



**Commission des Nations Unies
pour le droit commercial international**

Trente-troisième session
New York, 12 juin-7 juillet 2000

**Projets d'infrastructure à financement privé: projets de
chapitres d'un guide législatif sur les projets d'infrastructure
à financement privé**

Rapport du Secrétaire général

Additif

VI. Règlement des différends

Table des matières

	<i>Paragraphes</i>	<i>Page</i>
Recommandations concernant la législation		2
Notes sur les recommandations concernant la législation		2
A. Généralités	1-2	2
B. Différends entre l'autorité contractante et le concessionnaire	3-42	3
1. Considérations générales sur les méthodes de prévention et de règlement des différends	5-9	4
2. Méthodes couramment utilisées pour prévenir et régler les différends ..	10-42	5
C. Différends entre le concessionnaire et ses prêteurs, entrepreneurs et fournisseurs	43	14
D. Différends entre le concessionnaire et ses clients	44-46	14

Recommandations concernant la législation

Différends entre l'autorité contractante et le concessionnaire (voir par. 3 à 42)

Recommandation 68. L'autorité contractante devrait être libre de convenir de mécanismes de règlement des différends considérés par les parties comme adaptés aux besoins du projet, y compris l'arbitrage.

[*Recommandation 68 bis.* La loi devrait indiquer si – et, dans l'affirmative, dans quelle mesure – l'autorité contractante peut opposer l'immunité de l'État souverain, à la fois pour empêcher l'ouverture d'une procédure arbitrale ou judiciaire et comme moyen de défense contre l'exécution de la sentence ou du jugement.]

Différends entre le concessionnaire et ses prêteurs, entrepreneurs et fournisseurs (voir par. 43)

Recommandation 69. Le concessionnaire et les promoteurs du projet devraient être libres de choisir les mécanismes appropriés pour régler les différends commerciaux entre les promoteurs du projet, ou entre le concessionnaire et ses prêteurs, entrepreneurs, fournisseurs et autres partenaires commerciaux.

Différends entre le concessionnaire et ses clients (voir par. 44 à 46)

Recommandation 70. Le concessionnaire peut être tenu de prévoir des mécanismes simplifiés et efficaces pour traiter les plaintes reçues de ses clients ou des usagers de l'infrastructure.

Notes sur les recommandations concernant la législation

A. Généralités

1. Un facteur important pour l'exécution des projets d'infrastructure à financement privé est le cadre juridique mis en place par le pays hôte pour le règlement des différends. Investisseurs, entrepreneurs et prêteurs seront incités à participer à des projets dans les pays où ils ont la certitude que tous différends pouvant surgir dans le cadre des contrats passés au titre d'un projet seront réglés de façon équitable et efficace. De la même manière, des procédures efficaces pour éviter les différends ou les régler rapidement faciliteront l'exercice des fonctions de contrôle de l'autorité contractante et réduiront ses dépenses générales d'administration. Pour créer un climat plus favorable à l'investissement, le pays hôte doit avoir un cadre juridique qui donne effet à certains principes fondamentaux, tels que la garantie pour les sociétés étrangères de pouvoir accéder à la justice dans les mêmes conditions, pour l'essentiel, que les sociétés du pays hôte; le droit pour les parties à des contrats privés de choisir une loi étrangère comme loi applicable à leurs contrats; la force exécutoire des jugements étrangers; l'absence de restrictions déraisonnables à l'accès à des modes extrajuridictionnels de règlement des différends ou d'obstacles juridiques à la mise en place et au fonctionnement de mécanismes de règlement amiable des différends en dehors du système juridictionnel.

2. Les projets d'infrastructure à financement privé exigent habituellement la formation d'un grand nombre de contrats liés entre eux et d'autres relations juridiques entre diverses parties. Les dispositions législatives relatives au règlement des différends auxquels peuvent donner lieu ces projets doivent tenir compte de la diversité des relations, qui peuvent

appeler différents modes de règlement en fonction du type de différend et des parties en litige. Les principaux différends peuvent être répartis en trois grandes catégories:

a) *Différends pouvant surgir dans le cadre d'accords entre le concessionnaire et l'autorité contractante ainsi que d'autres organismes publics.* Dans la plupart des pays de droit romain, l'accord de projet est régi par le droit administratif (voir chapitre VII, "Autres domaines pertinents du droit", par. 24 à 27), alors que dans d'autres pays il est en principe régi par le droit des contrats complété par des dispositions spéciales élaborées pour les contrats passés par l'État pour la prestation de services publics. Ce régime peut avoir des incidences sur le mode de règlement des différends dont les parties à l'accord de projet peuvent convenir. Des considérations analogues peuvent également s'appliquer à certains contrats passés entre le concessionnaire et des organismes publics ou des entreprises d'État fournissant des biens ou des services au projet ou achetant des biens ou des services générés par l'ouvrage;

b) *Différends pouvant surgir dans le cadre de contrats et d'accords passés entre les promoteurs du projet ou le concessionnaire et des parties associées pour l'exécution du projet.* Il s'agit généralement au moins des contrats suivants: i) contrats entre les parties détenant des parts de la société de projet (par exemple accords entre les actionnaires, accords concernant la fourniture d'un financement supplémentaire ou arrangements relatifs aux droits de vote); ii) accords de financement et accords connexes intéressant, outre la société de projet, des parties telles que les banques commerciales, les organismes publics de prêt, les organismes internationaux de prêt et les organismes d'assurance-crédit à l'exportation; iii) contrats entre la société de projet et les entrepreneurs, qui peuvent eux-mêmes être des consortiums, les fournisseurs de matériel et les prestataires de services; iv) contrats entre la société de projet et les parties qui assurent l'exploitation et la maintenance de l'ouvrage; et v) contrats entre le concessionnaire et des entreprises privées pour la fourniture des biens et des services nécessaires à l'exploitation et à la maintenance de l'ouvrage;

c) *Différends entre le concessionnaire et d'autres parties.* Ces autres parties sont les usagers ou les clients. Les usagers peuvent être, par exemple, une entreprise de services publics appartenant à l'État qui achète de l'électricité ou de l'eau à la société de projet pour la revendre aux utilisateurs finals; des entreprises commerciales, telles que des compagnies aériennes ou des compagnies maritimes passant contrat pour l'utilisation d'un aéroport ou d'un port maritime; ou des particuliers acquittant un droit de péage pour emprunter une route. Les parties à ces différends ne sont pas nécessairement liées par un rapport juridique antérieur de caractère contractuel ou analogue.

B. Différends entre l'autorité contractante et le concessionnaire

3. Les différends pouvant surgir dans le cadre de l'accord de projet sont souvent liés à des problèmes qui ne se posent pas fréquemment dans d'autres types de contrats. Cela tient à la complexité des projets d'infrastructure, à leur durée d'exécution et au fait que plusieurs entreprises participent aux phases de construction et d'exploitation. En outre, ces différends peuvent porter sur des questions très techniques liées aux méthodes de construction, à la technologie incorporée dans l'ouvrage et aux conditions d'exploitation. Par ailleurs, les projets d'infrastructure à financement privé font souvent intervenir des organismes publics et l'intérêt général y tient une place importante. D'où la nécessité d'avoir des mécanismes permettant d'éviter, dans toute la mesure du possible, l'aggravation des désaccords entre les parties et de préserver leur relation commerciale,

d'empêcher toute perturbation des travaux de construction ou de la prestation des services, et adaptés aux particularités des différends pouvant surgir.

4. Dans cette section sont examinées certaines des principales questions relatives aux diverses phases de l'exécution des projets d'infrastructure à financement privé. Les recours du concessionnaire contre des décisions des organismes de réglementations l'ont été dans la partie relative aux pouvoirs de réglementer les services d'infrastructure (voir chapitre premier, "Cadre législatif et institutionnel général", par. 49 et 50) et le règlement des différends pouvant surgir pendant la sélection d'un concessionnaire (c'est-à-dire les différends précontractuels) ont été traités dans un autre chapitre du *Guide* (voir chapitre III, "Sélection du concessionnaire", par. 118 à 122).

1. Considérations générales sur les méthodes de prévention et de règlement des différends

5. Les questions qui donnent le plus souvent lieu à des différends pendant la durée de l'accord de projet sont celles qui sont liées aux manquements possibles à des obligations contractuelles pendant la construction de l'ouvrage, pendant son exploitation et à l'expiration ou à la résiliation de l'accord de projet. Ces différends, qui peuvent être très complexes, portent souvent sur des questions hautement techniques qui doivent être réglées rapidement pour ne pas entraîner de perturbations dans la construction ou l'exploitation de l'ouvrage. C'est pourquoi il est souhaitable que les parties conçoivent des mécanismes qui leur permettent de choisir des experts compétents pour les aider à régler leurs différends. En outre, étant donné la durée sur laquelle portent les projets d'infrastructure à financement privé, il est important de mettre au point des mécanismes propres à prévenir, dans toute la mesure du possible, l'apparition de ces différends et à préserver ainsi la relation commerciale entre les parties.

6. Pour atteindre les objectifs susmentionnés, les accords de projet prévoient souvent des clauses générales de règlement des différends destinées à en prévenir, dans la mesure du possible, l'apparition, à favoriser la recherche de solutions concertées et à mettre en place des modes de règlement efficaces lorsqu'un litige ne peut être évité. De telles clauses énoncent normalement une série de mesures successives commençant par une notification rapide à l'autre partie des problèmes pouvant se transformer en litige si rien n'est fait pour les régler. Lorsqu'un différend apparaît malgré tout, les parties doivent échanger des informations et se consulter afin de rechercher une solution. Si elles n'y parviennent pas elles-mêmes, l'une ou l'autre peut demander l'intervention d'un tiers indépendant et impartial pour les aider à en trouver une qui soit acceptable. Dans la plupart des cas, les modes judiciaires de règlement des litiges ne sont utilisés que lorsque le différend ne peut être réglé par voie de conciliation.

7. Toutefois, il peut y avoir des limites à la liberté qu'ont les parties de convenir de certaines méthodes de prévention ou de règlement des différends, tenant par exemple à l'objet de ces derniers ou, dans certains systèmes juridiques, au fait que l'autorité contractante est un organisme public. Dans ces systèmes, en effet, la tradition veut que l'État et les organismes publics ne puissent convenir de certaines méthodes de règlement des différends, en particulier l'arbitrage. Mais souvent l'interdit ne s'étend pas aux entreprises publiques à caractère industriel ou commercial dont les relations avec des tiers relèvent du droit privé ou du droit commercial.

8. La liberté de convenir de méthodes de règlement des différends, dont l'arbitrage, peut aussi se trouver limitée par la nature juridique de l'accord de projet. Dans certains systèmes de droit romain, les accords de projet peuvent être considérés comme des contrats

administratifs, d'où la nécessité de soumettre un différend découlant de ce type de contrat à un tribunal judiciaire ou administratif du pays hôte. Dans d'autres systèmes juridiques, des limites analogues peuvent être expressément énoncées dans la législation ou dans des précédents jurisprudentiels directement applicables aux accords de projet, ou peuvent résulter de pratiques contractuelles bien établies, généralement fondées sur des textes législatifs ou réglementaires.

9. Il est important que les pays souhaitant autoriser le recours à des méthodes extrajuridictionnelles, y compris l'arbitrage, pour régler les différends pouvant découler de projets d'infrastructure à financement privé, éliminent les obstacles juridiques possibles et autorisent clairement leurs autorités contractantes à convenir de telles méthodes. L'absence d'une autorisation législative peut susciter des doutes quant à la validité de la clause compromissoire et retarder le règlement des différends. Si, par exemple, un tribunal arbitral estime que la convention d'arbitrage a été valablement conclue, même si le défendeur allègue que l'autorité contractante n'était pas autorisée à la conclure, la question peut resurgir au stade de la reconnaissance et de l'exécution devant une juridiction étatique du pays hôte ou d'un pays tiers où la sentence doit être reconnue ou exécutée.

2. Méthodes couramment utilisées pour prévenir et régler les différends

10. Les paragraphes qui suivent présentent les caractéristiques essentielles de méthodes utilisées pour prévenir et régler les différends et examinent leur adéquation aux différentes phases des grands projets d'infrastructure (à savoir la construction, l'exploitation et la phase qui suit la fin de la concession). Bien que l'accord de projet prévoie généralement des mécanismes généraux de prévention et de règlement des différends, il faut s'attacher à éviter des procédures trop complexes ou à imposer un trop grand nombre de procédures différentes. La description succincte de certaines méthodes de prévention et de règlement des différends donnée ci-après vise à informer le législateur des caractéristiques et de l'utilité de ces diverses méthodes sans pour autant recommander l'utilisation d'une combinaison quelconque d'entre elles.

a) Alerte rapide

11. Des dispositions imposant une alerte rapide peuvent être un important moyen d'éviter les litiges. Ainsi, si l'une des parties à un contrat estime que certains faits qui se sont produits ou certaines réclamations qu'elle entend présenter peuvent engendrer un litige, elle doit les porter à l'attention de l'autre partie dès que possible. En effet un retard peut non seulement être source de conflit, en créant la surprise chez l'autre partie et en engendrant par conséquent animosité et hostilité mais peut également rendre les réclamations plus difficiles à justifier. C'est pourquoi lorsqu'un mécanisme d'alerte rapide est prévu, la partie requérante est généralement tenue de présenter des données chiffrées, ainsi que les preuves nécessaires, dans un délai déterminé. Pour que le mécanisme soit efficace, on prévoit fréquemment une sanction en cas de non-respect des dispositions, telle que la perte du droit de poursuivre l'action ou un alourdissement de la charge de la preuve. Dans les projets d'infrastructure, l'alerte rapide porte souvent sur des faits qui peuvent nuire à la qualité des travaux ou des services publics, accroître leur coût, engendrer des retards ou menacer la continuité du service. Elle est par conséquent utile pendant toute la durée du projet.

b) Partnering

12. Le *partnering* est un autre moyen d'éviter les différends. Il a pour objet de créer dès le début du projet, grâce à des stratégies formelles mises au point conjointement, un climat de confiance, de concertation et de coopération entre les principales parties. Il a été jugé utile pour éviter les litiges et pour inciter les parties à s'attacher à atteindre les objectifs du projet. Les relations, dans le cadre du *partnering* sont définies dans des réunions, généralement organisées par l'autorité contractante, auxquelles prennent part les principales parties au projet. Lors de la première, les parties s'accordent sur l'interprétation du concept de *partnering*; définissent les objectifs pour chacune d'entre elles et mettent au point une procédure permettant de régler rapidement les questions clefs. Cette réunion s'achève par la rédaction d'une charte de partenariat signée par les participants qui y déclarent leur volonté de travailler ensemble au succès du projet. Cette charte comprend généralement une "procédure de règlement des questions" destinée à déterminer les points litigieux et résoudre d'autres problèmes au plus vite en partant du niveau de direction le plus bas possible. Si une solution n'est pas trouvée dans un délai déterminé, la question est examinée au niveau de direction supérieur. Il n'est fait appel à des personnes extérieures que lorsque les responsables du projet ne sont pas parvenus à un accord.

c) Négociation facilitée

13. Cette procédure a pour objet d'aider les parties à négocier. Ces dernières nomment au début du projet un facilitateur qui a pour fonction de les aider à régler un litige sans donner d'opinions subjectives sur les questions mais en les incitant plutôt à bien analyser leurs demandes quant au fond. Cette procédure est particulièrement utile lorsque les parties, étant nombreuses, auraient des difficultés à négocier et à coordonner toutes les opinions divergentes sans l'intervention d'un facilitateur.

d) Médiation et conciliation

14. Le terme "conciliation" est employé dans le *Guide* pour désigner, de manière large, une procédure dans laquelle une personne ou un groupe de personnes aide les parties, de façon indépendante et impartiale, à régler leur différend à l'amiable. La conciliation diffère de la négociation (que les parties entament généralement après l'apparition du différend) dans la mesure où elle fait intervenir un tiers indépendant et impartial pour aider à résoudre le litige alors qu'aucun tiers n'apporte son aide dans la négociation. La différence entre la conciliation et l'arbitrage réside dans le fait que la conciliation aboutit à un règlement du différend par l'accord des parties ou n'aboutit pas alors que, dans l'arbitrage, le tribunal impose une décision aux parties, à moins que ces dernières aient réglé leur différend avant le prononcé de la sentence. Dans la pratique, cette procédure de conciliation est désignée par divers termes dont "médiation". Toutefois, dans la tradition juridique de certains pays, on établit une distinction entre la "conciliation" et la "médiation" pour insister sur le fait que, dans la conciliation, un tiers tente de rapprocher les parties en litige pour les aider à éliminer leurs points de désaccord alors que la médiation va plus loin puisque le médiateur est autorisé à proposer des solutions. Cependant, les termes "conciliation" et "médiation" sont le plus souvent synonymes.

15. La conciliation est de plus en plus utilisée dans diverses parties du monde, y compris dans les régions où elle était autrefois peu courante. Cette tendance se reflète notamment dans la création d'un certain nombre d'organismes privés et publics qui offrent des services de conciliation aux parties intéressées. La procédure de conciliation est généralement privée, confidentielle, informelle et facile à mettre en œuvre. Elle peut aussi être rapide et

peu coûteuse. Le conciliateur, qui peut assumer de multiples fonctions, joue en général un rôle plus actif que le facilitateur. Il peut fréquemment attaquer la position des parties pour en faire ressortir les faiblesses, ce qui facilite généralement un accord et peut proposer, s'il y est autorisé, des solutions. La procédure est habituellement facultative et le conciliateur a pour tâche de faciliter un règlement en attirant l'attention des parties sur les problèmes et sur les solutions possibles et non de statuer sur l'affaire. Elle est particulièrement utile lorsque les parties sont nombreuses et qu'il serait donc difficile de parvenir à un accord par des négociations directes.

16. Si les parties prévoient la conciliation dans l'accord de projet, elles devront régler un certain nombre de questions procédurales afin d'accroître les chances de succès. Elles y parviendront d'autant plus facilement qu'elles incorporeront par référence, dans le contrat, des règles de conciliation telles que le Règlement de conciliation de la CNUDCI¹, ou d'autres, établies par divers organismes internationaux et nationaux.

e) Évaluation à caractère non contraignant effectuée par un expert

17. Il s'agit d'une procédure dans laquelle un tiers neutre est chargé d'analyser le différend quant au fond et d'en montrer l'issue possible. Les parties en litige voient ainsi quelle pourrait être l'issue des procédures à caractère contraignant, plus coûteuses et généralement plus lentes, que sont par exemple l'arbitrage ou une action devant une juridiction étatique. Le procédé est utile lorsque les parties ont des difficultés à communiquer parce qu'elles ont durci leur position ou lorsqu'elles ne voient pas clairement les faiblesses de leur propre position ou la force de celle de l'adversaire. Une telle évaluation, qui n'est pas contraignante pour les parties, est généralement suivie de négociations, directes ou facilitées par un tiers.

f) Procès simulé (*Mini-trial*)

18. Dans un procès simulé le personnel de chacune des parties travaillant sur le terrain soumet des mémoires à un "tribunal" composé d'un cadre supérieur de chacune des parties et d'une tierce personne neutre. Une fois les mémoires soumis, dans un délai généralement prédéterminé, les cadres entament une procédure de négociation facilitée par une personne neutre, afin de rechercher un accord en tirant parti des questions qui ont été élucidées pendant le procès simulé. Les conseils des parties sont fréquemment présents et utiles pour recenser les questions pertinentes. L'objet de cette procédure est d'informer les cadres supérieurs des questions litigieuses et de montrer quelle pourrait être l'issue d'un véritable procès.

g) Évaluation effectuée par un cadre supérieur

19. Ce procédé est analogue au procès simulé mais a un caractère moins "judiciaire" que ce dernier et relève d'une approche davantage axée sur le consensus. Les parties présentent tout d'abord de courts exposés expliquant leur position puis donnent de brèves réponses. Lors d'une "conférence d'évaluation" dirigée par un facilitateur, un cadre supérieur de chacune des parties fait un bref exposé oral élucidant les points présentés dans les exposés écrits ou d'autres points soulevés par les parties ou par le facilitateur. Cette conférence est suivie d'une réunion de négociation, présidée par le facilitateur, visant à trouver un accord. Le procès simulé comme l'évaluation par un cadre supérieur confrontent moins les parties aux réalités qu'une évaluation non contraignante effectuée par un expert et sont donc moins susceptibles de les motiver à prendre des décisions difficiles en l'absence de pression commerciale.

h) Examen des différends techniques par des experts indépendants

20. Pendant la phase de construction de l'ouvrage, les parties peuvent souhaiter prévoir que certains types de différends seront soumis à un expert indépendant nommé par elles. Cette méthode peut être particulièrement utile en cas de désaccords portant sur des aspects techniques de la construction de l'ouvrage (par exemple lorsqu'il s'agit de savoir si les travaux sont effectués conformément aux spécifications contractuelles ou aux normes techniques).

21. Les parties peuvent, par exemple, nommer un inspecteur des plans qui examinera les désaccords relatifs à l'inspection et à l'approbation des plans de l'ouvrage ou un ingénieur-superviseur qui suivra l'avancement des travaux de construction (voir chap. IV, "Construction et exploitation de l'infrastructure", par. 69 à 79). Ces experts indépendants devraient être spécialisés dans la conception et la construction de projets analogues. L'accord de projet devrait spécifier les pouvoirs de l'expert indépendant (en indiquant par exemple s'il doit formuler des recommandations ou prendre des décisions obligatoires), ainsi que les cas dans lesquels les parties peuvent lui demander un avis ou une décision. Dans certains grands projets d'infrastructure, par exemple, le concessionnaire peut demander un tel avis chaque fois qu'il est en désaccord avec l'autorité contractante concernant la conformité de certains aspects des plans ou des travaux de construction avec les spécifications ou les obligations contractuelles applicables. Recourir à un inspecteur des plans ou à un ingénieur-superviseur, selon le cas, peut être particulièrement utile lorsque l'accord de projet requiert le consentement préalable de l'autorité contractante pour certaines actions du concessionnaire, telles qu'une autorisation finale pour l'exploitation de l'ouvrage (voir chap. IV, "Construction et exploitation de l'infrastructure", par. 78).

22. Il a souvent été fait appel à des experts indépendants pour régler des différends techniques découlant de contrats de construction et il est possible d'appliquer les divers mécanismes et procédures utilisés dans l'industrie du bâtiment, *mutatis mutandis*, aux projets d'infrastructure à financement privé. Toutefois, il convient de noter que les différends entre l'autorité contractante et le concessionnaire ne portent pas nécessairement sur les mêmes points que les différends découlant habituellement d'un contrat de construction. En effet, les positions respectives de l'autorité contractante et du concessionnaire, dans un accord de projet, ne sont pas pleinement comparables à celles du propriétaire et de l'entrepreneur dans un contrat de construction. Ainsi, les litiges portant sur les sommes à payer à l'entrepreneur pour les travaux effectivement réalisés, qui sont fréquents dans les contrats de construction, ne sont pas typiques des relations entre l'autorité contractante et le concessionnaire, puisque ce dernier ne reçoit normalement pas de paiement de l'autorité contractante pour les travaux de construction effectués.

i) Conseils d'examen des différends

23. Dans les grands projets d'infrastructure, l'accord de projet prévoit souvent un conseil permanent composé d'experts nommés par les deux parties, éventuellement avec l'aide d'une autorité de nomination, afin de faciliter le règlement des différends pouvant survenir pendant la construction ou l'exploitation (appelé dans le *Guide* "conseil d'examen des différends"). L'instance peut être à la fois informelle, rapide et adaptée aux particularités du différend dont le conseil est saisi. En nommant un tel conseil, les parties peuvent éviter que des malentendus ou des divergences se transforment en véritables litiges ne pouvant être réglés que par l'arbitrage ou le recours aux tribunaux. C'est en fait son efficacité comme moyen d'éviter les différends qui constitue l'un des points forts du conseil, encore

qu'il puisse aussi servir à les régler, en particulier lorsqu'il est habilité à rendre des décisions qui s'imposent aux parties.

24. Pour constituer un conseil d'examen des différends, les parties choisissent généralement, dès le début du projet, trois experts renommés pour leur connaissance du secteur concerné. Ces experts peuvent être remplacés si le projet comporte différentes phases pouvant exiger des connaissances spécialisées différentes (par exemple les connaissances requises ne sont pas les mêmes pour la construction de l'ouvrage et la gestion ultérieure du service public), et dans certains grands projets d'infrastructure plusieurs conseils ont été ainsi établis. Ainsi, un conseil d'examen des différends traitera uniquement les différends relatifs à des questions techniques (par exemple la conception de l'ouvrage, l'adéquation d'une certaine technologie, le respect des normes environnementales) alors qu'un autre se chargera des différends de nature contractuelle ou financière (par exemple le montant de l'indemnisation due pour retard dans l'octroi de licences ou les désaccords concernant l'application des formules de révision des prix). Chacun des membres du conseil devrait avoir une expérience du type de projet concerné, y compris de l'interprétation et de l'application des accords de projet et devrait s'engager à demeurer impartial et indépendant par rapport aux parties. Ils peuvent être saisis de rapports périodiques sur l'avancement des travaux de construction ou sur l'exploitation de l'ouvrage, selon le cas, et être informés immédiatement des divergences pouvant surgir entre les parties. Ils peuvent rencontrer ces dernières, soit à intervalles réguliers, soit selon les besoins, pour examiner les divergences survenues et proposer des solutions possibles.

25. Étant donné leur rôle, les membres du conseil peuvent se rendre périodiquement sur le terrain, rencontrer les parties et être tenus informés de l'avancement des travaux. Ces rencontres aident à déceler rapidement tout conflit potentiel avant qu'il ne s'aggrave et ne se transforme en véritable différend. Lorsque des points litigieux sont décelés, le conseil propose des solutions qui, étant donné l'expertise et le prestige de ses membres, ont de grandes chances d'être acceptées par les parties. Lorsqu'il est saisi d'un litige, il l'analyse de manière informelle, généralement en discutant avec les parties à l'occasion d'une visite sur le terrain. Il dirige la discussion mais chacune des parties a tout loisir d'exposer ses vues, et il est libre quant à lui de poser des questions et de demander des documents ou d'autres éléments de preuve. La tenue de réunions sur le terrain, peu après les événements à l'origine du conflit et avant que chacun n'ait durci sa position, offre des avantages évidents. Le conseil se réunit ensuite en privé pour essayer de formuler une recommandation ou une décision. Si les parties n'acceptent pas ces propositions et si un différend ne peut être évité, le conseil est dans une position privilégiée, s'il a l'autorisation des parties, pour le résoudre rapidement en raison de sa connaissance des problèmes et des documents contractuels.

26. Étant donné la durée généralement longue des projets d'infrastructure à financement privé, de nombreuses circonstances afférentes à leur exécution peuvent changer avant la fin de la concession. Les conséquences de certains de ces changements peuvent être automatiquement prises en compte dans l'accord de projet (voir chap. IV, "Construction et exploitation de l'infrastructure", par. 126 à 130) mais d'autres modifications se prêtent plus difficilement à insertion dans un mécanisme d'ajustement automatique ou bien les parties peuvent préférer les en exclure. Il importe donc que les parties mettent en place des mécanismes pour traiter les différends pouvant découler des changements de circonstances. Cela est particulièrement important au stade de l'exploitation du projet. Lorsque les parties sont convenues de règles permettant de réviser les clauses de l'accord de projet à la suite de certaines circonstances, peut se poser la question de savoir si ces circonstances se sont véritablement produites et, dans l'affirmative, comment il faut modifier ou compléter les

clauses contractuelles. Pour faciliter le règlement d'éventuels différends et éviter tout blocage lorsque les parties ne parviennent pas à s'accorder sur une révision du contrat, il est souhaitable qu'elles précisent si certaines clauses contractuelles peuvent être modifiées ou complétées par le conseil d'examen des différends, et dans quelle mesure. On notera, à cet égard, que les parties n'auront pas toujours la possibilité de recourir à un tribunal arbitral ou à une juridiction étatique du pays à cette fin. En effet, dans certains systèmes juridiques, les tribunaux et les arbitres n'ont pas compétence pour modifier ou compléter des clauses contractuelles. Dans d'autres, ils ne peuvent le faire que s'ils y sont expressément autorisés par les parties. Dans d'autres encore, les arbitres peuvent le faire mais non les tribunaux.

27. La législation qui régit les procédures arbitrales ou judiciaires peut déterminer dans quelle mesure les parties peuvent autoriser des arbitres ou une juridiction étatique à réexaminer une décision du conseil d'examen des différends. Si un tel réexamen est exclu, la décision du conseil a l'avantage d'être immédiatement définitive et obligatoire. Toutefois, s'il est autorisé, les parties auront davantage l'assurance que la décision est correcte. Au début, les clauses relatives aux conseils d'examen des différends ne prévoyaient pas que les recommandations de ces derniers deviendraient définitives si elles n'étaient pas contestées dans une procédure arbitrale ou devant une juridiction étatique. Dans la pratique, toutefois, la force persuasive de recommandations adoptées à l'unanimité par des experts indépendants nommés conjointement par les parties a conduit les autorité contractantes comme les sociétés de projet à accepter volontairement ces recommandations plutôt que de s'en remettre aux tribunaux. Aujourd'hui, les mêmes clauses stipulent généralement qu'une décision du conseil, si elle ne s'impose pas immédiatement aux parties, devient obligatoire sauf si l'une d'entre elles ou les deux soumet le différend à l'arbitrage ou à une juridiction étatique dans un délai déterminé. Les parties tiennent souvent compte, non seulement de la possibilité d'éviter une procédure qui risque d'être très longue, mais également de la difficulté que pourra avoir la juridiction étatique ou le tribunal arbitral à remettre en cause une recommandation dont la force est d'autant plus grande qu'elle a été formulée par des experts indépendants connaissant bien le projet depuis le départ et fondée sur une observation dudit projet avant la naissance du différend et au moment de ce dernier.

28. Les parties peuvent convenir, quoiqu'elles le fassent très rarement, que la décision du conseil sera définitive et obligatoire. On notera, toutefois, que même si les parties conviennent d'être ainsi liées, dans de nombreux systèmes juridiques cette décision, bien qu'obligatoire en tant que contrat, peut ne pas être exécutoire dans une procédure en référé telle qu'une procédure d'exécution d'une sentence arbitrale, puisqu'elle n'a pas valeur de sentence arbitrale. Si les parties envisagent de recourir à un conseil d'examen des différends, il leur faudra régler diverses questions de procédure dans l'accord de projet. Il serait souhaitable que cet accord délimite aussi précisément que possible les pouvoirs conférés au conseil. S'agissant de la nature de ses fonctions, l'accord de projet pourrait autoriser le conseil à présenter des conclusions sur les faits et à ordonner des mesures provisoires ou conservatoires. Les fonctions peuvent être précisées ainsi que le type de questions pouvant être traitées. Si les parties sont autorisées à engager une procédure arbitrale ou judiciaire dans un certain délai après le prononcé de la décision, elles pourraient préciser que les conclusions sur les faits présentées par le conseil ne peuvent être réfutées dans une procédure arbitrale ou judiciaire. L'accord de projet pourrait également faire obligation aux parties d'exécuter une décision prise par le conseil concernant des mesures provisoires ou conservatoires ou une décision sur le fond de certaines questions précisées; si elles ne le font pas, elles seront réputées avoir manqué à une obligation contractuelle. S'agissant de la durée des fonctions du conseil, l'accord de

projet peut prévoir qu'il continuera de fonctionner pendant un certain temps après l'expiration ou la résiliation de cet accord, afin d'examiner les différends pouvant apparaître à ce stade (par exemple les différends sur l'état des actifs remis à l'autorité contractante et l'indemnisation due pour ces actifs).

j) Arbitrage non contraignant

29. Cette procédure est parfois utilisée lorsque des procédés à caractère moins judiciaire tels que la négociation facilitée, la conciliation ou le conseil d'examen des différends n'ont pas donné de résultats. Ce type d'arbitrage est mené de la même manière qu'un arbitrage contraignant et les règles peuvent être les mêmes à ceci près que la procédure aboutit à une recommandation. Si cette procédure échoue, il est prévu que les parties soumettent directement leur différend à la justice. Ceux qui choisissent l'arbitrage non contraignant le font a) s'ils ont des réserves quant à la nature contraignante de l'arbitrage; ou b) comme incitation pour éviter à la fois l'arbitrage et une action en justice: l'arbitrage parce qu'il semblerait superflu d'engager deux fois la même procédure et l'action en justice en raison de sa durée et de son coût.

k) Arbitrage

30. L'arbitrage est de plus en plus utilisé depuis quelques années pour régler les différends pouvant surgir dans des projets d'infrastructure à financement privé. On y a généralement recours à la fois pour le règlement des différends qui apparaissent pendant la construction ou l'exploitation de l'ouvrage et pour ceux auxquels donne lieu l'expiration ou la résiliation de l'accord de projet. Les investisseurs privés et les prêteurs, en particulier étrangers, préfèrent cette procédure dans la mesure où elle peut être structurée par les parties de manière à être moins formelle qu'une procédure judiciaire et mieux adaptée à leurs besoins et aux particularités des différends susceptibles de naître dans le cadre de l'accord de projet. Les parties peuvent choisir comme arbitres des personnes ayant une connaissance approfondie du type de projet visé. Ils peuvent aussi choisir le lieu où se tiendra la procédure arbitrale, ainsi que la langue ou les langues qui y seront utilisées. Une procédure arbitrale perturbera peut-être moins les relations commerciales entre les parties qu'une action en justice. La procédure et la sentence arbitrales peuvent demeurer confidentielles, ce qui n'est généralement pas possible pour la procédure et les décisions judiciaires. Par ailleurs, l'exécution d'une sentence arbitrale dans des pays autres que celui où elle a été rendue se trouve facilitée par la large acceptation de la Convention sur la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères de 1958².

31. Pour ce qui est en particulier des projets d'infrastructure auxquels participent des investisseurs étrangers, on notera que la Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre États et ressortissants d'autres États³ peut constituer un cadre pour le règlement des différends entre l'autorité contractante et les sociétés étrangères membres d'un consortium. Cette convention, à laquelle ont adhéré à ce jour 131 États, a porté création du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI). Le CIRDI est une organisation internationale autonome ayant des liens étroits avec la Banque mondiale. Il offre des moyens de conciliation et d'arbitrage pour régler les différends relatifs aux investissements opposant des États contractants à des ressortissants d'autres États contractants. Le recours à ses services de conciliation et d'arbitrage est volontaire. Cependant, une fois que les parties à un contrat ou à un différend ont consenti à soumettre ce dernier au Centre dans le cadre de la Convention, aucune ne peut retirer unilatéralement ce consentement. Tous les membres du CIRDI, qu'ils soient ou non parties à un différend, sont tenus par la Convention de reconnaître et d'exécuter ses sentences arbitrales. Le consentement des parties à l'arbitrage du Centre peut être donné

pour un litige existant ou pour une catégorie déterminée de litiges futurs. Les parties ne sont cependant pas tenues de donner leur consentement pour un projet particulier; un pays hôte pourrait, dans sa législation sur la promotion des investissements, offrir de soumettre au Centre les différends nés de certaines catégories d'investissements et l'investisseur pourrait donner son consentement en acceptant cette offre par écrit.

32. Les accords bilatéraux d'investissement peuvent également prévoir un cadre pour le règlement des différends entre l'autorité contractante et les sociétés étrangères. Dans ces accords, l'État hôte offre généralement aux investisseurs qui sont ressortissants de l'autre État signataire un certain nombre de garanties (voir chap. VII, "Autres domaines pertinents du droit", par. 4 à 6) et manifeste son consentement à l'arbitrage, par exemple par référence au CIRDI ou à un tribunal arbitral appliquant le règlement d'arbitrage de la CNUDCI.

i) Immunité de l'État souverain

33. Lorsque l'arbitrage est autorisé et lorsque les parties à l'accord de projet le choisissent pour régler leurs différends, l'application de la convention d'arbitrage peut être rendue difficile ou entravée si l'autorité contractante a la possibilité d'invoquer l'immunité de l'État souverain, soit pour empêcher l'ouverture d'une procédure arbitrale, soit comme moyen de défense contre la reconnaissance et l'exécution de la sentence. Il arrive que les textes législatifs sur cette question ne soient pas clairs. Les parties intéressées (par exemple le concessionnaire, les promoteurs du projet ou les prêteurs) peuvent alors craindre que la convention d'arbitrage soit inopérante. Afin d'apaiser de telles craintes, il est souhaitable de réexaminer la législation sur la question et d'indiquer dans quelle mesure l'autorité contractante peut invoquer l'immunité de l'État souverain.

34. En outre, lorsqu'une sentence est défavorable à une autorité contractante, cette dernière peut invoquer l'immunité d'exécution contre les biens de l'État. La question de l'immunité d'exécution des États fait l'objet de diverses approches. Par exemple, dans certaines législations nationales, elle ne s'étend pas aux entités publiques qui ont une activité commerciale. Dans d'autres, il faut qu'existe un lien entre le bien devant être saisi et la demande de saisie dans la mesure où, par exemple, l'immunité ne peut pas être invoquée lorsque la demande porte sur des fonds alloués à une activité économique ou commerciale régie par le droit privé, ou encore dans la mesure où l'immunité ne peut pas être invoquée pour des biens affectés par l'État à ses activités commerciales. Dans certains pays, on considère que c'est à l'État de prouver que les biens devant faire l'objet d'une saisie n'ont pas un usage commercial.

35. Dans certains contrats où des parties sont des entités qui peuvent invoquer l'immunité de l'État souverain, des clauses ont été incluses stipulant que l'État renonce à son droit d'invoquer l'immunité souveraine. Un tel consentement ou une telle renonciation pourrait figurer dans l'accord de projet ou dans un accord international; il pourrait s'agir uniquement de reconnaître que certains biens sont utilisés ou destinés à être utilisés à des fins commerciales. De telles clauses écrites peuvent être nécessaires lorsqu'il n'est pas clair que la conclusion d'une convention d'arbitrage et la participation de l'entité publique à une procédure arbitrale constituent une renonciation implicite à l'immunité d'exécution.

36. Le législateur peut souhaiter réexaminer les lois sur la question et, dans la mesure jugée souhaitable, préciser dans quels domaines les entités publiques ne peuvent pas invoquer l'immunité de l'État souverain.

ii) *Valeur pratique de la convention d'arbitrage et force exécutoire de la sentence*

37. La valeur pratique d'une convention d'arbitrage dépend du régime législatif du lieu où se tient l'arbitrage. Si une partie juge que le régime du pays hôte en matière d'arbitrage n'est pas satisfaisant, par exemple parce qu'elle estime qu'il soumet l'autonomie des parties à des restrictions déraisonnables, elle peut souhaiter convenir d'un lieu d'arbitrage situé en dehors de ce pays. Il est donc important que ce dernier garantisse que la législation interne en matière d'arbitrage règle les principales questions de procédure de manière appropriée pour les arbitrages internationaux. La Loi type de la CNUDCI sur l'arbitrage commercial international contient un tel régime⁴.

38. Si l'arbitrage a lieu en dehors du pays hôte, ou si une sentence rendue dans le pays hôte devra être exécutée à l'étranger, la valeur pratique de la convention d'arbitrage dépendra également de la législation qui régit la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales. La Convention sur la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères (voir par. 30) traite, entre autres, de la reconnaissance d'une convention d'arbitrage et des motifs que peut invoquer le tribunal pour refuser de reconnaître et d'exécuter une sentence. On estime généralement que cette convention offre un régime acceptable et équilibré pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales. Le fait que le pays hôte y soit partie a toutes les chances d'être considéré comme un élément crucial lorsqu'il s'agit de déterminer la sécurité juridique des engagements contraignants qui ont été pris et la fiabilité de l'arbitrage comme méthode de règlement des différends avec les parties du pays. L'exécution à l'étranger d'une sentence arbitrale rendue dans le pays hôte s'en trouverait aussi facilitée.

1) Procédure judiciaire

39. Comme il a été indiqué plus haut, dans certains systèmes juridiques, en vertu des règles impératives du droit public, le règlement des différends pouvant naître d'accords de projet au titre desquels le concessionnaire doit fournir des services publics relève exclusivement de la compétence des tribunaux judiciaires ou administratifs nationaux. Dans plusieurs pays, les organismes publics ne sont pas autorisés à compromettre, sauf dans certains cas précis (voir par. 7 à 9), alors que dans d'autres, les parties ont toute liberté de choisir entre une procédure judiciaire et une procédure arbitrale.

40. Lorsque les parties ont la possibilité de choisir entre une procédure judiciaire et une procédure arbitrale, l'autorité contractante peut avoir des raisons de demander que tout différend soit réglé par les tribunaux du pays hôte, car ceux-ci connaissent bien la législation interne, qui comprend souvent des lois directement applicables à l'accord de projet. Cette préférence de l'autorité contractante et d'autres organismes publics du pays hôte peut être due également au fait qu'ils connaissent bien la procédure appliquée par les tribunaux locaux et la langue utilisée dans la procédure. Une autre considération peut être que, dans la mesure où des questions d'ordre public et de protection de l'intérêt général interviennent dans les accords de projet, les juridictions étatiques sont mieux à même de donner effet à ces accords.

41. Toutefois, les investisseurs potentiels, les bailleurs de fonds et d'autres parties du secteur privé peuvent ne pas partager les vues de l'autorité contractante sur ce point. Ils peuvent considérer que l'arbitrage est préférable à une procédure judiciaire dans la mesure où il est plus susceptible, étant davantage soumis à l'accord des parties qu'une procédure judiciaire, de régler efficacement un différend. Les investisseurs privés, en particulier étrangers, peuvent en outre être réticents à porter un différend devant un tribunal du pays hôte appliquant des règles qu'ils connaissent mal. Certains pays ont constaté qu'en

autorisant les parties à choisir elles-mêmes un mécanisme de règlement des différends, ils pouvaient mieux attirer les investissements étrangers pour développer leur infrastructure.

42. Les facteurs que les parties prennent généralement en considération pour déterminer si un différend doit être résolu par voie judiciaire ou s'il est préférable de prévoir une convention d'arbitrage, à condition que le droit applicable autorise un tel choix, sont par exemple la confiance dans l'impartialité des tribunaux compétents et que le règlement du différend dans des délais raisonnables. D'autres facteurs dont il est tenu compte sont l'efficacité du système judiciaire national et l'existence de voies de recours judiciaire adaptées aux différends auxquels peut donner lieu l'accord de projet. En outre, étant donné que les projets d'infrastructure comportent généralement des questions très techniques et complexes, les parties examineront également les conséquences du recours à des arbitres choisis pour leur connaissance et leur expérience du domaine visé par rapport aux tribunaux du pays hôte qui peuvent ne pas avoir la connaissance ou l'habitude des questions techniques liées au domaine dans lequel est né le différend. Les parties peuvent aussi tenir compte de la confidentialité de la procédure d'arbitrage, de son côté relativement informel et de la flexibilité éventuellement plus grande dont peuvent faire preuve les arbitres dans les solutions qu'ils imposent, autant de facteurs qui peuvent contribuer à préserver et à améliorer la relation à long terme implicite dans les accords de projet.

C. Différends entre le concessionnaire et ses prêteurs, entrepreneurs et fournisseurs

43. Il est généralement admis dans les législations nationales que les parties à des transactions commerciales, en particulier internationales, sont libres de convenir du for qui statuera, par une décision ayant force obligatoire, sur tout différend auquel ces transactions peuvent donner lieu. Dans les transactions internationales, l'arbitrage est devenu la méthode préférée, qu'il soit ou non précédé d'une conciliation ou associé à cette dernière. En ce qui concerne les contrats entre le concessionnaire et les prêteurs, entrepreneurs et fournisseurs, qui font inévitablement partie des projets d'infrastructure à financement privé, les parties sont libres, dans de nombreux pays, de soumettre leurs différends à l'arbitrage, de choisir le lieu de l'arbitrage et de déterminer si un arbitrage doit être ou non organisé par un organisme d'arbitrage. Ces contrats sont généralement considérés comme des accords commerciaux auxquels s'appliquent, en ce qui concerne les clauses de règlement des différends, les règles générales relatives aux contrats commerciaux. Les pays hôtes qui souhaitent créer un climat juridique favorable aux projets d'infrastructure à financement privé seraient avisés de réexaminer leurs lois en ce qui concerne ces contrats de façon à en éliminer toute incertitude concernant la liberté des parties de convenir de modes de règlement des différends.

D. Différends entre le concessionnaire et ses clients

44. Selon le type de projet considéré, les clients du concessionnaire peuvent comprendre diverses personnes et entités, telles qu'une entreprise étatique de services publics qui achète l'électricité ou l'eau au concessionnaire pour la revendre aux utilisateurs finals; des sociétés commerciales, telles que des compagnies aériennes ou des compagnies maritimes qui passent un contrat pour l'utilisation de l'aéroport ou du port; ou des particuliers s'acquittant d'un droit de péage pour emprunter une route. Les considérations et les politiques concernant les contrats passés avec les acheteurs finals des biens ou des services

fournis par la société de projet peuvent varier en fonction des parties à ces contrats, des conditions dans lesquelles les services sont fournis et du régime de réglementation applicable.

45. Dans certains pays, les prestataires de services publics sont tenus par une réglementation spéciale de mettre en place des mécanismes spéciaux simplifiés et efficaces pour traiter les réclamations de leurs clients. Cette réglementation est habituellement limitée à certains secteurs industriels et s'applique aux achats de biens ou de services par des clients. Elle peut s'appliquer de manière générale aux réclamations déposées par tous les clients du concessionnaire ou être limitée aux particuliers n'agissant pas en tant que commerçants. L'obligation du concessionnaire peut être limitée à la mise en place d'un mécanisme de réception et de traitement des réclamations de particuliers, tel qu'une facilité ou un service spécialement chargé au sein de la société de projet de recevoir et traiter rapidement les réclamations avec, par exemple, mise à la disposition des clients de formulaires types ou de numéros de téléphone gratuits. Si la question n'est pas résolue de manière satisfaisante, le client peut avoir le droit de porter plainte devant un organisme de réglementation, s'il en existe, qui, dans certains pays, peut être habilité à rendre une décision obligatoire. De tels mécanismes sont souvent facultatifs pour le consommateur et ne l'empêchent pas d'entamer une action en justice.

46. Si les clients sont des entreprises de services publics (par exemple, une société de distribution d'électricité) ou des entreprises commerciales (par exemple, une grosse usine achetant de l'électricité directement à un producteur indépendant) qui choisissent librement les services fournis par le concessionnaire et négocient les clauses de leurs contrats, les parties régleront généralement tout différend par les méthodes usuelles dans les contrats commerciaux, y compris l'arbitrage. Il peut donc ne pas être nécessaire de traiter la question du règlement de ces différends dans la législation relative aux projets d'infrastructure à financement privé. Toutefois, lorsque les clients du concessionnaire sont des entités publiques, leur liberté peut être limitée par les règles du droit administratif régissant le règlement des différends auxquels sont parties des entités publiques. Pour les pays qui souhaitent autoriser le recours à des méthodes extrajuridictionnelles, y compris l'arbitrage, pour le règlement des différends entre le concessionnaire et ceux de ses clients qui sont des entités publiques, il est important d'éliminer les obstacles juridiques éventuels et d'autoriser clairement ces entités à convenir de modes de règlement de leurs différends (voir par. 7 à 9).

Notes

¹ Pour le rapport de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international sur les travaux de sa treizième session, voir les *Documents officiels de l'Assemblée générale, trente-cinquième session, Supplément n° 17 (A/35/17)*, par. 106 (*Annuaire de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international*, vol. XI: 1980, 1^{re} partie, chap. II, sect. A (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.81.V.8)). Le Règlement de conciliation de la CNUDCI a également été publié sous forme de brochure (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.81.V.6). Il est accompagné d'une clause de conciliation type rédigée comme suit: "Quand, en cas de litige découlant du présent contrat ou lié audit contrat, les parties souhaitent rechercher un règlement amiable de ce litige par la conciliation, celle-ci se fera conformément au Règlement de conciliation de la CNUDCI actuellement en vigueur". L'Assemblée générale a recommandé l'utilisation du Règlement de conciliation de la CNUDCI dans sa résolution 35/52 du 4 décembre 1980.

² Voir *Recueil des traités des Nations Unies*, vol. 330, n° 4739, p. 38, texte reproduit dans le *Registre des conventions et autres instruments relatif au droit commercial international*, vol. II (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.V.3).

³ Voir *Recueil des Traités des Nations Unies*, vol. ..., n° 8359, p. 160.

⁴ Rapport de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international sur les travaux de sa dix-huitième session, *Documents officiels de l'Assemblée générale, quarantième session, Supplément n° 17 (A/40/17, par. 332 et annexe I)*. Dans sa résolution 40/72 du 11 décembre 1985, l'Assemblée générale des Nations Unies a recommandé que tous les États prennent dûment en considération la Loi type sur l'arbitrage commercial international en raison de l'intérêt que présente l'uniformité du droit relatif aux procédures arbitrales et des besoins spécifiques de la pratique de l'arbitrage commercial international.
