

LES CAHIERS LYSIAS

SEPTEMBRE 2024

**« LE DROIT DU COMMERCE INTERNATIONAL
À L'ÉPREUVE DU DESORDRE MONDIAL »**

**Lysias Partners**
SOCIETE D'AVOCATS

ONT PARTICIPE A CE NUMERO :

Jean-Pierre MIGNARD

Docteur en droit pénal de l'université Paris-I Panthéon-Sorbonne
Avocat au Barreau de Paris
Associé fondateur du cabinet *Lysias Partners*
Maître de conférences à Sciences Po Paris et enseignant à l'Université de Bourgogne

Béligh NABLI

Professeur des Universités en droit public à l'UPEC-Paris XII
Directeur de la publication des *Cahiers Lysias*
Consultant *Lysias Partners*

Arnaud de NANTEUIL

Professeur de droit public à l'UPEC-Paris XII
Senior Advisor *EY Société d'avocats*
Conseil – Arbitre

Mathilde FRAPPIER

Professeure de droit public à l'Université de Lorraine, Faculté de droit, sciences économiques
et gestion de Nancy
Membre de l'Institut de Recherches sur l'Évolution de la Nation et de l'État (IRENEE)

Bassem KARRAY

Professeur de droit à l'Université de Sfax (Tunisie)
Expert-consultant à Dubaï

SOMMAIRE

- **« Avant-propos n°1 »** p. 4
Jean-Pierre Mignard, avocat au Barreau de Paris, Associé fondateur du cabinet *Lysias Partners*, Docteur en droit pénal de l'Université Paris-I Panthéon-Sorbonne, maître de conférences à Sciences Po Paris et enseignant à l'Université de Bourgogne.
- **« Avant-propos n°2 »** p. 6
Béligh Nabli, Professeur des Universités en droit public à l'UPEC-Paris XII, directeur de la publication des *Cahiers Lysias*, consultant *Lysias Partners*.
- **« Le droit international propose des règles destinées à réglementer une situation que d'aucuns appellent la guerre économique »** p. 11
Arnaud de Nanteuil, Professeur de droit public à l'UPEC-Paris XII, Senior Advisor, *EY Société d'avocats*, conseil, arbitre.
- **« La compétition normative à l'œuvre dans le domaine économique est le résultat de l'évolution des rapports de force politique et économique »** p. 15
Mathilde Frappier, Professeure de droit public à l'Université de Lorraine, Faculté de droit, sciences économiques et gestion de Nancy, membre de l'Institut de Recherches sur l'Évolution de la Nation et de l'État (IRENEE).
- **« Se profile un droit parallèle au droit du commerce international »** p. 21
Bassem Karray, Professeur de droit à l'Université de Sfax (Tunisie), expert-consultant à Dubaï.
- **Présentation du cabinet Lysias Partners** p. 24

« Avant-propos n°1 »

Jean-Pierre MIGNARD

Avocat au Barreau de Paris

Associé fondateur du cabinet Lysias Partners

Docteur en droit pénal de l'Université Paris-I Panthéon-Sorbonne

Maître de conférences à Sciences Po Paris et enseignant à l'Université de Bourgogne

Le commerce est le véhicule de la croissance. Les routes du commerce sont les routes du droit. Le commerce, ce sont des échanges et des litiges. Pour éviter les conflits et la guerre, les hommes ont inventé le droit. Le droit est pacificateur. C'est toute l'histoire de la « *Lex mercatoria* ».

Par ces mots, je commençais mon intervention à Alger le 24 janvier 2023.

Un investissement ne favorise, en effet, la croissance et donc sa rentabilité qu'à la condition d'être en harmonie avec des champs multiples : administratifs, financiers, fiscaux, sociaux, numériques, environnementaux, la protection des données et dorénavant les aléas climatiques liés à l'implantation de l'entreprise. Autant de facettes, autant d'opportunités de richesse et autant de conflits possibles.

Comme l'indique le professeur Arnaud de Nanteuil, le degré de tension observable dans le monde nous emmène vers une guerre économique, à mi-chemin entre la paix et la guerre tout court. Il ne s'agit plus de la répétition de conflits de compétition mais de défense pure et simple de son modèle. Peut-il exister une convention de la guerre économique comme il existe des conventions du droit de la guerre ? Nous en sommes là. Et si l'on admet le faible degré d'observance desdites conventions par les Etats belligérants, il y a matière à soucis.

Le droit du commerce international n'a aucune importance si des milliers et des milliers de contrats de droit privé ne le font pas vivre. Il serait alors une armature inutile et sa pérennité se juge à l'ampleur des relations commerciales de droit privé. Que l'on songe à l'état des investissements des sociétés occidentales en Russie...

L'OMC est peu à peu contournée et s'observe là aussi une réorientation vers des accord commerciaux préférentiels, souvent bilatéraux. Comme le souligne encore la professeure Mathilde Frappier, on revient à des conceptions plus classiques fondées sur le rapport de force ou aux solutions négociées entre Etats. Face au blocage de l'approche multilatérale, les Etats suivent des approches différentes et peu cohérentes note en conclusion le professeur Bassem Karray.

Quelles conséquences sur le droit de l'arbitrage et la nature et le choix des investissements en découlent-elles ?

A priori, le sujet est encore éloigné, quoique les conventions entre Etats sont créatrices de droits que les contrats commerciaux ne peuvent ignorer. Le cadre référentiel est fragmenté. Rajoutons ensuite que les engagements pris par les Etats en matière de lutte contre la corruption sont appliqués de façon très diversifiée et contradictoire par les juridictions d'appel des Etats en charge de l'exécution des sentences. Or les recours en annulation portent très souvent sur des reproches réciproques de corruption entre les parties.

Il en résulte un sentiment de grande incertitude qui commencera, si ce n'est déjà, systématiquement par un *stress test* de géopolitique juridique internationale afin de choisir le droit et le lieu d'arbitrage les plus propices à un règlement sécurisé de contentieux privés. Le *forum shopping* devient un sport indispensable à la réussite de ses affaires et contentieux en droit privé international.

Un travail exhaustif est à entreprendre sur ce sujet sans tarder pour éviter des désillusions et bien des déboires.

Il en va aussi de réfléchir à ce que sera le droit international dans un monde de moins en moins multilatéral et de plus en plus multipolaire. Ce sera l'un de nos prochains sujets.

« Avant-propos n°2 »

Béligh Nabli

*Directeur de la publication des Cahiers Lysias
Professeur des Universités en droit public à l'UPEC-Paris XII
Consultant Lysias Partners*

Le libre-échange fait partie des fondements de l'ordre international moderne. Il est à la base du droit du commerce international, historiquement mû, non pas par la volonté de supprimer toute barrière, mais de les encadrer et de les réduire. Ainsi, des traités bilatéraux et multilatéraux (à l'échelle internationale ou régionale) de libéralisation des échanges sont les instruments de la baisse des barrières douanières, de la réduction des obstacles non tarifaires et de la convergence des normes entre les États. Le multilatéralisme commercial incarné par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a accompagné un mouvement de mondialisation économique. La volonté de réguler l'expansion inédite du commerce international a favorisé le rôle croissant de l'Organe d'appel de l'OMC (et d'autres tribunaux spécialisés créés en relation avec les accords de libre-échange) dans la formation d'un droit commun international du commerce.

Parallèlement, la mondialisation a nourri la conclusion de contrats commerciaux internationaux à l'origine d'une *lex mercatoria* moderne. Ce phénomène juridique relève d'un « droit transnational » (corpus de règles applicables à toute situation juridique comportant un élément d'extranéité) en grande partie conçu et appliqué par le jeu d'acteurs (inter)étatiques et non-étatiques, privés et/ou publics. Pionnière, la « société mondiale des marchands » s'est autonomisée du droit national ou du droit international. Elle s'est dotée d'un espace juridique transnational, avec son propre mode juridictionnel non étatique de règlement des conflits (l'arbitrage commercial international) et ses propres règles développées à partir des usages, coutumes et principes généraux affranchis de l'ordre juridique (inter)étatique.

Ainsi, le développement du commerce international nourrit à la fois le droit international économique et le droit transnational. Pour les penseurs libéraux, il s'agit aussi d'un instrument de régulation et de pacification des relations internationales. Or l'internationalisation du commerce fondée sur le libre-échange ne s'est pas forcément traduite par une prospérité économique (équitablement répartie) et une stabilité géopolitique renforcée. En réaction, le néonationalisme en vogue (y compris dans les démocraties occidentales) nourrit la montée d'une défiance à l'endroit du multilatéralisme et du libre-échange. Un tournant susceptible d'exacerber les tensions internationales, en particulier entre les grandes puissances mondiales pour lesquelles

le commerce est un instrument privilégié des politiques étrangères, comme en atteste la multiplication des sanctions internationales.

En réalité, la séquence actuelle acte moins la fin de la « mondialisation », que sa reconfiguration dans un monde multipolaire et concurrentiel. Un contexte qui questionne l'adaptation du droit international du commerce.

La fin de la mondialisation ?

La mondialisation commerciale n'est pas un processus linéaire ou irréversible. Les discours sur la « mondialisation heureuse » et sur une fin de l'Histoire signant la consécration universelle du modèle de la « démocratie de marché » sont battus en brèche. Au-delà de la critique des conséquences sociales et environnementales de la mondialisation économique issue des sociétés civiles, de plus en plus d'États contestent désormais le principe d'un marché mondial régi par une « concurrence libre et non faussée ». La confiance dans le modèle du libre-échange a perdu de son attractivité auprès de responsables politiques occidentaux. Un mouvement de « démondialisation » (conjuguant mesures protectionnistes et plans de subventions massives) prend forme aux États-Unis, mais aussi en Europe.

De fait, l'ouverture commerciale connaît un tassement, voire un recul. Une série de crises de nature financière (celle de 2008), sanitaire (pandémie de Covid-19) et géopolitique (guerre en Ukraine et rivalité systémique sino-américaine) ont sapé la dynamique de la mondialisation libérale. Le modèle du libre-échange, de la dérégulation et des chaînes mondiales de production et d'approvisionnement a perdu de son attractivité auprès des opinions publiques et des responsables politiques occidentaux. La mondialisation est de plus en plus perçue comme une source de dépendance, de risque et de vulnérabilité, qui nourrit un discours protectionniste (dont l'essence varie : néo-nationaliste, éco-socialiste, etc.) justifié par l'enjeu clé de la sécurité des chaînes mondiales de production et d'approvisionnement. Partant, le découplage et la réindustrialisation ont fait irruption dans les débats stratégiques, avec en toile de fond la résurgence du thème de la souveraineté (alimentaire, industrielle, technologique, etc.) et des pratiques de relocalisation (des entreprises rapatrient leurs unités de production à proximité des lieux de consommation), et protectionnistes.

Principaux promoteurs de la mondialisation, les États-Unis n'hésitent plus à adopter des mesures protectionnistes et autres plans de subventions massives. Un regain d'unilatéralisme et de protectionnisme qui se manifeste aussi par un blocage du système multilatéral de l'OMC. Non seulement aucun cycle de négociation n'a été conclu depuis sa création, mais on assiste à une recrudescence des contentieux et conflits commerciaux.

Les tensions entre les États-Unis et la Chine ont débouché sur une guerre commerciale, avec une hausse des tarifs douaniers à partir de 2018. Ailleurs, les mesures de rétorsion, comme une hausse des droits des douanes ou l'instauration de nouvelles normes techniques, se sont multipliées au cours des dernières années. L'administration Trump a marqué sa préférence pour les accords bilatéraux et les « guerres commerciales » qu'elle a imposés en dehors de tout mécanisme de l'OMC, fragilisant ainsi la gouvernance internationale du commerce. S'inscrivant dans la ligne de la présidence Trump (résumée par son credo : *America First*), Joe Biden a assumé la remise en cause des règles du libre-échange et la guerre commerciale contre la Chine en interdisant les exportations de technologie. La « loi IRA » consiste dans l'adoption d'un plan de près de 400 milliards de dollars, qui vise à combiner l'investissement dans les « énergies vertes » et la relocalisation des usines sur le territoire national (y compris des usines taïwanaises produisant les puces électroniques stratégiques, les fameux semi-conducteurs). C'est l'économie européenne qui est ici touchée par ricochet et qui se trouve confrontée à la remise en cause historique de son propre modèle de libre-échange et de libre-concurrence.

Une reconfiguration de la mondialisation

La part du commerce dans le produit intérieur brut (PIB) mondial stagne depuis une quinzaine d'années. Une tendance liée d'abord au redéploiement des chaînes de valeur à travers le monde et à une fragmentation de l'économie mondiale. Les échanges de marchandises progressent en effet au sein de blocs géopolitiques. Autrement dit, la mondialisation devient de plus en plus multipolaire et cloisonnée.

En l'absence d'accord général au sein de l'OMC, les accords bilatéraux et régionaux se sont en effet multipliés au XXI^e siècle. La principale conséquence de tels accords est une fragmentation du commerce mondial. Les échanges intrarégionaux progressent plus vite que les échanges intercontinentaux, ce qui s'observe dans le taux des échanges intra zones de ces différentes organisations, dont l'Union européenne.

Les institutions de gouvernance telles que l'OMC semblent perdre de leur crédibilité, les gouvernements testent différentes politiques telles que des subventions plus importantes et des réglementations extraterritoriales, tandis que les entreprises surveillent en permanence la manière dont leurs diverses opérations seront affectées. Cependant, tous les pays ne choisissent pas la voie d'une plus grande protection. Pour les entreprises, l'essentiel de ce qu'elles peuvent faire, outre le fait de continuer à commercer le mieux possible, est d'accorder beaucoup plus d'attention à l'évolution des politiques. Un certain nombre d'efforts seront probablement également déployés pour tenter de protéger ce qui existe déjà, notamment les principes fondamentaux de l'OMC, à savoir le statut de la nation la plus favorisée pour tous les membres, qui est clairement menacé.

Commerce international et enjeux globaux non économiques

Le commerce international ne saurait être déconnecté ou imperméable aux problématiques financières, environnementales, énergétiques, sociales, migratoires. Au contraire, ces enjeux liés entre eux sont sources d'instabilité et d'insécurité pour les activités commerciales.

Le dérèglement climatique se manifeste par la multiplication des événements extrêmes (vagues de chaleur intense, sécheresses historiques, inondations dévastatrices, incendies ravageurs) et par des effets plus structurels : raréfaction des ressources naturelles, pollution croissante, fonte des glaciers d'eau douce, hausse du niveau des mers et des océans, risque de stress hydrique et d'insécurité alimentaire. La multiplication des sécheresses aura un impact dévastateur pour la production alimentaire. Parallèlement, l'augmentation de la demande alimentaire et énergétique mondiale n'a cessé de se confirmer avec le développement d'un modèle économique (productiviste et consumériste) prônant une croissance exponentielle. Pour assurer leur croissance économique, les pays émergents comme l'Inde ou la Chine voient leur consommation énergétique (synonyme d'augmentation des émissions de gaz à effet de serre) s'accroître. Le mouvement en faveur du développement des énergies renouvelables est de nature à modifier les politiques énergétiques comme la géopolitique de l'énergie.

Si le dérèglement climatique est susceptible d'entraîner des mouvements de déstabilisation socio-politiques, il risque de peser aussi sur les activités-performances économiques et commerciales. Or, si les pays du G20 sont responsables de 80% des émissions mondiales, ce sont bien les pays les plus pauvres qui sont d'ores-et-déjà les plus impactés.

Sur le plan économique et social, les inégalités entre individus sont un facteur d'instabilité internationale. Ces inégalités se mesurent – à l'échelle internationale – en prenant en compte deux niveaux : au sein des pays et entre pays. De ce (double) point de vue, la mondialisation a produit des effets contrastés. D'un côté, elle a permis durant ces dernières décennies de résorber les « inégalités mondiales » (c'est-à-dire les inégalités entre pays) : même si les taux de croissance du PIB demeurent bas pour certains États africains, plusieurs pays d'Asie ont connu une croissance rapide et une hausse des revenus moyens de leurs habitants. De l'autre, les inégalités de revenu à l'intérieur de chaque pays ont eu tendance à augmenter, y compris dans les sociétés développées occidentales, caractérisées à la fois par la dégradation de la condition des classes moyennes inférieures et l'enrichissement des plus riches (qui ont connu une forte croissance de leurs revenus).

De tels enjeux supposent une gouvernance mondiale rénovée, une régulation collective qui procède de mécanismes de coordination multilatérale, transnationale et multiniveaux. A défaut d'autorité centrale et supérieure ou de « gouvernement mondial », la question de l'amélioration de la gouvernance commerciale mondiale se pose avec acuité.

Un tel contexte amène à questionner l'objet et la raison d'être du droit du commerce international, l'évolution de sa signification, de sa nature et de son champ d'application. Ce nouveau numéro des Cahiers Lysias souhaite contribuer aux réflexions suscitées par ces interrogations existentielles pour nombre d'acteurs économiques. Nous proposons ainsi une série d'entretiens complémentaires articulées autour de personnalités hautement qualifiées.

Le professeur de droit et arbitre international Arnaud de Nanteuil tend à relativiser le mouvement de repli de la libéralisation des échanges : « *s'il est réel, il ne correspond sans doute pas à un changement profond de nature du droit du commerce international* ». Un sens de la nuance qui s'applique également à l'égard de la notion en vogue de la « guerre économique » : celle-ci correspondrait en réalité, pour les juristes de droit international « *à l'état normal des relations économiques internationales* ». Après avoir précisé la signification de l'exigence du « traitement national » en droit international économique, la professeure de droit public Mathilde Frappier souligne, elle, que la compétition normative à l'œuvre dans le domaine économique est le résultat de l'évolution des rapports de force politique et économique. Enfin, le professeur Bassem Karray et expert en matière de négociations commerciales internationales, souligne deux phénomènes en particulier : d'une part, « *face au blocage de l'approche multilatérale, les États suivent des approches différentes et peu cohérentes* » ; d'autre part, le développement d'« une nouvelle génération d'accords de libre-échange (qualifiés de néo-libre échange) qui se présentent « *comme des relais aux règles multilatérales* », sorte de « *droit parallèle au droit du commerce international* ».

« Le droit international propose des règles destinées à régler une situation que d'aucuns appellent la guerre économique »

Arnaud de NANTEUIL

Professeur à l'Université Paris-Est Créteil (UPEC)

Senior Advisor EY Société d'avocats

Conseil - Arbitre

En quoi consiste le droit du commerce international ? Sur quels principes généraux repose-t-il, du moins quelles sont ses caractéristiques fondamentales ?

A. N. - Le droit du commerce international régit, comme son nom l'indique, les relations commerciales entre les États et entre les entreprises. Il couvre en réalité un nombre considérable de relations de natures variées (schématiquement : État/État, État/entreprise, entreprise/entreprise) et se décline donc en de multiples disciplines : droit des échanges, droit des investissements, droit des affaires internationales, etc. Dans l'ensemble, il s'agit d'un droit évidemment d'inspiration libérale : il vise pour l'essentiel à faciliter l'activité économique en réduisant les barrières au commerce international, sans pour autant les supprimer. Le but du droit du commerce international n'est pas de créer un marché entièrement libre comme il en existe un dans l'Union européenne. Les États du monde sont trop différents et les niveaux de développement sont trop variés. Le but est donc d'assurer la liberté du commerce sans obérer le droit des États de conserver la maîtrise de leur économie.

Dans l'ensemble, donc, le droit du commerce international est fait de règles destinées à encadrer l'action des acteurs pour assurer une concurrence libre, qui est réputée être la plus à même de répondre aux besoins des consommateurs. L'on assiste cependant depuis quelques années à l'émergence de préoccupations autres, bien légitimes, comme la préservation des droits sociaux ou de l'environnement. Pendant longtemps, les règles économiques ont été isolées des autres – toutes les règles internationales ayant été pensées en silos, indépendantes les unes des autres. Mais il n'est plus possible aujourd'hui d'ignorer que l'importation de fruits depuis l'autre bout de la planète ou de biens produits dans des conditions déplorables pour les travailleurs ne peut plus être une transaction économique protégée comme les autres par les règles du commerce international. La prise de conscience est lente, le changement des règles est sujet à une inertie considérable, la puissance des forces du marché est presque irrésistible, mais le mouvement s'amorce doucement.

Le droit du commerce international n'a cessé de s'étendre. Une expansion à la mesure du développement des échanges économiques. En quoi le retour en force de discours et de mesures protectionnistes adoptés par des grandes puissances économiques est de nature à affecter le droit du commerce international (sa nature, son effectivité, etc.) ?

A. N. - Il y a sur ce point plusieurs niveaux de réflexions qui sont importants, en partant du constat évident d'un repli des États sur eux-mêmes, pour contextualiser ce mouvement.

D'abord, comme rappelé au-dessus, les règles du commerce international n'ont jamais eu pour objet de faire tomber les barrières au commerce mais de les réduire et d'en réglementer l'usage. L'exemple des mesures sanitaires et phytosanitaires dans le droit de l'OMC est intéressant à cet égard : il existe un accord spécifique définissant les conditions dans lesquelles les États peuvent imposer ce type d'exigences – et donc réduire d'autant leurs échanges internationaux de produits sanitaires. L'accord ne fonctionne donc pas suivant une dialectique de principe (la liberté du commerce) et d'exception (la restriction). Il établit un régime juridique en indiquant à quelles conditions les mesures peuvent être licites ou non. Donc, par principe, les restrictions ne sont pas interdites, elles sont simplement réglementées. Dès lors, les États ont toujours conservé une certaine maîtrise de leur commerce international, il ne faut pas l'oublier.

Ensuite, ce « repli » des États est certainement plus ancien que celui auquel l'on assiste ces dernières années sous la pression de dirigeants plus populistes les uns que les autres. Au tournant des années 2000, l'ère de la mondialisation à tout va a en effet clairement pris fin. L'émergence de la problématique environnementale a conduit à un inflexionnement dans l'interprétation des règles économiques internationales pour reconnaître une plus grande marge de manœuvre aux États pour réglementer dans le sens d'une meilleure prise en compte de la question environnementale. L'on a assisté dans certains domaines (et singulièrement dans le droit de la protection des investissements internationaux) à l'émergence de nouveaux courants jurisprudentiels tendant à accepter plus facilement des mesures restrictives au commerce pour autant qu'elles étaient justifiées par une finalité d'intérêt général tenant à la protection de l'environnement.

C'est dans ce contexte général qu'il faut comprendre le repli auquel l'on assiste aujourd'hui, qui fut certainement accéléré par des phénomènes comme le Covid ou la guerre en Ukraine qui ont conduit les États à se trouver contraints de renforcer leur autonomie. Le degré de dépendance excessif dans lequel ils se trouvaient les a obligés à développer leurs propres réseaux d'approvisionnement et à ne plus nécessairement compter sur des partenariats établis. Ces phénomènes conjoncturels ont été renforcés par des « responsables » politiques qui ont compris la portée électoraliste d'un repli

sur soi, les électeurs étant sans doute plus sensibles à ces questions depuis les événements de ces dernières années.

Il importe donc, sans le nier, de relativiser ce mouvement de repli. S'il est réel, il ne correspond sans doute pas à un changement profond de nature du droit du commerce international. On pourrait aussi considérer que ce changement de nature a eu lieu à la fin des années 1990 et que la décennie qui a suivi la guerre froide fut en réalité une parenthèse d'ultra libéralisme dans les relations économiques internationales. Mais assurément, le 11 septembre 2001 ou la crise de 2008 avaient déjà posé les bases d'une nouvelle mondialisation, dans laquelle la liberté absolue n'était plus la règle. Il me semble donc que le phénomène de repli correspond à l'approfondissement d'un mouvement entamé bien avant, et qui ne repose pas exclusivement sur de mauvaise raison.

Si la notion de « guerre économique » s'est progressivement imposée dans le débat public, elle demeure assez floue. Elle renvoie grosso modo au phénomène de compétition entre acteurs étatiques et/ou non étatiques susceptibles de mobiliser un large éventail d'outils, y compris des moyens déloyaux, voire illégaux, pour préserver ou conquérir un marché. Cette notion revêt-elle un intérêt et un sens particuliers du point de vue juridique ?

A. N. - C'est une question complexe car ce que les politistes décrivent comme la « guerre économique » correspond en réalité, pour les juristes de droit international, à l'état normal des relations économiques internationales. D'un point de vue juridique en effet, la situation pour décrire la relation entre États est binaire : soit il y a guerre, au sens militaire (même si cela peut poser des difficultés de qualification dans certains cas, pour déterminer si le droit de la guerre s'applique ou non, mais c'est un tout autre sujet), soit la relation est pacifique. Ce que l'on appelle la guerre économique serait donc une situation qui n'est pas une situation de guerre militaire, donc une relation pacifique, mais tout de même inamicale. Or, pourrait-on dire, le droit international a toujours réglementé cette situation qui est même sa raison d'être : le but fondamental de tout l'édifice juridique établi depuis 1945 tient à l'éviction, ou au moins à la réduction autant que possible, de la guerre et de ses effets. Pour cela, il convient de gérer des relations qui ne peuvent pas toujours être amicales. Or, la matière économique se trouve en première ligne puisque de très nombreuses guerres ont historiquement trouvé leurs origines dans des situations de tension économique. De très longue date, le droit international propose donc des règles destinées à réglementer une situation que d'aucuns appellent la « guerre économique » : la protection des investissements étrangers, la régulation des subventions, le contrôle des droits de douane, l'encadrement de certaines pratiques commerciales comme le dumping, la reconnaissance des droits de propriété intellectuelle, la réglementation de la fiscalité internationale, etc. ainsi que la mise en place de mécanismes juridictionnels de

règlement des différends y participent assurément. Dans le cadre du GATT de 1947, on parle déjà de règles de « défense commerciale », ce qui montre que les relations économiques ont toujours été pensées en termes de confrontations entre puissances concurrentes. Tout cela explique que la « guerre économique » est finalement un concept qui n'apporte pas beaucoup à l'analyse juridique des relations économiques internationales.

Il reste toutefois que le degré de tension des relations internationales atteint depuis quelques années un tel niveau que la question mérite sans doute d'être posée. On peut en effet se demander si les règles internationales sont toujours adaptées à ce nouveau contexte, et c'est là que le concept de guerre économique pourrait venir jouer un rôle. Finalement, il se dégage peut-être aujourd'hui une troisième voie, entre la guerre et la paix, qui serait celle de la guerre économique. Juridiquement, cela pourrait supposer un aménagement des règles existantes pour tenir compte du fait qu'elles ne sont pas adaptées au degré de tension atteint ces dernières années. De fait, c'est déjà ce qui se passe un peu dans différents domaines, avec une utilisation de certains outils classiques (le filtrage des investissements, les règles de droit des échanges, la fiscalité, etc.) dans le but de se « défendre » contre des pays avec lesquels l'on se trouve en conflit économique. Ce conflit ne prend plus seulement la forme d'une compétition pour gagner des marchés : il se manifeste aussi par la défense de modèles différents, la directive européenne sur le devoir de vigilance en étant un exemple. Ce qui est recherché avec ce texte n'est pas tant d'être l'entité économique la plus puissante ou la plus performante mais d'être le chef de file d'une certaine forme de mondialisation que l'on tente d'imposer face à d'autres modèles. Étant entendu que l'objectif ultime demeure toujours le même, et c'est sans doute là que le concept de guerre économique pourrait prendre tout son sens : il s'agit d'éviter à tout prix la guerre au sens militaire. Dans cette perspective, les juristes de droit international pourraient avoir intérêt à se saisir du concept même si, comme il a été dit plus haut, il est déjà très clairement présent dans le droit international positif.

« La compétition normative à l'œuvre dans le domaine économique est le résultat de l'évolution des rapports de force politique et économique »

Mathilde FRAPPIER

Professeure de Droit public à l'Université de Lorraine

Faculté de droit, sciences économiques et gestion de Nancy

Membre de l'Institut de Recherches sur l'Évolution de la Nation et de l'État (IRENEE)

En quoi consiste l'exigence de « traitement national » en droit international économique ? Est-elle affectée par l'évolution récente des relations internationales économiques ?

M. F. - Le « traitement national » impose, selon la formule la plus courante, un traitement non moins favorable des biens, services, ou ressortissants étrangers par rapport aux biens, services, ou ressortissants nationaux se trouvant dans des circonstances similaires. Il prend la forme d'une clause que l'on retrouve dans la plupart des traités de promotion et de protection des investissements et des accords de libre-échange où il se décline alors en matière de commerce des biens, de fourniture de services, et de protection de la propriété intellectuelle. Sa finalité est assez claire : interdire la discrimination au détriment des opérations et opérateurs économiques étrangers et assurer l'égalité des conditions de concurrence avec les opérations et opérateurs économiques nationaux. Les consommateurs pourront alors choisir les « meilleurs » produits ou services indifféremment de leur origine.

Traditionnellement, le traitement national a joué un rôle plus important dans le domaine des échanges que dans celui des investissements internationaux. En effet, l'article III de l'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT) qui interdit aux États d'user de leur pouvoir d'imposition et de réglementation du marché afin de favoriser les biens nationaux par rapport aux biens importés similaires a été fréquemment invoqué depuis les années 1950. Il a donné lieu à une pratique visant à déterminer quand les biens nationaux et étrangers pouvaient être considérés similaires et partant quand la puissance publique était tenue de les placer sur un pied d'égalité. Globalement, les panels du GATT puis ceux de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) ont fait prévaloir un point de vue économique et considéré que des produits nationaux et importés devaient être traités de manière égale dès lors qu'ils se trouvaient en concurrence directe, autrement dit que les consommateurs les considéraient comme substituables. Ce test de la similarité a été critiqué, notamment parce qu'il donnerait trop d'importance à l'effet prix, alors même que les préférences de certains consommateurs ont évolué et, au-delà de la capacité des produits ou services nationaux et importés à satisfaire les mêmes besoins, les conditions sociales

ou environnementales dans lesquelles ils sont fabriqués ou fournis ne sont plus indifférentes.

Par ailleurs, il faut noter que les règles en matière de marchés publics et les subventions aux profits des opérateurs économiques ont toujours fait l'objet d'un régime dérogatoire. Le traitement national peut cependant trouver à s'y appliquer : 49 États, dont les 27 États de l'Union européenne et les États-Unis d'Amérique, ont accepté l'Accord sur les Marchés Publics ; surtout, les 164 membres de l'OMC sont internationalement tenus de ne pas conditionner l'octroi d'une subvention ou plus généralement de tout avantage à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. La multiplication des politiques de « nationalisme économique » des deux côtés de l'Atlantique, qu'il s'agisse de l'extension du programme *Buy America*, ou de la défense de l'autonomie stratégique européenne dans les domaines du marché unique, de la politique industrielle et du numérique, est alors susceptible d'entrer en conflit avec le traitement national.

Dans le domaine des investissements étrangers, le traitement national reste au second plan : certaines clauses accordant une protection spécifique aux investisseurs étrangers rencontrent bien plus de succès, en particulier les clauses interdisant les spoliations et obligeant l'État hôte à un traitement juste et équitable. D'autant que de telles clauses présentent un avantage probatoire non négligeable par rapport au traitement national dès lors qu'elles n'exigent pas de trouver des investisseurs nationaux dans le même secteur d'activité qui auraient été mieux traités par l'État hôte pour arguer de leur violation. Cela étant dit, il est aussi possible que l'invocation limitée du traitement national devant les tribunaux arbitraux d'investissement soit liée à l'absence de différence de traitement au détriment des investisseurs étrangers.

De fait, hormis quelques États récalcitrants, y compris la Chine, il faut remarquer que la clause de traitement national se retrouve dans des milliers d'accords relatifs aux investissements. La doctrine distinguait traditionnellement les clauses « post établissement » des clauses « pré établissement ». Les premières, les clauses post établissement, historiquement présentes dans les traités conclus par les États européens, laissent les États entièrement libres de décider quels investissements admettre sur leur territoire, et à quelles conditions : l'égalité de traitement ne s'impose entre investissements nationaux et étrangers qu'une fois ces derniers opérationnels. Au contraire, les clauses pré établissement, qui furent d'abord insérées dans les traités négociés par les États-Unis d'Amérique, imposent l'égalité de traitement entre investissements étrangers et nationaux dès la phase d'admission ou d'acquisition des opérations. Il n'est alors plus possible d'imposer des restrictions d'accès aux investissements étrangers qui n'existent pas pour les investissements nationaux. Ces deux modèles de clauses de traitement national ont cependant tendance à se rapprocher. L'Union européenne elle-même conclut désormais des traités avec des clauses de traitement national applicables dès la phase d'établissement des

investissements étrangers. Dans le même temps, les traités excluent de plus en plus de secteurs d'activité de l'application du traitement national quand bien même ils entendent encourager la circulation des investissements (voir infra question n°3).

Tout l'intérêt, mais aussi la difficulté du traitement national est qu'il a toujours été appliqué et interprété comme interdisant non seulement la discrimination formelle, c'est-à-dire le traitement moins favorable des opérations ou opérateurs étrangers expressément fondé sur leur origine, mais aussi la discrimination matérielle, c'est-à-dire le traitement moins favorable qui s'appuie sur un critère a priori neutre, mais qui en pratique défavorise les opérations ou opérateurs étrangers. Pour le dire autrement, le traitement national peut être un rouleau compresseur interdisant toute politique publique qui aurait un effet adverse sur les opérations ou opérateurs étrangers ainsi d'une politique visant à protéger les industries naissantes y compris dans le domaine des énergies renouvelables.

Quelles sont, selon vous, les principales transformations du droit international économique en cours ?

M. F. - Du point de vue normatif, les années 2010 annonçaient l'avènement des accords méga régionaux. De grandes négociations furent ainsi lancées entre l'Union européenne et les États-Unis d'Amérique, entre les États de l'Asie-Pacifique et l'Amérique, et entre les États de la zone ASEAN et de l'Indopacifique. Le résultat est en demi-teinte : tous les projets d'accords méga régionaux n'ont pas abouti avec notamment l'arrêt des négociations transatlantiques, le retrait des États-Unis d'Amérique du partenariat transpacifique, et l'opposition française à l'accord de libre-échange entre le Mercosur et l'Union européenne. Surtout, la tendance fut davantage à la stratification plutôt qu'à la simplification : les nouveaux accords ne remplacent pas, mais s'ajoutent aux accords existants.

En parallèle, les négociations commerciales bilatérales ont ralenti. Si l'on met de côté l'année 2021, qui a vu le Royaume-Uni conclure des dizaines de nouveaux accords de libre-échange en conséquence du Brexit, seule une dizaine d'accords commerciaux préférentiels est entrée en vigueur depuis 2022. Avant 2020, c'est plus d'une dizaine d'accords qui étaient conclus chaque année. En ce qui concerne les accords contenant des dispositions relatives aux investissements, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) relève également un déclin : depuis 2022, le nombre d'accords auxquels il est mis fin dépasse le nombre de nouveaux accords conclus. Mais au-delà du ralentissement, ce qui est surtout frappant, c'est l'apparition au cours de la dernière décennie de nouveaux modèles d'accords. Parmi d'autres, on peut citer les accords de coopération et de facilitation de l'investissement brésiliens, les accords de libre-échange européens et nord-américains « nouvelle génération » qui incluent des chapitres consacrés au développement durable, ou encore les accords de coopération proposés par la Chine dans le cadre des nouvelles routes de la soie.

Dit autrement, le commentateur est confronté à une diversité nouvelle qui témoigne de la compétition normative à l'œuvre dans le domaine économique, résultat de l'évolution des rapports de force politique et économique. Dans un contexte marqué par l'incertitude et le retour du protectionnisme, un auteur soutient que la tendance n'est plus aux accords visant à libéraliser toujours davantage les échanges de biens et de services entre les parties, mais plutôt aux accords de stabilisation des relations économiques existantes. L'optique a changé : il s'agit désormais de sécuriser les chaînes d'approvisionnement, de protéger voire parfois de réduire les accès aux marchés existants, de prévoir des mécanismes de coopération plus souple, et de mieux prendre en compte les impératifs non économiques. La meilleure illustration est le Cadre économique indopacifique pour la prospérité lancée par les États-Unis d'Amérique avec 12 autres États en 2022.

Du point de vue du règlement des différends, les transformations sont sans doute plus spectaculaires encore. De manière générale, les années 1990 avaient marqué un véritable tournant juridictionnel du droit international économique avec les premiers arbitrages entre investisseurs étrangers et État fondés sur des traités, et avec la mise en place de la procédure de règlement des différends de l'OMC. Cette juridictionnalisation du droit international économique s'est poursuivie et même accrue dans les années 2000 : au 31 décembre 2023, 621 différends avaient été soumis à l'Organe de règlement des différends de l'OMC et la CNUCED recensait plus de 1250 arbitrages fondés sur des traités entre investisseurs étrangers et État hôte au 1^{er} janvier 2023.

Mais, ces dernières années, il faut noter un recul net de la faveur pour le juge international dans le règlement des différends économiques internationaux. Dans le domaine des échanges, le spectaculaire blocage de l'Organe d'appel de l'OMC par les États-Unis depuis 2019 n'a pas conduit à une réorientation du contentieux vers les procédures juridictionnelles des accords commerciaux préférentiels. Quant à l'arrangement multipartite censé prendre temporairement le relai de l'Organe d'appel, il n'a pour l'heure conduit qu'à l'adoption de deux rapports finaux quand plus d'une vingtaine d'affaires restent bloquées en raison d'« appels dans le vide » devant un Organe d'appel inexistant...

En ce qui concerne le règlement des différends commerciaux internationaux, on revient donc au rapport de force et aux solutions négociées à l'amiable entre États. Dans le même temps, il faut relever de nouvelles procédures, à mi-chemin entre le diplomatique et le juridictionnel, dans certains accords commerciaux préférentiels à la manière des groupes d'experts chargés du suivi des engagements pris au titre du chapitre développement durable de l'Accord de libre-échange entre la Corée et l'Union européenne ou du mécanisme de réponse rapide mis en place entre les États-Unis

d'Amérique et le Mexique pour remédier aux violations des droits fondamentaux des travailleurs dans les usines mexicaines.

Dans le domaine des investissements, le nombre de nouvelles réclamations a baissé pour atteindre son plus bas niveau depuis 2010 avec 46 affaires recensées par la CNUCED en 2022. C'est bien moins que la moyenne de 75 nouvelles affaires chaque année entre 2012 et 2021. Il faut dire que le système de règlement des différends entre investisseurs étrangers et États fait l'objet d'une forte contestation à la fois de la part de la société civile, mais aussi des États qui en étaient jusqu'alors les principaux promoteurs. La remise en cause directe de l'arbitrage d'investissement par l'Union européenne en est l'exemple le plus topique. Plusieurs projets de réforme du règlement des différends entre investisseurs étrangers et États sont en cours, y compris dans le cadre de la Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International (CNUDCI).

Il est encore difficile de savoir sur quoi l'ensemble de ces bouillonnements actuels déboucheront, mais il est clair que le droit international économique est en train d'évoluer tant dans ses aspects normatifs que contentieux.

Au-delà du principe suivant lequel « les relations financières entre la France et l'étranger sont libres », qu'en est-il de l'évolution générale du droit français applicable des investissements étrangers ? Peut-on parler d'un renforcement du contrôle en matière d'investissements étrangers ?

M. F. - Selon Les Echos, en 2023, la France a été le pays européen le plus attractif pour les investissements étrangers, avec 1194 nouveaux projets, même si la plupart de ces projets constituent des extensions et non de nouvelles installations. Dans le même temps, il est vrai que la France a nettement renforcé son contrôle en matière d'investissements étrangers ces dernières années.

Le principe de la liberté des relations financières entre la France et l'étranger qui date de 1966 a toujours été accompagné d'exceptions prévues à l'article L151-2 du Code monétaire et financier. Pour assurer la défense des intérêts nationaux, la constitution et la liquidation des investissements étrangers en France peuvent être soumises à déclaration, autorisation préalable ou contrôle. Progressivement, la France a fait le choix d'un système d'autorisation préalable par le ministre de l'Économie pour les opérations d'investissements étrangers réalisées dans des secteurs d'activité limitativement énumérés. Si la menace des fonds souverains étrangers est un peu plus ancienne, la montée en puissance de la Chine puis les vulnérabilités mises à jour par la pandémie de la Covid-19 ont renforcé la tendance. De nombreux secteurs d'activité ont ainsi été soumis au contrôle au cours de la dernière décennie pour dépasser largement le secteur historique de la défense nationale. Il en va ainsi des activités d'approvisionnement en eau et en énergie, des activités d'exploitation des réseaux,

des services de transport et de communications électroniques, des activités en lien avec des technologies critiques, des activités nécessaires à la production, à la transformation et à la distribution des produits agricoles, et des activités de presse. De même, les seuils de déclenchement du contrôle ont été progressivement abaissés. Sous l'avatar de la « sécurité publique » et des « activités de nature à porter atteinte à l'ordre public », de plus en plus d'opérations d'investissements étrangers en France sont donc soumises à une autorisation préalable. À cet égard, il est notable que le caractère sensible d'une activité est apprécié au cas par cas par le Trésor français malgré la publication en 2022 de Lignes directrices relatives au contrôle des investissements étrangers en France.

L'Union européenne elle-même a encouragé ce mouvement en adoptant le règlement 2019/452 du 19 mars 2019. Une révision du règlement est d'ailleurs envisagée afin d'obliger et non plus seulement d'inciter les États membres à mettre en place un mécanisme de filtrage des investissements extra-européens susceptibles de porter atteinte à la sécurité ou à l'ordre public, et d'harmoniser les conditions dans lesquelles le filtrage s'effectue dans les différents États membres. Au-delà du cadre européen, d'autres États ont également mis en place ou renforcé leur mécanisme de contrôle des investissements directs étrangers pour des motifs de sécurité nationale, ainsi de l'Australie, de la Chine, de l'Inde, des États-Unis d'Amérique ou encore de la Russie.

Pour revenir en France, dernièrement, le décret n°2023-1293 du 28 décembre 2023 a encore étendu le contrôle : premièrement, à de nouveaux secteurs d'activité, notamment les activités essentielles à la sécurité des établissements pénitentiaires et les activités d'extraction, de transformation et de recyclage des matières premières critiques ; deuxièmement, à de nouvelles entités, à savoir les succursales d'entités de droit étranger installées en France ; et troisièmement, à de nouvelles opérations, en abaissant définitivement le seuil de déclenchement du contrôle à la détention par des investisseurs extra-européens de 10% des droits de vote dans les sociétés cotées en France.

Chaque année depuis 2021 un rapport d'activité est publié par la direction générale du Trésor. Il permet de relever qu'en 2023, 309 dossiers ont été déposés et 255 décisions ont été rendues dont 135 autorisations d'investissement parfois assorties de conditions à respecter. Plus de 60% de ces autorisations ont concerné non pas des activités sensibles, en lien avec les secteurs de la défense, mais des infrastructures, biens ou services considérés comme essentiels.

Il faut toutefois avoir à l'esprit que même si son champ d'application s'étend, l'autorisation préalable des investissements étrangers en France reste l'exception, et finalement peu d'opérations sont purement et simplement interdites. L'enjeu devient alors celui du suivi des conditions imposées aux investissements étrangers extra-européens dans la durée.

« *Se profile un droit parallèle au droit du commerce international* »

Bassem KARRAY

*Professeur de droit à l'Université de Sfax (Tunisie)
Expert-consultant en matière de négociations commerciales internationales
(basé à Dubaï)*

Quel est l'impact de la prolifération des accords de libre échange sur la cohérence des règles du commerce international ?

B. K. - Partons d'abord d'un constat selon lequel les États sont depuis quelques années en concurrence acharnée pour obtenir un accès plus préférentiel au marché et aux sources d'approvisionnement en dépassant ce qui est prévu par les règles multilatérales. Pour y arriver, une nouvelle génération d'accords de libre-échange qualifiés de néo-libre échange s'est progressivement installée comme relais aux règles multilatérales. Ces nouveaux accords dépassent les anciens accords de libre-échange tant horizontalement, à travers l'expansion des domaines couverts, que verticalement, par l'approfondissement des engagements déjà souscrits. Les rapports de ces accords avec les règles multilatérales oscillent entre connexion et déconnexion.

D'une part, pour assurer une certaine connexité, ces accords procèdent par des approches différentes et à intensité variable, allant de la simple prise en compte jusqu'à l'incorporation des règles du commerce international. Par l'utilisation de formules différentes, tel que la prise en compte ou la reconnaissance ou la réaffirmation de leurs droits et obligations découlant des règles du commerce international, les États manifestent leurs intentions d'en être liés. Les formulations diffèrent d'un accord à l'autre, mais l'objectif reste d'assurer que les règles du commerce international demeurent la source de leurs engagements. Cette intention est d'autant plus forte lorsque les États procèdent à l'incorporation de certaines règles du commerce international ou même des accords spécifiques comme le SPS ou le TBT qui, par conséquent deviennent une partie intégrante de leurs accords de libre-échange, *mutatis mutandis*. Par ces approches, les États s'emploient à assurer la cohérence des règles du commerce international, telles qu'interprétées par les organes des règlements des différends. La recherche de cohérence se manifeste également à travers l'exclusion de ces règles internationales et accords commerciaux spécifiques une fois incorporées dans les accords de libre échange du mécanisme du règlement des différends institués par desdits accords afin de réserver leurs contentieux aux organes de l'OMC.

D'autre part, la déconnexion des règles du commerce international se manifeste à travers l'inclusion de nouveaux domaines comme le commerce digital, la concurrence, l'environnement, les droits sociaux... L'absence d'un encadrement international de certains de ces domaines débouche sur la conception de règles et de disciplines nouvelles, pas forcément cohérentes et parfois dérogoires aux règles du commerce international. La formation lente de nouvelles règles internationales à des échelles différentes (comme l'accord de partenariat sur l'économie numérique, DEPA en Anglais) encadrant des nouveaux domaines a conduit à l'émergence de nouvelles règles en marge du droit multilatéral. En plus de cette approche, l'émergence des règles qualifiées de « plus » amplifie le risque d'incohérence au niveau du commerce international. Le recours accru de plusieurs accords aux *side letters* à contenu dérogoire, voire en opposition avec les règles internationales, créent une zone occulte ou niche les incohérences. Tout cela impacte la cohérence des règles existantes et amplifie le risque d'imprédictibilité et de disparité des niveaux des engagements.

C'est ainsi que se profile un droit parallèle au droit du commerce international qui à l'image du caméléon prend des couleurs différentes, ce qui le rend insaisissable et introuvable.

Comment les négociations commerciales multilatérales à l'OMC amplifient-elles le désordre normatif dans le commerce international ?

La négociation commerciale est certes une méthode consensuelle de création normative dans une société décentralisée destinée à garantir l'adhésion aux règles adoptées ; néanmoins, la négociation commerciale est prise en tenaille par les intérêts politico économiques et les calculs géopolitiques. Les résultats des dernières conférences de l'OMC, dont celle tenue à Abu Dhabi en février 2024, témoignent de la prévalence des intérêts étatiques et des groupes régionaux au détriment des impératifs d'adoption des règles pour protéger notamment les intérêts environnementaux et les intérêts des États à réguler les nouveaux domaines. Tel est le cas, la prorogation in extremis du *moratorium* du commerce électronique et le renvoi consécutif de la question aux prochains cycles témoignent de la difficulté de parvenir à une décision consensuelle. De même, le non-démantèlement de la crise du système de règlement des différends lors de cette conférence est un signe de résistance de certaines puissances au primat de la raison du droit que l'organe d'appel a cherché à asseoir dans ses différents rapports.

Comment les approches unilatérales, bilatérales et régionales suivies par les Etats mettent-elles en brèche les principes fondamentaux du droit du commerce international ?

B. K. - Face au blocage de l'approche multilatérale, les États suivent des approches différentes et peu cohérentes. Le principe du traitement national et celui de

l'élimination des restrictions aux importations sont souvent battus en brèche par le jeu des exceptions généralement prévues par les accords de libre-échange dans des annexes ou des *side letters* ou par des mesures internes sous des montages différentes et prenant des nomenclatures différentes. L'exclusion réciproque par certains accords, des mécanismes de défense commerciale, notamment les mesures de sauvegarde, constitue une atteinte au principe d'égalité entre les États.

L'un des domaines d'incohérence est celui des droits à l'exportation que les textes multilatéraux abordent d'une manière plus au moins indirecte. D'où, les États développent des approches divergentes puisque certains accords prévoient leur prohibition, d'autres limitent la portée ou n'en prévoient pas, ce qui permet par conséquent aux États de continuer à soumettre leurs exportations à des droits. L'acceptation des États à démanteler les droits à l'exportation pour certains partenaires et le refus d'en accepter pour d'autres met à mal le principe phare du commerce international de la nation la plus favorisée, qui doit s'appliquer au même titre aux droits à l'importation et à l'exportation. Par la souscription à des politiques nationales restrictives au nom de la protection des intérêts sécuritaires ou sanitaires, ou en surexploitant les accords bilatéraux et régionaux, les atteintes aux principes du traitement national sont de plus en plus fréquentes. Il reste que la notification des accords de libre-échange à l'OMC offre aux membres de suivre et pointer toute éventuelle atteinte.

Cabinet d'avocats à Paris, Lysias Partners (<https://www.lysias-avocats.com/>) est une structure professionnelle fondée par **Maître Jean-Pierre MIGNARD**. Son équipe a une pratique reconnue dans les domaines suivants :

- * Droit pénal des affaires et régulation
- * Contentieux international
- * Droit du numérique et des médias
- * Droit constitutionnel, public et environnemental

Le cabinet est anglophone.

Le cabinet est constitué d'une équipe pluridisciplinaire de très haut niveau toujours à votre écoute : avocats au barreau de Paris, docteurs et agrégés en droit, maîtres de conférences dans les Facultés de droit ou dans les Instituts d'Etudes Politiques. Ses membres publient régulièrement ouvrages et cahiers, et délivrent également des formations en droit du numérique et droit de la presse.

Lysias Partners offre son expertise de haut niveau et sa polyvalence.

Avocats Associés :

- **Jean-Pierre MIGNARD**, associé fondateur, avocat au Barreau de Paris, Docteur en droit pénal à l'Université Paris-I Panthéon-Sorbonne, maître de conférences à Sciences Po Paris et enseignant à l'Université de Bourgogne, spécialisé en droit pénal des affaires, *ethics and compliance*, droit pénal international, droit de l'environnement et du climat, droit du numérique et de l'IA. Il est ancien membre du Comité Consultatif National d'Ethique.
- **Pierre-Emmanuel BLARD**, associé, avocat au Barreau de Paris, maître de conférences à Sciences Po Paris, apporte son expertise depuis 2010 en droit pénal dont le droit des personnes et le droit pénal des affaires, ainsi qu'en droit de la communication (presse et numérique) et en contentieux international.

Avocat collaborateur :

- **Imrane GHERMI**, collaborateur, avocat au Barreau de Paris, apporte son expertise en contentieux civil et commercial. Il intervient également en droit

pénal ainsi qu'en droit de la communication (presse et numérique). Il est titulaire d'un Master 2 en Droit des affaires de l'Université UPEC-Paris XII et diplômé de Math Sup.

Professeurs universitaires et consultants indépendants :

- **Manuel CHASTAGNARET**, consultant, est maître de conférences à l'Université Aix-Marseille (enseignant dans le cadre du Magistère Droit et Fiscalité de l'Entreprise et du Master II Droit Fiscal), membre du Centre d'Études Fiscales et Financières de l'Université Aix-Marseille et de la Société Française de Finances Publiques.
- **Luca d'AMBROSIO**, consultant, Docteur en droit, est avocat au barreau de Rome. Il apporte son expertise en droit pénal des affaires et de l'Union européenne, en éthique et conformité ainsi qu'en droit économique de l'environnement.
- **Sébastien DENAJA**, consultant, est Docteur en droit public, maître de conférences à la faculté de droit de Toulouse, ancien député de l'Hérault.
- **Pascale IDOUX**, consultante, est Professeur de droit public à l'Université de Montpellier et y codirige un magistère de droit public des affaires, spécialisée en droit public économique, en droit des procédures administratives et en droit des communications électroniques.
- **Xavier MAGNON**, consultant, est Professeur agrégé de droit public à l'Université Toulouse I Capitole et enseigne le droit constitutionnel, les libertés fondamentales et la théorie du droit.
- **Francesco MARTUCCI**, consultant, est Professeur agrégé de droit public. Il apporte son expertise comme consultant de la société Lysias Partners sur les questions de droit de l'Union européenne et de Finances publiques.
- **Maurice KAMTO**, consultant, est avocat au barreau de Paris, Professeur agrégé de droit public, ancien Ministre délégué à la justice du Cameroun, membre de la société française de droit international et de la commission de droit international des Nations Unies. Il intervient dans des dossiers d'arbitrage international.
- **Béligh NABLI**, consultant, est Professeur de droit public à l'UPEC-Paris XII et enseignant à l'École des Mines de Paris. Il apporte son expertise en droit public, droit européen et droit international.

- **Kamel EL HILALI**, consultant, est Docteur en droit public de l'Université Paris-II Panthéon-Assas et chercheur associé à l'*Information Society Project* de Yale Law School. Il intervient sur les questions de droit du numérique.

OMONIA PARTNERS – Groupement d'Intérêt Economique (GIE) :

- En partenariat avec le cabinet d'avocats **SYGNA PARTNERS**

DIKAIOMA – Groupement transnational d'avocats :

- **Panagiotis CHRISTOPOULOS**, *Avocat au barreau d'Athènes*
- **Luca d'AMBROSIO**, *Avocat au barreau de Rome*

Lysias Partners s'attache à la construction de relations de partenariats solides et durables avec ses clients.

Liste des Cahiers Lysias parus :

- Régulation & Libertés numériques
- Ethiques & Affaires
- Discours de Me Jean-Pierre Mignard au « Legal Business Forum 2023 » d'Alger
- La loi Sapin II – Prolégomènes d'une justice négocié
- Intelligence Artificielle, un nouvel horizon
- Les enjeux de la compensation écologique
- Climats et numérique, droits humains et économie - L'indispensable résilience de l'Afrique
- Le droit des drones
- Géopolitique du droit : l'Europe face au repli national

**Le droit du commerce international à l'épreuve du désordre
mondial**

Septembre 2024 ©

LES CAHIERS LYSIAS SOCIETE D'EDITION ELECTRONIQUE

Société à responsabilité limitée au capital de 100,00 €

Siège social :

20, quai de la Mégisserie

75001 Paris

532 825 114 R.C.S. Paris

Directeur de la publication : Béligh NABLI

www.lysias-avocats.com