

V. OPÉRATIONS INTERNATIONALES D'ÉCHANGES COMPENSÉS

Opérations internationales d'échanges compensés : ébauche de la teneur et la structure possibles d'un guide juridique pour l'élaboration de contrats internationaux d'échanges compensés : rapport du Secrétaire général (A/CN.9/322) [Original : anglais]

INTRODUCTION

1. A sa vingt et unième session, en 1988, la Commission était saisie d'un rapport intitulé "Etude préliminaire des aspects juridiques des opérations internationales d'échanges compensés" (A/CN.9/302). A ce propos, la Commission s'est demandé s'il convenait de poursuivre les travaux dans le domaine des opérations internationales d'échanges compensés. Elle a décidé qu'il serait souhaitable d'établir un guide juridique pour l'élaboration des contrats d'échanges compensés. Elle a toutefois souligné que ce guide ne devrait pas faire double emploi avec les travaux d'autres organisations. Elle a prié le Secrétariat d'établir, pour sa vingt-deuxième session, une ébauche qui indiquerait le contenu et la structure possibles d'un guide juridique sur l'établissement des contrats d'échanges compensés, afin d'être à même de décider des mesures qui pourraient être prises¹. Le présent document a été établi comme suite à cette demande de la Commission.

2. On trouvera ci-après une liste des chapitres qu'il est proposé d'inclure dans le guide juridique, ainsi qu'une description des différentes questions qui pourront être traitées dans chaque chapitre et des observations à ce propos. Les chapitres du guide seraient les suivants :

- I. Introduction au guide juridique (par. 3 du présent rapport)
- II. Portée et terminologie du guide juridique (par. 4 à 28)
- III. Choix de la structure contractuelle (par. 29 à 35)
- IV. Rédaction de l'engagement d'échange compensé (par. 36 à 38)
- V. Type, qualité et quantité des marchandises faisant l'objet d'échanges compensés (par. 39 à 42)
- VI. Etablissement du prix des marchandises (par. 43)
- VII. Exécution de l'engagement d'échanges compensés (par. 44 à 50)
- VIII. Mécanismes de paiement (par. 51 à 59)
- IX. Restrictions à la revente des marchandises ayant fait l'objet d'échanges compensés (par. 60 à 65)
- X. Transfert de l'obligation d'acheter les marchandises (par. 66 à 71)

¹Rapport de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international sur les travaux de sa vingt et unième session (1988), Documents officiels de l'Assemblée générale, quarante-troisième session, Supplément n° 17 (A/43/17), par. 32 à 35.

- XI. Transfert du crédit d'échanges compensés (par. 72 et 73)
- XII. Garantie de bonne exécution (par. 74 à 78)
- XIII. Dommages-intérêts spécifiés et clauses pénales (par. 79 à 81).
- XIV. Incidences d'un problème relatif au contrat d'échanges compensés sur l'opération d'échanges compensés (par. 82 et 83).
- XV. Règlement des litiges (par. 84 à 87).

I. INTRODUCTION AU GUIDE JURIDIQUE

3. Le guide juridique comportera une introduction décrivant son origine, son objet, ses orientations et sa structure.

II. PORTÉE ET TERMINOLOGIE DU GUIDE JURIDIQUE

A. Opérations traitées dans le guide juridique

4. Les opérations d'échanges compensés qui seront traitées dans le guide juridique peuvent être décrites dans l'ensemble comme des arrangements contractuels internationaux aux termes desquels une partie fournit des marchandises ou une autre contrepartie économique, par exemple des services ou des techniques, à une seconde partie, en échange de quoi, la première partie achète ou fait acheter des marchandises ou une autre contrepartie économique pour un montant convenu auprès de la seconde partie, ou auprès d'une partie désignée par la seconde partie. Pour plus de simplicité, il est proposé que le guide juridique ne fasse référence qu'à des "marchandises" pour désigner l'objet des opérations d'échanges compensés.

5. Au-delà de cette définition de base, les opérations d'échanges compensés présentent un certain nombre de caractéristiques divergentes. Elles peuvent notamment reposer sur des structures contractuelles différentes. Souvent, les différents segments d'une telle opération font l'objet de contrats distincts entre les parties. Dans d'autres cas, toutefois, les fournitures réciproques sont incorporées dans un seul contrat. Lorsqu'il y a plusieurs contrats, ceux-ci ne mentionnent parfois pas expressément les liens entre les différents segments, bien que ces liens ressortent du contexte et des motivations commerciales de

l'opération. Dans d'autres contrats, ce lien est expressément mentionné.

6. En outre, les contrats de fourniture de marchandises dans les deux directions peuvent être conclus à des dates différentes ou simultanément. Lorsqu'ils ne sont pas conclus simultanément, ce qui est souvent le cas, les parties concluent un accord par lequel elles s'engagent à conclure le ou les contrats futurs de fourniture des marchandises. Outre cet engagement, l'accord établit souvent un lien entre les différents segments de l'opération. Cet accord peut être conclu en même temps que le contrat initial de fourniture de marchandises dans un sens, ou avant la conclusion des contrats de fourniture. Lorsque les parties conviennent simultanément de la fourniture de marchandises dans les deux sens, ce qui n'est en général pas le cas, l'accord d'échanges compensés ne comporte pas d'engagement en la matière, mais établit un lien entre les obligations des deux parties.

7. L'intérêt que les parties peuvent avoir dans les différents segments de l'opération d'échanges compensés varie également selon les opérations. Dans certaines d'entre elles, une des parties n'est intéressée que par la fourniture de marchandises dans un sens et considère la fourniture de marchandises dans l'autre sens comme une charge. Dans d'autres opérations, les parties considèrent les fournitures dans les deux directions comme étant de leur intérêt mutuel. Parfois, une partie considère au départ l'engagement de conclure un contrat dans le cadre de l'opération d'échanges compensés comme une charge, mais en vient par la suite à considérer cet engagement comme un avantage. Le guide juridique sera rédigé compte tenu de la diversité des intérêts des parties.

8. Dans la pratique, une distinction est faite entre différents types commerciaux d'échanges compensés. Il s'agit du troc, des achats en retour, des contre-achats et de la compensation industrielle. Parfois, le guide juridique n'aura pas à établir de distinction entre ces différents types d'échanges compensés. Toutefois, dans certains contextes, il se référera expressément à tel ou tel type d'opération.

B. Terminologie à utiliser dans le guide

9. Le guide juridique pourra établir une terminologie permettant d'identifier les parties et les contrats, ainsi que les différents types commerciaux d'échanges compensés.

a) Parties à l'opération d'échanges compensés

10. *Exportateur ou contre-importateur.* Ces termes seront utilisés pour désigner la personne qui est — aux termes du premier contrat à conclure — le fournisseur, c'est-à-dire l'exportateur de marchandises ou d'une autre contrepartie économique et qui a conclu en échange un accord pour l'achat, c'est-à-dire la contre-importation, d'autres marchandises ou d'une autre contrepartie économique. L'un ou l'autre terme sera utilisé, selon le contexte dans lequel la partie sera mentionnée. On notera que, dans certaines opérations d'échanges compensés, l'exportateur et le contre-importateur sont une seule et même personne,

alors que dans d'autres l'exportation et la contre-importation sont exécutées par des personnes différentes.

11. *Importateur ou contre-exportateur.* Ces termes seront utilisés pour désigner la personne qui est — aux termes du premier contrat à conclure — l'acquéreur, c'est-à-dire l'importateur de marchandises ou d'une autre contrepartie économique et qui est partie, en échange, à un accord pour la fourniture, c'est-à-dire la contre-exportation, de marchandises ou d'une autre contrepartie économique. L'un ou l'autre terme sera utilisé selon le contexte dans lequel la partie sera mentionnée. Souvent, l'importateur et le contre-exportateur sont une seule et même personne. Toutefois, dans certains cas, une partie importe et une autre contre-exporte.

12. Comme il est proposé que la terminologie utilisée dans le guide juridique se fonde sur la séquence des contrats, on notera que, dans certains écrits, le mot "exportateur" est utilisé pour désigner la partie aux échanges compensés la plus puissante économiquement ou technologiquement, le mot "importateur" désignant la partie la plus faible. Pour souligner encore cette connotation, certains auteurs utilisent des termes tels qu'"exportateur principal" ou "exportateur occidental" et "importateur du pays en développement", quelle que soit la séquence des contrats. De fait, la partie qui exporte en premier et convient de contre-importer ultérieurement provient en général d'un pays développé et est supposée être la partie la plus puissante. La partie qui importe en premier lieu et contre-exporte ultérieurement est, quant à elle, souvent d'un pays en développement et est censée être la plus faible.

13. Une telle distinction fondée sur des considérations économiques ou régionales n'est pas appropriée dans un texte juridique de portée universelle, et cela pour diverses raisons. Premièrement, certaines opérations d'échanges compensés sont de caractère intrarégional. Ainsi, les distinctions établies dans le cadre des échanges compensés interrégionaux, dans lesquels les différentes questions sont en général examinées avant tout du point de vue de l'une des parties, ne seraient pas adaptées ici, car le guide juridique veut conseiller les deux parties sur la manière de préserver leurs intérêts. En outre, notamment dans la pratique de certains pays en développement, c'est souvent la partie du pays en développement qui exporte en premier pour obtenir les devises nécessaires à l'achat ultérieur. En outre, la séquence de la conclusion et de l'exécution du contrat d'exportation, de l'accord d'échanges compensés et de contrat de contre-exportation influe sur le rôle contractuel et les intérêts des parties, quelle que soit leur position économique relative.

14. *Partie à une opération d'échanges compensés.* Parfois, l'ordre dans lequel les parties échangent leurs commandes n'influe pas sensiblement sur leur situation contractuelle et sur les risques qu'elles encourent. C'est le cas, par exemple, lorsque les parties, avant de conclure effectivement des contrats de fourniture de marchandises, concluent un accord par lequel elles s'engagent à s'acheter des marchandises pendant une période donnée de sorte que la valeur cumulée des achats atteigne un taux déterminé. Dans certains cas, plutôt rares, le contrat

d'exportation et le contrat de contre-exportation sont conclus simultanément; aussi l'ordre de conclusion des contrats ne peut-il constituer un critère terminologique. Dans ces cas, où chaque partie pourrait être indifféremment dénommée exportateur ou importateur, le guide juridique utilisera les mots *partie* ou *parties* à l'opération d'échanges compensés. Ces mots pourront aussi être utilisés lorsque le contexte ne justifiera pas l'établissement d'une distinction entre l'exportateur et l'importateur.

b) *Contrats constitutifs d'une opération d'échanges compensés*

15. Les contrats de fourniture de marchandises conclus par les parties seront désignés par des noms conformes au nom des parties, par exemple *contrat d'exportation* ou *contrat d'importation* pour le premier contrat et *contrat de contre-exportation* ou *contrat de contre-importation* pour le contrat conclu ultérieurement. Ces termes peuvent être utilisés au singulier, même s'il peut y avoir plusieurs contrats de chaque côté de l'opération.

16. Dans les cas mentionnés ci-dessus, où il n'existe pas de critères clairs permettant de distinguer entre l'exportateur et l'importateur et où l'on peut utiliser les mots "partie" ou "parties" à l'opération, les contrats de fourniture de marchandises conclus entre les parties peuvent être dénommés *contrats d'échanges compensés*. Cette expression sera également utilisée comme terme générique pour les contrats d'exportation et de contre-exportation.

17. Il est proposé d'utiliser les mots *engagement d'échanges compensés* pour désigner l'engagement de conclure ultérieurement des contrats. Les mots *accord d'échanges compensés* seront utilisés pour désigner l'accord exposant l'engagement d'échanges compensés, ainsi que d'autres stipulations telles les clauses relatives aux liens entre les différents contrats de l'opération, les marchandises devant faire l'objet de l'échange, les prix, les conditions de paiement, le transfert de l'engagement, les restrictions commerciales ou les dommages-intérêts spécifiés ou pénalités. Lorsque les parties conviennent simultanément des conditions régissant la fourniture de marchandises dans les deux sens, l'accord d'échanges compensés ne contient pas d'engagement.

18. Les mots *opération d'échanges compensés* seront utilisés pour désigner l'ensemble constitué par l'accord d'échanges compensés et les contrats connexes.

c) *Types d'opérations d'échanges compensés*

19. *Troc*. Le guide juridique utilisera le mot *troc* pour désigner un contrat prévoyant l'échange, entre deux parties, de marchandises spécifiées. Dans de tels contrats, la fourniture de marchandises remplace, entièrement ou partiellement, le paiement pécuniaire des marchandises fournies antérieurement. Lorsque les deux fournitures sont de valeur différente, le règlement du solde peut se faire en espèces ou au moyen d'une autre contrepartie économique.

20. *Achats en retour (buy-back)*. Ce terme désigne une opération dans laquelle une partie fournit des moyens de

production, consistant par exemple en du matériel de production, des techniques ou des services tels que la formation de personnel et dans laquelle les parties conviennent que le fournisseur de ces moyens de production, ou une personne désignée par lui achètera à l'acquéreur de ces moyens de production les produits qui auront été fabriqués grâce à eux. Parfois, le fournisseur des moyens de production fournit également des composants ou matériaux utilisés pour la production.

21. *Contre-achat*. Ce terme désigne une opération dans laquelle les parties, lors de la conclusion d'un contrat d'achat dans un sens, s'accordent à conclure un contrat de vente dans l'autre sens, c'est-à-dire un contrat de contre-achat. Le contre-achat se distingue de l'achat en retour en ce sens que les marchandises fournies dans le cadre du premier achat ne sont pas utilisées pour la production des marchandises vendues en retour.

22. *Compensation industrielle (offset)*. Les opérations désignées sous ce vocable portent normalement sur la fourniture de marchandises de valeur élevée ou faisant appel à des techniques avancées. On établit souvent une distinction entre les opérations directes et les opérations indirectes de compensation. Dans le cadre d'une opération de compensation industrielle directe, le contrat de fourniture de marchandises dans un sens est combiné à un accord aux termes duquel le fournisseur s'engage à acheter à l'autre partie des composants de ces marchandises ou des produits connexes. Parfois, le fournisseur convient également de fournir des techniques ou des investissements pour la production de composants par l'autre partie. Ces opérations de compensation industrielle directe sont également désignées sous le nom de "participation industrielle", "production sous licence" ou "coopération industrielle". L'expression "compensation industrielle indirecte", ou parfois tout simplement "compensation industrielle", désigne une opération dans laquelle un organisme du secteur public acquérant des marchandises de valeur élevée, ou en approuvant l'acquisition, exige du fournisseur qu'il fasse des contre-achats dans le pays acquéreur. L'organisme du secteur public énonce souvent des directives concernant par exemple les secteurs industriels ou les régions dans lesquels les contre-achats doivent être effectués. Toutefois, dans les limites de ces directives, la partie s'engageant à effectuer des contre-achats est normalement libre de choisir ses partenaires.

C. *Limitation du guide aux questions propres aux échanges compensés*

23. Les questions juridiques que posent les contrats de fourniture de marchandises dans le cadre d'une opération d'échanges compensés sont généralement les mêmes que celles qui se posent dans des contrats similaires conclus en tant qu'opérations séparées et indépendantes. Aussi n'est-il pas nécessaire de traiter de ces questions dans le guide juridique, sinon dans la mesure où l'opération d'échanges compensés peut les modifier.

24. On propose donc que le guide juridique soit axé sur les questions qui se posent lors de la rédaction de l'accord d'échanges compensés. Certaines d'entre elles doivent être

examinées par les parties du fait de la nature même de l'opération. Par exemple, les parties devront choisir une approche contractuelle, exprimer sous une forme appropriée leur engagement à effectuer des échanges commerciaux réciproques, spécifier l'ampleur de l'engagement et définir ou prévoir de définir le type, la qualité, la quantité et le prix des marchandises visées. Les solutions apportées à certaines autres questions — qui ne sont peut-être pas essentielles — peuvent contribuer à assurer la bonne marche de l'opération ou aider à faire face à des cas particuliers envisagés par les parties; elles seront donc également traitées dans le guide juridique. Il s'agit des questions suivantes : délai d'exécution de l'engagement d'échanges compensés, mécanismes de paiement, transfert de l'engagement, transfert du crédit d'échanges compensés, restrictions en matière de vente des marchandises, garantie de bonne exécution, dommages-intérêts spécifiés et pénalités, influence possible sur l'engagement de problèmes relatifs à l'exécution du contrat d'échanges compensés et règlement des litiges.

D. Importance des réglementations nationales

25. Dans certains pays, les échanges compensés font l'objet d'une réglementation. Cette réglementation peut avoir des incidences diverses sur les échanges compensés. Par exemple, elle peut stipuler que certains types d'importations ne doivent être payés que par le biais d'un arrangement d'échanges compensés, ou que certains types de produits locaux ne peuvent être offerts dans le cadre d'une transaction d'échanges compensés, ou que les organismes commerciaux de l'Etat doivent étudier la possibilité de recourir aux échanges compensés lorsqu'ils négocient certains types de contrats. D'autres règles peuvent avoir trait au contrôle des échanges ou stipuler qu'une opération d'échanges compensés sera soumise à l'autorisation d'un organe administratif. Certaines règles peuvent viser expressément les échanges compensés; d'autres, plus générales, peuvent avoir des incidences sur eux. Ces règles sont directement fonction de la politique économique nationale et varient donc d'un pays à l'autre.

26. Les réglementations nationales s'adressent en général à une seule des parties contractantes et n'ont normalement pas d'incidences directes sur le contenu ou les effets juridiques du contrat conclu par cette partie. Dans d'autres cas, une réglementation pourra limiter la liberté contractuelle des parties.

27. Le guide juridique conseillera aux parties de tenir compte de ces réglementations nationales, dans la mesure où elles peuvent empiéter sur leur liberté contractuelle. Cela prendra la forme d'une mise en garde, le cas échéant, plutôt que d'un examen détaillé de la substance des règles applicables.

E. Universalité du guide juridique

28. Il est proposé que les questions juridiques que posent les échanges compensés soient traitées sur un plan universel, étant donné que les motivations à l'origine d'une opération d'échanges compensés, les intérêts des parties

en jeu ou les questions de droit privé ne font pas apparaître de particularités régionales. Dans la mesure où il en existe, les divergences régionales en matière de pratiques contractuelles concernent notamment la fréquence d'utilisation de certains types commerciaux d'échanges compensés et le degré de précision et de complexité des solutions contractuelles retenues.

III. CHOIX DE LA STRUCTURE CONTRACTUELLE

29. La première question dont devront traiter les parties est la structure contractuelle de l'opération. Le guide juridique indiquera les avantages et inconvénients des diverses approches contractuelles possibles du montage de l'opération.

30. Il est proposé que le guide juridique examine les trois grands types suivants de structures contractuelles : a) recours à un contrat unique; b) recours à deux contrats, l'un portant sur l'opération d'exportation et sur certaines questions liées à la contre-exportation et l'autre sur l'opération de contre-exportation; c) recours à trois contrats, un pour l'opération d'exportation, un deuxième énonçant l'accord d'échanges compensés et un troisième pour l'opération de contre-exportation. Ainsi, la situation contractuelle des parties et les risques qu'elles encourent seront présentés selon l'approche contractuelle retenue.

A. Contrat unique

31. Le guide juridique traitera du recours à un contrat unique englobant l'ensemble de l'opération d'échanges compensés. Ce contrat unique peut prendre la forme d'un contrat de troc qui, au sens juridique strict, désigne un échange de marchandises. Une telle approche sera souvent retenue pour éviter ou limiter les transferts pécuniaires ou pour éviter une évaluation des marchandises en termes monétaires. La méthode du contrat unique peut également être utilisée lorsque les parties souhaitent que chacune des fournitures prévues dans l'opération fasse l'objet d'un paiement pécuniaire.

B. Deux contrats

32. Le guide juridique traitera des cas où les parties combinent dans un contrat l'exportation, l'engagement d'échanges compensés et parfois certains éléments de la contre-exportation envisagée. Un contrat séparé est alors conclu régissant la contre-exportation.

C. Trois contrats

33. Le guide juridique traitera également de la pratique courante, consistant à incorporer l'exportation, l'engagement d'échanges compensés et la contre-exportation dans trois contrats distincts. L'échelonnement dans le temps de ces trois contrats peut varier : a) le contrat d'exportation et l'accord d'échanges compensés peuvent être conclus

simultanément, le contrat de contre-exportation étant alors conclu ultérieurement; b) l'accord d'échanges compensés peut être conclu avant les contrats détaillés de fourniture de marchandises dans chacun des sens; dans ce cas, l'accord d'échanges compensés traitera normalement de questions telles que la valeur cumulée des achats à effectuer dans chaque sens, le type de marchandises à acheter et la monnaie et les mécanismes de paiement; c) l'accord d'échanges compensés, le contrat d'exportation et le contrat de contre-exportation peuvent être conclus simultanément; dans ce cas, qui ne semble pas courant, l'accord d'échanges compensés n'aura pour fonction que d'établir le lien voulu entre les deux contrats.

D. Evaluation des structures contractuelles

34. Le guide juridique pourra recenser les différents critères présidant aux choix de la structure contractuelle. Par exemple, les parties sont rarement à même de convenir simultanément de tous les aspects principaux des opérations d'exportation et de contre-exportation. Aussi n'est-il pas rare que les parties aux échanges compensés, pour des raisons commerciales, finalisent les différents segments contractuels de l'opération à des moments différents.

35. Autre critère du choix de la structure contractuelle : la mesure dans laquelle les parties tiennent à séparer les différents segments de l'opération. Le guide juridique pourra traiter des aspects suivants de cette question : a) incidence sur l'engagement d'échanges compensés ou sur le contrat de contre-exportation d'un problème se posant à propos du contrat d'exportation; b) incidence sur l'engagement d'échanges compensés ou sur le contrat d'exportation d'un problème se posant dans le cadre du contrat de contre-exportation; c) lien entre l'obligation de paiement au titre du contrat d'exportation et l'obligation de paiement au titre du contrat de contre-exportation. La question des liens entre les différents segments ne sera traitée dans ce chapitre que dans la mesure où elle a des incidences sur le choix de l'approche contractuelle. Pour un examen détaillé de cette question, on se reportera au chapitre VIII sur les mécanismes de paiement, qui traitera du cas c et au chapitre XIV relatif aux incidences d'un problème lié à un des contrats d'échanges compensés sur l'opération d'échanges compensés, qui traitera des cas a et b.

IV. RÉDACTION DE L'ENGAGEMENT D'ÉCHANGES COMPENSÉS

36. Le guide juridique traitera des différents moyens par lesquels l'engagement d'échanges compensés peut être exprimé. Les parties peuvent simplement convenir qu'elles négocieront ultérieurement un contrat, sans spécifier la procédure de négociation ni les stipulations dudit contrat. Elles peuvent toutefois également stipuler en détail les conditions du contrat ultérieur. En général, le degré d'achèvement et de précision de l'engagement d'échanges compensés se situe entre ces deux extrêmes. Ainsi, l'engagement comporte souvent des dispositions relatives à la procédure de négociation ou règle certains

aspects du contrat à conclure, mais n'est pas aussi complet ou précis à d'autres égards.

37. Le guide juridique traitera également des méthodes contractuelles permettant de faire en sorte que l'accord ait de bonnes chances d'aboutir effectivement à la conclusion d'un contrat d'échanges compensés. Il traitera d'abord de manière générale des aspects juridiques des méthodes suivantes : a) détermination des procédures de négociation; b) référence à des facteurs objectifs indépendants des parties (par exemple, formules, indices, tarifs, prix proposés); c) droit accordé à une partie d'influer sur la détermination d'une condition contractuelle; d) habilitation d'une tierce personne à déterminer une condition contractuelle. Le recours à ces méthodes dans des contextes donnés sera évoqué durant l'examen des clauses de l'accord d'échanges compensés (concernant, par exemple, le prix, la qualité ou la quantité des marchandises).

38. En outre, le guide juridique traitera des différents moyens de quantifier l'engagement d'échanges compensés (par exemple, montant absolu, pourcentage de la valeur des marchandises exportées, ou quantité donnée d'un type de marchandises donné).

V. TYPE, QUALITÉ ET QUANTITÉ DES MARCHANDISES FAISANT L'OBJET DES ÉCHANGES COMPENSÉS

A. Type de marchandises

39. Lorsque l'accord d'échanges compensés ne fait pas référence à un type particulier de marchandises, les marchandises pouvant faire l'objet de l'échange sont souvent énumérées dans une liste jointe à l'accord. Le guide juridique pourra examiner les effets contractuels d'une telle liste et les dispositions contractuelles qui pourront être adoptées en la matière. Ces dispositions pourront notamment régir les questions suivantes : origine des marchandises, mise à jour de la liste ou disponibilité des produits figurant sur cette liste.

B. Qualité des marchandises

40. Puisque au moment de la conclusion de l'accord d'échanges compensés les types de marchandises ne sont en général répertoriés que par grandes catégories, il peut être difficile de définir dans l'accord avec précision la qualité de ces marchandises. Néanmoins, la qualité peut devenir une question importante si, au moment de la mise au point du contrat de contre-exportation, les parties ne peuvent s'accorder sur la question de savoir si les marchandises offertes sont de la qualité voulue. Dans un tel cas, l'ensemble de l'opération risque d'être remis en question. Le guide juridique pourra traiter des moyens d'éviter de tels inconvénients en incluant des clauses appropriées dans l'accord d'échanges compensés. Il pourra également examiner les questions propres aux opérations d'achat en retour, dans le cadre desquelles la qualité des marchandises contre-importées dépend en partie de la

méthode de production appliquée par l'importateur et en partie des équipements et techniques fournis par l'exportateur.

41. Le guide juridique ne traitera pas des inspections ou autres mécanismes de contrôle de la qualité mis en œuvre au moment de la fourniture des marchandises, car cette question n'est pas propre aux échanges compensés. Toutefois, il pourra mentionner le contrôle de la qualité, dans la mesure où il peut s'agir là d'un facteur à prendre en compte lors de la finalisation du contrat de contre-exportation. Par exemple, les parties pourront convenir que l'entrée en vigueur du contrat d'échanges compensés sera conditionnée par la délivrance d'un certificat de qualité.

C. Quantité des marchandises

42. Le guide juridique pourra traiter des clauses contractuelles relatives à la détermination de la quantité des marchandises, auxquelles les parties peuvent recourir lorsqu'elles n'ont pas convenu par avance de cette quantité. Cela peut être le cas lorsque l'engagement d'échanges compensés fait référence à différents types de marchandises ou lorsqu'il doit être exécuté dans le cadre de plusieurs contrats de contre-exportation. Le guide se référera aux clauses contractuelles garantissant la disponibilité de marchandises d'un type donné.

VI. DÉTERMINATION DU PRIX DES MARCHANDISES

43. La détermination du prix des marchandises contre-exportées peut présenter des problèmes, car il est souvent difficile de fixer, dans l'accord d'échanges compensés le prix de marchandises devant être fournies à un stade ultérieur; il est même parfois impossible de le faire si le type et la qualité des marchandises ne sont pas encore spécifiés. Comme des divergences quant au prix approprié peuvent retarder l'exécution des contrats d'échanges compensés, le guide juridique examinera les méthodes contractuelles ayant pour objet de faciliter la fixation des prix. Ces méthodes font appel à diverses normes de prix fondées, par exemple, sur les éléments suivants : prix proposé, coûts de production, prix de vente pratiqué par le contre-importateur, prix du client le plus favorisé, prix pratiqué par un concurrent ou prix moyen. D'autres méthodes font appel à l'une des parties contractuelles ou à un tiers pour la détermination du prix.

VII. EXÉCUTION DE L'ENGAGEMENT D'ÉCHANGES COMPENSÉS

A. Délai d'exécution de l'engagement d'échanges compensés

a) Commencement du délai

44. Le guide juridique pourra examiner les solutions contractuelles possibles concernant le moment auquel le

délai d'exécution doit commencer à courir (par exemple, la conclusion de l'accord d'échanges compensés, un fait se rattachant au contrat d'exportation ou l'achèvement d'activités préparatoires telles que des études de marché).

b) Durée du délai

45. Le guide traitera des critères qui pourront permettre de déterminer la durée du délai d'exécution.

c) Prolongation du délai

46. Le guide juridique traitera de la question de savoir si l'accord d'échanges compensés doit énoncer les circonstances dans lesquelles une prolongation du délai peut ou doit être accordée.

d) Dynamique de l'opération d'échanges compensés durant le délai d'exécution

47. Le guide juridique traitera des clauses incorporant dans le délai d'exécution des dates limites ou des phases pour l'exécution d'activités telles que la commercialisation, la passation des commandes, l'expédition des marchandises ou l'émission de lettres de crédit. Le délai d'exécution peut également être divisé en "tranches", l'exécution de l'engagement dans son ensemble se répartissant entre ces tranches. A ce propos, le guide juridique traitera de clauses contractuelles prévoyant l'établissement de rapports d'activités par une partie et de questions telles que la teneur et l'exactitude des rapports, ainsi que les effets juridiques du non-établissement d'un rapport.

B. Relevé de l'exécution de l'engagement

48. Le guide juridique traitera des méthodes contractuelles qui pourront être utilisées par les parties pour relever l'exécution de l'engagement d'échanges compensés.

a) Comptes de relevé de l'exécution de l'engagement

49. Les parties à une relation d'échanges compensés à long terme peuvent vouloir faciliter le contrôle de la valeur cumulée des échanges dans chaque sens et éviter de devoir négocier un engagement d'échanges compensés pour chaque vente. A cette fin, elles peuvent convenir que les fournitures mutuelles de marchandises seront portées sur un compte tenu par elles-mêmes ou par une autorité de contrôle. Parfois appelés "comptes de relevé des opérations" ("evidence accounts"), ces mécanismes ne sont pas conçus pour éviter l'échange de fonds par une compensation des demandes de paiement fondées sur les contrats d'échanges compensés. Le contrat faisant l'objet d'un tel compte de relevé des opérations doit être financé et payé indépendamment. Le guide juridique pourra traiter de questions contractuelles telles que les éléments à porter au compte, la documentation requise à cette fin, la teneur des écritures, la procédure à suivre lorsque certaines écritures font l'objet de litiges, les écarts autorisés par rapport au taux déterminé et les conséquences d'un déséquilibre.

b) *Confirmation écrite de l'exécution de l'engagement d'échanges compensés*

50. Le guide juridique pourra également traiter des avantages d'une clause contractuelle stipulant que la partie tenue d'acquérir des marchandises dans le cadre d'une transaction d'échanges compensés a droit à une confirmation écrite des achats effectués à ce titre. Cette confirmation peut prendre la forme d'un "certificat libératoire" ou d'une clause pertinente dans le contrat de contre-exportation. Ces méthodes ont en général pour objet d'éviter les inconvénients qui peuvent se rencontrer après qu'un contrat donné a été exécuté, lorsqu'il faut déterminer si le contrat vaut contre-importation aux fins de l'engagement d'échanges compensés.

VIII. MÉCANISMES DE PAIEMENT

51. Les deux segments de la transaction d'échanges compensés peuvent être payés séparément, ou les parties peuvent convenir que le montant obtenu pour l'un des segments pourra être utilisé pour payer l'autre segment. Lorsque les paiements sont indépendants, aucun fait pouvant se produire dans un segment n'a d'incidence sur le paiement de l'autre segment. Le guide juridique traitera des avantages et inconvénients de chaque approche et des critères sur lesquels les parties pourront fonder leur choix.

52. Il est toutefois proposé que le guide juridique ne traite pas des mécanismes de paiement (tels que les lettres de crédit ou les effets de commerce) utilisés lorsque les paiements de l'exportation et de la contre-exportation sont indépendants, car il ne se pose pas là de questions propres aux échanges compensés. De même, le guide juridique ne traitera pas de mécanismes de financement, tels que les prêts, les crédits à l'exportation et l'assurance-exportation, car, si on les rencontre dans les échanges compensés, ils ne posent de questions propres à ces échanges.

53. Le guide juridique traitera de divers mécanismes qui peuvent être employés lorsque les paiements relatifs à chaque segment de la transaction doivent être liés, car ce lieu peut soulever des problèmes particuliers. De tels arrangements peuvent par exemple avoir pour objet de garantir à une partie que les fonds provenant d'une vente de marchandises dans un sens seront utilisés pour des achats dans l'autre sens, de réduire les transferts de devises d'un pays à l'autre ou de simplifier les procédures contractuelles.

54. *Rétention de fonds par l'importateur.* Dans certains cas, les fonds provenant du contrat d'exportation, qui doivent être utilisés pour le paiement du contrat de contre-exportation, sont placés sous la garde de l'importateur. Le guide juridique traitera des questions contractuelles que les parties voudront sans doute régler si elles conviennent d'un tel arrangement.

55. *Comptes bloqués.* Parfois, les parties conviennent que le montant payé par l'importateur sera déposé sur un compte et que l'utilisation et la libération de ce montant se feront à certaines conditions. Un tel compte est parfois

appelé compte fiduciaire bloqué ou compte bloqué. Le guide juridique traitera du rôle de la loi applicable et des questions que les parties voudront peut-être régler dans des clauses contractuelles relatives à l'utilisation de tels comptes (par exemple, protection contre des réclamations de tiers portant sur le solde du compte; procédures et conditions de paiement dans le cadre du contrat de contre-importation; circonstances dans lesquelles ce solde sera retourné à l'exportateur; et instruments de garantie pouvant être utilisés pour ces comptes).

56. *Lettres de crédit croisées.* Une lettre de crédit peut être émise pour couvrir le paiement du contrat d'exportation, puis servir de base à l'émission d'une lettre de crédit pour le paiement de la contre-exportation. Le guide juridique décrira comment les parties peuvent structurer ces lettres de crédit. Comme pour les comptes bloqués, il appellera l'attention sur l'importance de la législation applicable.

57. *Comptes ayant pour objet d'équilibrer les demandes de paiement de part et d'autre.* Les parties aux échanges compensés ouvrent parfois des comptes sur lesquels est portée la valeur des fournitures mutuelles et sur la base desquels les demandes mutuelles de paiement sont équilibrées et des paiements sont effectués le cas échéant pour équilibrer les soldes. Le guide juridique soulignera que de telles techniques peuvent être soumises à des réglementations nationales et doivent être approuvées par les banques centrales. Il traitera en outre des questions sur lesquelles les parties voudront peut-être s'accorder : intérêts, équilibre des soldes, moment auquel il doit y avoir équilibre, méthode d'enregistrement des crédits et des débits, recours aux lettres de crédit, déséquilibres autorisés et unités de compte.

58. *Echanges compensés quadripartites.* Lorsque les parties souhaitent éviter le transfert de devises d'un pays à l'autre, l'exportateur et l'importateur peuvent faire intervenir un contre-exportateur et un contre-importateur distincts. L'importateur, au lieu de payer à l'exportateur le prix des marchandises reçues, transfère le montant au contre-exportateur du pays de l'importateur afin de payer les marchandises fournies par le contre-exportateur au contre-importateur dans le pays de l'exportateur; le contre-importateur règle alors à l'exportateur le prix des marchandises qu'il a reçues. Le paiement effectué entre les parties se fait de chaque côté de la frontière en monnaie nationale et, si l'on a recours à des lettres de crédit croisées, seuls des documents et non des devises sont échangés au plan international. Le guide juridique fera état des cas où l'on peut recourir aux échanges compensés quadripartites et examinera les approches contractuelles appropriées.

59. *Exportation avec droit de disposition réservé.* Lorsqu'un exportateur — en général de marchandises négociées sur le marché des produits de base — demande des fonds avant que la vente ne soit effectuée, les marchandises peuvent être déposées dans un entrepôt et placées sous la garde de l'importateur. Sur cette base, un prêteur (parfois l'importateur) prête un certain pourcentage de la valeur des marchandises déposées, mais l'exportateur, conscient que le prix des marchandises peut

augmenter, se réserve, dans certaines limites, le droit de décider quand les marchandises devront être vendues. Si cette réserve est limitée, c'est parce que les parties fixent un niveau de prix auquel les marchandises peuvent être vendues, afin d'en préserver la valeur en tant que garantie du prêt. Le guide juridique traitera des clauses contractuelles concernant le transfert de la garde et mettra l'accent sur l'importance de la loi applicable.

IX. RESTRICTIONS A LA REVENTE DES MARCHANDISES

60. Une partie acquérant des marchandises dans le cadre d'un accord d'échanges compensés peut être soumise à des restrictions concernant la revente de ces marchandises. Ces restrictions peuvent être fondées sur une clause contractuelle ou sur une réglementation nationale. Elles ne sont pas propres aux échanges compensés, mais il semble utile de les examiner dans le guide juridique, étant donné leur importance commerciale considérable dans les échanges compensés. Les questions suivantes, notamment, pourront être examinées dans le guide juridique.

61. *Rédaction des clauses restrictives en matière de commercialisation.* L'attention sera appelée sur le fait que de telles clauses sont souvent rédigées en termes généraux, ce qui peut susciter des interprétations divergentes.

62. *Restrictions liées aux conditions de revente.* Les accords d'échanges compensés stipulent parfois que l'acquéreur doit respecter certaines conditions pour la revente des marchandises. Ces conditions peuvent porter, par exemple, sur l'emballage ou le marquage des marchandises, les services après-vente ou l'assurance-responsabilité du fait des produits.

63. *Restrictions liées au prix.* Le guide juridique mentionnera certaines clauses stipulant que les marchandises ne doivent pas être revendues en deçà d'un certain prix et indiquera que ces clauses peuvent faire référence à la législation sur la concurrence.

64. *Restrictions géographiques.* Les accords d'échanges compensés contiennent souvent des clauses stipulant qu'une partie ne peut pas revendre les marchandises dans certaines zones géographiques ou qu'elle ne peut les revendre que dans certaines zones. Ces clauses peuvent faire référence à la législation sur la concurrence, notamment si elles se fondent sur un accord entre différents fabricants divisant le marché en zones distinctes.

65. *Accords de distribution exclusive.* Le guide juridique traitera également des clauses contractuelles visant à éviter tout conflit entre la revente des marchandises et un éventuel accord de distribution exclusive.

X. TRANSFERT DE L'OBLIGATION D'ACQUÉRIR DES MARCHANDISES

66. Souvent, l'exportateur engage un tiers, par exemple une société de commerce, pour participer à l'exécution de

l'obligation d'acquérir des marchandises. Cette participation peut prendre différentes formes. Par exemple, le tiers peut aider ou conseiller l'exportateur pour la commercialisation des marchandises contre-importées; cette relation ne semble pas poser de problèmes propres aux échanges compensés. Toutefois, des problèmes juridiques peuvent se poser lorsqu'un tiers agit en tant que réceptionnaire des marchandises acquises par l'exportateur, ou achète directement les marchandises auprès de l'importateur.

67. Le guide juridique pourra conseiller aux parties d'examiner la loi applicable, y compris toute réglementation nationale visant expressément les échanges compensés et toute législation particulière concernant le commerce extérieur, ainsi que la législation des contrats et de la représentation, afin de déterminer dans quelles conditions elles peuvent faire appel à des tiers. Ces conditions peuvent varier selon le mode de participation du tiers à l'acquisition des marchandises.

68. Le guide juridique présentera alors les problèmes contractuels liés à la participation de tiers qui peuvent se poser dans les relations entre a) le contre-importateur et le contre-exportateur, b) le contre-importateur et le tiers et c) le contre-exportateur et le tiers.

69. Les problèmes ci-après, liés à la participation de tiers, devront sans doute être traités par l'exportateur et l'importateur : a) la participation de tiers est-elle permise ? b) quelles sont les exigences du contre-exportateur en ce qui concerne le choix du tiers ? c) quelle est la situation juridique du contre-importateur et du tiers en cas de défaillance de ce dernier ?

70. Pour ce qui est des questions contractuelles qui peuvent se poser entre le tiers et le contre-importateur, le guide juridique pourra aborder la question des engagements pris par le tiers d'indemniser le contre-importateur au cas où l'engagement d'échanges compensés ne serait pas exécuté. Il pourra également mentionner les questions liées au paiement d'une commission, y compris les effets d'une modification ou de la résiliation du contrat d'exportation.

71. Quant aux questions contractuelles qui se posent entre le tiers et le contre-exportateur, le guide juridique examinera de quelles manières le tiers peut participer à l'acquisition des marchandises par le contre-exportateur. Le guide juridique proposera également que les parties s'accordent sur la question de savoir si la modification ou la résiliation de l'engagement d'échanges compensés contracté par l'exportateur devrait avoir des effets sur la relation contractuelle entre le tiers et le contre-exportateur.

XI. TRANSFERT DU CRÉDIT D'ÉCHANGES COMPENSÉS

72. Si l'importateur est disposé à acquérir des marchandises auprès de l'exportateur, c'est sans doute avant tout parce qu'il veut obtenir le droit de vendre à l'exportateur. Ce droit est parfois appelé "crédit d'échanges compensés". Les parties conviennent parfois que le contre-exportateur

est autorisé à transférer ce crédit à un tiers. Elles peuvent également stipuler que le crédit d'échanges compensés peut être utilisé par l'importateur ou son cessionnaire pour satisfaire à des exigences en matière d'échanges compensés liées à une vente à quelqu'un d'autre que l'exportateur. Le guide juridique fera des observations sur les aspects contractuels de ces transferts.

73. Le guide juridique pourra examiner les mécanismes conçus pour faciliter les échanges au moyen de crédits d'échanges compensés par l'incorporation de tels crédits dans des effets transmissibles, compte tenu de la fréquence de ces mécanismes dans la pratique. On notera parmi eux le Certificat de commerce international (*International Trading Certificate*, ITC) et les Droits d'importation centraméricains (*Derechos de Importaciones Centroamericanos*, DICA).

XII. GARANTIE DE BONNE EXÉCUTION

74. Le recours aux garanties est courant dans les échanges compensés. Il peut s'agir de garantir, par exemple : a) l'exécution de l'engagement d'échanges compensés, ou le paiement d'une somme convenue en cas de défaut d'exécution (par exemple, disposition relative aux dommages-intérêts spécifiés); b) l'exécution des contrats connexes d'exportation et de contre-exportation. Il est proposé que le guide juridique ne traite que des questions que posent les dispositions relatives aux garanties touchant l'engagement d'échanges compensés, car c'est dans ce domaine que les garanties posent des problèmes qui sont propres aux échanges compensés.

75. Il sera sans doute néanmoins utile d'inclure dans le guide juridique une brève introduction concernant l'utilisation des garanties, cautionnements et autres méthodes de garantie de bonne exécution, et la nature des obligations du garant en vertu des différentes formes de garantie. Cette introduction pourrait traiter des formes et fonctions des garanties, du choix du garant, de la loi applicable et des règles contractuelles uniformes éventuelles.

76. Pour ce qui est des dispositions relatives aux garanties dans les accords d'échanges compensés, le guide juridique pourra traiter des incidences juridiques possibles d'une garantie ayant uniquement pour objet d'assurer l'exécution de l'engagement d'échanges compensés, sans qu'il y ait de clause stipulant le paiement de dommages-intérêts spécifiés ou d'une pénalité. Il pourrait également traiter des questions ci-après, dans la mesure où elles se rapportent aux échanges compensés.

a) Conditions de la garantie

77. Le guide juridique pourra traiter des dispositions possibles de l'accord d'échanges compensés relatives aux conditions de la garantie et décrire la manière dont ces conditions peuvent varier selon le type d'échanges compensés.

b) Emission, durée et montant

78. Le guide juridique pourra traiter des dispositions de l'accord d'échanges compensés relatives au moment où la

garantie doit être émise, à sa durée et à son montant, y compris les mécanismes de réduction de ce montant au fur et à mesure que l'engagement d'échanges compensés est exécuté.

XIII. DOMMAGES-INTÉRÊTS SPÉCIFIÉS ET CLAUSES PÉNALES

79. Les clauses de paiement d'une somme convenue en cas de défaut d'exécution se rencontrent dans les accords d'échanges compensés, ainsi que dans les contrats connexes d'exportation et de contre-exportation. Le guide juridique ne traitera de ces clauses que telles qu'elles figurent dans l'accord d'échanges compensés, car leur présence dans les contrats d'exportation et de contre-exportation ne pose pas de problème propre aux échanges compensés. Néanmoins, il serait sans doute utile que le guide présente une brève introduction sur ces clauses de paiement d'une somme convenue en cas de défaut d'exécution.

80. Le guide juridique pourra conseiller aux parties de garder présents à l'esprit les effets de la loi applicable lorsqu'elles élaboreront les clauses de l'accord d'échanges compensés concernant le paiement d'une somme convenue. Par exemple, certains systèmes juridiques reconnaissent les clauses par lesquelles les parties, au moment de conclure le contrat, fixent d'un commun accord la somme payable à titre de dédommagement de préjudice causé par un défaut d'exécution. Certains systèmes peuvent limiter l'application d'une clause dont l'objet semble être de stimuler l'exécution ou de pénaliser la non-exécution. Dans de nombreux systèmes juridiques, la somme convenue n'est pas due si le défaut d'exécution est imputable à un empêchement exonératoire ou aux actes ou omissions de l'autre partie. Le guide juridique pourra également examiner, compte tenu de la loi applicable, la relation entre la somme convenue et les dommages-intérêts.

81. Le guide juridique pourra traiter des questions que les parties voudront peut-être examiner lorsqu'elles rédigeront les dispositions de l'accord d'échanges compensés concernant le paiement d'une somme convenue. Il s'agit du montant à payer, des circonstances dans lesquelles le paiement sera dû (y compris la question de savoir si un tel paiement sera dû uniquement en cas de non-exécution ou également en cas de retard), des exonérations, du rapport avec le préjudice effectif, des effets du paiement de la somme convenue sur l'engagement d'échanges compensés, du fonctionnement de la clause dans les engagements d'échanges compensés devant être exécutés par tranches et de l'émission d'une garantie en la matière.

XIV. EFFET D'UN PROBLÈME RELATIF AU CONTRAT D'ÉCHANGES COMPENSÉS SUR L'OPÉRATION D'ÉCHANGES COMPENSÉS

82. Puisque les objectifs économiques visés par les échanges compensés ne peuvent être atteints que si le contrat d'exportation et le contrat de contre-exportation

sont conclus et exécutés comme prévu, on peut supposer qu'un problème relatif à un contrat d'échanges compensés devrait avoir des incidences sur tel ou tel autre segment de l'opération. Parfois, les parties préfèrent cependant que chaque segment soit exécuté conformément aux conditions qui lui sont propres, qu'un problème se pose ou non à propos d'un autre segment. Par exemple, dans le cas de la résiliation du contrat d'exportation pour des raisons de force majeure, ou d'une rupture de contrat par l'importateur, la solution souhaitable pourra être que l'engagement d'échanges compensés soit également résilié. Dans d'autres cas, les circonstances peuvent justifier l'indépendance des différents segments. Par exemple, lorsque le contrat d'exportation n'a pas été exécuté en raison d'une rupture de contrat par l'exportateur, il peut être jugé approprié que l'engagement d'échanges compensés ne soit pas affecté.

83. La loi généralement applicable aux contrats peut ne pas donner de réponse claire et satisfaisante à la question de savoir si un problème se posant à propos d'un contrat d'échanges compensés doit avoir des incidences sur un autre segment de l'opération. Aussi les parties voudront-elles peut-être spécifier dans quelles circonstances l'engagement d'échanges compensés où l'un des contrats devra être résilié ou, dans certains cas, renégocié ou modifié. Le guide juridique pourra donner des conseils quant aux techniques de rédaction et aux clauses contractuelles à utiliser pour arriver au résultat souhaité par les parties au cas où l'un des problèmes suivants se poserait : a) non-conclusion du contrat d'exportation; b) résiliation du contrat d'exportation; c) défaut de livraison par l'exportateur dans le cadre du contrat d'exportation; d) non-prise en livraison ou non-paiement par l'exportateur dans le cadre du contrat d'exportation; e) non-conclusion du contrat de contre-exportation; f) résiliation du contrat de contre-exportation; g) non-livraison par le contre-exportateur dans le cadre du contrat de contre-exportation; h) non-prise en livraison ou non-paiement par le contre-importateur dans le cadre du contrat de contre-exportation.

XV. RÈGLEMENT DES LITIGES

84. Les méthodes de règlement des litiges qui seront traitées dans le guide juridique sont les suivantes : négociation, conciliation, arbitrage et procédure judiciaire.

Règlement des litiges portant sur plusieurs contrats

85. Etant donné que l'opération d'échanges compensés fait intervenir en général plusieurs contrats distincts entre les parties, le guide juridique pourra traiter de la question de la coordination entre les clauses de règlement des litiges des différents contrats.

Règlement des litiges multipartites

86. Une opération d'échanges compensés peut, outre l'exportateur et l'importateur, mettre en jeu un tiers, tel qu'un contre-importateur distinct de l'exportateur ou un contre-exportateur distinct de l'importateur. Dans certains cas faisant intervenir plus de deux parties, les parties voudront sans doute être réunies dans une seule procédure de règlement des litiges. Toutefois, la réunion de parties à des contrats différents risquerait de porter atteinte à l'indépendance des contrats.

87. Néanmoins, il peut se produire des cas où le règlement d'un litige mettant en jeu deux parties peut avoir des incidences sur les relations entre deux autres parties. Par exemple, lorsqu'il est convenu qu'une société de commerce assumera l'engagement de contre-importation de marchandises de l'importateur, il peut être stipulé que, si la société de commerce ne s'acquitte pas de son engagement, l'exportateur sera lui aussi obligé. Dans un tel cas, les parties voudront peut-être stipuler que l'exportateur, qui est intéressé au règlement d'un litige entre l'importateur et la société de commerce concernant l'exécution de l'engagement d'échanges compensés, devrait être partie au litige. Il serait donc peut-être approprié que le guide juridique traite des cas possibles de litiges multipartites.