



HAL
open science

Enjeux et risques des nationalisations des entreprises étrangères

Hugo Spring-Ragain

► **To cite this version:**

Hugo Spring-Ragain. Enjeux et risques des nationalisations des entreprises étrangères. 2024. hal-04606020

HAL Id: hal-04606020

<https://hal.science/hal-04606020>

Submitted on 9 Jun 2024

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Copyright

Research paper: Enjeux et risques des nationalisations des entreprises étrangères- Hugo Spring-Ragain

Résumé :

Cet article examine en profondeur les complexités et les implications de la nationalisation des entreprises étrangères dans le contexte du droit international. La première partie définit la nationalisation et soulève les questions juridiques, politiques et économiques que ce phénomène soulève. Elle met en lumière les tensions entre le droit national et le droit international, ainsi que les responsabilités de l'État hôte envers les investisseurs étrangers et les recours disponibles pour ces derniers. La deuxième partie explore les implications de la nationalisation sur la stabilité économique et politique, ainsi que les processus de négociation et d'arbitrage entre les États et les investisseurs étrangers. De plus, elle examine l'impact sur la réputation internationale de l'État hôte. La troisième partie se penche sur l'utilisation de l'actionnariat d'État dans la guerre économique, ses motivations, ses stratégies et la nécessité d'une coopération internationale pour prévenir les tensions économiques et les conflits potentiels. Enfin, le document présente des études de cas emblématiques de nationalisations, telles que celles de la Bolivie, de la Russie et de l'Argentine, mettant en lumière les défis, les dynamiques et les implications associées à ce phénomène complexe sur la scène internationale. Les études de cas offrent un aperçu précieux des différents contextes, des motivations sous-jacentes et des conséquences pour les parties impliquées, tout en soulignant l'importance d'une gestion prudente et transparente de ces processus pour minimiser les conflits et maximiser les bénéfices à long terme pour toutes les parties concernées.

Abstract :

This paper takes an in-depth look at the complexities and implications of nationalizing foreign companies in the context of international law. The first part defines nationalization and raises the legal, political and economic issues raised by this phenomenon. It highlights the tensions between national and international law, as well as the responsibilities of the host state towards foreign investors and the remedies available to them. The second part explores the implications of nationalization for economic and political stability, as well as the negotiation and arbitration processes between states and foreign investors. It also examines the impact on the host state's international reputation. The third part looks at the use of state ownership in economic warfare, its motivations, strategies and the need for international cooperation to prevent economic tensions and potential conflicts. Finally, the paper presents emblematic case studies of nationalizations, such as those in Bolivia, Russia and Argentina, highlighting the challenges, dynamics and implications associated with this complex phenomenon on the international stage. The case studies offer valuable insights into the different contexts, underlying motivations and consequences for the parties involved, while underlining the importance of careful, transparent management of these processes to minimize conflict and maximize long-term benefits for all concerned.

Tout d'abord il apparait important de définir le terme de nationalisation. Ainsi, en règle, générale, la nationalisation peut se définir comme tel : *La nationalisation d'une entreprise est un processus par lequel un gouvernement ou une entité étatique prend le contrôle total ou partiel d'une entreprise privée, en transférant la propriété et le contrôle de celle-ci du secteur privé au secteur public ou étatique. Ce processus peut impliquer l'acquisition de toutes les actions de l'entreprise par l'État ou le gouvernement, ou bien la prise de contrôle majoritaire par le biais de l'achat de la majorité des actions ou de la confiscation des actifs de l'entreprise.*

La nationalisation d'entreprises étrangères constitue l'un des défis les plus complexes et controversés du droit international contemporain. Ce phénomène, qui implique la prise de contrôle par un État de biens ou d'entreprises détenus par des investisseurs étrangers, soulève une multitude de questions juridiques, politiques et économiques aux niveaux national et international. Dans un contexte de mondialisation économique croissante et de concurrence géopolitique accrue, la nationalisation d'entreprises étrangères est devenue un sujet brûlant de débat et de litige, mettant en jeu les intérêts des États, des investisseurs et de la communauté internationale dans son ensemble.

Cette introduction vise à explorer les multiples dimensions de la nationalisation des entreprises étrangères dans le cadre du droit international. Nous examinerons les fondements juridiques de la nationalisation, les principes et normes internationaux pertinents, ainsi que les défis pratiques et les implications pour les acteurs concernés. En outre, nous analyserons les principaux cas et litiges qui ont émergé dans le contexte de la nationalisation, ainsi que les tendances émergentes et les développements récents dans ce domaine.

La nationalisation d'entreprises étrangères soulève des questions fondamentales concernant la souveraineté des États, le respect des droits de propriété et l'équilibre entre les intérêts publics et privés. Du point de vue des États, la nationalisation peut être perçue comme un instrument légitime de politique économique visant à protéger les intérêts nationaux, à promouvoir le développement économique et à garantir la sécurité nationale. Cependant, du point de vue des investisseurs étrangers, la nationalisation peut être considérée comme une violation de leurs droits légitimes, entraînant des pertes financières et des préjudices graves à leurs activités commerciales.

Sur le plan juridique, la nationalisation des entreprises étrangères soulève des défis complexes en matière de droit international des investissements, de droit des traités et de droit des États hôtes. Les investisseurs étrangers bénéficient généralement de protections spécifiques en vertu de traités bilatéraux d'investissement, d'accords de libre-échange et d'autres instruments juridiques internationaux, qui garantissent un traitement juste et équitable, une protection contre l'expropriation arbitraire et d'autres droits fondamentaux. Ainsi, la légalité d'une nationalisation peut dépendre de sa conformité aux obligations internationales de l'État hôte et aux normes de protection des investissements étrangers.

En outre, la nationalisation des entreprises étrangères soulève des questions complexes en matière de responsabilité de l'État hôte, de recours des investisseurs étrangers et de règlement des différends internationaux. Les investisseurs étrangers ont souvent la

possibilité de poursuivre l'État hôte devant des tribunaux arbitraux internationaux pour obtenir réparation des dommages subis en raison de la nationalisation. Ces litiges peuvent donner lieu à des décisions arbitrales importantes qui ont des implications à long terme pour le droit international des investissements et les relations économiques internationales.

I. Implications Juridiques de la Nationalisation des Entreprises Étrangères

L'examen des implications juridiques de la nationalisation des entreprises étrangères révèle les tensions et les défis auxquels sont confrontés les États hôtes et les investisseurs étrangers dans un environnement mondialisé. Cette section explore en détail les questions complexes de droit international, de droit national et de protection des investissements qui émergent lors de telles nationalisations.

I.a. Conflits potentiels entre le droit national et le droit international

Dans le contexte de la nationalisation des entreprises étrangères, les conflits entre le droit national et le droit international peuvent émerger de diverses sources, créant des tensions juridiques et diplomatiques. Cette section examine en profondeur les origines de ces conflits et leurs implications pour les parties impliquées.

Tout d'abord, les dispositions constitutionnelles d'un État peuvent autoriser la nationalisation dans l'intérêt public, reflétant ainsi la souveraineté nationale et les préoccupations socio-économiques. Cependant, ces mesures doivent souvent être conciliées avec les obligations internationales de l'État en vertu des traités internationaux et des accords bilatéraux d'investissement. Les tribunaux internationaux peuvent interpréter différemment les dispositions constitutionnelles par rapport aux traités internationaux, ce qui peut conduire à des désaccords sur la légalité de la nationalisation et à des défis pour trouver un équilibre entre les intérêts nationaux et internationaux.

De plus, les investissements étrangers bénéficient souvent de protections spécifiques accordées par les traités bilatéraux d'investissement (TBI) ou les accords de libre-échange (ALE). Ces accords garantissent généralement un traitement juste et équitable, une protection contre l'expropriation arbitraire et d'autres droits essentiels aux investisseurs étrangers. Ainsi, une nationalisation peut être considérée comme une violation de ces obligations internationales, suscitant des litiges entre l'État hôte et les investisseurs étrangers devant des tribunaux arbitraux internationaux.

Ces conflits potentiels entre le droit national et le droit international soulèvent des questions complexes en matière de souveraineté, de sécurité juridique et de coopération internationale. Ils mettent en lumière la nécessité d'une harmonisation entre les normes juridiques nationales et internationales pour assurer un environnement juridique stable et prévisible pour les investisseurs étrangers. En outre, ils soulignent l'importance d'un dialogue constructif entre les États et les investisseurs pour résoudre les différends de manière pacifique et coopérative, dans le respect des obligations internationales et des intérêts légitimes des parties concernées.

I.b. Responsabilité de l'État hôte envers les investisseurs étrangers

La responsabilité de l'État hôte envers les investisseurs étrangers repose souvent sur les normes de traitement des investissements étrangers énoncées dans les TBI et les ALE. Ces normes imposent à l'État hôte diverses obligations, telles que le traitement juste et équitable, la protection contre l'expropriation sans compensation adéquate, et la garantie d'un traitement non discriminatoire.

Lorsqu'une nationalisation entraîne une violation de ces obligations, l'État hôte peut être tenu responsable devant les tribunaux arbitraux internationaux. Les investisseurs étrangers peuvent réclamer des dommages-intérêts pour les pertes subies en raison de la nationalisation, y compris la valeur de leurs investissements, les bénéfices futurs perdus et les frais juridiques engagés pour faire valoir leurs droits.

Il convient de noter que la responsabilité de l'État hôte peut être limitée dans certaines circonstances, notamment si la nationalisation est justifiée par des raisons impérieuses d'intérêt public et si elle est effectuée conformément aux procédures légales appropriées.

I.c. Recours des investisseurs étrangers devant les instances internationales

Face à une nationalisation d'entreprise étrangère, les investisseurs étrangers se retrouvent souvent confrontés à la nécessité de faire valoir leurs droits devant des instances internationales. Cette section explore en détail les différentes voies de recours disponibles pour les investisseurs étrangers dans de tels cas, mettant en lumière les complexités et les implications de chaque option.

L'arbitrage d'investissement émerge comme l'une des voies les plus fréquemment empruntées par les investisseurs étrangers pour résoudre les litiges découlant de la nationalisation. Ce processus permet aux investisseurs de soumettre leur différend à un tribunal arbitral international indépendant, offrant ainsi un forum neutre et impartial pour la résolution des conflits. Les sentences arbitrales rendues sont généralement contraignantes et exécutoires, ce qui signifie que les États sont tenus de se conformer à leurs termes, conférant ainsi une certaine assurance aux investisseurs quant à l'application de la décision.

En outre, les investisseurs étrangers peuvent choisir d'explorer d'autres mécanismes de règlement des différends, en fonction de la nature spécifique du différend et des préférences des parties impliquées. Parmi ces mécanismes figurent la Cour internationale de justice (CIJ) et le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI). La CIJ offre un forum pour les litiges entre États, tandis que le CIRDI est spécialisé dans le règlement des différends entre les investisseurs étrangers et les États hôtes. Le choix du mécanisme dépend souvent de la disposition des parties à accepter la compétence de la cour, ainsi que des dispositions spécifiques des traités d'investissement applicables.

Ces mécanismes de règlement des différends offrent aux investisseurs étrangers une voie de recours efficace en cas de violation de leurs droits par l'État hôte. En permettant une résolution impartiale et équitable des litiges, ils contribuent à renforcer la sécurité juridique des investissements étrangers et à protéger les intérêts des investisseurs dans un contexte de nationalisation d'entreprise étrangère. Toutefois, il convient de noter que le choix du

mécanisme de règlement des différends peut avoir des implications importantes pour les parties impliquées, et il est donc essentiel de peser attentivement les avantages et les inconvénients de chaque option avant de prendre une décision.

II. Défis et controverses des nationalisations d'entreprises étrangères

II.a. Impact sur la stabilité économique et politique

La nationalisation d'une entreprise étrangère peut avoir des conséquences profondes sur la stabilité économique et politique de l'État hôte ainsi que sur la scène internationale. D'un point de vue économique, une nationalisation peut créer des perturbations dans les secteurs clés de l'économie, affectant les flux de capitaux, la confiance des investisseurs et la croissance économique. Les investisseurs, tant nationaux qu'étrangers, peuvent réagir de manière négative à ces événements, craignant l'instabilité et la perte de garanties sur leurs investissements.

Sur le plan politique, la nationalisation peut devenir une question hautement controversée, suscitant des débats passionnés au sein de la société et du gouvernement. Les décisions de nationalisation sont souvent prises dans un contexte de considérations politiques, sociales et idéologiques, ce qui peut créer des divisions et des tensions au sein de la population. De plus, la nationalisation peut avoir des implications géopolitiques, en perturbant les relations internationales et en exacerbant les rivalités entre États.

II.b. Négociations et arbitrage entre États et investisseurs étrangers

Les nationalisations d'entreprises étrangères engendrent souvent des processus de négociations complexes entre l'État hôte et les investisseurs étrangers affectés. Ces négociations représentent une étape cruciale dans la résolution des différends et dans la recherche d'une solution équitable pour toutes les parties impliquées. Cette section examine en détail les défis et les mécanismes associés aux négociations et à l'arbitrage dans le cadre des nationalisations.

Les négociations entre l'État hôte et les investisseurs étrangers peuvent être extrêmement difficiles et exigeantes. Elles impliquent souvent des discussions sur des sujets sensibles tels que la valorisation des actifs expropriés, l'évaluation des dommages subis par les investisseurs et les modalités de règlement. Les investisseurs étrangers cherchent généralement une compensation juste et équitable pour leurs pertes, tandis que l'État hôte cherche à justifier ses actions au nom de l'intérêt public et du bien-être national.

En l'absence d'un accord amiable, les investisseurs étrangers ont souvent recours à des procédures d'arbitrage international pour faire valoir leurs droits. Ces arbitrages sont souvent menés devant des tribunaux arbitraux internationaux spécialisés tels que le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) (7-) ou la Cour permanente d'arbitrage (CPA). Les parties présentent leurs arguments et leurs preuves, et des décisions contraignantes sont rendues par des arbitres impartiaux. Ces décisions arbitrales ont un caractère exécutoire et obligatoire, ce qui signifie que les États sont tenus de se conformer à leurs termes.

Ces processus de négociations et d'arbitrage offrent aux investisseurs étrangers une voie de recours efficace en cas de litige avec l'État hôte. Ils contribuent à renforcer la sécurité juridique des investissements étrangers en offrant un cadre transparent et équitable pour la résolution des différends. Toutefois, ils nécessitent souvent du temps, des ressources et une expertise juridique considérables, ce qui peut prolonger les tensions et les incertitudes associées à la nationalisation. Par conséquent, il est crucial pour toutes les parties impliquées de s'engager dans un dialogue constructif et de rechercher des solutions mutuellement acceptables pour préserver les intérêts légitimes de chacun.

II.c. Répercussions sur la réputation internationale de l'État hôte

La nationalisation d'entreprises étrangères peut avoir des répercussions significatives sur la réputation internationale de l'État hôte. Une nationalisation perçue comme injuste ou discriminatoire peut entacher l'image de l'État sur la scène internationale, compromettant sa crédibilité et sa capacité à attirer des investissements étrangers. Les investisseurs potentiels peuvent être dissuadés de faire des affaires dans un environnement où les droits de propriété ne sont pas pleinement respectés.

De plus, les litiges et les tensions résultant de la nationalisation peuvent affecter les relations diplomatiques de l'État hôte avec d'autres États. Les litiges en cours et les différends non résolus peuvent entraver la coopération économique et politique, et créer des obstacles à la construction de relations internationales positives et durables.

III. L'actionnariat d'État, outil de guerre économique

Dans un paysage économique mondial de plus en plus concurrentiel, l'actionnariat d'État émerge comme un instrument puissant dans les stratégies de guerre économique. Cette section examinera les motivations et les stratégies derrière l'utilisation de l'actionnariat d'État dans la guerre économique, ainsi que la nécessité d'une coopération internationale pour prévenir les tensions économiques et les conflits potentiels.

III.a. Stratégies et motivations derrière l'utilisation de l'actionnariat d'État dans la guerre économique

L'actionnariat d'État, qui se réfère à la participation gouvernementale directe ou indirecte dans des entreprises nationales ou étrangères, est devenu un outil stratégique de plus en plus utilisé par les États pour promouvoir leurs intérêts économiques et géopolitiques. Les motivations derrière l'utilisation de l'actionnariat d'État dans la guerre économique sont diverses et complexes.

Tout d'abord, les États peuvent utiliser l'actionnariat d'État pour exercer une influence directe sur des secteurs clés de l'économie, tels que l'énergie, les télécommunications et les industries stratégiques, afin de renforcer leur sécurité économique et de protéger leurs intérêts nationaux. En contrôlant des entreprises stratégiques, les États peuvent influencer les prix, accéder à des ressources critiques et garantir un approvisionnement stable pour leur économie.

De plus, l'actionnariat d'État peut être utilisé comme un outil de politique industrielle visant à favoriser le développement économique et technologique d'un pays. En investissant dans des entreprises innovantes et stratégiques, les États peuvent stimuler la croissance économique, créer des emplois et renforcer leur compétitivité sur le marché mondial.

Cependant, l'utilisation de l'actionnariat d'État dans la guerre économique peut également susciter des préoccupations en matière de concurrence équitable et de distorsion du marché. Les entreprises contrôlées par l'État peuvent bénéficier d'avantages concurrentiels injustes, tels que des financements préférentiels, un accès privilégié aux marchés publics et une protection contre la concurrence étrangère. Cela peut créer des tensions commerciales et des frictions diplomatiques entre les pays, alimentant ainsi les conflits économiques et géopolitiques.

III.b. Coopération internationale pour prévenir les tensions économiques et les conflits potentiels

Face aux défis posés par l'utilisation de l'actionnariat d'État dans la guerre économique, une coopération internationale est essentielle pour prévenir les tensions économiques et atténuer les risques de conflits potentiels. Les États doivent collaborer étroitement pour élaborer des normes et des mécanismes réglementaires visant à garantir une concurrence équitable et à prévenir les pratiques commerciales déloyales.

À cette fin, des institutions telles que l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) jouent un rôle crucial en élaborant des règles internationales pour encadrer les investissements d'État et promouvoir la transparence et la non-discrimination dans les transactions commerciales internationales. Ces organisations fournissent des plates-formes de dialogue et de coopération où les États peuvent discuter des questions économiques et commerciales, partager des meilleures pratiques et résoudre les différends de manière pacifique.

De plus, les accords bilatéraux et régionaux de protection des investissements peuvent également contribuer à prévenir les tensions économiques en établissant des normes communes pour la conduite des investissements étrangers et en offrant des mécanismes de règlement des différends efficaces pour résoudre les litiges entre les États et les investisseurs.

Cependant, pour éviter les tensions économiques et les conflits potentiels, une coopération internationale est essentielle pour élaborer des règles et des mécanismes réglementaires efficaces, promouvoir la transparence et la non-discrimination, et faciliter le règlement pacifique des différends.

IV. Études de cas de nationalisations d'entreprises étrangères

Les études de cas de nationalisations d'entreprises étrangères offrent un aperçu précieux des défis, des dynamiques et des implications associées à ce phénomène complexe sur la scène internationale. Cette section explore de manière détaillée certains exemples emblématiques de nationalisations, mettant en lumière les différents contextes, les motivations sous-

jaçentes et les conséquences pour les parties impliquées. En analysant les cas concrets de la Bolivie et de Russie, nous pouvons mieux comprendre les enjeux juridiques, économiques et politiques entourant la nationalisation des entreprises étrangères et les leçons à en tirer pour l'avenir.

IV.a Le cas de la Bolivie

La Bolivie a été le théâtre de nationalisations d'entreprises étrangères dans le secteur des hydrocarbures sous la présidence d'Evo Morales. En 2006, le gouvernement bolivien a annoncé la nationalisation des activités pétrolières et gazières, affectant des sociétés étrangères telles que Repsol, Total et Petrobras. Cette décision a été prise dans le but de reprendre le contrôle des ressources naturelles du pays et de garantir une plus grande part des bénéfices pour l'État bolivien et ses citoyens.

L'impact de cette nationalisation a été significatif, avec des retombées économiques et politiques importantes. Sur le plan économique, la nationalisation a permis à la Bolivie de bénéficier d'une part accrue des revenus provenant de ses ressources naturelles, renforçant ainsi sa capacité à financer des programmes sociaux et de développement. Cependant, cette décision a également suscité des inquiétudes parmi les investisseurs étrangers et a contribué à créer un climat d'incertitude pour les futurs investissements dans le secteur énergétique bolivien.

Sur le plan politique, la nationalisation a été largement soutenue par la population bolivienne, qui considérait cette mesure comme une étape importante vers la souveraineté économique du pays. Cependant, elle a également entraîné des tensions avec les gouvernements étrangers et les sociétés multinationales concernées, générant des litiges et des différends diplomatiques.

IV.b Menaces russes

Les menaces russes de nationalisation d'entreprises étrangères ont suscité des préoccupations au niveau international. La Russie a été accusée d'utiliser la nationalisation comme un outil de pression politique et économique dans le cadre de ses ambitions géopolitiques régionales. Un exemple significatif est la crise en Ukraine, où la Russie a été accusée d'intimider les entreprises étrangères opérant dans la région, en particulier dans le secteur de l'énergie.

La menace de nationalisation en Russie a contribué à créer un climat d'incertitude pour les investisseurs étrangers et a sapé la confiance dans le climat des affaires du pays. Les entreprises étrangères ont été confrontées à des risques accrus liés à la sécurité juridique de leurs investissements, ce qui a eu des répercussions sur les décisions d'investissement et les flux de capitaux.

Sur le plan diplomatique, les menaces russes de nationalisation ont également eu des implications importantes, alimentant les tensions avec les pays occidentaux et exacerbant les conflits géopolitiques existants. Ces menaces ont été perçues comme une tentative de la

Russie de consolider son influence régionale en utilisant des moyens économiques pour atteindre des objectifs politiques.

IV.c Le cas de l'Argentine : Nationalisation de YPF

L'Argentine a été le théâtre de nationalisations controversées, notamment celle de YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales), la plus grande entreprise pétrolière du pays. Sous la présidence de Cristina Fernández de Kirchner, le gouvernement argentin a décidé de nationaliser YPF en 2012, mettant ainsi fin à la participation majoritaire de la société espagnole Repsol dans l'entreprise, que nous avons pu évoquer avec le cas de la Bolivie.

Cette décision a été motivée par plusieurs facteurs, notamment la volonté de l'État argentin de reprendre le contrôle de ses ressources énergétiques stratégiques et de stimuler la production nationale de pétrole et de gaz. Le gouvernement argentin a justifié la nationalisation en accusant Repsol de ne pas investir suffisamment dans l'exploration et la production d'hydrocarbures en Argentine, préférant distribuer des dividendes à ses actionnaires.

La nationalisation de YPF a suscité de vives critiques de la part de la communauté internationale et des investisseurs étrangers, alimentant les tensions diplomatiques avec l'Espagne. Repsol a intenté des actions en justice devant des tribunaux internationaux pour obtenir une compensation pour l'expropriation de ses actifs.

Sur le plan intérieur, la nationalisation de YPF a été largement soutenue par la population argentine, qui percevait cette mesure comme un moyen de défendre les intérêts nationaux et de récupérer le contrôle des ressources naturelles du pays. Cependant, certains acteurs économiques ont exprimé des inquiétudes quant à l'impact de la nationalisation sur le climat des affaires et sur la capacité du pays à attirer des investissements étrangers.

En conclusion, les différents cas de pays ayant utilisés ou menacés d'utiliser les outils de nationalisations d'entreprises étrangères soulignent les complexités et les tensions inhérentes à la nationalisation des entreprises étrangères. Alors que cette mesure peut être perçue comme un moyen pour les États de protéger leurs intérêts nationaux et de stimuler le développement économique, elle comporte également des risques en termes de relations internationales et de confiance des investisseurs. Ainsi, la gestion prudente et transparente de ces processus est essentielle pour minimiser les conflits et maximiser les bénéfices à long terme pour toutes les parties concernées.

Bibliographie

1. Kamga, Séverin, "La nationalisation des entreprises étrangères dans la jurisprudence arbitrale internationale". *Revue de l'arbitrage*, 2017, p. 99-123.
2. Cassese, Sabino. "Nationalization of Alien Property in International Law". *The American Journal of International Law*, vol. 59, no. 4, 1965, p. 716-740.
3. Ablajan, Eziz, "La nationalisation des investissements étrangers : entre droit international et législation nationale". *Revue générale de droit international public*, vol. 116, no. 4, 2012, p. 765-790.
4. Kunz, Josef L. (ed.). *Nationalization, a Study in the Protection of Alien Property in International Law*. Cambridge, Harvard University Press, 1953.
5. Lowe, Vaughan and Douglas Fisher (eds.). *The Development of International Law by the International Court*. Oxford, Oxford University Press, 2013.
6. Focsaneanu, L. (1953). *Les conséquences internationales des nationalisations*. *Politique Étrangère*, 18(1), 35- 50. <https://doi.org/10.3406/polit.1953.5741>
7. Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (Éd.). (2006). *Convention et règlement du CIRDI*. <https://icsid.worldbank.org/sites/default/files/documents/ICSID%20Convention%20French.pdf>
8. Beaud, O. (2014). *Nationalisations et souveraineté de l'État*. *Histoire@Politique*, 72- 87. <https://www.cairn.info/revue-histoire-politique-2014-3-page-72.htm>
9. Barjot, D. 2019. Nationalisations, privatisations, industries clés et intérêt national : l'expérience française (1944-2016). In Carbonell, M. (Ed.), *Industrie entre Méditerranée et Europe : XIXe-XXIe siècle*. Presses universitaires de Provence. doi :10.4000/books.pup.46770
10. Gully, H. (2020, 6 avril). *Coronavirus : quatre questions sur les possibles nationalisations d'entreprises*. *Les Echos*. <https://www.lesechos.fr/economie-france/budget-fiscalite/coronavirus-quatre-questions-sur-les-possibles-nationalisations-dentreprises-1188715>
11. Lavieq, J. 1985. Chapitre V. L'expropriation et la nationalisation. In *Protection et promotion des investissements : Étude de droit international économique*. Graduate Institute Publications. doi :10.4000/books.iheid.4197
12. Salacuse, J. W. (2012). *The law of investment treaties*. Oxford University Press.
13. Titi, C. (2017). Les conséquences de la nationalisation sur les investissements étrangers. *Revue Internationale de Droit Économique*, 36(2), 153-168.
14. Schill, S. W. (2009). *International investment law and comparative public law*. Oxford University Press.
15. Dolzer, R., & Schreuer, C. (2012). *Principles of international investment law*. Oxford University Press.

16. Van den Bossche, P., & Zdouc, W. (2013). *The law and policy of the World Trade Organization*. Cambridge University Press.
17. Schreuer, C. (2009). *The ICSID Convention: A Commentary*. Cambridge University Press.