

Arbitrage: Les entreprises marocaines démunies

• **Attention à la clause compromissoire**

• **Rééquilibrer le rapport de force**

• **Des sociétés étrangères qui profitent des failles contractuelles**

NAÏVETÉ, confiance, manque d'assistance... En matière d'arbitrage, les entreprises marocaines se trouvent généralement démunies face aux sociétés étrangères qui profitent des failles contractuelles. Elles sont dans la plupart des cas empêtrées dans des affaires d'arbitrage international puisque leurs «partenaires» étrangers au fait des pratiques de l'arbitrage, imposent dans les contrats des clauses qui leur permettent de recourir aux tribunaux internationaux qui leur conviennent. De plus, la jurisprudence arbitrale est rarement en leur faveur puisqu'elles sont contraintes de se soumettre aux sentences rendues par les arbitres. Des décisions qui ne sont pas forcément fondées sur des lois mais plutôt sur des théories, pratiques ou bon sens. De ce fait, «ils refusent systématiquement les tribunaux marocains pour le règlement des litiges commerciaux», déplore Zegrory, secrétaire général de la Cour d'arbitrage du Centre international

de médiation et arbitrage de Casablanca (Cimac). Ils brandissent au moindre conflit l'arme de la clause compromis-

en leur faveur», affirme Zegrory. C'est justement le cas de l'extension de la convention d'arbitrage aux parties non

Le Cimac se présente comme une alternative

HICHAM Zegrory, SG du Cimac déplore le nombre important d'arbitrages qui concernent des entreprises marocaines qui traitent à l'international. Il est donc nécessaire de développer cette pratique au Maroc pour avoir une maîtrise et ainsi rayonner sur le continent. Pour faire du Maroc, et particulièrement «le Cimac, comme un terrain neutre et favorable à l'arbitrage entre entreprises africaines et entreprises européennes ou même asiatiques». L'arbitrage présente de nombreux avantages: confidentialité, neutralité, facilité d'exécution de la sentence arbitrale conformément à la Convention de New York du 10 juin 1958. Autant d'atouts auxquels les PME ne semblent pas encore sensibles. □

soire qu'ils insèrent dans les contrats et qui leur confère la compétence de recourir à des Cours internationales d'arbitrage qu'elles soient à Paris, Genève ou autres. Justement, c'est une clause que les parties à un contrat conviennent d'insérer pour exclure la compétence des tribunaux de l'ordre judiciaire quant à un litige pouvant survenir dans le cadre de l'exécution des obligations de ce contrat. Elle prévoit les modalités de désignation du ou des arbitres composant le tribunal arbitral, les modalités de soumission d'un litige à l'arbitrage, le déroulement de la procédure d'arbitrage et surtout l'établissement de la sentence arbitrale ainsi que l'exécution de la requête en exequatur. «Les entreprises marocaines ne sont donc pas assez préparées pour se protéger contre les éventuels dangers d'une clause d'arbitrage qui n'est pas

signataires. Celui-ci est illustré par cette société d'ingénierie française qui a imposé via la clause compromissoire un centre d'arbitrage international en Suisse à son client marocain en cas de conflit commercial. Or la partie marocaine a été surprise, lorsque le litige s'est matérialisé, de l'extension de la clause d'arbitrage à sa maison-mère étant

donné que le droit marocain et la doctrine française ne la reconnaissent pas. Aujourd'hui, l'affaire, un cas d'école en matière d'arbitrage est toujours en cours d'instruction, en cassation.

S'il n'y a pas de statistiques officielles, les litiges instruits dans l'arbitrage étant confidentiels, les données disponibles font état d'un nombre important d'entreprises marocaines qui se trouvent souvent condamnées à payer des sommes astronomiques. Plus de la moitié des 75 affaires ayant impliqué des opérateurs marocains dans l'arbitrage international entre 2014 et 2015 ont été en défaveur des parties marocaines. «Il suffit, si le rapport de force leur permet de l'exiger, que le contrat prévoit le droit marocain comme droit applicable et ce sera une façon de rééquilibrer le jeu pour amener les entreprises étrangères sur leur terrain juridique, dont elles connaissent, mieux que quiconque, les subtilités», suggère Laurent Lévy, président du Cimac. □

M.A.B.