© éditions A.Pedone 2013
EAN 978-2-233-00674-5

MODÉLISATION CONVENTIONNELLE ET ÉTENDUE DU POUVOIR DE NÉGOCIATION

Petia TZVETANOVA
Docteur à l'Université Paris-Sorbonne et enseignante à l'Université d'Abu Dhabi

RÉSUMÉ

L'exposé sur « la modélisation conventionnelle et l'étendue du pouvoir de négociation » commence par une délimitation du champ de l'actualité des accords économiques internationaux qu'il cherche par la suite à examiner. Cette actualité concerne, en réalité, principalement les accords commerciaux et d'investissement passés au moins par un pays en développement, plus particulièrement émergent.

La première partie fait état des difficultés de négociation des accords conclus entre les pays développés et les pays en développement. Sont principalement évoquées les difficultés conjoncturelles et structurelles résultant de la forme et du contenu des accords tant traditionnels qu'actuels ; les difficultés tenant à la situation interne et internationale des pays en développement ; et les dispositions des accords plus ou moins délibérément en faveur du co-contractant économiquement plus puissant.

À ces difficultés engendrant des déséquilibres au niveau des accords économiques et des pouvoirs de négociation des différents États, la deuxième partie cherche à opposer les solutions apportées ou à apporter. La première série de solutions vient de la conjoncture actuelle des accords, à savoir principalement le développement des accords entre les mêmes parties et la redistribution des places au sein de ces mêmes accords. L'apparition des accords entre pays en développement permet également un certain retour à l'équilibre dans les négociations. La deuxième série de solutions tient aux nouvelles dispositions expresses incluses dans les accords. Parmi celles-ci on retrouve de nouvelles dispositions techniques, des dispositions de soutien des politiques publiques et des dispositions relatives au règlement de différends entre les co-contractants. Quant à la dernière série de solutions, elle permet de clore l'exposé par un examen des principaux efforts des organisations internationales allant dans le sens d'un meilleur encadrement des accords économiques internationaux. Les organisations internationales financières et commerciales tentent aujourd'hui d'intervenir tant en amont par la fourniture d'une assistance technique et logistique générale qu'en aval par des mécanismes de contrôle et de règlement

www.pedone.info

© éditions A.Pedone 2013
EAN 978-2-233-00674-5

des différends. Mais leur nature libérale permet-elle de conclure sur leur impartialité, notamment à l'égard des pays en développement ?

ABSTRACT

To begin, the presentation "Conventional Framing and Degree of Deliberation Opportunity" elaborates on the coverage of current international economy agreements, which are further discussed in detail in this presentation. Their importance is represented, mainly, by trade and investment agreements signed by at least one newly developing country.

The first part of the presentation describes the difficulties associated with the process of deliberation between the developed and developing countries. It focuses on the cyclical and structural issues which originate from the format and substance of the traditional and contemporary agreements. The latter issues are associated with the national and international position of the developing countries, as well as with the agreement provisions, which are, more or less, augmented to represent and support the more economically stable/developed country.

The second part of the presentation contrasts the issues which create imbalances in the economic agreements and in the opportunities for deliberation between various countries with the decisions which have already been made or are about to be made. The first set of decisions comes from the current agreements, mainly from the development of agreements between the same countries and the shifting of positions within these agreements. The formation of agreements between developing countries also helps stabilize the process of deliberation. The second set of decisions is comprised by the new, explicit provisions included in the agreements. Among them we can find new types of technical provisions: those which support public policies and those concerning conflict resolution among the deliberating nations. The last set of decisions addressed in this presentation, represents the efforts of international organizations to create a better legal framework concerning international economic agreements. Currently, international financial and business organizations try to act in two ways, pre-agreement they provide technical and logistical help and during the formation of the agreement they deploy various control mechanisms and conflict resolution procedures. However, does their liberal economic culture allow us to trust their impartiality, especially with regard to developing countries?

www.pedone.info