

# ARABIE SAOUDITE

Étude réalisée dans le cadre  
de la mission économique  
conjointe présidée par  
**S.A.R. la Princesse Astrid,**  
Représentante de S.M. le Roi

14 > 21 mars 2014



agence pour le  
commerce extérieur



# TABLE DES MATIÈRES

<b>INTRODUCTION</b>	<b>6</b>
<b>1 RÉGLEMENTATION DES IMPORTATIONS ET DOCUMENTS D'IMPORTATION</b>	<b>11</b>
<b>A. RÉGLEMENTATION D'IMPORTATION - CADRE GÉNÉRAL</b>	<b>12</b>
APPROCHE PRATIQUE DE LA RÉGLEMENTATION EN MATIÈRE D'IMPORTATION	17
INTÉGRATION INTERNATIONALE	24
<b>B. RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE – FORMALITÉS À L'IMPORTATION</b>	<b>28</b>
CADRE JURIDIQUE	30
ENREGISTREMENT OBLIGATOIRE	30
EN PRATIQUE – LA DÉCLARATION	32
EXONÉRATIONS	34
INTERDICTIONS ET LIMITATIONS EN MATIÈRE D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION	35
VALEUR EN DOUANE	36
DROITS À L'IMPORTATION	37
ORIGINE	39
RÉGIMES DOUANIERS PARTICULIERS	39
<b>C. DOCUMENTS À L'IMPORTATION EN ARABIE SAOUDITE</b>	<b>42</b>
LÉGALISATION	45
INSTRUCTIONS L/C	45
FACTURE COMMERCIALE	47
FACTURE À L'APPUI DE LA DÉCLARATION D'IMPORTATION EN ARABIE SAOUDITE	47
CRÉDIT DOCUMENTAIRE	50
FACTURE PRO FORMA	51
LISTE DE COLISAGE	52
CERTIFICAT D'ORIGINE	52
MARQUAGE D'ORIGINE	54
DÉCLARATION DU FABRICANT	54
LETTRE DE VOITURE	55
CERTIFICAT D'ASSURANCE	56
CERTIFICATION « HALAL »	56
INSPECTION AVANT EMBARQUEMENT	57
<b>D. CERTIFICATS DE PRODUITS</b>	<b>58</b>
NORMALISATION ET CERTIFICATION	60
PRESCRIPTIONS PARTICULIÈRES	64
<b>E. EMBALLAGE ET ÉTIQUETAGE</b>	<b>76</b>

INDICATION DU PAYS D'ORIGINE	78
MATÉRIAU D'EMBALLAGE	79
ÉTIQUETAGE DES DENRÉES ALIMENTAIRES	80
ÉTIQUETAGE DES PRODUITS DU TABAC	81
ÉTIQUETAGE DES ENGRAIS	82
ÉTIQUETAGE DES PESTICIDES	82
ÉTIQUETAGE DES PRODUITS COSMÉTIQUES	84
ÉTIQUETAGE DES AUTRES BIENS DE CONSOMMATION	85
<b>2 FAIRE DES AFFAIRES EN ARABIE SAOUDITE</b>	<b>87</b>
<b>A. CONTRATS DE VENTE INTERNATIONAUX</b>	<b>90</b>
DROIT ET CONTRATS	92
CONTRATS ET CONTRATS TYPES	93
CONVENTION DE VIENNE	94
DROIT INTERNE	95
EXIGENCES DE FORME	100
LANGUE	100
GARANTIE	101
RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ	101
RESPONSABILITÉ EU ÉGARD AUX PRODUITS	102
DEVICES ET PAIEMENT	103
<b>B. AGENCE ET DISTRIBUTION</b>	<b>104</b>
INTRODUCTION	106
AGENCE COMMERCIALE EN ARABIE SAOUDITE	108
EXIGENCES DE FORME	109
EXCLUSIVITÉ	111
POUVOIRS DE L'AGENT	111
DROITS ET OBLIGATIONS DE L'AGENT	113
DROITS ET OBLIGATIONS DU COMMETTANT	114
INDEMNITÉS	114
DURÉE ET RÉSILIATION	115
ANALYSE DE RISQUE	121
<b>C. DROIT PRIVE INTERNATIONAL</b>	<b>126</b>
RÉSOLUTION DE LITIGES	128
ENTAMER UNE PROCÉDURE EN ARABIE SAOUDITE	129
ÉLECTION DE FOR EN ARABIE SAOUDITE	133
CHOIX DE DROIT EN ARABIE SAOUDITE	134
EXEQUATUR	135
ARBITRAGE	138
CONVENTION D'ARBITRAGE	139



# INTRODUCTION



L'Arabie saoudite est une monarchie absolue. Le pouvoir politique est aux mains de la dynastie Al Saoud. Le pouvoir de cette famille - et du roi lui-même - repose sur une combinaison d'éléments : plusieurs réseaux de partisans complexes (souvent scellés par des mariages), la limitation des libertés de réunion et d'expression, une attribution sélective des revenus du pétrole (le secteur pétrolier couvre encore environ 45 % du budget public, 55 % du PIB et 90 % des revenus de l'exportation), ainsi que le contrôle de l'armée et des services de renseignement. Le roi Abdallah ben Abdelaziz al-Saoud est à la tête de la famille.

La tradition est très importante dans ce pays qui est toutefois aussi pleinement axé sur l'innovation grâce aux revenus pétroliers. Cet équilibre délicat (entre tradition et modernité) domine tous les aspects de la vie économique en Arabie saoudite, et donc le monde des affaires.

Au cours des dix dernières années, le pays a entrouvert ses portes aux investissements étrangers et entamé de longues négociations d'adhésion à l'OMC (2005). Les investissements étrangers ne sont néanmoins toujours pas autorisés dans certains secteurs de l'éco-



nomie, mais un changement à ce niveau se dessine pour plusieurs d'entre eux (télécommunications, assurances et transmission/distribution d'énergie).

Les principaux partenaires commerciaux de l'Arabie saoudite sont les États-Unis, l'Union européenne et le Japon. Depuis une dizaine d'années, l'importation de biens de consommation est en croissance. C'est surtout le cas des machines et des véhicules, qui représentent conjointement 50 % des importations. Près de 90 % des exportations saoudiennes se composent du pétrole et de produits dérivés, les revenus du pays sont principalement en dollars américains.

Les recettes de l'industrie pétrolière assurent par ailleurs la stabilité du pays. Grâce à ces dernières, la dynastie peut financer de grands projets onéreux et des fonctions publiques bien rémunérées, au moyen desquels elle rallie la population à elle et se profile comme garante et dispensatrice de richesses, de modernité, de technologie et de perspectives. Ces revenus lui permettent également d'entretenir un vaste réseau élitiste d'environ 7 000 princes qui consolide son pouvoir.

## APERÇU DES SOURCES DE DROIT ET DU SYSTÈME JUDICIAIRE

L'Arabie saoudite ne dispose pas d'une véritable constitution. Le Coran et la sunna (les règles de vie musulmanes qui ne figurent pas dans le Coran) constituent en quelque sorte la loi fondamentale du pays. En 1992, le roi Fahd a promulgué une « Constitution », instituant une assemblée consultative (appelée Conseil de la Choura, ou *Majlis al-Shoura*) et un certain nombre de conseils provinciaux. Cette assemblée consultative se voit attribuer de plus en plus de compétences. Elle est composée à moitié par des membres élus et à moitié par des membres nommés par le roi. À la suite d'un jugement rendu en 2010, selon lequel la sharia ne contient aucune objection à la participation des femmes au Conseil de la Choura, le roi a fait part de son intention de permettre aux femmes d'accéder à l'assemblée. Ainsi, depuis 2013, 30 femmes siègent au sein de cet organe, qui était jusqu'alors exclusivement composé d'hommes.

L'unique source de droit est la sharia et les hadiths - les paroles et règles de vie du prophète Mahomet. Toutefois, ce cadre s'est bien adapté au développement fulgurant de l'Arabie saoudite. Dans la pratique, la sharia offre donc un cadre juridique très dynamique et souple.

Bien qu'elle demeure au sommet de la hiérarchie des normes, la sharia n'a pas entravé l'adoption de règles particulières régissant des situations (commerciales) plus complexes (transactions bancaires, commerce international, taxation, assurance...). Ces règles prennent majoritairement la forme d'arrêtés ou de décrets royaux (*Royal Orders, Royal Decrees*), de résolutions du Conseil des ministres (*Council of Ministers Resolutions*), de résolutions ou de circulaires ministérielles (*Ministerial Resolutions* et *Ministerial Circulars*). Tous ces règlements doivent être en accord avec la sharia.

Le système judiciaire du royaume se compose de tribunaux et ce que l'on appelle des *adjudicatory bodies* (organes de règlement), parmi lesquels on retrouve les cours islamiques, le *Board of Grievances* (Conseil de doléances) ainsi que différentes commissions spécialisées.

En général, les cours islamiques sont compétentes pour connaître de tous les litiges civils, sauf pour les matières relevant de la juridiction de l'un ou l'autre organe de règlement des litiges (par exemple le conseil de doléances ou une autre commission « spécialisées »). Les cours islamiques sont habituellement compétentes pour les litiges ayant trait au droit de la famille, au droit immobilier et pour la majorité des affaires pénales.

Le Conseil de doléances est un tribunal administratif qui traite entre autres des pourvois contre les décisions administratives, des contrats, des procédures d'exéquatur, des saisies conservatoires à la demande d'une juridiction administrative étrangère, ainsi que des actions en dommages-intérêts contre le gouvernement et les institutions publiques (*Law of the Board of Grievances, Royal Decree n° M/51, 17 Rajab 1402 (10 mai 1982)*).

Outre les cours islamiques et le Conseil de doléances, des commissions spécialisées ont été créées sous la supervision des différents ministères et agences du gouvernement. La juridiction de ces commissions est déterminée par leur acte fondateur. Ainsi, il existe entre autres une *Committee for the Settlement of Banking Disputes* (commission pour le règlement des litiges bancaires), un *Negotiable Instruments Office* (pour ce qui est des effets de commerce et des billets à ordre) et plusieurs *committees for Settlement of Labor Disputes* (litiges relatifs au travail). Ces commissions fonctionnent indépendamment des cours islamiques et du Conseil des doléances.

Même s'il apparaît archaïque et non démocratique, le système judiciaire saoudien n'a pas empêché le développement d'un système bancaire moderne, d'un secteur privé et de transactions commerciales complexes. La raison à cela réside peut-être dans l'afflux massif de pétrodollars, mais certainement aussi dans la législation fiscale (ou plutôt l'absence de législation fiscale). De ce fait, l'Arabie saoudite propose aux entreprises un cadre fiscal clair et favorable, qui a exercé ces dernières années un énorme pouvoir d'attraction sur les investisseurs étrangers disposant de capitaux considérables.

Actuellement, l'accent est également mis sur les PME, de nouvelles règles doivent stimuler la croissance de nouvelles petites entreprises.





# 1

## RÉGLEMENTATION DES IMPORTATIONS ET DOCUMENTS D'IMPORTATION

---

## A CADRE GÉNÉRAL

---





U D I  
BAHRAIN

Riyadh

Medina

ARABIA

QATAR  
Doha  
UNITED ARAB EMIRATES

Mecca  
Jeddah

Rub al Khali



Le site Internet de l'administration saoudienne des douanes ([http://www.customs.gov.sa/CustomsNew/default\\_E.aspx](http://www.customs.gov.sa/CustomsNew/default_E.aspx)) constitue un point de départ utile pour obtenir des informations sur les formalités d'importation en Arabie saoudite. Ce site Internet contient de nombreuses informations utiles sur les formalités d'importation, la législation douanière, les accords commerciaux internationaux, etc. Ces informations sont également disponibles en anglais.

D'autres sources Internet proposant de plus amples informations sur la réglementation douanière saoudienne sont les suivants :

- ◆ le site du Conseil de coopération des États arabes du Golfe (CCG; *Cooperation Council for the Arab States of the Gulf -GCC*)
  - centre d'information : <http://www.gccic.org/cic/en/default.aspx>
  - bibliothèque numérique : <http://sites.gcc-sg.org/DLibrary/index-eng.php?action=Subject>
  - publications de la douane : <http://sites.gcc-sg.org/DLibrary/index-eng.php?action=ShowBooks&SID=9>
- ◆ Examen de la politique commerciale - Arabie saoudite (WT/TPR/S/256/REV.1 du 14 février 2012)
   
[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S009-DP.aspx?language=F&CatalogueIdList=50591,78559,43467,104192,75920&CurrentCatalogueIdIndex=2&FullTextSearch=](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=F&CatalogueIdList=50591,78559,43467,104192,75920&CurrentCatalogueIdIndex=2&FullTextSearch=)
- ◆ Ministère du commerce et de l'industrie :
   
<http://www.mci.gov.sa/en/Pages/Default.aspx>
  - *Rules and Regulations, Import Licences, Regulation Organizing Saudi-Foreign Business Councils* - <http://www.mci.gov.sa/en/LawsRegulations/Pages/default.aspx>
  - *Enregistrement : Commercial Registration Department*
  
<http://www.mci.gov.sa/en/ServicesDirectory/Pages/Services.aspx?Category=Commercial%20register>

- ◆ Saudi Standards, Metrology and Quality Organization : <http://www.saso.gov.sa/en/pages/default.aspx>
- ◆ Portail e-gouvernement : <http://www.saudi.gov.sa/wps/portal>
- ◆ Saudi Arabian Investment Authority (Autorité saoudienne pour l'investissement) : <http://www.sagia.gov.sa/>
- ◆ Saudi Arabian Monetary Agency (Agence monétaire d'Arabie saoudite) : <http://www.sama.gov.sa/sites/SAMAEN/Pages/Home.aspx>
- ◆ Ministère de la justice : <http://www.moj.gov.sa/ar-sa/Pages/Default.aspx> (uniquement en arabe)
- ◆ Ministère des affaires étrangères : <http://www.mofa.gov.sa/sites/mofaen/Pages/Default.aspx>
- ◆ Ministère de l'économie et de la planification : <http://www.mep.gov.sa/themes/GoldenCarpet/index.jsp>

Pour de plus amples informations sur le droit civil et commercial saoudien, veuillez consulter :

- ◆ Al Andalus Legal Consulting, « The legal guide to investment in Saudi Arabia » : [http://alandaluslaw.com/library/LegalData2/Additional\\_Regs/sagiacircular/legal04%20Revised.pdf](http://alandaluslaw.com/library/LegalData2/Additional_Regs/sagiacircular/legal04%20Revised.pdf)
- ◆ Base de données juridique : <http://alandaluslaw.com/index.php/library/saudi-legal-data-base>
- ◆ Publication périodique juridique du ministère de la justice saoudien : <http://adl.moj.gov.sa/ENG/default.aspx>
- ◆ Le journal officiel d'Arabie saoudite : [Umm al-Qura Newspaper](#) (en arabe)

- ◆ <http://www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/oeur/lxwesau.htm>
- ◆ Saudi Laws Encyclopedia : <http://www.saudilaws.net/>  
(accès payant)
- ◆ <http://login.westlawgulf.com/maf/app/authentication/formLogin>  
(accès payant) : vaste publication contenant des traductions d'arabe en anglais de lois, de décrets, d'arrêtés ministériels, de résolutions, de directives et de règlements ayant trait au commerce en Arabie saoudite.
- ◆ Le journal officiel saoudien est un des principaux journaux, mais aussi un des plus lus en Arabie saoudite :  
<http://www.saudigazette.com.sa/index.cfm>



## APPROCHE PRATIQUE DE LA RÉGLEMENTATION EN MATIÈRE D'IMPORTATION

Ces dernières années, l'Arabie saoudite s'est fortement concentrée sur l'amélioration de sa compétitivité, et ces efforts se sont traduits par un bon score dans l'indice global de la compétitivité (*Global Competition Index*<sup>1</sup>, *GCI*), l'Arabie saoudite occupe une place plutôt stable dans le classement malgré une légère chute à la 20<sup>e</sup> position (sur 148 pays), juste devant l'Australie et le Luxembourg et juste après la Nouvelle-Zélande et la Belgique. ([http://www3.weforum.org/docs/GCR2013-14/GCR\\_Rankings\\_2013-14.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GCR2013-14/GCR_Rankings_2013-14.pdf)). La très grande stabilité macroéconomique (4<sup>e</sup> position) et l'utilisation intensive des applications de TIC en vue d'améliorer la productivité et l'efficacité contribuent au maintien du très bon classement au GCI.

Le pays reste cependant confronté à des difficultés majeures. L'efficacité du marché du travail est plutôt faible (70<sup>e</sup> position) et des améliorations sont possibles dans l'enseignement supérieur (48<sup>e</sup> position), tandis que le domaine des soins de santé et l'enseignement fondamental (53<sup>e</sup> position) affichent des scores inférieurs à ceux que l'on pourrait attendre d'un pays dont les revenus sont aussi élevés. Des progrès sont certes visibles, mais ceux-ci restent dans l'ensemble limités. Les réformes dans ce domaine sont essentielles vu le nombre croissant de jeunes qui entreront d'ici peu sur le marché du travail.

En ce qui concerne l'utilisation des nouvelles technologies (41<sup>e</sup> position), l'Arabie saoudite est à la traîne par rapport aux autres États du Golfe.

L'indice de corruption dans le monde 2013 de *Transparency International*<sup>2</sup> classe l'Arabie saoudite en 63<sup>e</sup> position sur un total de 177 pays, ex æquo avec Cuba et le Ghana. Ce résultat n'a rien d'étonnant, car le pouvoir judiciaire est exercé par le pouvoir exécutif

1 World Economic Forum, Global Competition Index 2013-2014: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>

2 Transparency International, World Corruption Index 2011: <http://www.transparency.org/country#SAU>

(avec le roi à sa tête) et la plupart des juges ne sont qualifiés que pour la sharia. L'Arabie saoudite a par conséquent créé une commission nationale anticorruption, appelée « Nazaha », qui a pour objectif de protéger l'intégrité et d'améliorer la transparence afin de lutter contre la corruption financière et administrative sous ses différentes formes et techniques. La commission fait directement rapport au roi (<http://www.nazaha.gov.sa/en/Pages/Default.aspx>).



الهيئة الوطنية لمكافحة الفساد  
National Anti-corruption Commission

L'indice de liberté économique 2014 de la Heritage Foundation attribue à l'Arabie saoudite un score de 62,2, ce qui place le pays au 77<sup>e</sup> rang dans le classement des économies les plus libres, juste entre le Koweït et le Paraguay. Ce score permet au pays de rattraper le retard qu'il avait accusé en 2012. Les limitations réglementaires au libre-échange et à la libre entreprise ainsi que la corruption demeurent les points névralgiques. L'Arabie saoudite est 8<sup>e</sup> sur les 15 pays de la région Moyen-Orient-Afrique du Nord. Le score général reste supérieur à la moyenne mondiale.

L'indice de liberté économique fait apparaître que le processus décisionnel du gouvernement n'est pas transparent et que la corruption reste un sujet de préoccupation. Les tribunaux saoudiens ne réussissent pas toujours à veiller à ce que les contrats soient respectés. Le système judiciaire est lent, opaque et exposé à l'ingérence de l'élite dominante. En outre, les lois visant à protéger et favoriser l'acquisition et l'aliénation de la propriété privée sont soumises aux pratiques islamiques et la sauvegarde des lois protégeant les droits de propriété intellectuelle sont qualifiées de faibles.

En dépit de ses lacunes, l'Arabie saoudite est un des marchés émergents présentant les meilleures performances parmi les pays du G20. Cette situation résulte de la réforme du cadre commer-

cial général initiée ces dernières années et se voit confirmée par le tout dernier classement du pays dans l'étude *Doing Business* de la Banque mondiale. Cette dernière classe le pays en 26<sup>e</sup> position sur 189 pays, une hausse remarquable par rapport à la 38<sup>e</sup> position qu'il occupait en 2006 et ce, malgré une chute par rapport au classement de 2013.

L'Arabie saoudite est considérée comme étant le deuxième « meilleur » pays avec lequel faire des affaires au Moyen-Orient et dans le monde arabe, après les E.A.U., mais devant ses autres concurrents régionaux. À titre de comparaison, les E.A.U. arrivent en 23<sup>e</sup> position (tout près donc), le Qatar occupe la 48<sup>e</sup> place, tandis que Bahreïn et Oman se classent respectivement en 46<sup>e</sup> et 47<sup>e</sup> position. L'Arabie saoudite figure même devant des pays « modernes » comme le Japon et la Suisse et devant les puissantes économies émergentes que sont par exemple le Brésil et l'Inde.

Cette belle 26<sup>e</sup> place en guise de « résultat final global » dissimule néanmoins une variation significative en termes d'« ouverture » de différents aspects essentiels des échanges commerciaux. En effet, l'Arabie saoudite enregistre d'excellents résultats en ce qui concerne la fiscalité (3<sup>e</sup> position mondiale), la protection des investisseurs (22<sup>e</sup> rang), l'enregistrement de la propriété (14<sup>e</sup> rang) et l'accès à l'électricité (15<sup>e</sup> rang), mais en ce qui concerne la législation en matière de faillite et d'exécution des contrats (106<sup>e</sup> et 127<sup>e</sup> rang respectivement), les résultats sont particulièrement mauvais. Présenter un litige commercial devant le tribunal implique une procédure de pas moins de quarante étapes différentes qui dure (en moyenne, pour une action nationale standard et sans contestation) 635 jours. Une procédure plus longue et surtout beaucoup plus onéreuse qu'en Belgique.

En ce qui concerne la circulation de marchandises au-delà des frontières (procédures d'importation et d'exportation), l'Arabie saoudite enregistre aussi un moins bon score que la Belgique (bien que le pays soit dans la moyenne des pays de l'OCDE). Les données (pour un dry-cargo, 20-foot, full container load) indiquent que l'Arabie saoudite a chuté de la 61<sup>e</sup> place en 2013 à la 69<sup>e</sup> place en 2014. En guise de comparaison, la Belgique se classe en 36<sup>e</sup> position.

En termes de coût, l'Arabie saoudite est un peu moins chère que la Belgique, mais en ce qui concerne la rapidité d'exécution et le nombre de documents nécessaires pour l'importation et l'exportation, la Belgique obtient un bien meilleur classement. En Arabie saoudite tout prend un peu plus du double du temps, ce qu'illustrent les chiffres ci-après.

Arabie saoudite : <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/saudi-arabia/>

Procédure d'exportation	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	6	145
Formalités douanières et contrôle technique	1	115
Manutention portuaire et terminale	4	75
Transport interne et traitement	2	720
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>1 055</b>

Procédure d'importation	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	6	135
Formalités douanières et contrôle technique	6	200
Manutention portuaire et terminale	3	174
Transport interne et traitement	2	720
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>1 229</b>

Belgique : <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/belgium/>

Procédure d'exportation	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	3	190
Formalités douanières et contrôle technique	1	100
Manutention portuaire et terminale	2	300
Transport interne et traitement	3	650
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>1 240</b>

Procédure d'importation	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	4	270
Formalités douanières et contrôle technique	1	100
Manutention portuaire et terminale	2	300
Transport interne et traitement	1	730
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>1 400</b>



La corruption affecte souvent les contacts avec les pouvoirs publics saoudiens. L'administration douanière y est particulièrement exposée, d'autant plus qu'il s'agit d'un domaine qui est en soi sujet à ces pratiques :

- ◆ les étrangers ne connaissant généralement pas bien les dispositions saoudiennes en vigueur pour l'importation, toute erreur dans les documents pourra être exploitée par l'administration douanière saoudienne ;
- ◆ les tracasseries administratives imposées aux étrangers, souvent considérés comme vivant dans l'abondance, sont moins réprouvées par l'opinion publique que si elles visaient des entreprises et citoyens saoudiens ;
- ◆ la législation douanière accorde une très grande liberté de principe à l'administration, qu'il s'agisse d'appliquer des règles (la douane peut demander des éclaircissements, accepter des documents...) ou d'imposer des sanctions (pouvoir de transiger). Il n'est pas rare que la douane abuse de ce pouvoir discrétionnaire ;
- ◆ les étrangers ont souvent du mal à se défendre contre l'arbitraire administratif (langue, distance, coûts...) ;
- ◆ les documents liés aux procédures, les problèmes linguistiques, les différences de la législation entre le pays d'exportation et le pays de destination, l'absence de communication entre les administrations des pays en question sont exploités par les importateurs et exportateurs au maximum à leur avantage ;
- ◆ les gains colossaux que peuvent engranger certains « cow-boys » exercent souvent une telle pression sur les prix que, dans certains secteurs, tout le monde doit tout bonnement s'y plier.

Cette réalité ne doit jamais être perdue de vue dans le cadre de l'analyse du régime d'importation saoudien.

Il ne faut cependant pas en tirer des conclusions erronées et faire comme s'il n'existait pas de règles :

- ◆ plus on connaît et respecte les règles en vigueur, moins on s'expose à la corruption ;

- ◆ les sociétés qui travaillent avec des entreprises de renom et selon des systèmes de gestion intégrale de qualité ne peuvent se permettre d'être suspectées de corruption ;
- ◆ la corruption et la subornation sont des solutions à court terme : quiconque souhaite investir dans une présence à long terme sur le marché saoudien ne peut se permettre de fonder son entreprise sur de telles bases instables.

Pour les entreprises belges, il n'est pas toujours aisé de concilier ces deux réalités. Il convient cependant de tenir compte de plusieurs règles :

- ◆ laissez votre client régler les formalités d'importation en Arabie saoudite, même si vous y disposez d'un bureau de représentation ;
- ◆ ne vendez dès lors pas DDP (rendu droits acquittés) ;
- ◆ résistez à la tentation de vous lancer (sciemment) dans des mécanismes frauduleux (sous-facturation, fraude au niveau de la nomenclature...). Si votre partenaire commercial fait ce choix, vous ne pourrez pas toujours l'en empêcher, mais veillez alors à ce qu'il en assume toute la responsabilité (en vendant FOB, via des sociétés intermédiaires...) ;
- ◆ soyez conscient(e) du fait que le risque est grand que vos produits - même si vous ne le voulez pas - soient vendus dans le Royaume d'Arabie saoudite avec des factures revues à la baisse, des certificats falsifiés, d'autres numéros tarifaires, etc. ;
- ◆ respectez scrupuleusement les instructions de livraison et notamment les instructions relatives au poste douanier où les marchandises doivent être présentées. Si l'envoi devait passer par un douanier non associé au « schéma », les conséquences peuvent parfois être imprévisibles ;
- ◆ les entreprises établies prennent généralement le minimum de risques. Les structures dont il n'y a rien à retirer lorsque la situation dérape et/ou qui peuvent rapidement être démasquées (traders, agents...) sont beaucoup plus sensibles.

## INTÉGRATION INTERNATIONALE



### ◇ Union douanière du CCG

<http://www.gcc-sg.org/eng/index.html>

L'Union douanière du Conseil de coopération du Golfe (*CCG/Gulf Cooperation Council (GCC) Customs Union*), dont font partie l'Arabie saoudite, Bahreïn, le Koweït, Oman, le Qatar et les Émirats arabes unis, a été fondée le 1<sup>er</sup> janvier 2003. La législation douanière commune du CCG (*GCC Common Customs Law*) a été promulguée en janvier 2003 et, depuis lors, ses États membres appliquent un tarif extérieur commun (*common external tariff/CET*). Les États membres ne s'imposent pas de droits entre eux et les marchandises qui ont été dédouanées dans un des États membres du CCG peuvent être échangées librement avec les autres États membres sans que de nouvelles formalités douanières ne doivent être remplies à la frontière avec l'autre pays du CCG, à l'exception de la déclaration à des fins statistiques (*Statistical Declaration for Trade between GCC Countries*).

Le 1<sup>er</sup> janvier 2008, les membres du CCG ont également formé un marché commun permettant la libre circulation des services entre ses États membres. En vue de l'introduction d'une devise commune, Bahreïn, le Koweït, le Qatar et l'Arabie saoudite ont créé un Conseil monétaire du CCG (*GCC Monetary Council*) en janvier 2010.

### ◇ Harmonisation au sein du CCG

Différents domaines au sein du Conseil de coopération du Golfe (CCG) ont été largement harmonisés, entre autres en ce qui concerne la collaboration en matière législative et judiciaire, dans le domaine de la sécurité ainsi que dans les relations économiques internationales.

Cette coopération économique intervient dans différents domaines : commerce et marché commun, coopération douanière, constitution d'un bureau d'octroi du CCG, future union monétaire et devise commune. Par ailleurs, des projets d'harmonisation ont été lancés à l'échelle du CCG pour certains secteurs industriels tels que l'énergie, le transport, l'agriculture et l'eau, les télécommunications, la planification et les statistiques. Les actions communes dans le domaine de l'agriculture et de l'eau comprennent entre autres des mécanismes visant à faciliter, en accord avec le comité de l'Union douanière du CCG, l'arrivée d'équipement agricole importé et de produits d'origine animale.

L'Arabie saoudite a repris la réglementation unifiée du CCG pour toute une série de marchandises :

- ◆ la réglementation en matière de quarantaine dans le domaine agricole - *agricultural quarantine regulations* ;
- ◆ la réglementation en matière de quarantaine dans le domaine vétérinaire - *veterinary quarantine regulations* ;
- ◆ la réglementation relative aux engrais - *fertilisers regulations* ;
- ◆ la réglementation relative aux pesticides - *pesticides regulations* ;
- ◆ la réglementation relative à l'enregistrement des médicaments vétérinaires - *veterinary medicines registration regulations* ;
- ◆ la réglementation relative aux semences, aux boutures et aux plants - *seeds, seedlings and cuttings regulations* ;
- ◆ la réglementation relative aux forêts et aux pâturages - *forest and pastures regulations* ;
- ◆ la réglementation unifiée sur l'étiquetage de certaines marchandises telles que les produits Certification « halal », les jouets, le tabac et les produits dérivés - *unified regulations for the labelling of designated goods, e.g. Certification « halal » products, tobacco and products thereof or toys* ;
- ◆ les dispositions communes relatives à la gestion des produits chimiques - *common provisions on the management of chemicals* ;
- ◆ les unités de mesure et dispositions communes pour les instruments de mesure et les marchandises préemballées - *common metrological units and provisions for measuring instruments and prepackaged goods*.

Cette réglementation CCG harmonisée revêt un caractère directement contraignant pour de très nombreux domaines (par exemple les engrais et les pesticides). Pour les maladies virales et les vaccinations vétérinaires, les pouvoirs publics des autres pays du CCG peuvent utiliser des laboratoires spécifiques saoudiens. En outre, les États membres du CCG ont convenu d'un accord sur l'application de tarifs égaux aux services de quarantaine agricole et vétérinaire à tous les postes-frontières du CCG. Une autorité harmonisée de l'Union douanière du CCG a également été mise en place.

### ◇ Zone panarabe de libre-échange (Pan Arab Free-Trade Area - PAFTA)

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1998, l'Arabie saoudite est membre de la Grande zone arabe de libre-échange (*Greater Arab Free Trade Agreement, GAFTA ou Great Arab Free Trade Area of Pan-Arab Free Trade Area, PAFTA*), accord de libre-échange conclu entre l'Algérie, l'Égypte, l'Irak, la Jordanie, le Liban, la Libye, le Maroc, les territoires palestiniens, le Soudan, la Syrie, la Tunisie, le Yémen et les six États membres du CCG.

Depuis 2005, pratiquement toutes les barrières au commerce ont été levées conformément au GAFTA. L'accord prévoit également des règles selon lesquelles l'origine préférentielle est acquise dès que la valeur ajoutée est supérieure à 40 % de la valeur EXW.

Remarque : l'adhésion de la Syrie à la Ligue arabe et au GAFTA a été suspendue à la suite d'une décision unanime des autres membres en raison de la violence persistante à l'encontre de la population syrienne.

### ◇ Accords bilatéraux

L'Arabie saoudite a par ailleurs conclu des accords bilatéraux avec l'Algérie, l'Égypte, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Syrie, la Tunisie

et le Yémen. Il se peut que ces accords bilatéraux soient intégrés ultérieurement au GAFTA.

### Accord de libre-échange CCG - Singapour (GSFTA)

Singapour est le premier pays situé en dehors du Moyen-Orient ayant réussi à négocier et signer un accord de libre-échange avec les États du CCG. Cet accord, entré en vigueur récemment (le 1<sup>er</sup> septembre 2013), est très vaste : il couvre le commerce de marchandises (et les règles d'origine y relatives) et de services, les investissements, les procédures douanières, les marchés publics, le commerce électronique et la coopération économique.

Les mesures tarifaires convenues offrent un accès libre de droits à environ 95 % des lignes tarifaires du CCG ; d'autres suivront en 2018. Des mesures non tarifaires ont par ailleurs été adoptées. C'est ainsi que, par exemple, les normes Certification « halal » de Singapour ont été reconnues, ce qui permet désormais tant aux entreprises établies à Singapour qu'aux ressortissants et résidents de Singapour d'acquérir une part majoritaire dans les principaux secteurs des marchés CCG. Auparavant, cette possibilité n'était ouverte qu'aux ressortissants saoudiens.

### ◇ OMC

Après de longues négociations, le Royaume d'Arabie saoudite a rejoint l'*Organisation mondiale du commerce* le 11 décembre 2005. Dans le cadre de cette adhésion, les obligations qui incombent à l'Arabie saoudite (accès au marché, barrières techniques au commerce, TRIM, TRIP...) feront l'objet d'un suivi.

Cette adhésion a eu pour conséquence que les tarifs à l'importation en Arabie saoudite ont été diminués, différents secteurs industriels se sont ouverts aux investisseurs étrangers et de nombreuses prescriptions légales et réglementaires ont été modifiées et/ou étouffées. La présente étude reviendra sur ce sujet ultérieurement.

---

## **B** RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE – FORMALITÉS À L'IMPORTATION

---





## CADRE JURIDIQUE

En 2003, l'Arabie saoudite a adopté la législation douanière commune du CCG (*GCC Common Customs Law*), qui harmonise les procédures douanières dans tous ses États membres. Cette législation a depuis lors été mise en œuvre au moyen d'une série d'arrêtés d'exécution. En principe, les procédures douanières et les exigences documentaires devraient être identiques dans les différents États membres du CCG. Cependant, des divergences subsistent.

Par ailleurs, l'Arabie saoudite est membre de l'Organisation mondiale des Douanes (OMD) depuis 1973 et partie à la Convention sur le Système harmonisé (depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1991).

## ENREGISTREMENT OBLIGATOIRE

Toutes les entreprises qui développent des activités en Arabie saoudite doivent être inscrites au registre du commerce (*Commercial Register*) du Ministère du commerce et de l'industrie, conformément à la loi sur l'inscription au registre commercial (*Law on Commercial Registration*) promulguée par décret royal n° M/1 du 21/2/1416 H (19 juillet 1995).

Il s'agit d'une exigence générale qui s'applique à toutes les entreprises, sauf aux plus petites (celles dont le capital est inférieur à 100.000 SAR), indépendamment du fait qu'elles pratiquent l'importation ou l'exportation. Cette inscription consiste en l'introduction d'un formulaire de demande auprès du Ministère du commerce et de l'industrie, avant quoi l'enregistrement de la raison sociale est également obligatoire.

Comme c'est partout le cas, seules des entreprises enregistrées/agrèées en tant qu'importateurs ou exportateurs auprès de l'administration des douanes peuvent importer et exporter des marchandises (en nom propre) vers et depuis l'Arabie saoudite. En outre, d'après l'*Import licenses guide*, faisant suite à la résolution du Conseil des ministres n° (84) du 01.04.1421H, seuls les entreprises et les ressortissants saoudiens peuvent importer des marchan-

dises dans le royaume. Il est dès lors impossible pour une entreprise étrangère en Arabie saoudite d'acheter « départ usine » (Ex Works ou EXW) ou de vendre rendu droits acquittés (DDP) (pour autant, bien entendu, que ces conditions de livraison soient appliquées selon la définition des Incoterms 2010).

La plupart du temps, les marchandises en rapport avec les activités mentionnées dans le registre du commerce de l'importateur peuvent être importées sans restriction. En d'autres termes, l'inscription des activités d'une entreprise détermine l'étendue des marchandises qui peuvent être importées sans limitations et vaut autorisation d'importer les marchandises en question.

### **Article 2 Import Licenses Guide**

*The following categories shall have the right to apply for the import licenses for the goods, which requires the issue of a license as a prior condition.*

- a. The companies, whether Saudi or foreign, or common projects registered by virtue of the laws applicable in the Kingdom of Saudi Arabia.*
- b. The natural persons registered in the commercial register, are those licensed by the competent authority.*
- c. The Saudi citizens, and foreign expatriates who obtained residence permits and not registered in the commercial register; provided that the imported goods are for their personal use and not imported with the intention of re-sale or distribution, and that it should be permissible to circulate them in the Kingdom, in accordance with the applicable laws.*

Certains colis requièrent des documents spécifiques au produit, comme les autorisations automatiques, les certificats SPS et les autorisations phytosanitaires et vétérinaires. En général, le demandeur doit obtenir, avant l'inscription, l'approbation de l'autorité (technique) compétente pour importer des marchandises soumises à ces restrictions particulières. Il se peut que d'autres permis obligatoires ou autorisations soient exigés (voir les chapitres consacrés en particulier à certains produits ci-après).

## EN PRATIQUE - LA DÉCLARATION

La déclaration traditionnelle se déroule comme suit : les déclarants (importateurs et exportateurs) et les agents de douane introduisent la déclaration électronique dans leurs propres systèmes internes, puis présentent une déclaration papier à la douane (coût : 20 SAR). La déclaration sur papier est alors de nouveau convertie numériquement, avec (au moins) la facture, la lettre de voiture et le certificat d'origine, pour pouvoir être traitée. La douane calcule ensuite les droits dus et informe le déclarant des charges dont il doit s'acquitter<sup>3</sup>.

La douane saoudienne a récemment informatisé ces procédures afin d'accélérer le traitement à l'importation, à l'exportation et du transit. Grâce à un service de *Registration for EDI Declaration* (déclaration en ligne confirmant que l'importateur est inscrit auprès de la société de service agréée), les données requises pour la déclaration peuvent être communiquées directement via le système *Electronic Data Interchange* (EDI).

Au lieu de devoir compléter un formulaire de déclaration distinct pour chaque mouvement de marchandises, il est désormais possible d'utiliser un seul formulaire (ou une seule fenêtre) pour tous les régimes douaniers (importation, exportation, transit, réexportation et entreposage).

D'après les autorités, si tout en est ordre, le dédouanement prend environ un jour. Environ 90 % des importations sont soumises à un contrôle de sécurité (scan) et 10 % à une inspection aléatoire après analyse des risques. Le coût du stockage dans un entrepôt douanier, si aucune destination douanière n'est attribuée aux marchandises dans un délai de dix jours suivant la date de déchargement, s'élève à 20 SAR par tonne et par jour. L'importateur ne prend pas ce coût en charge si le retard est la conséquence d'une faute qui ne lui est pas imputable.

<sup>3</sup> Les colis d'une valeur inférieure à 3 000 SAR sont exemptés de l'obligation de déclaration.

Au sein de l'Union douanière du CCG, le bureau de douane d'entrée de n'importe quel État membre peut agir en tant que tel. Les colis peuvent y être dédouanés en vue de leur consommation dans le pays de destination final. Les droits perçus par ce bureau sont transférés électroniquement vers la douane du pays de destination du CCG.

Au sein du CCG, le transit prend fin au premier bureau de douane où les marchandises sont déclarées. Les marchandises déclarées en Arabie saoudite et destinées à un autre pays du CCG font l'objet d'une contribution de 0,004 % de la valeur en douane des marchandises au titre de frais administratifs.

La législation douanière commune du CCG applique des régimes douaniers différents aux colis entrants :

- ◆ déclaration pour consommation (libre circulation au sein du CCG) ;
- ◆ transit ;
- ◆ importation temporaire ;
- ◆ entreposage ;
- ◆ utilisation dans une zone économique déterminée (traitement sous surveillance douanière).

Pour les marchandises destinées à la libre circulation (consommation), la déclaration d'importation doit simplement être accompagnée des documents suivants (voir ultérieurement) :

- ◆ facture commerciale ;
- ◆ certificat d'origine ;
- ◆ liste de colissage ;
- ◆ lettre de voiture ;
- ◆ bon de livraison ;
- ◆ le certificat d'assurance (le cas échéant) ;
- ◆ l'inscription au registre du commerce et la licence nécessaire pour le dédouanement (*customs clearance licence*), le cas échéant.

Pour les détails relatifs aux obligations documentaires liées à la nature des marchandises proposées, voir le chapitre intitulé « Normalisation et certification ».

## ◇ Zones de libre-échange

L'Arabie saoudite n'a pas de zones de libre-échange. En revanche, quatre zones économiques spéciales sont prévues et partiellement mises en service, parmi lesquelles *Knowledge City et King Abdullah Economic City* (KAEC). Il est possible d'obtenir de plus amples informations au siège de la *Saudi Arabian General Investment Authority* (SAGIA), Imam Saud Bin Abdulaziz Road/University Road, P.O. Box 5927, SA-Riyadh 11432, téléphone : +966 1 2035555, fax : +966 1 2632894. La SAGIA a des antennes dans l'ensemble du royaume et à l'étranger.

## EXONÉRATIONS

La section VIII (articles 98 à 106) de la législation douanière commune du CCG arrête les modalités selon lesquelles une exonération des droits d'importation et autres taxes est accordée. Sont visés les marchandises importées par le corps diplomatique et l'armée, les effets personnels, l'importation par des associations caritatives et les retours de marchandises.

L'Arabie saoudite exonère également les matières premières, les machines et l'équipement importés à destination des usines locales conformément aux dispositions légales locales et à la législation industrielle du CCG (*GCC Industries Laws*). En outre, des exonérations peuvent être accordées à toutes les industries ou entreprises pour l'importation de marchandises nécessaires à leurs activités. L'article 4 de la loi sur la protection et le soutien de l'industrie nationale (*Law of Protection and Support of National Industry*), décret royal n° 50 du 23/12/1381 H (28 mai 1962) prévoit également une exonération spéciale pour les matières premières nécessaires aux projets de construction.

La liste des marchandises exonérées de droits d'importation est disponible à l'adresse suivante : [http://www.customs.gov.sa/CustomsNew/tariff/tariff\\_E.aspx?SearchFor=free&WhereToSearch=Field5\\_E](http://www.customs.gov.sa/CustomsNew/tariff/tariff_E.aspx?SearchFor=free&WhereToSearch=Field5_E).

## INTERDICTIONS ET LIMITATIONS EN MATIÈRE D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

L'Arabie saoudite impose un certain nombre d'interdictions d'importation. Certaines sont absolues, il est dès lors impossible de demander une exception à cette interdiction. Sont par exemple concernés les porcs, la viande de porc et les produits dérivés, les machines à sous, l'amiante et les produits dérivés, les articles textiles d'occasion, les boissons alcoolisées, certains stupéfiants, etc.

Vous pouvez consulter la liste des marchandises interdites à l'adresse suivante : [http://www.customs.gov.sa/CustomsNew/tariff/tariff\\_E.aspx?SearchFor=Banned&WhereToSearch=Field5\\_E](http://www.customs.gov.sa/CustomsNew/tariff/tariff_E.aspx?SearchFor=Banned&WhereToSearch=Field5_E).

Une attention particulière est également requise pour les articles, les illustrations ou le matériel promotionnel susceptibles d'être offensants pour la religion ou de constituer une atteinte à l'ordre public.

En principe, les marchandises d'origine ou de provenance israélienne (ou qui transitent tout simplement par Israël) sont interdites d'importation en Arabie saoudite. Le CCG a cependant décidé d'annuler les aspects secondaires et tertiaires du boycott d'Israël en 1994, à la suite de quoi les entreprises étrangères qui figuraient auparavant sur la liste noire en ont été rayées. Par conséquent, les « déclarations de boycott » ne sont plus exigées par les importateurs saoudiens, mais rien n'empêche d'en demander aux exportateurs. Si le boycott peut attirer l'attention en période d'instabilité politique accrue au Moyen-Orient, son application est plutôt laxiste.

Certaines marchandises sont interdites d'importation afin de protéger la production nationale. C'est par exemple le cas des appareils de dessalement de l'eau. D'autres interdictions d'importation résultent de nouvelles normes nationales et internationales. Ainsi, tous les appareils électriques d'une tension de 127 V sont interdits depuis mai 2012, mais les pièces pour ces produits peuvent encore être importées et vendues jusqu'au 9 novembre 2025. Les appareils électriques à double tension (127/220 V) sont interdits à compter

du 28 février 2016. Une interdiction d'importation frappe également certaines marchandises de seconde main (par exemple les voitures et les pneus), les cigarettes électroniques et certains agents réfrigérants en vertu de la protection des consommateurs et/ou de l'environnement.

Pour d'autres marchandises, il convient de demander une autorisation avant de pouvoir les importer en Arabie saoudite. Les procédures et les documents nécessaires à la délivrance de ces autorisations sont déterminés par les différents ministères et agences compétents (voir ci-après, sous « Certificats relatifs aux produits »).

## VALEUR EN DOUANE

Lors de l'importation en Arabie saoudite, comme dans tous les pays (cf. D.I.V. au sein de l'Union européenne), il convient de rédiger une déclaration indiquant la valeur en douane. Les documents qui peuvent étayer cette déclaration sont la facture, les notes de frais du fret, la police d'assurance, etc.

Conformément à l'article 26 de la législation douanière commune du CCG, lu conjointement avec l'article 1<sup>er</sup> des règles de mise en œuvre de cette même loi, l'Arabie saoudite, à l'instar de l'Union européenne et de tous les autres membres de l'OMC, applique les principes de l'accord sur l'évaluation en douane de l'OMC pour l'établissement de la valeur en douane ([http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/20-val\\_01\\_e.htm](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/20-val_01_e.htm)).

Voici les six méthodes de détermination de la valeur, suivant l'ordre dans lequel elles doivent être appliquées. Ce n'est que lorsqu'il est impossible d'appliquer la première méthode que la méthode suivante peut être utilisée :

1. la valeur transactionnelle des biens importés (= prix à payer/ valeur de la facture) ;
2. la valeur transactionnelle des biens identiques ;
3. la valeur transactionnelle des biens similaires ;

4. la méthode par déduction (= prix sur le marché une fois déduits les « frais intérieurs ») ;
5. la méthode de la valeur calculée (= valeur dans le pays de provenance + « frais étrangers ») ;
6. la méthode des moyens raisonnables.

La valeur en douane à l'importation, dans la très grande majorité des transactions – si l'importation a lieu dans le cadre d'un contrat d'achat –, est basée sur la valeur transactionnelle des marchandises. Pour établir ces valeurs transactionnelles (« prix »), l'Arabie saoudite utilise le prix à l'arrivée sur le territoire national (valeur CAF). Les frais de transport précédant l'importation, les frais de chargement, de transbordement, les frais de traitement avant l'arrivée sur le territoire douanier ainsi que les frais d'assurance font donc partie de la valeur douanière.

En cas de contestation de la valeur en douane et de la classification tarifaire, il est possible de faire appel devant le *Director of Customs of de Valuation Adjudication Committee*, et devant le Conseil de doléances (la plus haute juridiction administrative saoudienne). Entre 2006 et 2010, les autorités ont enregistré 304 litiges relatifs à la classification et 127 autres concernant l'évaluation.

## DROITS À L'IMPORTATION

Les marchandises importées en Arabie saoudite ne sont normalement soumises qu'à des droits d'importation. Le pays n'applique pas de T.V.A., d'accises ni un quelconque autre impôt indirect ou taxe sur les produits importés. Les droits d'importation et les autres suppléments éventuels sont définis par le Conseil des ministres (article 20 de la *Basic Law of Governance*). L'établissement, la modification ou le retrait de tarifs douaniers requiert une décision du Conseil des ministres, promulguée par arrêté royal.

En 2012, le tarif NPF moyen appliqué par l'Arabie saoudite s'élevait à 5,1 %. Les matières premières destinées à l'agriculture et aux denrées alimentaires de base, les produits chimiques organiques, les médicaments et les produits IT sont exonérés.

L'examen de la politique commerciale réalisé par l'OMC en 2012 indique que la majorité des tarifs se situe entre 0 et 5 % ; que les articles exonérés représentent 10,6 % du total et que 80,2 % des lignes tarifaires se situent entre 0 et 5 %. Lorsque les mêmes articles sont aussi produits dans un des États du CCG, le tarif grimpe directement à 12 % afin de protéger les industries locales. Le secteur le moins protégé est l'agriculture (3,5 %), suivi par le secteur minier (5 %) et l'industrie (5,3 %).

Les droits d'importation et les taxes supplémentaires peuvent être consultés sur :

- ◆ le site Internet du CCG <http://www.gccic.org/cic/en/TarriFiles-fList.aspx> ;
- ◆ le site des autorités douanières [http://www.customs.gov.sa/CustomsNew/tariff/trfmain\\_E.aspx](http://www.customs.gov.sa/CustomsNew/tariff/trfmain_E.aspx) ; et
- ◆ la *Market Access Database* (<http://madb.europa.eu/mkacddb2/indexPubli.htm>). Quand vous êtes sur la page d'accueil, il suffit pour ce faire de cliquer sur « Tariffs » (ou rendez-vous directement sur [http://madb.europa.eu/madb/datasetPreviewFormAT-publi.htm?datacat\\_id=AT&from=publi](http://madb.europa.eu/madb/datasetPreviewFormAT-publi.htm?datacat_id=AT&from=publi)) ;
  - ensuite, sélectionnez le pays vers lequel vous souhaitez exporter ;
  - saisissez les 4 (ou 6) premiers chiffres du tarif douanier ou une description des marchandises en anglais. Cliquez sur le bouton « Search », et les droits d'entrée apparaissent à l'écran ;
  - en cliquant sur le numéro du tarif douanier, vous obtenez les taxes supplémentaires (T.V.A., taxe de traitement douanier, accises...).

À l'aide de cette base de données, vous pouvez rechercher le « landed cost » (coût au débarquement) et, par conséquent, savoir également si une exportation vaut la peine ou non. Attention : ce site ne peut être consulté que depuis un serveur européen.

## ORIGINE

L'Union européenne et l'Arabie saoudite (CCG) n'ont pas encore conclu d'accord de libre-échange. Par conséquent, un tarif préférentiel particulier ne peut être d'application pour les marchandises qui viennent de l'Union européenne. En revanche, comme l'Union européenne et l'Arabie saoudite sont toutes deux membres de l'OMC, les marchandises originaires de l'Union européenne peuvent bénéficier d'un tarif NPF.

Les règles relatives à l'origine non préférentielle applicables en Arabie saoudite sont déterminées par la législation douanière commune du CCG. À cet égard, l'article 25 prévoit des principes conformes à l'accord de l'OMC sur les règles d'origine.

## RÉGIMES DOUANIERS PARTICULIERS

### ◇ Entrepôt douanier

Les marchandises qui entrent dans la zone douanière peuvent, dans l'attente de leur destination définitive, être stockées dans un entrepôt sous surveillance douanière (bonded warehouse). Cette situation est régie par la loi sur les entrepôts publics (*Public Warehousing Law*), décret royal n° (M/29) du 10/5/1427H (6/6/2006), que vous pouvez consulter à l'adresse suivante : <http://www.mci.gov.sa/en/LawsRegulations/SystemsAndRegulations/SystemOfDepositInPublicStores/Pages/default.aspx>.

### ◇ Importation temporaire de matériel promotionnel et d'échantillons

L'importation temporaire est autorisée, par exemple pour les foires commerciales ou les expositions. Les marchandises qui sont importées temporairement doivent être accompagnées d'un certificat d'origine et d'une facture commerciale indiquant que les marchandises vont être réexportées. Pour les échantillons commerciaux en

particulier, la mention « *Not For Sale – No commercial Value* » doit figurer sur les factures. La douane saoudienne demande une caution, équivalant aux droits de douane qui seraient applicables si les marchandises visées étaient destinées à la consommation. Cette caution sera reversée au moment de la réexportation, mais il se peut que des frais de traitement supplémentaires soient imputés.

Le carnet ATA pour les importations temporaires en Arabie saoudite ne peut pas encore être utilisé. La CIC a cependant signé, en mai 2011, un protocole d'accord avec le pays en vue de la mise en œuvre du système/traité.

## ◇ Taxes complémentaires

### ◆ Taxe de traitement douanier

Lors de l'importation, des frais portuaires et de dédouanement s'élevant à 35 SAR/1 000 kg sont dus pour la plupart des marchandises. Pour les animaux vivants, une taxe de 2 à 5 SAR par tête est imposée.

### ◆ T.V.A.

Bien qu'à l'heure actuelle, l'Arabie saoudite n'applique pas de T.V.A. ni une quelconque autre taxe sur le chiffre d'affaires, le *Department of Zakat and Income Taks (DZIT, <http://dzit.gov.sa/en/>)* a consacré un vaste chapitre à la T.V.A. dans une de ses récentes publications.

Compte tenu des efforts déployés par les Émirats arabes unis et Bahreïn pour mettre en place un régime de T.V.A., cet article est perçu comme une indication que les autorités saoudiennes considèrent en interne d'introduire également une T.V.A. Aucune déclaration n'officialise cependant cette intention. Par conséquent, on ne s'attend pas encore à ce que ce soit le cas dans un futur proche. Il est cepen-

dant conseillé aux entreprises d'anticiper, par exemple en insérant dans les contrats des clauses qui tiennent compte des conséquences qu'entraînera l'application de la T.V.A., ou par lesquelles les parties conviennent à tout le moins de modifier le contrat de bonne foi si une T.V.A. devait être instaurée en Arabie saoudite.

#### ◆ **Accises**

Les produits du tabac sont soumis à un « droit d'accise » de 100 % de la valeur CAF à l'importation. Des droits d'accise minimum au kilo sont également applicables selon le type de tabac.

#### ◆ **Droits antidumping**

Le dumping consiste en l'exportation de marchandises vers un marché étranger à un prix qui est inférieur au coût de production et à une valeur de marché « honnête ». Le dumping est une forme de concurrence déloyale et, pour lutter contre cette pratique, les États membres du CCG ont formulé différentes directives et mis sur pied une politique spécifique. Celle-ci est essentiellement entérinée dans la loi commune du CCG sur l'antidumping, les mesures compensatoires et de sauvegarde [*GCC Common Law on Anti-dumping, Countervailing and Safeguards Measures - GCC Common Law*]. Cette législation rejoint la Convention en matière d'antidumping [article VI du GATT 1994].

---

## C DOCUMENTS À L'IMPORTATION EN ARABIE SAOUDITE

---





La « *Market Access Database* » de la Commission européenne (<http://mkaccdb.eu.int/>) fournit également des informations sur les documents à présenter lors de l'importation en Arabie saoudite.

Pour les formalités à l'importation, choisissez « *Exporters Guide to Import Formalities* » :

1. sélectionnez le pays concerné (« Saudi Arabia ») ;
2. introduisez ensuite les 4 (ou 6) premiers chiffres du tarif douanier ou donnez une description détaillée du produit en anglais ; vous obtenez alors trois colonnes assorties de liens hypertextes :
  - ◆ une première contenant des informations générales sur les prescriptions à l'importation ;
  - ◆ une deuxième contenant des informations sur les documents qui sont en principe toujours nécessaires ;
  - ◆ la troisième dressant la liste des documents requis pour le produit sélectionné en particulier ;
3. cliquez sur le lien (formalité, nom du document...) pour obtenir de plus amples informations (comment introduire une demande, coût, éventuellement des modèles...).

En principe, c'est à l'importateur saoudien (agent, distributeur ou partenaire de coentreprise) de communiquer à son fournisseur étranger les instructions nécessaires relatives aux obligations documentaires auquel il doit satisfaire pour le dédouanement (lettre de voiture, facture, Paklijst, certificat d'origine, certificat d'inspection (SASO)...). En vertu des Incoterms 2010 (rubrique A 10), lorsqu'il reçoit ces instructions, le fournisseur est tenu par une obligation d'assistance « pour le compte et aux risques de l'acheteur ».

Sauf dans le cas de vente DDP, le vendeur doit en d'autres termes, « le cas échéant, apporter à temps à l'acheteur, à la demande de ce dernier et à ses risques et frais, toute l'assistance nécessaire pour obtenir tous les documents et toutes les informations, y compris les données relatives à la sécurité, dont l'acheteur peut avoir besoin pour l'importation des marchandises et/ou pour leur transport jusqu'à leur destination finale ». Le contrat ou le crédit documentaire (L/C) indiquent en général les documents qui sont nécessaires concrètement.

## LÉGALISATION

L'obligation générale de légalisation consulaire des factures ou des autres documents qui accompagnent les exportations vers l'Arabie saoudite a été levée par la circulaire douanière 99/11/M de 1427 AH (2006). Néanmoins, cette légalisation reste exigée dans un certain nombre de cas, en fonction du pays d'origine ou d'un usage établi (par exemple en tant qu'instruction L/C).

En d'autres termes, le visa demandé via la Chambre de commerce du siège de l'exportateur, puis approuvé par la Chambre de Commerce Belgique-Luxembourg-Pays Arabes ; rue Mignot Delstanche 60 - 1050 Bruxelles ; ☎ 02 344.82.04, 📠 02/347.57.64 ; (<http://www.ccbcla.org/>) peut en principe suffire.

Les chambres de commerce ont généralement un service courrier qui, contre paiement (généralement entre 80 et 100 euros), peut accomplir pour vous les formalités imposées en matière de légalisation/visa.

## INSTRUCTIONS L/C

Dans la pratique, c'est souvent seulement quand la lettre de crédit (L/C) est ouverte que l'acheteur indique les documents dont il a précisément besoin. Dès lors, il est non seulement important de toujours contrôler la conformité de la lettre de crédit par rapport aux accords contractuels, mais il est encore plus important de demander/donner préalablement, déjà durant les négociations contractuelles, à l'acheteur des instructions claires concernant les documents que l'on souhaite communiquer dans le cadre du crédit documentaire. Des amendements de la lettre de crédit peuvent ainsi être évités et le gain de temps et d'argent est appréciable.

Ceci est possible en remettant un projet de lettre de crédit à l'acheteur ou en donnant des instructions comme suit, durant les négociations :

Dear Sirs,

Please take note of our following INSTRUCTIONS FOR ISSUING A DOCUMENTARY CREDIT.

Be informed that all documentary credits issued in our favour must be sent directly to our bankers as per following instructions.

Note that we retain the right to refuse any documentary credit which does not meet following requirements.

Payment through

- irrevocable documentary credit issued in our favour by any prime bank in your country
- available with advising bank
- payable for 100 pct. Of invoice value
  - 'at sight'
  - 'at... days' after shipment

Note: Advising bank must be instructed that they 'May add' their confirmation to the credit..

Important dates:

- latest date of shipment: at least 3 months after issue date of credit;
- documents to be presented within 21 days after shipment date
- expiry date of credit: ..... at counters of..... (verkoper moet zijn bank aanduiden)

Important notices:

The documentary credit must state:

- partial shipments and transshipments are allowed;
- following documents only to be asked under the documentary credit:
  - > for sea shipment: full set of the original bill of lading made out to order of issuing bank, notify applicant, marked 'freight collect/freight prepaid' (as per respective delivery terms)
  - > for air shipment: 'original nr 3' of the airway bill, consigned to L/C issuing bank, notify applicant, marked 'freight collect/freight prepaid' (as per respective delivery terms)
  - > for road shipment: senders copy of the CMR, consigned to L/C issuing bank, notify applicant, marked 'freight collect/freight prepaid' (as per respective delivery terms)
    - invoice
    - certificate of origin
    - insurance policy or certificate for 110 pct. Of invoice value covering all risks (in case of CIF or CIP delivery).

Thanks for your kind cooperation in following up these instructions.

To avoid unnecessary amendments we kindly ask you to forward us by fax or e-mail your application form before giving definite instructions to your bank to issue the documentary credit.

Yours faithfully,

## FACTURE COMMERCIALE

La facture remplit de nombreuses fonctions. Entre parties, elle confirme l'existence d'une dette en espèces à charge du destinataire (client/débiteur) au profit de l'expéditeur de la facture (fournisseur/créancier) ; elle constitue à l'égard du destinataire une invitation à payer sa dette et précise les modalités d'acquittement (délai de paiement, monnaie...).

En outre, la facture invite le destinataire à payer sa dette et décrit un accord. Elle constitue par conséquent, avant tout vis-à-vis du fournisseur qui l'a émise, une preuve de l'accord.

Mais la facture ne se résume pas uniquement à cela. Elle peut également avoir une fonction de crédit (par exemple parce qu'elle permet de céder ou de donner en gage la créance facturée) et elle est le document central en matière de douanes et de T.V.A. (informations concernant le régime T.V.A. applicable, document de base pour le calcul de la valeur en douane...). Elle offre à l'assureur du transport une description de la nature et de la valeur des biens, etc.

Nombre d'autres fonctions s'y ajoutent encore en commerce international et en fonction de l'objectif, certaines indications supplémentaires devront y être apportées.

## FACTURE À L'APPUI DE LA DÉCLARATION D'IMPORTATION EN ARABIE SAOUDITE

La facture d'exportation constitue le document de base pour la déclaration d'exportation (depuis l'Union européenne) et la déclaration d'importation (en Arabie saoudite). Elle fournit à la douane et à toutes les autres parties impliquées par les formalités douanières (agent des douanes...) les éléments permettant de fixer le tarif des marchandises, la valeur douanière, pour l'application des mesures de politique commerciale (licences, contingents...) et pour rassembler des informations statistiques.

C'est pourquoi il est essentiel que la facture d'exportation satisfasse non seulement aux prescriptions en vigueur dans le pays de l'exportateur – en Belgique, elle doit être traitée comme une facture sortante –, mais aussi qu'elle contienne, dans la mesure du possible, toutes les données dont l'importateur (ou son agent de douane) a besoin pour compléter la déclaration d'importation en Arabie saoudite.

La facture ne fait pas l'objet d'exigences de forme spécifiques. Vous trouverez ci-dessous les conditions auxquelles une facture doit, en principe, au moins satisfaire pour étayer une déclaration d'importation en Arabie saoudite. En règle générale, il s'agit ici de « principes habituels ».

La facture peut être établie dans n'importe quelle langue, mais une traduction en langue anglaise ou arabe est recommandée.

Le document original doit être remis. Des copies supplémentaires peuvent être demandées, en fonction des besoins de l'importateur et/ou des dispositions de l'autorité compétente concernant des marchandises qui sont soumises, le cas échéant, à des restrictions d'importation.

La facture doit au moins mentionner les éléments suivants :

- ◆ le nom et l'adresse de l'exportateur ;
- ◆ le nom et l'adresse du destinataire ;
- ◆ le nom et l'adresse de l'acheteur, si différents du destinataire ;
- ◆ le lieu et la date d'émission ;
- ◆ le numéro de facture ;
- ◆ le pays d'origine ;
- ◆ le lieu où le chargement a été effectué ;
- ◆ le port d'escale ;
- ◆ le lieu de livraison ;
- ◆ la destination finale ;
- ◆ les informations de transport, y compris les coordonnées du bateau ou le numéro de vol ;
- ◆ les conditions de livraison et de paiement ;
- ◆ les marquages et quantités, numéro et type des emballages,

y compris les détails de conditionnement des chargements en vrac ou le numéro des conteneurs dans le cas de conteneurs pleins ;

- ◆ une description précise des marchandises moyennant référence au code SH ;
- ◆ la quantité de marchandises ;
- ◆ le prix unitaire et la quantité à la pièce, y compris le poids net et brut ;
- ◆ le numéro de la licence d'importation, si d'application ;
- ◆ la signature de l'expéditeur.

### Remarque

Comme il a été dit, aucune exigence formelle particulière n'est imposée, mais la facture doit porter la signature d'un collaborateur habilité à cet effet par les statuts (ou d'après un extrait du registre de la BCE), le cachet de l'entreprise, visé par les chambres compétentes.

Il est en outre indiqué de faire figurer sur la facture une clause d'authenticité, telle que : *'We hereby declare that the mentioned merchandise is being exported for our own account. The goods are of pure ... (mentionner le pays d'origine – par exemple Belgian) origin.'*

Lorsque les produits proviennent de plusieurs pays, il convient de le signaler comme il se doit dans la déclaration, par exemple : *«They contain... (origine) materials and they are being exported from ... (pays d'exportation).»*

Si l'importateur demande d'indiquer le fabricant des produits sur la facture, il convient d'ajouter la déclaration suivante : *« The goods are manufactured by... ' (nom et adresse complète du fabricant) »*. Il se peut qu'une autre formulation soit prescrite dans la L/C par exemple.

La déclaration de boycott d'Israël peut toujours être demandée par l'importateur. Elle s'énonce comme suit : *« We hereby certify that the vessel or airline will not call nor does intend to call at any Israeli Ports. »*

## CRÉDIT DOCUMENTAIRE

La facture est en outre le document de référence par excellence pour l'établissement des documents de transport, des certificats d'assurance et pour l'exécution du crédit documentaire.

Il se peut dès lors que des indications particulières sur la facture soient nécessaires en ce qui concerne les conditions de paiement (L/C). Pour garantir le bon fonctionnement du crédit documentaire, lors de l'établissement des factures, le vendeur (et sa banque) doit notamment veiller à ce que :

- ◆ la facture ait été délivrée par le bénéficiaire du crédit documentaire, soit celui à qui le paiement sous L/C est destiné ;
- ◆ la facture ait été adressée au demandeur du crédit documentaire (l'acheteur), à moins que la L/C en soi n'en dispose autrement ;
- ◆ la facture ne soit pas intitulée « pro forma » ou « provisoire » ;
- ◆ la facture décrive les marchandises en conformité avec la description des marchandises que la L/C utilise ;
- ◆ la facture ne mentionne pas d'éléments complémentaires décrivant les marchandises qui pourraient susciter des questions concernant la qualité ou la valeur des marchandises ;
- ◆ les spécifications des marchandises, le prix et les conditions de paiement figurant sur la facture correspondent littéralement à ceux de la L/C ;
- ◆ les autres informations (marques, numérotation, informations relatives au transport) apparaissant sur la facture correspondent aux autres documents d'accompagnement (Paklijst , documents de transport...) ;
- ◆ la devise de facturation corresponde à celle du change sous la L/C ;
- ◆ le montant total de la facture ne dépasse pas le montant disponible du crédit documentaire ;
- ◆ la facture concerne toute la livraison couverte par la L/C (à moins que des livraisons partielles n'aient été autorisées) ;
- ◆ la facture, si la L/C le requiert, ait été signée, visée, légalisée, légalisée par les services consulaires... ;
- ◆ les informations figurant sur la facture concernant le transport,

l'emballage, le poids, les frais de fret et autres frais de transport, de manutention et d'entreposage... correspondent aux données mentionnées sur d'autres documents ;

- ◆ le nombre correct d'originaux, de duplicata et/ou de copies de la facture soit remis.

Pour de plus amples détails, veuillez consulter les pratiques bancaires internationales standard pour l'examen de documents sous crédits documentaires (*International Standard Banking Practice for the Examination of Documents under Documentary Credits, 2013 revised edition* ; ICC Publication n° 745).

Attention : si vous travaillez avec un crédit ou un encaissement documentaire en ce qui concerne le paiement, la facture et les autres documents commerciaux ne sont pas envoyés directement au client ; c'est la banque qui s'en charge. En d'autres termes, dans la mesure où certains documents doivent accompagner les marchandises, des exemplaires supplémentaires devront être remis. Dans ce cas, les dispositions de la L/C ou les instructions documentaires du point de vue du vendeur PRÉVALENT par ailleurs sur les dispositions administratives en vigueur. En effet, pour un exportateur, il est plus important que les marchandises livrées soient payées plutôt que de pouvoir être importées dans le pays de destination.

## FACTURE PRO FORMA

Souvent, une facture pro forma est demandée pour le financement (ouverture de la L/C), pour la demande d'une licence d'importation ou quand une avance ou un acompte est demandé. Elle fait souvent office de confirmation de commande et est généralement, tout comme la facture, signée et dotée du cachet d'une société. Ce document peut également être utilisé en cas d'importation temporaire, de livraisons sans paiement...

Dans la pratique, il peut – surtout en cas de première livraison – être intéressant de remettre à l'acheteur, préalablement à l'expédition des marchandises, une facture pro forma à des fins de contrôle afin que la facture définitive soit correctement établie.

Par conséquent, surtout en cas d'utilisation d'une facture pro forma dans le cadre d'une L/C, veillez toujours à ce que la facture finale puisse être établie conformément à la facture pro forma.

## LISTE DE COLISAGE

Une liste de colisage est une liste détaillée des marchandises expédiées reprenant, entre autres, les quantités, le nombre d'unités, les dimensions ainsi que les poids brut et net. Le document est nécessaire pour le dédouanement et aide l'agent des douanes lors du traitement des formalités d'importation.

La liste de colisage sera, de préférence, établie en anglais, à défaut de quoi la douane peut demander une traduction à des fins de contrôle. Elle est généralement remise en trois exemplaires et elle n'est pas soumise à des formalités particulières (suivre les instructions du client).

## CERTIFICAT D'ORIGINE

- ◆ Toujours exigé.
- ◆ Au moins deux exemplaires (suivez les instructions de l'importateur).
- ◆ De préférence (une traduction) en arabe ou en anglais.
- ◆ L'indication d'origine « European Community » est refusée la plupart du temps. Mentionnez alors également le pays d'origine dans la case 3 du certificat («European Community (Belgium)»). La case 4 (« Données relatives au transport ») qui est normalement facultative doit être remplie.
- ◆ En cas d'origine mixte/multiple, ajoutez la répartition (%) dans un document intitulé « *Appended Declaration to Certificate of Origin* » (exemplaire unique), lequel doit également être légalisé.



## MARQUAGE D'ORIGINE

Le pays d'origine et le nom du fabricant doivent apparaître sur toutes les marchandises importées en Arabie saoudite, de telle sorte que cette indication ne puisse être enlevée ou effacée. Avant 2009, on travaillait souvent avec les étiquettes décollables (*peel off origin labels*), mais elles ne sont plus autorisées (art. 2, *Implementing Regulations of the Law of Commercial Data* - <http://www.commerce.gov.sa/english/moci.aspx?Type=8&PageObjectId=723>).

L'importation est interdite si l'origine n'est pas correctement mentionnée sur le produit (voir également à ce sujet le chapitre consacré à l'étiquetage).

## DÉCLARATION DU FABRICANT

Il arrive que l'importateur demande un document distinct dans lequel le vendeur confirme que les marchandises ont été produites par lui, dans le pays mentionné sur la facture. Ce document doit être rédigé en anglais (ou en arabe) sur papier à en-tête du vendeur et établi en un exemplaire. Il doit porter le visa des chambres de commerce citées (éventuellement légalisé) si l'importateur le demande.

Mentions obligatoires : nom et adresse de l'exportateur et de l'importateur, numéro et date de facture, description des marchandises, nom et adresse de chaque fabricant, lieu, date et signature.

Cette déclaration doit faire référence au certificat d'origine et peut être libellée comme suit : « *We hereby declare that the mentioned merchandise is being exported for our own account and that the goods are of pure national origin of the exporting country/of pure national origin of the country the goods originated from Country of origin: ..... (pays). Manufacturers of the goods are: .....* » (Noms et adresses complètes des producteurs).

## LETTRE DE VOITURE

Lors du dédouanement, la lettre de voiture (B/L pour transport maritime, AWB pour transport aérien) doit être présentée à la douane. Au lieu de l'Ocean B/L, il est également possible d'utiliser un Seawaybill, Express B/L..., mais ces documents n'ont pas, comme l'AWB, le caractère de « titre de marchandises ». Ils ne peuvent par conséquent pas être cédés par endossement. Ils permettent cependant à l'acheteur, sans être en possession de son exemplaire original de la lettre de voiture, de réceptionner les marchandises.

Ceci peut constituer un avantage (pas d'immobilisation en Arabie saoudite en cas de retard sur le plan de l'expédition des documents), mais également un inconvénient (en cas d'encaissements documentaires).

Un connaissance d'ordre est autorisé si, sur la B/L, une « notify adress » (adresse de notification) est mentionnée. Demandez à la compagnie maritime des instructions pour un endossement correct de la B/L ! Si une L/C est utilisée pour le paiement, la banque qui ouvre le crédit demandera généralement que (1) que le B/L soit consigné à son ordre, moyennant (2) l'obligation d'avertir le demandeur du crédit (ou son agent) de l'arrivée des marchandises. La banque s'assure ainsi (1) que l'acheteur ne pourra pas réceptionner les marchandises sans déposer les garanties souhaitées, et (2) que l'acheteur préparera la réception en temps opportun afin d'éviter le paiement de frais d'immobilisation.

S'il s'agit de produits dangereux, une « dangerous goods declaration » (déclaration de marchandises dangereuses) doit accompagner l'expédition.

## CERTIFICAT D'ASSURANCE

Contractuellement, le vendeur peut s'engager à souscrire une assurance de transport. C'est par exemple le cas lors de vente CAF ou CAP, mais aussi pour les livraisons FOB/FCA (« additional service »), pour lesquelles le vendeur est souvent tenu d'assurer les risques liés au transport. Le cas échéant, la lettre de crédit conditionnera souvent le paiement à la production d'un certificat d'assurance répondant aux modalités de couverture convenues [*minimal cover/maximum cover/war risk/SRCC (Strike/Riot/Civil Commotion)*].

Dans ce cas, un certificat d'assurance devra être remis à l'acheteur/importateur afin que celui-ci puisse, lorsque des dommages sont constatés à l'arrivée des marchandises, faire jouer l'assurance.

## CERTIFICATION « HALAL »

La présentation d'un certificat « *halal* » est souvent demandée non seulement à l'importation de viande ou de volaille, fraîche ou congelée, mais aussi d'autres denrées alimentaires (pâtes, dérivés laitiers, chocolat), emballages de denrées alimentaires, produits cosmétiques et produits de soin. Ce document doit aussi être établi en anglais ou en arabe.

En Belgique, différentes instances sont compétentes : le Centre islamique et culturel de Belgique - <http://www.centreislamique.be/> ; Bureau européen de contrôle et de certification halal - <http://www.ecch.be/> ; Eurohalal - <http://www.eurohalal.be/>).

Le certificat « *halal* » doit accompagner les documents de transport lors de la livraison ; les denrées alimentaires halal doivent porter la mention « *halal* ». La certification peut également prendre la forme d'un timbre « halal » sur l'étiquette.

Pour plus de détails, voir ci-après.



---

## D CERTIFICATS DE PRODUITS

---





## NORMALISATION ET CERTIFICATION

Un certificat de conformité (*Certificate of Conformity-CoC*) doit pouvoir être présenté lors de l'importation de la plupart des marchandises industrielles et de consommation. Cette règle s'applique également aux équipements de sécurité, aux extincteurs et aux ascenseurs, lesquels sont soumis au contrôle de la Direction générale de la défense civile du Ministère de l'intérieur (*General Directorate of Civil Defense of the Ministry of Interior*).

Le certificat atteste que les marchandises satisfont aux prescriptions techniques de l'organisme de normalisation saoudien (SASO - *Saudi Arabian Standards Organization*), à l'image de la norme CE au sein de l'Union ou des règlements techniques (RT) en Russie. Ces prescriptions techniques concernent en particulier la protection de la santé publique, des consommateurs, de la sécurité nationale, de l'ordre religieux et public et la protection contre les pratiques frauduleuses.

Outre les normes saoudiennes éventuellement applicables, il convient de tenir compte des prescriptions techniques de la *GCC Standardization Organization (GSO)*.

Les marchandises contrôlées par les ministères et instances publiques ci-après ne sont pas soumises à l'obligation de présenter le CoC :

- ◆ **Ministère de l'agriculture** : par exemple animaux, plantes, pesticides, machines agricoles ;
- ◆ **Ministère de l'intérieur** : par exemple armes et munitions, certains produits chimiques dangereux, produits (para)militaires ;
- ◆ **Ministère de l'intérieur et son agence la Saudi Food and Drug Authority (SFDA)** : par exemple les denrées alimentaires, les produits pharmaceutiques, le matériel médical.

La politique de certification est gérée par le Ministère du commerce et de l'industrie, dont la résolution n° 6386 de 1425H constitue la base juridique pour tous les CoC et l'accréditation des instances nationales et étrangères.

Il existe trois procédures différentes pour la délivrance d'un CoC. En fonction de la fréquence avec laquelle les marchandises sont exportées en Arabie saoudite, l'exportateur peut choisir une des trois procédures suivantes :

1. La première possibilité s'adresse avant tout aux exportateurs qui exportent occasionnellement en Arabie saoudite, auquel cas les marchandises font l'objet de tests et d'inspections individuels. L'organisme qui effectue le test délivre le CoC de la SASO. L'enregistrement n'est pas exigé.
2. Une deuxième possibilité vise les exportateurs qui exportent régulièrement en Arabie saoudite. En premier lieu, l'entreprise doit obtenir l'enregistrement, puis les marchandises font l'objet d'une inspection type. Par la suite, des contrôles occasionnels suffisent.
3. Une troisième possibilité implique une approbation type et une autorisation de produit pour les marchandises exportées. Cette option est idéale pour les exportateurs qui exportent également vers d'autres pays ayant des exigences similaires en matière de certification. Les produits couverts par une licence ne seront pas contrôlés systématiquement à l'importation.

Depuis le printemps 2012, la douane saoudienne exige un CoC distinct par pays d'origine des marchandises et par fabricant lorsque l'envoi implique plusieurs origines et/ou producteurs.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014, le tarif pour la première procédure s'élève à :

- ◆ 300 USD par CoC (ce qui comprend : l'inspection, un conteneur de marchandises ayant un pays d'origine) ;

◆ frais supplémentaires :

- 25 USD par CoC supplémentaire pour chaque pays d'origine supplémentaire ;
- 175 USD par conteneur supplémentaire couvert par le même CoC.

Les entreprises de certification qui sont actives en Belgique et accréditées pour l'Arabie saoudite sont les suivantes :

**Intertek** (<http://www.export2saudi.com/>)

**KSA PCP Country Office France**

3 Rue Edmond Mailloux BP 609

27106 Val de Rueil Cedex

France

☎ +33 2 32 63 31 65

☎ +33 2 32 09 30 87

**E-mail:** [info.paris.gs@intertek.com](mailto:info.paris.gs@intertek.com)

**Contact:** Leila Senouoa

<http://www.intertek.com/government/product-conformity/exports/saudi-arabia/>

**SGS** (<http://www.sgs.com/en/Public-Sector/Product-Conformity-Assessment-PCA/Saudi-Arabia-SGS-Mandate.aspx>)

**SGS Belgium NV - SGS House**

Noorderlaan 87

2030 Antwerpen

☎ +32 3/545.44.00

☎ +32 3/545.44.99

**Contact:** Anuschka Wens

[anuschka.wens@sgs.com](mailto:anuschka.wens@sgs.com)

☎ +32 3 545 44 75

☎ +32 3 545 44 06



Les organismes de normalisation nationaux des pays du CCG, parmi lesquels figurent la SASO, coopèrent avec la *GCC Standardization Organization (GSO)*. Les groupes de travail de la GSO élaborent des normes applicables à l'ensemble des pays du CCG, notamment en matière de certification halal, concernant le matériel basse tension et le Règlement technique du Golfe sur les jouets (*Gulf Toys Technical Regulation, GTTR*).

Les pays du CCG appliquent actuellement un système d'alerte rapide, analogue au GRASF (*Gulf Rapid Alert System for Food, système d'alerte rapide des pays du Golfe pour les denrées alimentaires*), pour les marchandises soumises à des normes. La plupart des mesures harmonisées ont déjà été mises en place aux fins du contrôle et de l'exemption de différents biens de consommation non alimentaires. Ces mesures sont appelées à s'étoffer à l'avenir.

## PRESCRIPTIONS PARTICULIÈRES

### ◇ Animaux et produits d'origine animale

Les entreprises qui souhaitent importer et commercialiser des produits agricoles doivent se faire enregistrer auprès du Ministère de l'agriculture. Cet enregistrement est exigé, le cas échéant, pour pouvoir demander une licence d'importation.

Les envois d'animaux vivants ou de produits d'origine animale sont soumis à un contrôle vétérinaire au bureau de douane d'entrée et doivent être accompagnés des certificats sanitaires ad hoc, délivrés par un vétérinaire agréé dans le pays d'origine.

Pour certains produits, des attestations supplémentaires doivent être jointes par le vétérinaire au certificat de santé ou être présentées séparément. Il s'agit entre autres des documents suivants :

- ◆ le *Certificate of Dioxin Content* (certificat relatif à la teneur en dioxines) pour la volaille, les œufs, le lait et les produits fabriqués à partir de ceux-ci ;

- ◆ le *Halal Certificate* (voir chapitre consacré aux denrées alimentaires et à l'étiquetage pour de plus amples informations) ;
- ◆ le *Horse Passport* pour les chevaux vivants ;
- ◆ le *Certificate Pedigree* pour les animaux vivants ayant un pedigree ;
- ◆ le *Radiation Certificate* pour certains produits à base de viande.

Les certificats délivrés par les autorités compétentes dans les États membres de l'Union européenne ou par des laboratoires agréés sont acceptés s'ils fournissent suffisamment d'informations. Au terme d'un contrôle positif à la frontière d'un des pays du CCG, le vétérinaire agréé du Ministère de l'agriculture délivrera un *Veterinary Release Certificate for Animals and Animal Products* (certificat d'autorisation vétérinaire pour les animaux et les produits d'origine animale).

L'importation de porcs et de tous produits à base de porc est strictement interdite.

Les marchandises qui sont soumises à un contrôle vétérinaire obligatoire ne peuvent être importées que via les postes frontières ci-après.

- ◆ Aéroports :
  - King Abdul Aziz Airport, Jeddah
  - King Fahd Airport, Al Dammam
  - King Khaled Airport, Riyadh
  - Prince Muhammad bin Abdul Aziz Airport, Medina.
- ◆ Ports :
  - Jizan Port
  - Jeddah Port
  - Al Dammam Port
  - Riyadh Dry Port.
- ◆ Transport terrestre :
  - poste-frontière d'Al-Bathaa' (frontière avec les Émirats arabes unis)
  - poste-frontière d'Al Haditha (frontière jordanienne)

- poste-frontière d'Al Rak'i (frontière avec le Koweït)
- poste-frontière d'Al Tual (frontière avec le Yémen)
- poste-frontière de Jadidat Ar'ar (frontière avec l'Irak)
- pont King Fahd, Al Dammam
- poste-frontière Salwa (frontière avec le Qatar).

Des mesures de protection supplémentaires peuvent être imposées en cas d'importation de certains animaux ou produits d'origine animale, par exemple des suites de l'apparition d'une maladie contagieuse. Le Ministère de l'agriculture saoudien conseille aux exportateurs européens de lui adresser un courrier demandant une inspection officielle de leurs systèmes de contrôle formels et installations de transformation de la viande.

### ◇ Espèces végétales et animales en voie de disparition

L'Arabie saoudite est membre de la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (*Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora, CITES*). Pour l'importation d'espèces relevant du champ d'application de cette convention, il faut se procurer un document d'approbation (*Approval to Import Endangered Species and Products Thereof*) auprès de la Saudi *Wildlife Authority* (SWA).

L'autorisation d'importation requise ne peut être obtenue qu'après délivrance d'une autorisation d'exportation dans le pays d'origine (en l'occurrence la Belgique). En Belgique, c'est le SPF Santé publique qui est compétent.

### ◇ Semences, plantes et produits d'origine végétale

Les entreprises qui souhaitent importer et commercialiser des produits agricoles doivent se faire enregistrer auprès du Ministère de l'agriculture. Une fois enregistrées, elles peuvent demander une licence d'importation auprès de ce même ministère.

La loi relative aux semences et plants (*Seeds and seedings law*) régit l'enregistrement et le commerce de semences et de plants pour l'ensemble des pays du CCG. Des autorisations distinctes sont requises pour le commerce de semences et de plants contenant des organismes génétiquement modifiés (OGM) et l'importation de plantes vénéneuses ou psychotropes.

Bien que l'Arabie saoudite ne soit pas membre de l'Union Internationale pour la protection des obtentions végétales (*International Union for the Protection of New Varieties of Plants, UPOV*), la législation saoudienne est très proche des dispositions de l'UPOV. La protection des obtentions végétales est assurée par la *King Abdulaziz City for Science and Technology* (KACST).

Les plants de pommes de terre sont soumis à des conditions d'importation spécifiques qui sont établies annuellement pour la saison agricole suivante. Ces conditions comprennent les éléments ci-après :

- ◆ la liste des maladies de pomme de terre dont le chargement ne peut être contaminé ;
- ◆ la liste des autres maladies dont la prévalence doit être limitée (inférieure à 1 % de la livraison, par exemple) ;
- ◆ la taille maximale des pousses ne peut dépasser 10 millimètres lors de l'importation ;
- ◆ la quantité autorisée de terre naturelle présente lors de la livraison (0,5 % du poids total, par exemple ; la terre ne peut pas contenir de nématodes) ;
- ◆ le traitement obligatoire au moyen d'un fongicide adapté ;
- ◆ le processus de production dans le pays d'origine doit être entièrement sous le contrôle des autorités nationales compétentes ;
- ◆ la liste des variétés de pommes de terre recommandées ;
- ◆ les catégories et gabarits de pommes de terre autorisés ;
- ◆ les prescriptions relatives à l'emballage (par exemple dans des sacs en lin) et au poids ;
- ◆ les traitements obligatoires (entre autres au moyen de fongicides) ; la liste des variétés de pommes de terre autorisées.

Pour les exigences en matière d'étiquetage des pommes de terre, veuillez consulter le chapitre « Étiquetage ».

Les marchandises soumises à un contrôle phytosanitaire sont inspectées au bureau de douane d'entrée. Les marchandises doivent être accompagnées des certificats sanitaires et de rayonnement. Les chargements de semences doivent en outre être accompagnés des attestations spécifiques, le plus souvent un certificat de test des semences et un certificat délivré après analyse en laboratoire attestant de leurs propriétés et de leur pureté. Un certificat est également requis eu égard au traitement des semences avec des pesticides, et plus précisément via le fumage.

Les certificats délivrés par les autorités compétentes ou les laboratoires agréés des États membres de l'Union européenne sont acceptés s'ils fournissent tous les informations pertinentes.

Les marchandises soumises à une inspection phytosanitaire peuvent être importées via tous les postes frontières cités sous « **Animaux et produits d'origine animale** » ainsi que ceux mentionnés ci-après :

- ◆ Port :
  - port d'Al Dammam.
- ◆ Transport terrestre :
  - poste-frontière d'Alab (frontière avec le Yémen)
  - poste-frontière d'Al-Khadra (frontière avec le Yémen)
  - poste-frontière d'Al-Wadi'a (frontière avec le Yémen).

Pour de plus amples informations sur la procédure d'importation des engrais et des produits de protection des plantes, voir le chapitre « Substances chimiques et produits dangereux » ci-après.

## ◆ **Denrées alimentaires et aliments pour animaux**

Seules les entreprises de transformation de viande dûment accréditées et contrôlées par le pays d'exportation peuvent importer de la

viande et les produits à base de viande destinés à la consommation humaine. À cet effet, les autorités compétentes du pays exportateur et l'Arabie saoudite doivent d'abord conclure un accord concernant le nombre et la nature des normes vétérinaires et sanitaires. Il se peut que d'autres formalités soient mises en place, jusqu'à ce que le partenaire d'affaires étranger puisse finalement être agréé.

### *Accréditation des producteurs de viande étrangers*

Avant que les denrées alimentaires, y compris les échantillons à des fins commerciales, soient dédouanées, elles doivent être inspectées au bureau de douane d'entrée dans le cadre des e-services pour le contrôle à l'importation des denrées alimentaires (*Imported Food Control E-services - IFCES*), mis en place par l'agence alimentaire saoudienne (*Saudi Food and Drug Authority (SFDA)*). Les importateurs et les agents de douane qui entrent en contact avec les denrées alimentaires sont tenus de s'enregistrer au préalable sur le site <http://frcs.sfda.gov.sa>.

En outre, à l'heure actuelle, des LMCES (*Local Markets Control E-services*, e-services de contrôle des marchés locaux) doivent assurer le suivi des produits après leur importation et leur commercialisation. Les personnes morales ou physiques qui souhaitent importer des aliments en Arabie saoudite, en tant que producteurs, distributeurs ou commerçants de gros, doivent se créer un compte LMCES sur le site précité en se basant sur leur inscription au registre commercial pour cette activité.

Les certificats appropriés, délivrés dans le pays d'origine, doivent être présentés aux fins du dédouanement et de l'accès au marché. En fonction du type de marchandises dont il s'agit, il se peut que les documents suivants soient demandés :

- ◆ *Certificate of Analysis* (certificat d'analyse) ;
- ◆ *Manufacturer's Ingredients Certificate for Foodstuffs* (certificat du producteur relatif aux ingrédients des denrées alimentaires) ;
- ◆ *Health Certificate for Certain Foodstuffs* en cas de produits transformés ou de produits devant servir à la production de marchandises transformées ;

- ◆ *Halal Certificate* pour la viande et les produits à base de viande (peut également être exigé ou recommandé pour d'autres denrées alimentaires ou produits qui entrent en contact avec le corps humain, comme les produits cosmétiques et les médicaments).

Un système d'alerte rapide des pays du Golfe pour les denrées alimentaires (*GCC Rapid Alert System for Food, GRASF*) a été mis en place afin de suivre les informations concernant la sécurité des denrées alimentaires et des substances qui entrent en contact avec celles-ci. Ces données peuvent être transmises via un point central sur le site web du GRASF, <https://grasf.sfda.gov.sa>, de sorte que les informations utiles puissent être transmises directement aux autres pays partenaires, aux points de contact nationaux des pays du CCG.

L'instance responsable en Arabie saoudite est la *Saudi Food and Drug Authority (SFDA), Food Sector, Imported Food Department*, 3292 Northern Highway, Al Nafal Unit 1, SA-Riyadh 13312-6288,  
☎ +966 1 2038222, 2759222 - extension : 2222,  
☎ +966 1 2751164, 2757238, 2751921.

La base de données GRASF rassemble toutes les entreprises qui travaillent avec des denrées alimentaires importées ou produites localement, donc des entreprises nationales et étrangères, leurs agents agréés, les grossistes et les produits alimentaires qui ont une licence et sont enregistrés en Arabie saoudite et les autres États du CCG.

Les importateurs, les exportateurs et les producteurs d'aliments pour animaux (par exemple fourrage, aliments composés et les additifs alimentaires non médicinaux) doivent s'inscrire en Arabie saoudite au registre national de l'alimentation pour animaux (*Animal Feed National Registry, AFNR*) qui relève également de la SFDA. L'inscription peut se faire à l'adresse suivante : <http://afnr.sfda.gov.sa/Account/RegisterAccount.aspx>. L'AFNR est une version bêta : il en est encore à la phase d'essai.

## ◆ Produits pharmaceutiques, narcotiques et appareils médicaux en Arabie saoudite

En principe, les produits médicinaux, végétaux et de santé ne peuvent accéder au marché saoudien que par l'intermédiaire d'un agent local agréé spécifique. La liste des agents et des produits enregistrés est disponible auprès de la *Saudi Food and Drug Authority (SFDA)*.

De plus, les importateurs doivent obtenir l'agrément pour le commerce pharmaceutique de gros ou en tant que pharmacien, ou bien se faire inscrire en tant qu'importateur de médicaments vétérinaires (*Registration of Importers of Veterinary Medicines*) auprès du Ministère de l'agriculture. Outre l'autorisation de mise sur le marché de la SFDA, les médicaments vétérinaires doivent être enregistrés en tant que médicaments auprès du Ministère de l'agriculture.

Les documents qui doivent être transmis pour demander l'autorisation de mise sur le marché et l'inscription en tant qu'importateur sont d'ordinaire les certificats énumérés ci-dessous. Si les produits mentionnés ne sont pas couverts par une licence d'importation, il convient d'entamer une procédure de demande spécifique pour chacun d'eux. Un certificat d'exonération en douane est exigé dans les faits pour chaque importation de médicaments.

- ◆ *Certificate of a Pharmaceutical Product* (certificat de produit pharmaceutique)
- ◆ *Certificate of Analysis* (certificat d'analyse)
- ◆ *Certificate of Good Manufacturing Practice* (certificat relatif aux bonnes pratiques de fabrication)
- ◆ *Free Sale Certificate* (certificat de vente libre)

Récemment créé, le système *Saudi Drug Registration* (SDR) a pour objectif de faciliter l'enregistrement des produits médicinaux, homéopathiques et de santé destinés à un usage humain ou vétérinaire. Le SDR est accessible aux entreprises inscrites au DENR (*Drug Establishment National Registry*) en vue de nouvelles demandes, de renouvellements et de variantes de produits existants.

tants. Le système IBRCS (*Importing, Batch-release and Clearance System*), fondé sur les systèmes DENR et SDR, fournit des autorisations d'importation et permet le dédouanement des envois pharmaceutiques sur les lieux d'arrivée. Ce système électronique comporte également d'autres fonctions, telles que la base de données tarifaires MedPrice (*Middle East Prices Database*), l'eCTD (*Electronic Common Technical Documents*), ainsi qu'un système de facturation électronique pour le secteur pharmaceutique.

La SFDA est également responsable de toutes les procédures relatives à l'importation et au commerce de narcotiques et de psychotropes et leurs précurseurs. S'ils sont destinés à un usage médical et fondés scientifiquement, ces produits peuvent être importés en appliquant les procédures ci-dessus. Dans le cas contraire, l'importation est interdite.

Depuis 2012, seuls les appareils médicaux couverts par une autorisation de mise sur le marché de la SFDA peuvent encore être commercialisés et mis en service en Arabie saoudite. La production d'un certificat de conformité (*Declaration of Conformity*) est obligatoire pour les procédures d'enregistrement. L'équipement médical in vitro requiert une autorisation d'importation préalable.

Le système de notification d'envoi de matériel médical MDSNS (*Medical Device Shipments Notification System*) est utilisé sur une base volontaire et est accessible via le site <http://mdsns.sfda.gov.sa>. Il permet d'accélérer les procédures en douane au Designated Port of Entry (DPOE, port d'entrée désigné) et ainsi de réduire les frais d'envoi pour les importateurs. Bien que l'Arabie saoudite compte 27 ports et aéroports d'entrée, le matériel médical est impérativement importé via un des DPOE suivants :

- ◆ King Khaled International Airport, Riyadh ;
- ◆ Dry Port, Riyadh ;
- ◆ Jeddah Islamic Sea Port, Jeddah ;
- ◆ King Abdul-Aziz International Airport, Jeddah ;
- ◆ King Abdul-Aziz Sea Port, Dammam ;
- ◆ King Fahd International Airport, Dammam ;
- ◆ King Fahd Causeway, Dammam ;

- ◆ Port d'Hadithah, frontière jordanienne ;
- ◆ Port d'Al-Bathaa', frontière avec les Émirats arabes unis.

Les produits cosmétiques doivent faire l'objet d'un certificat de mainlevée douanière (*Customs Release Certificate for Cosmetic Product*) et doivent satisfaire aux normes saoudiennes et du CCG. Pour les mesures relatives au contrôle de conformité et de l'étiquetage, nous vous renvoyons aux chapitres ci-dessous.

## ◆ Substances chimiques et produits dangereux

L'Arabie saoudite est partie à la Convention de Rotterdam sur la procédure de consentement informé préalable applicable à certains produits chimiques et pesticides dangereux (*Rotterdam Convention on the Prior Informed Consent Procedure for Certain Hazardous Chemicals and Pesticides in International Trade*).

Cette convention interdit l'exportation de certaines substances chimiques sans le consentement du pays d'importation. Par le biais de la procédure de consentement éclairé préalable (*Prior Informed Consent - PIC - procedure*), le pays de destination informe le pays de provenance du fait qu'il souhaite recevoir une substance chimique donnée, et le pays exportateur informe l'autre pays des données relatives à l'envoi. La convention exige également que toutes les parties informent le Secrétariat de tout changement dans la législation nationale relatif à une interdiction ou une limitation considérable frappant un produit chimique donné.

Pour l'envoi à proprement parler, il convient de fournir des informations sur les propriétés des produits chimiques, de respecter les conditions d'étiquetage et les spécifications telles que le code SH doivent figurer dans les documents de transport afin que la substance chimique puisse être transportée en toute sécurité.

Les entreprises qui souhaitent importer et commercialiser des produits agricoles et des engrais doivent se faire enregistrer auprès du Ministère de l'agriculture. Cet enregistrement est indispensable pour l'obtention de licences d'importation pour les engrais et les pesticides.

Les pesticides destinés à un usage ménager sont soumis à des procédures de conformité et relèvent du Ministère de la santé. Les préparations vétérinaires destinées à l'élevage ont déjà été traitées dans les paragraphes ci-dessus. L'importation de substances chimiques réservées à un usage autre qu'agricole requiert généralement un permis spécifique dénommé *Permit to Import Chemical Substances*.

Par ailleurs, certains produits chimiques relèvent de la compétence d'autres autorités : les narcotiques, les psychotropes et produits apparentés, par exemple, sont régis par le Ministère de santé (voir le chapitre sur les produits pharmaceutiques). Pour ce qui concerne les armes, les munitions, les explosifs et autres produits chimiques dangereux, un permis d'importation (*Permit to Import Arms, Ammunition, Explosives and Further Dangerous Chemicals*) doit être demandé auprès du Département général des armes et des explosifs (*General Department of Weapons and Explosives*) du Ministère de l'intérieur.

Enfin, pour toutes les substances dangereuses importées et commercialisées dans le pays, la législation saoudienne exige qu'une fiche de données de sécurité (*Material Safety Data Sheet, MSDS*) soit produite sur place au préalable.

## Déchets

L'Arabie saoudite est partie à la Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières des déchets dangereux et de leur élimination. En outre, un accord régional a été conclu au sein du CCG et de la Convention régionale de Koweït pour la coopération en vue de la protection du milieu marin contre la pollution. L'autorité responsable de ce *Protocole sur le contrôle des mouvements transfrontières de déchets dangereux et autres et de leur élimination* est l'Organisation régionale pour la protection de l'environnement marin (ORPEM), P.O. Box 26388, KW-13124 Safat, ☎ +965 53121403, 📠 +965 5324172, 5335342.

Les autorisations peuvent être demandées auprès de la *Presidency of Meteorology and Environmental Protection (PME), Environmental Protection Administration, General Department of Chemical Safety and Hazardous Waste, Waste and Hazardous Waste Department*, P.O. Box 1358, SA-Jeddah 21431, ☎ +966 2 6520044, 6517832, 📠 +966 2 6518960, 6517832.

Un permis spécial pour l'importation de technologies environnementales (*Permit to Import Environmental Technologies*) auprès de la *Presidency of Meteorology and Environmental Protection* est également exigé pour les machines et le matériel destinés à la transformation de déchets solides ou liquides, ou à des solutions écologiques contre la pollution, pour la gestion de l'eau ou autres.



## **E** EMBALLAGE ET ÉTIQUETAGE





## INDICATION DU PAYS D'ORIGINE

Les circulaires douanières n° 99/S/43/M et 72/11/M, publiées respectivement en 2008 et 2009, définissent plus précisément l'exécution pratique des lois en matière d'étiquetage pour les marchandises importées, comme celles qui existent depuis des décennies.

Chaque bien qui entre en Arabie saoudite doit être doté d'une mention indélébile du pays d'origine sur le produit même. En fonction de la nature du produit concerné, il peut s'agir de gravure, de broderie, d'impression ou d'estampillage. Seuls certains produits peuvent être dispensés de cette obligation d'étiquetage direct, par exemple lorsque cela s'avère impossible en raison d'une taille trop petite ou de la nature des produits (par exemple les poudres ou les liquides) ou si le produit risque d'être endommagé par ce marquage. Le cas échéant, il peut être permis d'indiquer l'origine au moyen d'une étiquette sur l'emballage.

Il est essentiel de mentionner que toute suggestion de l'origine sur le produit susceptible d'être interprétée comme un marquage d'origine peut, s'il suggère une origine erronée, donner lieu à des sanctions infligées par la douane. Par conséquent, il est recommandé de ne mentionner que le pays d'origine réel du produit. En cas de doute, entre autres lorsqu'un produit se compose d'éléments de différentes origines (par exemple pour les pièces assemblées), il est préférable de contacter l'importateur.

Lorsqu'à l'arrivée, les marchandises ne satisfont pas à la réglementation en matière d'étiquetage, le destinataire dispose de deux semaines pour rectifier le tir, sous la supervision de la douane, au terminal douanier même ou sur le site de stockage de l'importateur. Dans tous les autres cas, les marchandises doivent être renvoyées, vendues ou détruites. L'amende minimale en cas de marquage erroné s'élève à 5 000 SAR.

Le marquage d'origine doit comprendre la dénomination exacte du pays d'origine (la mention « Union européenne », sans autre précision, ne suffit pas, par exemple).

## MATÉRIAU D'EMBALLAGE

Le foin et la paille peuvent être utilisés comme matériau d'emballage mais sont soumis à un contrôle sanitaire. De plus, il faut tenir compte du fait que les emballages sont souvent stockés à ciel ouvert ; il est donc indispensable qu'ils soient étanches à l'eau et protégés contre le vol. L'emballage doit également résister aux chocs car il se peut qu'il soit manipulé sans précaution. Les instructions concernant le traitement correct des emballages doivent être formulées en arabe.

Tous les matériaux d'emballage qui doivent entrer en contact avec les denrées alimentaires, aussi bien le plastique, le métal, le verre, le carton que les matières stratifiées ou les emballages jetables en plastique (comme les opercules, les gobelets, les pailles, les emballages de cuisson, etc.), doivent respecter les règles énoncées dans les circulaires n° 197/1431 H et 584/1431 H. Les signes internationaux pour les denrées alimentaires (un verre et une fourchette) doivent être apposés visiblement sur les matériaux à base de plastique ou de composants en plastique.

Tout envoi de nourriture préemballée et les matériaux destinés à la présentation ou l'emballage d'aliments en Arabie saoudite doivent être accompagnés de résultats de test, délivrés par un laboratoire reconnu dans le pays de provenance et certifiés par la Chambre de commerce. Ce certificat et ces résultats restent en principe valables pour tous les envois effectués dans l'année suivant leur émission, sauf si les composants principaux de l'emballage (par exemple matières premières ou additifs, y compris les colorants) sont modifiés.

## ÉTIQUETAGE DES DENRÉES ALIMENTAIRES

Pour certains produits, comme les denrées alimentaires, l'étiquetage doit impérativement être libellé en arabe mais les étiquettes bilingues (anglais-arabe) sont aussi acceptées en général. L'étiquetage des denrées alimentaires doit fournir les informations suivantes :

- ◆ le nom du produit et la marque ;
- ◆ les ingrédients et additifs (en ordre décroissant d'importance) ;
- ◆ le poids net (selon le système métrique) ;
- ◆ le pays d'origine ;
- ◆ le nom et l'adresse du producteur ;
- ◆ les dates de production et de péremption.

Sur la viande et les produits à base de viande, il convient également de mentionner qu'ils ont été produits conformément aux règles islamiques. En guise d'alternative à ce certificat, il est possible de poser un timbre approuvé par la GSO, mieux connu sous l'appellation *Halal labelling*.

Afin de faciliter l'acceptation des denrées alimentaires et des différents types de produits pouvant entrer en contact avec le corps humain (comme le dentifrice et les autres produits cosmétiques ainsi que les médicaments), il est recommandé de les accompagner au préalable d'un certificat ou d'un label Halal. Pour ce qui est des échantillons commerciaux de nourriture, non destinés à la vente ou à la consommation locale, les règles d'étiquetage et les exigences relatives aux dates de péremption ne s'appliquent pas la plupart du temps.

## ÉTIQUETAGE DES PRODUITS DU TABAC

Les produits du tabac doivent satisfaire aux exigences de la norme harmonisée du CCG n° 246 de 2011. La dénomination du type de tabac doit être correctement indiquée en fonction de l'usage et des descriptions des normes du CCG y relatives (par exemple : tabac à mâcher, tabac à priser, cigarettes ou tabac « almeassel » réservé un usage dans une pipe à eau).

Aucun autre terme susceptible d'indiquer un risque moindre (tel que « light », « medium », « reduced/low tar/nicotine » ou « zero tar » et autres) ne peut figurer sur l'emballage. Les étiquettes doivent être stockées sur CD-ROM et mise à disposition sur simple demande des autorités compétentes. Les informations suivantes doivent apparaître directement sur tout emballage de tabac ou de produit à base de tabac (et non pas uniquement sur l'emballage extérieur ou sur une étiquette facile à enlever) et ce, tant en anglais qu'en arabe :

- ◆ un avertissement de santé sur les effets nocifs du tabac et des produits à base de tabac, tant au moyen d'une illustration que sous la forme d'un texte couvrant au moins 50 % des faces avant et arrière de l'emballage ;
- ◆ la mention « *For sale in the Gulf Cooperation Council Countries* » ;
- ◆ la teneur en nicotine, goudron et monoxyde de carbone.

Les mentions suivantes doivent impérativement figurer sur l'emballage, à tout le moins en anglais :

- ◆ le nom et la marque du type de tabac ;
- ◆ le nombre de cigarettes, ou le poids lors du remplissage pour les autres produits à base de tabac ;
- ◆ la date de fabrication (mois et année) ;
- ◆ le numéro de lot ;
- ◆ le(s) pays d'origine, de production et d'emballage.

## ÉTIQUETAGE DES ENGRAIS

La législation saoudienne sur les engrais arrête les modalités d'étiquetage pour les engrais simples, les composés complexes et les amendements pour sols. L'emballage doit être étanche à l'air, refermable et résistant aux UV (par exemple, il doit être en polypropylène à l'extérieur, avec un sac en polyéthylène ou un carton traité spécifiquement à cet effet à l'intérieur). Les informations suivantes doivent figurer soit en arabe soit en arabe et en anglais sur l'étiquetage :

- ◆ le nom du producteur et le pays d'origine ;
- ◆ la dénomination commerciale et la marque du produit ;
- ◆ le type de produit et la composition chimique ;
- ◆ le pourcentage de toutes les substances transformées ;
- ◆ le contenu net de l'emballage ;
- ◆ les dates de production et d'emballage ;
- ◆ la date de péremption ;
- ◆ les numéros de lot et de lot partiel ;
- ◆ le mode d'application ou les instructions de manipulation.

Des règles complémentaires s'appliquent à la taille admissible de chaque emballage (par exemple, 50 kilos pour les engrais azotés, phosphatés ou potassiques simples et entre 20 et 50 kilos pour les engrais mixtes). La limite d'emballage applicable aux amendements pour sols (organismes vivants par exemple) est de 1 kilo maximum et ceux-ci ne peuvent pas contenir de terre naturelle.

## ÉTIQUETAGE DES PESTICIDES

Les étiquettes des pesticides doivent être libellées clairement en arabe et en anglais et il doit être impossible de les enlever. Les données suivantes doivent figurer sur les étiquettes :

- ◆ la dénomination commerciale du produit ;
- ◆ le(s) nom(s) de la/des substance(s) active(s), la concentration et les ingrédients, en ce compris les solvants, les additifs et leur niveau de concentration ;

- ◆ le pays d'origine ;
- ◆ le nom et l'adresse du producteur ;
- ◆ l'agent/le distributeur principal, en Arabie saoudite ou dans les États du CCG ;
- ◆ les dates de production et de péremption (mois, année) ;
- ◆ le numéro de registre local ;
- ◆ le numéro de lot ;
- ◆ les prescriptions de sécurité pour la protection des êtres humains et des espèces animales non visées ;
- ◆ instructions en matière de premiers secours, y compris la mention de l'antidote, le cas échéant ;
- ◆ la dénomination du groupe ciblé par le traitement (quel groupe de végétaux et quels nuisibles) ;
- ◆ les temps d'attente pour la récolte s'il s'agit de végétaux et pour l'abattage s'il s'agit d'animaux ;
- ◆ la taille et le poids de l'emballage, à condition que le poids de l'emballage varie entre 250 grammes et 1 kilo/litre pour les substances solides/liquides destinées à la vente dans le commerce de détail ;
- ◆ la nature du pesticide (par exemple liquide ou poudre) ;
- ◆ le mode d'application et d'emploi, y compris les proportions pour la dilution dans des mélanges en fonction de l'utilisation ;
- ◆ les informations relatives à la substance pesticide ;
- ◆ la classification du pesticide selon l'OMS (taux de toxicité) ;
- ◆ les instructions relatives à l'élimination correcte des emballages vides ;
- ◆ les avertissements et mesures de précaution, y compris un signe clair et visible apposé sur l'emballage indiquant que le produit contient des pesticides concentrés et extrêmement nocifs, ou d'autres signes (par exemple quant à l'inflammabilité), selon la composition ;
- ◆ les conditions de stockage en toute sécurité ainsi que la mention « *Keep the pesticide out of the reach of children* ».

## ÉTIQUETAGE DES PRODUITS COSMÉTIQUES

Les produits cosmétiques ne peuvent être assimilés à des médicaments. Les informations suivantes doivent figurer sur l'étiquetage de ces produits, tant sur le produit lui-même que sur l'emballage extérieur (le cas échéant) :

- ◆ le nom du produit et la marque (commerciale), soit en arabe soit en arabe et en anglais ;
- ◆ le nom et l'adresse de l'agent ou de l'importateur en Arabie saoudite ;
- ◆ la liste de tous les ingrédients qui représentent plus d'1 % du poids total du produit, en ordre décroissant de teneur, en respectant la nomenclature internationale des ingrédients de produits cosmétiques (*International Nomenclature of Cosmetic Ingredients - INCI*). Une seule liste soit sur le produit lui-même soit sur l'emballage extérieur suffit habituellement ;
- ◆ la fonction du produit, sauf si cela apparaît clairement de la manière dont il est présenté ;
- ◆ les prescriptions de conservation ;
- ◆ le numéro de lot, la date de production, la période de validité (la date d'expiration à tout le moins doit être indiquée en arabe ou en anglais et en arabe) ;
- ◆ les avertissements et/ou les mesures de précaution, soit en arabe soit en arabe et en anglais ;
- ◆ le mode d'emploi.

## ÉTIQUETAGE DES AUTRES BIENS DE CONSOMMATION

Soit un avertissement relatif à l'âge sous forme graphique soit un texte adapté reprenant une des deux formules suivantes : « *Not Suitable for Children Under the Age of 36 Months* » ou « *Unsuitable for Children Under 3 Years Old* » doit figurer sur les jeux et jouets destinés aux enfants de plus de 36 mois.

Le type de contrôle qui a été effectué par la Commission pour les technologies de l'information et de communication (*Communications and Information Technology Commission - CITC*) doit être mentionné sur les appareils radio ou de télécommunication agréés. Ce label est facultatif pour les produits enregistrés.

Il est recommandé aux exportateurs de consulter les importateurs pour davantage de conseils sur l'étiquetage. Il convient d'éviter tout marquage susceptible d'être considéré comme irrespectueux ou attentatoire envers l'Islam, sous peine de refus ou de saisie des marchandises.



# 2

## FAIRE DES AFFAIRES EN ARABIE SAOUDITE



Dans l'analyse de la valeur juridique d'un contrat ou d'une convention, ce n'est en fin de compte pas le cadre général et théorique qui est pertinent, mais bien le contexte concret dans lequel un entrepreneur opère.

Concrètement, ce dernier doit se poser les questions suivantes :

1. Pourquoi ai-je besoin d'un contrat ?
2. Où le contrat doit-il être respecté/obligatoirement exécuté ?

Si l'on aborde la problématique sur la base de cette analyse, il est toujours important d'accorder suffisamment d'attention à la rédaction d'un « bon » contrat, également dans le cadre de relations avec des clients et fournisseurs étrangers.

Trop souvent, un contrat est essentiellement considéré comme un instrument servant à contraindre la partie adverse à poser un acte et la sanctionner quand celle-ci faillit à ses obligations (en guise de preuve en cas de litige). Dans de nombreux cas, un contrat n'est effectivement lu que si un conflit a surgi et, comme beaucoup d'entreprises reportent l'avis juridique jusqu'au moment où elles sont complètement coincées, les avocats sont souvent également confrontés en première instance avec cette fonction du contrat.

Un contrat ne se résume toutefois pas uniquement à cela :

- ◆ il est aussi un document qui permet de se défendre, en tant qu'entrepreneur européen, contre les allégations - éventuellement injustifiées - de l'autre partie contractante (saoudienne). Dans ce cas, la procédure en vue de l'exécution du contrat sera souvent menée devant un tribunal européen et le contrat écrit retrouvera sa pleine utilité ;
- ◆ un contrat peut servir de pièce probante vis-à-vis de votre banque pour étayer une demande de crédit ;
- ◆ les bons contrats permettent d'éviter les problèmes d'interprétation ultérieurs, les malentendus techniques, les différends de toutes sortes, les pertes de temps inutiles, les procédures oné-

reuses, etc. En outre, ils prévoient souvent une piste de résolution en cas de problèmes imprévus.

Le contrat doit avant tout refléter correctement les accords conclus. Si les parties ne disposent pas d'une énumération des obligations qu'elles se sont engagées à remplir, comment pourraient-elles les respecter ?

C'est pourquoi :

- ◆ les négociations contractuelles contraignent les parties à formuler clairement ce qu'elles attendent l'une de l'autre et ce qu'elles sont disposées à faire. Souvent, les litiges portent sur des aspects de la collaboration que les parties n'ont pas abordés, délibérément ou non ;
- ◆ les relations contractuelles peuvent déboucher sur une relation plus directe, personnelle, entre les personnes qui, chez l'exportateur ou l'importateur, sont responsables de l'exécution de la transaction. Des relations personnelles et des échanges intenses permettent de résoudre des problèmes avant qu'ils n'entraînent un litige. En outre, les contrats conclus avec des entreprises « connues » font généralement l'objet d'une plus grande loyauté ;
- ◆ les contrats contiennent des dispositions et informations pour des collègues qui n'ont pas été impliqués par les négociations (par exemple les délais de livraison, les spécifications techniques, l'emballage, etc. sont essentiels pour les responsables de la production, les conditions de paiement le sont pour les responsables financiers, les conditions de livraison le sont pour la logistique, les obligations documentaires le sont pour la comptabilité, etc.).

---

## A CONTRATS DE VENTE INTERNATIONAUX

---





## DROIT ET CONTRATS

Le droit des achats, et certainement le droit international des achats, est un droit « complémentaire ». En d'autres termes, le contrat, assorti ou non de conditions générales, est la première source de droits et obligations qu'assument les parties dans le cadre d'une transaction commerciale internationale. Par conséquent, le contrat (hormis les règles d'ordre public) peut parfaitement aller à l'encontre des règles de droit généralement en vigueur.

Le caractère « complémentaire » du droit des achats implique cependant également qu'en fait, il est impossible « de ne pas convenir de quelque chose ». Si les parties ont des difficultés à se mettre d'accord concernant un point déterminé (droit applicable, tribunal compétent, délais d'introduction de réclamations relatives à la conformité, etc.), elles prennent le risque d'omettre ces clauses du contrat. Dans ce cas, elles reportent le problème jusqu'à ce qu'il se présente. Cette manière de travailler est particulièrement risquée.

Si le problème – évité ou oublié – se présente malgré tout, c'est le droit qui s'applique au contrat (les usages, traités, la législation nationale, etc.) qui règlera les points obscurs et non la « volonté des parties ».

En d'autres termes, même un point litigieux qui n'est pas expressément réglé dans un contrat sera toujours résolu. Les dispositions d'un contrat sont dès lors importantes. Mais les affaires qui ne sont PAS réglées dans le contrat et ce qu'en dit le droit applicable le sont tout autant. Par conséquent, n'appliquez pas la politique de l'autruche. L'ordre dans lequel les différentes dispositions sont appliquées est le suivant :

1. les dispositions du contrat de vente ;
2. les dispositions des conditions générales convenues pour les aspects non réglés au point (1) ;
3. les dispositions du droit international des achats pour les aspects qui ne sont pas réglés aux points (1) et (2) ; et
4. les dispositions du droit national applicable pour les sujets qui ne sont pas réglés par les points (1), (2) et (3).

## CONTRATS ET CONTRATS TYPES

Des contrats types peuvent servir d'inspiration pour établir un contrat international. Mais les entreprises resteront prudentes dans leur recours à de tels contrats. Un contrat doit, en effet, refléter ce que la partie qui le propose souhaite elle-même concrètement et ce dont elle a besoin, et non ce dont des contractants « moyens » ont besoin dans une situation « moyenne ».

Il n'est pas aisé d'élaborer des modèles, car chaque secteur d'activité, voire chaque entreprise, a des besoins spécifiques et un contexte propre. Le contrat qu'une entreprise souhaite présenter doit en tenir compte et doit dès lors être plus qu'un simple collage de clauses que l'on trouve par hasard dans différents modèles ou listes de contrôle.

Chaque produit, chaque marché, chaque acheteur et chaque vendeur est différent et chaque partie a ses propres intérêts : le contrat idéal pour un fournisseur (vendeur) sera tout à fait différent du contrat idéal pour l'acheteur.

Enfin, les relations commerciales internationales engendrent des problèmes autres que ceux liés au commerce intérieur. C'est la raison pour laquelle des contrats utilisés avec des contractants domestiques ne peuvent pas simplement être « exportés » à l'étranger. Autrement dit, demander des contrats types saoudiens ne présente guère d'intérêt étant donné que le contexte d'une transaction internationale avec l'Arabie saoudite est fondamentalement différent de la problématique d'une transaction nationale en Arabie saoudite.

D'autre part, il est cependant intéressant d'utiliser un contrat modèle mais, dans ce cas, au niveau de l'entreprise. En d'autres termes, il peut être intéressant qu'une société élabore son propre contrat type, bien équilibré et mûrement réfléchi, qu'elle utilisera dans des situations où le droit applicable laisse aux parties suffisamment de liberté pour organiser le contrat comme elles l'entendent. Ce contrat type sera alors utilisé pour toute relation internationale.

L'entreprise peut ainsi :

- ◆ faire des économies d'échelle étant donné que toutes ses relations sont réglées par les mêmes dispositions contractuelles – ou des dispositions très comparables – de sorte que l'entreprise peut appliquer ses expériences concernant un seul contrat à tout son réseau de contrats. En outre, un seul investissement dans un avis juridique de qualité peut être amorti par toute une série de contrats ;
- ◆ éviter la concurrence dans son propre réseau de distribution. C'est probablement l'avantage le plus important d'un modèle au niveau de l'entreprise, qui renforce ainsi sa position dans les négociations (tous les clients/fournisseurs travaillent aux mêmes conditions), peut créer une organisation cohérente (sur le plan de la logistique, de la tarification, de l'emballage) et évite que les cocontractants utilisent entre eux les contrats comme argument pour améliorer leur propre situation contractuelle.

## CONVENTION DE VIENNE

Étant donné que le Royaume d'Arabie saoudite n'est pas partie à la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises de 1980 (aussi appelée CVIM ou « *Convention de Vienne* »), il n'existe, entre la Belgique – qui est un État membre – et l'Arabie saoudite aucun droit commun des achats pour ce qui a trait aux dispositions de la CVIM.

Sauf si les parties déclarent contractuellement que la CVIM s'applique tout de même (que ce soit ou non dans le cadre de leur décision d'appliquer le droit belge), il existe dès lors un risque que le contrat soit soumis au droit saoudien.

## DROIT INTERNE

Le droit des obligations en Arabie saoudite est régi par la doctrine hanbalite conservatrice de la sharia, qui est une interprétation fondamentaliste et littérale du Coran. L'école hanbalite est la plus libérale des quatre écoles sunnites en ce qui concerne la liberté contractuelle. Chaque contrat qui n'est pas spécifiquement interdit par la sharia est contraignant juridiquement.

Hormis les dispositions de la sharia, le droit commercial saoudien est basé sur trois lois fondamentales essentielles. La première est la loi étendue sur le tribunal de commerce (*Commercial Court Law* ; décret royal n° 32 de 1350 H [1931]), principalement fondée sur le droit commercial et maritime ottoman, lui-même inspiré du Code de commerce français (entre-temps la majeure partie a été abandonnée et remplacée par de nouvelles lois spécialisées). La deuxième est la loi régissant les effets négociables (*Negotiable Instruments Law* ; décret n° 37 de 1383 H [1964]), qui reprend majoritairement les dispositions légales uniformes relatives aux lettres de change et billets à ordre et aux chèques (Conventions de Genève de 1930 et 1931), à l'exception des dispositions qui selon l'interprétation de l'époque de la promulgation étaient contraires à la sharia. Il s'agit en particulier des dispositions relatives aux intérêts. Enfin, la loi sur les sociétés commerciales (*Commercial Companies Law* ; décret royal n° M/6 de 1385 H [1965]) reprenant en partie les structures de sociétés françaises et occidentales, qui a été introduite en 1965.

Il n'existe donc pas dans le droit islamique un droit des obligations généralement applicable à tous les types de contrats. En revanche, dans de nombreux domaines de droit commercial, la sharia a été complétée par des dispositions modernes portant sur certaines obligations particulières comme la vente, la location, l'agence commerciale et la garantie. Certaines règles qui s'appliquent, par exemple, aux contrats de vente ne s'appliquent donc pas nécessairement aux garanties, et vice versa.

L'école hanbalite se range donc du côté du principe général de droit consacré par l'adage selon lequel « *Le contrat est le droit des parties* »

(Al Aqd Shari'at Al Muta'aqdin). En d'autres termes, les parties à un contrat sont en principe libres de déterminer leurs droits et obligations mutuels. Cette liberté contractuelle n'est limitée que par les dispositions d'interdiction du Coran et un certain nombre de principes établis par la sharia. Les plus importants sont les suivants :

- A) le *ribâ* (usure/intérêts) : le Coran interdit le ribâ (rendement passif d'argent) dans les termes les plus stricts. Le ribâ est un enrichissement sans cause et le principe englobe l'interdiction totale de porter intérêt. Le ribâ est interdit du fait qu'il entraîne une inégalité entre les parties dans la négociation d'une transaction, un concept qui va à l'encontre de la primauté de l'égalité financière des parties qu'adopte la sharia. Le paiement et la perception d'intérêts sont donc strictement interdits et toute obligation de paiement d'intérêts est nulle ;
- B) le *gharar* (spéculation/aléa) : la sharia interdit les contrats qui comportent un élément d'incertitude (« règle contre le *gharar* »). Tous les éléments fondamentaux d'un contrat (l'objet, le prix et le moment de livraison) doivent par conséquent être absolument sûrs avant la conclusion d'un contrat. Une promesse de contrat n'est donc pas exécutoire en raison de son caractère incertain. Un autre aspect évident de l'interdiction de *gharar* est l'interdiction qui frappe les transactions financières comportant une prise de risque excessive ;
- C) le *maisir* (jeux de hasard) : la sharia interdit les transactions qui dépendent du hasard ou de la spéculation pour générer un rendement (elles doivent être le fruit d'un effort) ;
- D) l'enrichissement sans cause/pratiques déloyales (exploitation) : les contrats dans lesquels une partie exploite injustement l'autre ou par lesquels la première s'enrichit sans cause aux dépens de l'autre sont interdits en vertu de la sharia ;
- E) le *haram*/objet non autorisé : il est interdit de prendre des engagements ayant un objet non éthique ou non autorisé (haram). Sont entre autres visés, de manière non exhaustive, tout ce qui

est lié aux jeux de hasard, aux produits alcoolisés, à la viande de porc, aux produits du tabac, aux armes et à la pornographie.

Dans la pratique, ces interdictions influencent bon nombre d'aspects des transactions commerciales modernes. La conséquence pratique de contrats présentant, par exemple, une trop grande incertitude ou un trop grand risque est qu'ils peuvent être considérés comme non valables dans leur intégralité et non exécutoires devant les tribunaux saoudiens. Un certain nombre de conséquences pratiques et d'approches de ces principes dans les contrats commerciaux sont énumérées ci-dessous.

**Préjudice** : l'interdiction de gharar implique que chaque transaction doit être exempte de toute incertitude et/ou spéculation. Ces principes s'étendent à l'attribution de dommages et intérêts par les tribunaux saoudiens qui appliquent la sharia. Ceux-ci ne connaissent en principe qu'une compensation pour le préjudice direct, mesurable et réellement subi.

En général, les tribunaux n'octroient pas d'indemnisation pour les manques à gagner, les atteintes au goodwill et à la réputation en raison du fait que ceux-ci sont considérés comme comportant des éléments de spéculation.

**Rupture de contrat** : la réglementation sur les ruptures de contrat est exclusivement soumise à la sharia (non codifiée). C'est pourquoi il est vivement conseillé de rédiger avec autant de précision que possible les clauses régissant les conditions et les conséquences juridiques en cas de non-exécution.

**Clauses d'exonération** : selon l'idée maîtresse de la sharia, les limitations de responsabilité ne sont pas considérées comme contraignantes du fait de l'interdiction d'incertitudes (gharar) imposée par la sharia. Le raisonnement est qu'une clause d'exonération peut être considérée comme une renonciation à des droits, avant même que ces droits n'existent. Si une partie peut démontrer un dommage réel, il existe tout de même un risque que celui-ci fasse l'objet d'une action, indépendamment de l'existence d'une clause d'exonération.

À l'inverse, un autre raisonnement veut que les clauses d'exonération soient malgré tout contraignantes en vertu de la sharia du fait précisément que celles-ci confèrent des certitudes au contrat en définissant les droits et obligations des parties contractantes.

Nonobstant un accord des parties sur un plafond de responsabilité (« liability cap »), les tribunaux saoudiens arrêtent de manière quelque peu arbitraire la responsabilité des parties conformément aux principes de la sharia en ce qui concerne les dommages, la recevabilité des preuves et la démonstration du dommage réel subi par les parties. En outre, il convient de souligner qu'il n'est pas possible d'exclure certains dommages (manque à gagner, dommages indirects) étant donné que ceux-ci sont déjà exclus en application de la loi.

**Résiliation irrégulière :** conformément à la sharia, la règle générale veut qu'un contrat soit contraignant pour les deux parties, et donc aucune d'elles ne peut y mettre un terme sans raison valable. La liberté contractuelle est cependant respectée également. La possibilité de résilier un contrat dépend par conséquent des dispositions qu'il contient. Si ces dispositions prévoient la résiliation à la demande d'une des deux parties, le contractant est habilité à mettre un terme au contrat.

Dans le cas contraire, la loi sera appliquée et le contrat sera quoi qu'il en soit contraignant pour les deux parties, ce qui signifie par ailleurs qu'aucune des deux parties n'a le droit de rompre le contrat unilatéralement sans raison valable. Dans ce cas, la sanction la plus souvent imposée consiste en ce que la partie défaillante doit tout de même remplir sa mission selon les spécifications définies dans le contrat ou payer pour l'exécution du travail en question conformément aux spécifications contractuelles.

**Clause pénale :** en général, les clauses pénales sont considérées comme valables et contraignantes par la sharia et la législation saoudienne. Cependant, la sharia prévoit qu'aucune compensation ne peut être octroyée sauf si un dommage a été

occasionné. Par conséquent, les amendes pour dommage ou retard ne seront habituellement imposées que si le dommage subi par l'autre partie peut être démontré.

**Dommages et intérêts punitifs** : quoi qu'il en soit, l'amende imposée ne peut être supérieure au dommage direct et mesurable, étayé par les faits, correspondant à la perte qui doit être compensée pour la partie adverse.

**Intérêts moratoires** : les dispositions de ce type ne sont pas contraignantes en droit saoudien du fait de l'interdiction de prélever des intérêts. En revanche, il est parfois possible de rendre une clause contraignante en la formulant comme suit :

*« The Parties hereto acknowledge that payments of the invoices as stipulated in the Agreement are of the essence. Consequently, the other party agrees that, in case of any default by it in respect of any due price payment, it shall pay a penalty to the Seller in the amount of xxxxxx for every such default. »*

Pour ce type de clauses, il est recommandé de déterminer un montant fixe (plutôt qu'un montant variable) élevé comme amende afin d'éviter que cette construction puisse être considérée comme des intérêts dissimulés.

## EXIGENCES DE FORME

Conformément à la sharia, tout comme dans notre droit des obligations, l'offre et l'acceptation sont les éléments essentiels d'un contrat. La doctrine islamique n'impose pas d'exigences formelles quant à la réalisation d'un contrat valable. Formellement, aucun acte n'est donc nécessaire pour conclure, modifier, compléter, accepter, etc., un contrat de vente international valable.

Une offre donne lieu à un contrat lorsqu'elle est acceptée. Certains hommes d'affaires ne sont pas habitués à rédiger des contrats extrêmement longs, régissant rigoureusement les droits et obligations entre parties. Ainsi, une vente s'opère par l'acceptation d'une simple commande, ce qui signifie en fait que de nombreuses obligations entre les parties sont convenues tacitement.

Dans les contrats internationaux, un écrit est donc toutefois essentiel. Sans écrit, il est par exemple difficile de prouver l'existence et le contenu précis des accords conclus. C'est pourquoi il est préférable de conclure par écrit les contrats de vente internationaux avec l'Arabie saoudite.

## LANGUE

En principe, les parties sont libres de choisir la langue qu'elles souhaitent utiliser pour leurs accords contractuels internationaux avec des contractants saoudiens. La plupart des contrats avec des entreprises saoudiennes sont entièrement rédigés en anglais. Lorsque les parties établissent leur contrat à la fois en arabe et en anglais, il est judicieux d'indiquer quelle version doit être considérée comme authentique. À cet effet, il faut veiller à ne pas accorder de valeur juridique à une version linguistique dont on ne comprend pas le contenu et que l'on n'a pas fait contrôler par son « propre » conseil.

## GARANTIE

En matière de conformité et de garantie, le droit saoudien adopte le point de vue de l'école malikite. Le droit islamique des contrats de vente, tel qu'appliqué en Arabie saoudite, exige dès lors que le vendeur préserve l'acheteur de l'éviction ainsi que des vices cachés ou rédhibitoires. L'acheteur doit contrôler immédiatement les biens achetés et informer le vendeur dans un délai « raisonnable » des vices décelés. La période de contestation relative aux défauts de conformité est d'un an à partir de la livraison des biens achetés à l'acheteur (ce délai peut être prolongé, raccourci ou levé contractuellement). Il est dérogé à ce principe si le vendeur passe frauduleusement sous silence les vices rédhibitoires (cachés). Une demande d'indemnisation est irrecevable lorsque le défaut était connu de l'acheteur au moment de conclure le contrat.

## RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ

Bien que cela ne soit pas inhabituel dans la pratique commerciale saoudienne, les dispositions contractuelles de réserve de propriété sont recevables devant le juge saoudien, mais leur caractère exécutoire est limité dans la mesure où elles sont contraires à certaines dispositions de la sharia. Dans la sharia, les contrats de vente produisent pleinement leurs effets, y compris en ce qui concerne le transfert de propriété et ce, immédiatement après la conclusion du contrat. Les parties ne peuvent déroger à ce principe au moyen d'une convention.

## RESPONSABILITÉ EU ÉGARD AUX PRODUITS

Dans les cas graves, les produits défectueux peuvent donner lieu à des condamnations pénales. Plus précisément, toute personne qui commercialise des produits qui ne satisfont pas aux normes établies par la *Saudi Arabian Standards Organization (SASO)*, s'expose dans certaines circonstances à des sanctions pénales conformément à la loi relative à la lutte contre la fraude commerciale (*Anti-Commercial Fraud Law*, décret royal n° M/11 du 29/5/1404H).

Cette loi entend protéger les consommateurs et, à cet effet, impose aux fournisseurs de marchandises certaines exigences de qualité. Dans le cadre de la vente de marchandises, la loi interdit donc la fraude concernant l'identification, l'origine, le poids ou les dimensions, la date de péremption ou le marketing. Est concerné tout produit qui ne respecte pas les normes en vigueur ou qui est vendu sous le coup de déclarations trompeuses ou frauduleuses. Les infractions portant sur des denrées alimentaires peuvent entraîner, par exemple, une peine de prison allant de 7 à 90 jours. La vente de marchandises contrevenant à cette législation entraîne la confiscation sans indemnisation ni remboursement du prix.

Les sanctions en cas d'infraction sont graves mais l'absence d'intention coupable peut être une défense.

À cet égard, nous vous renvoyons également au chapitre consacré à l'agence commerciale pour ce qui concerne les obligations des parties. L'agent commercial garantit non seulement la qualité des marchandises fournies mais doit également prévoir l'entretien et les pièces de rechange avec l'assistance technique du principal.



## DEVICES ET PAIEMENT

Le *riyal saoudien* (SAR) est librement convertible. Aucune limitation ne grève les transactions financières en dehors de celles liées à l'interdiction d'importation et à l'utilisation de la devise israélienne.

La politique monétaire saoudienne aligne le riyal saoudien sur le dollar américain selon le taux fixe de 1 USD pour 3,75 SAR. La SAMA, *Saudi Arabian Monetary Agency*, est non seulement la banque centrale d'Arabie saoudite, mais aussi un Fonds d'État.

En général, les transactions internes effectuées dans le cadre des contrats saoudiens sont effectuées en compte courant (*open account*). En cas de livraison en open account, le fournisseur livre et le client paie dans le délai convenu sans que des sûretés particulières ou des documents ne soient nécessaires à cet effet. La livraison et le paiement n'ont donc pas lieu au même moment, ce qui implique un certain risque. Il est donc nécessaire d'avoir confiance en l'autre partie et d'être certain de sa solvabilité.

Les transactions internationales - surtout lorsqu'une relation commerciale stable n'existe pas encore entre les parties - s'opèrent la plupart du temps au moyen d'un crédit documentaire.



---

## **B** AGENCE ET DISTRIBUTION

---





## INTRODUCTION

Du point de vue juridique, les transactions d'exportation uniques avec l'Arabie saoudite (à l'exception des livraisons de produits soumis à des prescriptions de santé et d'hygiène particulières, comme les produits pharmaceutiques) n'exigent pas, en règle générale, la désignation d'un représentant ou la création d'une autre structure sur place. Afin de commercialiser des produits durablement en Arabie saoudite, tout exportateur doit cependant assurer sa présence sur le marché, de quelque manière que ce soit.

Étant donné qu'il n'est pas toujours évident pour une entreprise belge (PME) de constituer en Arabie saoudite une succursale ou une filiale, entre autres en raison des limitations imposées aux investissements étrangers et du fait que chaque entreprise ne dispose pas des moyens nécessaires pour développer son propre réseau de distribution sur chaque marché éloigné, il est souvent fait appel à un agent ou distributeur local qui commercialise les biens sur ce marché étranger. Les frais de lancement et les risques sont nettement moins élevés et on ne doit payer l'intermédiaire QU'UNE FOIS le chiffre d'affaires réalisé, si bien que cette manière de procéder est pour beaucoup un choix évident.

Ce choix signifie toutefois que l'exportateur devra renoncer à une partie de son autonomie et à une partie du contrôle sur la façon de prospecter le marché. Des accords contractuels très précis permettent toutefois de personnaliser chaque stratégie d'exportation choisie et chaque technique de distribution.

En contrepartie, un représentant ou vendeur local connaît généralement mieux les besoins et les possibilités du marché. La constitution d'une clientèle est dès lors beaucoup plus rapide que si l'exportateur doit chercher lui-même ses clients.

En Europe, où le statut de l'agent commercial a été harmonisé par la directive 86/653/CEE du 18 décembre 1986, on entend par une agence (*commercial agency*) la technique par laquelle une personne physique ou une société est désignée comme intermédiaire indépendant pour intervenir au nom et pour le compte de la société

représentée (le « commettant »). L'agent commercial n'achète pas lui-même la marchandise pour la revendre ensuite; c'est l'entreprise représentée qui assure la livraison et la facturation aux clients. Le fournisseur ne prend donc pas de risque financier sur l'intermédiaire, mais directement sur le client.

En revanche, le distributeur, aussi appelé importateur, revendeur, concessionnaire ou vendeur exclusif, achète bien les marchandises de l'exportateur lui-même pour les revendre ensuite sur un territoire déterminé (rayon). En d'autres termes, avec un distributeur, deux factures sont émises : une de l'exportateur au distributeur/revendeur et une autre du revendeur au client. Dans ce cas, le débiteur de l'exportateur n'est pas le client final, mais bien l'intermédiaire.



## AGENCE COMMERCIALE EN ARABIE SAOUDITE

À l'instar de la plupart des autres pays du Moyen-Orient et comme c'était également le cas dans la tradition du *Common Law*, l'Arabie saoudite n'opère aucune distinction stricte entre l'agence commerciale et la distribution/revente. Les deux systèmes de représentation s'enchevêtrent dans la loi et sont régis par le règlement sur les agences commerciales de 1962 (*Commercial Agency Regulation*; décret royal n° M/11 du 20/2/1382H [22/07/1962]) et les modalités d'exécution du règlement sur les agences commerciales de 1981 (*Rules for the Implementation of the Commercial Agency Regulations*). La technique de la franchise est d'ailleurs également régie par cette législation.

Pour de plus amples informations, vous consultez le site suivant : <http://www.mci.gov.sa/en/LawsRegulations/SystemsAndRegulations/SystemOfCommercialAgencies/Pages/default.aspx>

Ces règlements se fondent sur le principe - révolu, car il a été levé dans le cadre de l'adhésion à l'OMC - que les entreprises étrangères ne pouvaient pas vendre directement sur le marché saoudien, mais qu'elles devaient faire appel à un intermédiaire de nationalité saoudienne.

Par le passé, toutes les activités commerciales étaient dès lors réservées aux entreprises saoudiennes, si bien que les fournisseurs étrangers ne pouvaient exercer aucune activité de vente ou de distribution en dehors de la livraison directe à un client. Lorsqu'un exportateur souhaitait s'engager à long terme sur le marché saoudien, ceci ne pouvait se faire que par l'entremise d'un agent commercial ou d'un distributeur.

Suite à la l'adhésion de l'Arabie saoudite à l'OMC, le pays a cependant été tenu d'autoriser, à partir de décembre 2009, des participations majoritaires étrangères allant jusqu'à 75 % dans les entreprises de distribution dans certains secteurs, en particulier la vente au détail (vente au client final), le secteur automobile et le commerce intermédiaire. La modification législative correspondante et les mesures d'exécution n'ont toujours pas été adoptées, de sorte que

dans les faits, les entreprises étrangères font toujours appel à un agent.

La fonction d'agent commercial reste pour l'instant, comme avant, exclusivement réservée aux citoyens saoudiens. L'article 2 des modalités d'exécution du règlement relatif à l'agence commerciale de 1981 s'énonce comme suit :

*« Non-Saudi persons, whether natural or legal, shall not act as commercial agents in the Kingdom of Saudi Arabia. And the capital of Saudi companies functioning as commercial agencies shall be entirely Saudi. Also, the board of directors, as well as those authorized to sign on their behalf, shall be Saudis. »*

En outre, il ressort de la pratique qu'il est presque impossible de vendre en Arabie saoudite sans l'intervention d'un agent local, dans la mesure où le client refuse souvent d'assumer la responsabilité des formalités douanières (y compris en ce qui concerne la responsabilité eu égard aux produits) et que le fournisseur étranger ne dispose pas des autorisations requises à cet effet. Même lorsque l'agent n'intervient qu'en tant que facilitateur (commissionnaire) alors que les relations contractuelles doivent être développées entre le fournisseur et le client final, la facturation est souvent effectuée par l'intermédiaire de cet agent, ce qui implique une situation de « revente » du point de vue administratif.

## EXIGENCES DE FORME

Tout contrat doit être établi par écrit (article 10 des modalités d'exécution) sous peine de nullité. Il doit en outre être enregistré conformément à la loi auprès du Ministère du commerce et de l'industrie (article 3 du règlement sur les agences commerciales, articles 6-15 des modalités d'exécution). Il ne s'agit cependant pas d'une condition impérative pour le contrat. Les parties peuvent également faire valoir leurs droits sans enregistrement, mais le représentant/l'agent risque de se voir infliger une amende très élevée. L'agent doit déposer une copie (légalisée) du contrat (en arabe) dans un délai de trois mois après la signature auprès du ministère, lequel

décide de manière autonome de procéder à l'enregistrement (après contrôle du contenu).

**Article 6:**

*No one shall assume the tasks of the commercial agent unless enrolled in the register prepared for that purpose in the Ministry of Commerce and Industry. The registration application must be submitted within three months from the validation of the agreement. Applications for registration in that register, along with the other registration credentials, shall be submitted to the Deputy Minister of Commerce and Industry. Branches, after receiving the application, must send them to the Deputy Minister to study the validity of the contract and documents to be registered by the competent department.*

Le modèle de contrat d'agence ci-dessous (*Model Agency Agreement*) permet généralement d'éviter tout problème.

Les articles 10 et 11 des modalités d'exécution disposent que le texte d'un contrat d'agence doit comprendre un certain nombre de mentions minimales. Il s'agit entre autres de l'identification claire des parties, une énumération des droits et obligations de ces parties, l'objet de l'agence commerciale, les pouvoirs de l'agent, le rayon, le service après-vente, la durée et le mode de reconduction du contrat, la rupture ou l'annulation du contrat, ainsi que son enregistrement.

En guise de point d'appui, le ministère saoudien du commerce a élaboré en 1982 un modèle de contrat d'agence qui répond à ces exigences minimales. La mesure dans laquelle il convient de tenir compte de ce contrat type est controversée. Le fait est qu'il est régulièrement utilisé dans la pratique, mais il serait exagéré de conférer une validité normative à ce document (comme c'est le parfois cas). Il ne faut toutefois pas perdre de vue que plus on s'écarte du modèle, plus les formulations devront être précises dans l'ensemble et plus longtemps il faudra pour rédiger le contrat.

Aux fins de l'enregistrement, il est souvent plus facile aussi d'utiliser ce modèle comme base d'organisation des relations contrac-

tuelles, car l'administration en « reconnaît » le texte. Toutefois, les parties ne sont pas tenues de s'en servir et sont libres d'utiliser un contrat propre qui tienne compte de leurs intérêts spécifiques.

## EXCLUSIVITÉ

La loi sur les agences commerciales ne prévoit pas d'exclusivité. Il y a longtemps, l'agence en Arabie saoudite était toujours considérée comme exclusive, mais ce n'est plus le cas. Si l'accord ne prévoit pas d'exclusivité, le fournisseur peut en principe désigner plusieurs représentants/agents pour le même groupe de produits et sur le même territoire, ce qui a des conséquences en matière d'enregistrement. Un commettant étranger peut donc désormais enregistrer différents contrats pour le même rayon, ce qui n'était pas possible auparavant. Si vous décidez d'octroyer l'exclusivité à un agent, il faudra cependant demander à ce que le premier soit rayé du registre au terme du contrat avant que le nouveau contrat puisse être conclu, ce qui peut prolonger considérablement la procédure de désignation d'un nouvel agent.

L'article 4 du modèle de contrat précité laisse le choix de définir le rayon de l'agent et de le limiter à une ou plusieurs provinces, ou encore à l'ensemble du pays. Idéalement, il convient de mentionner si l'exclusivité est accordée ou non.

## POUVOIRS DE L'AGENT

La loi saoudienne sur les agences commerciales reste vague en ce qui concerne les compétences de l'agent, ce qui peut induire une incertitude quant au caractère contraignant de certains actes juridiques posés par l'agent à l'égard du commettant. Par conséquent, il est recommandé de prévoir dans le contrat d'agence une clause délimitant clairement la capacité de l'agent à poser des actes juridiques au nom et pour le compte du commettant.

*Article 1: The commercial agency related to the Commercial Agency Law, and its amendments, refers to all those dealing with producers or taking their place in their respective countries to do business, be they agents or distributors, including all kinds of agency and distribution, for profit, commission or facilities of whatever kind. This includes the agencies of sea, air and land transport, and any other agencies determined by a resolution to be issued by the Minister of Commerce.*

*The agent or distributor may deal with sub-distributors, within the scope of the agency area. The main distributor, however, remains accountable for the statutorily enforced commitments towards consumers. As for the agencies of the services addressed by the law of the relation between the foreign contractor and Saudi agent, all provisions of the mentioned law (issued upon the Royal Decree no. M/2, dated 20/1/1398H (corresponding to 31/12/1977) must be put into force.*

L'article 1<sup>er</sup> des modalités d'exécution dispose qu'un agent peut désigner plusieurs sous-agents en Arabie saoudite. Le cas échéant, l'agent endossera la responsabilité à l'égard des consommateurs pour les actes de ses sous-agents.



## DROITS ET OBLIGATIONS DE L'AGENT

Conformément à l'article 3 des modalités d'exécution, l'agent assure le service après-vente jusqu'à un an après la fin du contrat. L'agent garantit non seulement la qualité des marchandises fournies, mais doit également prévoir l'entretien et les pièces de rechange avec l'assistance technique du commettant. Les marchandises vendues doivent respecter les normes (qualité, sécurité, etc.) applicables en Arabie saoudite.

L'agent a la charge d'informer correctement l'entreprise étrangère à ce sujet. En outre, une clause de confidentialité peut être introduite afin de protéger les éventuels secrets de fabrication, les informations techniques, etc. L'agent doit ensuite exécuter les tâches qui lui incombent comme il se doit et assister le commettant du mieux qu'il peut. L'agent veillera par ailleurs à promouvoir et mettre en évidence des produits du commettant sur le marché. À cet effet, l'agent peut utiliser la marque commerciale du commettant. Il est conseillé de faire protéger cette marque commerciale au préalable en Arabie saoudite avant de commercialiser les produits sur le marché de manière effective.

En fonction de l'objet de la représentation, il peut être avisé de donner davantage de précisions sur la mission de l'agent (par exemple les obligations quant au stock, le service après-vente, la formation, la remise de rapports, le dédouanement, les informations sur le marché, le chiffre d'affaires minimum, etc.).

## DROITS ET OBLIGATIONS DU COMMETTANT

Le commettant est redevable d'une commission en guise de rémunération de la prestation. Le montant de cette commission (pourcentage/montant fixe, sur quelles commandes/interventions), le moment où elle devient exigible et les modalités de paiement (mode de paiement, moment) doivent être convenus dans le contrat. Les marchandises vendues sans l'intervention de l'agent, mais dans son rayon, confèrent par ailleurs à l'agent un droit à une commission (indirecte). Il est donc également recommandé de prévoir un régime contractuel particulier pour ces livraisons directes (commission indirecte). Le commettant est en outre tenu de fournir les marchandises selon les modalités convenues (moment, lieu, mode, délais, quantités). Enfin, celui-ci est également responsable des erreurs qu'il commet et qui portent préjudice à l'agent.

## INDEMNITÉS

En Arabie saoudite, les indemnités de résiliation ne sont en théorie autorisées que si elles sont prévues contractuellement et, en règle générale, les pertes de gain ne sont pas indemnisées ni compensées de quelque autre manière que ce soit. Toutefois, le commettant est tenu d'indemniser le dommage subi par l'agent du fait de la résiliation ou de la non-reconduction du contrat (improper termination, résiliation abusive), par exemple, en cas de non-respect du délai de préavis de trois mois prévu dans le modèle ci-dessous. Il s'ensuit, tant pour le commettant que pour l'agent, que l'indemnisation n'est attribuée qu'en cas de manquement grave de la partie adverse, en cas de violation d'une disposition contractuelle, ou lorsque des indemnités complémentaires figurent dans le contrat. S'il ne s'agit pas d'une obligation, la plupart des commettants dédommageront également les agents du goodwill pour les clients apportés et le travail fourni.

## DURÉE ET RÉSILIATION

D'ordinaire, le contrat d'agence est conclu pour une durée (plutôt courte), avec possibilité de reconduction ou de résiliation. Pour ce dernier cas, le modèle de contrat prévoit, dans son article 5, un délai de préavis de trois mois. Il est recommandé de subordonner cette reconduction à la réalisation d'objectifs fixés au préalable (un chiffre d'affaires minimum, etc.).

Les articles 11 à 15 du contrat type régissent la fin du contrat : le contrat prend fin lorsque son exécution est devenue impossible, en cas d'une faute grave d'une des parties, ou tel que prévu par le contrat.

**KINGDOM OF SAUDI ARABIA  
MINISTRY OF COMMERCE  
INTERNAL COMMERCE CONTROL  
CONTRACT OF AGENCY OR DISTRIBUTORSHIP**

On this day \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_ / 14 \_\_\_\_ (H), corresponding to  
\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/19\_\_\_\_  
this agreement has been made by and between:

(1) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_, whose business address is in \_\_\_\_\_  
C.R. No. \_\_\_\_\_ dated  
\_\_\_\_\_, city of: \_\_\_\_\_  
represented herein by \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_, (hereinafter referred to as the *"First Party/Principal"*);

(2) The Agent/Distributor \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_, whose business address is  
in \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_, C.R. No. \_\_\_\_\_  
dated \_\_\_\_\_ city  
of: \_\_\_\_\_  
represented by \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
(hereinafter referred to as the *Second Party/Agent"*).

## RECITALS

WHEREAS, both parties desire to enter into an agency of distributorship arrangement to serve their mutual interests and to specify the rights and obligations of each party in such arrangement; and

WHEREAS, the Second Party (Saudi) desires that such relationship conform to the requirements of regulations with regard to foreign trade (import and export), specifically the Commercial Agencies Regulations and Amendments thereof in the Kingdom of Saudi Arabia, which regulations require a direct relationship between the business agent or distributor of products and the originator company abroad. Non-saudis are prohibited from engaging in import and export business and commercial agencies in the Kingdom of Saudi Arabia.

Both parties hereby agree as follows:

**Article (1)** The above recitals shall be considered an integral part of this contract.

**Article (2)** Both parties agree that the Second Party, as Agent or Distributor ("*Agent*") for the First Party shall negotiate and conclude any agreements concerning the products or services subject to this distributorship agreement on behalf of \_\_\_\_\_ and in the name of \_\_\_\_\_.

**Article (3)** The scope of this agency contract covers the products and services provided by the First Party as hereunder specified.

-----  
 -----  
 -----

The Products included in this agency contract are: \_\_\_\_\_

-----  
 -----  
 -----

**Article (4)** The geographic area covered by this contract shall be \_\_\_\_\_ [specify whether throughout the Kingdom or for a certain region].

**Article (5)** The term of this contract shall be \_\_\_\_\_ effective as from \_\_\_\_\_ renewable automatically for another period unless either party gives at least three months prior written notice of his intention to terminate the contract.

### RECIPROCAL OBLIGATIONS

**Article (6)** Because the Second Party is obligated to guarantee the quality of the products and materials which form the subject of this contract and to provide necessary maintenance and spare parts at reasonable prices when required by consumers, the First Party shall also be obligated to the Agent for the same obligations on such dates and shall provide such spare parts in such amount as may be specified by the Agent. In addition, the First Party shall provide to the Second Party at reasonable prices such spare parts and necessary maintenance through the date one year following the expiry date of this contract or from the time of appointing another agent.

**Article (7)** The Second Party is obligated under the law of importing country to provide under this Contract only products and materials that are compatible with the approved standard specifications in the importing country. The First Party shall guarantee the quality of these products and materials and ensure that they conform to approved standard specifications in the importing country; the Agent shall not be obligated to receive, or responsible for distribution of, any quantities received from the First Party that are contrary to such required standard specifications.

**Article (8)** Both parties shall execute this contract in accordance and acknowledged business practices and good faith. Such obligation shall extend to include all activities rendered as part of the contract requirements under generally accepted business practices.

## SPECIAL OBLIGATIONS

**Article (9)** The Second Party shall undertake to:

(a) Provide the premises required for the Agent to run his business in the Kingdom with his own staff, exercise all reasonable care and diligence, and be entitled to make use of the services and technical expertise of the First Party as and when required.

(b) Perform all works necessary to execute contracts locally for promoting and marketing the products, make available the suitable storage areas, open new distribution centers as may be necessary and provide local services within the area covered by the Contract. The Second Party shall, in the performance of this Contract, be entitled to use the First Party's trademark but without any additions or modifications. He shall also exert his best efforts to make such trademark known throughout the area.

**Article (10)** The First Party shall undertake to:

(a) Pay the Second Party a commission in the amount of \_\_\_\_\_ of the value of the items sold within the Contract area even if the sales were made directly to a third party by the First Party. Schedule of Payments shall be as follows: \_\_\_\_\_

(b) Execute the Contract with diligence whether as to observation of good quality products and materials which form the subject of the Contract, or to insure safe and good delivery to the Second Party, or to fulfill obligations regarding quantities and dates specified in the Second Party's orders.

(c) Bear responsibility for the faults of himself and his employees, when such fault results in damage to the Second Party.

## EXPIRY, CANCELLATION AND COMPENSATION

**Article (11)** This contract shall be terminated if performance by either party is rendered impossible, or, upon the death or the loss of competency, or bankruptcy of either party. This contract may also be terminated by revocation upon a substantial failure in execution by the other party.

**Article (12)** The Agent shall be entitled to compensation for damages which may arise out of the Principal's inability to meet his commitments, according to the Contract, or to business customs.

**Article (13)** If the Principal refuses to renew or continue work under this Contract, the terminated Agent shall be entitled to reasonable compensation for his activities that may have resulted in the apparent success in the business of the terminated Agent. Specifically, the terminated Agent shall be entitled to compensation for his promotional activities and efforts at client relations that result in goodwill that may accrue to the new Agent.

**Article (14)** The Principal may claim compensation from the Agent from damages caused as a result of the Agent's abandoning his Agency prior to the expiry of this contract or as a result of any breach of contract by the Agent.

**Article (15)** Should this contract be improperly terminated or revoked, as a result of which either party sustains damages, the party improperly terminating the contract shall be obliged to compensate the other party for the damages such party sustained, taking into account the extent of efforts made and material and non-material capabilities provided to serve the Agency prior to such improper termination.

## CONCLUDING ARTICLES

**Article (16)** Disputes arising between the parties hereto as a result of the performances under this Contract shall be settled amicably. Should this not be possible, the matter shall be referred to the Committee for Settlement of Commercial Disputes in the Kingdom of Saudi Arabia or to a local arbitration committee in accordance with the regulations for arbitration. In case of a dispute between the Principal and Agent, a new Agency Contract may be granted to a new Agent within the Agency area for the same products or services only after the authority considering the dispute shall have made a final award or decision.

**Article (17)** This Contract shall be governed by the provisions of regulations prevailing in the Kingdom of Saudi Arabia, specifically the Commercial Court Regulation, Commercial Agencies Regulations and amendments and implementing procedures thereof, and the Arbitration Regulations and the relevant implementing procedures.

**Article (18)** This Contract has been executed in three copies, with each party receiving one copy. The Second party shall present a certified copy to complete the Contract registration in the Commercial Agencies and Distributors Register with the Ministry of Commerce of the Kingdom of Saudi Arabia.

First Party (Principal)

Name: \_\_\_\_\_

Signature: \_\_\_\_\_

Second Party (Agent)

Name: \_\_\_\_\_

Signature: \_\_\_\_\_

## ANALYSE DE RISQUE

La comparaison du cadre juridique de l'agence commerciale et de la distribution au Moyen-Orient à la situation en Belgique fait apparaître des parallèles et des divergences. La législation belge protège également l'agent commercial et le vendeur exclusif, notamment lorsque leur désignation prend fin dans certaines circonstances du fait du commettant.

Une différence essentielle réside cependant dans le fait que les circonstances dans lesquelles un agent/distributeur peut prétendre à toutes sortes d'indemnités au Moyen-Orient sont réunies beaucoup plus vite que chez nous. De plus, l'agent/le distributeur dispose de voies de recours très étendues (saisie des marchandises importées...) pour faire valoir ses revendications ; il peut renforcer ses droits par l'enregistrement du contrat ; la législation locale n'autorise pas que les éventuels litiges soient soumis à une juridiction étrangère et les juridictions locales sont parfois biaisées (aux yeux des Occidentaux toutefois).

Tous ces facteurs font de la conclusion d'un contrat d'agence et de distribution une opération délicate.

D'autre part, le risque ne doit pas être surestimé et certaines techniques permettent de le limiter. Il convient de raisonner sainement lors de l'analyse des répercussions juridiques d'un contrat d'agence ou de distribution. Ce qui importe, c'est non le cadre théorique général, mais le contexte précis dans lequel opère un entrepreneur.

### a. Lois commerciales - Structures juridiques

Il faut toujours rester pragmatique. Dans de nombreux pays du Moyen-Orient, la pratique ne permet pas de vendre sans l'intervention d'un partenaire local qui se charge de la prospection, des formalités administratives (homologation, enregistrement), des formalités douanières (douanes, déclarations...) et du financement (L/C...). On peut dès lors penser ce que l'on veut du droit applicable

aux agences commerciales, mais dans les faits, le choix est simple : soit on désigne un agent et on vend, soit on n'en désigne pas et on ne vend pas. Les objections juridiques seront donc subordonnées aux impératifs commerciaux.

Par ailleurs, la plupart du temps, il s'agit de marchés plutôt accessoires pour l'exportateur. Si la relation avec l'agent en question n'est pas satisfaisante, ledit marché est tout simplement abandonné jusqu'à ce qu'un nouveau candidat se présente. Sans garantie d'une présence suivie sur le marché (en tant que condition pour de nouvelles ventes), s'investir dans la résiliation judiciaire d'agences en cours n'a aucun intérêt.

Lorsqu'un nouveau candidat se présente, laissez ce dernier régler la cession du contrat d'agence « entre Arabes » au lieu d'essayer vous-même en tant qu'entreprise européenne d'obtenir « gain de cause juridiquement » devant les tribunaux locaux.

En tant qu'entreprise européenne, vous ne devez ainsi pas nécessairement être « victime » de la législation locale restrictive et vous pouvez tester immédiatement la motivation de ce nouvel agent pour vous représenter.

Si vous pouvez accepter de ne jamais utiliser le contrat comme arme offensive pour obtenir gain de cause sur différents marchés, vous pouvez parfaitement élaborer ce contrat comme instrument de défense contre les prétentions injustifiées de votre agent/distributeur.

### **b. Droit et tribunaux - Belges ou étrangers ?**

Dans cette optique, il peut être avisé de déclarer le droit belge applicable (à l'exception des lois du 13/04/1995 et du 27/07/1961) et les tribunaux belges compétents pour connaître des éventuels litiges, même si en principe la législation locale exclut l'application du droit étranger et la juridiction des tribunaux étrangers.

Ceci ne vous aidera pas à obtenir un jugement contraignant à l'égard de votre agent/distributeur qui puisse être exécutoire dans

son propre pays (par exemple radiation du contrat enregistré) mais empêcherait l'agent ou le distributeur d'obtenir contre vous un jugement ou une sentence arbitrale en vertu de son propre droit - qui lui est particulièrement favorable - et qui serait exécutoire en Belgique (ou ailleurs dans l'Union européenne).

En optant pour l'application du droit belge et la compétence des tribunaux belges (ou d'une instance arbitrale donnée), les exportateurs peuvent par ailleurs conférer une certaine unité dans l'organisation juridique de leur réseau de distribution international. Ils évitent ainsi la concurrence au sein de leur propre réseau de distribution et renforcent leur position de négociation. Si tous les agents/distributeurs doivent signer le même contrat, il leur est plus difficile de faire valoir leur propre contrat.

Auparavant, on craignait qu'en choisissant l'application du droit belge, l'agent ou le distributeur étranger bénéficie d'une protection juridique étendue - cumulée à celle qui lui offrent ses propres dispositions, éventuellement contraignantes, du fait que la loi belge relative au contrat d'agence commerciale, fondée sur la directive européenne 86/653/CEE du 18 décembre 1986, et la loi belge sur les concessions de vente exclusive étaient perçues comme très favorables aux agents/distributeurs.

Cette crainte n'est toutefois pas justifiée.

En ce qui concerne les agents commerciaux, l'article 27 de la loi belge relative au contrat d'agence commerciale (13 avril 1995) prévoit en effet que cette loi ne s'applique qu'à « toute activité d'un agent commercial **ayant son établissement principal en Belgique** ». Par référence à la jurisprudence de la Cour de cassation relative aux concessions de vente exclusive (06/04/2006, voir ci-après), on peut donc faire valoir que les dispositions spéciales de la loi du 13 avril 1995 (par exemple en ce qui concerne les commissions indirectes, la résiliation, l'indemnité de clientèle, le délai de démission pour raisons urgentes...) NE S'APPLIQUENT PAS aux agents dont le siège est établi à l'étranger en application du droit belge (en l'occurrence en Arabie saoudite) et qui ne sont pas actifs au sein de l'Union européenne.

Néanmoins, il est peut être judicieux du point de vue juridique (moins simple du point de vue commercial) d'exclure explicitement l'application de la loi belge du 13 avril 1995 relative au contrat d'agence commerciale si quelqu'un décide d'appliquer le droit belge de manière contractuelle.

En matière de concessions d'exclusivité (*distributorship*) également, il est toujours judicieux pour les exportateurs belges de soumettre au droit belge les contrats qu'ils concluent avec leurs partenaires étrangers.

En ce qui concerne l'application du droit belge aux concessions d'exclusivité étrangères (en l'espèce arabes), la Cour de cassation belge, après de longues discussions dans la doctrine et des décisions judiciaires contradictoires, a en effet statué le 6 avril 2006 que la loi du 27 juillet 1961 n'était PAS d'application aux contrats d'exclusivité qui produisent leurs effets en dehors de Belgique et ont été soumis contractuellement au droit belge. C'est seulement si le contrat déclare la loi du 27 juillet 1961 expressément applicable que le vendeur exclusif désigné pour une durée indéterminée peut invoquer la protection de cette loi.

La Cour de cassation estime en d'autres termes que, lorsqu'une concession de vente produit exclusivement ses effets en dehors du territoire belge, par exemple à Bahreïn, les dispositions impératives de la loi relative à la résiliation unilatérale des concessions de vente exclusive à durée indéterminée sont d'application uniquement en cas de résiliation de cette concession de vente lorsque le contrat entre le concessionnaire et le concédant rend cette loi expressément applicable pour le contrat entre les parties (cf. <http://www.juridat.be/juris/jucn.htm> et RW n° 10, 04/11/2006).



---

## C DROIT PRIVÉ INTERNATIONAL

---





البريد  
الاتصالات

Al Bina

AL BINA

درباتي  
الاتصالات



## RÉSOLUTION DE LITIGES

Bien que, généralement, des clauses relatives au choix du droit et au règlement de litiges soient reprises en annexe au contrat et « clôturent » les négociations, elles constituent la pierre angulaire de l'organisation juridique de tout contrat. Comme ce thème ne relève pas de la « partie opérationnelle » des accords - l'entreprise ne devrait de préférence jamais appliquer cette disposition -, les entrepreneurs laissent toutefois souvent cette matière à leurs conseillers juridiques et, comme elles ne veulent pas toujours demander un avis dans chaque cas, elles s'en remettent à des solutions standard (« boilerplate clauses »).

Il ne suffit cependant pas de négocier un contrat concluant si le contrat n'apporte pas de réponse à cette problématique. Un élément au moins aussi important est la garantie que l'acheteur et le vendeur peuvent également imposer effectivement des dispositions légales et accords contractuels. En d'autres termes, il faut pouvoir être sûr que le calcul des prix effectué sur la base de l'accord conclu est correct.

Il existe différentes techniques pour régler des litiges internationaux et elles ont toutes leurs avantages et leurs inconvénients (prix de revient, caractère contraignant, rapidité...). En outre, la durée et les frais de procédure, de représentation juridique, etc. peuvent varier considérablement en fonction du pays et de la procédure. C'est pourquoi il n'existe pas de « solutions standard » et un entrepreneur doit, pour chaque situation, à nouveau rechercher la technique de résolution de litiges qui est la plus appropriée.

La réponse à cette question dépend de différents facteurs :

- ◆ Êtes-vous plutôt défendeur (par exemple le vendeur qui a été payé d'avance) ou demandeur (par exemple l'agent commercial remercié) ?
- ◆ La confidentialité de la procédure doit-elle être garantie ?
- ◆ Où l'exécution du jugement est-elle possible ?

La réponse à ces questions déterminera à quelle vitesse la procédure devrait se dérouler idéalement du point de vue de la partie concernée, ce qu'elle peut coûter, ou si l'exécution doit être facile ou quasiment impossible, etc. Lorsque les droits de propriété intellectuelle et les secrets d'entreprise sont en jeu, il est préférable de ne pas soumettre l'affaire à un tribunal public, mais à un arbitrage. Si vous travaillez avec des contrats complexes en anglais, il est sans doute préférable d'éviter les tribunaux « ordinaires » car dans ce cas, tout doit être traduit dans la langue du tribunal. À cet égard, il ne faut jamais perdre de vue que les litiges éventuels doivent pouvoir être réglés, également si les parties ne conviennent pas d'un règlement des litiges dans le contrat. Dans ce cas, la procédure imposée par la législation de référence, et non celle contractuellement choisie, devra être suivie.

En d'autres termes, le défaut de choix dans le contrat, soit concernant le règlement de litiges, soit le droit applicable, implique néanmoins toujours un choix, mais, dans ce cas, pour le règlement légal.

## ENTAMER UNE PROCÉDURE EN ARABIE SAOUDITE

Le système judiciaire saoudien fait actuellement l'objet d'une réforme profonde en exécution de la nouvelle loi sur le pouvoir judiciaire (*Law of the Judiciary*<sup>4</sup>) et de la nouvelle loi sur le Conseil de doléances (*Law of the Board of Grievances*<sup>5</sup>), qui ont toutes deux été adoptées le 1<sup>er</sup> octobre 2007 par le décret royal n° M/78.

La jurisprudence saoudienne est basée sur quatre écoles/pensées islamiques : les écoles hanbalite, chaféite, hanafite et malikite. Dans la région occidentale, les écoles hanafite et chaféite prédominaient, tandis que l'école hanbalite était la seule source de doctrine dans la région centrale. Cette distinction est appelée à disparaître après la réforme et les tribunaux devraient prononcer le droit sur la base du prescrit du Coran et de la sunna, conformément à une doctrine

4 <http://adl.moj.gov.sa/ENG/attach/39.pdf>

5 <http://adl.moj.gov.sa/ENG/attach/40.pdf>

unifiée, et sans se limiter à une des écoles précitées. Savoir si cette intention est réaliste est une tout autre affaire. Jan Brugman (1923-2004), professeur d'arabe à Leiden et spécialiste en droit islamique, a déclaré à ce propos que « **dans la pratique, cette globalité n'est pas réelle. Le chercheur qui veut savoir ce que le droit islamique prévoit dans un cas concret est confronté à la difficulté qu'entraîne la rareté, voire l'inexistence de dispositions** » (Brugman 1994: 5).

La principale source législative en Arabie saoudite, la sharia, a en effet été adoptée sous une forme non codifiée. Les plans de codification de la sharia du Ministère de la justice se heurtent à une forte résistance de l'establishment religieux. Cette situation, ainsi que l'absence de jurisprudence, ont fait naître une grande incertitude quant au contenu des lois du pays et à une grande variété dans l'interprétation et l'application de celles-ci.

L'appareil judiciaire saoudien se compose des tribunaux islamiques (*al-Mahakim al-Shariy'ah*), d'une part, et des tribunaux « administratifs » (*Diwan Al-Mazalem*), d'autre part. Les tribunaux islamiques ont une juridiction générale et sont la plupart du temps chargés des litiges relatifs à la propriété, au droit de la famille, aux faits dommageables et des affaires pénales. Parmi les juridictions administratives, la principale est le Conseil de doléances (*Board of Grievances*). Une fois que la réforme sera achevée, la structure judiciaire devrait être la suivante :

- ◆ les tribunaux islamiques
  - les tribunaux de première instance (les cours générales, les cours pénales, les cours en matière personnelle, les cours commerciales et les cours du travail (*General Courts, Criminal Courts, Personal Status Courts, Commercial Courts, Labour Courts*)) ;
  - les cours d'appel ;
  - la Haute cour (*High Court*)
- ◆ Conseil de doléances :
  - les cours administratives de première instance ;
  - les cours d'appel administratives ; et
  - la Haute cour administrative (*High Administrative Court*).

Les affaires de droit civil entre particuliers sont traitées par les cours générales (general courts) islamiques.

Le Conseil de doléances statue sur (i) les litiges opposant les instances publiques saoudiennes et les particuliers, et (ii) dans certaines circonstances, les litiges commerciaux entre particuliers. Jusqu'à la réforme judiciaire, il entendait les demandes d'exécution de jugements étrangers et de sentences arbitrales, alors que c'est désormais un juge spécialisé qui devra se prononcer (*Execution Judge*, voir ci-après).

Certains litiges relèvent de comités spécialisés : par exemple, les litiges concernant les chèques, les lettres de change et les billets à ordre sont entendus par le Comité pour le règlement des litiges relatifs aux effets de commerce (*Commission for the Settlement of Negotiable Instruments Disputes*), qui travaille sous l'égide du Ministère du commerce et de l'industrie. Il existe également un comité pour le règlement des litiges bancaires (*Committee for the Settlement of Banking disputes*) et un comité pour le règlement des litiges en matière de travail (*Committee for Settlement of Labor Disputes*). Ces comités fonctionnent indépendamment des cours islamiques et du Conseil des doléances.

Après les réformes, la compétence commerciale du Conseil de doléances sera transférée aux cours islamiques en charge du commerce. Il faudra cependant un certain temps avant que cette nouvelle réglementation soit pleinement mise en œuvre.

Sur le site Doing business de la Banque mondiale (<http://www.doingbusiness.org/>), vous pouvez vérifier pour tous les pays combien de temps durent en moyenne les procédures de recouvrement judiciaires et à quel montant s'élèvent les frais en moyenne (consultez la page « *Enforcing Contracts* » : <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts>).

Point intéressant : les coordonnées des cabinets d'avocats qui ont fourni ces informations sont systématiquement mentionnées.

Il ressort de cet aperçu qu'une procédure judiciaire en Arabie saoudite se déroule en moyenne plus lentement qu'en Belgique et que les frais sont beaucoup plus élevés, ce qui explique peut-être la popularité des modes alternatifs de règlement des litiges. Le déroulement d'une procédure devant les tribunaux saoudiens est une succession de brèves audiences. Il n'y a pas d'audiences introductives d'instance ou d'autres procédures préalables au procès ; le demandeur saisit la juridiction compétente et les deux parties sont convoquées à la première audience. Entre ces audiences, des intervalles de plusieurs semaines, voire de plusieurs mois, peuvent s'écouler en fonction de la charge de travail du juge (volume de dossiers à traiter). Les tribunaux ne suivent aucun échéancier strict et il n'existe aucune limite au nombre d'audiences qui peuvent avoir lieu avant que le jugement soit prononcé. Il est possible de se pourvoir en appel, mais il se peut que le pourvoi soit rejeté sans aucun motif.

#### Arabie saoudite - Procédures judiciaires (2013)

Nombre de procédures	40
<b>Durée (nombre de jours)</b>	<b>635</b>
Citation et préparation	30
Débats et jugement	365
Exécution	240
<b>Coût (% de la demande)</b>	<b>27.5</b>
Honoraires de l'avocat	20
Dépens	7.5
Coûts d'exécution	0

## Belgique - Procédures judiciaires (2013)

Nombre de procédures	26
<b>Durée (nombre de jours)</b>	<b>505</b>
Citation et préparation	15
Débats et jugement	400
Exécution	90
<b>Coût (% de la demande)</b>	<b>17.7</b>
Honoraires de l'avocat	10
Dépens	4.7
Coûts d'exécution	3

## ÉLECTION DE FOR EN ARABIE SAOUDITE

En règle générale, les parties peuvent, dans le cadre d'un contrat commercial international – également de droit saoudien – choisir librement le tribunal compétent en cas de litige.

Il convient de souligner que la législation saoudienne ne dispose pas de règles de conflit de droit. Dans le cas d'une action visant un contrat soumis à un droit étranger qui est présentée à un tribunal saoudien, celui-ci rejettera normalement le droit du contrat et appliquera le droit saoudien. L'élection d'un droit étranger combinée à la juridiction des tribunaux saoudiens ne fonctionne donc pas dans la pratique.

Si une entreprise belge a un problème avec un partenaire saoudien :

- ◆ et si, à défaut, de règlement contractuel, le litige ne peut pas être soumis à arbitrage ;
- ◆ ou si, à défaut de marchandises en dehors d'Arabie saoudite, sur lesquels des droits pourraient être exercés, elle doit introduire une procédure en Arabie saoudite, le risque est très grand qu'elle ne fera qu'augmenter sa perte, sans la moindre perspective d'exequatur.

## CHOIX DE DROIT EN ARABIE SAOUDITE

Concernant les contrats internationaux, il convient non seulement de contrôler quel tribunal (ou tout autre mode de résolution de conflit) est compétent en cas de litige, mais aussi quelle législation régira les droits et obligations que les parties n'ont pas abordés (ou pu aborder) dans leur contrat. Les parties peuvent généralement choisir librement le droit applicable à leurs contrats commerciaux internationaux, mais ce choix ne détermine pas nécessairement le tribunal compétent. À l'inverse, le choix du tribunal compétent n'implique pas nécessairement que le droit du pays où le tribunal se situe doit être forcément appliqué. Afin d'éviter les complications, ainsi que les frais supplémentaires et la perte de temps qui en résultent, il est toutefois généralement recommandé que le choix du tribunal compétent et celui du droit applicable coïncident.

Comme nous l'avons déjà précisé ci-dessus, les tribunaux saoudiens ne reconnaissent pas la doctrine du conflit de droits et n'appliquent pas le droit d'autres États. La Belgique et l'Arabie saoudite n'ont pas de régime conventionnel à propos du choix de droit dans les conventions internationales. Les clauses accordant le libre choix du droit applicable ne sont donc pas reconnues par les cours et tribunaux saoudiens.

Autre problème : l'Arabie saoudite (à l'instar du Royaume-Uni) n'a pas adhéré à la Convention de Vienne sur la vente internationale. À l'heure actuelle, cette convention (Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, signée le 11 avril 1980) est appliquée par 79 pays, dont la Belgique, et régit des questions telles que la réalisation, les obligations de l'acheteur et du vendeur, la conformité, la garantie, les recours possibles en cas de non-respect, le transfert de risques, etc. Pour toutes ces questions, il ne faut donc plus recourir à un droit national inconnu, du moins pour une des parties.

Les parties peuvent néanmoins déclarer la convention contractuellement applicable dans leur contrat (voir ci-dessous). En outre, la Convention ne s'applique pas seulement aux contrats de vente internationaux conclus entre des parties établies dans des pays

signataires, mais aussi lorsque, selon les règles du droit international privé, le droit d'un État partie à la convention est applicable. En d'autres termes, un contrat de vente entre un vendeur belge et un acheteur saoudien relève également de la Convention de Vienne si les parties choisissent l'application du droit belge (sauf si les parties l'excluent expressément). En effet, du fait de sa ratification par la Belgique, la Convention de Vienne fait effectivement partie intégrante du droit belge.

## EXEQUATUR

Le 14 septembre 1952, l'Arabie saoudite a adhéré à la Convention de la Ligue arabe pour l'exécution des jugements et, en 1995, au Protocole sur l'exécution des jugements, des commissions rogatoires et des actes judiciaires délivrés par les tribunaux des États membres du Conseil de coopération du Golfe (le « Protocole du CCG »).

Il en ressort que toute décision de justice ayant force de chose jugée dans n'importe lequel des États membres de la Ligue arabe ou du CCG et toute sentence arbitrale émanant d'un État du CCG est exécutoire en Arabie saoudite après exequatur, sans qu'une nouvelle procédure au fond doive être menée (réexamen des faits et procès). Seul le respect de la sharia et de l'ordre public peut être contrôlé.

Il n'existe pas de tel régime conventionnel avec les pays occidentaux (dont la Belgique).

Jusqu'au 14 février 2013, toute partie qui souhaitait l'exécution d'une décision de justice ou d'une sentence arbitrale émanant d'une juridiction en dehors de la Ligue arabe ou du CCG devait introduire une demande à cet effet auprès du Conseil de doléances. La nouvelle loi sur l'exécution des décisions (*Execution Law*, promulguée par le décret royal n° M/53 du 13.8.1433 AH (14 juillet 2012)<sup>6</sup>, les demandes d'exécution de jugements et de sentences arbitrales étrangers doivent être soumises à un tribunal chargé de l'exécution (« *Execution judge* »).

6 Décret royal n° M/53 du 13.8.1433 AH, la résolution du Conseil des ministres n° 261 du 12.8.1433 AH et circulaire du Ministère de la justice n° 13/T/4687 du 10.9.1433 AH, <http://adl.moj.gov.sa/ENG/attach/257.pdf>.

Le texte de cette mesure peut être téléchargé à l'adresse suivante : <http://adl.moj.gov.sa/ENG/attach/257.pdf>. Cette mesure s'inscrit dans le cadre de la réforme décrite ci-dessus, mise en œuvre par la loi sur le pouvoir judiciaire [promulguée par le décret royal n° M/78, 19 Ramadan, 1428H (1<sup>er</sup> octobre 2007)].

Cette nouvelle loi sur l'exécution des décisions de justice constitue une avancée majeure vers l'harmonisation du droit saoudien avec les normes internationales en vue de simplifier l'exécution des sentences arbitrales. La création d'un tribunal spécialisé et l'élaboration de procédures spécifiques applicables à l'exécution doivent, en théorie, garantir que le fond de l'affaire ne devra pas être réexaminé.

Comme la procédure devant le Conseil des doléances était longue et laborieuse, on espère qu'une procédure menée devant un juge spécialisé dans cette matière sera plus efficace. Il sera intéressant de voir comment cette nouvelle loi sera mise en œuvre dans la pratique par le juge saoudien, à la lumière des dispositions de la Convention de New York de 1958 sur la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères et la Convention de Riyad sur la coopération judiciaire de 1983, qui ont été toutes deux ratifiées par l'Arabie saoudite.

L'article 11 de la nouvelle loi précise entre autres que :

- ◆ la partie qui demande l'exécution doit démontrer que la décision de justice étrangère ne contient rien qui soit contraire à la sharia ou à l'ordre public saoudien. Un des principes les plus fondamentaux du droit islamique est que le paiement ou la perception d'intérêts, sous quelque forme que ce soit, est interdit et, par conséquent l'Execution Judge refusera d'exécuter un jugement qui fixe des intérêts ou qui repose sur un calcul effectué sur la base des taux d'intérêt en vigueur ;
- ◆ le demandeur est également tenu de prouver que les tribunaux du pays où le jugement a été prononcé reconnaîtraient et exécuteraient un jugement saoudien de la même manière qu'un jugement interne (principe de réciprocité).
- ◆ le jugement a force de chose jugée et que plus aucun appel est possible :

- ◆ un jugement étranger ne peut être contraire à un jugement qui a été prononcé en dernier ressort par un tribunal saoudien, et qu'aucun litige portant sur une procédure entre les mêmes parties et ayant le même objet ne peut être pendant devant un tribunal saoudien.

[...]

### **“Article 11**

*Notwithstanding the provisions of treaties and conventions, the execution judge may not enforce any court judgments and orders passed in any foreign country except in cases of equal treatment and after verifying the following:*

1. *That the Saudi courts are not competent to hear the case in respect of which the court judgment or order was passed and that the foreign courts which passed it are competent in accordance with the international rules of jurisdiction set down in the laws thereof.*
2. *That the litigants to the case in respect of which the judgment was issued were duly summoned, properly represented and enabled to defend themselves.*
3. *That the court judgment or order has become final in accordance with the law of the court that passed it.*
4. *That the court judgment is in no way inconsistent with any judgment or order previously passed by the Saudi courts.*
5. *That the judgment does not provide for anything which constitutes a breach of Saudi public order or ethics.*

[...]

Toutefois, il reste à voir comment ces dispositions se traduiront dans la pratique. Il est en effet difficile de prévoir si les jugements prononcés par les tribunaux étrangers (ou les sentences arbitrales) qui sont en porte-à-faux avec le droit saoudien ou les concepts islamiques seront ou non contraires à l'ordre public saoudien. L'octroi d'intérêts (ou ribâ), qui est très courant chez nous, suffit déjà en effet à empêcher l'exécution car ce principe est contraire à la sharia. Quoi qu'il en soit, cette nouvelle loi sur l'exécution des décisions

reste une étape capitale dans l'intégration des principes de droit international et constitue un complément solide à la nouvelle législation saoudienne en matière d'arbitrage (voir ci-dessous).

## ARBITRAGE

Les litiges dans le cadre de relations commerciales internationales peuvent également être tranchés par arbitrage. Une clause d'arbitrage est un accord en fonction duquel les parties conviennent, dans leur contrat, de ne pas soumettre d'éventuels futurs litiges à un tribunal (d'État) ordinaire, mais à une instance ou à des personnes choisies librement. Par conséquent, l'arbitrage n'est pas un règlement à l'amiable mais débouche sur une sentence contraignante (extrajudiciaire) que les parties doivent exécuter. Dès qu'elles ont signé une clause d'arbitrage, elles ne peuvent plus porter leur affaire devant un tribunal ordinaire. L'arbitrage présente divers avantages :

- ◆ procédure plus courte (surtout dans le cas de litiges complexes) ;
- ◆ libre choix de la loi et de la langue (pas de nécessité de traduction de parties du contrat) ;
- ◆ procédure secrète et informelle (par exemple dans les cas où la confidentialité est importante) ;
- ◆ procédure plus indépendante, surtout quand un arbitre rend un jugement, dans un pays tiers, dans le cadre de litiges avec les autorités ou des entreprises publiques ;
- ◆ plus de place au pragmatisme et à l'équité ;
- ◆ il existe un traité mondial (New York Convention, 1958) reconnaissant les sentences arbitrales (awards).

L'arbitrage n'est néanmoins pas toujours la meilleure solution :

- ◆ (souvent) aucun recours n'est possible ;
- ◆ prix de revient (les arbitres sont plus onéreux que les tribunaux) ;
- ◆ problèmes relatifs à des mesures provisoires et à l'exécution forcée ;
- ◆ certaines matières sont exclues de l'arbitrage.

## CONVENTION D'ARBITRAGE

L'arbitrage est une question d'accord entre des parties. Par conséquent, les parties peuvent structurer leurs accords d'arbitrage comme bon leur semble, ce qui leur permet de rédiger leurs propres règles et d'adapter la méthode arbitrale en fonction des besoins de leurs transactions.

Dans une convention d'arbitrage, il ne suffit pas de désigner le collège compétent dans une clause standard. D'autres points méritent également d'être pris en considération : le contexte du contrat (quels litiges), les règles de droit applicables, le siège de la procédure, le nombre d'arbitres désignés (généralement un seul ou trois), la nationalité de cet (ces) arbitre(s), la langue d'arbitrage, une clause de confidentialité. Les parties peuvent opter pour des instances d'arbitrage institutionnalisées ou elles peuvent elles-mêmes fixer le cadre complet dans lequel les arbitres interviendront. Les parties peuvent reprendre une clause d'une instance d'arbitrage existante en faisant référence à la cour d'arbitrage choisie.

Une convention d'arbitrage peut prendre la forme d'une clause qui est incorporée dans le contrat principal entre les partenaires commerciaux, un contrat distinct ou un « *submission agreement* » (contrat de soumission) par lequel, après survenance d'un litige, les parties conviennent de travailler par le biais d'un arbitrage.

L'arbitrage constitue une alternative importante, surtout compte tenu de la (quasi-)impossibilité de faire exécuter les jugements belges en Arabie saoudite. En effet, il ne suffit pas d'avoir gain de cause dans une affaire, encore faut-il pouvoir le faire valoir.

En 2012, l'Arabie saoudite a adopté une nouvelle loi en matière d'arbitrage (*Law of Arbitration*, décret royal n° M/34 du 16 avril 2012), qui remplace la loi de 1983. En outre, cette nouvelle législation est fondée sur les meilleures pratiques internationales pour créer un nouveau système d'arbitrage.

Le texte de cette nouvelle loi peut être téléchargé à l'adresse suivante : <http://www.mci.gov.sa/en/LawsRegulations/SystemsAndRegulations/AbitrationSystem/Pages/default.aspx>

[...]

## **2<sup>nd</sup> Part**

### **Arbitration Agreement**

#### **9<sup>th</sup> Article:**

- 1- *The arbitration agreement may be earlier to the dispute, whether it is independent, self-contained, or contained in a particular contract. Also, the arbitration agreement may be later to the dispute, even if there is a suit concerning it before the competent court. In this case, the agreement shall specify the issues covered by the arbitration, or the agreement is null and void.*
- 2- *The arbitration agreement shall be written, or it is null and void.*
- 3- *The arbitration agreement is considered written if it is included in a document issued by the parties of the arbitration, or if it is included in their exchanged documented correspondences, or telegrams, or other means of electronic communication, or written. And the indication in some contract or the referral in it to a document that includes a condition of arbitration is considered an arbitration agreement. It is also considered in effect of a written arbitration agreement all referrals - in the contract - to the provisions of a model contract, or an international agreement, or any other document containing an arbitration conditions only if the referral is clear in considering this condition a part of the contract.*

#### **10<sup>th</sup> Article:**

- 1- *It is valid to agree on arbitration only for those who have the disposition of their rights whether a natural person - or his representative - or a legal person.*
- 2- *It is permissible for governmental authorities to agree on arbitration only after the approval of the Prime Minister, unless there is a text of the special laws that allows it.*

#### **11<sup>th</sup> Article:**

- 1- *The court, to which a dispute with an arbitration agreement is brought, shall judge with the inadmissibility of hearing the claim*

*if the defendant refutes by that before any request or defense in the claim.*

*2- Bringing the suit referred to in the preceding paragraph shall not deviate from starting the arbitration proceedings, or continuing, or delivering the arbitration award.*

**12<sup>th</sup> Article:**

*Subject to the provisions in the paragraph (1) of the ninth Article of this law, if it is agreed on arbitration during the hearing of the dispute before the competent court, it shall decide to refer the dispute to arbitration.*

[...]

Cette nouvelle loi apporte des changements radicaux, en réduisant l'implication des tribunaux saoudiens et en offrant aux parties une plus grande liberté dans la détermination de la structure qui mène à l'arbitrage.

La nouvelle législation s'applique à toutes les procédures d'arbitrage menées en Arabie saoudite, ainsi qu'à toutes les procédures d'arbitrage internationales menées en dehors d'Arabie saoudite, si les parties au litige ont consenti de soumettre ladite procédure aux dispositions de la nouvelle loi.

L'arbitrage ne doit pas avoir lieu en Arabie saoudite si les parties ou le tribunal arbitral choisissent d'utiliser une autre langue (par exemple l'anglais). Cette disposition est surtout pratique pour les partenaires internationaux et, assurément, dans les cas où les contrats y afférents n'ont pas été conclus en arabe.

Le tribunal arbitral doit appliquer le droit matériel qui a été choisi par les parties dans la convention d'arbitrage. Le jury doit se composer d'un ou plusieurs arbitres, la plupart du temps un ou trois arbitres sont désignés, en tout cas un nombre impair afin d'éviter la parité des voix. L'arbitre doit être titulaire d'un titre universitaire en droit islamique. Si plusieurs arbitres ont été choisis, il est satisfait à cette exigence dès lors que le président a un tel titre.

Les nouvelles règles prévoient que les sentences arbitrales prononcées conformément à la loi ne peuvent plus être contestées, même s'il se peut qu'une action en annulation de la sentence arbitrale soit introduite, par exemple du fait d'une faute dans l'application des règles de procédure. Les tribunaux peuvent cependant aussi refuser une sentence d'arbitrale si celle-ci ne cadre pas avec la sharia. Les motifs d'annulation d'une sentence arbitrale sont limités et le juge de l'exécution ne peut réexaminer le fond de l'affaire.

[...]

## **6<sup>th</sup> Part**

### ***The invalidity of the arbitration award***

#### **49<sup>th</sup> Article:**

*The arbitration awards delivered in accordance with the provisions of this law are not subject to appealing in any way of appeal, except suing for the invalidity of the arbitration award in accordance with the provisions set forth in this law.*

#### **50<sup>th</sup> Article:**

*1- The claim of the invalidity of the arbitration award is rejected, except in the following cases:*

*A- If there is no arbitration agreement or the agreement is null and void, or revocable, or has become null due to expiry.*

*B- If one of the parties of the arbitration agreement, at the time of conducting, is incompetent, or not completely competent in accordance with the rules governing his competence.*

*C- If one of the parties of the arbitration is unable to present his defense because of not being truly notified of appointing an arbitrator or of the arbitral proceedings, or any other reason beyond his control.*

*D- If the arbitration award excludes any application of the statutory rules that the parties of the arbitration agree to apply to the subject of the dispute.*

*E- If the arbitral tribunal is constituted or the arbitrators are appointed in a way violating this law or the agreement of the parties.*

*F- If the arbitration award judges matters that are not covered by the arbitration agreement, however, if it is possible to sepa-*

*rate the parts of the award on the matters that are subject to the arbitration from the parts on the matters that are not subject to it, the nullification shall occur to the parts that are not subject to the arbitration only.*

*G- If the arbitral tribunal does not take into consideration the conditions that shall be met in the award to the extent that affects its content, or the award is based on false arbitration proceedings that have affected it.*

- 2- The competent court that hears the claim of invalidity delivers an award of its own with the invalidity of the arbitration award if it contains what is contrary to the provisions of the Islamic Sharia and public order in the kingdom, or what is agreed upon by the parties of the arbitration, or it finds that the subject of the dispute is of the matters that may not be arbitrated under this law.*
- 3- The arbitration agreement is not valid after the competent court delivers its award of invalidating the arbitration award; unless the parties of the arbitration have agreed on that, or an award is delivered with invalidating the arbitration agreement.*
- 4- The competent court hears the suit of the invalidity in the cases referred to in this article, without having the right to examine the facts and subject of the dispute.*

*[...]*

Toute décision du tribunal qui annule la sentence arbitrale peut faire l'objet d'un appel. Sous réserve de la procédure d'annulation, la sentence arbitrale a force de chose jugée et devient exécutoire. Dans la pratique, l'exécution de la sentence arbitrale devant le juge saoudien de l'exécution devra être forcée par l'obtention d'un titre exécutoire, conformément à la nouvelle loi relative à l'exécution des décisions de justice..

[...]

### **7<sup>th</sup> Part**

#### **The res judicata and execution of the awards of the arbitrators**

##### **52<sup>nd</sup> Article:**

*Subject to the provisions set forth in this law, the arbitration award delivered in accordance with this law shall have res judicata, and it is enforceable.*

##### **53<sup>rd</sup> Article:**

*The competent court or its representative issues an order with the execution of the arbitrators' award, and the request to execute the award shall be submitted and attached with the following:*

- 1- The original of the award or a certified copy of it.*
- 2- A true copy of the arbitration agreement.*
- 3- A translation of the arbitration award into Arabic certified by an accredited authority if it was issued in another language.*
- 4- The proof of depositing the award with the competent court and in accordance with the 44<sup>th</sup> Article of this law.*

##### **54<sup>th</sup> Article:**

*Bringing the claim of invalidity shall not result in a stay of execution of the arbitration award. However, the competent court may order a stay of execution if requested by the invalidity prosecutor in the declaration of his claim and the request is based on serious reasons. The competent court shall judge in the request for a stay of execution within fifteen days from the date of submitting the request.*

*If the court orders a stay of execution, it may order to provide a financial guarantee or warranty, and if it orders a stay of execution, it shall judge in the invalidity claim within one hundred and eighty days from the date of the issuing this order.*

##### **55<sup>th</sup> Article:**

- 1- The request for the execution of the arbitration award shall not be accepted unless the deadline of suing the invalidity of the award has passed.*
- 2- The order to execute the arbitration award in accordance with this law shall be done only after verifying the following:*
  - A- It does not conflict with an award or decision issued by a court or committee or authority that has the jurisdiction on the subject of the dispute in the Kingdom of Saudi Arabia.*

*B- It does not include what is contrary to the provisions of the Islamic Sharia and public order in the Kingdom, and if it is possible to fragment the award of the violation part, it is possible to execute the remaining part which is not violating.*

*C- It has been well and truly notified to the convicted.*

- 3- *It is not permissible to appeal against the order issued to execute the arbitration award. The order of rejecting the execution may be appealed against before the competent authority within thirty days from the date of issuance.*

[...]

Il est dès lors préférable que les entreprises recherchent une méthode de résolution des litiges mieux organisée et plus rapide, également garante de la confidentialité de la procédure. Il en résulte que les entreprises optent pour des destinations neutres telles que Singapour et Londres, voire Hong Kong.

En Arabie saoudite, il est possible de choisir le siège indien du centre d'arbitrage de la CIC (<http://www.iccsaudiarabia.org.sa/English/Pages/default.aspx>). Ce centre applique sa propre procédure et ses propres clauses modèles.

Les parties qui accordent la préférence à un centre d'arbitrage belge peuvent s'adresser au Centre Belge d'Arbitrage et de Médiation (CEPANI - <http://www.cepani.be/fr>). Ce centre a la réputation d'être fiable et indépendant.

Souvent, les parties (en particulier si elles ressortissent d'un État du CCG) optent pour une procédure d'arbitrage conformément au règlement du :

- ◆ *LCIA - DIFC in het Dubai International Financial Centre* (<http://www.difcarbitration.com/>) ;
- ◆ *Dubai International Arbitration Centre* (<http://www.diac.ae/idias/>) ;
- ◆ *GCC Commercial Arbitration Centre in Bahrein* (<http://sites.gcc-sg.org/DLibrary/index-eng.php?action=ShowOne&BID=189> <http://www.gcac.biz/new/index.php>)

## NOTES

A series of horizontal dotted lines for writing notes.





## Agence pour le Commerce extérieur

Rue Montoyer, 3  
1000 Bruxelles  
☎ + 32 2 206 35 11  
[www.abh-ace.be](http://www.abh-ace.be)



## Wallonia.be

EXPORT  
INVESTMENT

## Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers

Place Saintelette, 2  
1080 Bruxelles  
☎ + 32 2 421 82 11  
[www.awex.be](http://www.awex.be)



[invest-export.brussels](http://invest-export.brussels)

## Bruxelles Invest & Export

Avenue Louise, 500, boîte 4  
1050 Bruxelles  
☎ + 32 2 800 40 00  
[www.bruxellesinvestexport.be](http://www.bruxellesinvestexport.be)



Flanders Investment & Trade

## Flanders Investment and Trade

Boulevard du Roi Albert II, 37  
1030 Bruxelles  
☎ + 32 2 504 87 11  
[www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)

Bien que tout ait été mis en œuvre afin de fournir une information précise et à jour, ni l'Agence pour le Commerce extérieur, ni ses partenaires (Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers, Bruxelles Invest & Export et Flanders Investment and Trade) ne peuvent être tenus responsables d'erreurs, d'omissions et de déclarations mensongères. Ils ne peuvent non plus être tenus responsables d'utilisation ou d'interprétation des informations contenues dans cette étude, qui ne vise pas à délivrer des conseils.

DATE DE PUBLICATION : FÉVRIER 2014

ÉDITEUR RESPONSABLE : MARC BOGAERTS

AUTEUR : KATRIEN VAN LOECKE

GRAPHISME ET RÉALISATION : CIBLE COMMUNICATION ([www.cible.be](http://www.cible.be))

IMPRIMÉ SUR DU PAPIER CERTIFIÉ FSC

CETTE ÉTUDE EST ÉGALEMENT DISPONIBLE SUR LE SITE INTERNET DE L'AGENCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR : [WWW.ABH-ACE.BE](http://WWW.ABH-ACE.BE)



agence pour le  
commerce extérieur