

COURS DE DROIT DU COMMERCE INTERNATIONAL

PAR LE PROFESSEUR IBRAHIMA KHALIL DIALLO

INTRODUCTION

Le droit du commerce international est la branche du droit qui se propose d'étudier les normes, la réglementation commerciale internationale. Au plan mondial, il y a énormément d'échanges commerciaux à travers différents espaces géographiques, souvent avec des pratiques différentes. Il s'agit de voir s'il y a une harmonisation et comment se fait cette harmonisation.

Du point de vue de son objet et de son domaine, il faut dire que le commerce international se caractérise par la liberté, l'autonomie de la volonté des parties donc l'absence de contraintes i.e. de dispositions impératives, ce qui permet de comprendre que le droit du commerce international repose essentiellement sur le droit des contrats i.e. sur le concept de contrat commercial international.

En d'autres termes et de façon beaucoup plus précise le droit du commerce international peut être défini comme celui qui étudie les contrats internationaux. En effet les contrats internationaux sont un des instruments essentiels en matière de commerce international.

Et les normes du commerce international sont élaborées ou alors codifiées par des institutions spécialisées parmi lesquelles on peut évoquer quelques-unes notamment :

- la CNUDCI (Commission des Nations Unies sur le Droit Commercial International) mais également
- la CNUCED (Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement) il faut ajouter
- l'OMC mais aussi
- la Chambre de Commerce Internationale de Paris créée en 1919, quelques-unes des institutions les plus en vue.

I- LA CNUDCI

Elle est une institution spécialisée des NU et comme son nom l'indique c'est la principale institution chargée de l'élaboration et de l'harmonisation du droit commercial international. Sa création remonte à 1966 à la suite d'une résolution de l'assemblée générale des NU qui exprimait le besoin de voir les normes commerciales internationales harmonisées. La CNUDCI comprend une assemblée générale et un secrétariat général basé à Vienne en Autriche. Le secrétariat général a un rôle d'impulsion, de conception et d'organisation des réunions des groupes de travail constitué par l'assemblée générale. L'assemblée générale comprend deux catégories de membres :

- Les Etats sont élus comme membre pour une période précise, mais il y a aussi
- Les membres qui ont la qualité d'observateurs auxquels on associe
- d'autres observateurs qui sont des ONG.

En général, tous les Etats membres des NU peuvent être élus membres de l'assemblée générale de la CNUDCI ou alors ils sont observateurs. Mais du point de vue technique et opérationnel i.e. pour permettre l'élaboration des normes commerciales internationales, l'assemblée générale de la CNUDCI procède à la création de groupes de travail. Ce sont ces groupes de travail qui sont chargés de l'élaboration des normes et chaque groupe de travail est ouvert aux plénipotentiaires des Etats membres et des observateurs et des ONG observateurs. Ainsi plusieurs groupes de travail ont été créés, par exemple le groupe de travail sur l'arbitrage commercial (G2), un groupe de travail sur les marchés publics, un sur le droit de l'insolvabilité et celui sur le droit des transports (G3).

Un tel processus de conception et d'élaboration des normes commerciales internationales a permis à la CNUDCI d'élaborer un certain nombre d'instruments internationaux. En effet, la CNUDCI a élaboré au moins trois types d'instruments internationaux : D'abord

- Des conventions internationales,
- Des lois types, mais aussi
- Des règlements internationaux.

- S'agissant des conventions internationales, elles sont :
 - conçues et élaborées dans le cadre d'un groupe de travail, ensuite
 - adoptées par la plénière de la CNUDCI avant d'être
 - soumis à l'Assemblée Générale des Nations Unies pour adoption.

- S'agissant des lois types, ce sont des
 - textes discutés en groupe de travail qui vont être
 - adoptés en plénière
 - mais qui ne vont pas réunir un consensus suffisant pour être transmis à l'Assemblée Générale et être adoptés comme convention internationale.

Mais la plénière peut décider malgré tout que c'est un texte d'une importance telle qu'on devrait pouvoir l'offrir en exemple aux parlements nationaux pour s'en inspirer en vue de réformes éventuelles, exemple la loi type de la CNUDCI du 21 juillet 1985 sur l'arbitrage du commerce internationale ou la loi type de la CNUDCI de 1998 sur le commerce électronique. Par exemple, la loi type sur l'arbitrage a servi de source d'inspiration à beaucoup de réforme internationale. Ainsi l'acte uniforme sur l'arbitrage de l'OHADA s'est fortement inspiré de cette loi type sur l'arbitrage. Une loi type peut, plus tard, être rediscutée et faire l'objet d'un consensus qui va aboutir à une convention internationale. C'est ainsi qu'en 2005 l'Assemblée Générale des Nations Unies adoptait sur proposition de la CNUDCI une convention internationale sur les contrats électroniques.

- La CNUDCI adopte également des règlements internationaux, règlements qui, comme les lois types, servent simplement de références, par exemple le règlement sur l'arbitrage de la CNUDCI qui a servi à beaucoup de centre d'arbitrage pour élaborer leurs règles d'arbitrage.

II- LA CNUCED

Initié en 1963 et créée officiellement en 1964, son secrétariat est basé à Genève et ses objectifs principaux sont de réduire les inégalités entre le sud, sous développé et le nord, développé. Cela a été motivé par l'avènement de beaucoup de pays à l'indépendance dans les années 60 et le constat qu'il y avait trop d'inégalités dans les pays. Essentiellement, il fallait faire en sorte que les pays du sud puissent accéder aux pays du nord. Et au niveau de la CNUCED il y a eu une sorte de compartimentation des Etats en fonction de leurs affinités fondées essentiellement sur le niveau de développement. C'est pourquoi il y a eu au niveau de la CNUCED le groupe des 77 qui réunissait et qui réunit les pays en voie de développement. Il y a eu au niveau de la CNUCED, beaucoup de discussions, beaucoup de politiques. Discussions au cours desquelles le groupe des 77 s'est fortement illustré. La CNUCED a connu son apogée dans les années 70 et 80 notamment à travers le fameux NOMIC (le nouvel ordre maritime international). L'institution a décliné à la suite de nombreux événements notamment le recul de l'interventionnisme des Etats avec l'avènement de la mondialisation.

III- L'OMC

L'OMC est une suite logique de ce qu'on appelle le GATT (accord général sur les tarifs douaniers et de commerce). C'est le constat de l'échec du GATT (1947) qui a emmené les Etats dans le cadre de discussions entre 1986 et 1994 (le cycle de l'Uruguay land) a adopté en avril 1994 ce qu'on a appelé l'acte de Marrakech qui est l'acte fondateur de l'OMC. Cet acte de Marrakech fondateur de l'OMC, a pour objectif de prendre en charge les règles régissant le commerce entre pays. C'est pourquoi il existe beaucoup de règles juridiques au niveau de l'OMC. L'acte de Marrakech concerne environ 150 pays. Son secrétariat est basé à Genève.

L'OMC s'intéresse essentiellement à un certain nombre de domaines notamment le trafic de marchandises à travers :

- l'accord général sur les tarifs douanier et le commerce qui est une survivance du GATT,
- l'accord général sur le commerce des services appelé ACGS,
- l'accord sur les droits de propriété intellectuelle touchant le commerce (ADPIC).

L'OMC s'occupe également de règlement des différends entre Etats à travers un organe spécialisé appelé l'ORD.

D'autres Organisations Intergouvernementales (OIG) s'occupent également de normes internationales mais dans des branches sectorielles, c'est le cas de :

- l'OMD (Organisation Mondiale des Douanes) qui s'occupe de normes douanières ; de
- l'OMI (Organisation Maritime Internationale) qui s'occupe de l'harmonisation internationale en matière maritime.

IV- LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE DE PARIS

Concernant les ONG, il en existe beaucoup, mais en matière d'harmonisation des normes commerciales internationales, la plus représentative est certainement la Chambre de Commerce Internationale (CCI) de Paris. Cette chambre n'est pas une chambre française, elle n'appartient pas à un Etat. Elle a été créée en 1919 à l'initiative d'un certain nombre de pays européens et regroupe des entreprises et sociétés à travers le monde et touche ainsi environ 130 pays. Ces membres sont non pas les Etats mais les sociétés internationales et les entreprises internationales.

La CCI est représentée dans les pays membres par

- les comités nationaux de la CCI, au Sénégal depuis quelques années existe un comité national de la CCI.
- Il y a également la fédération internationale des chambres de commerce qui est une des structures de la CCI.

Les activités de la CCI consistent essentiellement à favoriser les échanges commerciaux au niveau mondial et l'élaboration de normes appropriées. En vérité, pour cela, il s'agit d'une codification des usages commerciaux internationaux.

La CCI également s'occupe de règlement des différends d'ordre commercial à travers le centre d'arbitrage international de la CCI. Ce centre a été créé en 1923.

D'autres ONG existent mais surtout dans des domaines d'activité sectorielle qui élaborent aussi des normes et facilitent les pratiques commerciales dans leur secteur d'activité. Parmi elles les plus en vue, le CMI (comité maritime international dans le secteur du commerce maritime) mais aussi l'IATA dans le secteur des transports aériens. Ces ONG élaborent des normes purement contractuelles contrairement aux OIG qui élaborent des normes supra étatiques.

1- LES SOURCES DES DROITS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Les normes commerciales internationales émanent de différentes sources parmi lesquelles :

- les conventions internationales élaborées par les Etats dans le cadre des instances internationales appropriées,
- la coutume internationale,
- les lois internes et
- la jurisprudence internationale

1^{ERE} SOURCE : LES CONVENTIONS INTERNATIONALES

En matière de commerce international, il existe très peu de conventions impératives. Toutes celles qui existent sont en générales supplétives de la volonté même pour les pays qui sont appelés à les ratifier. Par exemple la convention des NU sur la vente internationale de marchandises appelé communément la CVIM adoptée à VIENNE le 11 avril 1980 par la CNUDCI (supplétive de la volonté, non impérative, et restreinte dans son champ géographique).

Les conventions impératives n'existent en générale qu'en matière de transport international de marchandises. Ainsi :

- la convention sur le transport maritime international,
- sur le transport aérien international mais aussi
- sur le transport routier de marchandises.

La raison c'est que dans le commerce international, comme susmentionné, c'est la liberté des parties qui est mise en avant. C'est pourquoi la source essentielle des normes en l'occurrence, sont les usages commerciaux internationaux i.e. la coutume internationale en matière de commerce.

2^{EME} SOURCE : LA COUTUME INTERNATIONALE

Ce sont les pratiques commerciales internationales qui ont subies l'épreuve du temps qui sont connues de tous et acceptées par tous si bien qu'au bout d'un certain temps, la CCI s'en approprie et les codifie à l'aide de comité d'experts.

Elle ne fait qu'accompagner en facilitant l'harmonisation des normes internationales à travers les usages. On les retrouve dans différents secteurs du commerce international. Les plus célèbres par contre sont dans deux secteurs fondamentaux :

- La vente internationales de marchandises (import-export) et
- Le financement du commerce international par les banques.

Dans le premier cas, les usages sont connus sous le terme INCOTERMS (International Commercial Terms). Le deuxième, il y en a plusieurs mais le plus connu pour financer le commerce international est le crédit bancaire dont les pratiques sont connues sous le terme d'usage et règles uniforme en matière de crédit bancaire) mais ces usages ne sont pas des conventions car ils ont caractère contractuel. Ils connaissent un grand succès d'abord à cause de leur mode de conception, à cause de leur souplesse car modifiables par les parties ; mais à cause également de leur facile adaptabilité dans le commerce mondial.

3^{EME} SOURCE : LES LOIS INTERNES.

La loi nationale a pour vocation de s'appliquer dans l'ordre interne mais il peut arriver et de façon exceptionnelle qu'une loi interne puisse s'appliquer à une transaction commerciale internationale.

4^{EME} SOURCE : LA JURISPRUDENCE INTERNATIONALE

CHAPITRE 1^{er} : LES ACTEURS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Il s'agit de savoir quelles sont les personnes qui interviennent dans ce domaine. Il s'agit d'opérateurs économiques ou encore commerçants évoluant dans l'international. Ce sont des personnes physiques ou des personnes morales.

SECTION 1^{ère} : LES PERSONNES PHYSIQUES

Il est incontestable que dans le commerce international évoluent des personnes physiques qui font des transactions à titre personnel et individuel. Mais compte tenu des enjeux et des risques importants mais surtout compte tenu de la crédibilité qu'exige ce milieu, les personnes physiques en tant qu'acteurs se trouvent être assez fragiles parce que c'est un milieu beaucoup plus complexe que ce que l'on a dans l'ordre interne. C'est la raison pour laquelle les acteurs préfèrent souvent en général traiter avec une personne morale plutôt qu'avec une personne physique.

SECTION 2^{ème} : LES PERSONNES MORALES

Les personnes morales sont plus crédibles, elles sont plus pérennes. Quelles sont ces personnes morales ? Ces personnes morales interviennent dans l'activité commerciale et de ce point de vue on a les personnes morales de droit public et les personnes morales de droit privé.

PARAGRAPHE 1^{er} : LES PERSONNES MORALES DE DROIT PUBLIC

Concernant les personnes morales de droit public il s'agit bien sûr de l'Etat et de ces démembrements. Il n'est plus contesté depuis longtemps que l'Etat peut agir en tant qu'opérateur économique. Les démembrements de l'Etat sont essentiellement les collectivités locales qui ont la personnalité juridique.

PARAGRAPHE 2^{ème} : LES PERSONNES MORALES DE DROIT PRIVE

Les personnes morales de droit privé sont les sociétés commerciales, toute forme de groupement constitué en une entité juridique unique avec des dirigeants parlant en son nom et doté de patrimoine propre différent de ceux de ces membres. Le statut de la personne morale de droit privé, notamment son existence juridique est rattachée nécessairement à un Etat dont la législation permettra de dire comment il sera constitué, comment il doit fonctionner etc.

Ce qui pose le problème de la nationalité des personnes morales.

PARAGRAPHE 3^{ème} : LA DETERMINATION DE LA NATIONALITE DE LA PERSONNE MORALE

La détermination de la nationalité des personnes morales pose un certain nombre de problème.

Comment il est réglé en droit sénégalais ? Que prévoit la loi sénégalaise ? La loi de 1985 sur les sociétés commerciales qui avait été intégré dans le COCC en sa 4^{ème} partie prévoyait expressément des critères de détermination de la nationalité des personnes morales (critère du contrôle du capital, siège social se trouvant au Sénégal). Mais avec l'avènement de l'OHADA, avec l'AUSCGIE qui a le même objet et le même domaine que la loi sénégalaise de 1985, c'est la raison pour laquelle le législateur sénégalais adopta une loi interne abrogeant expressément la loi de 1985. Conséquence, dans notre dispositif normatif, il n'existe plus que l'AU. Mais malheureusement, ledit AU ne régleme pas tout le sujet. Il comporte des lacunes car il y a des questions sur lesquelles l'AU ne se prononce pas et parmi celles-ci la question de la détermination de la nationalité des sociétés commerciales. Conséquence juridique, on a créé un vide juridique.

Il y a quand même des critères d'ordre jurisprudentiel pour déterminer la nationalité. Parmi ces critères il y'en a un qui est déterminant et d'autres qui sont subsidiaires.

- Le critère déterminant est le critère du siège social.
- Les critères subsidiaires sont un faisceau de critères que souvent on prend en compte.

A- LE CRITERE DETERMINANT : LE SIEGE SOCIAL

Concernant le siège social, on distingue :

- ✓ Le siège statutaire et
- ✓ le siège social réel.

1- LE SIEGE SOCIAL STATUTAIRE

Le siège social est pour la personne morale ce que le domicile est pour les personnes physiques. Le siège social est le lieu du principal établissement de la personne. Ce siège social est souvent prévu dans les statuts, c'est pourquoi on parle de siège social statutaire. Toutefois, il arrive souvent que le siège social ne soit pas le siège social effectif. En effet, plusieurs raisons peuvent motiver ce choix. Les effets juridiques qui en découlent c'est que la société aura la nationalité du pays où se situe son siège social. Le choix de ce milieu est souvent déterminé par des préoccupations d'ordre matérielles. Les sociétés choisissent un siège statutaire dans un pays où la législation leur paraît plus adéquate du point de vue de la loi fiscale, de la législation sociale. Alors qu'en réalité, les organes de la siègent ailleurs. Cette pratique, assez fréquente sur le plan pratique, a été remise en cause à travers le concept de siège social réel. Le choix du siège social statutaire peut être motivé par des fraudes, ce que la conception de siège social réel pourrait corriger.

2- LE SIEGE SOCIAL REEL

Il s'agit simplement de voir quel est le lieu du véritable siège social, c'est-à-dire, l'endroit où siègent les organes de direction d'où partent les décisions. C'est dans ces endroits que la société est effectivement administrée. C'est en cet endroit que la société a lien effectif et réel avec un pays.

Ce critère a permis à la jurisprudence de mettre à nu beaucoup de fraude. Dans l'affaire Air Afrique, le problème de la mise en œuvre de ce concept s'est également posé. Elle avait été créée par le Traité de Yaoundé qui liait plusieurs pays. Les statuts étaient intégrés au Traité. A l'époque, les statuts prévoyaient que le siège de ladite compagnie était en Côte d'Ivoire. Mais pour permettre l'appropriation de la compagnie par les pays membres, il avait été décidé que chaque Etat était siège social avec comme conséquence que Air Afrique avait un statut de compagnie nationale dans chaque Etat membre.

Avec l'avènement de l'OHADA, l'Acte Uniforme sur les Procédures Collectives en cas de faillite sur les sociétés, la procédure judiciaire doit être déclenchée dans l'Etat du siège social. Le texte ajoute que lorsqu'il s'agit de société internationale, la procédure principale est ouverte au siège social et une procédure secondaire sera ouverte dans les autres pays où intervient ladite société. Mais la mise en œuvre des normes OHADA vont poser beaucoup de problèmes à l'affaire Air Afrique. La procédure de faillite est ouverte par les tribunaux ivoiriens en application de l'Acte Uniforme et des statuts d'Air Afrique. C'était donc pour eux la principale procédure. C'est la juridiction ivoirienne qui devait organiser la procédure, nommer le syndic, un juge commissaire et les contrôleurs. Certains pays membres d'Air Afrique ont accepté d'ouvrir la procédure collective secondaire prévue dans l'Acte Uniforme. C'est le cas du Niger, la RCA. Le juge sénégalais a ouvert une procédure principale.

En vérité, le siège social réel de la multinationale était effectivement Abidjan, lieu de prise de décision de l'administration, les Etats membres n'abritant que des représentants locaux assimilables à des succursales.

Dans la pratique notamment, les avions étaient immatriculés en Côte d'Ivoire même si pour des questions liées à la facilité de la navigation aériennes, Air Afrique pouvait revendiquer le pavillon de chaque Etat membre.

B- LES CRITERES SUBSIDIAIRES

Beaucoup d'autres indices peuvent être retenues dans le cadre de la détermination d'une société. Par exemple, celui tenant à :

+ la nationalité des associés :

En effet on a tendance à dire que lorsque la majorité des associés sont de même nationalité, la société emprunte cette nationalité là. C'est un critère subjectif qui à priori n'est pas forcément opératoire mais ça peut malgré tout être une référence, un indicateur. Etant entendu qu'il y a des possibilités de contournement. Autres indice,

+ le critère de contrôle du capital :

Selon ce critère, la société aurait la même nationalité que ceux qui détiennent la majorité du capital même si c'est une personne en tant qu'actionnaire majoritaire on serait tenté de dire que c'est la nationalité de cet actionnaire qui détient le contrôle qui est pris en compte. Ce critère n'est pas suffisamment fiable. Autre critère,

+ le lieu d'exercice des activités :

C'est un bon indicateur, un bon élément de rattachement. Certainement objectif, mais pas suffisant car la société peut être implantée dans plusieurs pays dans lesquelles la société peut avoir des succursales, des dépendances des bureaux des départements sans qu'elle puisse avoir la nationalité de tous les pays dans lesquelles elle serait implantée, c'est le cas des multinationales.

Très souvent en législation, on assiste à un cumul d'un certain nombre de critères pour déterminer les conditions d'attribution de la nationalité. En général, les critères objectifs sont associés à des critères subjectifs : c'est le siège social, la nationalité et le contrôle du capital.

CHAPITRE 2 : LE CONTRAT COMMERCIAL INTERNATIONAL

C'est l'instrument juridique principal permettant les échanges dans le commerce international. Il est différent, évidemment, du contrat de droit interne, du contrat de droit commun. Ils sont différents parce que dans le contrat international, il y a au moins un élément d'extranéité c'est-à-dire un facteur qui rattache ce contrat à un autre ordre juridique à telle enseigne qu'en général il y a plusieurs ordres juridiques en présence. La question est de savoir ce qu'il faut entendre par contrat commercial international ? (section 1^{ère}) Mais il faudra voir aussi les paramètres devant figurer dans le contrat commercial international ? (section 2^{ème}) Mais aussi quel est le droit applicable à ce type de contrat ? (section 3^{ème}). Autant de questions que soulève le contrat de commerce international.

SECTION 1^{ère} : LE CRITERE DE L'INTERNATIONALITE

Plusieurs raisons peuvent être invoquées parce que le contrat de commerce international peut être différent des autres contrats internationaux. En effet, pour certains contrats, un seul élément d'extranéité suffit pour dire que c'est international, c'est le cas en matière de famille. Même si ce sont deux ivoiriens qui se marient au Sénégal, il y a forcément un élément d'extranéité. Concernant le contrat de commerce international, il y a des critères subjectifs et des critères objectifs.

PARAGRAPHE 1^{er} : LE CRITERE SUBJECTIF

Les critères subjectifs tiennent souvent à la nationalité des parties. Et par rapport à ça on peut dire qu'est international le contrat dans lesquels les parties ne sont pas de même nationalité et à l'inverse, on dira que n'est pas international le contrat dans lequel toutes les parties prenantes sont de même nationalité. Ce critère n'est pas opératoire car fragile et n'a pas convaincu pour plusieurs raisons.

PARAGRAPHE 2^{ème} : LE CRITERE OBJECTIF

Le critère objectif, qui a prévalu pour la détermination de l'internationalité, a été retenu par la jurisprudence dans les années 20 (Martelet, 1928 et Dame Bricourt, 1930). La jurisprudence avait considéré en effet que le contrat commercial international est défini comme celui par lequel il y a un flux et un reflux de marchandises à travers les frontières.

Ce critère jurisprudentiel a été retenu par beaucoup de législations notamment la législation française qui, en définissant l'arbitrage commerciale international, dit qu'il s'agit de celui qui met en jeu les intérêts du commerce international. Dans le même sens, le contrat commercial international serait certainement celui qui met en jeu les intérêts du commerce international certainement par le mouvement des marchandises à travers les frontières.

SECTION 2^{ème} : LES CLAUSES ESSENTIELLES

Il s'agit ici de voir en matière de négociation contractuelle, quelles sont les mentions qui devraient nécessairement figurer dans le contrat de commerce international pour en assurer la sécurité juridique.

Les clauses essentielles doivent figurer dans un contrat international. En cette matière, compte tenu des risques importants, il est essentiel que les parties prévoient des dispositions leur permettant, en cas de contentieux, de bien régler leurs différends. C'est une question de sécurité juridique. Ces dispositions préventives permettent aussi de faciliter l'exécution du contrat et certainement de sauvegarder les bons rapports entre partenaires.

Parmi ces clauses on peut retenir quelques-unes : la clause concernant

- ✓ La loi applicable, la clause concernant
- ✓ le règlement des litiges, la clause concernant
- ✓ la modification ou la révision du contrat, la clause concernant
- ✓ la monnaie, la clause concernant
- ✓ la langue du contrat, etc.

PARAGRAPHE 1^{er} : LA CLAUSE CONCERNANT LA LOI APPLICABLE

Dans un contrat commercial international, il est fondamental que les parties retiennent la loi applicable au contrat. Cela permettra d'éviter des difficultés et en l'occurrence si une telle loi est désignée, elle s'imposera, et au juge et aux parties, en tant que loi d'autonomie librement choisie par les parties dans le contrat. En jurisprudence, cette loi ne pourra être évincée que par une loi de police applicable devant le juge du for (le juge saisi pour connaître du contentieux).

A défaut d'avoir choisi une loi dans le contrat, les parties vont se heurter à des difficultés, la difficulté étant de désigner la loi à appliquer pour résoudre le contentieux. Dans cette hypothèse, les parties seront obligées de s'en remettre à la décision du juge qui passera certainement par le système des conflits de loi pour déterminer quelle loi appliquer, ce qui peut évidemment varier d'un juge à un autre, c'est variable, et cela n'est pas fiable.

PARAGRAPHE 2^{ème} : LA CLAUSE CONCERNANT LE REGLEMENT DES LITIGES

C'est une clause qui doit toujours figuré dans le contrat. En générale, elle fait partie des dispositions finales. Il s'agit de la clause par laquelle les parties conviennent dans le contrat, la juridiction qu'elles saisiront pour résoudre un conflit éventuel, un conflit à naître. A travers cette clause, elles peuvent désigner une juridiction étatique comme elles peuvent désigner une juridiction privée.

- Dans le premier cas, elles choisissent une juridiction étatique, cela s'appelle une clause attributive de compétence juridictionnelle qu'on appelle aussi clause d'élection de for (clause par laquelle les parties choisissent leur tribunal).
- Dans le second cas, cela renvoie à ce qu'on appelle les modes alternatifs de règlement des litiges plus connues sous le nom d'ADR (Alternatives Disputes Resolution). Ces modes sont nombreux : c'est l'arbitrage, la médiation, la conciliation etc. Ce type de clause doit être connu et accepté par les parties.

PARAGRAPHE 3^{EME} : LA CLAUSE CONCERNANT LA MODIFICATION OU LA REVISION DU CONTRAT :

La révisibilité du contrat n'est pas automatique. Comme en droit interne, le contrat international est soumis au principe du parallélisme des formes c'est-à-dire la prohibition de toute révision unilatérale. Il faut prévoir dans le contrat les conditions de modification.

En droit interne on a souvent recours à ce qu'on appelle la clause d'échelle mobile ou à la clause d'indexation. Ce qui permet d'adapter le contrat aux variations, aux fluctuations économiques.

En droit international, le même système est valable. L'une des formules très fréquemment utilisée est la clause de hard Ship (dans ce type de clause, on renégocie carrément le contrat alors que dans les autres clauses, telle que la clause d'indexation il n'est question que d'une discussion sur le prix), elle permet aux parties en cas de modifications substantielles de l'économie d'un contrat, de procéder à de nouvelles négociations en vue d'adapter le contrat éventuellement en recourant à des tiers. En l'absence de ce type de clause, aucune des parties n'a l'obligation d'accepter la renégociation du contrat.

PARAGRAPHE 4^{EME} : LA CLAUSE CONCERNANT LA MONNAIE :

Souvent dans les contrats internationaux, on se réfère à une monnaie très forte, le dollar, l'euro, ou au droit de tirage spécial (DTS). C'est devenu une pratique internationale mais elle ne s'impose pas aux parties car, en principe, elles restent libres de choisir leur monnaie de référence, sauf exception.

PARAGRAPHE 5^{EME} : LA CLAUSE CONCERNANT LA LANGUE DU CONTRAT :

C'est également une clause fondamentale. La langue de négociation n'est pas forcément la langue du contrat.

SECTION 3^{ème} : LE DROIT APPLICABLE

Le contrat international est toujours nécessairement rattaché à un Etat et la loi qui s'applique à ce contrat est communément appelée la lex contractus. Cette loi du contrat a pu être choisie par les parties au contrat, à défaut d'un tel choix, il faudra s'en référer au système des conflits de lois. Il est vrai qu'il existe quelques conventions internationales notamment les conventions UNIDROIT qui proposent quelques règles de conflits. De ce point de vue, on distingue souvent la loi applicable quant au fond, la lex contractus mais aussi les lois applicables en matière de prescription par exemple. En tout état de cause, c'est ce système des conflits de lois qui pourra permettre au juge de désigner la loi applicable.

CHAPITRE 3 : LES USAGES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Les usages du commerce international constituent la source principale du droit du commerce international car on privilégie l'autonomie de la volonté et parce que les praticiens sont beaucoup attachés à leurs pratiques professionnelles si bien qu'en l'absence de normes impératives, ces pratiques s'imposent. Ces usages commerciaux sont assez nombreux, dans chaque activité il en existe. Principalement

- en matière de vente internationale, il y a les INCOTERMS ou International Commercial Terms.
- En matière bancaire il y'en a plusieurs mais la pratique la plus fréquente concerne le crédit documentaire.

SECTION 1^{ERE} : LES INCOTERMS

Les incoterms concernent uniquement les ventes internationales de marchandises. On appelle vente internationale, la vente d'une marchandise d'un pays à destination d'un autre pays. Cela veut dire que dans la vente internationale, il y a toujours un groupe de contrats i.e. un ensemble contractuel.

PARAGRAPHE 1^{ER} : LA PRESENCE DE GROUPE DE CONTRAT

En effet, au contrat de vente proprement dit qui va concerner un vendeur exportateur et un acheteur importateur, vont se greffer forcément d'autres contrats impliquant d'autres parties prenantes. Ainsi, il y aura toujours :

- un contrat d'assurance de la marchandise,
- un contrat de transport international pour expédier la cargaison achetée du pays du vendeur au pays de l'acheteur, il y aura aussi dans la plupart des cas
- un contrat bancaire dans lequel l'acheteur va payer le vendeur.

C'est des contrats toujours indépendants au nom et en vertu du principe de relativité des contrats, mais c'est aussi des contrats interdépendants parce que toujours ils se tiennent comme dans une chaîne, chaque contrat est un maillon d'une chaîne.

En cas de contentieux, il sera fondamental de savoir qui a fait quoi et en quelle qualité. C'est toute la difficulté de la gestion du contentieux en cette matière (contentieux de la responsabilité).

PARAGRAPHE 2^{EME} : DISTINCTION, EVOLUTION ET CLASSIFICATION DES INCOTERMS

A- DISTINCTION ENTRE INCOTERMS ET LINERS TERMS

Il est aussi important d'éviter certaines confusions dans le cadre de l'enchevêtrement des contrats : on confond souvent dans la pratique Incoterms et Liners Terms.

Ce dernier terme désigne la distribution des obligations entre le transporteur maritime international de marchandises et l'expéditeur de la cargaison au départ ou le réceptionnaire à l'arrivée en indiquant laquelle des parties au contrat, va procéder à l'embarquement des marchandises au départ ou à leur débarquement à l'arrivée.

Les Liners Terms sont des usages du commerce international mais plus précisément du commerce maritime international et qui se focalisent aux opérations de manutention.

B- EVOLUTION DES INCOTERMS

- Concernant spécialement les incoterms, ils ont été codifiés dans les années 30 et les premiers incoterms étaient consacrés uniquement que les ventes maritimes.
L'évolution a fait qu'il y a eu des changements périodiques dans la pratique mais l'apparition des incoterms non maritimes n'interviendra que bien plus tard.
- Par exemple en 1976, le terme FOB (Free On Board) a été utilisé par la voie aérienne (FOB aéroport) un terme d'ailleurs qui va disparaître plus tard parce que n'étant plus utilisé des termes plus appropriés étant apparus.
- Avec le développement du transport multimodal, sont apparus ce qu'on a appelé les incoterms tout mode ou incoterms passe-partout. Ce sont des ventes qu'on peut pratiquer quel que soit le mode de transport par lequel la marchandise a été expédiée du pays du vendeur vers le pays de l'acheteur.
- Avec l'avènement des nouvelles technologies ; les pratiques commerciales internationales vont changer ce qui va emmener à la grande révision de 2000, introduction de l'internet dans l'échange de documents, prise en compte des documents électroniques.
- En 2010, une nouvelle version des incoterms est adoptée officiellement en septembre 2010 à la suite d'une longue préparation (incoterms 2010). Et ces incoterms là sont entrés en vigueur le 1^{er} janvier 2011.
Les incoterms 2010 ont apportés des nouveautés pour ne pas dire beaucoup de nouveautés : Première nouveauté majeure c'est
 - Réduction des Terms de 13 à 11 ; deuxième nouveauté majeure,
 - Apparition de deux nouveaux Terms (ce sont des incoterms tout mode):
 - Terms DAT (Delivery At Terminal) : livraison qui se fait au niveau du terminal à conteneurs et les
 - Terms DAP (Delivery At Place); troisième nouveauté majeure,
 - Suppression de 4 incoterms 2000:
 - deux incoterms maritimes : d'abord
 - ✓ la vente DES (Delivery Ex Ship), autre vente supprimé
 - ✓ la vente DEQ (Delivery Ex Quay).
 - deux incoterms tout mode :
 - ✓ La vente DAF (Delivery At Frontier), qui se réfèrent souvent aux ventes terrestres et
 - ✓ La Vente DDU (Delivery Duty Unpaid).

C- CLASSIFICATION DES INCOTERMS

Les incoterms peuvent être classés de différentes manières.

1- CLASSIFICATION EN FAMILLE

Traditionnellement, on peut les classer en familles :

- ✓ Famille des "C"
- ✓ Famille des "D".
- ✓ Famille des "E"
- ✓ Famille des "F"

La particularité est que les incoterms sont toujours présentés sous forme d'abréviations en 3 lettres.

2- CLASSIFICATION EN CATEGORIE

On peut également les classer en 2 catégories :

- I- Les incoterms maritimes et
- II- Les incoterms tout mode.

3- CLASSIFICATION SELON QUE LES MARCHANDISES SONT VENDUES AU DEPART OU A L'ARRIVEE

On peut les classer selon qu'il s'agit de :

- Vente au départ ou de
- Vente à l'arrivée.

C'est aussi une distinction classique, elle est intéressante en ce qu'elle permet de situer bien plus facilement les responsabilités des parties au contrat. Le moment du transfert des risques permet de situer les responsabilités. Cela veut dire que tout ce qui arrive à la cargaison avant le transfert du risque est de la responsabilité du vendeur. Et à l'inverse, tout dommage arrivé à la cargaison ou après transfert des risques est de la responsabilité de l'acheteur.

a) LES VENTES AU DEPART

On appelle vente au départ, les ventes dans lesquelles le transfert des risques liés à la marchandise passe du vendeur à l'acheteur dès le départ, c'est-à-dire avant l'expédition dans le pays du vendeur avant le départ.

Parmi les ventes au départ il y en a une qui est isolée, c'est

- La vente Ex Works (EXW) ou Vente à l'usine

C'est la vente dans laquelle le vendeur assume le minimum d'obligations et l'acheteur le maximum d'obligations. Dans ce type de vente là, le vendeur fournit la marchandise tel que convenu en terme de quantité et de qualité. Il va la livrer à l'acheteur immédiatement dans ses entrepôts ou dans ses usines. Le vendeur devra fournir un emballage classique, normal. Il va aussi fournir des documents permettant de procéder à la déclaration en douanes à l'export.

Quant à l'acheteur, il va payer le prix convenu et va enlever la marchandise depuis l'usine de l'acheteur. Il appartiendra à l'acheteur de s'occuper de toutes les formalités nécessaires à l'exportation de la marchandise vers son pays. Il lui appartiendra aussi d'assurer la marchandise et de le faire transporter vers son pays.

- La vente FOB (Free On Board) ou Franco à Bord

Celle-ci est une vente au départ "simple". Dans cette vente, le vendeur fournit la marchandise, la livre dans le port en principe à bord du navire, lieu de transfert des risques. Cela veut dire que le vendeur sait que la marchandise voyage par la mer, donc il doit l'emballer de façon convenable de sorte à ce que la marchandise puisse résister à l'expédition. Le vendeur va s'occuper des formalités à l'expédition.

L'acheteur FOB va payer le prix FOB, va assumer les risques dès que la marchandise est à bord du navire, il devra assurer la cargaison pour le voyage (assurance faculté) et il devra choisir le transporteur. Il a l'obligation d'indiquer au vendeur le port d'embarquement, le quai d'embarquement et le navire transporteur.

- La Vente FAS (Free Along Side-Ship):

Dans cette vente là, le vendeur va transférer les risques à l'acheteur au port d'embarquement, sur le quai d'embarquement, c'est-à-dire avant l'embarquement des marchandises. La plupart des contentieux interviennent au moment de la mise à bord de la marchandise, au moment de l'embarquement. Cela veut dire que la mise à bord est importante : qui va s'occuper de l'embarquement et qui va payer la manutention à bord ?

- La vente CAF (Coût Assurance Frète) :

Dans cette vente là, il s'agit aussi d'une vente au départ. Elle est dite « complexe » car elle a toutes les apparences d'une vente à l'arrivée. Dans cette vente, le vendeur CAF va fournir la marchandise, il va procéder à l'embarquement de la marchandise comme dans la FOB mais en plus de cela, le vendeur CAF va choisir l'armateur transporteur et va en plus souscrire à la police d'assurance faculté.

L'acheteur CAF va payer le prix CAF et va attendre sa marchandise. L'acheteur assume les risques avant le départ, donc la marchandise voyage au risque et périls de l'acheteur.

Du point de vue des politiques économiques, le Sénégal et tous les pays de la sous-région avaient adopté des politiques communes pour faire en sorte que nos économies profitent des retombés du trafic international généré par notre commerce extérieur. C'est pourquoi il avait été demandé aux opérateurs locaux de choisir forcément certains incoterms selon qu'ils importent ou qu'ils exportent. C'est en application d'une telle politique avait exigé de vendre CAF et d'acheter FOB (décret de 1978). C'est pourquoi en février 1983, le Sénégal adopta une loi de police sur l'assurance obligatoire et faculté et des corps obligatoire de navire en exigeant que ces assurances là soient domiciliées au Sénégal. Malheureusement, ces prescriptions n'ont pas toujours été suivies.

b) LES VENTES A L'ARRIVEE

On appelle vente à l'arrivée, les ventes dans lesquelles les risques liés à la cargaison passent du vendeur à la tête de l'acheteur une fois la cargaison arrivée à destination.

b)1) LES VENTES A L'ARRIVEE DANS L'ANCIENNE VERSION (2000)

Dans les anciennes versions des incoterms (version 2000), il y avait :

- la vente DEQ (Delivery Ex Quay), et la vente DES (Delivery Ex Ship), deux ventes maritimes qui n'existent pas dans la version 2010 mais qui sont un peu des ventes symétriques aux ventes FOB et FAS. Par exemple dans
 - la vente Ex Ship (DES) le vendeur Ex Ship fournit la marchandise, choisie l'armateur transporteur, souscrit à la police d'assurance faculté, livrer la marchandise dans le pays de destination mais à bord du navire, il appartiendra à l'acheteur de payer le prix Ex Ship, de prendre en charge la marchandise à l'intérieur du navire et procède au débarquement de la marchandise. Par contre dans
 - la vente DEQ (Delivery Ex Quay), le vendeur DEQ va faire tout ce qu'a fait le vendeur Ex Ship mais en plus il lui appartient de débarquer la marchandise. La raison est que le transfert des risques du vendeur à l'acheteur Ex Quay se fait sur le quai après débarquement.
- Dans la version antérieure, il y avait deux autres ventes,
 - la vente DAF (Delivery At Frontier) et
 - la vente DDU (Delivery Duty Unpaid). Dans la DDU, le vendeur a emmené la cargaison dans le pays de destination, l'a fait débarquer dans le navire, le remet à l'acheteur mais sous douanes (c'est à dire droits et taxes non payés).

Ces 4 cas ventes en « D » n'existent plus dans la nouvelle version des incoterms 2010, mais ils sont dans la version 2000.

b)2) LES VENTES A L'ARRIVEE DANS LA VERSION 2010

Dans la version 2010, il y a deux termes nouveaux, c'est : les ventes

- DAT (Delivery At Terminal) et
- DAP (Delivery At Place).

Ces deux nouvelles ventes peuvent amplement remplacer les ventes maritimes qui avaient été supprimées. L'essentiel est de préciser dans la vente DAT l'endroit exact, la place exacte, où doit intervenir le transfert des risques du vendeur à l'acheteur.

- La vente DDP (Delivered Duty Paid), est la vente dans laquelle le vendeur a tout fait. Il va remettre à l'acheteur DDP une marchandise prête à la consommation. C'est la vente dans laquelle l'acheteur assume le moins d'obligation possible, il ne fait que payer, il est livré chez lui (la vente DDP est symétrique à la vente Ex Works).

Dans toutes les ventes et tous les incoterms, il est possible pour les parties de modifier un incoterm. Les parties peuvent convenir que le vendeur va assurer des obligations supplémentaires (par exemple, en tant que mandataire).

Quelques soit le Terms choisi, il est très important de faire un constat sur l'état physique de la marchandise au moment du transfert des risques.

SECTION 2^{ème} : LES REGLES ET USANCES EN MATIERE DE CREDIT BANCAIRE

Ces règles et usances sont des usages bancaires qui réglementent le crédit documentaire « ils sont codifiées comme les incoterms par la chambre de commerce interne de Paris avec un même régime juridique fondé sur le caractère purement contractuel ».

La première version des RUU remonte à 1933. Il y en a eu plusieurs et de façon périodique. La version actuelle date de 2007, et l'avant dernière de 1993.

Contrairement aux incoterms, les règles et usances uniformes se présentent sous forme de texte de loi avec différents articles.

Pendant longtemps les RUU comprenaient 49 articles. Dans la version 2007, ces articles ont été réduits à 39. C'était une manière d'alléger le texte mais aussi de l'améliorer. Par exemple, en supprimant la faculté pour la banque de prendre un engagement révocable.

Le système du crédit documentaire a été imaginé pour enrayer ou alors réduire les risques de différents ordres encourus par les acteurs du commerce international. En effet dans le commerce international, les acteurs courent beaucoup de risques, que l'on soit importateur ou exportateur, les deux courent les risques.

Les risques consistent en l'interruption du marché en cours d'exécution, le risque de guerre. Pour le vendeur, il peut courir le risque de non-paiement c'est-à-dire la défaillance du débiteur, le risque de non transfert des fonds.

L'acheteur également encoure des risques spécifique notamment la défaillance du vendeur, le retard dans la livraison ou alors la mauvaise qualité des marchandises.

Si de tels risques peuvent exister dans l'ordre interne, il faut dire que dans ce cas de figure, il existe des mesures, des dispositions légales internes pour combattre cela. De telles mesures législatives font défaut dans le commerce international. C'est la raison pour laquelle les professionnels ont imaginé des systèmes pour minimiser, voire, supprimer de tels risques encourus.

Dans le système mis en place, les acteurs vont s'entendre que le paiement se fera nécessairement par voie bancaire parce que c'est plus fiable et le vendeur va exiger pour son paiement d'être payé par une banque établie dans son pays.

C'est la raison pour laquelle dans le système du crédit documentaire, les deux banques qui interviennent sont situées chacune dans le pays de l'un des acheteurs. Ainsi, il y aura 4 intervenants dans le système : c'est :

- le vendeur,
- l'acheteur,
- la banque de l'acheteur qui va émettre le crédit documentaire et
- la banque du vendeur qui est dans le pays du vendeur qui est l'institution par laquelle va se faire le paiement final.

Tout ceci se fait sur une base de rapports contractuels :

- ✚ le premier contrat est appelé le « contrat fondamental » ou « contrat de base ». Il va lier le vendeur à l'acheteur. C'est justement ce contrat que nous avons vu dans les incoterms.
- ✚ Dans ce contrat de base, chacune des deux parties a souscrit à des engagements. Le vendeur s'est engagé à fournir une marchandise dans une qualité et dans une quantité déterminée. Il s'est aussi engagé à la livrer à un endroit et à un moment précis.

En contrepartie, il va exiger de l'acheteur de prendre certains engagements : payer le prix convenu en ouvrant un crédit documentaire au profit du vendeur. Le vendeur va souscrire à un autre engagement notamment à fournir un certain nombre de documents qui seront exigés par la banque et qui seront une condition de l'effectivité du paiement.

- + Deuxième contrat : le contrat de base va être exécuté par la suite par chacune des parties et cela va donner lieu à d'autres contrats qui sont des contrats subséquents c'est-à-dire des contrats qui vont naître, qui sont issus du contrat de base. Par exemple l'acheteur importateur va demander à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire.
- + Troisième contrat, la banque qui va émettre le crédit documentaire va solliciter l'intervention d'une deuxième banque située dans le pays du vendeur.
- + Quatrième et dernier rapport contractuel : c'est entre la deuxième banque et le vendeur lui-même.

Ces contrats là sont indépendants les uns des autres en vertu du principe de la relativité des contrats. Mais on peut dire qu'ils sont également interdépendants en ce que chacune des parties est en général également partie à un autre contrat de la même chaîne. Ils sont également interdépendants surtout par rapport au contrat fondamental car tous les rapports subséquents naissent tous du premier rapport fondamental.

Cela veut dire aussi que le principe d'indépendance des signatures prévaut dans ce système associé au principe de solidarité signataires. Ce sont des fictions juridiques qui ont permis de renforcer la sécurité qu'offre le crédit documentaire.

Pour l'émission du crédit documentaire, l'acheteur négocie avec sa banque qui va accepter d'émettre sur la base d'un contrat bancaire qui va lier l'acheteur à sa banque. Cette banque va s'appeler banque émettrice ou banque apéritrice.

Elle va envoyer ce qu'on appelle une lettre de crédit au vendeur qu'on appelle communément l'accréditif. Ce document appelé accréditif contient les conditions que la banque prévoit pour effectuer le paiement.

Mais en général, cette lettre de crédit reprend les termes des engagements que les parties ont pu prévoir dans le contrat de base. C'est la raison pour laquelle souvent on dit que le crédit documentaire est en vérité une vente de documents ou une vente documentaire. Pour dire que le document est important et les règles et usances prescrivent d'ailleurs à la banque de s'en tenir aux documents et rien qu'aux documents.

C'est pourquoi pendant longtemps parmi ces documents utilisés le plus important est le connaissement c'est-à-dire le document qui constate le transport des marchandises par voie maritime. Avec ce document en effet, toute personne qui le détient est censé détenir la marchandise, une autre fiction juridique car le connaissement est le document représentatif de la marchandise.

Si le banquier émet un crédit documentaire, il prend un engagement ferme de payer. Pendant longtemps cet engagement pouvait être révocable ou irrévocable. Dans la version actuelle des RUU, le banquier n'a plus la possibilité de révoquer son engagement, s'il accepte, il le fera de façon irrévocable, il ne pourra plus se rétracter. Le deuxième banquier qui va intervenir est appelé la banque intermédiaire ou banque correspondante. C'est elle qui va effectuer le paiement final. Ce paiement final s'effectue par la réalisation du crédit documentaire.

Le vendeur va envoyer à la banque émettrice un jeu de documents, les documents qui avaient été prévus dans l'accréditif. Mais avant de payer, la banque devra prendre les précautions élémentaires c'est-à-dire qu'elle devra se comporter en bon père de famille. En effet, la banque émettrice devra procéder à un certain nombre de vérifications pour la conformité des documents reçus du vendeur par rapport à ce qui avait été prévu dans l'accréditif. Plusieurs cas de figure sont possibles :

1- Premier cas de figure :

Les documents envoyés par le vendeur sont conformes à ceux qui avaient été demandés, dans ce cas, la banque doit immédiatement payer. Ce paiement va emmener la banque à procéder à un jeu d'écriture, c'est-à-dire procéder au virement du crédit concédé vers la banque correspondante, en même temps elle va débiter le compte de l'acheteur dans ses livres. Cela s'appelle un crédit par signature.

2- Second cas de figure :

Si la vérification des documents par le banquier révèle qu'ils ne sont pas conformes à ceux prévus dans l'accréditif, le banquier peut adopter au moins 2 attitudes :

- Il peut juger que la non-conformité n'est pas grave, il peut payer en émettant des réserves.
- Si la non-conformité est grave, le banquier a intérêt à ne pas payer.

Exemple : les documents requis ne sont pas complets, surtout s'il s'agit du document de transport des marchandises ou alors si un tel document a été envoyé mais ne répond pas aux normes prévues.

Dans tous les cas de figure, chaque fois que les banquiers paye, il n'engage pas sa responsabilité. Le paiement ne doit pas être effectué en cas de fraude mais le problème dans ce cas là c'est comment savoir qu'il y a fraude. Il faut la preuve. Souvent une telle preuve intervient plus tard après que le paiement ait été effectué.

CHAPITRE 4 : LE REGLEMENT DES LITIGES DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL

Le règlement du contentieux international, il n'existe pas de juridictions commerciales internationales instituées par les Etats. Et en matière de compétence, rien ne s'impose aux parties, rien n'est impératif. Les parties ont intérêt à prévoir une disposition contractuelle sur le règlement d'un contentieux éventuel.

Deux possibilités :

- Renvoi devant les juridictions étatiques à travers une clause attributive de compétence juridictionnelle.
- Choix d'un autre mode privé de règlement des litiges. On parle souvent de mode alternatif de règlement des litiges. En matière de commerce internationale, les modes alternatifs constituent en vérité, ce que l'on pourrait appeler le mode principal, parce qu'en effet la justice internationale des commerçants n'est pas la justice étatique mais plutôt les modes privé notamment l'arbitrage commercial.

Quels sont ces modes privés de règlement des litiges ?

SECTION 1^{er} : LES MODES PRIVÉS DE REGLEMENT DES LITIGES ?

Ils sont nombreux. Ils ont ceci de commun la volonté non-équivoque des parties de soumettre le règlement d'un litige à des particuliers en vue de trouver une solution. On peut y trouver :

- l'arbitrage commercial,
- la médiation commerciale,
- la conciliation commerciale, etc.

La différence entre l'arbitrage et les deux autres modes c'est que dans l'arbitrage, les arbitres sont investis d'un pouvoir juridictionnel, c'est-à-dire qu'ils doivent trancher comme le fait le juge étatique. Les arbitres n'ont pas besoin de l'accord des parties pour prendre leur décision. Ils sont juges comme les juges des tribunaux.

Par contre, dans la médiation et la conciliation, ce pouvoir n'existe pas. Ni le médiateur encore moins le conciliateur, n'ont le pouvoir de trancher. Le médiateur et le conciliateur sont des facilitateurs. Ils concourent à la décision, facilitent le rapprochement des parties, mais ne peuvent rien imposer aux parties contrairement à l'arbitre.

La médiation et la conciliation se ressemblent beaucoup mais sont différents en ce que le médiateur joue un rôle passif alors que le conciliateur joue un rôle actif.

PARAGRAPHE 1^{er} : L'ARBITRAGE

A- LES DIFFERENTS TYPES D'ARBITRAGE

Il y a différents types d'arbitrage, par exemple on parle :

- d'arbitrage Ad Och
On appelle arbitrage ad Och, l'arbitrage rendu en dehors de tout centre d'arbitrage. En général, les centres d'arbitrage sont logés dans les chambres de commerce, mais en principe, le centre est indépendant de la chambre de commerce, il peut arriver que les centres d'arbitrages soient en dehors des chambres de commerce ; par exemple, le centre d'arbitrage de l'OHADA à Abidjan (CCJA).
- d'arbitrage institutionnel. Cette dernière est dit institutionnelle lorsqu'il est rendu dans un centre d'arbitrage, lorsque la procédure est organisée dans le centre d'arbitrage. Ce n'est pas le centre qui rend la décision mais ce sont les arbitres indépendants qui rendent la sentence arbitrale. On a également
- l'arbitrage interne,
- l'arbitrage étranger et
- l'arbitrage international.

B- LES TEXTES APPLICABLES

En matière d'arbitrage, il existe un important corpus juridique, mais des textes qui n'ont pas le même champ d'application.

a) LES LOIS NATIONALES

Pour les lois nationales, avant 1998, c'est le code de procédure civile qui traitait du sujet. Mais en 1998 il y a eu la loi du 14 avril 1998 sur l'arbitrage au Sénégal. Cette loi a été introduite dans le COCC, article 826 nouveau. Elle a fait l'objet d'un décret d'application datée du 5 juin 1998 et dont l'applicabilité posait problème lorsqu'en droit communautaire, l'OHADA a adopté l'AU du 11 mars 1999 sur l'arbitrage.

b) LE DROIT OHADA

i- L'ACTE UNIFORME SUR L'ARBITRAGE

Cet AU a vocation à s'appliquer aux arbitrages rendus dans l'espace OHADA. Que ce soit l'arbitrage ad hoc ou d'arbitrage institutionnel, peu importe.

ii- LE TRAITE DE L'OHADA

L'OHADA a adopté d'autres textes en matière d'arbitrage. En effet le traité de l'OHADA, article 21 et suivants, comporte des dispositions sur l'arbitrage. Le problème c'est que l'AU adopté en 1999 comporte des dispositions qui ne sont pas les mêmes que ceux du traité en ses articles 21 et s. Des dispositions sont contradictoires.

iii- LE REGLEMENT D'ARBITRAGE DE LA CCJA

Il y a un autre texte de droit communautaire, c'est le règlement d'arbitrage de la CCJA qui vient compléter les dispositions du traité en matière d'arbitrage. Mais ce règlement ne s'applique que devant la CCJA. Tout centre d'arbitrage quel qu'il soit est toujours doté d'un règlement d'arbitrage qui a pour objet de donner en détail le mode de fonctionnement du centre d'arbitrage. Devant la CCJA, il y a deux règlements de procédure :

- Le règlement de la cour commune de justice et
- Le règlement de la Cour d'arbitrage.

c) LES CONVENTIONS INTERNATIONALES

Il y a beaucoup de conventions internationales ratifiées par le Sénégal dont la convention de New York du 10 juin 1958. Son objet, c'est la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères. Les sentences étrangères désignent en l'occurrence les sentences rendues hors OHADA. Parce que pour les sentences rendues dans les pays membres de l'OHADA, leur exécution est régie par le droit communautaire.

La convention de Washington du 18 mars 1965 qui concerne le règlement des différends en matière d'investissement. Elle a donné lieu à la création du CIRDI. La convention de Washington n'intervient donc qu'en cas de différends entre investisseurs et pays d'accueil.

C- L'ARBITRABILITE DU LITIGE

Il s'agit d'examiner les conditions sine-qua-none pour qu'un différend soit soumis à l'arbitrage.

PREMIERE CONDITION : IL DOIT S'AGIR D'UN DIFFEREND ARBITRABLE

On vise ici « les différends d'ordre privé » et plus spécifiquement des différends d'ordre commercial. Ce différend peut être d'ordre contractuel, c'est cela d'ailleurs qu'exige le traité de l'OHADA, c'est-à-dire que le contentieux doit porter sur les difficultés d'exécution d'un contrat.

Sous ce rapport là, les parties ne peuvent pas aller à l'arbitrage si elles n'étaient pas liées au préalable par un contrat (art. 21). Toutefois, il peut arriver que des différends non contractuels soient soumis à l'arbitrage. L'AU prévoit les deux cas de figure.

DEUXIEME CONDITION : QUELLES SONT LES PARTIES A L'ARBITRAGE ?

Toute personne peut soumettre son litige à des arbitres. L'article 21 du traité de l'OHADA emploie effectivement le terme « toute personne ».

L'AU est beaucoup plus précis car il prévoit que toute personne physique ou morale, y compris l'Etat et ses démembrements peut aller à l'arbitrage. Cette disposition venait clore un débat assez ancien sur la faculté de l'Etat à compromettre.

TROISIEME CONDITION : LA CONVENTION D'ARBITRAGE

Pour qu'un litige soit arbitral, il est essentiel que les parties en aient convenu c'est-à-dire qu'elles en aient librement accepté à aller à l'arbitrage.

On appelle convention d'arbitrage l'accord par lequel les parties conviennent sans équivoque de soumettre leur litige à un tribunal arbitre.

Dans la pratique, il y a deux types de convention d'arbitrage :

- L'accord conclu avant la survenance du litige et
- L'accord conclu après que le litige ait éclaté.

Dans le premier cas on parle de clause compromissoire, dans le second, on parle de compromis d'arbitrage.

a) LE COMPROMIS D'ARBITRAGE

C'est la convention d'arbitrage conclue après la survenance du litige. On suppose que les parties n'avaient rien prévu avant ou alors, il n'avait pas eu de contrat entre eux.

Dans ce cas, les parties peuvent convenir d'aller à l'arbitrage. Alors le choix devra être expressément conclu, il ne doit pas y avoir d'équivoque. Et cet accord est un contrat soumis à toutes les conditions de validité.

Très souvent, le compromis d'arbitrage résulte d'un écrit. Mais il peut arriver que le compromis résulte d'un échange épistolaire, un échange de courriers entre les parties au litige (Affaire EXPRESSE NAVIGATION / Etat du SENEGAL en sentence rendue le 12 août 1983). L'essentiel est de pouvoir établir l'accord de volontés.

b) LA CLAUSE COMPROMISSOIRE

Elle désigne l'accord par lequel les parties conviennent d'aller à l'arbitrage si jamais un litige venait à naître dans le cadre du contrat conclu. C'est donc un accord conclu à titre préventif. En effet, la clause doit être prévue avant la naissance du litige.

Dans la pratique, cet accord est toujours formalisé par un écrit. Souvent, cet accord résulte d'une disposition du contrat lui-même (contrat de vente de marchandises, contrat de prestation de services...). Une telle clause doit être explicite et non équivoque.

Mais, il peut arriver que les parties ne l'aient pas prévu dans le contrat initial. Dans ce cas, ils pourraient le prévoir dans un avenant au contrat initial.

La manière de formuler la clause peut être différente d'un contrat à l'autre, l'essentiel c'est que l'existence de la clause puisse être prouvée de façon non équivoque.

Il arrive que l'on parle de clause compromissoire par référence. Celle-ci n'est pas expressément libellée dans le contrat initial. Mais ce contrat renvoie expressément à un autre document ; deuxième document dans lequel figurerait une clause d'arbitrage. C'est ce renvoi que l'on désignerait par le terme « clause compromissoire par référence ».

En tout état de cause, la volonté d'aller à l'arbitrage doit être établie. Cela peut toujours poser un problème d'opposabilité. En effet, dans la jurisprudence dominante en France, et même dans la doctrine, « toute personne qui se prévaut d'une telle clause devra établir que celui à qui il va l'opposer, non seulement qu'il avait eu connaissance mais qu'il l'avait accepté ».

Il arrive souvent que la clause compromissoire résulte d'un échange de mail. Le problème demeure le même : c'est la preuve de l'accord. Surtout qu'avec les Echanges de Données Informatiques, il y a beaucoup de falsifications écrites.

La clause compromissoire est un accord autonome. On parle d'autonomie de la clause compromissoire, c'est-à-dire que si le contrat est nul, cela n'influe en rien sur l'existence et la validité de la clause compromissoire. C'est la résultante d'un long débat jurisprudentiel. Mais, aujourd'hui, la question n'est plus discutée.

Du point de vue de son libellé, la clause compromissoire doit être claire et précise pour éviter les problèmes d'interprétation. En effet, il peut arriver que des clauses soient mal rédigées et que leur interprétation pose problème. C'est ainsi que l'on parle de clause pathologique.

Et parmi les clauses pathologiques, il y en a que l'on peut interpréter de façon positive et leur donner un sens précis. Il y en a par contre d'autres qui sont si mal rédigées que l'on ne peut pas les interpréter.

D- LES EFFETS JURIDIQUES DE LA CONVENTION D'ARBITRAGE

Une fois l'accord conclu, son existence établie, il s'agira de le mettre en œuvre c'est-à-dire d'exécuter l'accord.

On note ainsi deux effets :

- L'incompétence des tribunaux étatiques à partir du moment où il y a un accord d'arbitrage. Cette incompétence n'est pas d'ordre public, il faut que l'une des parties s'en prévale à travers une exception d'incompétence. Autre effet,
- La mise en œuvre de la convention d'arbitrage contraint l'une des parties d'aller en arbitrage.
- La constitution du tribunal arbitral

La mise en œuvre de la convention d'arbitrage permet de constituer le tribunal ayant à trancher le litige. Ce qui pose le problème de savoir : qui peut être arbitre ?

Le principe est que les parties choisissent librement les arbitres. Chacun en choisit un à charge pour les deux arbitres choisis de choisir ensemble un troisième arbitre appelé tiers arbitre et qui sera automatiquement le président du tribunal arbitral.

Mais il peut arriver que les parties aient convenu que le tribunal arbitral ne sera composé que d'un seul arbitre. Dans ce cas, les parties doivent s'entendre sur la nomination de cet arbitre unique.

En général, les textes conviennent que le tribunal arbitral doit être composé d'un nombre impair d'arbitres (1 à 3 arbitres).

Qui peut être arbitre ?

Toute personne physique peut être arbitre, mais la règle est que les arbitres sont en général spécialisés dans un domaine précis. Ils sont choisis en fonction de leur spécialité c'est-à-dire qu'ils maîtrisent le sujet. Le plus important c'est le choix fait par chacune des parties.

Dans l'arbitrage ad Och, c'est un peu plus difficile parce que les parties ne sont pas encadrées. Dans l'arbitrage institutionnel en principe, chaque centre d'arbitrage a une liste d'arbitres qu'il a agréés. En principe, les parties devront choisir sur cette liste. Ce qui est conseillé c'est que dans le tribunal arbitral, il faut qu'il y ait au moins un juriste pour veiller à ce que la sentence soit rédigée de façon convenable.

Dans le choix des arbitres, il peut arriver qu'il y ait des difficultés ; exemple : une partie récusé un arbitre proposé par son adversaire, ou alors le refus d'une partie de nommer un arbitre. Ce genre de situation se règle différemment selon que l'on est dans l'arbitrage ad Och ou institutionnel.

- Dans l'arbitrage Ad Och, toutes les difficultés doivent être soumises au juge étatique de première instance appelé « juge d' » qui va soutenir l'arbitrage pour trouver une solution.
- Lorsque c'est un arbitrage institutionnel, toutes les difficultés sont soumises à un organe du centre d'arbitrage appelé à Dakar « le comité de gestion ».

E- LE DEROULEMENT DE LA PROCEDURE D'ARBITRAGE

Le tribunal, une fois constitué, en général à sa première audience, il établit l'acte de mission. Il s'agit un peu du tableau de bord, en termes de références, une feuille de route. Le tribunal va convoquer les parties avec leur conseil. Ces audiences se déroulent exactement comme devant les cours et tribunaux. La solennité n'est pas la même.

L'acte de mission consiste pour le tribunal, à inventorier l'essentiel des questions à débattre. D'abord l'acte va préciser l'identité exacte et complète des parties et leur conseil ; ensuite, il va camper les faits, ensuite les problèmes juridiques à traiter et devant être posés au tribunal parce que le tribunal n'aura pas le droit de répondre à des questions non posées. Il n'aura pas non plus le droit de ne pas répondre à des questions posées.

Ensuite, l'acte de mission devra préciser la langue de travail surtout si c'est à l'international.

L'acte de mission devra encore préciser la loi applicable. Mais les parties peuvent demander au tribunal de ne pas appliquer une loi et leur conférer « le pouvoir d'amiable compositeur » c'est-à-dire que le tribunal va trancher e équité.

L'acte de mission devra aussi fixer un délai au tribunal pour rendre la sentence. Ce délai est impératif c'est-à-dire que les arbitres ne peuvent pas rendre une sentence au-delà de ce délai.

Lorsque l'acte de mission est achevé, il sera signé par les parties et le tribunal. Le tribunal sera investi de pouvoir juridictionnel. Il va conduire la procédure en toute indépendance comme le ferait les cours et tribunaux.

Le pouvoir juridictionnel leur permet de prendre des décisions sans demander l'avis encore moins l'autorisation des parties. Le tribunal conduit librement l'instance en respectant l'acte de mission et bien sûr en respectant les principes directeurs du procès arbitral. Exemple : les arbitres auront l'obligation de respecter le principe du contradictoire, respecter les droits de la défense, il faut traiter les parties de la même manière.

Le tribunal arbitral a dans ce cas un pouvoir d'investigation c'est-à-dire qu'il peut nommer des experts sur des questions techniques qui échappent à sa vigilance. Le tribunal peut aussi se réunir à tel endroit qui lui convient. Dans le même sens, le tribunal peut faire des auditions.

Dans la conduite de la procédure, ce qui fait le plus défaut c'est son manque d'impérium c'est-à-dire qu'il n'a pas un pouvoir d'injonction, de contrainte. C'est pourquoi, dans la conduite de la procédure, le tribunal doit faire preuve de pédagogie et de souplesse.

F- LA SENTENCE ARBITRALE ET SON EXECUTION

1- LA SENTENCE ARBITRALE

La décision de l'arbitre est appelée « sentence arbitrale ». Ce vocable reflète en même temps et confirme les pouvoirs juridictionnels dont les arbitres sont investis.

Pour rendre cette décision, les arbitres ont entendu toutes les parties, ils ont délibérer pour prendre une décision à la majorité.

Dans la pratique de l'arbitrage, il est conseillé que la décision des arbitres soit consensuelle. La sentence doit être signée par tous les arbitres.

Dans certaines législations, les arbitres qui ne sont pas favorables à la décision ont la possibilité de donner les raisons pour lesquelles ils n'ont pas accepté la décision finale. Il leur est permis d'adjoindre à la sentence une note appelée « opinion dissidente ». C'est le cas de l'arbitrage CIRDI.

Du point de vue de la forme, la sentence est rédigée de façon libre. Il n'est pas exigé des arbitres de rédiger la sentence comme le ferait les magistrats.

Dans beaucoup de centres d'arbitrage, avant l'adoption de la sentence, un projet de sentence est communiqué au centre d'arbitrage à charge pour ce dernier de donner un avis sur la forme et pas sur le fond. Dans le fond, il y a un minimum à respecter, non seulement il faut répondre à toutes les questions et ensuite motiver la sentence arbitrale c'est-à-dire argumenter. Cela permet de refléter le respect du principe du contradictoire.

La sentence doit également visé la convention d'arbitrage car il n'y a pas d'arbitrage sans convention d'arbitrage. Il y a différents types de sentences arbitrales. Il y a par exemple ce que l'on appelle les sentences partielles. La sentence est dite partielle lorsqu'elle ne répond qu'à seulement quelques questions. Elle n'a donc pas pour objet de clôturer le débat. En générale, la sentence partielle répond à des questions préjudicielles.

Il y a des sentences provisoires qui sont rendues en attendant la décision de fond (les mesures provisoire tendant à bloquer les loyers en attendant).

Il y a des sentences d'accords parties qui, comme leur nom l'indique sont des sentences qui reflètent l'accord auquel les parties sont parvenues et qu'elles vont soumettre au tribunal. Le rôle du tribunal arbitral sera de vérifier que tous le monde est d'accord, va homologuer cet accord et mettre fin au procès par une sentence d'accord partie.

Il y a des sentences interlocutoires qui ont pour objet d'interpréter une sentence définitive.

Il y a la sentence définitive lorsqu'elle répond toutes les questions, épuise les débats et clôture la procédure.

2- L'EXECUTION DE LA SENTENCE ARBITRALE

La sentence une fois rendue est communiquée aux parties. Dans l'arbitrage institutionnel, elle est communiquée au centre d'arbitrage mais en générale à la partie la plus diligente, c'est-à-dire celle qui aura payé les frais de procédure.

Il y a deux possibilités :

- L'exécution peut être volontaire, souhaitée. C'est cela qui est requis en matière d'arbitrage si tout ce passe normalement ; mais il peut arriver que l'on n'accepte pas la décision, alors il faut envisager
- L'exécution forcée (manu militari). Pour cela la sentence aura besoin d'être revêtue de l'exéquatur ; quelque soit la sentence arbitrale, son exécution forcée exige l'exéquatur même les sentences rendu dans un même pays. L'exéquatur est conféré par le juge de l'urgence (tribunal régional) qui prend une ordonnance d'exéquatur ; l'exéquatur n'a pas pour objet de rejuger l'affaire mais plutôt de vérifier si le tribunal arbitral a respecté certaines exigences minimales.

Pour les sentences rendue en application de l'AU, l'exéquatur est appréciée suivant les dispositions de l'AU qui prévoit une seule condition : c'est la non-contrariété de la sentence avec l'ordre public international.

Lorsque c'est une sentence rendue sous l'égide de la CCJA, seule la CCJA est juge de l'exéquatur. Dans ce cas, le traité prévoit 4 conditions (article 34). Dans ce cas là, la CCJA prend la décision d'exéquaturer à charge pour le requérant de présenter cette décision au lieu d'exécution et demander l'autorité compétente d'apposer le sceau de l'Etat.

Pour les sentences étrangères, leur exéquatur doit être soumis à la convention de New York. L'exécution peut se heurter aux voies de recours contre les sentences arbitrales. En principe en matière d'arbitrage, les voies de recours ordinaires sont prohibées. Par contre, les voies de recours extraordinaires sont acceptées : la tierce opposition, le recours en révision, et le plus fréquent, le recours en annulation de la sentence arbitrale.

NOTE :

- « La problématique de l'intégration africaine : l'équation de la méthode » par Ibrahima Khalil Diallo dans le bulletin du transport multimodal n°00 mais aussi dans OHADA.com sous la référence OHADATA-D-05-16.
- La filiale est une personne morale indépendante de la société mère. La filiale d'une multinationale française peut être contrôlée par cette dernière mais qu'elle soit sénégalaise.
- Le contrat de transport est dit international dès lors qu'il relie deux pays différents, qu'il y ait un trafic transfrontalier.
- La sécurité juridique dans le transport international, IKD au Niger.
- La lex contractus : la loi applicable au contrat.
- Les parties dans l'incoterms peuvent être différentes des parties dans les Liners Terms

INTRODUCTION

- V- LA CNUDCI
- VI- LA CNUCED
- VII- L'OMC
- VIII- LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE DE PARIS

1- LES SOURCES DES DROITS DU COMMERCE INTERNATIONAL

- 1^{ERE} SOURCE : LES CONVENTIONS INTERNATIONALES
- 2^{EME} SOURCE : LA COUTUME INTERNATIONALE
- 3^{EME} SOURCE : LES LOIS INTERNES.
- 4^{EME} SOURCE : LA JURISPRUDENCE INTERNATIONALE

CHAPITRE 1^{er} : LES ACTEURS DU COMMERCE INTERNATIONAL**SECTION 1^{ère} : LES PERSONNES PHYSIQUES****SECTION 2^{ème} : LES PERSONNES MORALES**

- PARAGRAPHE 1^{er} : LES PERSONNES MORALES DE DROIT PUBLIC
- PARAGRAPHE 2^{ème} : LES PERSONNES MORALES DE DROIT PRIVE
- PARAGRAPHE 3^{ème} : LA DETERMINATION DE LA NATIONALITE DE LA PERSONNE MORALE

A- LE CRITERE DETERMINANT : LE SIEGE SOCIAL

- 1- LE SIEGE SOCIAL STATUTAIRE
- 2- LE SIEGE SOCIAL REEL

B- LES CRITERES SUBSIDIARIES**CHAPITRE 2 : LE CONTRAT COMMERCIAL INTERNATIONAL****SECTION 1^{ère} : LE CRITERE DE L'INTERNATIONALITE**

- PARAGRAPHE 1^{er} : LE CRITERE SUBJECTIF
- PARAGRAPHE 2^{ème} : LE CRITERE OBJECTIF

SECTION 2^{ème} : LES CLAUSES ESSENTIELLES

- PARAGRAPHE 1^{er} : LA CLAUSE CONCERNANT LA LOI APPLICABLE
- PARAGRAPHE 2^{ème} : LA CLAUSE CONCERNANT LE REGLEMENT DES LITIGES
- PARAGRAPHE 3^{EME} : LA CLAUSE CONCERNANT LA MODIFICATION OU LA REVISION DU CONTRAT :
- PARAGRAPHE 4^{EME} : LA CLAUSE CONCERNANT LA MONNAIE :
- PARAGRAPHE 5^{EME} : LA CLAUSE CONCERNANT LA LANGUE DU CONTRAT :

SECTION 3^{ème} : LE DROIT APPLICABLE**CHAPITRE 3 : LES USAGES DU COMMERCE INTERNATIONAL****SECTION 1^{ERE} : LES INCOTERMS**

- PARAGRAPHE 1^{er} : LA PRESENCE DE GROUPE DE CONTRAT
- PARAGRAPHE 2^{ème} : DISTINCTION, EVOLUTION ET CLASSIFICATION DES INCOTERMS

A- DISTINCTION ENTRE INCOTERMS ET LINERS TERMS**B- EVOLUTION DES INCOTERMS****C- CLASSIFICATION DES INCOTERMS**

- 1- CLASSIFICATION EN FAMILLE
- 2- CLASSIFICATION EN CATEGORIE
- 3- CLASSIFICATION SELON QUE LES MARCHANDISES SONT VENDUES AU DEPART OU A L'ARRIVEE
 - a) LES VENTES AU DEPART
 - b) LES VENTES A L'ARRIVEE
 - b)1) LES VENTES A L'ARRIVEE DANS L'ANCIENNE VERSION (2000)
 - b)2) LES VENTES A L'ARRIVEE DANS LA VERSION 2010

SECTION 2^{ème} : LES REGLES ET USANCES EN MATIERE DE CREDIT BANCAIRE**CHAPITRE 4 : LE REGLEMENT DES LITIGES DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL****SECTION 1^{er} : LES MODES PRIVES DE REGLEMENT DES LITIGES ?****PARAGRAPHE 1^{er} : L'ARBITRAGE****A- LES DIFFERENTS TYPES D'ARBITRAGE****B- LES TEXTES APPLICABLES**

- a) LES LOIS NATIONALES
- b) LE DROIT OHADA
 - i- L'ACTE UNIFORME SUR L'ARBITRAGE
 - ii- LE TRAITE DE L'OHADA
 - iii- LE REGLEMENT D'ARBITRAGE DE LA CCJA

c) LES CONVENTIONS INTERNATIONALES**C- L'ARBITRABILITE DU LITIGE**

- PREMIERE CONDITION : IL DOIT S'AGIR D'UN DIFFEREND ARBITRABLE
- DEUXIEME CONDITION : QUELLES SONT LES PARTIES A L'ARBITRAGE ?
- TROISIEME CONDITION : LA CONVENTION D'ARBITRAGE
 - a) LE COMPROMIS D'ARBITRAGE
 - b) LA CLAUSE COMPROMISSOIRE

D- LES EFFETS JURIDIQUES DE LA CONVENTION D'ARBITRAGE**E- LE DEROULEMENT DE LA PROCEDURE D'ARBITRAGE****F- LA SENTENCE ARBITRALE ET SON EXECUTION**

- 1- LA SENTENCE ARBITRALE
- 2- L'EXECUTION DE LA SENTENCE ARBITRALE