

qui assurent le service de la CNUDCI, de la Commission du droit international, de la CNUCED, de l'ONUDI et de la Commission des sociétés transnationales. L'opinion a été émise qu'il semblait y avoir un besoin urgent de rationaliser l'œuvre réglementaire des divers organismes des Nations Unies;

d) On a également envisagé la possibilité que les présidents des commissions et des comités se réunissent régulièrement.

B. — Etude du Secrétaire général: contrats internationaux conclus dans le domaine du développement industriel (A/CN.9/191)*

Introduction

1. A sa session de New York en janvier 1980, le Groupe de travail sur le nouvel ordre économique international a recommandé à la Commission d'inclure éventuellement, dans son programme de travail, entre autres, les éléments suivants:

"4. Harmonisation, unification et examen des dispositions contractuelles qui se retrouvent fréquemment dans les contrats internationaux conclus dans le domaine du développement industriel, comme les contrats visant la recherche-développement, les services de consultants, l'ingénierie, la fourniture et la construction d'importantes installations industrielles (y compris les contrats clefs en main ou les contrats produit en main), le transfert des techniques (y compris les accords de licence), le service et l'entretien, l'assistance technique, le crédit-bail, la coentreprise et la coopération industrielle en général."

2. Le Groupe de travail a estimé que cette question présentait un intérêt particulier pour les pays en développement et pour les travaux de la Commission dans le cadre du nouvel ordre économique international. Il a donc prié le Secrétariat d'établir une étude sur la question et de la soumettre à la Commission à sa session suivante pour qu'elle puisse prendre des décisions en toute connaissance de cause.

3. La présente étude soumise comme suite à cette demande passe en revue les divers types de contrats conclus dans le domaine de l'industrialisation, décrit leurs principales caractéristiques et leur contenu et fait état des activités entreprises par d'autres organisations et organismes. Des propositions sont également soumises à la Commission quant aux activités à entreprendre dans ce domaine.

A. — Etude des divers types de contrats conclus dans le domaine de l'industrialisation

I. — CONTRATS DE RECHERCHE-DÉVELOPPEMENT

1. Caractéristiques principales et contenu

4. La recherche-développement technique est effectuée avant tout par des entreprises industrielles, et conçue

40. Tout en reconnaissant que la Commission ne pouvait prétendre avoir seule compétence dans tous les domaines du droit commercial international, le Groupe de travail a estimé qu'elle était pleinement habilitée à coordonner les travaux d'autres organismes dans les domaines où elle avait elle-même entrepris des travaux de fond, notamment celui de l'arbitrage commercial international.

41. Le Groupe de travail a adopté le présent rapport à l'unanimité.

selon leurs besoins et leurs objectifs. Si les résultats en sont transmis à d'autres, c'est en général dans le cadre de contrats de transfert de techniques².

5. La recherche-développement peut être exécutée par des entreprises industrielles ou des instituts de recherche à l'intention d'autres utilisateurs et sur leur demande. Dans de tels cas, ces activités font en général l'objet d'un contrat de recherche.

6. Alors qu'un contrat de transfert de techniques présuppose l'existence d'une technique particulière ou d'autres connaissances pertinentes, le contrat de recherche a pour principal objectif, non le transfert, mais la recherche de nouvelles techniques.

7. Selon le contexte dans lequel on se place, on distingue:

a) La recherche fondamentale, qui vise à élargir le champ d'application de la science et de la technique, sans que l'on sache, au moment où l'on entreprend cette recherche, comment ses résultats pourront être appliqués (on l'appelle également "recherche scientifique");

b) La recherche appliquée, dont le but est de mettre au point des techniques novatrices, qui peuvent se présenter sous la forme d'une invention ou d'un savoir-faire brevetables;

c) La recherche-développement, qui tend à utiliser et à mettre au point les résultats de la recherche fondamentale ou appliquée;

d) La recherche industrielle, qui consiste à faire des expériences pratiques, en laboratoire, ou en usine pilote, et à fournir des services consultatifs techniques pour atteindre des objectifs industriels pratiques précis. Tous ces différents types de recherche peuvent faire l'objet d'un contrat international de recherche.

8. Les contrats de recherche-développement sont soit des contrats distincts, soit un élément d'autres contrats. Dans le premier cas, ils peuvent porter sur la mise au point d'un produit, l'amélioration ou le développement d'un procédé, la recherche-développement matérielle, ainsi que la recherche-développement appliquée, sur la base d'expériences faites en laboratoire ou dans des usines pilotes.

9. La recherche-développement peut constituer un élément d'autres types de contrats, tels que les contrats de

* 16 mai 1980.

¹ A/CN.9/176, par. 31 (reproduit en A ci-dessus).

² Voir ci-après, par. 56 et suivants.

consultation³, les contrats de fourniture et de construction d'ensembles industriels⁴, ou les contrats de coopération industrielle⁵. La combinaison la plus courante, cependant, consiste en l'inclusion de dispositions relatives aux brevets et aux licences dans le contrat de recherche, ou de clauses relatives à la recherche dans le contrat de licence⁶.

10. Dans le contrat de recherche, une partie (le chercheur) s'engage à entreprendre des travaux visant un certain résultat ou consistant en une recherche-développement précise, et à en transmettre les résultats à l'autre partie (le client). Le client est tenu de verser une rémunération.

11. L'une des caractéristiques du contrat de recherche est que son objet ne peut être décrit en détail, car la recherche porte sur des questions incertaines, encore inconnues, qu'il n'est pas facile de déterminer. L'objet de la recherche étant d'obtenir de nouvelles connaissances, il est toujours possible que le problème à résoudre n'ait pas de solution. La description détaillée du projet de recherche ou de l'objet de la recherche, ainsi que la limitation, sinon l'exclusion, de la responsabilité du chercheur quant aux résultats, sont donc des aspects importants du contrat de recherche-développement.

2. Législation en vigueur

12. Le contrat de recherche-développement n'est en général pas considéré comme un contrat *sui generis* par les législations nationales. Les tribunaux appliquent le plus souvent les dispositions relatives aux types classiques de contrats de droit privé, tels que les contrats de fourniture de main-d'œuvre et d'autres services. Pour ce qui est des questions de responsabilité et de garanties, les tribunaux tendent à établir une distinction entre les contrats de travaux en général et les contrats de recherche en particulier⁷.

13. Récemment, la République démocratique allemande a adopté une législation spéciale sur les contrats de commerce internationaux, y compris les contrats de services techniques scientifiques (article 82 et suivants, loi sur les contrats de commerce internationaux du 5 février 1976) qui régit les contrats de recherche-développement. Dans cette loi, le contrat de services techniques scientifiques est considéré comme un sous-type du contrat d'exécution de travaux.

3. Travaux effectués par d'autres organisations et organismes internationaux

14. Etant donné l'importance de la recherche-développement pour l'industrialisation des pays en développement, l'ONUUDI s'intéresse depuis des années à la recherche industrielle. On trouvera des exemples de ses activités dans les manuels suivants :

Instituts de recherche industrielle (ID/30)
Recherche industrielle (ID/40/10)
Instituts de recherche industrielle (ID/70)
Instituts de recherche industrielle (ID/161)

Ces publications traitent avant tout de la sélection et de l'évaluation des projets, ainsi que de la gestion financière de la recherche industrielle. Ce n'est qu'exceptionnellement qu'elles abordent les problèmes juridiques que pose l'élaboration du contrat de recherche-développement entre l'institut de recherche industrielle et le client⁸.

15. L'Association mondiale des organisations de recherche industrielle et technologique (WAITRO) exécute également des activités très intéressantes dans ce domaine⁹. La WAITRO, qui compte maintenant 75 membres provenant de toutes les régions du monde¹⁰, a élaboré des programmes de formation et s'occupe de la coopération entre organismes de recherche-développement; elle ne s'intéresse pas à la question de la réglementation juridique en matière de contrats de recherche.

4. Travaux que pourrait entreprendre la CNUDCI

16. Avant d'envisager s'il serait souhaitable d'élaborer des règles juridiques uniformes pour les contrats de recherche-développement, la Commission souhaitera peut-être rédiger un guide pour la rédaction de ces contrats¹¹, qui pourrait aborder notamment les questions suivantes :

Objet du contrat
Description du but de la recherche
Obligations du chercheur
Garanties quant aux résultats
Efficacité
Droits de propriété intellectuelle applicables aux résultats de la recherche
Transfert des résultats
Relations avec les tiers (et droit des tiers)
Secret
Limitation de la responsabilité
Obligations du client
Coûts et paiements
Force majeure et changement de situation
Révision du contrat et adaptation à de nouvelles situations
Résolution et annulation
Loi applicable
Arbitrage

II. — CONTRATS DE CONSULTATION

1. Caractéristiques principales et contenu

17. Le terme "consultation" est utilisé dans divers contextes. Dans le domaine de l'industrialisation, il désigne le plus souvent les consultations techniques qui recouvrent les études techniques, les études préliminaires et les plans, les rapports de projets, les estimations de coûts (ce qu'on

³ Voir ci-après, par. 17 et suivants.

⁴ Voir ci-après, par. 39 et suivants.

⁵ Voir ci-après, par. 106 et suivants.

⁶ Voir ci-après, par. 57.

⁷ Voir, par exemple, la pratique des tribunaux français et belges, mentionnée par Yves Reboul: "Garantie de résultat et contrat de recherche", p. 99 et suivantes, dans "Garantie de résultat et transfert de technique", Montpellier, 1977.

⁸ Voir ID/30, chap. 10 et annexe 3.

⁹ Voir le rapport de la Conférence de fondation, ID/62.

¹⁰ Voir la déclaration du Secrétaire général de la WAITRO, à la troisième Conférence générale de l'ONUUDI (New Delhi).

¹¹ Les autres guides publiés sont mentionnés ci-après, aux paragraphes 48, 68, 103 et 136.

appelle l'“ingénierie de base”), les propositions de plans définitifs, les études techniques détaillées, les études architecturales, les études de structure, les études relatives à la construction, le calcul des dimensions, les cahiers des charges précisant les travaux à accomplir, les biens et services à fournir, l'entretien exigé, etc. (ce qu'on appelle l'“ingénierie de détail”), ainsi que les services préalables, la conception et les services “après conception” (ce qu'on appelle l'“ingénierie complète”)¹².

18. Outre les études techniques, les services de consultation peuvent recouvrir également les services économiques, les services de gestion ou les services de formation¹³.

19. Les services de consultation liés à un projet d'investissement industriel sont parfois considérés non seulement comme des services de consultation technique, mais aussi comme de l'ingénierie autonome, ou “pure”, par opposition à l'ingénierie complexe ou à l'ingénierie en général¹⁴. Dans la présente étude, le premier type de services est rattaché au contrat de consultation, le second au contrat d'ingénierie¹⁵.

20. Le contrat de consultation concerne les services intellectuels rendus par le consultant pour des honoraires convenus, payables par le client. Contrairement à ce qui se passe pour le contrat de recherche, on peut décrire en détail la portée, le contenu et l'objectif des services considérés.

21. Les principaux éléments des contrats de consultation sont notamment les suivants :

Portée de la tâche (définition durant les phases successives, spécification des divers services)

Obligations du consultant : fourniture d'un appui professionnel, de services et de renseignements (calendrier des travaux à respecter, personnel à fournir, pouvoirs du consultant par rapport aux tiers)

Obligations du client : informations à donner au consultant, services et personnel à fournir

Droits d'auteur et propriété des documents : dessins, plans

Arrangements financiers, méthode de paiement (type d'honoraires, monnaie) pour chaque étape du projet

Garantie quant aux résultats

Responsabilité du consultant

Conséquences des manquements, recours

Règlement des différends

2. Législation en vigueur

22. Les contrats de consultation ne semblent pas être considérés comme des contrats *sui generis* par les législations. Les tribunaux de divers pays paraissent leur appliquer les règles de droit privé régissant les contrats de travail ou de services. En République démocratique allemande,

¹² On trouvera une description détaillée des services de consultation technique aux paragraphes 11 et suivants du document TRADE/GE.1/R.21.

¹³ Voir ci-après “Contrats d'assistance technique”, par. 79 et suivants.

¹⁴ Voir TRADE/GE.1/R.21, par. 8.

¹⁵ Voir ci-après, par. 29 à 38.

les dispositions relatives aux contrats de services techniques scientifiques¹⁶ sont également étendues aux contrats de consultation.

3. Travaux effectués par d'autres organisations et organes internationaux

23. Des règles uniformes relatives aux contrats de consultation ont été élaborées par la Fédération internationale des ingénieurs-conseils (FIDIC)¹⁷:

Modèle international de contrat entre client et ingénieur-conseil et règles générales internationales portant sur les contrats entre client et ingénieur-conseil pour les études d'investissement (IGRA 1979, P. I.);

Modèle international de contrat entre client et ingénieur-conseil et règles générales internationales portant sur les contrats entre client et ingénieur-conseil pour les études d'ouvrages et le contrôle de leur exécution (IGRA 1979 D + S).

24. La FIDIC a en outre publié les documents suivants :

Guide à l'usage des consultants indépendants pour la fourniture de services techniques;

Directives pour les accords spéciaux de collaboration entre bureaux d'études.

25. Les règles de la FIDIC ont été élaborées par un organe représentant les consultants. Cependant, il existe un autre modèle de contrat pour les services de consultant qu'a établi un organe faisant office de client, à savoir la Banque mondiale, organisation participante et agent d'exécution du Programme des Nations Unies pour le développement (Fonds spécial)¹⁸.

26. Pour assurer l'équilibre entre les intérêts du consultant et ceux du client, la Commission économique pour l'Europe (CEE) a récemment commencé d'étudier les contrats de consultation. Un groupe d'experts sur les contrats internationaux en usage dans l'industrie, qui a déjà élaboré plusieurs guides pour la rédaction de contrats internationaux¹⁹, a décidé d'établir un guide pour la rédaction de contrats internationaux relatifs aux consultations techniques, y compris les aspects connexes de l'assistance technique où seraient notamment traitées les questions suivantes²⁰:

Caractéristiques juridiques d'un contrat d'ingénierie-conseil

Normes techniques applicables

Début et fin des services-conseils

Procédures de transmission et d'acceptation des documents

Intégralité des documents

Obligations des parties

Responsabilités de la société d'ingénierie

¹⁶ Voir ci-dessus, par. 13.

¹⁷ Voir également ci-après, par. 34.

¹⁸ Voir *Guidelines for Contracting for Industrial Projects in Developing Countries*, ID/149, p. 78.

¹⁹ Voir ci-après, par. 48, 68, 103 et 136.

²⁰ Voir le rapport de la quinzième session, TRADE/GE.1/43.

Responsabilités du client
 Coût total du projet
 Montant de la rémunération de la société d'ingénierie et méthodes de rémunération
 Propriété des documents
 Utilisation répétée de la conception
 Secret
 Protection du client par la société d'ingénierie contre toute réclamation pour atteinte aux droits conférés par un brevet et à tout autre droit de propriété
 Règlement des litiges
 Dommages subis par l'une ou l'autre partie
 Modification du contrat
 Suspension du contrat
 Résolution du contrat
 Législation régissant le contrat

27. L'ONUDI s'intéresse aux services de consultants²¹, ainsi qu'à la promotion et au renforcement du potentiel national en matière de services de consultation industrielle²², mais elle traite la question des contrats de consultation d'un point de vue plus technique et économique que juridique²³.

4. Travaux que pourrait exécuter la CNUDCI

28. La CEE ayant abordé la question des aspects juridiques des contrats internationaux de consultation, la Commission voudra peut-être attendre le résultat de ces travaux, afin d'éviter tout chevauchement. Après la publication du guide de la CEE, la Commission souhaitera peut-être examiner s'il serait bon de rédiger des Conditions générales ou des règles uniformes applicables aux contrats de consultation.

III. — CONTRATS D'INGÉNIERIE

1. Caractéristiques principales et contenu

29. Le contrat d'ingénierie se distingue du contrat de consultation en ce qu'il recouvre toutes les opérations du projet, c'est-à-dire les services intellectuels, plus la fourniture d'équipements et les travaux de génie civil et de construction²⁴. Par opposition aux services de consultation, il s'agit ici d'ingénierie complexe ou d'ingénierie générale. L'ingénierie complexe comprend les études préliminaires, la planification, la conception, la construction, la formation du personnel et la coordination, y compris l'assistance technique, les essais et la mise en service.

30. Le contrat d'ingénierie est différent du contrat de fourniture et de construction d'ensembles industriels. Malgré une certaine similitude, puisque ce dernier est conclu entre le fournisseur ou sous-traitant et le client, de même que le contrat d'ingénierie l'est entre le bureau

d'études et le client, le contrat d'ingénierie ne remplace pas le contrat de fourniture et de construction d'ensembles industriels; il complète les contrats séparés conclus avec les fournisseurs d'équipements et de services.

31. S'il peut comporter des dispositions relatives à la consultation et parfois même à la recherche industrielle, le contrat d'ingénierie a pour principale caractéristique de conférer un rôle d'intermédiaire, car le bureau d'études agit au nom du client lorsqu'il négocie et conclut des contrats avec différents fournisseurs de machines et d'équipement, ainsi qu'avec des fournisseurs de services et avec le donneur de licence. (Le contrat d'ingénierie conserve ses caractéristiques si le client conclut lui-même une partie de ces contrats, par exemple avec le donneur de licence.)

32. Le contenu du contrat d'ingénierie est en partie identique à celui des contrats de recherche-développement et des contrats de consultation. Il s'y ajoute, notamment, des dispositions relatives aux responsabilités touchant l'achat des principaux équipements et aux obligations du bureau d'études en matière de supervision, ainsi qu'à ses responsabilités envers le client quant aux actes et omissions des fournisseurs et autres sous-traitants.

2. Législation en vigueur

33. Le contrat d'ingénierie n'est pas considéré comme un contrat *sui generis* par les législations nationales. Les divers aspects de ce type de contrat sont régis par les dispositions relatives aux contrats de travaux et aux contrats de services, y compris celles relatives aux contrats de procuration.

3. Travaux effectués par d'autres organisations et organismes internationaux

34. La FIDIC a publié un Modèle international de contrat entre client et ingénieur-consultant et des règles générales internationales portant sur les contrats entre client et ingénieur-consultant pour la gestion des projets (IGRA 1980 PM). Dans ce document, le bureau d'études est appelé le directeur du projet et s'acquiesce de ses fonctions pour le client et en son nom.

35. L'ONUDI a étudié la question des contrats d'ingénierie dans le cadre du transfert de technologie. Ses directives pour l'évaluation des accords de transfert de technologie contiennent un chapitre sur les accords de fourniture de services d'ingénierie²⁵.

36. Un autre projet de l'ONUDI relatif aux contrats d'ingénierie a trait à l'établissement d'un "Modèle de contrat type pour la construction en régie d'usines d'engrais"²⁶. Selon ce modèle, le bureau d'études fait office de directeur de projet et achète pour le client et en son nom tous les équipements nécessaires chez des fournisseurs qualifiés. Ce modèle est similaire à un autre modèle de l'ONUDI relatif aux contrats clefs en main²⁷, à l'exception

²¹ Voir le Manuel relatif à l'emploi de consultants dans les pays en voie de développement, ID/3/Rev.1.

²² Voir le document UNIDO/EX.89/Rev.1.

²³ Voir chapitre III du document ID/149, intitulé *Contract between owner and consultants*.

²⁴ Voir TRADE/GE.1/R.21, par. 8.

²⁵ Voir ID/233, p. 27.

²⁶ ID/WG.281/12 et Add. 1; voir également le troisième projet du 31 janvier 1980 (ID/WG.318/3).

²⁷ Voir ci-après, par. 49.

des dispositions relatives à la responsabilité et au paiement direct. Le Modèle de contrat type pour la construction en régie d'usine d'engrais sera soumis, en vue de son adoption, à la troisième Réunion de consultation sur l'industrie des engrais (prévue pour septembre-octobre 1980).

37. Lors de l'élaboration de règles relatives aux projets d'investissement industriel, la CEE a rédigé certaines dispositions concernant les contrats d'ingénierie :

Articles additionnels pour la supervision du montage des matériels d'équipement à l'étranger²⁸.

4. Travaux que pourrait entreprendre la CNUDCI

38. L'action de la FIDIC étant considérée comme celle d'une organisation internationale non gouvernementale représentant avant tout les intérêts d'une seule des parties et les travaux actuels de l'ONUDI étant limités à un secteur particulier de l'industrie, la Commission voudra peut-être examiner s'il convient d'aborder la question des contrats d'ingénierie, en élaborant soit un guide pour la rédaction des contrats internationaux d'ingénierie, soit des conditions générales pour les contrats d'ingénierie, compte tenu des résultats obtenus par d'autres organisations.

IV. — CONTRATS RELATIFS À LA FOURNITURE ET À LA CONSTRUCTION D'ENSEMBLES INDUSTRIELS

1. Caractéristiques principales et contenu

39. Un client souhaitant acquérir une entreprise industrielle peut choisir entre plusieurs formules. S'il choisit de passer par divers entrepreneurs pour les différentes parties de l'usine ou de traiter séparément avec les fournisseurs d'équipements et de connaissances, la transaction se répartit sur plusieurs contrats : contrat de consultation, contrat de licence, divers contrats de vente de machines et d'équipements, contrat de travaux pour la construction de l'usine, etc. Tous ensemble, ces contrats ne constituent pas un contrat relatif à la fourniture et à la construction d'ensembles industriels.

40. Ce dernier est en effet un contrat global entre le client et *un seul* entrepreneur (fournisseur). Il couvre tous les différents aspects de la transaction : conception, dessins, documentation, fourniture, montage, construction, installation, mise en marche, essais de démonstration, contrôle, mise en service et prise en charge. Ainsi, le contrat a pour principales caractéristiques son caractère global et sa complexité.

41. Peu importe dans quelle mesure, la cas échéant, l'entrepreneur ne fournit pas lui-même certains matériels et services mais les obtient en sous-traitance; lui seul est entièrement responsable devant le client.

42. Le caractère global du contrat ne signifie cependant pas que c'est à l'entrepreneur de prendre toutes les mesures nécessaires pour la réalisation du projet. En général, le client participe à la construction de l'usine. Il fournit le site, s'assure de l'approvisionnement en électricité, eau, etc., et obtient les permis et autorisations locaux nécessaires. Il fournit également toutes les données requises et les pièces qu'il peut acheter sur le marché local.

²⁸ Voir les publications de la CEE, n^{os} 188 B et 574 B.

Très souvent, il se charge de tous les travaux de génie civil, y compris la construction des bâtiments. C'est lui qui fournit le personnel voulu pour le montage et l'installation du matériel ainsi que pour les essais et la mise en marche de l'usine.

43. Le contrat de fourniture et de construction d'ensembles industriels prévoit donc en général une répartition des tâches entre l'entrepreneur et le client, la responsabilité de l'entrepreneur étant limitée dans la mesure où le client lui-même est chargé de certaines activités.

44. Si, dans un tel contrat global, l'entrepreneur est tenu de fournir au client un ensemble industriel opérationnel, sans que ce dernier participe activement aux diverses étapes de la construction, le contrat est appelé *contrat clefs en main*. Outre les divers aspects décrits ci-dessus, l'entrepreneur doit également fournir l'assistance technique voulue en matière de formation, faire fonctionner l'usine durant une courte période initiale et participer à la commercialisation des produits fabriqués.

45. Si le contrat impose à l'entrepreneur une garantie supplémentaire quant à la quantité et à la qualité de la production durant une période relativement longue (parfois jusqu'à deux ans), le contrat est alors un *contrat produit en main*. Il semble que ce dernier type de contrat ne soit pas encore très répandu.

2. Législation en vigueur

46. A l'exception de la loi relative aux contrats de commerce internationaux en vigueur en République démocratique allemande, qui contient une section intitulée "Construction d'usines"²⁹, les législations nationales ne contiennent pas de dispositions visant expressément les contrats de fourniture et de construction d'ensembles industriels et encore moins les contrats clefs en main et produit en main. Il faut donc se référer aux nombreuses sections du droit des contrats : contrats de services, contrats de fourniture de main-d'œuvre, contrats de licence, contrats de vente, etc. Il semble que l'application de diverses dispositions juridiques concernant divers types de contrats à un contrat comme celui de fourniture et de construction d'ensembles industriels ne soit pas une solution satisfaisante, compte tenu du caractère global de ce dernier.

3. Travaux effectués par d'autres organisations et organismes internationaux

47. La CEE a publié plusieurs séries de conditions générales relatives aux contrats de fourniture et de construction d'ensembles industriels³⁰.

Conditions générales pour la fourniture à l'exportation des matériels d'équipement, n^{os} 188 et 574.

Conditions générales pour la fourniture et le montage des matériels d'équipement à l'importation et à l'exportation, n^{os} 188 et 574 A.

²⁹ Voir les articles 88 à 97 de la loi.

³⁰ Voir également les Articles additionnels pour la supervision du montage des matériels d'équipement à l'étranger (188 B et 574 B), mentionnés ci-dessus au paragraphe 37. En outre, la CEE a établi des Conditions générales pour le montage à l'étranger des matériels d'équipement (188 D et 574 D).

Ces conditions générales ont été rédigées entre 1953 et 1963, avant l'apparition des contrats complexes que l'on rencontre aujourd'hui. C'est pourquoi ils ne tiennent pas compte des liens complexes qui se tissent entre les parties, étant donné l'évolution de la situation dans ce domaine. En outre, ces conditions générales se réfèrent aux types de relations existant entre parties provenant toutes deux de pays développés.

48. La CEE a également publié divers guides, dont le "Guide sur la rédaction de contrats relatifs à la réalisation d'ensembles industriels"³¹. Ce guide énumère les diverses procédures contractuelles applicables en la matière et indique les problèmes qu'elles peuvent poser et les conséquences qui peuvent en résulter.

49. L'ONUDI est en train d'établir un "Modèle de contrat type pour la construction d'usines d'engrais livrées clefs en main à prix forfaitaire"³². Ce projet de modèle sera soumis à la troisième Réunion de consultation sur l'industrie des engrais, en septembre-octobre 1980³³.

50. L'ONUDI s'est intéressée à plusieurs reprises aux divers aspects de la création d'ensembles industriels, notamment des points de vue économique, technique, administratif et — avant tout — financier. Elle a notamment établi les documents suivants :

*Planification et contrôle de la mise en œuvre des projets industriels dans les pays en voie de développement*³⁴

*Guide pour l'achat de matériel industriel*³⁵

*Manual on Investment-Promotion Centres*³⁶

*Le contrat d'entreprise : problèmes d'organisation*³⁷

*La sous-traitance et la modernisation de l'économie*³⁸

Guidelines for Contracting for Industrial Projects in Developing Countries (Directives pour l'établissement de contrats relatifs à des projets industriels dans les pays en développement)³⁹

*Directives pour la création de domaines industriels dans les pays en développement*⁴⁰

4. Travaux que pourrait entreprendre la CNUDCI

51. Si la Commission considère que les contrats de fourniture et de construction d'ensembles industriels revêtent une importance suffisante pour justifier que l'on s'y intéresse, elle pourra adopter divers types de mesures.

52. Les Conditions générales rédigées par la CEE portent avant tout sur les relations Est-Ouest. La Commission pourrait donc envisager d'élargir leur portée ou d'en établir de nouvelles qui seraient incluses dans les nouveaux types de contrats utilisés de plus en plus fréquemment entre pays développés et pays en développement.

53. Puisque l'ONUDI a établi des contrats types relatifs à un domaine particulier (la production d'engrais), on peut se demander si de tels modèles devraient être rédigés pour chaque secteur (ou même sous-secteur) de l'industrie ou si la CNUDCI devrait envisager d'élaborer un contrat-type de caractère général.

54. La CNUDCI pourrait également porter une attention particulière à certaines dispositions précises de ces contrats (par exemple les clauses relatives à la responsabilité, aux garanties, à la législation applicable, au règlement des différends).

55. Enfin, après l'achèvement des travaux relatifs à la vente internationale de marchandises, la Commission souhaitera peut-être examiner s'il conviendrait d'élaborer un projet de convention sur les contrats internationaux de fourniture et de construction d'ensembles industriels.

V. — CONTRATS DE TRANSFERT DE TECHNIQUES

1. Caractéristiques principales et contenu

56. Le transfert de techniques peut prendre diverses formes : organisé ou fortuit, contre paiement ou à titre gracieux, sur la base de contrats séparés ou dans le cadre de contrats globaux. La présente étude traite des contrats de transfert de techniques sous leur forme la plus pure, celle de l'accord de licence.

57. Les accords de licence peuvent porter sur un savoir-faire soit protégé, soit non protégé. Dans l'un et l'autre cas, le but du contrat est de transférer une technique, c'est-à-dire le droit d'utiliser des résultats scientifiques ou scientifico-techniques, qu'ils soient ou non protégés par des droits de propriété intellectuelle (ou industrielle)⁴¹.

58. Les différences entre les accords de brevet et les accords de transfert de savoir-faire touchent à la responsabilité du donneur de licence, aux droits des tiers, à la durée du contrat, etc. Les obligations des parties quant à la fourniture d'informations et de documents, à l'octroi de nouvelles licences par le donneur ou de sous-licences par le preneur et aux autres dispositions sont pour l'essentiel les mêmes dans les accords de brevet et dans les accords de transfert de savoir-faire.

59. L'accord de licence a pour principale caractéristique de prévoir la vente d'un savoir-faire, c'est-à-dire la fourniture au preneur de licence de biens incorporels par le donneur de licence et le droit pour le preneur d'utiliser ce savoir-faire. Dans la mesure où celui-ci est protégé par des droits de propriété intellectuelle, le droit du preneur est en général limité à un territoire donné.

60. Outre les accords de brevet et les accords de transfert de savoir-faire, la pratique internationale connaît divers autres types d'accords de licence, notamment :

Les accords de licence exclusifs et non exclusifs

Les accords de licence prévoyant un transfert unique ou permanent de connaissances

⁴¹ Le transfert de droits de propriété industrielle peut également viser les marques déposées, mais il ne s'agit alors pas d'un transfert de techniques en soi et l'on n'abordera pas cet aspect dans la présente étude.

³¹ ECE/TRADE/117.

³² Voir le document ID/WG.306/2 et un deuxième projet daté du 31 janvier 1980, ID/WG.318/1.

³³ Voir également ci-dessus, par. 36.

³⁴ ID/SER.L/1.

³⁵ ID/82.

³⁶ ID/102.

³⁷ ID/117.

³⁸ ID/129.

³⁹ ID/149.

⁴⁰ ID/220.

Les accords de licence relatifs à des inventions ou à des innovations

Les accords de licence relatifs à la production ou à la mise au point d'un procédé.

61. Pour les paiements que doit effectuer le preneur de licence (prix des connaissances fournies et droit de les utiliser), il existe deux formules principales qui, dans le contrat, se retrouvent seules ou combinées: le versement d'un montant fixe (paiement forfaitaire), ou le versement d'un montant correspondant à un pourcentage fixe de la production ou de la vente de produits par le preneur de licence (redevance).

2. Législation en vigueur

62. De nombreux pays ont adopté des lois particulières sur la propriété industrielle qui, pour l'essentiel, ne visent pas les accords de licence, mais contiennent cependant certaines dispositions pertinentes. Il existe en outre, dans plusieurs pays — notamment dans des pays en développement — des dispositions juridiques particulières relatives aux questions administratives ou aux politiques en matière de transfert de techniques. Ces lois portent sur l'enregistrement, le contrôle et l'autorisation des contrats de transfert des techniques et ont donc des incidences sur les obligations des parties; cependant, elles ne visent pas l'accord de licence en soi.

63. L'accord de licence étant un type de contrat relativement nouveau, il n'est pas considéré comme un contrat *sui generis* dans la plupart des législations. Les tribunaux appliquent les dispositions relatives au bail ou à la location lorsque l'accord de licence donne le droit d'utiliser la technique transférée. La Loi sur les contrats de commerce internationaux de la République démocratique allemande⁴² contient une section spécialement consacrée aux accords de licence.

3. Travaux effectués par d'autres organisations et organismes internationaux

64. Les accords de transfert de techniques ont déjà été étudiés par de nombreuses organisations internationales. Cette question présente un intérêt tout particulier pour l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) qui a publié, notamment, un "Guide sur les licences pour les pays en développement" où sont traités les aspects juridiques de la négociation et de la rédaction de licences de propriété industrielle et d'accords de transfert de techniques adaptés aux besoins des pays en développement.

65. Après des travaux préliminaires effectués par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), il a été organisé une Conférence des Nations Unies chargée d'élaborer un code international de conduite pour le transfert de technologie, qui a tenu deux sessions, en 1978 et en 1979. Ce code, dont l'établissement devrait être achevé à la troisième session, en 1980, portera sur la plupart des aspects des accords de licence.

66. L'ONUDI a également consacré une attention considérable aux contrats de transfert de techniques, dont elle a traité non seulement les aspects commerciaux et techniques, mais aussi les aspects juridiques. Elle a publié des "Directives pour l'acquisition des technologies étrangères par les pays en développement concernant en particulier les accords de licence"⁴³.

67. Récemment, l'ONUDI a fait paraître une série d'études sur la mise au point et le transfert des techniques, à laquelle appartiennent entre autres les documents suivants:

n° 1 *Systèmes nationaux d'acquisition des techniques* (cette publication contient un chapitre sur les conditions et modalités des accords de licence)^{43a}

n° 12 *Guidelines for evaluation of transfer of technology agreements*^{43b}.

68. La CEE a publié un Guide sur la rédaction de contrats portant sur le transfert international de know-how (savoir-faire) dans l'industrie mécanique⁴⁴ et prépare actuellement un "Manuel sur les licences et les aspects connexes du transfert des technologies", dans lequel est présentée notamment la position de chacun des 19 pays membres de la CEE.

69. Une organisation régionale non gouvernementale, l'Organisme de liaison des industries métalliques européennes (ORGALIME), a établi un modèle d'accord de brevet avec une société étrangère.

4. Travaux que pourrait entreprendre la CNUDCI

70. Etant donné que l'OMPI est l'institution spécialisée du système des Nations Unies qui est particulièrement chargée de cette question et que cette organisation et d'autres y consacrent déjà un travail considérable, la Commission conclura peut-être qu'il ne serait pas justifié d'entreprendre des activités dans ce domaine.

VI. — CONTRATS DE SERVICE ET D'ENTRETIEN

1. Caractéristiques principales et contenu

71. Il existe plusieurs types de contrats de service et d'entretien, qui diffèrent de par leur nature et leurs objectifs. Les deux principaux types sont les suivants:

a) Contrat entre fabricant (vendeur) et client (acheteur);

b) Contrat entre fabricant (vendeur) et société d'entretien spécialisée.

72. Les contrats du premier type sont conclus pour l'entretien et la réparation d'installations industrielles, d'aéronefs et d'autres équipements complexes, si l'acheteur (utilisateur) ne dispose pas d'un nombre suffisant de techniciens compétents. Ceux du deuxième type portent sur l'entretien et la réparation de biens de consommation de caractère technique: automobiles, appareils de télévision, etc.

⁴³ ID/98.

^{43a} ID/187.

^{43b} ID/233.

⁴⁴ TRADE/222/Rev.1.

⁴² Articles 176 à 186.

73. Dans un contrat conclu entre fabricant et acheteur, le fabricant s'engage à fournir en permanence les services de spécialistes de l'entretien compétents, à maintenir en bon état le matériel de contrôle nécessaire, à faire les opérations courantes d'entretien préventif, à s'assurer que les stocks de pièces de rechange sont suffisants à tout moment et à former le personnel de l'acheteur aux techniques d'entretien⁴⁵.

74. Dans un contrat entre fabricant et société d'entretien spécialisée, la société s'engage à faire toutes les réparations et opérations d'entretien nécessaires pour les marchandises vendues par le fabricant dans un territoire donné durant la période de garantie stipulée par le vendeur et après l'expiration de cette période.

75. Il existe un troisième type de contrat, que l'on appelle aussi contrat de service, conclu entre les compagnies pétrolières nationales et les entreprises étrangères à même de fournir le capital et les connaissances techniques nécessaires. Dans le cadre de tels contrats (également appelés contrats de travaux, contrats d'exploitation, contrats d'association ou contrats de partage de la production), l'entreprise étrangère se charge de la prospection, de la mise en valeur et même parfois de la commercialisation des ressources pétrolières⁴⁶.

2. Législation en vigueur

76. Pour le premier type de contrat, qui est le plus intéressant pour l'industrialisation, on ne connaît pas de législation particulière; on peut supposer qu'il est considéré comme un contrat mixte de travaux, de service et de vente. Le deuxième type relève, en République démocratique allemande, de la Loi sur les contrats de commerce internationaux⁴⁷. Le troisième type est parfois régi par des accords entre Etats et entreprises étrangères et il est quelquefois considéré comme un accord de droit international quasi public.

3. Travaux effectués par d'autres organisations et organismes internationaux

77. Le Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM) a établi des "conditions générales régissant le service des machines, des équipements et autres articles fabriqués applicables par les organismes de commerce extérieur des pays membres du Conseil d'assistance économique mutuelle"⁴⁸.

4. Travaux que pourrait entreprendre la CNUDCI

78. L'entretien des installations et des équipements modernes étant un problème majeur pour les pays en développement et rien n'ayant été entrepris par d'autres organisations en vue de la réglementation des contrats de

service et d'entretien, la Commission souhaitera peut-être inclure ce type de contrat dans son programme de travail. Elle pourra décider ultérieurement de la forme que prendront ses activités, après que l'on aura étudié les problèmes en jeu.

VII. — CONTRATS D'ASSISTANCE TECHNIQUE

1. Caractéristiques principales et contenu

79. L'expression "assistance technique" est parfois utilisée au sens large et recouvre alors tous les liens contractuels dont traite le présent rapport. Prise dans un sens plus étroit, elle qualifie deux types de contrats, dits d'assistance technique: le contrat de formation du personnel et le contrat de gestion.

80. Le contrat de formation du personnel prévoit que le fournisseur forme le personnel du client aux activités de production, d'entretien, de commercialisation, de comptabilité, etc⁴⁹. Cette formation est assurée pendant une certaine période, soit dans le pays du fournisseur, soit dans le pays du client, soit même dans un pays tiers, dans une usine déjà en service.

81. Les contrats de formation du personnel précisent le nombre de personnes à former, les objectifs de la formation (la portée de l'enseignement) et sa durée, le niveau d'instruction nécessaire, le lieu où est dispensée la formation, les conditions de vie (des stagiaires dans le pays du fournisseur ou des instructeurs dans celui du client), la rémunération des services du fournisseur, etc⁵⁰.

82. L'une des manières d'obtenir des services techniques consiste à placer du personnel du fournisseur à des postes clefs et à lui confier la formation du personnel local — opérateurs, vendeurs et directeurs — afin que, durant la période d'application de l'accord, le personnel local acquière les compétences du fournisseur⁵¹.

83. Le contrat de gestion a également pour but ultime de former le personnel du client, mais son objectif immédiat est d'assurer la mise en marche de l'usine, de stabiliser son exploitation et de la maintenir en état de fonctionnement. Il s'agit d'un contrat aux termes duquel le contrôle des activités de l'entreprise (ou d'une partie de l'entreprise) est confié à une société distincte qui s'acquitte des activités de gestion voulues contre honoraires⁵². On considère que le contrat de gestion peut parfois se substituer à un investissement direct classique.

2. Législation en vigueur

84. On ne connaît pas de règle juridique particulière de droit privé applicable aux contrats d'assistance technique.

⁴⁹ Voir la section relative aux accords d'assistance technique dans le document *Guidelines for Evaluation of Transfer of Technology Agreements*, ID/233, p. 5 et suiv.

⁵⁰ Voir par comparaison la section intitulée "Conditions for the Provision of Technical Personnel Abroad", établie par l'ORGALIME, dans le document *Guidelines for Contracting for Industrial Projects in Developing Countries*, ID/149, p. 167.

⁵¹ Voir ID/233, p. 6.

⁵² Voir Peter P. Gabriel, *The International Transfer of Corporate Skills, Management Contracts in Less Developed Countries*, Boston, 1967, p. 22.

⁴⁵ Voir le chapitre relatif à l'entretien, à l'exploitation et aux pièces de rechange dans le document *Le contrat d'entreprise: problèmes d'organisation* ID/117, p. 40.

⁴⁶ Voir Hasan S. Zakariya, "New directions in the search for and development of petroleum resources in the developing countries", *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, volume 9 (1976), p. 545 et suiv.

⁴⁷ Articles 129 à 136.

⁴⁸ *Registre des textes des conventions et autres instruments relatifs au droit commercial international*, volume I, New York 1971, p. 31 à 38.

85. Les accords intergouvernementaux que l'URSS a conclus avec la Guinée, l'Iraq, la Syrie, l'Egypte, l'Algérie et Sri Lanka contiennent des conditions générales relatives à l'assistance technique⁵³.

3. Travaux effectués par d'autres organisations et organismes internationaux

86. Aucune organisation n'a jusqu'ici porté une attention particulière aux contrats d'assistance technique. Certains de leurs aspects juridiques sont traités dans le document de l'ONUDI intitulé *Guidelines for Evaluation of Transfer of Technology Agreements*⁵⁴.

4. Travaux que pourrait effectuer la CNUDCI

87. Les contrats d'assistance technique jouant un rôle important dans le développement industriel⁵⁵, la Commission jugera peut-être utile de se pencher sur cette question, et notamment d'examiner tous les aspects relatifs à la formation du personnel. Il faudrait tenir compte des conditions générales relatives aux contrats d'assistance technique en vigueur aux échelons national⁵⁶ et international⁵⁷.

VIII. — CONTRATS DE CRÉDIT-BAIL

1. Caractéristiques principales et contenu

88. Il existe plusieurs formes de contrats de crédit-bail. Cependant, les plus importants pour le développement industriel semblent être le crédit-bail "entretien" et le crédit-bail "financier".

89. Dans le cadre du crédit-bail "entretien" (ou "exploitation") le propriétaire des biens (machines, installations, équipements, etc.) confère à l'autre partie contractante le droit de les utiliser, contre paiement. La durée du bail est en général inférieure à la vie utile des biens fournis (c'est-à-dire qu'à l'expiration du bail le propriétaire peut les louer de nouveau ou les utiliser d'autres manières). L'entretien durant la période du bail incombe normalement au propriétaire. Si les droits et obligations réciproques des parties sont stipulés dans le contrat qu'elles ont conclu, celui-ci est en général similaire aux contrats de location utilisés dans la plupart des systèmes juridiques.

90. Le crédit-bail "financier" est en général conclu dans les circonstances suivantes : un utilisateur éventuel souhaite acheter des biens ou pouvoir s'en servir durant leur vie utile, mais n'a pas l'argent voulu pour payer le fournisseur. Après être convenu avec ce dernier de la nature et des caractéristiques des biens nécessaires, il s'entend avec un bailleur de fonds pour le financement : le

bailleur de fonds achète les biens au fournisseur, puis les loue à l'utilisateur, en en conservant la propriété ; le locataire doit verser au propriétaire des paiements périodiques calculés de telle manière qu'à l'expiration du bail le propriétaire ait récupéré un montant correspondant au prix d'achat ainsi qu'à ses dépenses et à l'intérêt sur ce prix d'achat. Ces paiements effectués, le locataire a en général la possibilité d'acheter les biens en question, souvent pour un prix nominal puisqu'il les a, en fait, entièrement payés, et que leur vie utile touche dans bien des cas à sa fin. D'autres options peuvent être envisagées lors de la conclusion du bail : ainsi, le locataire peut conclure un nouveau bail ou rendre les biens au propriétaire.

91. Le crédit-bail "financier" est donc normalement une transaction tripartite permettant au fournisseur de vendre des biens, au bailleur de fonds de tirer profit de son financement et au locataire d'utiliser les biens en question à des conditions financières satisfaisantes. A l'occasion, cependant, un fournisseur disposant de fonds suffisants peut lui-même financer la location de son matériel.

2. Législation en vigueur

92. Le crédit-bail "entretien" est bien connu dans la plupart des systèmes juridiques et il existe souvent des dispositions particulières visant à équilibrer équitablement les droits et devoirs des parties. Quelques pays ont adopté une législation spéciale pour le crédit-bail "financier"⁵⁸. Dans certains pays, les lois qui déterminent les obligations fiscales des parties aux transactions de crédit-bail influent également sur les conditions de ces transactions.

3. Travaux effectués par d'autres organisations et organismes internationaux

93. L'Institut international pour l'unification du droit privé (UNIDROIT) élabore actuellement des règles uniformes relatives au crédit-bail financier⁵⁹.

94. L'ONUDI a préconisé le recours au crédit-bail financier à l'échelon international pour faciliter aux pays en développement l'acquisition auprès des pays développés d'installations et d'équipements nécessaires à leur industrialisation⁶⁰. En outre, une étude sur les avantages et inconvénients du crédit-bail "financier" pour divers types d'équipements a été présentée à un Colloque sur le développement de l'industrie des produits en matière plastique en Amérique latine⁶¹.

95. La question du crédit-bail a été examinée lors du troisième Séminaire sur la promotion du commerce, la commercialisation et les contacts commerciaux Est-Ouest, organisé par le Comité pour le développement du commerce de la CEE (13-15 mai 1975). On a alors estimé que

⁵³ Voir "Legal Aspects of Industrial Co-operation between the Soviet Union and other CMEA Member Countries and the Developing Countries", in *Contracts between Organizations and Firms*, ID/WG.299/7, p. 16.

⁵⁴ ID/233, p. 7.

⁵⁵ Voir "Acquisition et perfectionnement des compétences nécessaires à l'industrie des pays en développement", rapport présenté à la Troisième Conférence générale de l'ONUDI, ID/CONF.4/8.

⁵⁶ Voir par exemple : Mahoumed Salem, "Les contrats d'assistance techniques", dans *Transfert de technologie et développement*, Paris (1977), p. 467.

⁵⁷ Voir ci-dessus par. 85.

⁵⁸ Voir, par exemple, en France, la loi n° 66-455 du 2 juillet 1966, modifiée par l'ordonnance n° 67-837 du 28 septembre 1967.

⁵⁹ Voir le rapport préparatoire établi par son secrétariat, Etude LIX-Doc.1 (mars 1975) et le Projet de règles uniformes, Etude LIX-Doc.8 (janvier 1979).

⁶⁰ Cette proposition a été soumise par le secrétariat de l'ONUDI à une Réunion d'experts sur les contrats internationaux de crédit-bail appliqués aux industries des pays en développement (Vienne, 29 et 30 mai 1978).

⁶¹ Bogota (Colombie), 20 novembre-1^{er} décembre 1972 : document ID/WG.137/50.

le crédit-bail pouvait jouer un rôle important dans le cadre de la coopération industrielle Est-Ouest. Les participants au séminaire ont conclu que "les sociétés de crédit-bail et les fabricants qui pratiquent directement le crédit-bail devraient fournir plus de renseignements sur tous les aspects de la question, depuis les coûts, les avantages, les inconvénients, les problèmes juridiques et les services, jusqu'au financement et aux systèmes et modalités de location. A cette fin, le mieux serait que des publications officielles soient établies par les gouvernements pour éviter des conflits entre intérêts concurrents"⁶².

4. Travaux que pourrait entreprendre la CNUDCI

96. Etant donné la grande diversité des crédits-baux "entretien", il ne semble pas possible de formuler des règles uniformes les régissant. Les travaux entrepris par UNIDROIT en vue d'établir un projet de règles uniformes régissant le crédit-bail "financier" de caractère purement commercial en sont à un stade avancé et il serait bon de laisser cet organisme les mener à bien. Si les activités de l'ONUDI relatives à la promotion du crédit-bail "financier" pour le développement devaient se poursuivre, la Commission envisagera peut-être de contribuer à leurs aspects juridiques (par exemple, élaboration de contrats-baux types ou garanties de résultat).

IX. — CONTRATS DE COENTREPRISE

1. Caractéristiques principales et contenu

97. On recourt de plus en plus souvent à la constitution de coentreprises dans les relations économiques internationales en général et notamment dans les relations entre pays ayant des systèmes socio-économiques différents. Les coentreprises constituent en particulier un moyen d'opérer un investissement étranger direct dans les pays en développement. Elles comportent, à des degrés divers, la mise en commun des avoirs, une gestion commune et le partage des bénéfices et des risques selon une formule convenue⁶³.

98. Les objectifs des coentreprises sont très divers : production, commercialisation, services, etc., ces éléments pouvant être séparés ou combinés. On recourt souvent à la constitution de coentreprises pour l'exploration et l'exploitation de ressources naturelles⁶⁴.

99. Il existe deux formes essentielles de coentreprises : les associations contractuelles et les sociétés par actions⁶⁵. Dans le cas des associations contractuelles, aucune entité nouvelle ni société n'est créée, et l'association est entièrement fondée sur un contrat. Dans celui de la société par actions, il est créé une société distincte (société mixte), la partie étrangère et la partie locale ayant chacune une part du capital-actions.

100. Le contenu du contrat de coentreprise varie selon l'objectif de la coentreprise et selon la forme choisie. Les

éléments essentiels en sont le pourcentage du contrôle étranger, les droits de vote sur des questions telles que la nomination des directeurs, la répartition des avoirs, les changements d'objectifs, les modifications de la structure du capital, etc. De nombreuses questions doivent être tranchées compte tenu de la législation des sociétés dans le pays hôte.

2. Législation en vigueur

101. De nombreux pays ont adopté pour divers types d'entités, constituées en société ou non, des lois particulières dont l'application est indépendante d'une éventuelle participation étrangère dans ces entités. Des législations spéciales relatives aux coentreprises, récemment entrées en vigueur dans certains pays, visent le plus souvent à contrôler et parfois à attirer des capitaux étrangers⁶⁶. Elles consistent généralement en une réglementation administrative et financière (y compris une réglementation fiscale) et portent davantage sur des questions de politique économique que sur les relations de droit privé entre les parties.

3. Travaux effectués par d'autres organisations et organismes internationaux

102. L'ONUDI a publié un Manuel de l'élaboration d'accords pour la création d'entreprises communes dans les pays en voie de développement⁶⁷. Il y est notamment question de la propriété et de la structure du capital, de la direction, de l'administration, de la commercialisation, des politiques financières, de la propriété industrielle, de l'assistance technique et du savoir-faire, du règlement des différends et de la modification des accords d'association. Dans certains cas, on y a inclus des clauses types correspondant à certaines des formules envisagées.

103. La CEE a publié plusieurs monographies relatives aux coentreprises dans le cadre des relations Est-Ouest. Elle a examiné des coentreprises dans les pays d'Europe de l'Ouest et de l'Est⁶⁸, et établi un "Guide pour la rédaction de contrats internationaux entre parties groupées en vue de la réalisation d'un projet déterminé"⁶⁹ — guide pour la rédaction de contrats de consortium à l'intention de groupes ayant ou n'ayant pas la personnalité juridique.

104. La Chambre de commerce internationale (CCI) a publié un Guide international pour la constitution de sociétés⁷⁰ qui traite également des coentreprises.

4. Travaux que pourrait entreprendre la CNUDCI

105. D'après les recherches faites par l'ONUDI, il paraît impossible de trouver des coentreprises types qui pourraient servir de modèle pour d'autres accords. Le manuel de l'ONUDI fait état du nombre presque infini des combinaisons de termes et de conditions possibles dans le

⁶² Commercialisation des licences et crédit-bail, TRADE/INF.2, par. 43 à 58.

⁶³ TRADE/R.373, par. 70.

⁶⁴ Souveraineté permanente sur les ressources naturelles, E/C.7/99, par. 20 à 35.

⁶⁵ Manuel de l'élaboration d'accords pour la création d'entreprises communes dans les pays en voie de développement, ID/68, p. 3.

⁶⁶ Voir par exemple la législation relative aux coentreprises de la République populaire de Chine, *Droit et pratique du commerce international*, volume 5 (1979), p. 455.

⁶⁷ ID/68.

⁶⁸ East-West Industrial Co-operation, ECE/TRADE/132, par. 152 et suivants et Annexe III.

⁶⁹ ECE/TRADE/131.

⁷⁰ Brochure 263, septembre 1970.

cadre d'accords de coentreprise⁷¹. Devant cette constatation, et eu égard aux travaux déjà effectués, la Commission conclura peut-être qu'il ne serait pas opportun d'aborder la question des contrats de coentreprise.

X. — CONTRATS DE COOPÉRATION INDUSTRIELLE

1. Caractéristiques principales et contenu

106. Les contrats internationaux de coopération industrielle, phénomène relativement récent dans les relations économiques internationales, revêtent une importance de plus en plus grande pour l'industrialisation des pays en développement et la division internationale du travail.

107. Il ressort de l'expérience acquise et des opinions exprimées jusqu'ici en la matière que la coopération industrielle peut englober les éléments suivants :

Recherche et mise en œuvre communes de solutions scientifiques et techniques

Fourniture de services scientifiques et techniques ou échange d'informations

Commercialisation de brevets et de savoir-faire et autres formes de transfert de technologie et d'expérience technique, contre paiement à l'aide des produits fabriqués grâce aux techniques transférées

Coopération en matière d'investissements et, notamment, fourniture et montage d'installations industrielles et exploitation ou mise en valeur des ressources naturelles

Coopération dans le domaine de la production, y compris la spécialisation en matière de production et la sous-traitance

Commercialisation commune des produits de la coopération industrielle.

108. Bien qu'il soit largement utilisé, le terme "coopération industrielle" n'a pas encore de définition reconnue à l'échelon international. Dans le cadre de la CEE, on a élaboré une "définition de travail" relativement large aux termes de laquelle la coopération industrielle recouvre les relations et activités économiques découlant :

a) De contrats étalés sur plusieurs années, qui vont au-delà de la vente ou de l'achat simple de biens et services pour englober un ensemble d'opérations qui se complètent ou s'allient (au niveau de la production, de la mise au point et du transfert des techniques, de la commercialisation, etc.); et

b) De contrats qui ont été désignés comme contrats de coopération industrielle par les gouvernements dans des accords bilatéraux ou multilatéraux⁷².

109. De même, il a été reconnu à la Conférence sur la sécurité et la coopération en Europe que la coopération industrielle recouvrirait diverses formes de relations économiques allant au-delà des échanges classiques. On en a mentionné certains qui pourraient être utiles pour le développement de la coopération industrielle, notamment : production et vente en commun, spécialisation en matière

de production et de vente, construction, adaptation et modernisation d'installations industrielles, coopération en vue de la réalisation d'ensembles industriels complets contre paiement à l'aide d'une partie des produits fabriqués dans ces ensembles, sociétés mixtes, échanges de savoir-faire, d'informations techniques, de brevets et de licences, recherche industrielle commune, dans le cadre de projets de coopération spécifiques⁷³.

110. Pour établir une distinction selon que la coopération s'effectue à l'échelon des gouvernements ou à celui des entreprises, les études récentes de l'ONUDI recourent au terme "coopération industrielle entre entreprises", qui désigne une interaction industrielle complexe et à long terme entre une entreprise d'un pays en développement et une entreprise étrangère aux activités complémentaires, officialisant une certaine communauté d'intérêts dans le cadre d'un projet précis et fondée sur la présence d'un intérêt durable pour cette coopération⁷⁴. La complexité de ces transactions ressort notamment du fait que la vente d'équipements et de techniques industriels a été étendue à l'assistance technique, à la conception d'ensembles industriels, au génie civil et à la mise en place d'une interaction à long terme⁷⁵.

111. La plupart des nombreuses définitions de la coopération industrielle sont d'ordre économique, bien qu'il existe également des définitions juridiques. En outre, de nombreuses transactions ont été conclues qui sont considérées comme des accords et contrats de coopération industrielle. Il ressort d'une analyse de leur contenu que, si elles traitent de questions très différentes, ces transactions présentent néanmoins certains caractères communs qui les distinguent des autres contrats, notamment :

a) Complexité de l'échange de biens et services;

b) Combinaison d'obligations en matière d'organisation préalable pour la recherche-développement et la production, d'une part, et d'obligations concernant l'échange effectif des biens et services, d'autre part;

c) Longue durée de relations entre les parties;

d) Communauté d'intérêts entre les parties;

e) Méthodes particulières très souvent employées pour financer les opérations.

112. Ces transactions complexes ont des aspects économiques et des aspects juridiques. Les transactions relatives à la coopération industrielle dans le cadre de grands ensembles industriels ou agricoles présentent une importance particulière pour les pays en développement. Il s'agit par exemple d'activités d'étude et de prospection géologiques, allant de la recherche à la fourniture et au montage d'installations, en passant par la conception et les études techniques, et prévoyant également des activités de formation et une assistance en matière de gestion des entreprises industrielles.

⁷³ Conférence sur la sécurité et la coopération en Europe : Acte final, 1^{er} août 1975. *International Legal Materials*, vol. 14, n° 5, septembre 1975, p. 1302.

⁷⁴ Voir *Methods and Mechanisms for International Industrial Enterprise Co-operation*, UNIDO/IOD. 325, p. 10.

⁷⁵ *Ibid.*, p. 10 et 11.

⁷¹ ID/68, p. 1.

⁷² *Rapport analytique sur la coopération industrielle entre les pays de la CEE*, E/ECE/844 Rev.1, par. 3.

113. La coopération dans le domaine des techniques scientifiques et du transfert des techniques a acquis une certaine indépendance. Le transfert des techniques joue cependant un rôle de plus en plus important lors de la création d'entreprises industrielles. Souvent, on convient de programmes spéciaux d'assistance technique dans le cadre de la fourniture d'ensembles industriels. Parfois même, le principal objet du contrat semble être le transfert de techniques, la vente d'équipement n'étant alors qu'accessoire.

114. Il n'est donc pas surprenant de noter que l'"ingénierie complexe" devient un nouveau domaine des relations de coopération. Les contrats d'ingénierie complexe ou générale englobent toutes les activités nécessaires à la création d'une usine : études techniques, travaux de génie civil, livraison et montage des installations et des équipements, formation du personnel du client et aide offerte au client pour la mise en service et l'exploitation de l'usine⁷⁶. Ils deviennent des contrats de coopération lorsque le client est un partenaire actif durant toutes ou presque toutes les opérations et, notamment, lorsque l'on recourt à des méthodes particulières de financement.

115. De plus en plus, les pays en développement demandent l'appui d'entreprises étrangères pour former les techniciens et les gestionnaires, ainsi que les ouvriers. Une importance croissante s'attache ainsi à la conclusion de contrats séparés de formation du personnel dans le cadre de vastes transactions de coopération, cette formation étant assurée soit à l'endroit où sera construite l'usine, soit dans une usine déjà en service (dans le pays de l'acheteur, dans celui du fournisseur ou même dans un pays tiers).

116. Dans le contrat "produit en main", en outre, l'assistance en matière de gestion commerciale ou économique joue un rôle essentiel. L'objectif, dans ce cas, est non seulement de mettre l'usine en service en vue d'une utilisation permanente, mais aussi de la gérer techniquement et économiquement durant une période plus ou moins longue, de transférer graduellement la gestion au personnel du client et de fournir une assistance temporaire à ce personnel. A cette fin, on établit des contrats spéciaux de gestion qui sont inclus dans des accords de coopération ou — c'est le cas le plus fréquent — font l'objet de documents séparés.

117. La fourniture *reciproque* de biens et/ou de services constitue également un aspect complexe de ces relations. Ainsi, un contrat de livraison clefs en main d'un ensemble industriel n'imposant au client que l'obligation de payer le prix convenu n'est pas un contrat de coopération industrielle, non plus que les contrats prévoyant un simple transfert de techniques. Bien que, selon le "Guide pour la rédaction des contrats internationaux de coopération industrielle"⁷⁷, ces contrats puissent contenir certains éléments les rattachant à la coopération industrielle, il n'y a coopération effective que si les parties ont des obligations allant au-delà du simple paiement des prix convenus.

118. La complexité de la coopération industrielle tient également à son cadre juridique. Pour une transaction

donnée, il peut y avoir un seul contrat global, qui en couvre tous les éléments et tous les aspects. Très souvent cependant, plusieurs contrats, plus ou moins liés et interdépendants, parfois réunis en un contrat-cadre, sont conclus pour un seul projet. Mais quelle que soit la structure contractuelle, la coopération industrielle sous ses nombreux aspects englobe des contrats classiques tels que les contrats de vente, de travaux, de main-d'œuvre, de service ou de licence, etc. Ces éléments peuvent être combinés de manières très diverses, tel ou tel d'entre eux dominant les autres. Quoi qu'il en soit, de par leur fusion en un contrat complexe (ou en une série de contrats liés), ils perdent dans une certaine mesure leur spécificité, ce qui a des incidences sur la mise en œuvre du contrat par les parties, et notamment sur les recours possibles en cas de contravention.

119. Une des caractéristiques du contrat de coopération industrielle, déjà mentionnée ci-dessus, est le fait que celui-ci impose des obligations allant au-delà de l'échange direct de biens et services : obligations relatives à la préparation ou l'organisation de la recherche, à son application et à la production.

120. En raison de la complexité et de la durée de la coopération industrielle, de tels contrats contiennent des dispositions que l'on ne trouve en général pas dans les contrats plus simples. Premièrement, les parties sont tenues de coopérer à tous les égards et de ne rien négliger pour atteindre l'objectif commun du contrat. Le contrat de coopération industrielle non seulement crée une certaine communauté d'intérêts, mais encore instaure une confiance mutuelle particulière, sur laquelle il repose, qui, à son tour, renforce les obligations qu'ont les parties d'éviter de causer tout préjudice à leur partenaire.

121. Deuxièmement, les contrats de coopération industrielle contiennent en général des dispositions limitant les possibilités de résiliation et excluant complètement l'annulation. A ce propos, il faut souligner que, pour les contrats de coopération industrielle, les changements de circonstances revêtent une importance particulière. Cependant, l'essentiel dans ce cas est non pas de résilier le contrat, mais d'adopter des mesures supplémentaires, d'adapter le contrat à la nouvelle situation. La coopération industrielle crée une sorte d'interdépendance entre les parties, qui doit être protégée et préservée grâce à des dispositions appropriées.

122. Les contrats de coopération industrielle étant des contrats à long terme contiennent très souvent des clauses prévoyant une adaptation ou une révision permanentes ou régulières du contrat, selon la situation. Parfois des organismes communs sont créés, dont la tâche est d'évaluer en permanence les activités des deux parties et de présenter des suggestions en vue du renforcement de la coopération. Cette formule est souvent utilisée lorsque l'on souhaite coordonner les travaux sur le terrain.

123. La communauté d'intérêts des parties se retrouve dans les clauses particulières relatives au recours en cas de contravention que contiennent souvent les contrats de coopération industrielle. En général, la compensation en cas de perte est limitée, et l'accent est mis avant tout sur les

⁷⁶ *International Engineering Contracts including Related Aspects of Technical Assistance*, TRADE/GE.1/R.21, par. 73.

⁷⁷ ECE/TRADE/124.

liens entre les diverses tâches et obligations des parties et sur les relations entre les obligations principales et les obligations corollaires. Ce qui est important, ce sont les efforts des parties en vue de préserver la coopération.

124. Etant donné la communauté d'intérêts que crée la coopération industrielle, on peut dire que les contrats de coopération industrielle sont presque des contrats d'association. Les contrats de création de groupements⁷⁸ sont un exemple d'une coopération particulièrement étroite. La coopération industrielle peut également comprendre la création d'une coentreprise, ou y conduire.

125. De nombreux contrats de coopération industrielle prévoient des méthodes particulières de financement des opérations, car les méthodes traditionnelles, notamment les conditions de paiement et de garantie classiques, ne sont pas suffisantes. Parfois, la transaction serait impossible sans l'adoption de ces méthodes particulières de financement.

126. Les arrangements de compensation ou de règlement en produits comptent parmi les diverses formes de coopération industrielle. Dans ce cas, une partie (entrepreneur) fournit les plans et équipements, assure la construction de l'usine ou la supervise, transfère les connaissances techniques voulues et participe à la mise en service et à la gestion de l'établissement; le client prend part à la construction de l'usine et vend à l'entrepreneur une partie de la production.

127. Ces contrats de compensation ont non seulement des aspects financiers (par exemple, l'usine étant en général fournie au client à crédit, le remboursement de ce crédit est plus facile si l'on peut pour cela utiliser la production de l'usine), mais également des aspects techniques et technologiques. Si le fournisseur de l'usine convient de racheter une partie de la production, il a naturellement tout intérêt à fournir une usine efficace de haute qualité. Il fera également de son mieux pour former le personnel du client. Les contrats de compensation sont donc souvent considérés comme offrant une garantie supplémentaire au client.

2. Législation en vigueur

128. Il semble qu'il n'existe dans aucun pays de réglementation juridique applicable au contrat de coopération industrielle en tant que contrat *sui generis* de caractère complexe. Même pour les divers éléments d'un tel contrat, comme les services de consultation, l'ingénierie, la construction, le montage, l'octroi de licences, la formation, etc., de nombreux pays ne disposent pas de règles et dispositions précises. La législation est en général en retard par rapport à la pratique des relations économiques internationales et à l'évolution récente dans ce domaine.

129. Dans la mesure où les tribunaux ont à connaître des contrats de coopération industrielle internationale, ils appliquent les règles régissant les contrats classiques (contrats de vente, de main-d'œuvre, de service, de bail, d'association, etc.).

130. Dans certains pays, outre les dispositions de droit privé, il existe des dispositions juridiques relatives aux lois anti-trust et à l'imposition, applicables à la coopération industrielle. Pour ce qui est de la coopération industrielle internationale, certains pays ont adopté des règles relatives aux succursales d'entreprises situées à l'étranger, au rapatriement des bénéfices ou aux incitations à l'investissement.

131. Sur le plan international, la situation n'est pas plus satisfaisante. Il n'existe pas de règles juridiques internationales uniformes relatives aux contrats de coopération industrielle complexes ou à leurs principaux éléments. Les accords intergouvernementaux bilatéraux contiennent parfois quelques dispositions générales relatives aux contrats de coopération industrielle.

132. La question de la loi applicable à un contrat international de coopération industrielle revêt une importance particulière. Si les parties elles-mêmes ont choisi la loi à appliquer — et dans la plupart des systèmes juridiques, le principe de l'autonomie des parties le leur permet — il ne se pose pas de problème. Par contre, si elles n'ont pas pu convenir de la loi applicable, ou ont oublié de la choisir, la situation est délicate, car aucun pays n'a adopté de dispositions particulières permettant de résoudre un conflit de lois à propos d'un contrat international de coopération industrielle.

133. Dans ces conditions, on peut par exemple diviser le contrat complexe en ses différents éléments et déterminer la loi applicable en se fondant sur des principes généraux. On peut également chercher l'élément dominant de la transaction complexe, identifier la loi applicable à celui-ci puis l'appliquer à l'ensemble du contrat.

3. Travaux effectués par d'autres organisations et organismes internationaux

134. Diverses organisations internationales ont déjà accompli un travail considérable sur les contrats internationaux de coopération industrielle dans leur ensemble, et encore plus sur leurs différents éléments⁷⁹. Les contrats de coopération industrielle complexes ont été traités par la CEE, la CNUCED et l'ONUDI.

135. La CEE a analysé les accords intergouvernementaux en vigueur, ainsi que les contrats de coopération industrielle entre entreprises. Elle tient également un registre des accords intergouvernementaux⁸⁰. Organisation régionale, la CEE s'intéresse avant tout, mais pas exclusivement, à la coopération industrielle entre l'Europe orientale et l'Europe occidentale. Dans le cadre de la coopération industrielle tripartite, elle a analysé les contrats entre entreprises européennes et entreprises de pays en développement⁸¹. Ce travail a été effectué conjointement par la CEE et le Centre sur les sociétés transnationales.

136. L'activité intéressant le plus directement les contrats internationaux de coopération industrielle a été l'élaboration d'un "Guide pour la rédaction de contrats inter-

⁷⁸ Voir par exemple le *Guide pour la rédaction de contrats internationaux entre parties groupées en vue de la réalisation d'un projet déterminé*, ECE/TRADE/131.

⁷⁹ Voir ci-dessus, par. 14, 23, 34, 47, 64, 77, 86, 93 et 102.

⁸⁰ TRADE/R.334/Rev.2 et E/ECE/844/Rev.1.

⁸¹ ECE/TRADE/132.

nationaux de coopération industrielle⁸², dont l'objet est non pas d'offrir un contrat-type, mais de présenter les problèmes que pose la coopération industrielle internationale et de formuler des recommandations en vue de leur solution. Il est conforme aux guides précédemment adoptés par la CEE⁸³. Les domaines traités sont les suivants :

Éléments des contrats de coopération industrielle

Coopération industrielle intéressant des entreprises de pays tiers

Accords de coopération industrielle rattachés à la réalisation d'un ensemble industriel

Coopération pour l'exploitation des ressources naturelles

Questions générales figurant dans tous les contrats internationaux relatifs à l'industrie (notamment la loi applicable et le règlement des différends)

137. La CNUCED a étudié avant tout les accords intergouvernementaux et leur rôle pour la promotion de l'industrialisation et du commerce⁸⁴.

138. L'ONUDI a analysé la coopération industrielle internationale dans le cadre des accords intergouvernementaux⁸⁵, et a également abordé les contrats à l'échelon des entreprises. A la suite de ces travaux, plusieurs directives et manuels⁸⁶ relatifs à divers aspects de la coopération industrielle ont été publiés.

4. Travaux que pourrait entreprendre la CNUDCI

139. Etant donné l'importance de la coopération industrielle internationale et l'absence de règles juridiques pertinentes, la Commission décidera peut-être d'aborder la question des contrats de coopération industrielle. Elle pourrait notamment examiner les points suivants :

Interdépendance des divers éléments des activités de coopération industrielle

Interdépendance des obligations mutuelles des parties

Effets de la non-exécution de certains aspects du contrat sur les obligations correspondantes de l'autre partie

Pluralité et changement de parties

Effets de la force majeure

Effets des changements des circonstances

Révision des contrats

Résolution et annulation

Limitation des dommages-intérêts

Loi applicable

Règlement des différends.

140. Les travaux de la Commission pourraient déboucher sur l'élaboration de clauses types à inclure dans les contrats. Il serait également possible d'élaborer des

conditions générales relatives à la coopération industrielle internationale, dont l'application sera recommandée aux parties à de tels contrats.

B. — Conclusions

1. Conclusions relatives aux divers contrats

141. Il ressort de l'étude figurant dans la partie A que les contrats internationaux concernant l'industrialisation des pays en développement ont été traités par les organisations internationales dans des contextes différents. La Commission souhaitera donc peut-être s'intéresser aux contrats qui, malgré leur importance, ont été plus ou moins négligés du point de vue de leur réglementation juridique.

142. Il semblerait justifié de consacrer des travaux préparatoires aux types de contrats suivants :

Contrats de recherche-développement

Contrats de service et d'entretien

Contrats d'assistance technique.

Des études initiales devraient être entreprises, ainsi qu'une analyse pratique des contrats internationaux, dont les conclusions serviraient de point de départ à l'élaboration d'un guide pour la rédaction de tels contrats.

143. Les types de contrats suivants ont déjà fait l'objet de travaux préparatoires au sein d'autres organisations :

Contrats d'ingénierie

Contrats de fourniture et de réalisation d'ensembles industriels

Contrats de coopération industrielle.

Il faudrait étudier plus en détail la pratique internationale suivie pour de tels contrats en vue de déterminer, compte tenu des travaux d'autres organisations, s'il conviendrait d'établir des conditions générales ou des contrats types.

144. L'étude des contrats suivants figure dans les programmes de travail d'autres organisations internationales :

Contrats de consultation

Contrats de transfert de technologie

Contrats de crédit-bail.

Pour ces contrats, il semblerait judicieux d'attendre les résultats des travaux en cours.

145. La Commission souhaitera peut-être déterminer lesquels des contrats mentionnés ci-dessus⁸⁷ revêtent une importance particulière et devraient être examinés.

2. Conclusions relatives aux méthodes et aux instruments

146. Il est suggéré que les travaux relatifs aux contrats que la Commission décidera d'inclure dans son programme de travail commencent par une étude des documents disponibles et une analyse de la pratique internationale en la matière.

147. Les études établies par le Secrétariat — éventuel-

⁸² ECE/TRADE/124.

⁸³ Voir ci-dessus, par. 48, 68 et 103.

⁸⁴ TD/B/C.2/179, document également publié sous la cote UNC-TAD/ST/MD/12.

⁸⁵ Voir ci-dessus, par. 110.

⁸⁶ Voir ci-dessus, par. 27, 35, 50, 66, 67, 86 et 102.

⁸⁷ Voir par. 142 et 143.

lement appuyé par un Groupe d'étude — pourraient servir de base à un examen par le Groupe de travail sur le nouvel ordre économique international ou le Groupe de travail des pratiques en matière de contrats internationaux.

148. Toute décision quant à l'orientation de ces activités et à leur produit final devra probablement être prise par étapes, compte tenu des progrès réalisés durant les travaux préliminaires.

C. — Note du Secrétariat : incidences juridiques du nouvel ordre économique international (A/CN.9/193)*

Comme suite à la réunion du Groupe de travail sur le nouvel ordre économique international, tenue à New York du 14 au 25 janvier 1980, le Secrétariat a invité la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement à présenter ses observations sur les recommandations du Groupe de travail relatives aux questions à inclure dans le programme de travail de la CNUDCI¹.

On trouvera ci-joint, pour l'information de la Commission, la réponse du Secrétariat de la CNUCED sur les aspects juridiques des accords internationaux sur les produits de base.

ANNEXE

Aspects juridiques des accords internationaux sur les produits de base

Les activités, ou plutôt les compétences, de la CNUCED dans le domaine des accords internationaux sur les produits de base se limitent à la préparation et à l'organisation de conférences de négociation ou de renégociation relatives à des produits de base donnés, en vue de la conclusion d'accords internationaux de produits. Les dispositions de la Convention de Vienne sur le droit des traités relatives à la conclusion des traités, y compris l'adoption du texte et l'expression du consentement à être lié par le traité, s'appliquent en général pour ce qui est de la conclusion et de l'entrée en vigueur des accords internationaux sur les produits de base. Les problèmes qui se posent à ce stade sont essentiellement des questions de procédure. Les droits et obligations des Etats et, dans certains cas, des organisations intergouvernementales, sont ceux des participants aux conférences de négociation des traités.

Après l'entrée en vigueur et durant la période d'application des accords internationaux de produits conclus sous ses auspices, la CNUCED, en consultation avec le Bureau des affaires juridiques, aide les organisations internationales de produits, créées comme suite à de tels accords, à interpréter les dispositions de ces accords. La CNUCED et le Bureau des affaires juridiques n'ont bien sûr qu'un rôle consultatif. Ce sont les organisations internationales en question qui ont le dernier mot en matière d'interprétation des accords.

Bien que certaines dispositions administratives et finales des accords internationaux de produits soient similaires par la forme sinon par le fonds, ces accords divergent quant à leurs objectifs et à leur structure. Ces différences peuvent être attribuées à la nature des problèmes que pose chaque produit de base et qui ont incité consommateurs et producteurs à prendre des mesures conjointes pour les régler. Pour résoudre le problème de l'instabilité persistante et chronique du prix d'un produit de base, il faut parfois mettre en place un mécanisme de stocks régulateurs, afin de maintenir les prix dans une fourchette convenue. Ce type d'arrangement peut ne pas être la solution souhaitée pour un autre produit de base. Les consommateurs et producteurs de ce dernier produit peuvent préférer la mise en place d'un système de contingents d'exportation et d'importation, ou simplement d'un système de consultation entre les deux parties. Les

aspects de droit interne de ces accords internationaux de produits sont sans aucun doute très divers. Les droits et obligations des parties à un accord international de produits prévoyant un mécanisme complexe de stocks régulateurs (avec tous les problèmes juridiques que cela comporte) seront très différents de ceux des parties à un accord de consultation. Pour bien comprendre les raisons qui font préférer une formule à une autre, il faut étudier les problèmes que pose le produit de base en question.

Nonobstant ces difficultés, il est possible de présenter quelques observations sur les points suivants :

- i) Création d'organisations internationales dotées de la personnalité juridique;
- ii) Principe de l'égalité des Etats;
- iii) Accords de siège;
- iv) Clauses relatives au règlement des différends;
- v) Clauses relatives à la force majeure;
- vi) Clauses relatives aux normes de travail équitables.

i) *Création d'organisations internationales*

Les accords internationaux de produits prévoient invariablement dans leurs articles la création d'un organe international chargé de leur application. Cette pratique a été consacrée par l'article 64 de la Charte de La Havane de 1948 tendant à créer une organisation internationale du commerce. Les "conseils de produits" envisagés par la Charte devaient (si la Charte était entrée en vigueur) non pas être des organisations internationales totalement indépendantes, mais être intégrées à l'ordre commercial international que la Charte visait à instaurer, sous l'égide de l'Organisation internationale du commerce.

Depuis l'échec de la Charte de La Havane, de nombreuses organisations internationales de produits (appelées dans la Charte "conseils de produits") ont été créées. Les parties aux accords portant création de ces organisations les ont dotées de la personnalité juridique, c'est-à-dire de la capacité de conclure des contrats, d'acquiescer et de vendre des biens mobiliers et immobiliers et d'ester en justice. Elles leur ont également accordé les privilèges et immunités prévus dans les dispositions pertinentes de ces accords. L'évolution rapide des privilèges et immunités — des Etats comme des organisations internationales — dans le domaine du droit international public, se fait graduellement sentir dans les clauses pertinentes des accords internationaux de produits et l'on entend constamment des Etats se prononcer, lors de conférences de négociation sur des produits, en faveur de privilèges et immunités limités.

ii) *Principe de l'égalité des Etats*

Les auteurs de la Charte de La Havane ont consacré dans cet instrument [article 63 b] le principe de l'égalité des Etats parties, comme producteurs et consommateurs, à un accord international de produits. La Charte prévoyait que les producteurs et les consommateurs en tant que groupes, auraient un nombre égal de voix. Elle ne proposait cependant pas de formule pour la répartition des voix dans chaque groupe. Les organisations de produits créées ultérieurement ont adopté le principe de l'égalité des voix pour les producteurs d'une part et les consommateurs de l'autre. Il n'existe pas de formule type

* 3 juin 1980.

¹ Voir A/CN.9/176, par. 31.