Chazournes**, Professeur, Institut Universitaire de Hautes Etudes Internationale et Faculté de Droit de l'Université de Genève
- M<sup>e</sup> Mohamed Néjib **Boussedra**, Avocat, Tunisie
- M. Emilio **Cueto**, Département Juridique, Banque Inter-Américaine de Développement
- M. Christophe **Deltombe**, Avocat à la Cour, France
- M. Monique **Dupuis**, Brosseau Dupuis, avocats au Barreau du Québec, Canada
- M<sup>e</sup> Samir El **Annabi**, Avocat à la Cour de Cassation, Tunisie
- M. Christian Penda **Ekoka**, Business Development Service, Cameroun

B

- M. Guy **Feuer**, Institut du Droit de l'Economie Internationale et du Développement, Université Paris V, France
- M. Jeffrey **Gertler**, Organisation Mondiale du Commerce (OMC)
- M. Xavier **Herlin**, Banque Européenne d'Investissement (BEI)
- M<sup>e</sup> Christophe **Imhoos**, Imhoos & Associés, Suisse
- **Institut International pour l'Unification du Droit Privé (UNIDROIT)**
- M. Philippe **Labrégère**, Magistrat de Liaison détaché en Italie, France
- M<sup>e</sup> Alain **Laraby**, Cabinet Nauta Dutilh, Paris
- M. Jean Calixte **Lassy**, Banque Africaine de Développement (BAD)
- M<sup>e</sup> Guy **Likillimba**, Moquet Borde & Associés, France/Congo
- M. Claudine **Morin**, Banque Mondiale
- Mme Rolande **Morisset**, Consultant international, France
- Me Matthias **Niyonzima**, Niyonzima & Associates, Belgique/Burundi
- **Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO)**
- M. Christophe **Trochu**, Université François Rabelais, France
- François **Vezina**, Agence des Etats-Unis pour le Développement International (USAID)

## SOMMAIRE

|                          | Page |
|--------------------------|------|
| Objectifs                | 1    |
| Emploi du temps          | 2    |
| Résumé des interventions | 3    |
| Experts                  | 43   |
| Participants             | 59   |
| Equipe de l'IDLI         | 64   |



## OBJECTIFS

Le Cours de “Pratique de Droit du Développement” a été conçu afin:

- ◇ d'améliorer la position des pays en développement dans les négociations internationales, et
- ◇ d'accroître l'importance du Droit et le rôle des juristes dans les processus de développement.

Ces intentions générales se ramènent à une définition d'objectifs plus concrets:

“A la fin du cours les participants auront approfondi leurs connaissances et enrichi leurs expériences de cas pratiques. Après avoir acquis les moyens de maîtriser les techniques juridiques de base telles que le conseil, la négociation et la résolution de différends, ils seront à même de les appliquer dans les domaines du développement tels que le financement de projets, le commerce international et le développement durable”.

Les participants pourront transférer ces techniques juridiques à d'autres applications et les adopter dans leur propre travail afin d'en améliorer la conception et l'exécution.

Compte tenu des compétences professionnelles des participants, les Responsables du Cours ont une idée précise de ce qu'ils attendent de chacun et des progrès à accomplir au cours de la session. Les performances escomptées sont donc clairement définies au préalable.

Ceci permet aux participants de savoir à l'avance ce qui leur est demandé d'accomplir. Ils peuvent aussi évaluer au terme de chaque segment et à la fin du cours leurs propres performances. Cette comparaison des attentes et des réalisations effectives constitue un critère d'évaluation du degré d'efficacité de l'enseignement.

## EMPLOI DU TEMPS- DLC-16F

Responsables: Xavier Forneris, Roland Amoussou-Guénou

Assistante de cours: Maude Vallée

|    | LUNDI   | MARDI  | MERCREDI   | JEUDI                                     | VENDREDI          |
|----|---|--|--|---|-------------------|
| 1  | Sept. 20<br>ORIENTATION                         | 21<br>ENTRETIENS/ATTENTES                              | 22   | 23<br>CONSEIL                             | 24                |
|    |   | IDLI   |  | X. Forneris/R. Amoussou Guénou            |                   |
| 2  | Sept. 27  | 28   | 29   | 30  | 1er octobre       |
|    | NEGOCIATION/MEDIATION                           |  |  |   |                   |
|    |   | Négociation<br>S. Bensimon                             |  | Médiation<br>A. Laraby                    |                   |
| 3  | Oct. 4  | 5  | 6  | 7   | 8                 |
|    | REGLEMENT DE DIFFERENDS                         |  |  |   |                   |
|    | Voie judiciaire<br>P. Labregère                 | Droit de l'Arbitrage<br>S. El Annabi                   |  | Pratique de l'arbitrage<br>C. Imhoos      |                   |
| 4  | Oct. 11   | 12   | 13   | 14  | 15                |
|    | RECHERCHE ET REDACTION                          |  |  |   |                   |
|    | Informatique<br>IDLI                            |  | Recherche<br>IDLI                                    | Rédaction juridique<br>M. Dupuis          |                   |
| 5  | Oct. 18   | 19   | 20   | 21  | 22                |
|    | INITIATION FINANCIERE                           |  |  |   |                   |
|    | Droit bancaire et financier<br>G. A. Likillimba |  | Analyse comptable et financière<br>R. Morisset       | Libre                                     |                   |
| 6  | Oct. 25   | 26   | 27   | 28  | 29                |
|    | COOPERATION AU DEVELOPPEMENT                    |  |  |   |                   |
|    | Gestion/Cycle de Projet<br>C. P. Ekoka          |  | FAO visite<br>Dt de l'eau S. Burchi                  | USAID<br>F. Vezina                        | BAD<br>J.C. Lassy |
| 7  | Nov. 1  | 2  | 3  | 4   | 5                 |
|    | FINANCEMENT DE PROJET                           |  |  |   |                   |
|    | Banque Mondiale<br>C. Morin                     | BEI<br>X. Herlin                                       | Exercice Thessulie<br>BM/BEI/BAD                     |   |                   |
| 8  | Nov. 8  | 9  | 10   | 11  | 12                |
|    | LIBERALISATION DES ECHANGES                     |  |  |   |                   |
|    | Journée libre                                   | Multilatéral/OMC<br>A. Blank/J. Gertler                |  | Intégration régionale<br>G. Feuer         |                   |
| 9  | Nov. 15   | 16   | 17   | 18  | 19                |
|    | CONTRATS : COMMERCE ET INVESTISSEMENT           |  |  |   |                   |
|    | UNIDROIT<br>F. Mestre                           | Droit de la Vente et de la Distribution<br>N. Bousedra |  | Droit des Investissements<br>M. Niyonzima |                   |
| 10 | Nov. 22   | 23   | 24   | 25  | 26                |
|    | PARTENARIAT SECTEUR PUBLIC/SECTEUR PRIVE        |  |  |   |                   |
|    | Grands Contrats<br>C. Trochu                    |  | Journée libre  | Privatisation<br>E. Cueto                 |                   |
| 11 | Nov. 29   | 30   | 1er décembre   | 2   | 3                 |
|    | DEVELOPPEMENT DURABLE                           |  |  |   |                   |
|    | Droit du travail<br>C. Deltombe                 |  | Droit de l'Environnement<br>L. Boisson de Chazournes | Droits de l'Homme<br>L. Boisson           |                   |
| 12 | Dec. 6  | 7  | 8  | 9   | 10                |
|    | Lutte contre la Corruption<br>X. Forneris       |  | Préparation au retour<br>IDLI                        | Entretiens<br>IDLI                        | Clôture<br>IDLI   |

## RESUME DES INTERVENTIONS

### **Lundi 20 septembre 1999**

Cette première journée fut consacrée à la présentation de l'IDLI, de plusieurs membres de son équipe et des participants au cours de Pratique du Droit du développement.

M. Michael HAGER, directeur de l'IDLI prononça le discours d'ouverture de ce cours qui en est à sa 16ème édition. Il a précisé que sur les 24 participants, 18 sont issus du secteur public alors que 6 proviennent du secteur privé et un participant œuvre dans une ONG. Sur le plan géographique, 18 pays sont représentés, répartis selon les régions suivantes : Afrique Sub-Saharienne, Afrique du Nord et Moyen-Orient, Europe Centrale et Orientale, Caraïbes et Asie du Sud-Est. Il a souligné le haut niveau professionnel des participants et le fait que leur présence témoignait de l'importance et de la place que chaque donateur accordait au droit et à la formation juridique dans le processus de développement économique.

Plus tard, Mme Alexandrine BRASSART, Assistante du Département Administratif et Financier, Mme Catherine PERRIGAUD, Responsable des Admissions et Mme Silvia LAGANA, Responsable de la Logistique, ont traité des questions administratives, financières et logistiques.

### **Lundi (après-midi), mardi le 21 et mercredi le 22 septembre 1999 (avant-midi)**

Durant l'après-midi, M. Xavier FORNERIS et M. Roland AMOUSSOU-GUENOU, Chargés de Programmes du secteur francophone se sont entretenus individuellement avec les participants afin de connaître les fonctions et responsabilités de chacun, ainsi que leurs attentes quant au séminaire.

### **Mercredi le 22 septembre 1999 (après-midi)**

Les Chargés de Programmes organisèrent une séance sur les attentes des participants. Ces derniers ont été invités à réfléchir au contexte juridique, économique et régional de leurs pays respectifs et à présenter leurs observations sur ces points. Il leur fut également demandé de faire part de leurs attentes et objectifs quant à cette session de cours.

Une synthèse des attentes exprimées permit de constater l'importance accordée par les participants aux différentes techniques juridiques et à l'apprentissage de l'informatique. Par ailleurs, il semble que le principal intérêt des participants est d'acquérir des connaissances sur les différents mécanismes de réformes, tant juridiques qu'économiques afin de prendre une part active à leur réalisation dans leurs pays. Ainsi, ils ont, entre autres, exprimé le désir d'apprendre sur les différents instruments financiers, la gestion et le financement de projets, le droit du commerce international, les instruments d'intégration régionale et les mécanismes de règlement des différends.

**Jeudi 23 et vendredi 24 septembre 1999**

### **CONSEIL**

**M. Xavier Forneris et M. Roland Amoussou-Guénou, Chargés de Programmes à l'IDLI**

Les Chargés de Programmes débutèrent cette journée avec la présentation de l'emploi du temps du DLC et de la méthodologie du cours. Les objectifs du programme ont été établis en fonction des attentes des participants, mais aussi en raison de leur statut de professionnels. C'est pourquoi les méthodes de travail utilisées, orientées autour de plusieurs cas pratiques, nécessiteraient une participation active et ce, tout au long du cours.

Les Chargés de Programmes précisèrent que l'objectif des journées consacrées au conseil était de permettre aux participants de renforcer leurs capacités en ce domaine et de conduire toutes les étapes du conseil juridique.

M. Xavier Forneris a tenté de donner, avec l'aide des participants, quelques définitions du conseil, en précisant que ce terme pouvait désigner à la fois une personne, un organe ou le fait d'émettre une opinion. C'est cependant ce dernier aspect du conseil qui a été traité.

Puis, les participants ont effectué un exercice pratique consistant à simuler un entretien téléphonique entre le « demandeur » d'un conseil et le conseiller. Les participants ont alors pu réaliser les difficultés à découvrir le besoin réel du demandeur et à lui poser les questions pertinentes afin de l'inciter à parler de ce qui le préoccupe.

Cet exercice a également permis de déterminer quelques-unes des caractéristiques du bon conseiller. Ainsi, le bon conseiller doit créer une relation de confiance, écouter et poser les questions qui permettront de découvrir la véritable nature du problème, reformuler, proposer plusieurs options, etc.

En conclusion de cette première journée consacrée au conseil les participants ont fait un exercice axé sur la connaissance de soi. Ils ont été amenés à analyser leur propre expérience du conseil, à faire la liste des problèmes rencontrés dans la pratique de cette activité et à déterminer s'ils avaient les qualités d'écoute nécessaires pour être de bons conseillers.

La deuxième journée sur le conseil a permis aux participants de mettre en pratique, par le biais de quelques simulations, les principes énoncés la journée précédente. Des participants ont été appelés à jouer le rôle de clients « difficiles », par exemple bavard, en colère, bouleversé ou ayant une position hiérarchique plus élevée au sein d'un ministère. Chaque simulation a ensuite été commentée par les participants eux-mêmes.

M. Forneris a ensuite invité les participants à identifier les différents choix de moyens de communication offerts au conseiller pour mener l'entretien de conseil, avec les avantages et les inconvénients de chacun.

En conclusion de cette avant-midi de travail, il a fait une synthèse en trois points – « check-list » - des principales étapes du conseil :

- L'accueil (marques et actes de disponibilité) ;
- L'écoute active selon la méthode E.C.O.U.T.E.R. S.V.P. : (Encourager, Collecter les données, Ouvrir les questions, Utiliser les réponses, Tenir en main, Eclaircir, Reformuler, Silence, Vigilance, Prospection) ;
- Les étapes C.I.E.L. (Collecter les données, Identifier le vrai problème pour le traduire en Objectif, Evaluer plusieurs options, Aider le client à découvrir la réponse).

Durant le dernier après-midi consacré au conseil, M. Roland Amoussou-Guénou a fait un retour sur les notions vues précédemment, tout en abordant la question des honoraires. Il a rappelé que le conseil est la pièce maîtresse de l'activité professionnelle de l'avocat et, qu'à ce titre, il est essentiel pour le conseiller de ne pas négliger cette question et de savoir l'aborder avec le client au moment le plus approprié.

Il a ensuite fait un bref rappel historique de l'évolution de la législation concernant la profession d'avocat en France. Il a également insisté sur l'objet du devoir de conseil et sur les obligations qui en découlent. Principalement, il a énoncé les obligations d'information, de vérification et d'efficacité.

Puis, il a expliqué la nature du lien contractuel qui unit le client et l'avocat. Il a précisé que ce lien est un contrat *sui generis* qui tient à la fois du mandat et de la prestation de services. Il a aussi mentionné que la relation entre le client et le conseiller étant *intuitu personae*, la confiance placée en ce dernier existe dès le départ et est basée sur la présomption de connaissances de l'avocat. Par contre, il a souligné que cette confiance légitime et la responsabilité qui en découle pour l'avocat peut être atténuée dans le cas où le client a des connaissances ou une certaine compétence sur le sujet pour lequel il consulte.

Enfin, M. Amoussou-Guénou a rappelé les conditions d'exercice de la profession d'avocat. Il s'agit de la compétence, de la condition de moralité qui inclut l'honneur, la dignité et les bonnes mœurs, la garantie financière et le secret professionnel.

**Lundi, 27, mardi 28 et mercredi 29 septembre 1999**

## **NEGOCIATION**

**M. Stephen Bensimon, enseignant et auteur d'ouvrages sur la négociation**

Les trois journées suivantes ont été consacrées à la technique de la négociation. M. Stephen Bensimon a d'abord rappelé que la négociation est partie intégrante du droit puisqu'il s'agit d'un accord de volontés entre les parties qui décident, sans contrainte extérieure, de se rapprocher et de s'entendre. Il a aussi précisé que le propre de la négociation est de mettre les idées en mouvement afin qu'il n'y ait pas de point de rupture.

L'intervenant a souligné les mesures préalables aux discussions. Il a insisté sur la nécessité de vérifier les mandats, les coordonnées des parties et de leurs représentants

et de fixer la date de la prochaine rencontre. Ce n'est qu'une fois ces éléments bien établis que les parties pourront déterminer les règles de fonctionnement qui s'appliqueront tout au long de leurs pourparlers.

Concernant le déroulement de la négociation, deux approches peuvent être suivies. D'abord, les formulations positives pourront être privilégiées, sauf s'il est dès le départ nécessaire de "crever l'abcès" d'un malentendu qui pourrait nuire aux discussions. Plus tard, les parties pourront sentir le besoin d'utiliser des formulations plus « stressantes » afin de rappeler à l'autre partie que le temps passe et qu'une solution effective et pratique doit être trouvée. L'expert a par ailleurs insisté sur le fait que la négociation doit être entreprise au cas par cas et qu'elle oblige les parties à s'adapter aux circonstances.

Les participants ont ensuite pu appliquer les règles examinées précédemment par un cas pratique mettant en présence un particulier de nationalité étrangère avec une entreprise de vente. Cet exercice a permis aux participants de mesurer l'importance de prendre en compte la dimension culturelle, mais aussi d'être conscients de l'ensemble des préjugés et a priori qui peuvent exister dans une négociation.

Lors de la deuxième journée, les participants ont été amenés, par des simulations, à déterminer d'autres règles applicables à une négociation. Ainsi, ils ont pu se rendre compte qu'on peut parler de tout, mais tout ne se négocie pas. En effet, le négociateur doit parfois être intransigeant lorsqu'il s'agit de certaines finalités ou de valeurs qui sont essentielles pour lui et lorsqu'il s'agit de la loi et de l'ordre public. L'intervenant a d'ailleurs souligné que lorsqu'une partie reconnaît ce qui est fondamental pour l'autre, cette dernière aura plus de facilité à faire des concessions.

M. Bensimon a aussi énuméré certaines autres règles que le négociateur doit respecter pour assurer une négociation constructive. Il a parlé de la crédibilité, c'est-à-dire être cohérent et éviter les contradictions, la souplesse, la douceur et l'ouverture qui démontre une volonté de trouver un terrain d'entente. Il a insisté sur la nécessité de bien gérer le temps, de revenir sur les points qui n'ont pas été réglés précédemment, mais surtout de savoir saisir l'occasion afin de conclure la négociation.

Durant l'après-midi, les participants se sont livrés à un exercice qui leur a permis de négocier en petits groupes et de présenter, par l'intermédiaire d'un représentant désigné par eux, le résultat de leurs discussions. Ils ont ainsi pu se rendre compte de la difficulté à ce que leurs demandes soient fidèlement rendues, sans distorsions, par leur "messenger". L'expert a d'ailleurs insisté sur l'importance de donner un sens clair aux mots clés de la discussion, de trouver un langage commun et de ne pas hésiter à utiliser la technique de la reformulation pour montrer à l'autre partie que l'on a bien compris.

Au cours de la dernière journée, les participants, à l'aide de l'expert, ont fait une synthèse des principes directeurs et des techniques applicables à la négociation. M. Bensimon a aussi rappelé que le bon négociateur est celui dont la volonté et les objectifs sont constants. C'est également celui qui va chercher une solution dont les conditions d'exécution matérielles présentent des garanties réelles et concrètes. Il a rappelé que le négociateur doit établir une stratégie mais qu'il doit aussi savoir gérer l'imprévisible.

L'intervenant a ensuite abordé la question des rapports de force. Il a rappelé qu'il est rare que deux partenaires (ou plusieurs) se présentent à la table de négociation en position d'égalité. Dans ce contexte, il est important pour celui qui est en position de force de ne pas donner à l'autre partie le sentiment de "perdre la face". D'ailleurs, il est possible d'obtenir davantage de concessions de celui qui se sent respecté. Il convient donc d'accorder une attention particulière à la manière de dire les choses et d'user de courtoisie afin de favoriser le climat de confiance.

Par ailleurs, l'expert a rappelé l'importance pour le négociateur de rester fidèle à sa mission et de ne pas oublier le mandat qui lui a été confié.

Enfin, M. Bensimon a distingué négociation et marchandage. Il a défini la négociation comme étant une discussion sur la chose et sur les valeurs alors que le marchandage est une discussion sur le prix et sur la valeur de la chose.

**Jeudi 30 septembre et vendredi 1er octobre 1999**

### **MEDIATION**

**Me Alain Laraby, Avocat au Barreau de Paris**

Dans le prolongement de la technique de la négociation, les deux journées suivantes furent consacrées à la technique de la médiation. Me Laraby a débuté la séance en invitant les participants à un échange sur des expériences personnelles à travers lesquelles ils ont été amenés à jouer le rôle d'un médiateur. Cet exercice a permis à chacun de bien distinguer la différence entre la médiation et la conciliation. En effet, alors que le conciliateur propose, le médiateur "fait dire" les choses. Le médiateur est un intermédiaire, un modérateur et un catalyseur qui doit éviter d'imposer une solution. Pour l'expert, le médiateur doit donc être très attentif, à l'écoute et doit savoir reformuler ce qui est dit par les parties.

Me Laraby a ensuite souligné l'importance pour le médiateur, lors de la phase de préparation, d'énoncer les règles du jeu applicables aux discussions. Il a aussi rappelé que le médiateur n'est pas tenu par le principe de la contradiction. Il peut aller voir les parties séparément, puis ensemble.

Concernant les règles du jeu à établir, le médiateur pourra inviter les parties à parler librement, en restant toutefois courtois et respectueux du temps imparti. Il pourra également leur proposer de consulter leurs conseils, s'ils en sentent le besoin. Par ailleurs, le médiateur devra en tout temps rappeler aux parties que les discussions devront rester confidentielles. Cette règle s'applique aussi au médiateur qui peut voir sa responsabilité engagée en cas de violation. En cas d'échec, le secret doit être maintenu pour une procédure ultérieure.

Durant la séance de l'après-midi, les participants ont pu mettre en pratique les notions vues précédemment par une simulation basée sur un cas réel qui a été résolu par la voie judiciaire. Par cet exercice, ils ont pu réaliser comment il était possible de trouver une solution à un litige par la médiation, sans recourir aux tribunaux.

Dès le début de la deuxième journée, les participants se sont livrés à un exercice pratique de médiation mettant en présence des représentants de pays différents.

Me Laraby s'est ensuite intéressé à la médiation judiciaire et à la médiation institutionnelle nationale et internationale. Il a d'abord souligné le fait que la médiation judiciaire n'englobe pas la médiation conventionnelle, mais peut servir de source grâce aux normes qu'elle énonce. A ce sujet, il a donné l'exemple de la France qui a réglementé la médiation. Il a expliqué ce que le droit français prévoyait à propos des clauses de médiation, de la nomination du médiateur, de ses honoraires, de la rupture des discussions et du protocole d'accord possible à l'issue du processus.

En deuxième partie de l'après-midi, l'intervenant a fait un bilan de ces deux journées de travail en rappelant quelques-uns des principes qui ont été dégagés par les participants eux-mêmes au cours des exercices pratiques et qui doivent guider le médiateur. Pour les participants, ce dernier doit être neutre, actif et indépendant. Il peut aussi avoir un intérêt dans le litige et être concerné, mais à la condition de rester impartial.

Enfin, Me Laraby a rappelé l'importance du savoir-faire par-delà le pur savoir et l'importance du savoir être au sein même du savoir-faire.

**Lundi 4 octobre 1999**

#### **VOIE JUDICIAIRE**

**M. Roland Amoussou-Guénou, Avocat et Chargé de Programmes à l'IDLI et M. Philippe Labregère, Magistrat de liaison au Ministère italien de la justice**

La séance de l'avant-midi a été principalement consacrée au procès en matière civile et commerciale. M. Amoussou-Guénou a divisé son intervention en trois séquences: du litige à la saisine de la juridiction étatique, de la saisine au jugement et du jugement à son exécution.

M. Amoussou-Guénou a d'abord rappelé le contexte dans lequel se situe la voie judiciaire dans le cadre du cours, c'est-à-dire à la suite de l'étude des techniques de négociation et de médiation. Il a d'ailleurs défini la voie judiciaire comme la dégradation de la relation juridique entre les parties en raison de leurs intérêts devenus inconciliables.

L'expert a ensuite invité les participants à exprimer sur papier leur conception de la voie judiciaire par des mots clés, des associations d'idées, des symboles et des dessins.

Concernant la saisine, il a souligné qu'on peut déterminer la compétence du juge selon ses propres règles étatiques ou selon une clause attributive de juridiction. Il a ensuite fait un rappel des règles qui s'appliquent en France et qui sont l'extension à l'ordre international des règles de compétence internes. Il s'agit de la règle du for du défendeur, des options de compétence et des règles applicables aux actions réelles, aux successions, au divorce, à la séparation de corps, au contrat de travail ainsi qu'à la faillite.

Il a également mentionné les situations où le juge français a une compétence purement internationale. Il s'agit de la compétence nécessaire, d'actions mettant en cause le fonctionnement d'un service public, des cas d'urgence et du déni de justice.

Il a ensuite abordé les règles extraordinaires de compétence fondée sur la nationalité française et la saisine du juge selon les dispositions d'une convention internationale, qu'elle soit bilatérale ou multilatérale.

L'intervention de l'après-midi, présentée par M. Philippe Labregère, a porté sur la dimension pénale de la voie judiciaire. Il a d'abord rappelé qu'en principe c'est la règle de la territorialité qui s'applique en droit pénal. En droit international, il peut y avoir un conflit entre la territorialité et l'extension de la compétence de l'Etat. Cette compétence extra territoriale se base sur deux principes: la compétence pour juger nos propres ressortissants, même si l'infraction a été commise à l'étranger, et la gravité de l'infraction commise. La connexité internationale peut également permettre à l'Etat d'intervenir pour des faits qui n'ont pas été commis sur son territoire.

L'expert a ensuite expliqué le dessaisissement qui est le fait pour un Etat, de se dessaisir en faveur de l'Etat où se trouve la personne qui a commis l'infraction.

La suite de la présentation de M. Labregère a permis d'aborder la question de l'exécution des décisions pénales étrangères. Il a d'abord fait la distinction entre les termes transfèrement et extradition. Le transfèrement, qui s'applique dans le cadre d'une convention, permet l'exécution d'une décision sur un autre territoire que celui qui a prononcé la condamnation. L'extradition est la remise d'une personne par un Etat à la demande d'un autre Etat et ce, sur la base de certains titres (mandats d'arrêts, peine). Il n'y a donc pas, dans le cas de l'extradition, de dissociation entre la condamnation et l'exécution de la sentence.

L'expert a ensuite nommé certaines conventions, telles la Convention sur le génocide et la Convention sur la torture, qui reconnaissent aussi la compétence d'un Etat sur une personne qui se trouve sur son territoire, sans qu'elle en soit un ressortissant. Cette compétence peut être mise en œuvre lorsque les faits sont d'une gravité telles qu'ils nécessitent l'intervention de l'Etat.

Enfin, l'intervenant a souligné que l'entraide internationale passe nécessairement par des conventions. A ce titre, il a donné l'exemple de l'Union européenne qui possède divers instruments afin de permettre l'exécution d'une décision rendue dans un Etat sur le territoire d'un autre Etat.

**Mardi 5 et mercredi 6 octobre 1999**

### **DROIT DE L'ARBITRAGE**

**M. Samir El Annabi, Avocat à la Cour de Cassation, Tunis**

En introduction à ces deux journées sur le droit de l'arbitrage, l'expert a rappelé que l'objectif de ce module était de familiariser les participants à ce sujet en leur donnant les repères essentiels. Il a d'abord rappelé que le processus d'arbitrage s'opérait par un choix des parties d'y avoir recours et qu'il était toujours possible de faire appel aux tribunaux en parallèle. Il a aussi insisté sur l'importance à accorder au choix de

l'arbitre et sur la nécessité des parties de coopérer de bonne foi tout au long de la procédure.

Il a ensuite poursuivi son intervention en expliquant les termes techniques et les concepts propres à l'arbitrage. Il a ainsi défini les notions de clause compromissoire, de compromis, d'arbitrabilité, de clause de référence, de règle matérielle et d'ordre public international. Quant à la procédure applicable, M. El Annabi a précisé que le choix du droit applicable revenait aux parties. Toutefois, le choix du lieu où se déroulera l'arbitrage est très important car cela pourra être déterminant si les parties ont omis de préciser dans leur convention les règles de procédure à utiliser.

L'expert a énoncé les avantages de l'arbitrage, mais aussi les critiques qui lui sont adressées. Outre la rapidité, M. El Annabi a souligné la souplesse de cette procédure qui donne à l'arbitre une marge d'interprétation dans l'application du droit. Cette caractéristique se traduit par le recours aux usages et à la *lex mercatoria* dans le processus de décision. Un autre avantage est celui du secret de l'arbitrage qui doit être observé par les parties et l'arbitre pendant et après la procédure.

Concernant les inconvénients, l'expert considère qu'on assiste à une judiciarisation de l'arbitrage qui entraîne des délais de plus en plus importants. Il a également souligné le coût parfois élevé de cette procédure et les problèmes que peut soulever l'arbitrage multipartite.

En conclusion de cette première journée, M. El Annabi a exposé les différentes considérations pratiques dont les entreprises doivent tenir compte dans l'élaboration des clauses compromissoires. Il est d'abord essentiel de s'interroger sur la portée de la clause et sur ses conséquences sur les plans économique et financier. Ensuite, il est important de bien comprendre les implications liées au choix du lieu où se déroulera l'arbitrage. Enfin, il a mis l'accent sur la recherche d'une compréhension mutuelle entre les parties à la convention quant aux différences culturelles.

L'expert a débuté la deuxième journée en abordant la délicate question des honoraires. Il a d'abord insisté sur la nécessité de ne pas signer une clause compromissoire si, après évaluation, la partie se rend compte qu'elle ne pourra pas payer la procédure. En effet en plus des honoraires, les parties devront inclure dans leur évaluation du coût de l'arbitrage certains frais tels que ceux liés à la location d'une salle, au travail de secrétariat, aux expertises, aux déplacements et aux *per diem* qui devront être versés aux arbitres.

La dernière partie de l'exposé de M. El Annabi a porté sur les instruments de l'arbitrage. Il a d'abord présenté les institutions en expliquant qu'elles se divisent principalement en deux catégories: celles à vocation géographique et celles spécialisées sur des sujets spécifiques. Par ailleurs, la Chambre de Commerce Internationale (C.C.I.) est plutôt à vocation générale. Il a rappelé que la plupart de ces institutions ont des antennes scientifiques qui publient des ouvrages de doctrine et font des séminaires.

L'intervenant a ensuite expliqué la différence entre les différents types de règlements d'arbitrage: les règlements institutionnels tels que ceux de la C.C.I., de la L.C.I.A. et

de l'A.A.A et les règlements mis au point par des organisations internationales ou des chambres de commerce telles que la C.N.U.D.C.I.

Durant l'après-midi, M. El Annabi a invité les participants à échanger sur la question de savoir si l'arbitrage commercial international est équitable pour les pays en développement. Cette question a permis aux participants de s'interroger sur la dimension culturelle de l'arbitrage et sur les tentatives de correction du système.

**Jeudi 7 et vendredi 8 octobre 1999**

### **PRATIQUE DE L'ARBITRAGE**

**M. Christophe Imhoos, Avocat au Barreau de Genève**

M. Imhoos a divisé son intervention selon deux principaux axes: la rédaction d'une clause de résolution de litiges et l'arbitrage commercial international en pratique.

Quant à la clause compromissoire, l'expert a d'abord rappelé qu'elle est nécessaire pour permettre le recours à la voie arbitrale. Elle doit être par écrit et ses principaux effets sont les suivants: la force obligatoire pour les parties, la mise à l'écart des tribunaux étatiques, le pouvoir donné à un arbitre de se saisir du litige et de le trancher et enfin, la mise en place d'une procédure qui permet l'exécution forcée.

M. Imhoos a ensuite fait la distinction entre la clause compromissoire, qui est insérée dans un contrat avant la naissance du litige, et le compromis qui intervient une fois le litige né. Il a également évoqué le cas particulier de l'incorporation de la clause arbitrale par référence. Il a terminé ces quelques remarques préliminaires en présentant, sous forme de "check-list", certains points pouvant affecter la validité matérielle de la clause.

La suite de l'intervention a porté sur le contenu de la clause de résolution de litiges. Il a d'abord énuméré les éléments indispensables: l'étendue de la clause, le recours à l'arbitrage (arbitrage ad hoc ou institutionnel) et la constitution du tribunal arbitral. D'autres éléments utiles sont souvent ajoutés. Il s'agit du nombre d'arbitres, du lieu d'arbitrage, du droit applicable au fond du litige et de la langue de l'arbitrage. Enfin, les parties peuvent parfois juger important de mentionner d'autres éléments: la nationalité et les qualifications des arbitres, l'exigence d'une négociation ou d'une médiation préalable, le droit applicable à la procédure, le droit applicable à l'interprétation de la clause compromissoire elle-même, les différents pouvoirs des arbitres, la renonciation à l'immunité de juridiction, le recours à l'arbitrage multipartite, la répartition des frais entre les parties et la renonciation aux voies de recours contre la sentence.

M. Imhoos a ensuite invité les participants à rédiger une clause compromissoire pour l'arbitrage institutionnel et une autre pour l'arbitrage ad hoc. Après cet exercice, ils ont pu comparer leur travail avec les clauses types des grands centres d'arbitrage.

La deuxième journée a débuté par l'examen de clauses défectueuses ou "clauses pathologiques". L'expert a ainsi donné des exemples à ne pas suivre. Il s'agit principalement de la clause "blanche", de la désignation imprécise ou fautive d'une institution d'arbitrage, du mélange du recours à l'arbitrage et de l'intervention des

tribunaux et du compromis désastreux. Par ces exemples, les participants ont donc pu réaliser la nécessité d'utiliser des termes précis dans la rédaction de la clause.

Les participants ont ensuite interrogé l'expert sur la possibilité d'engager une procédure d'arbitrage sans convention. Ce dernier a alors expliqué que dans certains pays il est possible d'amorcer cette procédure en saisissant un centre d'arbitrage qui notifiera ensuite cette requête à l'autre partie. Si cette partie accepte, la procédure d'arbitrage peut débuter.

M. Imhoos a poursuivi son intervention en abordant le deuxième grand thème du module: l'arbitrage commercial international en pratique. Après avoir distingué l'arbitrage institutionnel de l'arbitrage ad hoc, il a expliqué le déroulement d'un arbitrage en pratique. A partir d'un cas réel, les participants ont pu examiner les différentes étapes pour la mise en œuvre de l'arbitrage. Ces phases sont: la préparation et le dépôt de la demande et la réponse. L'expert a également souligné le cas particulier de l'examen *prima facie* de l'existence d'une convention d'arbitrage selon le Règlement CCI.

La suite de l'exposé a porté sur la constitution du tribunal arbitral, la saisine des arbitres, l'instruction de la cause, les frais d'arbitrage, le prononcé de la sentence ainsi que les recours éventuels contre la sentence et son exécution forcée. Pour appuyer ses observations, M. Imhoos a comparé les règlements d'arbitrage de la C.C.I. et de la C.N.U.D.C.I.

Enfin, les participants se sont livrés à un exercice de rédaction d'un acte de mission. Ce document, rédigé par les parties après la réponse, permet de cristalliser le litige et de voir quelles seront les questions à trancher par l'arbitre.

**Lundi 13, mardi 14 et mercredi 15 octobre 1999**

### **INFORMATIQUE ET RECHERCHE**

Ce module, d'une durée de trois jours, permet aux participants de découvrir ou de mieux connaître les rudiments de l'informatique et les outils utiles au juriste. L'objectif était d'acquérir les connaissances suivantes:

- le fonctionnement d'un ordinateur personnel (P.C.) et ses composants;
- les notions de base pour le traitement de texte;
- l'initiation au courrier électronique;
- l'utilisation de CD-ROM
- l'initiation à Internet et à ses moteurs de recherche et
- l'acquisition d'un vocabulaire informatique de base.

Durant les deux premières journées, les participants furent en six sous-groupes selon leurs connaissances et leurs habiletés dans le domaine de l'informatique. Chacun de ces groupes était muni d'un ordinateur et était supervisé par un membre du personnel de l'IDLI. Les sessions de la matinée ont été consacrées à un enseignement plus théorique avec des démonstrations et des essais pratiques à l'ordinateur. Durant les sessions de l'après-midi, les participants se sont livrés à des exercices afin de mettre en application les notions apprises précédemment.

Durant la troisième journée, les participants ont été invités à faire une recherche juridique, en groupe, sur un sujet d'actualité. Pour ce faire, ils ont eu accès à toutes les ressources disponibles à l'Institut, soit à la documentation de la bibliothèque et aux ordinateurs (avec accès à Internet) mis à leur disposition.

Au terme de cette activité, ils ont dû préparer une synthèse de leurs travaux et présenter les résultats de cette recherche en séance plénière.

**Jeudi 14 et vendredi 15 octobre 1999**

### **REDACTION JURIDIQUE**

**Mme Monique Dupuis, Avocate au Barreau du Québec**

Mme Dupuis introduit cette session sur la rédaction en rappelant que l'objectif premier de ce module était de donner aux participants des outils afin d'uniformiser leur technique pour éviter les oublis et accélérer leur travail. Elle a ajouté que le cours serait principalement axé sur la rédaction de la correspondance usuelle (telles que la confirmation d'un mandat d'expert et la mise en demeure), de certaines clauses d'un contrat et d'un avis juridique.

L'expert a d'abord fait un bref exposé sur les règles générales, puis sur les règles spécifiques de chaque type de rédaction. Elle a entre autres énoncé les caractéristiques d'une bonne rédaction, soit: l'ordre logique ou chronologique, la précision, la concision et l'utilisation d'un langage juridique approprié. Sur ce dernier point, elle a souligné que le langage doit être précis et simple, mais que cela peut dépendre de la personne à qui on s'adresse et de la nature de l'écrit en question. Il faut aussi éviter de faire des aveux, c'est-à-dire faire référence à des faits qui pourraient être préjudiciables au client.

Mme Dupuis a ensuite rappelé, à l'aide d'un exemple, les questions auxquelles doit répondre la mise en demeure, mais aussi un grand nombre d'autres écrits juridiques:

- QUI? Qui est le débiteur obligé de faire ou de ne pas faire une chose?
- EN FAVEUR DE QUI? Qui est le créancier de l'obligation?
- QUOI? Quelle est l'obligation à accomplir?
- POURQUOI? Sur quels actes ou faits juridiques générateurs de droit repose cette obligation?
- QUAND? Quels sont les délais?
- OU? A quel endroit l'obligation devra être exécutée?
- COMMENT? Quelles sont les modalités d'exécution de l'obligation?
- SI NON?: Quelles seront les conséquences en cas de défaut d'exécution de l'obligation?

Par la suite, les participants ont été invités à rédiger, individuellement, une lettre visant à confier un mandat à un expert. Cet exercice a été suivi d'une discussion qui a permis de vérifier l'application des techniques vues précédemment. Les éléments devant être présents dans cet écrit étaient: l'en-tête, comprenant la date, l'identification de l'expert, l'objet de la lettre, et le contenu juridique, comprenant la

confirmation du mandat, la description du mandat, le budget, les autres instructions, l'énumération des documents fournis, la disponibilité et les salutations.

La séance de l'après-midi a porté sur la rédaction d'un contrat. L'intervenante a d'abord énoncé les étapes à suivre pour la rédaction de ce type d'écrit.

- 1) La conception préliminaire du document à rédiger:
  - l'élaboration et l'inventaire des idées;
  - la hiérarchisation des idées et la conception du plan;
  - la rédaction préliminaire.
  
- 2) Le soin à apporter à la présentation finale du document:
  - la révision et la correction;
  - la révision avec le client;
  - la soumission conditionnelle à l'autre partie;
  - la rédaction et la présentation définitive.

En deuxième partie d'après-midi, les participants se sont livrés à un exercice de rédaction de certaines clauses d'un contrat de travail. Ils ont ainsi dû rédiger la clause de durée d'emploi, de rémunération et des avantages sociaux, d'engagements des parties et de confidentialité. Mme Dupuis a ensuite animé une discussion portant sur les résultats de leur travail.

La deuxième journée débuta par la rédaction d'une clause d'arbitrage puis, la séance s'est poursuivie par l'étude d'un avis juridique. Les participants ont dû analyser cet avis juridique et relever les éléments constitutifs de sa structure. L'expert a ensuite exposé les principales composantes de l'avis: l'en-tête, la confirmation du mandat donné au juriste, la description de ce mandat, l'exposé des faits, l'énumération des documents mis à la disposition du juriste, l'examen des problèmes soulevés, les réponses à ceux-ci ainsi que les conclusions, les recommandations, la disponibilité et les salutations.

Enfin, les participants ont pu mettre en pratique les notions théoriques applicables pour ce type d'écrit en rédigeant eux-mêmes un avis juridique.

**Lundi 18 et mardi 19 octobre 1999**

### **DROIT BANCAIRE ET FINANCIER**

**Guy-Auguste Likilimba, Avocat au Barreau de Paris**

M. Likilimba introduit le module sur le droit bancaire et financier en distinguant ces deux notions. Le droit bancaire a pour objet de régir les activités exercées par les établissements de crédit alors que le droit financier concerne les activités exercées par les entreprises d'investissement sur les marchés financiers. Les activités bancaires et financières sont réglementées par un certain nombre de normes dont les objectifs sont les suivants :

- la stabilité monétaire ;
- la stabilité et le bon fonctionnement du système bancaire ;
- la protection des intérêts de la clientèle ;

- l'égalité d'accès à la profession ;
- l'orientation des placements et des financements...

L'expert a ensuite présenté les principaux systèmes bancaires avec leurs caractéristiques distinctes. Il s'agit des systèmes américain, japonais, suisse et européen.

Il a ensuite poursuivi avec les fondements du droit bancaire et financier français, dont ses principaux textes législatifs et réglementaires, ses sources internationales, l'intervention du droit communautaire et les techniques bancaires.

Il a terminé l'introduction de la matière par une étude des institutions bancaires. Il a ainsi expliqué les principales structures d'exercice de la profession bancaire et les organes de contrôle sur les plans national et communautaire.

La présentation a ensuite porté sur les comptes bancaires et les moyens de paiement et de crédit. Concernant le compte bancaire, il a d'abord énoncé les principes relatifs à son ouverture, dont ceux de la liberté du client et du droit de refus du banquier. Il a aussi expliqué les règles applicables aux sociétés, aux personnes placées sous un régime de protection, aux mineurs, à la tenue du compte, aux droits du titulaire, aux droits des créanciers du titulaire et à la clôture de ce compte.

Lors de la deuxième journée, l'expert a développé les règles spécifiques relatives à certains comptes bancaires, dont le compte courant et les comptes complexes tels que les comptes joints. Cet exposé lui a permis d'expliquer les différences entre les comptes simples, dépôt et courant.

M. Likilimba a ensuite exposé les différents moyens de paiement que sont les cartes bancaires, les virements et le chèque, ainsi que les effets de commerce qui concernent la lettre de change et le billet à ordre.

L'expert a défini la carte bancaire comme une opération triangulaire entre un émetteur, un client et un commerçant affilié. Les deux types principaux sont la carte de paiement et la carte de retrait. Il a ensuite rappelé les avantages de l'utilisation de ces cartes pour chacune des parties, le régime juridique qui leur est applicable et les responsabilités qui peuvent en découler.

Concernant le virement bancaire, il a souligné qu'il s'agit d'une technique bancaire permettant de transférer une somme d'argent d'un compte à un autre. C'est une opération qui peut être ponctuelle ou permanente dans le cas d'une entente de périodicité préalablement déterminée.

Quant au chèque, après en avoir donné une définition, l'expert s'est concentré sur les mentions obligatoires qui doivent s'y trouver.

Au sujet des effets de commerce, l'intervenant les a définis comme des titres couramment reçus en paiement dans les transactions commerciales au lieu et place de la monnaie, sans en présenter pourtant les attributs. Il y a le billet à ordre, qui est un écrit par lequel le souscripteur reconnaît sa dette et s'engage à payer au bénéficiaire une certaine somme à une date déterminée, et la lettre de change qui est un écrit par

lequel un tireur (débiteur) donne l'ordre au tiré (banque), de payer une certaine somme à une troisième personne appelée le bénéficiaire (créancier).

La séance de l'après-midi permet d'aborder l'étude des opérations de crédit. M. Likilimba a énoncé les règles communes à toutes les opérations de crédit. Il a ainsi précisé les composantes du taux effectif global (TEG), soit : le montant des intérêts, les commissions qui sont tous les frais financiers nécessaires pour obtenir le crédit et les frais d'assurance, de garantie, d'avocat ou d'ouverture de dossiers.

Il a ensuite expliqué les différentes formes de taux d'intérêt, dont le TBB qui est le taux annuel fixé par une banque, sans concertation avec ses concurrents, et qui sert de base de calcul du prix des crédits qu'elle consent. Puis, il a parlé du TMM qui est le marché où les banques prêtent et empruntent de l'argent à court terme. Les principaux TMM sont : PIBOR, EURIBOR, TIBEUR et LIBOR.

Une autre règle commune est celle des dates de valeur. Elles correspondent aux dates à partir desquelles les opérations effectuées sur un compte bancaire sont prises en considération, que ce soit au débit ou au crédit du compte. Elles servent, entre autres, au calcul des intérêts débiteurs. L'intervenant a souligné que les délais de valeur sont maintenant condamnés par un arrêt de la Cour de cassation dans le cas des versements et des retraits d'espèces.

En deuxième partie d'après-midi, M. Likilimba a rappelé les obligations du banquier. Il s'agit des obligations de discernement, d'information (autant celle de s'informer que d'informer le client) et de prudence. Pour les crédits consortiaux, c'est-à-dire les crédits donnés par plusieurs établissements, il est indispensable que les banques désignent un chef de file qui sera l'interlocuteur de l'emprunteur. Toutefois, ce chef de file ne peut se voir imposer l'obligation de garantir le remboursement de la dette.

L'expert a ensuite distingué les différents types de crédit. Il y a d'abord le crédit à court terme (à moins d'un an) qui inclut, entre autres, l'avance bancaire sous forme de prêt, le découvert, l'ouverture de crédit, l'escompte, l'affacturage et le crédit à la consommation. Il y a ensuite le crédit à moyen terme (2 à 7 ans) qui concerne le crédit-bail. Puis, il y a le crédit à long terme (8 à 30 ans), le prêt immobilier et les crédits internationaux dont les principaux sont : le crédit fournisseur et le crédit acheteur.

M. Likilimba a conclu son exposé en faisant une brève présentation du droit boursier. Il a d'abord énuméré les différents acteurs qui sont les autorités de contrôle, les souscripteurs, les actionnaires et les entreprises d'investissement. Enfin, il a énoncé les préalables nécessaires à accomplir pour qu'une entreprise puisse être cotée en bourse. Il s'agit de mesures visant une réorganisation sur les plans juridique, économique, comptable et de gestion.

Enfin, les participants ont été invités à faire un exercice pour vérifier leurs connaissances en matière de droit bancaire et financier.

**Mercredi 20 et jeudi 21 octobre 1999**

**ANALYSE COMPTABLE ET FINANCIERE**

**Mme Rolande Morisset, Expert-comptable**

Ce module permet aux participants de connaître les notions et techniques de base de la comptabilité et de comprendre le fonctionnement des états financiers et des différents comptes, de manière à savoir lire le bilan d'une entreprise.

Mme Morisset a divisé son exposé en trois parties : le cadre comptable, les techniques comptables et les principes comptables. Elle a ensuite défini la comptabilité comme une technique de traitement des opérations comptables d'une entreprise.

Puis, l'intervenante a établi que le cadre d'étude de l'analyse comptable est l'entreprise dans son environnement et dans l'appréhension des opérations comptables. L'expert s'est donc attachée à définir la notion d'entreprise, à expliquer ses interactions avec son environnement (clients, salariés, fournisseurs, Etat, etc.) et à situer les opérations comptables qui entraînent des modifications de sa situation patrimoniale. Elle a expliqué que cette situation est sans cesse modifiée par les différentes opérations réalisées au cours de l'exercice et qu'elle sera mise en évidence à la fin de chaque exercice.

La deuxième partie de l'intervention a porté sur les techniques comptables et a fait l'objet de développements détaillés. Les participants ont ainsi pu mieux comprendre comment sont traitées et analysées les opérations comptables, plus particulièrement les techniques d'imputation dans les différents comptes (débit/crédit), qui représentent la situation patrimoniale de l'entreprise, et leur enregistrement.

Lors de la deuxième journée, Mme Morisset présenta les principaux documents dans lesquels sont détaillées les opérations de l'entreprise et qui sont préparées à différentes étapes de l'exercice financier. Il y a le journal qui est une analyse des opérations sous forme de flux et le grand livre qui est l'ensemble de tous les comptes ouverts de l'entreprise. C'est ce grand livre qui permet de faire le bilan à la fin de l'année financière. Il y a également la balance des comptes qui est un document intermédiaire entre le grand journal et le bilan et qui donne une vue d'ensemble de l'entreprise à un moment donné. L'expert a souligné l'importance de ce dernier document pour analyser la solvabilité et la rentabilité de l'entreprise.

Les participants furent ensuite divisés en petits groupes afin de se livrer à un exercice de lecture de la comptabilité d'une entreprise et d'en décrire la situation initiale en détaillant les postes d'actif et de passif. Puis, ils furent invités à faire les calculs nécessaires afin de déterminer le bilan de cette même entreprise.

Mme Morisset termina son intervention en soulignant certains principes de comptabilité tels que celui de la continuité, de la prééminence de la réalité sur l'apparence, de la propriété, du coût historique, de la sincérité et de la prudence. Elle a également précisé que ces principes sont reconnus et utilisés de manière uniforme dans les différents Etats du monde et que certains de ceux-ci sont issus du droit ou découlent de conventions.

**Lundi 25 et mardi 26 octobre 1999**

**GESTION/CYCLE DE PROJETS**

**M. Christian Penda Ekoka, Administrateur délégué d'une entreprise spécialisée dans le financement et le management de projets**

M. Ekoka définit d'abord la gestion de projets comme l'art de transformer une vision en réalité. Il s'agit du fait pour des sponsors (société concessionnaire) d'engager des ressources humaines et financières afin de réaliser un projet unique. L'expert a rappelé que le projet doit être envisagé dans la perspective d'un changement bénéfique.

Puis, l'expert a souligné l'importance du juriste dans chacune des étapes du cycle de projet afin de traduire en termes juridiques les engagements pris par les différents intervenants (sponsors et autres investisseurs, prêteurs et entité publique).

L'expert a d'abord expliqué l'évolution de la gestion de projet qui, à l'origine, se traduisait par un partage de risque déséquilibré en raison du fort interventionnisme de l'Etat mais qui s'est développé pour devenir aujourd'hui une structure qui se caractérise par une participation conjointe du secteur privé et du secteur public. Le concept de « partenariat public/privé » a alors vu le jour et concerne entre autre le BOT (Build Operate and Transfer).

Le BOT a été distingué de la privatisation qui implique généralement un transfert total des risques du secteur public au secteur privé.

M. Ekoka a poursuivi son intervention en détaillant l'intérêt de la technique du BOT pour les pays en développement. La rareté des ressources publiques qui ne permet pas d'assurer le financement des infrastructures est un premier motif pour recourir au BOT. Puis, il y a la diminution considérable des flux de capitaux publics à destination de ces pays, alliée à une augmentation des flux de capitaux privés provenant des investissements. Enfin, il y a le partage des risques entre les secteurs privé et public qui permet de combiner les avantages reconnus à chacune de ces instances tout en minimisant leurs inconvénients.

Pour les acteurs privés (sponsors et autres investisseurs), c'est la perspective des gains associés à la mise en place et à l'exploitation du projet qui les incitent à accepter ce partage des risques. L'étude d'un tableau comparatif a permis aux participants de mieux comprendre les différents enjeux du projet BOT, les bénéfices attendus par chacun des acteurs, la nature des risques, les conséquences en cas de survenance de ces risques et les mesures de protection pour les éviter. L'expert a également précisé que le rendement espéré par l'investisseur est fonction du coût d'opportunité, mais également de la perception du degré de risque associé à l'investissement dans le pays d'accueil.

Lors de la deuxième journée, les différentes étapes du cycle de projet BOT ont fait l'objet de développements détaillés. Ces étapes sont : l'identification du projet et l'étude de faisabilité, la préparation des documents et l'appel d'offres, la soumission des offres, l'évaluation des soumissions et la sélection, la négociation et l'élaboration de l'accord-cadre définissant le cheminement du projet jusqu'à sa réalisation ainsi que

le financement, l'exécution du projet, la maturation et enfin, le transfert à l'entité publique impliquant la fin de la concession.

L'expert a ensuite exposé les différentes composantes de la note d'information qui résulte de l'étude de faisabilité et qui permet de faire ressortir l'intérêt financier de l'opération pour les différents acteurs privés. Il a également traité de la nécessité d'un investissement couvrant les phases de conception et d'exécution, ainsi que de la structure du plan de financement qui sera élaboré en fonction du coût total du projet. A ce sujet, il a insisté sur la nécessité de faire une estimation la plus exhaustive et précise possible, tout en tenant compte des imprévus tant physiques que financiers.

La suite de l'exposé porta sur l'analyse de la rentabilité financière et sur le calcul des ratios financiers permettant entre autres de calculer le rendement. L'expert a ensuite expliqué l'adéquation entre les ressources et les emplois, c'est-à-dire entre les ressources financières et les différentes dépenses relatives au projet.

M. Ekoka a terminé son intervention en abordant l'organisation et la structure d'un projet BOT. Il a ainsi souligné le caractère pluridisciplinaire d'un tel projet et le rôle des différents intervenants tels que le « task-force » et le « team-leader ». Enfin, il a souligné l'importance de la convergence entre les attentes des membres de l'équipe participant à la réalisation du projet et les objectifs de ce projet.

**Mercredi 27 octobre 1999**

**Visite des Services Juridiques de l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (F.A.O.)**

La journée se déroula en deux parties, la première consistant en une réunion de présentation tenue dans une salle de conférence des services juridiques de la F.A.O. et la deuxième en une séance à l'IDLI portant sur la législation des eaux.

Les participants furent reçus par Me Gerald Moore, *Directeur du Département des Services Juridiques*, Me Mohamed Ali Mékouar, *Directeur du service d'Assistance Technique*, Me Denis Fadda, *Directeur du Service Juridique Général*, Me Margret Vidar, *Bureau juridique*, Me Gérald Ciparisse, *Département du développement durable* et Me Jean-Louis Blanchet, *Département des forêts*.

Me Fadda a d'abord présenté le Service des Affaires Générales. Il s'agit du contentieux de la F.A.O., ce qui l'amène à donner des avis aux différentes instances de l'organisation, à défendre les intérêts de la F.A.O., à donner un cadre aux relations entre l'organisation et les Etats membres ou les autres organismes avec qui elle est appelée à collaborer et enfin, à assurer la bonne préparation des différents traités internationaux élaborés par la F.A.O.

Une période de questions a suivi permettant à l'expert d'expliquer la nécessité des bureaux régionaux dans différents pays du monde et les étapes de la procédure de règlement des différends entre la F.A.O. et ses employés.

Me Ali Mékouar a ensuite expliqué le rôle du Service d'Assistance Technique. Il s'agit pour les juristes de ce service d'apporter une assistance juridique et technique

aux pays dans les différents champs de compétence de la F.A.O. Cette aide se traduit par un rôle de conseil, par de la recherche, par de l'information, par différentes études sectorielles ou globales et par l'élaboration d'accords régionaux ou de projets de lois et règlements.

La suite de la rencontre porta sur le droit à l'alimentation qui se traduit par le droit à une nourriture suffisante. Me Margret Vidar a rappelé l'objectif de l'organisation qui est de libérer l'humanité de la faim. Elle a expliqué les principes sous-jacents de cet objectif et les différentes conventions internationales permettant d'en assurer la protection ainsi que les solutions possibles à une échelle nationale.

Une période de questions a suivi permettant aux participants d'interroger Me Vidar sur le rôle de la F.A.O. pour la protection des consommateurs et dans le domaine de la pêche ainsi que sur les progrès de la lutte contre la faim.

M. Gérard Ciparisse a poursuivi cette rencontre en présentant le département du développement durable, plus particulièrement le secteur des régimes fonciers et du développement agricole. Il a distingué les quatre grands régimes fonciers soit les régimes de droit d'appropriation, de droit d'appropriation étatique, de propriété collective et d'accès libre aux ressources.

Le dernier exposé a porté sur la politique et la planification forestières. Les activités de ce secteur sont normatives, avec la rédaction de textes ou de lois, et opérationnelles par des interventions sur le terrain. Me Blanchez a ensuite expliqué les facteurs qui ont entraîné des changements de gestion forestière dans plusieurs régions du monde. Puis, il a donné des exemples d'interventions de la F.A.O. dans différents pays.

---

## **LE DROIT DES EAUX**

### **M. Stefano Burchi, Service Droit et Développement de la F.A.O.**

M. Burchi rappela d'abord que le champ d'application de ce droit concerne les eaux continentales, c'est-à-dire les fleuves, les lacs, les eaux pluviales et les eaux souterraines.

L'expert a ensuite présenté un aperçu du statut juridique des eaux et des droits de prélèvement établis au profit des particuliers. Le cadre juridique est à la fois national et international. Sur le plan international, la F.A.O. agit par l'élaboration de différentes conventions internationales, bilatérales ou régionales. Au niveau interne, l'organisation apporte une assistance technique, particulièrement pour les réformes qui s'opèrent dans les Etats.

Sur le plan interne, la principale difficulté est de déterminer à qui appartient l'eau. Les activités qui nécessitent le recours à l'eau peuvent avoir un impact sur sa quantité et sur sa qualité. L'expert a expliqué qu'en cas de conflit la solution pourra être la négociation ou l'action judiciaire, mais que ce système curatif peut avoir de nombreux inconvénients. L'Etat a donc opté pour un système préventif par lequel l'eau devient une propriété publique ne donnant aux particuliers qu'un seul droit d'usage.

M. Burchi a ensuite exposé les mécanismes de contrôle de l'administration publique qui va évaluer les demandes de concession et permettre à toutes les parties concernées de donner leur avis.

L'expert a terminé son exposé en expliquant les problèmes qui peuvent survenir avec ce système. Il s'agit principalement des nouvelles demandes de concession, qui impliquent des réajustements dans l'octroi des droits d'utilisation et qui peuvent impliquer des indemnités, et du problème de l'expropriation. Pour éviter les problèmes liés à cette dernière situation, M. Burchi a expliqué que l'Etat va inclure dans sa loi des dispositions prévoyant le respect de l'usage des utilisateurs actuels en les maintenant dans leurs droits.

**Jeudi 28 octobre 1999**

### USAID

**M. François Vézina, Coordonnateur de la Réforme juridique et judiciaire USAID/Madagascar**

Après avoir distingué la coopération multilatérale et la coopération bilatérale, M. Vézina a expliqué que l'USAID est une agence bilatérale d'aide au développement. Elle travaille avec les pays engagés dans un développement durable, mais qui n'ont pas les moyens d'atteindre leurs objectifs. L'expert a à cet effet donné l'exemple de Madagascar où l'USAID a engagé un important programme de réforme juridique et judiciaire.

M. Vézina a ensuite exposé les conditions de l'octroi de l'aide américaine, notamment en Afrique : démocratie – bonne gouvernance – Etat de droit - développement économique. En se référant à l'exemple de l'Etat malgache, le conférencier et les participants ont tenté de définir le contour de ces concepts.

L'intervenant a rappelé les objectifs poursuivis par l'USAID :

- diversification de la croissance économique et encouragement du développement agricole ;
- renforcement de la démocratie et de la bonne gouvernance ;
- renforcement des aptitudes des ressources humaines à travers l'éducation et la formation ;
- stabilisation de la population mondiale et protection de la santé humaine ;
- protection de l'environnement et soutien à long terme ;
- réduction de la souffrance due aux désastres naturels et du fait de l'homme ;
- établissement des conditions nécessaires pour le développement économique et politique.

Il existe également certaines valeurs fondamentales devant être respectées par le personnel de l'USAID. Il s'agit entre autres du travail en équipe, de la délégation de pouvoirs et de la responsabilisation des personnes.

La deuxième partie de l'exposé de M. Vézina a porté sur le cas particulier de Madagascar. Il a précisé que la finalité de l'intervention de l'USAID dans cet Etat est

la réduction de la pauvreté. L'objectif spécial du programme est l'amélioration des conditions de travail dans les domaines de l'éducation et de la justice.

Puis, l'expert a présenté les partenaires impliqués dans ce projet, dont les bailleurs de fonds, et l'approche suivie par l'agence. A ce sujet, il a expliqué les secteurs d'intervention et les activités menées par l'USAID. Il s'agit de la réforme du droit des affaires, de la publication et de la dissémination de la loi, de la formation des juges et des avocats, du développement de l'arbitrage, de l'administration des tribunaux, de l'appui à l'Assemblée nationale, de la formation de la presse, de la comptabilité financière et de la lutte contre la corruption.

**Vendredi 29 octobre 1999**

### **BANQUE AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT**

**M. Jean Calixte Lassy, Conseiller juridique principal à la Banque Africaine de Développement**

La présentation a été divisée en trois axes : la structure organisationnelle du groupe BAD, les ressources et conditions de financement des différents organes du groupe et les aspects généraux et particuliers des opérations de prêt.

Le groupe de la BAD est composé de la BAD, du Fonds africain de développement (FAD) et du Fonds spécial du Nigeria. Ces trois entités sont bien distinctes sur le plan des sources de financement et sur les conditions d'octroi des prêts. Les ressources de la BAD proviennent, d'une part, des souscriptions des Etats membres et, d'autre part, des emprunts effectués sur les marchés internationaux des capitaux. Les ressources de la FAD proviennent quant à elles des contributions et des reconstitutions opérées sur une base triennale par les membres. Ces ressources étant plus rares, elles ne sont destinées qu'aux pays les plus pauvres.

Quant aux aspects généraux des opérations de prêt, M. Lassy a expliqué que le cycle de projet débute avec la demande de financement en provenance d'un Etat membre ou d'une entreprise privée. La Banque peut prêter aux entités publiques avec la garantie de l'Etat ou verser les sommes à l'Etat qui rétrocède à l'entité. Le financement ne sera octroyé que pour des secteurs prioritaires et après les phases de préparation, de négociation avec le comité de prêt et d'approbation par le Conseil d'administration. Le premier versement du prêt sera émis à la signature alors que les autres ne seront versés qu'après l'accomplissement de certaines conditions prévues par la négociation. Chaque cycle se clôt par une évaluation rétrospective du projet.

L'expert a ensuite présenté les différents instruments de prêts : le prêt investissement ou prêt projet, le prêt d'ajustement, le prêt ligne de crédit qui permet de financer des sous-projets pour des petites entreprises, les dons et les prêts au secteur privé.

Les participants ont ensuite interrogé l'expert sur les stratégies mises en place pour aider les pays emprunteurs à rembourser leurs prêts. Une bonne collaboration de la BAD avec le FMI et la Banque mondiale, la fermeture du guichet BAD pour les pays les plus endettés et le mécanisme du fond de financement supplémentaire (fonds FAD pour rembourser les fonds BAD) facilitent le remboursement.

Les aspects particuliers des conditions de prêts concernent entre autres le financement et le cofinancement du prêt, son montant et son remboursement, les modalités d'annulation, les conditions de décaissement, la clause « pari passu » (interdisant de donner des sûretés à d'autres bailleurs de fonds), la mise en vigueur, la clause de résolution des différends et les clauses de passation des marchés.

M. Lassy a précisé que même si l'accord de prêt est un contrat d'adhésion, certaines clauses sont négociables et il est très important pour les emprunteurs de bien évaluer les enjeux et les conséquences pour chacune de ces clauses. En effet, pour les prêts payables par tranches, certaines sommes ne seront versées que si les conditions sont remplies. Si un Etat ne remplit pas les conditions nécessaires, la Banque ne décaissera pas et elle mettra ces sommes dans un « pool » commun qui permettra à d'autres pays de réaliser des projets.

En cas de non-exécution des obligations par un emprunteur, il existe une procédure de sanction qui prévoit la suspension de l'Etat membre et même, en dernier recours, sa radiation.

**Lundi 1<sup>er</sup> novembre 1999**

### **BANQUE MONDIALE**

**Mme Claudine Morin, Conseiller juridique principal à la Banque mondiale**

La première partie de l'intervention de Mme Morin porta sur le groupe de la Banque Mondiale, sur son histoire, sa composition, ses objectifs et sa structure.

Créé par les Accords de Bretton Wood en 1944, le groupe de la Banque mondiale est composé de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), de la Société financière internationale (SFI), de l'Association internationale de développement (IDA) de l'Agence de garantie multilatérale des investissements (AMGI) et du Centre international pour le règlement des différends en matière d'investissements (CIRDI).

Mme Morin a souligné la nouvelle approche de la Banque mondiale qui vise un cadre de développement global. L'aide de la Banque mondiale s'analyse désormais dans une perspective d'une mise en œuvre de l'ensemble des éléments qui permettront aux pays en développement de favoriser leur croissance.

L'expert s'est concentré sur la structure de la BIRD et de l'IDA. Elle a mentionné que ces entités sont similaires mais que la principale différence est la destination des prêts de la BIRD, ces derniers ne pouvant concerner que des pays avec un certain PNB. De manière générale, cette structure inclut les Etats membres, le Conseil des Gouverneurs, le Conseil d'administration, le Président et le personnel ainsi qu'un système de prise de décision qui confère à chaque Etat membre 250 votes plus un vote pour chaque part du capital social qu'il détient.

Le capital autorisé de la Banque est divisé en deux portions. La première est celle à laquelle on peut faire appel, alors que la seconde est libérée. De ce capital, 20% doit être soumis à appel ou libérée et 80% peut être appelé seulement quand la Banque en a besoin.

Les sources de financement de la Banque sont : le capital souscrit des pays membres, les emprunts sur les marchés internationaux de capitaux et les surplus.

L'expert a ensuite distingué le crédit du prêt. Le crédit est accordé par l'IDA, est en termes concessionnels, est remboursable sur 35 ou 40 ans avec un différé de 10 ans et ne fait pas courir d'intérêts, seuls les charges de services étant payables. Le crédit sera libellé en DTS et décaissé en diverses monnaies. Le prêt est quant à lui remboursable sur une période de 15, 17 ou 20 ans, incluant un différé d'amortissement qui peut varier de 3 à 5 ans selon le revenu par habitant de l'Etat emprunteur. Dans les deux cas, le risque de change est supporté par l'emprunteur, mais le risque est égalisé à l'égard de tous les emprunteurs par le « pool des monnaies ».

Puis, l'expert a fait l'étude des aspects généraux et particuliers des opérations de prêt. Elle a mentionné que la Banque est une source de financement de dernier ressort et que la garantie de l'Etat membre est requise si l'emprunteur n'est pas l'Etat lui-même (facultatif dans le cas de l'IDA). Elle a également fait l'exposé des étapes du cycle de projet à la Banque mondiale, en soulignant qu'à l'étape de la négociation, les aspects technique, institutionnel, économique et financier doivent être couverts.

Les projets qui sont financés par la Banque sont les investissements, les opérations sectorielles telles que des prêts à des intermédiaires financiers, les prêts d'ajustement structurel, l'assistance technique, les opérations de reconstruction d'urgence et les opérations de réduction de la dette.

**Mardi 2 novembre 1999**

### **BANQUE EUROPEENNE D'INVESTISSEMENT**

**M. Xavier Herlin, Directeur Juridique Honoraire**

M. Herlin rappela d'abord les origines de la Banque européenne d'investissement ainsi que son cadre juridique. La mission d'origine était de réduire les écarts de développement entre les différentes régions de la Communauté économique européenne. Outre les pays membres de l'Union européenne, son domaine géographique d'action s'étend aujourd'hui, dans le cadre d'accords bilatéraux et multilatéraux (telles que les Conventions de Lomé et de Yaoundé), à plusieurs pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, du Maghreb, d'Europe Centrale et Orientale, d'Amérique Latine et d'Asie.

L'expert a ensuite expliqué la répartition du capital entre les différents actionnaires de la BEI, sa structure organisationnelle et ses missions. A ce sujet, il a précisé que la banque intervient au niveau du développement régional et des infrastructures d'intérêt général. Ses bénéficiaires sont susceptibles d'être toute personne publique ou privée, exception faite des personnes physiques.

Les ressources de la BEI sont constituées par ses fonds propres, ses réserves, ses emprunts sur les marchés internationaux de capitaux. Ses financements sont accordés pour la réalisation de projets individualisés sous la forme de prêts directs ou indirects, ainsi que sous la forme de prêts globaux. Dans ce dernier cas, le prêt est accordé à une

société de développement régional qui rétrocède ensuite les fonds à de petites ou moyennes entreprises.

Certains principes régissent l'octroi des prêts. Le projet à être financé doit être viable sur les plans économique, financier et technique. La Banque ne peut financer plus de 50% du projet et le risque de change est supporté par l'emprunteur. De plus, le promoteur du projet doit respecter la règle de l'appel d'offres.

Les prêts sont garantis par toute la gamme des sûretés réelles et personnelles usuelles. Dans le cas des prêts hors Union européenne, c'est le cautionnement de l'Etat où l'emprunteur a son siège qui servira de garantie.

La dernière partie de l'intervention de M. Herlin a porté sur la forme et le contenu du contrat de financement.

**Mercredi 3, jeudi 4, et vendredi 5 novembre 1999**

**SIMULATION DE FINANCEMENT DE PROJET : EXERCICE THESSULIE**  
**Exercice mené par Mme C. Morin, M. J.C. Lassy et M. X. Herlin**

L'exercice consiste à négocier avec trois bailleurs de fonds, la BEI, la Banque mondiale et la BAD, le financement d'un projet de modernisation du chemin de fer dans un Etat fictif et en développement : la République de Thessulie.

Cet exercice, point culminant du Cours de pratique de droit du développement, a pour objectif de mettre en pratique les connaissances et les techniques acquises au cours des semaines précédentes, notamment en matière de négociation, de coopération et de financement. Il s'agit aussi pour les participants de mieux comprendre l'importance de l'intervention des juristes dans la préparation et la négociation de tels projets et de connaître les outils pour parvenir à un accord satisfaisant pour les parties. L'atteinte de ce dernier objectif implique l'identification et la résolution des différentes questions considérations et intérêts pouvant entrer en ligne de compte.

Les participants furent divisés en trois groupes, chacun étant l'interlocuteur de l'un des bailleurs de fonds. Chaque équipe désigna deux rapporteurs. Le rapporteur de la technique était chargé de présenter un rapport sur la méthode de travail de l'équipe, alors que le rapporteur du contenu devait prendre des notes sur les recommandations et les observations faites par le groupe. Un chef de projet fut aussi désigné par les responsables du cours lors de la phase 1 de l'exercice.

La simulation se déroula en quatre phases :

Phase 1 : Analyse du projet et identification des problèmes juridiques et non juridiques et synthèse par le chef de projet des conclusions et conseils.

Phase 2 : Examen du projet d'accord de prêt du bailleur de fonds concerné à la lumière des différents problèmes identifiés à la phase 1, formulation des amendements recommandés et conseils au chef de projet sur les points à négocier et sur l'approche de la négociation.

- Phase 3 : Négociation de l'accord de prêt avec le bailleur de fonds
- Phase 4 : Réunion des trois équipes en séance plénière. Comptes-rendus des rapporteurs et présentation de l'étendue des pourparlers au ministre des travaux publics de la république de Thessalie. Evaluation, comparaison et commentaires de l'exercice avec les représentants des bailleurs de fonds et des membres des autres groupes.

Les bailleurs de fonds ont d'abord rappelé l'aspect coopératif de la négociation entre le prêteur et l'emprunteur. Ils ont ensuite confirmé l'aptitude des participants à négocier et à conclure un accord avantageux.

Quant aux participants, ils ont pu mesurer l'importance de la fonction des juristes dans le montage de projets. Ils ont également pu saisir la nécessité de bien préparer la négociation et de ne pas concentrer leurs efforts sur les clauses standards non négociables.

**Mardi 9 et mercredi 10 décembre 1999**

#### MULTILATERAL/OMC

**Mme Annet Blank, Chargé de programmes à l'IDLI et M. Jeffrey Gertler, Directeur par intérim, Direction des Affaires juridiques à l'OMC**

Mme Blank débuta cet exposé sur l'OMC en précisant que l'objectif de ce module était de démystifier cette organisation. Elle a poursuivi par une présentation de l'organisation, de sa structure et de ses fonctions. A ce sujet elle a souligné la caractéristique unique de l'OMC, qui est le système de prise de décisions. En effet, toutes les décisions sont prises par les Etats membres, par consensus. Le Secrétariat n'intervient qu'afin d'assurer un cadre et une assistance aux pays membres.

L'expert a ensuite fait un rappel historique de cette organisation. L'OMC est née en 1995 après les différents cycles de négociation qui ont duré huit ans, mais son origine remonte à l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce* (GATT) de 1948 qui avait alors donné naissance à une organisation internationale officieuse. Alors que le GATT ne visait que le commerce des marchandises, l'OMC régit aussi le commerce des services et le domaine de la propriété intellectuelle.

M. Jeffrey Gertler a poursuivi l'intervention afin d'expliquer les principes fondamentaux à la base du système commercial multilatéral et les exceptions permises en certaines circonstances.

Le premier principe est celui de la non-discrimination. Deux principes sous-tendent cet objectif. Il s'agit, d'une part, de la clause de la nation la plus favorisée qui implique qu'un Etat doit accorder les mêmes avantages à tous ses partenaires commerciaux et, d'autre part, de la clause du traitement national qui vise une égalité de traitement pour les étrangers et les nationaux.

Le deuxième principe est celui de la libéralisation du commerce, de manière progressive et par voie de négociation. L'un des moyens utilisés pour atteindre cet

objectif est de réduire les obstacles au commerce, tels que les droits de douanes, les mesures d'interdictions à l'importation et les contingents consistant à appliquer des restrictions quantitatives.

Le troisième principe vise à permettre un accès prévisible et croissant aux marchés par un environnement propice aux échanges, aux investissements, à la création d'emplois, à un large choix de produits et à des prix bas.

Le quatrième principe reflète l'ensemble du système de règles de l'OMC qui vise à garantir une concurrence ouverte, loyale et exempte de distorsions.

Enfin, le dernier principe concerne la contribution du système de l'OMC au développement. Ainsi, il est entre autres prévu un délai flexible afin de permettre aux pays en développement et en transition économique de s'adapter aux différentes dispositions des Accords de l'OMC, ainsi qu'une assistance spéciale et certains avantages commerciaux.

L'expert a ensuite invité les participants à analyser quelques mises en situation afin de déterminer les principes applicables à chaque cas.

Lors de la deuxième journée, Mme Blank exposa les différentes mesures du système de l'OMC pour répondre aux besoins spécifiques des pays en développement et en transition économique.

Il y a d'abord la Partie IV de l'Accord général qui porte sur le commerce et le développement et qui prévoit notamment que lorsque les pays développés accordent des concessions commerciales aux pays en développement, ils ne doivent pas s'attendre à ce que ces derniers présentent une contrepartie équivalente.

En vertu du GATT, les pays peuvent également accorder des concessions spéciales aux pays en développement sans être tenus de le faire pour tous les membres. Il s'agit du principe du "traitement spécial et différencié". Une mesure semblable permet aussi aux Etats en développement d'accorder des préférences tarifaires aux pays les moins avancés.

D'autres dispositions de l'Accord accordent une aide aux pays en développement. Ainsi, il est, entre autres, possible de limiter les importations pour une durée déterminée et pour certains produits lorsqu'une nouvelle branche de l'industrie se met en place.

L'apport de l'OMC au développement se réalise également par une assistance technique du Secrétariat, principalement sous la forme d'activités de formation.

La dernière partie de l'exposé porta sur la procédure de règlements des différends de l'OMC qui est sous la responsabilité de l'Organe de règlement des différends (ORD). Ce système fonctionne essentiellement selon un mécanisme de conciliation. La procédure débute par des consultations. Il s'agit pour les parties de discuter entre elles afin de savoir si elles peuvent arriver à s'entendre. Si ces discussions n'aboutissent pas, elles peuvent demander au Directeur général de l'OMC d'intervenir. En cas d'échec, le pays plaignant peut demander l'établissement d'un groupe spécial. Ce

dernier a la tâche d'aider l'ORD à énoncer des décisions ou des recommandations. Le rapport du groupe spécial ne peut être rejeté que par consensus de l'ORD. Les deux parties peuvent faire appel du rapport, mais que sur des points de droit.

Ce mécanisme a été utilisé dans le cas du différend entre le Venezuela (et plus tard le Brésil) et les Etats-Unis. Ce litige est né du fait que les Etats-Unis appliquaient des règles plus rigoureuses concernant les composants chimiques de l'essence importée. Le Venezuela a porté plainte devant l'ORD en janvier 1995 en faisant valoir que cette mesure était contraire au principe du « traitement national ». Le groupe spécial a donné raison au Venezuela et au Brésil. Puis, l'Organe d'appel a rejeté l'appel des Etats-Unis et a confirmé les conclusions du groupe spécial. Les Etats-Unis ont donc proposé d'apporter des modifications à leurs règlements et à présenter, en ce sens, des « rapports de situation » à l'ORD en janvier et en février 1997.

**Jeudi 11 et vendredi 12 novembre 1999**

### INTEGRATION REGIONALE

**M. Guy Feuer, Directeur de l'Institut du droit de l'économie et du développement**

M. Feuer introduit ce module en situant le phénomène du régionalisme international dans le temps. Il a ainsi rappelé que les premières organisations régionales avaient une vocation politique avec l'accent mis sur la sécurité, alors que celles nées après la seconde guerre mondiale avaient une vocation économique avec la prospérité comme objectif prioritaire.

Le régionalisme international se traduit selon deux modèles théoriques : le fédéralisme, qui inclut la confédération d'Etats et l'Etat fédéral, ainsi que l'organisation internationale qui n'implique pas un transfert de pouvoirs politiques mais plutôt l'égalité souveraine des Etats. Par ailleurs, l'expert a souligné qu'aucune organisation régionale ne correspond à ces modèles. Des éléments de culture, d'intérêts économiques, idéologiques et politiques ont fait évoluer ces schémas. Il a souligné à cet effet la nécessité pour les juristes des pays en voie de développement et en transition économique de bien apprécier ces enjeux afin d'utiliser le régionalisme comme un tremplin vers la mondialisation.

Cette nécessité souligne également l'importance de déterminer les objectifs poursuivis par l'établissement d'une organisation régionale, de bien choisir les structures à mettre en place, de décider de la répartition des pouvoirs entre l'organisation et les Etats et d'établir les règles de fonctionnement.

L'expert a poursuivi son intervention avec l'étude des différentes catégories d'organisations économiques régionales. A ce sujet, il a d'abord distingué les organisations de coopération et les organisations d'intégration. Les premières visent la concertation et les Etats conservent l'intégralité de leur souveraineté. Quant aux secondes, elles se caractérisent par un transfert, à divers degrés, de pouvoirs économiques à l'organisation et ce, en vertu d'un traité.

M. Feuer a ensuite expliqué les différents degrés des organisations régionales :

- la zone de libre-échange ;
- l'union douanière ;
- le marché commun ;
- l'union économique.

Sur ces différentes étapes, l'expert a insisté sur leur logique et sur l'importance pour les Etats de bien évaluer le moment propice pour passer à la phase suivante, ainsi que les conditions dans lesquelles le changement pourra s'opérer.

La suite de l'exposé a porté sur l'expérience européenne. Il a rappelé les étapes de cette intégration qui a débuté avec la CECA en 1951, s'est poursuivie avec la CEE en 1957 et l'Acte unique en 1988, et a abouti à l'Union européenne avec le Traité de Maastricht en 1992, révisé par le Traité d'Amsterdam en 1997.

Cette étude lui a également permis d'aborder la question du « régionalisme de proximité » avec le système de Lomé et la politique méditerranéenne.

M. Feuer a conclu cette première journée en demandant aux participants d'évaluer ce qu'implique leur fonction de juriste dans un pays en développement, particulièrement en ce qui concerne la négociation de contrats d'investissement et d'accords de financement.

L'expert débuta la deuxième journée en précisant le rôle des organisations traditionnelles dans le monde en développement. A ce sujet, il a rappelé les principales raisons ayant mené les pays en développement à faire partie ou à créer des organisations régionales. Il s'agit de la décolonisation qui a eu pour effet pour ces Etats de réaliser leur faiblesse et leur dépendance, et le désir de se développer en créant un réseau d'entraide.

Il a ensuite énuméré les différentes organisations qui se sont créés en Amérique du Sud, en Afrique et en Asie.

Puis, il a présenté la construction juridique habituelle de ces organisations et les règles pratiques qui les régissent en présentant le cas de l'Union européenne et de ses organes : Conseil de l'Europe, Commission, Parlement et Cour de justice. Il a par ailleurs précisé que la structure mise en place dépend de l'organisation régionale souhaitée.

La dernière partie de l'intervention a porté sur les organisations régionales dans le contexte de la mondialisation. Il a rappelé que le libéralisme s'est étendu à une échelle universelle entraînant ainsi d'importantes conséquences sur le régionalisme. Les effets de cette libéralisation ont, en effet, mené à l'apparition ou à la réapparition de nombreuses organisations régionales. Il a conclu en expliquant que cette situation était due à un besoin de se regrouper afin de se protéger contre une mondialisation trop rapide et/ou d'unir les forces afin d'affronter cette mondialisation.

**Lundi 15 novembre 1999**

**Visite à l'Institut UNIDROIT**

Les participants furent accueillis à l'Institut international pour l'unification du droit privé par M. Walter Rodino, Secrétaire Général adjoint et par Mme Frédérique Mestre, Chargée de recherches.

Après la présentation de l'Institut et de son historique, les intervenants ont exposé les principes d'UNIDROIT relatifs aux contrats du commerce international. Puis, ils ont présenté les travaux en matière de financement international, particulièrement les conventions sur l'affacturage international et sur le crédit-bail. Les participants ont également pu connaître les travaux en cours dans ce domaine, soit l'élaboration d'instruments internationaux sur les garanties internationales portant sur des matériels d'équipements mobiles.

Enfin, les intervenants ont expliqué les autres instruments d'UNIDROIT dans le domaine du franchisage et la Convention d'UNIDROIT de 1995 sur les biens culturels volés ou illicitement exportés.

**Lundi 15, mardi 16 et mercredi 17 novembre 1999**

**DROIT DE LA VENTE ET DE LA DISTRIBUTION**

**M. Nejb Boussedra, Avocat au Barreau de Tunis et Directeur de l'IHEC**

M. Boussedra débuta ce volet sur le droit de la vente et de la distribution en présentant les différentes règles applicables aux contrats de vente et la qualification des éléments contenus dans un contrat international.

Concernant les éléments du contrat, l'expert s'est attardé sur l'importance de bien déterminer le droit applicable. En effet, la désignation fait échec à la technique du renvoi et établit clairement la volonté des parties. Les conventions internationales, telles la *Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises*, ne régissent que les questions de forme et de capacité.

L'expert a abordé la question des usages internationaux et de la *lex mercatoria*. Il a expliqué que certains de ces usages ont été codifiés. C'est le cas des INCOTERMS (ou termes commerciaux) qui ont été normalisés par la Chambre de commerce internationale (CCI) et qui fixent la plupart des obligations qui pèsent sur les parties au contrat de vente. Les problèmes réglés par les incoterms se regroupent en quatre catégories, à savoir :

- la livraison des marchandises ;
- le transfert des risques ;
- la répartition des frais ;
- les formalités documentaires relatives au passage des frontières.

Les termes se divisent en quatre groupes :

- le **groupe E** : le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur dans les locaux du vendeur ;
- le **groupe F** : le vendeur est appelé à remettre les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur ;
- le **groupe C** : le vendeur doit conclure le contrat de transport, mais sans assumer le risque de perte ou de dommage aux marchandises, ni les frais supplémentaires dus à des faits postérieurs au chargement ou à l'expédition ;
- le **groupe D** : le vendeur a la charge de tous les coûts et risques qu'entraîne l'acheminement des marchandises jusqu'au pays de destination.

Une autre importante composante du contrat international est le mode de paiement. A ce sujet, l'expert a distingué la remise documentaire du crédit documentaire, a expliqué la différence entre un crédit révocable ou irrévocable et a développé les relations existantes entre chacune des parties.

Par remise documentaire on entend le traitement par les banques de documents commerciaux, afin de les présenter au tiré (importateur) selon les instructions du donneur d'ordre (l'exportateur). Le crédit documentaire est l'engagement écrit pris par le banquier de l'importateur de payer le prix de la marchandise contre la remise des documents qui ont été listés dans le contrat de base entre l'acheteur et le vendeur.

M. Boussedra a souligné que la relation entre les parties implique souvent la banque de l'importateur. Elle aura alors le rôle d'informer l'exportateur de l'ouverture d'accréditif et pourra aussi garantir la transaction.

Durant l'après-midi, les participants furent divisés en trois groupes, dont deux représentant chacune des parties à un contrat de vente internationale de marchandises et le troisième servant de groupe témoin. Chacun des groupes a été invité à déterminer, puis à négocier le type de paiement pour ce contrat.

L'expert débuta la deuxième journée en exposant les différentes formes de garanties utilisées pour les contrats internationaux. Les plus utilisées sont le cautionnement et la garantie à première demande car elles donnent la possibilité de poursuivre un tiers pour le remboursement.

Les cinq formes de cautions sont les suivantes : de soumission, d'achèvement ou de bonne exécution, de restitutions des avances, de retenue de garantie et de mainlevée. Il a donné des explications sur chacune de ces cautions, mais il a souligné leur inconvénient qui est la possibilité pour la caution d'opposer les mêmes exceptions que le débiteur principal.

La garantie à première demande a, quant à elle, l'avantage de couper le lien traditionnel existant entre la caution et le contrat principal. Elle se combine avec le crédit documentaire et implique le paiement par la caution à titre de débiteur principal. Elle se forme par un contrat qui est indépendant de l'engagement de base entre l'acheteur et le vendeur et implique le paiement immédiat par la banque dès que la demande lui est faite.

L'expert a présenté chacune des parties en présence, soit le bénéficiaire, le donneur d'ordre, la banque du donneur d'ordre et la banque du bénéficiaire, et a expliqué les relations existantes entre ces derniers. Il a également souligné que cette garantie est autonome dans la mesure où il n'y a pas de fraude. Il y a fraude lorsque le donneur d'ordre a exécuté toutes ses obligations, que le bénéficiaire connaissait cet état de faits, mais appelle tout de même la garantie.

Durant l'après-midi, l'expert s'est attardé sur les techniques développées afin d'éviter que le banquier ne paie la garantie trop vite ou alors qu'il ne devrait pas. Une de ces possibilités est la saisie-arrêt en cas de fraude manifeste, mais l'expert a souligné que même dans ce cas, il existe des clauses qui empêchent au donneur d'ordre de poursuivre la banque.

Enfin, M. Boussedra a fait un bref exposé des règles générales applicables au droit de la distribution.

**Jeudi 18 et vendredi 19 novembre 1999**

### **DROIT DES INVESTISSEMENTS**

**M. Matthias Niyonzima, Avocat au Barreau de Bruxelles, Collaborateur scientifique à l'Université catholique de Louvain et Professeur visiteur à l'ESC de Nantes**

L'enseignement se déroula selon une méthodologie basée sur l'échange d'opinions entre les participants et l'expert. M. Niyonzima a d'ailleurs introduit ce module en demandant aux participants de déterminer l'importance des investissements en général et dans leur pays, ainsi que la nécessité d'un tel cours.

Les participants se sont d'abord inquiétés du fait que malgré des aménagements faits afin de faciliter les investissements dans leur pays, ces derniers se font principalement en Amérique du Sud et en Asie. Ils ont également interrogé l'expert sur les avantages liés à l'uniformisation du droit des investissements. M. Niyonzima a souligné qu'une réponse possible à ces deux questions est l'intégration régionale puisqu'elle ouvre la porte à un plus grand marché. Il a également souligné l'importance de rassurer les investisseurs qui peuvent se montrer méfiants face à un contexte culturel différent.

Concernant le cadre juridique général, l'expert a rappelé l'inexistence d'un système multilatéral global. Au niveau international, deux organismes s'occupent du droit des investissements : le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (Convention CIRDI) et l'Agence de garantie multilatérale des investissements. Par ailleurs, il existe de nombreuses conventions bilatérales et régionales.

M. Niyonzima a expliqué que c'est donc le droit national, public et privé, qui offre un environnement juridique aux investissements. Le droit public établit, par exemple, les règles relatives au contrôle des changes et les incitations en matière fiscale alors que le droit privé régit les investissements par l'intermédiaire du droit commercial, des sociétés, des sûretés et des contrats, notamment le contrat de travail. De manière spécifique, plusieurs Etats se sont dotés d'un code des investissements, d'un code

minier et pétrolier et de législations particulières sur les zones franches, les joint-ventures et les activités off-shore.

L'expert a ensuite demandé aux participants de déterminer quel genre d'investissement mérite une protection et comment il est possible de légiférer, de manière équilibrée, afin de tenir compte autant des intérêts des investisseurs que de ceux des pays. A ce sujet, les participants ont souligné l'importance de protéger certains secteurs stratégiques tels que les télécommunications, le transport et l'énergie, de favoriser les régions les moins développés, de former une main-d'œuvre locale et de mettre en valeur les ressources du pays. Quant à la législation, ils ont donné la priorité à l'allégement des procédures administratives par l'établissement d'un guichet unique par exemple, à des avantages en matière fiscale, à la garantie de la propriété foncière et à la sécurité des biens et des personnes.

M. Niyonzima débute la deuxième journée en mentionnant deux principaux avantages des investissements, soit la croissance économique et le transfert de technologie. Il a par ailleurs insisté sur l'importance de tenir compte de l'intérêt national, particulièrement des secteurs prioritaires ou stratégiques lors de la négociation d'un contrat d'investissement. Il convient de trouver l'équilibre entre le désir de développement du pays d'accueil et la recherche de profits de l'investisseur.

Les participants se sont ensuite livrés à une discussion afin de déterminer les éléments essentiels devant se trouver dans un contrat d'investissement. Ils ont, entre autres, mentionné l'importance d'une clause prévoyant le règlement des différends, une clause assurant le versement d'une indemnité en cas d'expropriation ou de nationalisation, la nature de l'investissement, sa durée, le droit applicable et les clauses prévoyant les difficultés d'exécution.

**Lundi 22 et mardi 23 novembre 1999**

### **GRANDS CONTRATS**

**M. Christophe Trochu, Directeur de Centre de droit du commerce international de la Faculté de droit de Tours**

Ce module porta sur la pratique contractuelle dans les grands contrats internationaux. M. Trochu a d'abord présenté différents types de contrats en les distinguant par leur objet. Il a souligné le glissement de l'objet traditionnel, concernant souvent des produits manufacturés ou des matières premières, vers des contrats plus spécifiques portant sur des ensembles industriels ou des grands équipements. Les contrats qui permettent de réaliser ces objets sont : le contrat clé en main, le contrat produit en main, le contrat marché en main, le contrat de fourniture et de supervision du montage, de la mise en service et des essais, le contrat de conception, construction et clé en main et le contrat BOT.

L'expert a poursuivi son intervention avec les effets de la mondialisation sur le support juridique de la relation internationale. Il a expliqué que la notion de temps est fondamentale et que le contrat n'est que rarement à exécution instantanée, mais est le plus souvent complexe et à exécution successive. Ainsi, il est important pour le juriste qui négocie un contrat international de bien réaliser l'influence du temps qui peut jouer sur le moment exact de formation du contrat, sur la rédaction des différentes

clauses du contrat, sur les effets de la suspension de l'exécution et sur la rupture du lien contractuel. Il a insisté sur la présence souvent utile d'un préambule et de certaines clauses telles que celles de « best effort », de « due of diligence » et de sauvegarde.

M. Trochu a ensuite expliqué les incidences de l'environnement international des grands contrats sur l'Etat et les entreprises d'une part, et sur les sociétés multinationales d'autre part. D'abord, concernant l'Etat et les entreprises, il est important de s'assurer que le contrat d'investissement par exemple, respectera le plan initialement établi selon les priorités et objectifs du gouvernement. Ensuite, il sera important dans la négociation d'évaluer la possibilité de recourir à un paiement par compensation, de prévoir des garanties contre les nationalisations et le recours à l'arbitrage en cas de litige.

Quant aux sociétés multinationales, il faut considérer le rattachement juridique qui est, règle générale, la loi du siège sociale, le risque d'abus de position dominante qui peut survenir si la libre concurrence n'est pas préservée, les clauses de confidentialité, le divorce d'entreprises et l'arbitrage multi-partite.

Lors de la deuxième journée, l'expert s'est attardé au rôle du temps dans la formation du contrat, dans son exécution et sur la survie des obligations après l'arrivée du terme du contrat.

L'étude du rôle du temps dans la formation du contrat a permis à l'expert d'expliquer la procédure de l'appel d'offre, l'importance du préambule pour rappeler le contexte de la négociation et les fonctions du cahier des charges ainsi que de la lettre d'intention. Ce type de lettre peut avoir un effet obligatoire pour les parties et prendre la forme d'une acceptation d'offres, d'une déclaration de patronage ou d'un contrat sous condition suspensive. Il s'agit alors d'un contrat définitif assorti de certaines conditions. D'autres, toujours avec un effet obligatoire, permettent de cristalliser les engagements pris durant les différentes étapes de la négociation. Enfin, il y a des lettres qui interviennent au début de la négociation et qui contiennent souvent une clause d'exonération de responsabilité, mais sans avoir un effet contractuel.

De manière générale, ces accords préliminaires servent pour interpréter le contrat final et font en sorte que certaines parties du contrat vont s'exécuter avant la signature finale. Les contrats particuliers ainsi négociés seront réintroduits dans l'accord définitif. De plus, il arrive fréquemment que la négociation se prolonge au-delà de la signature afin de tenir compte de certains changements importants ou d'évoquer plus tard ce qu'on avait d'abord préféré garder sous silence.

Puis, M. Trochu a expliqué certaines clauses qui permettent d'adapter les obligations des parties et de remettre en cause l'effet du contrat. Dans le premier cas, il s'agit des clauses d'offres concurrentes et du client le plus favorisé et, dans le second, des clauses de sauvegarde et de force majeure.

L'expert a terminé son intervention avec l'étude de la rupture du contrat international et des clauses de divorce.

**Jeudi 25 et vendredi 26 novembre 1999**

### PRIVATISATION

**M. Emilio Cueto, Conseiller juridique, Banque InterAméricaine de Développement, Washington**

L'expert a d'abord fait un rappel historique qui a permis d'expliquer les trois grandes vagues de prise en charge des sociétés par l'Etat, puis les raisons qui les ont incités à opter pour la privatisation : besoin d'efficacité et dettes des pays en développement.

M. Cueto a poursuivi en procédant à l'analyse des différentes méthodes de privatisation :

- ouverture d'un secteur d'activité économique à la concurrence ;
- privatisation d'une entreprise par cession globale ;
- privatisation de l'entreprise par cession d'actifs ;
- privatisation de la gestion par voie de concession ou de contrat de gestion.

Ces méthodes de privatisation répondent à certains buts qui ne sont pas toujours conciliables :

- paiement des dettes ;
- prise en charge des pertes par un tiers ;
- démocratisation de l'actionnariat ;
- influence des bailleurs de fonds.

Cette privatisation s'opère en faveur d'une société privée, du public en général ou d'un groupe spécifique de la population (les employés, par exemple). Cette question a été l'occasion pour l'expert de souligner le problème de la revendication des anciens propriétaires, surtout dans les anciens pays socialistes.

Puis, les aspects financiers ont fait l'objet d'un développement :

- coût de l'opération, valeur réelle de l'entreprise et techniques d'évaluation (transaction comparable, revenus futurs et comptabilité) ;
- moyens de paiement.

M. Cueto conclut cette première journée en insistant sur la nécessité pour l'Etat d'être transparent, de bien informer la population et de chercher à développer la culture d'entreprise. Il a également soulevé le problème de la réglementation qui devra permettre au système de ne pas s'écrouler avec l'ouverture à la concurrence. A cette fin, il convient pour l'Etat de revoir l'ensemble du cadre législatif.

La deuxième journée de ce segment de cours a eu pour objectif d'identifier l'ensemble des questions juridiques soulevées par les quatre instruments de la privatisation étudiés la journée précédente. Cette étude a permis aux participants de se rendre compte que ce processus était au confluent de nombreuses branches du droit : propriété, sociétés, fiscal, sûretés, contrats, bancaire, concurrence...

Cette analyse a aussi permis à l'expert d'exposer les différents aspects de la privatisation selon les objectifs qui la sous-tendent. Il a ainsi présenté les avantages et les obstacles selon la méthode utilisée, les enjeux pour les Etats et les différents

acteurs au processus, les secteurs dans lesquels elle intervient et le rôle des différents intervenants, tel le juriste, dans la négociation de la privatisation.

Par la suite, M. Cueto a invité les participants à donner un aperçu du processus de privatisation dans leur pays, plus particulièrement les objectifs visés par le gouvernement, les secteurs d'intervention et les obstacles rencontrés.

Enfin, les participants ont entrepris l'analyse de la loi de la République d'Haïti (1996) portant sur la modernisation des entreprises publiques. Pour cela, ils se sont répartis en quatre groupes, chacun d'entre eux devant respectivement étudier la loi et défendre les intérêts des syndicats, du secteur privé national, des entreprises étrangères et du Premier ministre.

**Lundi 29 et mardi 30 novembre 1999**

### **DROIT DU TRAVAIL**

**M. Christophe Deltombe, Avocat au Barreau de Paris**

Les deux journées consacrées au droit du travail s'inscrivent dans le cadre d'une semaine relative au développement durable.

M. Deltombe débuta son intervention en énonçant que le droit du travail résulte du postulat selon lequel il y a une inégalité entre l'employeur et le salarié. Il a aussi dit quelques mots sur l'ordre public social en expliquant qu'il s'agit de règles de protection absolue, pénalement sanctionnées.

L'expert a ensuite évoqué les différentes sources du droit français, en spécifiant que les sources inférieures ne peuvent être moins avantageuses que les sources supérieures: la Constitution (droit de grève), les traités internationaux, la loi, les textes réglementaires, les conventions collectives, les accords d'entreprises, les usages, les règlements intérieurs des entreprises et les contrats de travail.

L'expert a d'abord expliqué que les conventions collectives sont applicables aux employeurs faisant partie d'une même association patronale et aux salariés, même s'ils n'ont pas adhéré au syndicat. Il a également distingué les conventions verticales qui s'appliquent à un secteur d'activités, des conventions horizontales, qui concernent les métiers. Puis, il a énoncé les deux mécanismes pour modifier une convention : la dénonciation et la révision.

Au sujet des accords d'entreprises, M. Deltombe a simplement souligné qu'il s'agit d'accords négociés entre les employeurs et les représentants syndicaux, et non pas avec les élus du personnel. Il y a l'accord atypique, qui est un acte unilatéral de l'employeur, et l'accord dérogatoire qui permet parfois certaines exceptions à la loi.

Les usages ont fait l'objet d'un développement détaillé. Un avantage conféré aux salariés par l'employeur devient un usage lorsqu'il rencontre les trois critères suivants : fixité (mode de calcul identique pour tous), généralité (avantage accordé à tous de manière uniforme) et constance (le geste doit être répété au moins trois fois). L'usage peut être modifié par une source supérieure ou par l'employeur s'il donne un avis avec un délai raisonnable.

Lors de la deuxième journée, l'expert a entrepris l'étude du contrat de travail. Il s'agit d'un instrument qui permet essentiellement d'organiser le travail et qui se caractérise par le lien de subordination entre le salarié et l'employeur.

La règle générale veut que le contrat de travail soit à durée indéterminée, mais il existe certains cas où il est permis de recourir au contrat à durée déterminée :

- remplacement ;
- surcroît d'activités ou mission ;
- activités saisonnières ;
- stage, stage de formation et programme de lutte contre le chômage (réinsertion).

L'étude du contrat de travail a été l'occasion pour M. Deltombe d'énoncer les questions relatives à la délégation, à la responsabilité de l'employeur et du salarié, ainsi qu'aux différentes sanctions applicables en cas de faute du salarié.

Quant au licenciement, il peut s'opérer pour des motifs qui tiennent à l'entreprise (économiques ou réorganisation) ou au salarié (disciplinaires ou non). Les motifs non disciplinaires sont relatifs aux capacités physiques ou intellectuelles alors que les motifs disciplinaires concernent différents degrés de faute.

Le tribunal peut intervenir afin d'apprécier le motif économique invoqué ainsi que la faute reprochée au salarié. Par ailleurs, peu importe la cause du licenciement, le salarié aura droit à un entretien préalable et à un délai de réflexion.

Durant l'après-midi, l'expert a invité les participants à analyser un cas pratique de licenciement d'un employé et d'apprécier la décision du tribunal rendue à son sujet. Cet exercice a permis à M. Deltombe d'expliquer les cas où une réintégration peut être ordonnée et des dommages-intérêts octroyés.

Enfin, l'expert a terminé son intervention en expliquant le système de représentation syndicale en France :

- la section syndicale (délégué syndical et représentant syndical au comité d'entreprise) ;
- la section du personnel (délégués du personnel, comité d'entreprise et Comité d'hygiène, de la santé et des conditions de travail).

**Mercredi 1<sup>er</sup> et jeudi 2 décembre 1999**

### **DROIT DE L'ENVIRONNEMENT**

**Mme Laurence Boisson de Chazournes, Professeur à l'Institut Universitaire des Hautes Etudes Internationales (Suisse)**

Après avoir demandé aux participants de se présenter et d'indiquer leur intérêt pour le droit de l'environnement, l'expert a donné une définition de l'environnement. Cette notion concerne les ressources naturelles abiotiques et biotiques (air, eau, sol, faune, flore), les relations entre ces facteurs (écosystème), les aspects caractéristiques du paysage et les biens de l'héritage culturel.

Mme Boisson de Chazournes a poursuivi son intervention en situant cette branche du droit dans le temps et en présentant les différents instruments pour sa protection. Alors que les textes internationaux avaient d'abord une approche sectorielle, les conventions en place aujourd'hui envisagent plutôt l'environnement de façon globale.

L'expert a ensuite présenté les caractéristiques du droit de l'environnement ainsi que les différents organes tant nationaux qu'internationaux qui s'y intéressent. A ce sujet, elle a mentionné que l'ensemble des organisations internationales incluent désormais un volet « environnement » à leur mandat. La question du conflit existant parfois entre le développement et l'environnement a par ailleurs fait l'objet d'une attention particulière et a suscité un certain nombre de remarques de la part des participants.

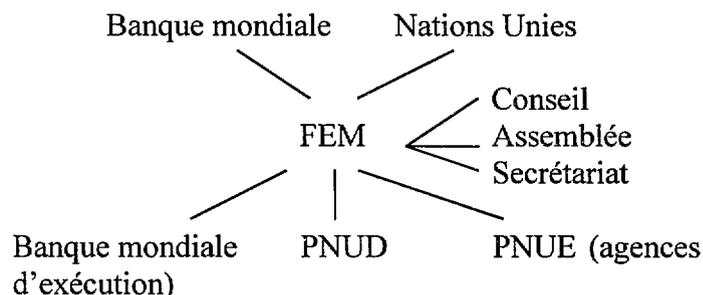
Puis, Mme Boisson de Chazournes a entrepris l'étude de la *Déclaration de Rio sur l'environnement et le développement* (1993). Cet examen a permis aux participants de connaître certains principes du droit de l'environnement tels que ceux relatifs à la prévention, au développement durable et à la participation populaire aux droits de l'homme. Cette analyse a aussi été l'occasion pour l'expert d'aborder la question de l'introduction de la notion de « capital-nature » qui pourrait être une solution à la recherche d'un équilibre entre le développement et la protection de l'environnement.

Lors de la deuxième journée, le régime conventionnel de la protection de la biodiversité, dont la *Convention sur la diversité biologique* (1992) et la question de la biotechnologie, a été étudié. Cette convention s'intéresse particulièrement à la diversité biologique entre les espèces, au sein des espèces et dans les écosystèmes.

Il existe différents mécanismes financiers afin de mettre en œuvre des projets relatifs au droit de l'environnement. Le principal, le Fonds pour l'environnement mondial (FEM), est rattaché à la *Convention sur la diversité biologique* et à la *Convention-cadre des NU sur les changements climatiques* (1992). Les sphères d'action de ce fonds sont : les eaux internationales, la couche d'ozone, la diversité biologique et les changements climatiques.

Les Etats, les ONG, les associations scientifiques et le secteur privé ont accès à ce fonds par l'intermédiaire des agences d'exécution. Le FEM ne finance que ce qui est équivalent au « coût additionnel », c'est-à-dire au montant qui dépasse ce qui devrait normalement être engagé par l'Etat au nom de la communauté internationale.

La structure du FEM est la suivante :



La question de la couche d'ozone a fait l'objet d'une explication détaillée. Le régime conventionnel de la lutte contre l'effet de serre s'organise principalement avec la *Convention-cadre des NU sur les changements climatiques* et le *Protocole de Kyoto sur les changements climatiques* (1997). L'expert a expliqué que la Convention sur les changements climatiques est un programme d'actions qui prévoit plusieurs stratégies : reverdir, repenser la circulation routière et le transport en commun, interdire les véhicules qui ne respectent pas certaines normes et encourager le recours aux sources d'énergie alternatives. Pour sa part, le Protocole de Kyoto prévoit des réductions chiffrées des émissions de gaz à effet de serre.

Durant l'après-midi, Mme Boisson de Chazournes a expliqué les concepts et les mécanismes permettant la mise en œuvre du droit international de l'environnement, plus particulièrement le fonctionnement du Panel d'inspection de la Banque mondiale. Elle a ensuite invité les participants à étudier une décision du Panel d'inspection rendue au sujet du projet hydroélectrique Arun III, au Népal.

**Vendredi 3 décembre 1999**

#### **DROITS DE L'HOMME**

**Mme Laurence Boisson de Chazournes, Professeur à l'Institut Universitaire des Hautes Etudes Internationales (Suisse)**

Mme Boisson de Chazournes a d'abord fait un bref rappel historique des différentes étapes qui ont mené aux instruments de protection des droits de l'homme en vigueur aujourd'hui. Elle a souligné que ce sont les droits des étrangers et le standard minimum de traitement qui ont donné naissance au droit international des droits de l'homme. Puis, à la fin de la 1<sup>ère</sup> guerre mondiale, il y eut une prise de conscience du besoin de protéger les minorités et les nationaux.

Ensuite, l'expert a précisé que la Charte internationale des droits de l'homme fait référence à la *Déclaration universelle des droits de l'homme* (1948), mais aussi au *Pacte relatif aux droits civils et politiques* (1976) et au *Pacte relatif aux droits économiques, sociaux et culturels* (1976). Pour chacun de ces instruments, elle a expliqué certains des droits qui y sont contenus puis, elle a invité les participants à échanger sur la question de savoir s'il existe plusieurs conceptions des droits de l'homme. Les participants ont conclu qu'il y a des valeurs propres à des Etats particuliers ou à des groupes d'Etats, mais qu'il y a aussi certains droits fondamentaux qui constituent un noyau dur et qui sont partagés par tous.

Au cours de l'après-midi, les participants ont d'abord été invité à réfléchir sur les moyens permettant la mise en œuvre et la protection des droits de l'homme. Mme Boisson de Chazournes a expliqué que le droit international des droits de l'homme ne fait que placer le cadre de légalité et qu'il revient aux Etats, de manière collective ou individuelle, d'instaurer des politiques de protection. Cette discussion a aussi été l'occasion pour l'expert d'évoquer les développements récents dans ce domaine, tels que le *Protocole supplémentaire de la Charte africaine des droits de l'homme et des peuples* ainsi que la *Déclaration et le programme d'action de Vienne* (1993).

Puis, l'intervenante a entrepris l'étude du Protocole n°11 de l'Union européenne qui prévoit la réunion de la Commission et de la Cour européenne des droits de l'homme en une seule instance.

Enfin, les participants ont été invités à examiner la décision *Guerra et autres c. Italie*, rendue par la Cour européenne des droits de l'homme, en 1998. Cette affaire portait sur la responsabilité de l'Italie qui n'avait pas informé la population sur les risques encourus et les mesures à prendre en cas d'accident dans une usine chimique du voisinage. Cet arrêt a mis en lumière la possibilité de recourir aux droits de l'homme, au sein de la communauté européenne, afin de protéger le droit à un environnement sain.

**Lundi 6 et mardi 7 décembre 1999**

### **LUTTE CONTRE LA CORRUPTION**

**M. Xavier Forneris, Chargé de Programmes à l'IDLI**

M. Forneris précisa d'abord que l'objectif de son intervention était de sensibiliser les participants au phénomène de la corruption et non pas de régler les problèmes qu'elle soulève.

L'expert a ensuite souligné certaines idées préconçues véhiculées au sujet de la corruption, soit qu'il s'agit d'un phénomène nouveau et que c'est un problème propre aux pays en développement. Il a présenté à cet effet une étude qui relève différentes illustrations du phénomène il y a 200, 700, 2000 et même 3400 ans. Il a expliqué que la corruption est aujourd'hui devenue un sujet d'actualité en raison de l'influence des médias, de la priorité accordée à l'Etat de droit et de l'importance de la société civile. Il a de plus donné quelques exemples d'affaires qui se sont déroulées en France et en Allemagne.

Puis, les méthodes utilisées pour mesurer la corruption ont fait l'objet d'un développement. M. Forneris s'est particulièrement intéressé à Transparency International qui est une ONG internationale qui tente de cerner l'ampleur du phénomène par la technique du sondage, plus particulièrement avec le « Corruption perception index » (CPI). Bien qu'il ne s'agisse pas d'un exercice scientifique, ce classement est un outil utile pour les investisseurs et pour les Etats qui désirent prendre les mesures nécessaires pour lutter contre la corruption ou affiner les stratégies déjà mises en place. Cet index permet également de sensibiliser les citoyens, de mobiliser l'opinion publique, de donner un signal d'alarme et d'appréhender l'évolution du phénomène dans le temps.

Au cours de l'après-midi, les participants ont été invités à réfléchir sur la définition la plus générale possible de la corruption. Elle se définit comme l'abus d'une charge, d'une fonction ou d'un bien public à des fins privés pour obtenir un profit personnel. Les deux parties peuvent être privées ou une de celles-ci peut être une personne publique. La distinction est importante car dans le secteur public des intérêts généraux sont en jeu et les sanctions pourront être plus sévères. Il a aussi distingué la petite corruption et la grande corruption.

Les principales formes de corruption publique telles qu'elles existent dans le Code pénal français sont :

- la corruption proprement dite ;
- la concussion ;
- le trafic d'influence ;
- l'ingérence ou prise illégale d'intérêt ;
- le favoritisme.

L'expert a indiqué que la corruption privée relève principalement du Code du travail et que plusieurs lois françaises traitent de la corruption d'une manière plus spécifique à certains domaines. Il a aussi ajouté que l'abus de biens sociaux et le blanchiment de capitaux ne constituent pas des pratiques de la corruption.

En conclusion de cette première journée, M. Forneris a demandé aux participants, individuellement ou en petits groupes, de faire le diagnostic de l'état de la question dans leur pays respectif. Ils ont ainsi dû indiquer les formes de corruption les plus répandues et dresser la liste des secteurs les plus touchés, des conséquences et des effets sur le pays ainsi que les causes et les facteurs aggravants.

Lors de la deuxième journée, le cadre législatif et, plus particulièrement, sa mise en œuvre ont été étudiés. M. Forneris a d'abord reconnu les limites du cadre légal établi par le Code pénal français car il y a toujours de nouveaux cas qui échappent à la loi. Ensuite, il est difficile de détecter la corruption car toutes les parties ont intérêt à ne pas dénoncer l'infraction. En effet, le corrompu (corruption passive) sera sanctionné s'il y a existence d'une sollicitation et acception d'une offre, alors que le corrupteur (corruption active) sera puni pour le fait de proposer et d'accepter la sollicitation.

Un autre obstacle est celui de la preuve. En effet, il est nécessaire d'établir l'existence d'un pacte antérieur à l'acte de corruption (qu'il ait été accompli ou non), la présence d'une contrepartie reçue et un lien de causalité entre l'accord et l'acte et ce, dans un délai maximum de trois ans à partir de l'accomplissement du délit.

Ce problème de preuve implique donc le recours à des moyens sophistiqués tels que ceux utilisés pour enquêter sur la mafia ou sur les actes de terrorisme. Les juges seront également appelés à démonter des mécanismes financiers souvent complexes et à essayer de briser la loi du silence en incitant les gens à parler.

Les juges ont tenté de trouver des solutions afin de surmonter ces difficultés. Une des réponses envisagées est l'infraction d'abus de biens sociaux qui vise, entre autres, les sociétés commerciales et qui permet de ne pas faire toute la genèse du pacte. Après un important débat jurisprudentiel en France, la Cour de cassation a jugé que peu importe l'avantage à court terme pour une entreprise, l'utilisation de biens sociaux dans un but illicite est nécessairement contraire à son intérêt.

Une autre faiblesse du Code pénal français est l'impossibilité de l'appliquer pour des pratiques commises à l'étranger par des nationaux français. Afin de pallier cet inconvénient, les pays membres de l'OCDE ont adopté la *Convention sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales* (1997).

Enfin, un projet de loi est présentement à l'étude en France afin de lutter contre la corruption par l'intermédiaire de l'infraction d'enrichissement injustifié. Par ailleurs, cette loi opère un renversement de la charge de la preuve qui peut porter atteinte à la présomption d'innocence.

Pour terminer, M. Forneris a souligné qu'il est donc difficile de lutter contre la corruption par la forme répressive et qu'il peut être opportun d'investir dans la prévention. La formation auprès de certains intervenants, tels que les policiers, les magistrats ou les banquiers, ainsi que des campagnes de presse informant les citoyens sur l'étendue de leurs droits sont quelques-unes des solutions envisageables. En effet, ces activités visent le long terme et permettent de changer les attitudes. Pour l'expert, la prévention inclut aussi les réformes nécessaires afin de permettre, par exemple, de réduire les opportunités de corruption ou de viser les personnes qui ont des pouvoirs discrétionnaires.

**Vendredi 10 décembre 1999**

### **PREPARATION AU RETOUR** **Equipe des formateurs de l'IDLI**

Cet atelier visait essentiellement à faciliter la réintégration des participants au sein de leurs structures professionnelles respectives.

Les participants ont été appelés à étudier divers cas pratiques énonçant des problèmes qu'ils pourraient rencontrer à leur retour : dilemmes, surcharge de travail ou de responsabilités...

Chaque mise en situation a été abordée d'une manière informelle et les participants ont relevé les avantages et les inconvénients des différentes solutions possibles lors d'un débat.

### **EVALUATION ET CEREMONIE DE REMISE DES CERTIFICATS**

A l'issue de l'évaluation du programme par les participants, la cérémonie de clôture s'est déroulée en présence de l'ensemble du personnel de l'IDLI qui a, de loin ou de près, contribué au bon fonctionnement du DLC-16F.

La présidence de cette cérémonie est revenue à M. William T. Loris, Directeur par intérim, qui a prononcé le discours de clôture. Les Chargés de programmes, M. Roland Amoussou-Guénou et M. Xavier Forneris, ont distribué aux participants les diplômes attestant de leur assiduité et de leur participation au cours.

**EXPERTS**

**Nom** : Roland **AMOUSSOU-GUENOU**  
**Adresse** : Institut International de Droit  
du Développement (IDLI)  
Via di San Sebastianello, 16  
00187 Rome - Italie  
**Téléphone** : (39 6) 69 79 26 1  
**Télécopieur** : (39 6) 678 19 46  
**Télex** : 622381  
**E-mail:** [ramoussou@idli.org](mailto:ramoussou@idli.org)

De nationalité française et béninoise, M. Roland Amoussou-Guénou a effectué ses études de droit à l'Université Nationale du Bénin (UNB) où il a obtenu une Maîtrise en droit des Affaires (1983). Il est également titulaire d'un DESS Juriste d'Affaires Internationales de l'Université de Toulouse (1987) puis a obtenu, à l'Université de Paris II – Panthéon Assas un Doctorat en Droit International Privé (1995). Il est également titulaire d'un certificat de spécialité en Droit des Relations Internationales à l'Ecole de formation professionnelle des Barreaux de la Cour d'Appel de Paris (1997).

M. Amoussou-Guénou a plus de dix années d'expérience professionnelle en contexte international. Il a débuté, à Paris, sa carrière au sein du Cabinet Leboulanger & Associés en qualité de juriste (1988) puis d'Avocat (1991). Il a par la suite exercé la profession d'Avocat à titre individuel au Barreau de Paris.

Il s'est consacré à des activités de consultation en matière de contentieux général et de contentieux international (arbitrage commercial international, institutionnel – CCI, CIRDI, LCIA, OHADA - et ad hoc en qualité de consultant, de conseil ou d'arbitre) ainsi qu'à des activités de conseil en droit des affaires et droit des sociétés.

Il est membre du groupe de travail de la Chambre de Commerce International (CCI) sur l'arbitrage en Afrique, figure sur la liste des arbitres du Comité National Français de la CCI, de la London Court of International Arbitration (LCIA) et des experts du Centre du Commerce International CNUCED/OMC (Genève). Il est l'auteur de différentes publications sur l'arbitrage et l'OHADA et est chargé de cours à l'Université de Tours (DESS Commerce Extérieur).

M. Amoussou-Guénou a rejoint l'IDLI en tant que Chargé de Programmes en janvier 1999.

-----

**Nom** : Stephen **BENSIMON**  
**Adresse** : 10 Rue René Villermé  
 75011 Paris  
**Téléphone** : (33.1) 43 53 13 14  
**Télécopieur** : (33.1) 48 07 15 98

De nationalité britannique, Stephen Bensimon est un ancien élève de l'Ecole Normale Supérieure. Il est titulaire d'une maîtrise en lettres classiques et philosophie.

Le Professeur Bensimon assure de nombreuses missions d'enseignement notamment dans le cadre de la préparation aux concours de grandes écoles (ENA, ENM...). Il forme également des avocats à la plaidoirie, à la négociation et à la prise de parole en public dans le cadre de la formation continue (Barreaux de Paris, Lyon, Rouen et Genève).

Enfin M. Bensimon est l'auteur de nombreux ouvrages, parmi lesquels: "Art et Techniques de la Plaidoirie", "Art et Techniques de la Négociation", "Remarques sur la parole de Charpentier". Il est, en outre, co-auteur de plusieurs ouvrages juridiques et judiciaires.

-----

**Nom** : Annet **BLANK**  
**Adresse Professionnelle** : Institut International de Droit du Développement  
 Via di San Sebastianello, 16  
 00187 Rome  
 Italie  
**Téléphone** : (+ 39) 06 69 79 26 38  
**Télécopieur** : (+ 39) 06 678 19 46  
**Mél:** [ablank@idli.org](mailto:ablank@idli.org)

De nationalité hollandaise, Madame Annet Blank est diplômée en droit public international (Université de Leiden en Hollande) et a complété ses études supérieures à l'Université Johns Hopkins de Bologne.

Avant de rejoindre l'IDLI en septembre 1999 en qualité de Chargée de Programmes, Mme Blank a exercé les fonctions de Conseiller au sein de la Division du Développement de l'Organisation Mondiale du Commerce, puis de Conseiller Principal au sein de la Division de Coopération technique de cette organisation, où elle s'est consacrée aux différents aspects du commerce et du développement. Elle a notamment géré un programme d'assistance technique en faveur des pays moins avancés. Mme Blank a également exercé les fonctions de conseiller principal pour les marchés publics.

Précédemment Mme Blank avait exercé pendant sept années les fonctions de conseiller juridique au sein du Ministère des Affaires Economiques des Pays-Bas, Département du Commerce Extérieur et de 1984 à 1986 celles de responsable de programmes pour le Programme des Nations Unies pour le Développement (à Ventiane, Laos).

Mme Blank est spécialisée en droit public international, droit du commerce international, politiques commerciales et leurs relations avec le développement économique et dans la gestion d'activités d'assistance technique en matière commerciale pour les pays moins avancés.

-----

**Nom** : Laurence **BOISSON de CHAZOURNES**  
**Adresse Professionnelle** : Faculté de droit-UNI MAIL  
 40, Boulevard du Pont d'Arve  
 1211 Genève 4  
 Suisse  
**Téléphone** : (+ 41) 22 705 85 44  
**Télécopieur** : (+ 41) 22 705 85 43  
**Mél:** *Laurence.Boissondechazournes@droit.unige.ch*

De nationalité française, Mme Boisson de Chazournes est diplômée en science politique (1979), sociologie (1980) et droit privé (1980) des Universités de Lyon II et Lyon III (France). Elle est également Docteur en droit international de l'Institut Universitaire de Hautes Etudes Internationales (1991, Suisse).

Mme Boisson de Chazournes a débuté sa carrière en qualité d'assistante à la Faculté de Droit de l'Université de Genève (1983-1990). Consultante de différentes organisations internationales (BIT, UNFCCC, Centre des Nations Unies pour les Droits de l'Homme) et du Gouvernement suisse et Professeur Adjoint à l'Institut Universitaire de Hautes Etudes Internationales (1992-1995), elle s'est spécialisée en droit international, droit des organisations internationales, droit de l'environnement et droit international humanitaire.

Elle a rejoint la Banque Mondiale (Etats-Unis) en 1995 en qualité de Conseil Principal au sein de l'Unité "Droit de l'environnement et droit international" du Département Juridique. Dans ce cadre elle a notamment organisé des séminaires et a participé à de nombreuses conférences sur le droit de l'environnement ou le droit international. Depuis 1999, elle est Professeur de droit international et Directeur du Département de droit public international et organisations internationales de la Faculté de Droit de l'Université de Genève. Elle est également Professeur de droit international à l'Institut Universitaire de Hautes Etudes Internationales (Suisse).

Mme Boisson de Chazournes est membre de la Société française pour le droit international, de l'*American Society of International Law*, de l'*International Law Association*, de la Société française pour le droit de l'environnement et de la *Commission on Environmental Law (CEL)*, *International Union for the Conservation of Nature and Natural Resources (IUCN)*. Elle est membre du Comité de rédaction du *Yearbook of International Environmental Law* et de la *Review of European Community and International Environmental Law*.

Elle est l'auteur de différentes publications ainsi que de nombreux articles et rapports sur le droit international, le droit de l'environnement et le droit international humanitaire.

-----

**Nom** : Mohamed Néjib **BOUSSEDRA**  
 Directeur

**Adresse Professionnelle** : IHEC  
 4, rue de Jérusalem  
 1002 Tunis

**Téléphone** : 00216.1.89 16 16

**Télécopieur** : 00216.1.79 03 50

Docteur d'Etat en droit de l'Université d'Aix-en-Provence, Maître Mohamed Néjib Boussedra est Avocat au Barreau de Tunisie et Professeur de Droit des Affaires à l'Institut des Hautes Etudes Commerciales de Tunis.

Son expérience en tant que Consultant pour la Banque Mondiale ou dans différents organismes ou entreprises d'Etat lui a permis d'être étroitement associé au processus de réforme du cadre juridique pour l'investissement privé en Tunisie.

Il a contribué à l'élaboration de textes législatifs relatifs notamment à la restructuration des entreprises publiques, la réforme du marché financier et des mécanismes de marché. Il est actuellement membre d'une commission interministérielle chargée d'élaborer une loi sur les entreprises en difficulté. Il est intervenu à plusieurs reprises comme Expert dans des programmes organisés par l'IDLI à Rome et en Afrique (Madagascar, Mali, Rwanda, Tchad) et collabore régulièrement avec des universités américaines telle la Bloomington School of Law de l'Université de l'Indiana.

-----

**Nom:** Stefano **BURCHI**

**Adresse professionnelle:** Conseiller Juridique Principal  
 F.A.O.  
 Via delle Terme di Caracalla  
 0100 Rome  
 Italie

**Téléphone:** (39 6) 522 53 959

**Télécopieur:** (39 6) 522 53 152

Licencié en Droit de l'Université de Rome, Monsieur Stefano Burchi a obtenu un LL.M à la "Harvard Law School" en 1977 et un M.Sc. à l'Université du Michigan en 1978.

Après avoir été Conseiller Juridique pour les Institutions Paraétatiques en Italie, il a intégré, en 1979, le Secrétariat des Nations Unies à New York avec la responsabilité de Conseiller en Législation des Eaux, acquérant ainsi une vaste expérience en cette matière ainsi qu'en Droit de l'Environnement et dans l'administration.

Depuis 1983, Monsieur Burchi travaille à l'"Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture" (FAO) où il est Conseiller Juridique Principal. Il a

apporté son assistance juridique à différents pays dans le domaine de la législation pour le développement, l'usage et la protection des ressources hydrauliques. Monsieur Burchi a publié divers articles sur ce thème.

-----

**Nom** : Emilio CUETO  
**Adresse Professionnelle** : Inter-American Development Bank  
 Legal Department  
 1300 New York Avenue, N.W.  
 Washington, D.C., 20577  
 USA  
**Téléphone** : (001) 202 623 2724  
**Télécopieur** : (001) 202 623 2352

De nationalité cubaine, M. Emilio Cueto a effectué des études à l'Université *Columbia* de New York, à Buenos Aires en Argentine, et à l'Académie de Droit Internationale de La Haye aux Pays-Bas, avant d'obtenir un diplôme en droit de la *Fordham University* de New York (1974).

De 1974 à 1983 il a travaillé en qualité de collaborateur au sein du Cabinet *Hughes Hubbard & Reed* à New York et Paris, s<sup>e</sup> spécialisant en matière d'affaires internationales et de sociétés. De 1983 à 1986 il a été Président et Conseiller juridique de *S.A.R. Consulting* (New York et Koweït). De 1986 à 1992 il fut avocat au sein du service juridique de la *Chase Manhattan Bank* à New York, où il s'est particulièrement occupé de questions relatives aux finances internationales.

En 1992, M. Cueto a rejoint la Banque Inter-Américaine de Développement à Washington, où il travaille en qualité d'avocat chargé de projets pour la région Amérique Centrale et Caraïbes.

Son expérience professionnelle l'a porté à devenir un spécialiste de financement de Projets et des réformes économiques et juridiques. Il a participé à des projets de privatisations au Mexique et en Argentine et à la préparation de programmes de privatisation au Nicaragua, Guatemala et en Haïti.

-----

**Nom** : Monique DUPUIS  
**Adresse Professionnelle** : Brosseau Dupuis, avocats  
 460, rue St-Gabriel  
 bureau 500  
 Montréal, Québec  
 Canada, H2Y 2Z9  
**Téléphone** : (00514) 395-9944  
**Télécopieur** : (00 514) 392-9182

Diplômée de l'Université McGill, Madame Monique Dupuis a été admise au Barreau du Québec en 1977.



Avocate en pratique privée, Dupuis a exercé sa profession dans plusieurs cabinets juridiques et dans un contentieux. Elle est inspectrice du Service d'inspection professionnelle du Barreau du Québec depuis 1990 et membre du sous-comité d'évaluation de l'École du Barreau du Québec depuis 1992. Elle est également professeur et rédactrice de matériel pour l'École du Barreau depuis 1990, plus particulièrement pour les secteurs Rédaction et Représentation devant les tribunaux.

En 1994 elle a été professeur pour la Formation permanente du Barreau, conférencière aux cours de perfectionnement de la Chambre des notaires en 1995 et 1997, et chargée de cours à la faculté de droit de l'Université de Montréal en 1998.

En outre, Mme Dupuis est animatrice invitée au Séminaire de techniques de plaidoirie à l'Université de Sherbrooke depuis 1994.

-----

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| <b>Nom</b>                     | : Christian Penda <b>EKOKA</b>                                |
| <b>Adresse Professionnelle</b> | : Business Development Service<br>Yaoundé B.P 5248 - Cameroun |
| <b>Téléphone</b>               | : (237) 23 53 61  |
| <b>Télécopieur</b>             | : (237) 23 07 26  |
| <b>E-Mail</b>                  | : bds@gcnet.cm  |

De nationalité camerounaise, M. Ekoka est ingénieur diplômé de l'École Polytechnique de Montréal ainsi que titulaire d'un diplôme d'études supérieures de management de l'Université de McGill (Montréal) et d'un MBA de la Concordia University (Montréal).

Après avoir travaillé de 1978 à 1991 à la Société Nationale d'Investissement du Cameroun en tant que Directeur des Etudes et des Projets, Monsieur Ekoka a collaboré avec la Banque Mondiale et l'Organisation des Nations-Unies pour le Développement Industriel au titre d'expert des questions de politiques et stratégies industrielles dans une vingtaine de pays d'Afrique et des Caraïbes.

En 1992, il a fondé la société Business Development Services, spécialisée dans l'économie industrielle, l'ingénierie, le financement et le management des projets. Il en est aujourd'hui administrateur délégué. Il est également conseil financier du Gouvernement Camerounais dans le cadre de projets de construction.

Par ailleurs, Monsieur Ekoka est l'auteur de diverses publications en matière de financement d'infrastructures et de gestion de projet.

-----

**Nom** : Samir **EL ANNABI**  
**Adresse Professionnelle** : Avocat à la Cour de Cassation  
 11, rue Azzouz Rebaï, Impasse 7  
 2092 El Manar 2  
 Tunis - Tunisie  
**Téléphone** : (216 1) 88 61 81  
**Télécopieur** : (216 1) 88 61 82

Diplômé en droit de l'Université de Tunis, M. El Annabi a complété sa formation juridique par un D.E.S. en Droit Privé et un D.E.S. en Sciences Criminelles de l'Université de Paris. Ancien élève de l'Ecole Nationale d'Administration de Tunis, il est également titulaire d'un Master en Administration Publique de la Maxwell School, Syracuse, New York.

M. El Annabi a exercé les fonctions d'Avocat à la Cour, Tunis, de 1969 à 1979. Avocat à la Cour de Cassation depuis 1980, il s'occupe de dossiers mettant en jeu le droit des affaires, le droit des investissements, le droit international et l'arbitrage. Par ailleurs, il est membre des commissions de réforme du Code Pénal, du Code de Commerce, du Code de l'arbitrage et de diverses lois économiques et d'organisation judiciaire. M. El Annabi est également Avocat, Arbitre et Président de Tribunaux Arbitraux Nationaux et Internationaux.

Parallèlement il assure des missions d'enseignement depuis 1970 auprès de nombreuses institutions, en Tunisie et à l'étranger, se spécialisant notamment en droit administratif, négociation des contrats internationaux et arbitrage.

M. El Annabi a participé à de nombreuses conférences internationales et est l'auteur d'ouvrages sur le droit administratif et sur l'arbitrage. Il est membre de l'Institut du Droit et des Pratiques des Affaires Internationales de la Chambre de Commerce Internationale, de l'Union Arabe des Avocats, de l'Union Internationale des Avocats, de l'International Bar Association et de l'American Bar Association.

-----

**Nom:** Guy **FEUER**  
**Adresse Professionnelle:** Directeur de l'Institut du Droit de  
 l'Economie Internationale et du  
 Développement  
 9, rue Monttessuy  
 75007 Paris  
 France  
**Téléphone/Télécopieur:** +33 1 4551 4685  
**Mél:** [feuer@cybercable.fr](mailto:feuer@cybercable.fr)

De nationalité française, M. Feuer est Docteur en Droit International et diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques de Strasbourg ainsi que de l'Institut des Hautes Etudes Internationales de Paris. Il a été reçu troisième au concours d'agrégation de droit public.

M. Feuer a enseigné selon les années le droit international public, les relations internationales, l'histoire des idées politiques et le droit international du développement, successivement aux Universités de Bordeaux, Antananarivo, Poitiers, Strasbourg, Paris- X et Paris V, ainsi qu'à l'Institut d'Etude des Relations Internationales de Paris. Il a notamment été l'un des fondateurs de l'Université de Madagascar.

Il est spécialisé depuis une trentaine d'années dans les problèmes relatifs à la coopération internationale pour le développement. Il a donné des cours, des conférences et a effectué des missions d'enseignement ou participé à des congrès ou colloques dans le monde entier. Il a également donné pendant une dizaine d'années à l'Institut International d'Administration Publique de Paris un cours portant sur : "L'Afrique et le Droit International."

M. Feuer a publié en 1957 un ouvrage sur l'assistance technique des Nations Unies aux pays en développement, en 1985 et 1990 un manuel de Droit International du Développement ( en collaboration avec Hervé Cassan, 1<sup>ère</sup> édition 1985, 2<sup>ème</sup> édition 1990 ). Il a assuré en 1993 la direction d'un ouvrage collectif sur les conséquences de l'établissement du Marché Unique européen pour les Etats A.C.P. et a publié depuis les années soixante une quarantaine d'articles sur les problèmes de la coopération internationale pour le développement. Il prépare actuellement un ouvrage de synthèse à caractère pluridisciplinaire sur l'ensemble des rapports Nord - Sud, de la décolonisation à la mondialisation et a donné de multiples conférences et à dirigé des séminaires sur ce problème, notamment à l'Académie diplomatique internationale et au Centre d'Etudes Diplomatiques et Stratégiques.

-----

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| <b>Nom</b>                     | : Xavier <b>FORNERIS</b>  |
| <b>Adresse Professionnelle</b> | : Institut International de Droit<br>du Développement (IDLI)<br>Via di San Sebastianello, 16<br>00187 Rome - Italie |
| <b>Téléphone</b>               | : (39 6) 69 79 261  |
| <b>Télécopieur</b>             | : (39 6) 678 19 46  |
| <b>Télex</b>                   | : 622381  |
| <b>E-mail</b>                  | : <a href="mailto:xforneris@idli.org">xforneris@idli.org</a>  |

De nationalité française, Monsieur Xavier Forneris a effectué ses études de droit à la Faculté de Droit et Science Politique d'Aix-en-Provence, où il a obtenu une maîtrise en droit des affaires et deux diplômes de 3ème cycle : le DESS de Juriste d'Affaires Internationales et le Diplôme de Juriste-Conseil d'Entreprise, option Commerce Extérieur.

M. Forneris a acquis près de dix années d'expérience professionnelle en contexte international (1989-1999). Après des missions à Bruxelles, Paris et Hongkong, il a travaillé pendant quatre ans aux Etats-Unis en qualité de juriste (Ambassade de France, cabinet d'avocats américain et Consultant indépendant). Pendant cette période, il s'occupait plus particulièrement de questions juridiques relatives au commerce international (réglementation du commerce et des investissements étrangers, politique

commerciale, contentieux bilatéraux et négociations du GATT). En qualité de consultant, il a assisté une institution financière internationale basée à Washington dans la mise en place d'un programme d'aide économique d'urgence pour la République d'Haïti (combinaison de dons non remboursables, de prêts et d'assistance technique).

M. Forneris a rejoint l'IDLI le 1er février 1995 et se consacre depuis lors à des missions de formation et d'assistance technique, tant à Rome que dans les pays en développement et en transition. Il a participé ou conduit de nombreuses missions et projets en Afrique (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Côte d'Ivoire, Madagascar, Sénégal et Tchad) et en Europe Centrale et Orientale/ex URSS (Arménie, Lituanie, Pologne, Roumanie et Slovaquie). M. Forneris effectue également des interventions dans des conférences et séminaires organisés par d'autres institutions:

- Négociation internationale (Magistère de l'Université d'Aix-en-Provence)
- Contrats internationaux et Arbitrage (Séminaire CNUDCI/APICAM à Douala, Cameroun)
- Séminaire du Bureau International du Travail, Turin
- Etat de Droit (Université de Lyon II).

Depuis plus d'un an, M. Forneris mène une recherche comparative sur les stratégies et réformes en matière de lutte contre la corruption, en liaison avec la Banque Mondiale et d'autres institutions publiques ou privées actives dans ce domaine. Il a conçu les premiers séminaires organisés par l'IDLI sur ce sujet (Madagascar et Rome).

-----

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| <b>Nom</b>                     | : Jeffrey <b>GERTLER</b><br>Directeur par intérim<br>Division des Affaires Juridiques                            |
| <b>Adresse Professionnelle</b> | : Organisation Mondiale du Commerce<br>Centre William Rappart<br>Rue de Lausanne 164<br>CH 1211 Genève<br>Suisse |
| <b>Téléphone</b>               | : (41) 22 739 51 11  |
| <b>Télécopieur</b>             | : (41) 22 739 53 52  |
| <b>Mél:</b>                    | : Jeffrey.Gertler@wto.org  |

M. Jeffrey Gertler est conseiller principal et actuellement Directeur par intérim de la Division des Affaires juridiques de l'OMC. Dans cette capacité, il conseille les gouvernements membres de l'OMC et les membres du Secrétariat de cette organisation sur des sujets ayant trait à l'interprétation juridique de ses accords. Il est également conseiller juridique dans les groupes spéciaux de règlement des différends. Au cours de la Ronde d'Uruguay, M. Gertler a pris une part active dans l'élaboration des nouvelles procédures de règlement des différends pour l'OMC. Il est également secrétaire du Groupe de travail sur l'accession de la Chine à l'OMC.

Avant de rejoindre le GATT/OMC, M. Gertler a travaillé au Secrétariat du Commonwealth à Londres et à la Commission du commerce international et à l'USTR à Washington. Il a un BA de Swarthmore College, un JD de l'Université de San

Diego et un LLM du Georgetown University Law Center. M. Gertler est citoyen à la fois des Etats-Unis et du Canada.

-----

**Nom et prénom:** Xavier **HERLIN**  
**Date de naissance:** 18/08/1929  
**Nationalité:** Française

**Formation:** Faculté de droit de Paris Doctorat d'Etat  
 Lauréat de la faculté,  
 Institut de Droit Comparé de la Faculté de Droit de Paris: Diplôme de droit comparé et de terminologie juridique: allemand, italien, espagnol, anglais.

**Langues:** allemand, espagnol, anglais, italien.

**Expérience professionnelle:** - Attaché de Direction à la Compagnie Française des Pétroles (1956-1959)  
 - Maître de Conférences de Droit Commercial à la Faculté de Droit de Paris  
 - Banque Européenne d'Investissement (1959-1993) : successivement: Conseiller Juridique, Conseiller principal, Directeur adjoint, Directeur  
 - Nommé Directeur honoraire sur décision du Comité de Direction de la BEI

**Pays:**  
 Avant d'exercer des responsabilités de Direction, responsabilité des aspects juridiques de l'ensemble des activités de la BEI dans les pays de droit français ou dont le système juridique est inspiré du droit français.

**Publications:**  
 - "La participation des salariés à la gestion des entreprises en Allemagne"  
 - Co-auteur: "Les banques de développement dans le monde"

**Conférences et cours auprès de:**  
 - L'Institut International de Droit du Développement (IDLI), Rome, Italie (depuis 1984, date de sa création)  
 - Les Universités de : Paris XIII, Aix-en-Provence, Lausanne, Louvain, Coïmbra, Porto, Lisbonne, Braga (cours donnés aux étudiants de niveau Doctorat)

-----

**Nom** : Philippe **LABREGERE**  
**Adresse Professionnelle** : Ministero di Grazia e Giustizia  
Via Arenula 70  
00186 Rome  
Italie  
**Téléphone** : (39 6) 68 89 75 39  
**Télécopieur** : (39 6) 68 89 73 42

Monsieur Philippe Labregère est titulaire d'une Maîtrise en Droit Privé. Sorti de l'Ecole Nationale de la Magistrature en 1979, il a occupé diverses fonctions de Substitut, Juge, Juge d'Instruction, Premier Juge d'Instruction et Vice-Président à Saintes, Fort-de-France, Marseille et Paris.

Nommé à l'Administration Centrale du Ministère de la Justice en 1991, Monsieur Labregère a dirigé de 1983 à 1997, le bureau du droit pénal international et de l'entraide répressive internationale du Service des Affaires Européennes et Internationales au sein de ce Ministère.

Premier Substitut du Procureur de la République de Paris, il est détaché auprès du Ministère italien de la Justice en qualité de Magistrat de Liaison depuis 1997.

-----

**Nom** : Alain **LARABY**  
**Adresse Professionnelle** : Cabinet Nauta Dutilh  
77, Av. Raymond Poincaré  
75116 Paris  
France  
**Téléphone** : (33 1) 44 34 47 47  
**Télécopieur** : (33 1) 44 34 47 48

Maître Alain Laraby est Avocat à la Cour de Paris et collaborateur au Cabinet Nauta Dutilh. Il est spécialisé en droit de la concurrence, interne et communautaire, ainsi qu'en droit public français.

Chargé d'enseignement à la Faculté de droit de Paris X Nanterre depuis 1978, il a également été consultant en droit français pour le Virginia Polytechnic and State University en 1993 et 1994. De 1983 à 1984, Maître Laraby a été assistant parlementaire au Sénat, où il travaillait principalement sur des questions relatives à la politique internationale, la santé publique et la démographie.

Titulaire de plusieurs diplômes de troisième cycle en droit des Universités de Paris X et de Paris I, Maître Laraby est spécialisé en droit public français et en droit communautaire. Il a également fait des études juridiques en Angleterre et aux Etats Unis.

-----

**Nom** : Jean Calixte **LASSY**  
**Adresse Professionnelle** : Conseiller juridique principal  
Banque Africaine de Développement  
01 B.P. 1387  
Abidjan 01  
Côte d'Ivoire  
**Téléphone** : (225) 20 44 44  
**Télécopieur** : (225) 21 77 53

De nationalité congolaise, M. Jean Calixte Lassy est titulaire d'une maîtrise en Droit public (1976).

M. Lassy a débuté sa carrière en qualité de cadre à la société Air Afrique. En 1977 il a rejoint la Banque Africaine de Développement, où il a exercé les fonctions de responsable du recrutement pendant huit années. Membre de la Division juridique de cette banque depuis 1985, il y a exercé les fonctions de conseiller juridique, puis de Chef par intérim de la Division juridique opérationnelle. Il est actuellement conseiller juridique principal chargé des opérations.

-----

**Nom** : Frédérique **MESTRE**  
**Adresse Professionnelle** : UNIDROIT  
Via Panisperna, 28  
00184 Rome  
Italie  
**Téléphone** : (6) 69 94 13 72  
**Télécopieur** : (6) 69 94 13 94  
**Courrier électronique** : unidroit.romaunidroit.org

Mme Mestre est diplômée en Droit, Paris X, et en Lettres (langues), Paris III.

Depuis 1984, elle est Chargée de Recherches à l'Institut International pour l'Unification du Droit Privé (UNIDROIT) et occupe également les fonctions de Secrétaire du Comité de Factoring et de Secrétaire de Rédaction de la Revue Droit Uniforme.

-----

**Nom** : Claudine **MORIN**  
**Adresse Professionnelle** : Banque Mondiale  
Département Juridique 151/30  
Division Afrique E-6089  
Washington D.C. 20433  
USA  
**Téléphone** : (202) 458 17 75  
**Télécopieur** : (202) 477 01 18  
**Télex** : RCA 248423

Claudine Morin est conseiller juridique principal au Département juridique, Division Afrique, de la Banque Mondiale, où elle est entrée en 1974. Elle a été chargée des responsabilités juridiques sur les opérations de divers pays, notamment le Maroc, l'Algérie, la Tunisie, la Yougoslavie, la Grèce, Haïti, et la plupart des pays de l'Afrique francophone. Mme Morin a ainsi été appelée à participer dans de nombreuses négociations pour le financement de projets par la Banque et à donner ses conseils sur les aspects juridiques de plusieurs programmes d'ajustement structurel et de réformes régionales en Afrique sub-saharienne.

Avant de rejoindre la Banque Mondiale, Mme Morin a été pendant une dizaine d'années associée au bureau de Paris du cabinet d'avocats d'affaires newyorkais Davis Polk & Wardwell. Elle a aussi fait partie du département juridique de la société multinationale Litton Industries, Inc. à Los Angeles en 1973.

Mme Morin a fait ses études en France, à la Faculté de droit et des Sciences Economiques de Rennes où elle a reçu sa licence en droit public et un certificat d'études supérieures de droit comparé, ainsi qu'aux Etats-Unis, à la Harvard Law School.

-----

**Nom** : Rolande **MORISSET**  
**Adresse Professionnelle** : BP 5764  
Dakar - Sénégal  
**Téléphone** : (221) 825 04 94  
**Télécopieur** : (221) 825 04 94  
**Fax direct** : (221) 941 10 17

Titulaire d'un diplôme d'expert-comptable et d'une maîtrise en Sciences Economiques, Madame Rolande Morisset a travaillé plusieurs années dans le domaine de la formation auprès de banques, universités et ministères au Sénégal. Elle est l'auteur d'ouvrages didactiques sur les techniques comptables, ainsi que sur le plan comptable, dans le contexte sénégalais.

Parallèlement, Mme Morisset a acquis une large expérience en matière de gestion comptable et financière et d'expertise (audit, commissariat aux comptes, création de société, contrôle d'exécution de projets...), en cabinet et en entreprise.

Elle exerce aujourd'hui, en qualité d'Expert-consultant, une activité de Conseil en

entreprises ainsi que de gestion de projets (dont, notamment, la mise en place de centres de gestion agréés au Sénégal).

-----

**Nom** : MATTHIAS NIYONZIMA  
**Adresse Professionnelle** : Niyonzima & Associates  
 Square de Meeus 22  
 1050 Bruxelles  
 Belgique  
**Téléphone** : (+32) 2 511 45 69  
**Télécopieur** : (+32) 2 511 85 79  
**Mél:** : lawoffice.niyonzima@skynet.be

De nationalité burundaise, M. Niyonzima est Docteur en droit de l'Université Catholique de Louvain. Il est également diplômé de l'Académie de droit international (La Haye) et de la Faculté internationale de droit comparé de Strasbourg.

M. Niyonzima a débuté sa carrière en qualité d'assesseur à l'ancienne chambre de recours des fonctionnaires de Bujumbura. Il a ensuite été Professeur assistant à la faculté de droit du *King's College*, Université de Londres, puis Professeur visiteur à la *Norwegian School of Management* (Oslo) Professeur visiteur à la Faculté de droit de l'Université de Fribourg (Suisse) et Professeur assistant à l'Université Catholique de Louvain (Belgique).

Ancien collaborateur du cabinet "STIBBE SIMONT", puis associé du cabinet "CLAES & PARTNERS", M. Niyonzima a fondé son propre cabinet d'avocats en 1996. Il est actuellement Avocat au barreau de Bruxelles, Collaborateur scientifique à l'Université catholique de Louvain et Professeur visiteur à l'Ecole de Commerce de Nantes (France).

M. Niyonzima a participé à différents séminaires et conférences dans le monde entier et est l'auteur de nombreuses publications et articles, notamment sur le droit économique, le droit des investissements et le droit monétaire.

Il est membre du barreau de Bruxelles, de *l'American Bar Association* et de la Chambre de commerce Belgo-africaine (CBL-ACP). Il est également Secrétaire Général du Conseil des Communautés Africaines en Europe/Section Belgique, Président d'*African Legal Network A.S.B.L.* (Réseau d'avocats africains), Président du CACB (Centre d'arbitrage et de conciliation de Bujumbura) en cours de formation et Membre du Conseil d'administration d'AFRICARBI (une ASBL belge en vue de la promotion de l'arbitrage commercial en Afrique)

-----

**Nom:** Michel TROCHU  
**Adresse Professionnelle:** Directeur du Centre de Droit du Commerce International de la Faculté de Droit de Tours  
 Université François Rabelais  
 50, avenue Jean Portalis  
 37206 Tours, France  
**Téléphone:** + (33 2) 47 36 84 58  
**Télocopieur:** + (33 2) 47 36 84 93

De nationalité française, M. Trochu est Agrégé des Facultés de Droit.

Il s'est principalement consacré à l'enseignement du droit du contrat international, de la pratique contractuelle dans les grands contrats internationaux, du financement des contrats internationaux et du droit européen de la distribution (Université de Tours). Il a également été Professeur dans le cadre du DESS franco-polonais de Droit des Affaires français et européen, organisé à la Faculté de Droit de Varsovie et a dirigé de nombreux mémoires et thèses portant sur les nouveaux types de contrats internationaux et leurs financement.

M. Trochu est Président de l'Assemblée Constitutive de l'Université de Tours et Premier Doyen de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Tours. Il est également responsable du DESS Commerce Extérieur de la Faculté de Droit, d'Economie et des Sciences Sociales de Tours

M. Trochu est Directeur du Centre de Droit du Commerce International, créé à l'initiative du Conseil National du Patronat Français, du Centre Français du Commerce Extérieur, de la Banque Française du Commerce Extérieur, de l'Institut du Commerce International, de l'Assemblée Permanente des Chambres de Commerce et d'Industrie et de l'Université François Rabelais de Tours. Ce Centre forme des négociateurs de contrats internationaux avec l'intervention de plus de cinquante experts des opérations internationales venant des grandes entreprises (ex : Bouygues - Groupe Renault - Aérospatiale - Saur - Dassault International - Saint-Gobain..), d'établissements financiers (ex : Groupe Natexis - Banque de France - Indosuez - Banque Française de l'Orient...), de cabinets d'avocats internationaux (ex : Clifford-Chance - Coudert Frères - Bignon Lebray - Derains Associés). Ce Centre reçoit depuis 1991 en formation continue pendant trois mois chaque année des négociateurs de contrats internationaux de grandes entreprises tchèques et hongroises avec un financement du Ministère des Affaires Etrangères français et du Conseil Régional Centre.

M. Trochu est l'auteur de publications en droit du commerce international et en droit européen. Il est membre fondateur et membre du groupe de travail « Contrats internationaux », composé de juristes d'entreprise, de conseillers juridiques, d'avocats, de professeurs, venant de nombreux pays et représentant des systèmes juridiques très variés, ce groupe a publié de nombreuses études depuis 20 ans sur les nouvelles formes de relations contractuelles internationales en mettant l'accent sur la pratique à partir de l'analyse de clauses. M. Trochu est également membre fondateur de la Revue « Droit et Pratique du Commerce International » et membre fondateur et membre du Conseil Scientifique de la « Revue de Droit des Affaires Internationales »

-----

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| <b>Nom</b>                     | : François VEZINA  |
| <b>Adresse Professionnelle</b> | : Coordonnateur<br>Réforme juridique et judiciaire<br>USAID/Madagascar<br>Antananarivo<br>Madagascar |
| <b>Téléphone</b>               | : (261) 02 22 254.89 ext. 251  |
| <b>Télécopieur</b>             | : (261) 02 22 348 83   |
| <b>Mél.</b>                    | : <a href="mailto:fvezina@usaid.gov">fvezina@usaid.gov</a>   |

De nationalité canadienne, M. François Vézina possède un diplôme collégial en Sciences Humaines, un diplôme universitaire de 1er cycle en Géographie de l'Université de Montréal et un autre de 2ème cycle en Urbanisme de la Cornell University (USA).

M. Vézina a été employé d'une firme d'ingénieurs-conseils au Canada de 1975 à 1985. Durant cette période il a surtout travaillé auprès des populations autochtones (indiens et Inuits) du Nord du Canada en mettant sur pied des organismes municipaux indigènes pour la construction de résidences et l'implantation des infrastructures.

De 1985 à 1996, M. Vézina a vécu principalement au Niger, en Indonésie, au Cameroun, puis au Ghana et au Maroc, oeuvrant pour des firmes d'ingénierie et agences d'aide au développement international. Au Niger, il a été directeur adjoint de la mission régional CARE International pour l'Afrique de l'Ouest, a mis sur pied le premier programme de gestion des ressources naturelles de l'USAID en Afrique et a dirigé un programme de réforme de politique dans le secteur agricole. En Indonésie il fut chargé de l'aménagement du territoire dans le cadre d'un projet correctif de transmigration financé par la Banque Mondiale. Au Cameroun, de 1991 à 1994, il a dirigé un programme de réforme de politique de la commercialisation agricole du marché du café arabica.

Depuis 1997, il dirige à Madagascar un troisième programme de réforme de politique de l'USAID en Afrique, programme axé sur le droit des affaires et l'administration de la justice.

## PARTICIPANTS

- 1 M. Gaston MEKA  
chargé d'études  
Ministère du Développement industriel et  
Commercial  
I.R.I.C B.P. 1637 Yaounde  
CAMEROON/CAMEROUN  
tel 31 86 03; dom:23 70 29 fax 31 03 05  
[gmeka@uycdc.uninet.cm](mailto:gmeka@uycdc.uninet.cm)  
[/egidemeka@yahoo.com](mailto:/egidemeka@yahoo.com)
- T: IDLI  
PD: MICROSOFT  
Tr: Self
- 2 **M. Hubert ANDJIPASSERA**  
Sec. permanent du Conseil supérieur de la  
Fonction publique  
Ministère de la Fonction Publique de l'Emploi  
et de la Formation professionnelle  
BP 63 Bangui  
CENTRAL AFRICAN REPUBLIC/REP. CENTRE AFRIQUE  
tel 61 25 55/ 61 96 75 fax 61 04 14/ 61 96 75
- T: France (Ad-Hoc)  
PD: France (Ad-Hoc)  
Tr: Self
- 3 **Mme Marie Madeleine NZELI**  
Juriste, Chargée des Etudes et du Contentieux  
Ministère des Finances et Budget, Direction de  
la Dette  
B.P. 899  
CENTRAL AFRICAN REPUBLIC/REP. CENTRE AFRIQUE  
tel 614624;61 46 00 dom: 61 33 23 fax 61 21 82  
[mmnzel@yahoo.fr](mailto:mmnzel@yahoo.fr)
- T: IDLI  
PD: MICROSOFT  
Tr: Self
- 4 **Mr. Kodjim Amos ASDODJI**  
Administrateur Civil, Directeur du  
CEFOPAD/ENAM  
ENAM  
B.P. 758  
N'Djamena  
CHAD/TCHAD  
tel 51 46 05/51 40 97 fax 51 43 56  
[enam@intnet.td](mailto:enam@intnet.td)
- T: IDLI  
PD: MICROSOFT  
Tr: Self
- 5 **M. Paul Evariste AKRE-TCHAKRE**  
Avocat, Barreau D'Abidjan  
S.C.P.A. Ahoussou Konan & Associés  
01 BP 1366 Abidjan 01  
Abidjan  
COTE D'IVOIRE  
tel 22 40 41/ 22 40 59; dom: 26 73 66 fax 22  
40 38 portable 08 59 39
- T: IDLI  
PD: Self  
Tr: Self

- 6 **Mme yudelvis Concepcion ALVAREZ FONSECA**  
Conseillère  
Ministère du Travail et Sécurité Sociale  
Rue 23 entre O et P. Vedado Plaza  
Ciudad De La Habana  
CUBA  
tel 55 0068 /55 00 67 fax 55 0044  
[yudelvisalvarez@hotmail.com](mailto:yudelvisalvarez@hotmail.com)  
T: MacArthur  
PD: MacArthur  
Tr: Self
- 7 **M. Jean Pierre NKASHAMA BATUBENGA**  
Avocat  
Barreau de Kinshasa  
3 Bld Luembe Quartier 7 Ndjili, BP 15649  
Kinshasa  
DEM. REP. CONGO/REP. DEM. CONGO  
tel 70 248 fax 88 00 225 (c/o Soeurs du B.P.S)  
[jp\\_nkashama@yahoo.fr](mailto:jp_nkashama@yahoo.fr)  
T: Clifford Chance  
PD: Self  
Tr: Self
- 8 **M. El Hassan EL WAKIL**  
Substitut de Parquet  
Ministère de la Justice  
Alexandria  
EGYPT/EGYPTE  
tel (20-45) 91 24 24; dom:5867351 fax 58 04 880  
[mohd.aziz@usa.net](mailto:mohd.aziz@usa.net)  
T: Arab Fund  
PD: Arab Fund  
Tr: Self
- 9 **M. Simon Pierre Debeauger NGUI AKUE**  
Conseiller Technique du Ministre de la  
Planification  
Ministère de la Planification, de la  
Programmation du Développement  
B.P. 747  
Libreville  
GABON  
tel 76 28 22 76 19 31 fax 77 36 39  
[ngui-spd@yahoo.fr](mailto:ngui-spd@yahoo.fr)  
T: BADEA  
PD: BADEA  
Tr: Employer
- 10 **M. Sékou Oumar THIAM**  
Chef de Division Transport aérien  
Direction Nationale de l'Aviation Civile  
B P 95  
Conakry  
GUINEA/GUINEE  
tel 45 19 28 / 45 34 57 ; dom: 21 11 41 fax 41 35 77 (Ministère des Transports)  
[sothiam@yahoo.fr](mailto:sothiam@yahoo.fr)  
T: IDLI  
PD: MICROSOFT  
Tr: Self

- 11 **M. Guy RAKOTOMALALA**  
 Avocat  
 Cabinet de Mes. Randranto & Razafindrainibe  
 20 rue Andrianary Ratianarivo, Antananarivo  
 101 Antananarivo  
 MADAGASCAR  
 tel 20 22 218 52 32 07 700dom: 20 22 314 39  
 fax 20 22 350 71  
 T: USAID(Antananarivo)  
 PD: USAID (Antananarivo)  
 Tr: USAID (Antananarivo)
- 12 **M. Julien TONGALAZA**  
 Président du Tribunal de Première Instance de  
 Maroantsetra 512  
 Ministère de la Justice  
 Tribunal de Maroantsetra,  
 Maroantsetra  
 MADAGASCAR  
 tel 20 570 35  
 T: USAID (Antananarivo)  
 PD: USAID (Antananarivo)  
 Tr: USAID (Antananarivo)
- 13 **M. Sadou BARRY**  
 Directeur adjoint au département juridique  
 Banque de développement du Mali-SA  
 Av. Modibo Keita, BP 94, Bamako  
 MALI  
 tel 22 20 50 ou 20 02 52 ou 22 63 29 fax 22 50 85  
[Barrysha\\_99@yahoo.fr](mailto:Barrysha_99@yahoo.fr)  
 T: BADEA  
 PD: BADEA  
 Tr: Self
- 14 **M. Christian Idrissa DIASSANA**  
 Magistrat, Conseiller Technique  
 Ministère de la Justice  
 B.P. 97  
 tel 22 24 36/22 26 51 /23 04 53 fax 23 17 96/23 04 53  
[cdiassana@yahoo.fr](mailto:cdiassana@yahoo.fr)  
 T: World Bank/Bamako  
 PD: Netherlands  
 Tr: World Bank/Bamako
- 15 **Mme Ramata MAIGA**  
 Chargée d'études juridiques  
 Société de Consultance d'Etudes et de  
 Promotion des Investissements SOCEPI  
 B.P. 863  
 Bamako  
 MALI  
 tel (223)23 26 96 (dom)22 30 79 fax (223)23 26 95  
[r\\_maiga@yahoo.fr](mailto:r_maiga@yahoo.fr)  
 T: Finland  
 PD: Netherlands  
 Tr: Employer
- 16 **M. Hamadou Albachir Mahamane TOURE**  
 Conseiller des Affaires étrangères  
 Ministère des Affaires Etrangères et des  
 Maliens de l'Extérieur  
 Koulouba  
 MALI  
 tel 22 83 14/22 50 92 /22 56 33 fax 22 52 26 / 22 83 14  
[albachirm@yahoo.fr](mailto:albachirm@yahoo.fr)  
 T: France (Ad-Hoc)  
 PD: France (Ad-Hoc)  
 Tr: France (Ad-Hoc)

- 17 **M. Sergiu MARACUTA**  
Chef-Adjoint de la Direction Relations  
Extérieures  
Ministère des Transports et des  
Communications  
134 Av. Stefan Cel Mare, MD-1012  
Kishinau  
MOLDOVA/MOLDAVIE  
tel 2 228980/79 fax 2 54 65 64  
[maracuta@hotmail.com](mailto:maracuta@hotmail.com)  
T: Kuwait Fund  
PD: Kuwait Fund  
Tr: Self
- 18 **Mme Mihaela ALEXANDRU**  
Juge et chargée de cours  
Cour d'Appel  
Brasov, Bd Eroilor n°5, Roumanie  
Brasov 2200  
ROMANIA/ROUMANIE  
tel 68 41 41 14 dom: 92 33 59 25 fax 68 15 01 23  
[mihaela@deltanet.ro](mailto:mihaela@deltanet.ro)  
T: Austria  
PD: Austria  
Tr: Self
- 19 **Mme Eugenia Corina SUBA**  
Juge  
Ministère de la Justice  
Place Doicesti, n° 2A, Jud Timis  
Timisoara  
ROMANIA/ROUMANIE  
tel 94 243 944/55 551 802 dom: 055/55 18 02  
fax 56 200 040 portable: 942 439 44  
T: Austria  
PD: Austria  
Tr: Self
- 20 **M. Jovith MUNYAMASOKO**  
Chef de Division Legislation et Contentieux  
Ministère des Travaux Publics, des Transports  
et des Communications  
B P 24  
Kigali  
RWANDA  
tel 855 03 Mobile (00250) 0850 4043 fax 857 55  
[jovith@hotmail.com](mailto:jovith@hotmail.com)  
T: BADEA  
PD: BADEA  
Tr: Self
- 21 **M. Abdou Karim DIOP**  
Directeur Adjoint de l'Assistance Technique  
Ministère de la Modernisation de l'Etat  
2 rue Zola X Mohamed V; B.P. 218  
Dakar  
SENEGAL  
tel 823 67 92; dom: 822 65 61 fax 822 97 64  
portable 0338 126 32 17  
T: BADEA  
PD: BADEA  
Tr: Self

- 22 **M. Pape MBENGUE**  
Conseiller Juridique  
ENDA-T.M. Département Système et  
Prospective  
ENDA Tiers Monde (SYSPRO); B.P. 3370  
SENEGAL  
tel 821 05 72; dom: 822 01 93 fax 22 26 95
- T: IDLI  
PD: MICROSOFT  
Tr: Self
- 23 **M. Daniel BELANSKY**  
Ministère de la Justice  
Zupné Namestie c.3  
Bratislava 811 01  
SLOVAKIA/SLOVAQUIE  
tel 593 53 397 dom: 642 86 225 fax  
[daniel-belansky@hotmail.com](mailto:daniel-belansky@hotmail.com)  
[daniel@justice.gov.sk](mailto:daniel@justice.gov.sk)
- T: MICROSOFT  
PD: MICROSOFT  
Tr: Self
- 24 **Mme VU KIM DUNG**  
Sous-Chef de Division  
Commission d'Etat de Bourse du Vietnam  
164 Trân quang Khai  
Hanoi  
VIETNAM  
tel 9340 771; dom: 8290 045 fax 9340 740  
[vukimdung@yahoo.fr](mailto:vukimdung@yahoo.fr)
- T. ABN-AMRO  
PD: ABN-AMRO  
Tr: SIDA

**EQUIPE DE L'IDLI****A. Siège, Rome**

L. Michael Hager **Directeur**

**Département des Programmes**

William T. Loris **Directeur Adjoint Principal et Responsable des Programmes**  
 Roland Amoussou Guenou **Chargé de Programmes**  
 Annet Blank **Chargée de Programmes**  
 Xavier Forneris **Chargé de Programmes Principal**  
 Maria Sara Jijon **Chargé de Programmes**  
 Laura Pasetto **Bibliothécaire**

**Département des Opérations**

Pasquale Ferraro **Directeur Adjoint et Responsable des Opérations**  
 Ann Dehlin **Responsable Administratif**  
 Stephanie Lettieri **Responsable Financier**  
 Alexandrine Brassart **Assistante**

**Consultant**

Peter Bloom **Développement des projets**  
 Ugo Leone **Conseiller Diplomatique**

**Gestion de l'Information**

Ghislaine Resplandy **Responsable informatique**  
 Veronica Panzerotto **Assistante**

**Admission et Evaluation**

Catherine Perrigaud **Responsable, Programmes francophones et anglophones**  
 Géraldine Robert **Assistante (programmes francophones)**  
 Manuela Savini **Assistante (programmes anglophones)**

**Relations Extérieures**

Clare Fitzpatrick **Responsable**

**Logistique**

Silvia Laganà **Responsable**  
 Fiamma Spinelli **Responsable**

**Assistantes**

Helen Batchelor **Assistante Principale**  
 Joanne Fletcher  
 Kathryn Grassi  
 Kate Newhall  
 Isabelle Le Toullec  
 Caroline Lucas **Assistante Principale, Bureau du Directeur**  
 Domenica Pistoia **Assistante Principale**  
 Carole Salas  
 Patricia A. Weaver

**Services généraux**

|                     |                    |
|---------------------|--------------------|
| Francesco Gasperoni | Chauffeur/Coursier |
| Marco Esposito      | Chauffeur/Coursier |
| Nelly Preira        | Accueil            |
| Gwendoline Vachette | Accueil            |

**Assistants de cours**

Maude Vallée

**Stagiaires**

Patrizio Savarese

**B. Centre Régional de Formation en Asie**

|                     |  |
|---------------------|--|
| Gilles Blanchi      | Directeur Adjoint et Représentant Régional |
| Catherine Sumner    | Chargée de Programmes                      |
| Riza B. Vera        | Chargée de Programmes                      |
| Melita Barcelona    | Assistante du Représentant Régional        |
| Alma S. Vitorillo   | Secrétaire                                 |
| Maria Cecilia Selda | Assistante                                 |
| Ronaldo Gutierrez   | Chauffeur/Coursier                         |

**C. Unité de Réalisation de Projet**

|                                   |            |
|-----------------------------------|------------|
| Iwona Walczykowska-<br>Blichewicz | Directeur  |
| Jan Mioduchowski                  | Consultant |