



EXPORTER
EN

THAÏLANDE

Cadre juridique et réglementaire général
16-22 mars 2013



agence pour le
commerce extérieur

Étude réalisée
à l'occasion de la mission
économique conjointe
sous la présidence
de S.A.R. le Prince Philippe



INTRODUCTION	7
PARTIE I : RÉGLEMENTATION DES IMPORTATIONS ET DOCUMENTS D'IMPORTATION	14
RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : CADRE GÉNÉRAL	17
1 Approche pratique de la réglementation thaïlandaise en matière d'importations	19
2 Intégration internationale	23
2.1 Accords bilatéraux de libre-échange	23
2.2 ASEAN	23
2.3 APEC	24
2.4 BIMSTEC	25
2.5 UE	25
2.6 La Thaïlande et l'OMC	26
RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : FORMALITÉS À L'IMPORTATION	29
1 Cadre légal	30
2 Interdictions d'importation	30
3 Licences et autres restrictions des importations	31
4 Déclaration	32
5 Valeur en douane	33
6 Droits d'importation	34
7 Origine	36
8 Taxes additionnelles	37
8.1 TVA à l'importation	37
8.2 Accises	37
8.3 Droits antidumping et droits compensatoires	38
8.4 Quotas tarifaires	39
9 Zones de libre-échange	39
10 Importation temporaire – matériel promotionnel et échantillons	40
11 Légalisation	43

CERTIFICATS DE PRODUIT	45	AGENCE ET CONCESSION DE VENTE EXCLUSIVE	73
1 Normalisation et certification	46	1 Agence	75
2 Particularités	47	1.1 Cadre légal	75
2.1 Animaux et produits d'origine animale	47	1.2 Conditions de forme	76
2.2 Plantes et produits d'origine végétale	48	1.3 Droits et obligations	76
2.3 CITES	49	1.4 Exclusivité	77
2.4 Denrées alimentaires	49	1.5 Indemnités	77
2.5 Médicaments, équipements médicaux et cosmétiques	52	1.6 Durée et résiliation	78
2.6 Tabac et produits du tabac	53	1.7 Concurrence	78
2.7 Armes	54	1.8 Choix du droit applicable	79
2.8 Équipements de radiodiffusion et de télécommunication	55	2 Concession d'exclusivité	80
EMBALLAGE ET ÉTIQUETAGE	57	2.1 Cadre légal	80
1 Emballage	58	2.2 Conditions de forme	80
2 Étiquetage et emballage de consommation	59	2.3 Droits et obligations	80
PARTIE II : FAIRE DES AFFAIRES EN THAÏLANDE	60	2.4 Exclusivité	81
CONTRATS DE VENTE INTERNATIONAUX	65	2.5 Indemnités	82
1 Droit et contrats	66	2.6 Durée et résiliation	82
2 Contrats et contrats-types	67	2.7 Choix du droit applicable	83
3 Droit interne en matière de vente	68	2.8 Loi sur le commerce de gros et de détail	83
4 Formalités	70	DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ	85
5 Langue	70	1 Intenter une action en justice en Thaïlande	86
6 Paiement	71	2 Règlement des litiges	88
		3 Conventions	90
		4 Choix du droit applicable dans le DIP thaïlandais	90
		5 Choix du for dans le DIP thaïlandais	91
		6 Exequatur	92
		7 Arbitrage	92



INTRODUCTION

La Thaïlande, officiellement « Royaume de Thaïlande », est un pays en pleine expansion. Sur le plan économique, la péninsule est entièrement tournée vers l'exportation et profite pleinement de la croissance des marchés asiatiques. C'est la raison pour laquelle le pays s'est vite repris après la crise de la fin 2011 - début 2012 qui a suivi les graves inondations. En termes de PIB, si la Thaïlande pointait en 2011 au trentième rang mondial, elle se classe deuxième économie du Sud-Est asiatique, derrière l'Indonésie (16^e place). S'agissant du PIB par habitant pour 2011, la Thaïlande ne se situe en revanche qu'à la 86^e place. Cela est dû au fait que l'économie crée moins de valeur ajoutée par habitant : sur ce point, la Thaïlande a assurément du pain sur la planche.

Sur le plan administratif, le pays est divisé en 77 provinces et compte 68 millions d'habitants. La grande majorité d'entre eux vivent à Bangkok, la capitale. Elle compte environ 7 millions d'habitants tandis que la métropole de Bangkok regroupe plus de 15 millions de personnes. Bien que les chiffres soient peu comparables, les autres grandes villes thaïlandaises sont Nonthaburi (260 000), Pak Kret (180 000), Hat Yai (160 000), Nakhon Ratchasima, Udon Thani et Chiang Mai (140 000). Vu que la Thaïlande possède un important littoral, le nombre de ports y est très élevé. Ceux-ci sont essentiellement exploités à des fins touristiques. Les plus grands ports industriels du pays se trouvent à Laem Chabang et à Bangkok.

La Thaïlande est une monarchie constitutionnelle et parlementaire, dirigée par le roi Bhumibol Adulyadej, le plus ancien chef d'État en exercice au monde. Le parlement national thaïlandais fonctionne selon un système bicaméral formé d'une Chambre et d'un Sénat. Yingluck Shinawatra est devenue en août 2011 la première femme Premier Ministre du pays.

Globalement, la législation thaïlandaise suit le système judiciaire de droit civil, ce qui signifie que le droit thaïlandais se base sur la législation. Parmi les codes fondamentaux, citons le Code civil et commercial (CCC), le Code pénal (CP), le Code de procédure civile, le Code de procédure pénale, le Code des impôts, le Code foncier, etc. Les textes législatifs thaïlandais officiels peuvent être consultés dans la *Royal Thai Government Gazette* (<http://www.ratchakitcha.soc.go.th/RKJ/index/index.htm>).

Le pouvoir judiciaire thaïlandais est organisé en cours de justice, cours administratives et une Cour constitutionnelle. Une cour de justice, où se traitent la plupart des affaires, se compose d'un tribunal de première instance, d'une cour d'appel et d'une cour suprême. Une cour administrative, quant à elle, ne dispose que d'un tribunal de première instance et d'une cour suprême.

Fondée en 1997, la Cour constitutionnelle évalue la constitutionnalité de l'ensemble des actes législatifs du pays. La Constitution en vigueur a été rédigée en 2007. Une traduction anglaise est disponible sur le site <http://www.constitutionalcourt.or.th/dmdocuments/Constitution2007byIFES.pdf>.



Le site Internet de l'administration douanière thaïlandaise (<http://www.customs.go.th/>) constitue un point de départ utile pour ceux qui veulent en savoir davantage sur les formalités d'importation en Thaïlande. Ce site Internet contient non seulement de nombreuses informations utiles sur les formalités douanières thaïlandaises, mais également la législation en la matière (sous « Legislation », cliquez sur « Customs and Subsidiary Laws »), des informations sur les procédures d'importation (sous « Import/Export »), les tarifs douaniers (sous « Traders and Business », cliquez sur « Customs Tariff »), etc. Le site se décline en anglais, au contraire des autres sites dont l'adresse se termine par « go.th », où les pages en anglais s'avèrent très sommaires.

Autres sources Internet utiles si vous recherchez des informations sur les formalités à l'importation et sur la législation commerciale en Thaïlande :

Cabinet du Premier Ministre
<http://www.opm.go.th/>

Ministère de l'Intérieur
<http://www.moi.go.th/>

Bureau de la Commission anticorruption
<http://www.nacc.go.th/>

Ministère des Affaires étrangères
<http://www.mfa.go.th/>

Ministère du Commerce
<http://www.moc.go.th/>

- > Département du Commerce extérieur ; site mettant l'accent sur les différents accords de libre-échange signés par le pays, ainsi que sur des textes officiels.
<http://www.dft.moc.go.th/>
- > Département de la Promotion du commerce ; site mettant l'accent sur les différentes formes d'entreprises en Thaïlande, le registre de commerce, les statistiques, le commerce extérieur (« Foreign Business in Brief »), la marche à suivre pour obtenir des autorisations, etc.
<http://www.dbd.go.th/>

Ministère de l'Industrie
<http://www.industry.go.th/>

- > Département de la Promotion industrielle
<http://www.dip.go.th/>

- Institut thaïlandais de normalisation industrielle ; site reprenant les différentes normes, la marche à suivre pour obtenir une certification, une accréditation, etc.
<http://www.tisi.go.th/>
- Industrial Estate Authority of Thailand (zones franches) ; particulièrement intéressante, la page « Thailand Ready to Invest » traite de toutes les possibilités d'investissement, province par province, chiffres à l'appui.
<http://www.ieat.go.th/>

Ministère de la Santé publique

<http://www.moph.go.th/>

- Agence fédérale des produits alimentaires et médicamenteux
<http://www.fda.moph.go.th/>

Ministère des Finances

<http://www.mof.go.th/>

Bank of Thailand

<http://www.bot.or.th/>

Parlement thaïlandais

<http://www.parliament.go.th/>

Sénat thaïlandais

<http://www.senate.go.th/>

Cour suprême de justice

<http://www.supremecourt.pr.th/>

Cour administrative de justice

<http://www.admincourt.go.th/>

Cour constitutionnelle

<http://www.constitutionalcourt.or.th/>

Fédération des industries thaïlandaises

<http://www.fti.or.th/>

Chambre de Commerce et Bureau du Commerce de Thaïlande

<http://www.thaichamber.org/>

Chambre de Commerce belgo-luxembourgeoise et thaïlandaise

<http://www.beluthai.org/>

Sites Internet proposant une version anglaise de la législation thaïlandaise :

<http://www.samuiforsale.com/table/law-texts/>

<http://www.thailandlaw.org/>

<http://www.thailandlawonline.com/Table/Laws/>

<http://www.thailaws.com/>

<http://www.ctlo.com/>





PARTIE 1
RÉGLEMENTATION
DES IMPORTATIONS ET
DOCUMENTS
D'IMPORTATION



RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : CADRE GÉNÉRAL

1 APPROCHE PRATIQUE DE LA RÉGLEMENTATION THAÏLANDAISE EN MATIÈRE D'IMPORTATIONS

Grâce à un meilleur score sur le plan du revenu national brut (RNB) par habitant, la Thaïlande a gagné plusieurs places dans le classement de la Banque mondiale des économies ayant un revenu moyen élevé (*upper-middle income economy*). Cela signifie que les revenus augmentent et que les chiffres de la pauvreté régressent (bien qu'un écart important se remarque entre les différentes provinces, notamment dans les provinces rurales du nord, où la pauvreté est encore très importante). Les niveaux de dette publique et d'inflation sont faibles, et des mesures législatives sont prises pour attirer les investisseurs étrangers et diversifier l'industrie¹.

Cette situation est confirmée, entre autres, par l'indice de compétitivité mondiale 2011-2012 du Forum économique mondial (WEF), où la Thaïlande se classe au 38^e rang, après le Koweït et la République tchèque². En revanche, l'Indice 2011 de perception de la corruption de Transparency International montre un aspect moins réjouissant du pays. En termes de corruption, la Thaïlande se situe en effet à la 80^e place, au même titre que la Colombie, le Salvador, la Grèce, le Maroc et le Pérou³. Dans ces classements, la Belgique occupe chaque fois la 19^e place.

La Thaïlande doit de tels scores à d'excellents chiffres à l'exportation, une confiance élevée des investisseurs, d'importantes réformes institutionnelles, des marchés financiers sains (restructuration à la suite de la crise financière asiatique de 1997). Par contre, le pays doit encore faire face à de nombreux chantiers. En effet, la Thaïlande est en proie à une forte corruption, une instabilité politique due à plusieurs coups d'État, un manque de réformes sur le plan des soins de santé, un trop faible niveau de formation ou encore un manque d'innovation technique.

S'agissant de la circulation transfrontalière des marchandises, la Thaïlande enregistre toutefois de meilleurs résultats que la Belgique. C'est ce que montre l'enquête « Doing Business » de la Banque mondiale pour 2013. Les chiffres (pour un navire à cargaison sèche, 20 pieds, conteneur complet) montrent que la Thaïlande occupe le devant du peloton, à la 20^e place, très loin devant les autres pays de la

1. Banque mondiale : <http://www.worldbank.org/en/country/thailand/overview>.
 2. World Economic Forum, Global Competition Index 2012-2013: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.
 3. Transparency International, World Corruption Index 2011: <http://cpi.transparency.org/cpi2011/>.

région. À titre de comparaison, la Belgique occupe la 29^e place d'un classement emmené par Singapour et Hong-Kong.

En matière de coûts, la Thaïlande est moitié meilleur marché que la Belgique. S'agissant de la vitesse de l'acheminement des marchandises et du nombre de documents requis en cas d'importation et d'exportation, la Belgique se classe en revanche de nouveau (un peu) mieux.

Nous pouvons dès lors en déduire les chiffres suivants :

CHIFFRES POUR LA THAÏLANDE (CLASSEMENT « TRADING ACROSS BORDERS » : 20^e PLACE) :

Thaïlande- Procédure d'exportation (2013)	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	8	175
Transport intérieur et manutention	2	200
Dédouanement et contrôle technique	1	50
Manutention portuaire et terminal	3	160
Total	14	585

Thaïlande - Procédure d'importation (2013)	Durée (en jours)	Coût (en USD)
Préparation des documents	8	125
Transport intérieur et manutention	1	210
Dédouanement et contrôle technique	2	255
Manutention portuaire et terminal	2	160
Total	13	750

CHIFFRES POUR LA BELGIQUE (CLASSEMENT « TRADING ACROSS BORDERS » : 29^e PLACE) :

Belgique - Procédure d'exportation (2013)	Durée (en jours)	Coût (en USD)
Préparation des documents	3	180
Transport intérieur et manutention	3	650
Dédouanement et contrôle technique	1	100
Manutention portuaire et terminal	2	350
Total	9	1230

Belgique - Procédure d'importation (2013)	Durée (en jours)	Coût (en USD)
Préparation des documents	5	270
Transport intérieur et manutention	1	730
Dédouanement et contrôle technique	1	100
Manutention portuaire et terminal	2	300
Total	9	1400

Le *Global Enabling Trade Report* (Rapport sur la promotion du commerce global) [2012], également établi par le WEF, met cependant en évidence quelques éléments moins positifs⁴. Au classement général, la Thaïlande se situe à la 57^e place, juste après la Chine et l'Indonésie. À titre de comparaison, la Belgique se classe 21^e. Le WEF formule entre autres les remarques suivantes :

- d'une part, les éléments positifs sont l'efficacité des procédures d'import-export, notamment de l'administration douanière, ou la qualité des services et infrastructures de transport.
- côté négatif, citons le manque de transparence des procédures aux frontières, la sécurité physique, le niveau élevé des tarifs à l'importation, la complexité des structures tarifaires et des problèmes d'accès au marché, malgré son statut de membre de l'ASEAN. Sur ce dernier aspect, la Thaïlande ne se classe qu'à la 110^e place de l'ensemble des pays étudiés par le WEF.



2 INTÉGRATION INTERNATIONALE

2.1 Accords bilatéraux de libre-échange

La Thaïlande a conclu relativement peu d'accords de libre-échange. Par ordre chronologique, le pays a conclu des accords avec le Laos (1991), l'Inde (2004, en partie), l'Australie (2005), la Nouvelle-Zélande (2005) et le Japon (2007). En outre, un accord avec le Pérou a été signé en 2010, mais n'a pas encore été ratifié.

Vous trouverez de plus amples informations à ce sujet sur le site Internet du Département thaïlandais du Commerce extérieur : <http://www.dft.go.th/en/InformationServices/TradePreferencesandDocumentation.aspx>.

2.2 ASEAN

L'ASEAN a été créée en 1967 par la Thaïlande et quatre autres pays : l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et Singapour. Le Brunei l'a rejointe en 1984, puis le Vietnam en 1995, suivi plus tard encore par le Laos et la Birmanie (1997), et enfin le Cambodge (1999). L'ASEAN a pour mission de favoriser la croissance économique, le progrès social, le développement culturel et la paix et la stabilité dans la région.

Pour ce qui est du volet économique, tous les États membres de l'ASEAN ont conclu en 1992 un accord de libre-échange : l'AFTA (*ASEAN Free Trade Agreement*). Cet accord vise essentiellement à renforcer la position du bloc commercial sur le marché international, en particulier en réduisant ou éliminant les barrières tarifaires et non tarifaires et en attirant de nouveaux investissements.

Le principal instrument de l'accord est le programme CEPT (*Common Effective Preferential Tariff*) dont l'ambition est « d'accroître l'avantage concurrentiel de la région en tant que base de production pour le marché mondial ». Il implique que tous les pays puissent fixer leurs propres tarifs à l'importation, pour autant que les tarifs entre États membres de l'ASEAN soient compris entre 0 et 5 %.

4. World Economic Forum, The Global Enabling Trade Report [2012] : http://www3.weforum.org/docs/GETR/2012/GlobalEnablingTrade_Report.pdf.

Les économies plus matures, dont la Thaïlande, utilisent un taux zéro depuis 2010. Certains autres pays moins développés (Vietnam, Laos, Birmanie et Cambodge) auront jusqu'à 2015 pour s'aligner. Ainsi, dans quelques années, l'ASEAN deviendra une zone de libre-échange parmi les plus vastes au monde.

Outre l'abaissement des tarifs, la collaboration touche de plus en plus à d'autres domaines (AFTA Plus), notamment la suppression de mesures non tarifaires, l'harmonisation de la nomenclature douanière, une définition unitaire de la valeur en douane, voire l'élaboration de procédures permettant d'aboutir à une norme commune en matière de certification de produits.

La Thaïlande est par ailleurs très favorable à une poursuite de la transformation de l'AFTA en une communauté économique à part entière, l'AEC (*ASEAN Economic Community*), avec en plus des visées politiques et socioculturelles, et ce, d'ici 2015. Toutefois, il semble que les premières échéances n'aient pas été respectées.

Dans le cadre de l'ASEAN, la Thaïlande a conclu des accords de libre-échange avec la Chine (2005), le Japon (2009), la Corée du Sud (2010), l'Inde (2010) et l'Australie/Nouvelle-Zélande (2010).

2.3 APEC

Depuis la création de l'organisation, la Thaïlande est membre de l'*Asia-Pacific Economic Cooperation* (APEC ; <http://www.apec.org/>). Cette organisation, créée en 1989, promeut le libre-échange et la coopération économique au sein de la région des pays asiatiques et des pays bordant l'océan Pacifique. Outre la Thaïlande, les autres États membres de l'ASEAN, la Chine, la Russie, les États-Unis et le Canada font également partie de l'APEC. L'APEC poursuit trois objectifs majeurs : promouvoir le libre-échange (en levant progressivement les barrières tarifaires), faciliter les affaires et améliorer la coopération économique et technique. Des voix se sont élevées en faveur de la création en parallèle d'une FTAAP (*Free Trade Area of the Asia-Pacific*) qui régirait la coordination entre les traités commerciaux mutuels. Jusqu'à présent, cependant, aucun consensus n'a encore pu se dégager.

2.4 BIMSTEC

Depuis 1997, la Thaïlande forme avec le Bangladesh, l'Inde, la Birmanie, le Sri Lanka, le Bhoutan et le Népal ce que l'on appelle la « *Bay of Bengal Initiative on Multi-Sectoral Technical and Economic Cooperation* » (BIMSTEC). Cette organisation est soutenue par la Banque asiatique de développement (BAD). En 2004, les États membres ont décidé de constituer un bloc de libre-échange. Les négociations à ce sujet sont encore en cours. De plus amples informations sont disponibles sur : http://www.bimstec.org/free_trade.html.

2.5 UE

Début 2007 ont débuté les négociations entre l'UE/AELE et l'ASEAN, en vue de conclure un accord de libre-échange à part entière entre les deux régions. Ces négociations sont actuellement toutefois au point mort.

C'est la raison pour laquelle, en 2009, il a été convenu que l'UE et les États membres de l'ASEAN pourraient conclure des accords de libre-échange séparés. Entretemps, des négociations avec Singapour et la Malaisie sont en cours.

L'UE souhaite également signer un accord de libre-échange avec la Thaïlande, étant donné que ce pays est le troisième partenaire commercial de l'Union dans la zone ASEAN⁵. Les pourparlers au sujet d'un nouvel Accord de partenariat et de coopération (ACP) avec la Thaïlande ont déjà débuté. Vous trouverez davantage d'informations sur : <http://ec.europa.eu/world/agreements/searchBy-CountryAndContinent.do?countryId=2179&countryName=Thailand>.

D'autres initiatives ont également vu le jour afin de renforcer la coopération entre la Thaïlande et l'UE. Ainsi, l'Europe dispose d'une délégation permanente en Thaïlande. Vous pouvez suivre les travaux de cette délégation sur le site http://www.eeas.europa.eu/delegations/thailand/index_en.htm.

Des réunions officielles entre hauts fonctionnaires de l'UE et de Thaïlande se tiennent régulièrement depuis 2010.

5. ASEAN, EU sets sights on negotiations with Thailand", Bulletin Quotidien Europe No. 10514, p. 17.

Cependant, l'objectif final demeure la conclusion d'un accord de libre-échange global entre les deux régions, UE et ASEAN. C'est la raison pour laquelle un Sommet commercial ASEAN-UE se tient chaque année (<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/regions/asean/>) ; le prochain est prévu début 2013 à Brunei.

Il ne faut pas confondre les discussions entre l'UE et l'ASEAN avec le Dialogue Asie-Europe (ASEM). L'ASEM est un forum informel dédié au dialogue et à la coopération entre États membres de l'UE et la Commission européenne d'une part, et les 19 pays asiatiques et le Secrétariat de l'ASEAN d'autre part. Les débats ont une portée bien plus large et ne se limitent pas aux aspects économiques, mais traitent aussi de l'intégration politique et socioculturelle.

Pour de plus amples informations : <http://www.aseminfoboard.org/> et http://eeas.europa.eu/asem/index_en.htm.

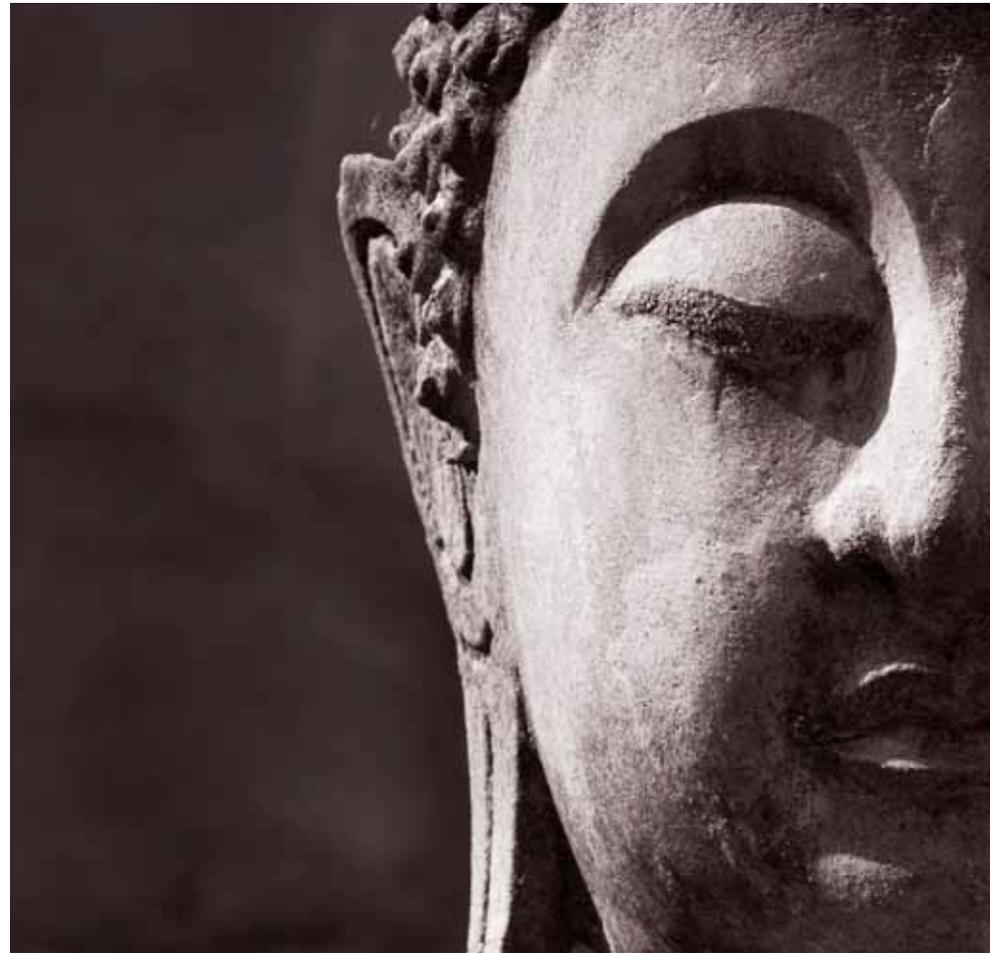
2.6 La Thaïlande et l'OMC

La Thaïlande est membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) depuis sa création en 1995 et applique le principe de la « Nation la plus favorisée⁶ ». Les fiches pays peuvent être consultées sur http://www.wto.org/french/thewto_f/countries_f/thailand_f.htm. L'administration thaïlandaise a également dédié une page à son adhésion à l'OMC : <http://www.wtothailand.or.th/>.

Lors des négociations de Doha, la Thaïlande a surtout insisté sur les réformes à mener dans le commerce des marchandises agricoles, les subsides à l'exportation et le rejet des grandes ingérences des états.



6. Un tarif NPF avantageux pour tous les États membres de l'OMC, sans distinction.



RÈGLEMENTATION DOUANIÈRE : FORMALITÉS À L'IMPORTATION

1 CADRE LÉGAL

La version consolidée de la législation douanière thaïlandaise, la *Customs Act B.E. 2469 (1926)*, amendée la dernière fois en 2005, est consultable sur le site Internet des douanes thaïlandaises (http://www.customs.go.th/wps/wcm/connect/14026c8a-44db-49a9-9095-7d8eedfd5d13/Customs_Act_2469.pdf?MOD=AJPERES). Le texte compte 15 chapitres et 122 articles. D'autres lois complètent la législation principale, à savoir le décret sur le tarif douanier de 1987 (*Customs Tariff Decree B.E. 2530*) et la loi sur l'import-export de marchandises de 1979 (*Import and Export of Goods Act B.E. 2522*).

2 INTERDICTIONS D'IMPORTATION

La Thaïlande a imposé plusieurs interdictions d'importation. Si certaines sont absolues, d'autres nécessitent d'obtenir au préalable une autorisation avant de pouvoir pénétrer dans le pays. La Thaïlande dispose d'un système étendu d'autorisations automatiques ou non (voir point 3).

Parmi les marchandises soumises à une interdiction absolue, nous trouvons les biens contraires à l'ordre public, à la sécurité nationale, à la santé et à la propriété intellectuelle. Il s'agit par exemple des contrefaçons, des narcotiques, de la fausse monnaie, des moteurs de seconde main, des machines à sous et des appareils électroménagers qui contiennent du CFC. Plusieurs espèces animales menacées visées par la CITES font également l'objet d'une interdiction absolue : certaines espèces de poissons, moules, amphibiens et coraux. À la suite de l'accord de Kimberley, les diamants de sang sont eux aussi interdits.



3 LICENCES ET AUTRES RESTRICTIONS DES IMPORTATIONS

Une autorisation d'importation doit être présentée à l'arrivée à la douane pour toute une série de biens. C'est le Ministère thaïlandais du Commerce qui est compétent en la matière. Ces autorisations d'importation peuvent être accordées automatiquement, notamment pour les vêtements, les imprimantes et copieurs, le fil de soie et le bois (pour autant que ce dernier dispose d'une autorisation d'exportation dans le pays d'origine). Il en va de même pour l'essence, le kérosène, le diesel et le LPG d'importateurs agréés.

Pour un certain nombre de marchandises régulées par le Ministère du Commerce, l'importateur doit demander une carte d'identification (*Importer Identification Card*) au département compétent. Cette carte est valable deux ans.

Ministère du Commerce, Département du Commerce extérieur, Bureau de l'import-export

Adresse : 44/100 Moo 1 Sanam Bin Nam Road, Bangkasor, Muang, 11000 Nonthaburi

☎ +66 2 547 4771 86

☎ +66 2 547 4791 2

Un règlement d'importation non automatique s'applique à toute une série d'autres marchandises, par exemple les biens pour lesquels il existe un quota (voir p. 38). Pour les autres biens, il conviendra de présenter une autorisation conforme à la réglementation spéciale thaïlandaise promulguée par différents ministères.

Ces autorisations portent notamment sur l'importation de clenbuterol, d'albuterol et de caféine, substances pour lesquelles l'Agence fédérale des produits alimentaires et médicamenteux doit marquer son accord au préalable ; étain, marbre ou pierre sculptée (industrie), véhicules d'occasion (commerce), sculptures, statues et antiquités (beaux-arts), céramique (santé), or et monnaies (finances), médicaments, produits chimiques pharmaceutiques et cosmétiques (santé), armes (à feu), explosifs et munitions (intérieur), faune et flore (sauvegarde de la faune et de la flore).

4 DÉCLARATION

C'est en principe l'importateur qui se charge de la déclaration. Celle-ci peut être rédigée dès que les marchandises arrivent à la douane ou au plus tôt 10 jours avant l'arrivée prévue des colis. L'importateur peut, s'il le souhaite, désigner un expéditeur pour procéder à la déclaration et se charger de la procédure d'importation.

Le document utilisé en Thaïlande pour la déclaration est le Kor Sor Kor 99/1. Il sera de préférence transmis par le système informatique e-Customs, utilisé depuis 2007 dans le cadre du « Value Added Network System » (VANS) (<http://www.customs.go.th/wps/wcm/connect/custen/e-customs/e-customs>). Une fois qu'un importateur, un expéditeur ou un exportateur est enregistré auprès de la Sous-division de l'enregistrement et des privilèges douaniers de la douane thaïlandaise, il peut recourir à ce dispositif.

Par ailleurs, la Thaïlande a fait un pas supplémentaire en créant un guichet unique national (National Single Window) rassemblant tous les documents et contacts entre les pouvoirs publics et les entreprises en matière d'import-export et de logistique : <http://www.thainsw.net/INSW/index.jsp?nswLang=E>. Ces nouveautés visent à contribuer à davantage de transparence dans les procédures douanières.

En ce qui concerne le dédouanement des marchandises, deux scénarios sont possibles : la « ligne verte » et la « ligne rouge ». Les importateurs soumis au régime de la « ligne verte » pourront dédouaner leurs marchandises de la manière la plus rapide qui soit. Quant aux importateurs soumis à la « ligne rouge », soit parce qu'ils n'ont jamais importé en Thaïlande soit parce que les biens importés présentent un risque élevé (par ex. marchandises agricoles), ils devront satisfaire à des exigences supplémentaires en matière de documents et d'inspections. Ainsi, outre la déclaration, des documents supplémentaires (facture commerciale, liste de colisage, document de transport, déclaration de la valeur en douane, attestation d'assurance, certificat d'origine, autorisation d'importation, certificat d'analyse, etc.) ainsi qu'une inspection physique des biens seront requis.

Si les documents à soumettre peuvent être établis soit en thaï soit en anglais, une traduction en thaï est généralement recommandée.

Les importateurs qui souhaitent toujours profiter de la procédure de la « ligne verte » doivent s'inscrire au programme « Gold Card ». Quiconque possède le statut de « Gold Card » jouit d'un traitement préférentiel à la douane. Avant la délivrance du certificat, une enquête est menée chez l'importateur par le Bureau d'évaluation et des procédures douanières standard. Les conditions minimum en termes d'enregistrement et de documents requis sont reprises à la page suivante : <http://www.customs.go.th/wps/wcm/connect/custen/traders+and+business/customs+incentive+schemes/gold+card+scheme/gold+card+scheme>.

De plus, la Thaïlande travaille à un régime d'Opérateur économique agréé (OEA). À l'heure actuelle, ce système existe déjà pour les exportateurs. Toutefois, ce statut d'OEA permettra de faciliter l'importation de marchandises en Thaïlande pour les importateurs et exportateurs dès lors qu'ils satisfont aux exigences en matière de sécurité, de situation financière, de documents, d'analyse du risque, etc.

Vous trouverez de plus amples informations sur le régime douanier thaïlandais sur le site Internet de la douane thaïlandaise : <http://www.customs.go.th/wps/wcm/connect/custen/home/homewelcome>.

5 VALEUR EN DOUANE

Comme indiqué plus haut, l'importateur doit établir, à l'intention de la douane, une déclaration qui explique la valeur en douane indiquée. Les documents qui peuvent étayer cette valeur sont la facture, les notes de frais du fret, la police d'assurance, etc.

À l'instar des pays de l'UE, la Thaïlande utilise pour la détermination de la valeur en douane les principes de l'Accord sur l'Évaluation en Douane de l'OMC (http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/20-val_01_f.htm).

Les six méthodes de détermination de la valeur et l'ordre dans lequel elles doivent être appliquées sont :

- la valeur transactionnelle de marchandises importées ;
- la valeur transactionnelle de marchandises identiques ;
- la valeur transactionnelle de marchandises similaires ;
- la méthode déductive ;
- la méthode de la valeur calculée ;
- la méthode des moyens raisonnables.

La valeur en douane à l'importation est basée sur la valeur transactionnelle des marchandises, soit la valeur CAF des biens importés dans une large majorité des dédouanements, lorsque l'importation intervient dans le cadre d'un contrat de vente. Les frais de transport préalables à l'importation, les frais de chargement, de transbordement, les frais de traitement avant l'arrivée en Thaïlande ainsi que les frais d'assurance font donc partie de la valeur en douane. La valeur en douane est arrêtée définitivement lorsque les biens arrivent à leur destination douanière (<http://www.customs.go.th/wps/wcm/connect/custen/traders+and+business/customs+valuation/gatt+valuation/gatt>).

6 DROITS D'IMPORTATION

La base légale des droits d'importation en Thaïlande est le décret sur le tarif douanier de 1987 (*Customs Tariff Decree B.E. 2530*). Ce décret suit la nomenclature du Système harmonisé, selon lequel les 6 premiers chiffres du tarif douanier thaïlandais sont identiques aux 6 premiers chiffres de la Nomenclature combinée européenne (GN) et du TARIC (<http://www.customs.go.th/wps/wcm/connect/custen/traders+and+business/customs+tariff/hs+system/hssystem>).

De plus, en 2007, les États membres de l'ASEAN ont décidé d'utiliser un même système de sorte à faciliter les importations entre eux. La nomenclature tarifaire harmonisée de l'ASEAN⁷ est à présent employée dans le cadre du Protocole AHTN⁷, qui harmonise les 8 premiers chiffres de tous les codes de marchandises.

La Thaïlande possède pourtant toujours un système compliqué pour fixer les tarifs des différentes lignes tarifaires. Les droits de douane sont calculés sur la valeur CAF des marchandises au moment de leur entrée dans le pays. Il s'agit dans la majeure partie des cas de droits *ad valorem*. Autrement dit, pour le calcul des droits d'importation, le pourcentage tel qu'il est prescrit dans le schéma tarifaire ne dépend pas du poids ou de la quantité des colis, mais bien de la valeur. En outre, la Thaïlande dispose non seulement de plusieurs autres tarifs spécifiques en fonction du poids ou de la quantité de l'envoi et ce, quelle que soit la valeur des marchandises, mais également de quelques tarifs combinés. Quelque 74 % des lignes tarifaires sont « liées », tel qu'il est convenu au sein de l'Organisation mondiale du commerce.

Le tarif douanier thaïlandais peut être consulté en ligne dans la base de données intégrée : http://igtf.customs.go.th/igtf/en/main_frame.jsp. Cette base contient aussi bien le tarif général que le tarif NPF et le tarif préférentiel en vertu des différents accords de libre-échange et de l'ASEAN.

Pour les entreprises européennes qui recherchent le droit douanier applicable, le plus simple est de consulter la base de données sur l'accès au marché de la Commission européenne (<http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>). Pour les droits d'importation, rendez-vous sur « Tariffs ».

- Sélectionnez « Thailand ».
- Introduisez ensuite les 4 ou 6 premiers chiffres du tarif douanier et, lorsque vous cliquez sur le bouton de recherche, les droits d'importation demandés apparaissent (après un avis de copyright) ; sous le titre « MFN » (*Most Favoured Nation, nation la plus favorisée*), vous trouverez le tarif (NPF) classique qui est d'application pour les marchandises des États membres de l'OMC ; sous « GEN » (*General*) figure le tarif autonome (plus élevé).

7. Protocol Governing the Implementation of the ASEAN Harmonized Tariff Nomenclature, 11 mars 2004.

- Si vous cliquez ensuite sur le code tarifaire (thaïlandais) du produit, vous obtenez des informations sur les droits supplémentaires, notamment la TVA (VAT), les accises (*special consumption tax*), etc.

Étant donné que la base de données sur l'accès aux marchés ne peut être consultée que depuis un serveur européen et ne communique que les tarifs NPF ou GEN, il est recommandé de consulter directement le tarif thaïlandais lorsque des marchandises non originaires de l'UE sont exportées. En application des accords de libre-échange conclus par la Thaïlande, des abaissements tarifaires peuvent parfois, comme on l'a dit, être obtenus à l'importation d'autres pays sur présentation du certificat d'origine requis et d'une preuve de transport direct (document de transport). Les marchandises provenant de l'Union européenne ne bénéficient pas de cette possibilité.

Le « tarif NPF moyen global » lors de l'importation en Thaïlande s'élevait en 2011 à 11,2 %, ce qui s'avère relativement élevé. Cela est dû essentiellement au fait que le tarif moyen pour les marchandises agricoles (26,5 %) est bien plus élevé que le tarif pour les marchandises industrielles (9 %). De plus, le tarif compte un grand nombre de maxima internationaux : 24,2 % des lignes tarifaires sont soumises à des taux supérieurs à 15 %⁸.

7 ORIGINE

L'UE et la Thaïlande n'ont (encore) passé aucun accord de libre-échange. Les marchandises en provenance de l'UE ne peuvent donc pas bénéficier d'un tarif préférentiel particulier. Cependant, l'UE et la Thaïlande sont membres de l'OMC. En ce sens, les marchandises originaires de l'UE peuvent effectivement profiter du tarif NPF.

Si vous transportez des marchandises qui proviennent d'un pays ayant conclu une convention avec la Thaïlande, une preuve de l'origine peut être délivrée suivant la procédure définie dans l'accord de libre-échange.

Le certificat d'origine à titre de preuve de l'origine non préférentielle (un certificat économique) qui est utilisé pour des marchandises soumises à des mesures de politique commerciale (droits antidumping, quotas, embargos commerciaux, etc.) doit en être distingué. Lorsque l'importateur ou la banque le demande (par ex. en vue d'une réexportation, pour des raisons commerciales, etc.), ce certificat peut être demandé auprès de la Chambre de Commerce de l'exportateur (excepté si l'importateur vous présente un modèle particulier). La date de ce certificat ne peut être ultérieure à la date du connaissance.

8 TAXES ADDITIONNELLES

8.1 TVA à l'importation

Une TVA à l'importation est due sur la valeur en douane, majorée des droits d'entrée (*duty paid value*) et d'éventuelles accises ou autres taxes. Le taux standard s'élève à 7 %. Pour de plus amples informations, consultez le site du Département de la Fiscalité (<http://www.rd.go.th/publish/6043.0.html>).

8.2 Accises

En vertu de la loi sur les accises de 1984 (*Excise Act B.E. 2527*), la Thaïlande impose des accises sur 22 catégories de produits. Il s'agit essentiellement des services de télécommunication, appareils électriques, parfums, tapis, piles, marbre et granit, boissons, alcool, tabac et produits du tabac, carburants, cartes à jouer, verrerie, véhicules, bateaux de plaisance et moteurs. Un aperçu de ces tarifs se trouve sur le site Internet du Département des Accises du Ministère des Finances : <http://www.excise.go.th/index.php?id=450>.

En ce qui concerne les accises sur l'alcool, à la suite de la loi thaïlandaise sur les produits alcoolisés (*Thai Liquor Act*), l'UE fait une distinction entre l'importa-

8. WTO, Thailand Tariff Profile 2012, <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=TH>.

tion de boissons alcoolisées étrangères et les produits thaïlandais. Les boissons alcoolisées étrangères sont systématiquement plus lourdement taxées, classées dans des catégories de produits plus strictes et soumises à un système d'autorisation plus sévère⁹.

La valeur en douane est donc toujours déterminée théoriquement à l'aide de la méthode déductive au lieu de la méthode de la valeur transactionnelle normale des boissons alcoolisées importées, ce qui permet à la douane de surévaluer systématiquement les marchandises portant les codes 2203, 2204, 2205, 2206 et 2208¹⁰.

8.3 Droits antidumping et droits compensatoires

La Thaïlande se protège des législations commerciales déloyales par le biais de la loi antidumping et sur les importations subventionnées de 1999 (*Antidumping and Subsidized Import Act B.E. 2542*), en imposant des droits antidumping pour les produits importés à un prix inférieur à leur coût réel et en appliquant des droits compensatoires pour les produits qui bénéficient d'un régime de subsides étranger, le prix pouvant être maintenu artificiellement bas par rapport au prix du marché local.

À l'heure actuelle, 26 droits antidumping (notamment sur l'acier inoxydable plat laminé à chaud, en bobines ou non, provenant de Roumanie et de Slovaquie, ainsi que sur les briques de verre de République tchèque) et quelques droits ou subsides compensatoires sont appliqués par la Thaïlande. Sont concernés par cette dernière catégorie :

- les incentives en matière de promotion des investissements, qui stimulent les investissements dans certaines régions thaïlandaises ;
- le programme de refinancement des crédits, qui offre des financements bon marché aux PME ;

- l'Industrial Estate Authority of Thailand (I-EA-T), qui promeut l'implantation d'industries dans certaines zones spécifiques (voir également p. 31).¹¹

8.4 Quotas tarifaires

De nombreuses marchandises agricoles peuvent être importées à un tarif moins élevé lorsqu'elles ne dépassent pas un certain quota. Pour ce faire, il suffit de présenter à la douane un certificat émis par le Département du Commerce extérieur (coordonnées en p. 31). Ce tarif réduit fait suite à l'Uruguay Round de l'OMC (Accord sur l'agriculture) et ne s'applique donc qu'aux États membres de l'OMC.

Les marchandises concernées sont le lait et les produits laitiers, les pommes de terre, les oignons, l'ail, les noix de coco, le café, le thé, le maïs, le riz, le soja, l'huile de palme, la canne à sucre et les betteraves sucrières.

9 ZONES DE LIBRE-ÉCHANGE

Sous l'égide de l'*Industrial Estate Authority of Thailand* (IEAT ; <http://www.ieat.go.th/>), des zones industrielles ont été créées en vue d'y attirer les investissements. Tant les investisseurs locaux qu'étrangers bénéficient d'avantages leur permettant de développer des activités industrielles et commerciales. Des neuf zones, celles de Laem Chabang (province de Chonburi) et de Map Ta Phut (province de Rayong) sont les plus importantes.

En outre, l'IEAT gère 12 zones franches où les matières premières (et les machines) sont libres de droits d'importation et de taxes, pour autant qu'elles soient réexportées immédiatement après avoir servi (ou exploitées à cette fin). Ces zones se trouvent au cœur même des neuf grandes zones industrielles, et visent à faire croître les chiffres à l'exportation de la Thaïlande.

9. Market Access Database, Trade Barriers, http://madb.europa.eu/madb/barriers_details.htm?barrier_id=095307&version=5.

10. Market Access Database, Trade Barriers, http://madb.europa.eu/madb/barriers_details.htm?barrier_id=095307&version=5.

11. WTO, Committee on Anti-Dumping Practices, Semi-Annual Report under article 16.4 of the Agreement, G/ADP/N/230/THA du 19 septembre 2012; WTO, Committee on Subsidies and Countervailing Measures, Semi



10 IMPORTATION TEMPORAIRE – MATÉRIEL PROMOTIONNEL ET ÉCHANTILLONS

Les biens destinés aux rencontres et foires internationales peuvent être importés en Thaïlande libres de droits d'importation et de taxes, à condition que ces biens aient quitté le pays, sans aucune modification, dans les 6 mois. L'importateur devra néanmoins verser une caution à la douane à titre de garantie.



La Thaïlande a adopté la Convention de l'ATA (*Customs Convention on the ATA Carnet for the Temporary Admission of Goods* ; <http://www.customs.go.th/wps/wcm/connect/custentrad+and+business/specific+customs+procedures/ata+carnet/atacarnet>). Le carnet ATA peut aussi être utilisé

pour une importation temporaire. Il permet d'éviter plusieurs formalités douanières et, par ailleurs, dispense d'une caution.

Les carnets peuvent être utilisés en Thaïlande pour :

- Matériel professionnel (par exemple, pour la presse, le cinéma, la radio, les installations techniques, le matériel de réparation, etc.) ;

- Matériel d'exposition (par exemple, matériel de construction et de décoration pour le stand) ;
- Échantillons commerciaux (à l'exception des produits périssables ou de consommation) ;
- Transit ;
- Envois postaux, pour autant que le titulaire/représentant introduise personnellement la déclaration.

Par ailleurs, les carnets ne peuvent pas être utilisés pour des produits qui ne sont pas utilisés personnellement par le propriétaire étranger. En d'autres termes, les produits ne peuvent être prêtés, donnés en location ou utilisés contre paiement par une autre personne que le titulaire du carnet.

Les carnets seront traités par tous les bureaux de douane en Thaïlande pendant les heures de bureau officielles. Les carnets seront de préférence complétés en anglais. En cas d'utilisation d'une autre langue, la douane peut exiger une traduction.

Leur durée de validité maximale est de 6 mois.

Le carnet est disponible en Belgique auprès de la Chambre de Commerce du siège de l'entreprise. La Chambre se porte caution à la place de l'entreprise concernée pour les dettes douanières qui pourraient découler en Thaïlande de l'utilisation irrégulière du carnet, par exemple si les marchandises ne sont pas réexportées dans le délai fixé et sous leur forme d'origine. Par ailleurs, les formalités de déclaration à la frontière sont ramenées à la simple production du carnet ATA.

Concrètement, le carnet ATA peut être utilisé pour différentes transactions :

- l'exportation temporaire de biens de l'Union européenne et, à la fin des activités, la réimportation sans paiement de droits d'importation et/ou de TVA à l'importation ;
- le transit sur le territoire d'un pays tiers ou vers un bureau par lequel les biens quittent à nouveau le territoire sans autorisation de transit et/ou caution ;
- l'importation temporaire en Thaïlande sans paiement de droits d'importation et/ou de TVA et la réexportation.

Vous trouverez plus d'informations générales à propos du carnet sur le site Internet de la Chambre de commerce international (ICC) : <http://www.iccwbo.org/ata/id36365/index.html>.

En Thaïlande, l'autorité compétente pour ces carnets est le Bureau du Commerce (*Board of Trade*).

Board of Trade of Thailand

Adresse : 150/2 Rajbopit Road, Pranakorn, 10200 Bangkok

☎ +66 2 622 1860-76 ext. 301, 302, 311, 391

☎ +66 2 226 4522

E-mail : ata@thaichamber.org

La Thaïlande, au même titre que la Belgique, a adhéré en 1994 à la Convention internationale pour faciliter l'importation des échantillons commerciaux et du

matériel publicitaire. Il est également possible d'importer hors taxes du matériel promotionnel et des échantillons en Thaïlande.

11 LÉGALISATION

La Thaïlande n'applique pas la Convention supprimant l'exigence de la légalisation des actes publics étrangers (La Haye, 05/10/1961 ; loi du 5 juin 1975, MB 7 février 1976 – traité sur l'apostille).

Par conséquent, les documents officiels devront toujours être légalisés par les consulats, sans qu'il faille obtenir une apostille.

Dès lors, les documents devront d'abord être légalisés par le service compétent du SPF Affaires étrangères avant de pouvoir être signés par un fonctionnaire public.

SPF Affaires étrangères, Service Légalisation

Adresse : rue des Petits Carmes 27, 1000 Bruxelles

Internet : http://diplomatie.belgium.be/fr/Services/Legalisation_de_documents/

Le document devra ensuite de nouveau être légalisé par le service consulaire de l'ambassade thaïlandaise.

Ambassade Thaïlande (section consulaire)

Adresse : chaussée de Waterloo 876, 1000 Bruxelles

☎ +32 2 640 68 10

☎ +32 2 648 30 66

E-mail : thaibxl@thaiembassy.be

Internet : <http://www.thaiembassy.be/>



CERTIFICATS DE PRODUIT

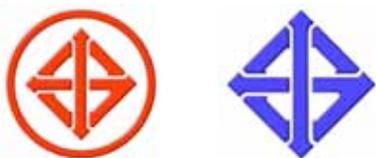
1 NORMALISATION ET CERTIFICATION



L'importation de marchandises en Thaïlande peut être rendue difficile en raison de prescriptions techniques et de normes en vigueur en Thaïlande. Ces normes sont élaborées par l'Institut thaïlandais des

normes industrielles (TISI), qui dépend du Ministère de l'Industrie. Elles trouvent leur origine dans la loi sur les normes des produits industriels de 1968 (*Industrial Product Standards Act B.E. 2511*). Le TISI est responsable de l'élaboration non seulement des normes nationales thaïlandaises (*Thai Industrial Standards*, ou TIS), mais également des normes régionales et internationales. Les initiatives du *Pacific Area Standards Congress* (PASC) et de l'*ASEAN Consultative Committee for Standards and Quality* (ACCSQ) concernent les normes régionales. Les normes ISO, IEC et du Codex Alimentarius sont quant à elles internationales.

Les marchandises concernées par les normes TIS portent un marquage. On peut distinguer les normes obligatoires (marquage rouge) des normes volontaires (marquage bleu).



Pour de plus amples informations au sujet du contenu des normes, réglementations techniques et enquêtes de conformité, veuillez consulter le site Internet du TISI : http://app.tisi.go.th/standard/comp_eng.html.

Le Conseil national d'accréditation (NAC) qui fait partie du TISI, accrédite les instances aptes à inspecter les marchandises et à établir leur conformité aux normes.

2 PARTICULARITÉS

Plusieurs biens ne sont pas admis aussi facilement sur le territoire thaïlandais. Bien qu'ils ne soient pas interdits, une licence d'importation, une autorisation spécifique ou un autre document doit pouvoir être produit avant que la douane ne puisse dédouaner les marchandises.

Une liste des barrières commerciales que rencontrent les exportateurs européens lorsqu'ils exportent des produits vers la Thaïlande et pour lesquelles l'UE recherche des solutions figure sur le site Internet de la Market Access Database : <http://madb.europa.eu/mkacddb2/indexPubli.htm>. Rendez-vous sur « Trade Barriers » et sélectionnez « Thailand ».

Vous obtenez ainsi un aperçu des barrières commerciales ainsi qu'une description détaillée de ces barrières et des actions déjà entreprises par l'UE pour les lever.

Un bref aperçu est présenté ci-dessous.

2.1 Animaux et produits d'origine animale

En cas d'importation d'animaux et de produits d'origine animale, le Ministère de l'Agriculture et des Coopératives (Département du Développement du cheptel) impose à quiconque souhaitant importer ces biens pour des raisons commerciales de demander une autorisation. De plus, chaque envoi doit être accompagné d'une autorisation distincte émanant du département précité.

Ce dernier impose par exemple la production d'un certificat vétérinaire (certificat de santé) qui atteste que les animaux et produits d'origine animale importés sont dépourvus de toute maladie. Ce certificat doit être demandé en anglais par l'exportateur belge auprès de l'Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire (AFSCA ; <http://www.afsca.be/>). Un certificat de quarantaine peut éventuellement

être exigé. Si cette dernière formalité n'est pas remplie lors de l'importation et qu'elle est exigée, il faudra s'adresser à la Station thaïlandaise de quarantaine pour animaux pour y demander un certificat de quarantaine.

Ministère de l'Agriculture et des Coopératives, Département du Développement du cheptel

Adresse : 9/1 Phayathai Road, Ratchathewee, 10400 Bangkok

☎ +66 2 653 4444

☎ +66 2 653 4443

E-mail : dldforeign@dld.go.th

Internet : <http://www.dld.go.th/en/>

2.2 Plantes et produits d'origine végétale

Tout comme pour les animaux et les produits d'origine animale, le Département de l'Agriculture du Ministère de l'Agriculture et des Coopératives impose, lors de l'importation de plantes et de produits d'origine végétale, un certificat phytosanitaire indiquant que ces produits sont dépourvus de toute maladie. Ce certificat doit être demandé par l'exportateur belge auprès de l'Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire (AFSCA ; <http://www.afsca.be/>).

En outre, pour chaque envoi, il est obligatoire de déclarer les produits en question au moyen d'une Déclaration de quarantaine pour plantes. Une autorisation d'importation est nécessaire pour les semences (à demander auprès de la Sous-division de Règlementation des semences). Quant aux produits interdits, il est possible d'obtenir une autorisation d'importation. Avant de pouvoir pénétrer sur le territoire thaïlandais, les produits qui sont soumis à une telle autorisation devront d'abord être déclarés auprès de la Station de quarantaine pour plantes, où une inspection complémentaire sera réalisée.

Ministère de l'Agriculture et des Coopératives, Département de l'Agriculture

Adresse : 50 Phaholyothin Road, Ladyao, Chatuchack, 10900 Bangkok

☎ +66 2 579 0151 8

Internet : <http://www.doa.go.th/th/index.php>

2.3 CITES



Le jeudi 21 avril 1983, la Thaïlande a adhéré à la Convention on the International Trade in Endangered Species (CITES - Convention sur le commerce international des espèces de faune et flore sauvages menacées d'extinction). Le commerce d'espèces animales et végétales protégées est dès lors interdit, sauf permis. Cette autorisation peut être demandée par l'importateur auprès du Ministère de l'Agriculture, et plus précisément auprès du département national de conservation de la faune, de la flore, des plantes et des parcs nationaux (*National Parks, Wildlife and Plant Conservation Department*). Le permis ne sera délivré que si une licence d'exportation a été obtenue en Belgique, auprès du SFP Santé publique.

National Parks, Wildlife and Plant Conservation Department, CITES Office

Adresse : 61 Phaholyothin Road, Chatuchak, 10900 Bangkok

☎ +66 2 561 4838, +66 2 940 6449

E-mail : citesthailand@dnnp.go.th

Internet : <http://www.dnp.go.th/>

2.4 Denrées alimentaires

En vertu de la loi de 1979 sur les denrées alimentaires de l'Agence fédérale des produits alimentaires et médicamenteux (*FDA Food Act B.E. 2522*), l'importation de denrées alimentaires en Thaïlande fait l'objet d'une réglementation stricte. Toutes les demandes d'informations et de documents s'effectuent au Guichet unique de l'Agence fédérale thaïlandaise des produits alimentaires et médicamenteux (FDA), qui est compétente en la matière. Tous les documents déposés doivent être rédigés en thaï.

Ministère de la Santé publique, Agence fédérale des produits alimentaires et médicamenteux (FDA), Guichet unique

Adresse : Tiwanon Road, Amphoe Muang, 11000 Nonthaburi

☎ +66 2 590 7000

☎ +66 2 590 7426

Internet : <http://newsser.fda.moph.go.th/osscc/eng/frontend/index.php>

La loi classe toutes les denrées alimentaires en quatre catégories :

- 1) Denrées alimentaires spécifiquement contrôlées (*Specifically Controlled Foods*)
- 2) Denrées alimentaires standardisées (*Standardized Foods*)
- 3) Denrées alimentaires étiquetées (*Labelled Foods*)
- 4) Denrées alimentaires générales (*General Foods*)

Si, en tant qu'importateur, vous souhaitez connaître précisément la catégorie à laquelle appartiennent vos marchandises, n'hésitez pas à contacter la FDA, où vous pourrez demander la Classification sanitaire du produit.

Il est obligatoire de demander une déclaration d'importation pour toutes les catégories. Celle-ci est valable pendant 3 ans. De même, pour les marchandises qui sont temporairement importées, mais ne seront pas écoulées sur le marché thaïlandais (foires, salons), une autorisation d'importation est également nécessaire.

Pour les produits du premier groupe, les « denrées alimentaires spécifiquement contrôlées », soumis à une réglementation très stricte, outre une autorisation d'importation, l'enregistrement de leur composition au moyen d'un formulaire de composition des aliments est obligatoire. De cette manière, la FDA peut s'assurer que les marchandises correspondent aux exigences de qualité et de sécurité. Des exigences en matière d'emballage et d'étiquetage s'appliquent aussi. Dans cette catégorie, on retrouve essentiellement le lait et les produits laitiers.

Les produits du deuxième groupe, les « denrées alimentaires standardisées », sont également soumis à des normes de qualité. Si aucun enregistrement complémentaire n'est requis, les marchandises devront en revanche être déclarées auprès de la FDA. Une déclaration d'enregistrement de denrées alimentaires devra être soumise à la FDA, qui attribuera un numéro de série aux denrées. Il s'agit notamment des huiles, des compléments alimentaires, du thé, du café, des épices et des conservateurs.

À l'instar des produits du deuxième groupe, les produits du troisième groupe, les « denrées alimentaires étiquetées », devront faire l'objet d'une déclaration d'enregistrement de denrées alimentaires qui devra être soumise à la FDA, qui attribuera un numéro de série. Par ailleurs, des dispositions particulières en matière d'étiquetage s'appliquent afin d'informer le consommateur.

La dernière catégorie de produits, les « denrées alimentaires générales », n'est pas soumise à des normes particulières, mais toutes les denrées alimentaires devront satisfaire à des exigences générales en termes d'hygiène, de sécurité, d'étiquetage et de marketing.

De plus, certaines denrées devront disposer d'un certificat d'analyse. Celui-ci peut être délivré par un laboratoire agréé. Pour les exportateurs belges, l'AFSCA peut faire le nécessaire.

D'autres produits doivent être accompagnés d'un certificat de libre-échange, condition à l'obtention d'une autorisation d'importation, qui confirme que les produits peuvent être vendus librement dans le pays.

Enfin, il se peut qu'un certificat de bonnes pratiques de fabrication soit imposé, le plus souvent pour les denrées de la première catégorie, en vue de confirmer que le processus de production est conforme aux directives thaïlandaises en matière de bonnes pratiques de fabrication.

Une obligation particulière s'applique aux viandes froides et congelées. Pour ce faire, une autorisation devra être délivrée par le Département du développement du cheptel (DLD, <http://www.dld.go.th/>) et ce, avant toute importation. Un certificat sanitaire devra également être établi et contrôlé par la Station de quarantaine pour animaux à l'arrivée de chaque envoi. Cette procédure peut engendrer des frais supplémentaires d'inspection, d'échantillonnage, etc.

Enfin, une interdiction temporaire d'importation peut être imposée lors de certaines épidémies. À l'heure actuelle, certaines règles concernant l'ESB et le virus H1N1 sont encore en vigueur.

2.5 Médicaments, équipements médicaux et cosmétiques

À l'instar de l'importation de denrées alimentaires (le respect de) la réglementation relative à l'importation de médicaments, d'équipements médicaux et de cosmétiques relève de la compétence de l'Agence fédérale des produits alimentaires et médicamenteux (FDA). Comme le mentionne le précédent paragraphe, toutes les informations peuvent être obtenues au Guichet unique de la FDA.

Pour les médicaments, une autorisation d'importation devra être demandée au préalable. Celle-ci devra faire l'objet d'un renouvellement au terme de chaque année. Cette autorisation constitue une exigence dans le cadre de la procédure obligatoire d'enregistrement de la composition des médicaments.

Tout comme pour les denrées alimentaires, un certificat d'analyse, un certificat de vente libre ou un certificat de bonnes pratiques de fabrication devra être remis.

Les équipements médicaux sont divisés en trois catégories. La première impose l'obtention d'une autorisation d'importation. Pour la deuxième, une déclaration des marchandises mentionnant leurs particularités suffit. Quant à la troisième catégorie, elle ne requiert qu'un certificat de vente libre. Cette dernière obligation vaut toutefois pour les trois catégories. Quiconque souhaite distribuer ce type de bien devra obtenir un agrément spécifique à cette activité.

Enfin, dans le cadre des exigences réglementaires de la FDA, les produits cosmétiques peuvent eux aussi se diviser en trois catégories. Lors de l'importation des « cosmétiques spécifiquement contrôlés » (première catégorie), l'enregistrement de ces produits auprès de la FDA est obligatoire. Cet enregistrement, payant, doit être renouvelé chaque année. De plus, les produits devront être déclarés à leur arrivée.

La deuxième catégorie, les « cosmétiques contrôlés », impose une autorisation d'importation pour chaque facture. Cette autorisation peut être demandée par le biais de la plateforme *Health Products e-Logistics and Lodgment Organizer* (HeLLO). Chaque importateur devra s'inscrire au « programme de permis de facturer » et demandera une autorisation. La procédure est électronique.

La troisième catégorie, les « cosmétiques généraux », exige une simple déclaration à la FDA à l'arrivée.

2.6 Tabac et produits du tabac

En ce qui concerne l'importation de tabac et de produits du tabac, deux départements ministériels sont compétents pour l'émission des documents requis.

D'une part, une autorisation d'importation valable pour un envoi doit être demandée au Ministère des Finances, plus précisément auprès de la Sous-division des licences du Département des Accises.

Ministère des Finances, Département des Accises, Sous-division des licences

Adresse : 1488 Nakhonchaisri Road, Dusit, 10300 Bangkok

☎ +66 2 668 6556

☎ +66 2 668 6141 4

Internet : <http://www.excise.go.th/index.php?id=1&L=1>

Pour les cigarettes s'applique un modèle d'autorisation différent de celui pour les autres produits du tabac. D'autre part, pour les cigarettes et cigares, un certificat de composition doit être demandé. Celui-ci porte sur la composition des produits, est valable un an et doit être demandé au :

Ministère de la Santé publique, Département du Contrôle des maladies, Groupe de contrôle de la consommation de tabac et des boissons alcoolisées

Adresse : Tiwanon Road, Amphoe Muang, 11000 Nonthaburi

☎ +66 2 590 3035, +66 2 590 3032

☎ +66 2 951 1493

Internet : <http://www.ddc.moph.go.th/index.php>

2.7 Armes

L'importation d'armes est soumise non seulement à une autorisation spéciale pour les armes, mais impose également un permis de port d'armes et de manipulation des armes. Ces autorisations sont délivrées par le Département de l'Administration provinciale (<http://www.dopa.go.th/index5dec.html>). L'autorisation est valable un an et ne peut pas être prolongée. De plus, il convient de tenir compte des quotas d'importation fixés par le Ministère de l'Intérieur.

Conformément à la réglementation européenne et belge, une autorisation d'importation doit également être demandée aux instances régionales compétentes.



2.8 Équipements de radiodiffusion et de télécommunication

L'importation d'équipements de radiodiffusion et de télécommunication relève de la Commission nationale de radiodiffusion et de télécommunication (*National Broadcasting and Telecommunications Commission, NBTC* ; <http://www.nbt.go.th/wps/portal/NTC/eng>).

Bureau d'Ingénierie et de technologie des télécommunications de la Commission nationale des télécommunications (NBTC)

Adresse : 87 Phahon Yothin 8 Road, 10400 Bangkok

☎ +66 2 271 0151, ext. 322

📠 +66 2 271 3518

Internet : <http://www.nbt.go.th/wps/portal/Eng>

La NBTC répartit les appareils en deux catégories : A et B. Les appareils de classe A sont soumis à un enregistrement auprès de la NBTC. Avant que l'enregistrement ne soit possible, la conformité des appareils aux normes thaïlandaises doit être prouvée à l'aide d'une autorisation-type, qui concerne tous les appareils similaires d'un même fournisseur. Si, pour les appareils à importer, cette procédure d'autorisation n'a pas été suivie, il suffit d'établir une déclaration de conformité du fournisseur, qui confirme la conformité des produits aux normes thaïlandaises. Après enregistrement, un numéro d'enregistrement est attribué aux appareils.

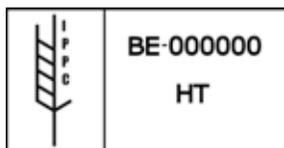
Si les appareils de catégorie B ne doivent pas être enregistrés, mais il conviendra d'obtenir un certificat d'autorisation délivré par la NBTC. Un numéro d'enregistrement leur sera également attribué.

Tant pour les appareils de catégorie A que de catégorie B, un marquage de conformité devra être apposé à l'issue de cette procédure.



EMBALLAGE ET
ÉTIQUETAGE

1 EMBALLAGE



L'emballage des marchandises destinées à la Thaïlande doit être suffisamment robuste pour protéger les marchandises durant le voyage par mer et contre les conditions climatiques. En août 2009, la Thaïlande a indiqué qu'un an plus tard, le

pays adhérerait à la norme NIMP n°15 (*International Standards for Phytosanitary Measures*)¹². Tous les matériaux d'emballage en bois, y compris le bois d'arrimage qui est utilisé pour arrimer et soutenir le chargement, doivent depuis lors être préférentiellement traités et marqués conformément à la norme NIMP n°15, en application du Projet de notification de 2009 du Ministère de l'Agriculture et des coopératives sur la définition des emballages en bois en tant qu'articles réglementés (*Draft Notification of the Ministry of Agriculture and Cooperatives on the Determination of Wood Packaging Materials as Restricted Articles B.E. 2552*). L'autorité compétente est le Département de l'Agriculture (DOA). Pour de plus amples informations, consultez le site Internet de l'*International Plant Protection Convention* (IPPC) : https://www.ippc.int/index.php?id=npootha&no_cache=1&L=2&no_cache=1.

L'apposition de la marque NIMP 15 suffit et, sauf convention contractuelle, aucun certificat phytosanitaire supplémentaire ne doit être produit.

Le bois ou les produits de bois (conifères) doivent être écorcés (debarked) et la marque doit le confirmer (« *debarked* » - DB). Le bois doit en outre être traité conformément à la NIMP 15, c'est-à-dire :

- traitement thermique (« *heat treatment* » - HT). Le cœur du bois doit avoir atteint une température minimale de 56°C pendant 30 minutes ;
- fumigation au bromure de méthyle (« *fumigation* » - MB) pendant 24 heures à 21°C (attention : ce traitement n'est plus autorisé en Belgique depuis le 19 mars 2010 suivant des réglementations européennes plus strictes sur la couche d'ozone (1005/2009)).

De plus amples informations sont disponibles sur : <http://www.ctib-tchn.be/page.php?m=1&l=FR>.

Pour les colis qui ne contiennent pas de bois d'arrimage ou d'emballage, l'exportateur est tenu d'établir un document (*Declaration of Non-Wood Package*).

2 ÉTIQUETAGE ET EMBALLAGE DE CONSOMMATION

L'emballage et l'étiquetage corrects ne sont pas aussi importants pendant la procédure de dédouanement et d'inspection par les douanes que lorsque les marchandises pénètrent sur le marché thaïlandais. C'est en principe l'importateur ou le distributeur thaïlandais qui s'occupe de cet aspect.

L'étiquette devra toujours être rédigée en thaï et contiendra notamment le nom du produit, les coordonnées du fabricant, le pays d'origine, les coordonnées de l'importateur, la description des pièces ou des ingrédients, ainsi que le poids net.

Les denrées alimentaires, cosmétiques, médicaments et produits pour lesquels un marquage de conformité est indispensable sont concernés par ces conditions particulières.



12. WTO, Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures, G/SPS/N/THA/180, 24 août 2009.



PARTIE 2
FAIRE DES
AFFAIRES
EN THAÏLANDE

L'important pour l'analyse de la valeur juridique d'un contrat ou d'une convention n'est pas le cadre théorique général, mais bien le contexte concret dans lequel l'entrepreneur opère.

Concrètement, il convient de se poser les questions suivantes :

- 1) Pourquoi ai-je besoin d'un contrat ?
- 2) Où le contrat doit-il être respecté/imposé ?

Si l'on aborde la problématique à partir de cette analyse, il est toujours important d'accorder une attention suffisante à la rédaction d'un contrat adéquat. Il en va de même pour les relations avec les clients et fournisseurs étrangers.

Trop souvent, un contrat est principalement considéré comme un instrument visant à contraindre et pénaliser l'autre partie lorsqu'elle manque à ses obligations (comme preuve en cas de litige). Dans de nombreux cas, on ne lit en effet un contrat que lorsqu'un conflit surgit et, étant donné que de nombreuses entreprises repoussent le conseil juridique jusqu'au moment où elles sont complètement enlisées, les avocats sont souvent confrontés dans un premier temps à cette fonction du contrat.

Un contrat est pourtant bien plus que cela :

- c'est aussi un document qui permet de se défendre, en tant qu'entrepreneur européen, contre les allégations - éventuellement injustifiées - de l'autre partie contractante (thaïlandaise). Dans de tels cas, la procédure en vue de son exécution sera souvent portée devant un tribunal européen et l'importance du contrat écrit est dès lors évidente ;
- un contrat peut faire office de preuve envers votre banque pour étayer une demande de crédit ;
- les contrats bien rédigés permettent d'éviter des problèmes ultérieurs d'interprétation, malentendus techniques, tensions de toutes sortes, pertes de temps inutiles, procédures coûteuses, etc. Les problèmes imprévus y trouvent souvent une amorce de solution.

Il est cependant essentiel que le contrat constitue un scénario adéquat des accords conclus. Si les parties ne disposent même pas d'une liste des obligations qu'elles ont contractées, comment peuvent-elles alors les respecter ?

Par conséquent :

- les négociations contractuelles imposent aux parties de formuler clairement ce qu'elles attendent l'une de l'autre et ce qu'elles sont prêtes à consentir. Des litiges surgissent souvent au sujet d'aspects de la collaboration qui n'ont, délibérément ou non, pas été abordés ;
- les négociations contractuelles peuvent permettre de développer une relation personnelle plus directe entre les personnes qui répondent de l'exécution de la transaction chez l'exportateur et l'importateur. Les problèmes peuvent être réglés avant qu'ils ne dégénèrent en litige et les relations personnelles peuvent constituer la base d'un commerce plus intensif. Par ailleurs, on a généralement tendance à exécuter plus loyalement les contrats avec des entreprises « connues » ;
- les contrats contiennent des directives et informations pour les collègues qui n'ont pas pris part aux négociations (le délai de livraison, les spécifications techniques, l'emballage, etc. sont par exemple des éléments essentiels pour les collaborateurs de la production, les conditions de paiement pour les financiers, les conditions de livraison pour la logistique, les obligations documentaires pour la comptabilité, etc.).

Il est primordial, même dans les relations avec les contractants thaïlandais et indépendamment des problèmes éventuels en matière de force contraignante des accords conclus, de conclure un contrat détaillé et clair qui soit un scénario précis des accords conclus.

En d'autres termes - et cela vaut pour le commerce international en général - un contrat ne peut être considéré comme une arme qui doit être aiguisée à la perspective d'un litige éventuel, mais doit plutôt être vu comme un rapport écrit de l'accord qui a été conclu après négociations afin d'éviter autant que possible les problèmes prévisibles.



CONTRATS DE VENTE
INTERNATIONAUX

1 DROIT ET CONTRATS

Le droit en matière de vente et le droit international en matière de vente sont des dispositions de droit supplétif, ce qui signifie que le contrat, complété ou non par des conditions générales, est la première source des droits et obligations que les parties contractent dans une transaction commerciale internationale. Le contrat peut donc parfaitement être contraire aux règles de droit générales en vigueur (hormis les règles d'ordre public).

Le caractère supplétif du droit en matière de vente a cependant aussi pour effet qu'il n'est pas possible de « ne pas convenir de quelque chose ».

Si les parties s'entendent difficilement sur un point déterminé (droit applicable, juridiction compétente, délai de dépôt des plaintes relatives à la conformité, etc.), elles ont en effet le droit d'omettre ces clauses du contrat. Dans ce cas, elles ne font que repousser le problème jusqu'à ce qu'il se pose et cette façon de procéder est particulièrement dangereuse.

Lorsque le problème - élué ou oublié - survient, c'est le droit applicable au contrat (les usages, conventions, la législation nationale, etc.) et non la « volonté des parties » qui réglera ces points obscurs.

Somme toute, ce n'est pas parce qu'un point litigieux n'a pas été réglé expressément dans un contrat qu'il ne pourra pas être réglé.

Les dispositions du contrat sont donc importantes. Toutefois, les matières qui n'ont PAS été réglées dans le contrat et ce qu'en dit le droit applicable le sont tout autant. Gardez-vous donc de pratiquer la politique de l'autruche.

L'ordre d'applicabilité est le suivant :

- 1) les dispositions du contrat de vente ;
- 2) les dispositions des conditions générales convenues pour les aspects qui ne sont pas réglés au point (1) ;

- 3) les dispositions du droit international en matière de vente pour les aspects qui ne sont pas réglés aux points (1) et (2), et
- 4) les dispositions du droit national applicable pour les questions qui ne sont pas réglées aux points (1), (2) et (3).

2 CONTRATS ET CONTRATS-TYPES

Pour établir un contrat international, il est possible de s'inspirer de ce que l'on appelle les contrats-types.

Les entreprises doivent toutefois toujours faire preuve de prudence si elles utilisent de tels modèles. Un contrat doit en effet refléter ce que la partie qui propose le contrat veut concrètement et ce dont elle a besoin, et non pas ce dont un contractant « moyen » a besoin dans une situation « moyenne ». Chaque entreprise, chaque secteur d'activité a en effet des besoins spécifiques, ses propres circonstances particulières qui ne se coulent pas facilement dans des modèles. Le contrat que veut proposer une entreprise doit en tenir compte, y être adapté et doit par conséquent être plus qu'un simple assemblage de clauses trouvées par hasard dans différents modèles ou check-lists.

Chaque produit, marché, acheteur et vendeur sont par ailleurs différents et chaque partie a des intérêts qui divergent. Le contrat « idéal » sera donc tout à fait différent pour un fournisseur (le vendeur) que pour un acheteur.

Enfin, les relations commerciales internationales donnent lieu à d'autres problèmes que le commerce intérieur. Les contrats que l'on utilise avec des contractants nationaux ne peuvent par conséquent pas être purement et simplement « exportés » à l'étranger. En d'autres termes, demander des contrats-types thaïlandais ne présente guère d'intérêt étant donné que la situation d'une transaction internationale avec la Thaïlande diffère fondamentalement de la problématique d'une transaction nationale en Thaïlande.

Il est en revanche intéressant d'utiliser cette fois un contrat-type au niveau de l'entreprise et donc qu'une entreprise élabore son propre contrat-type : un modèle bien équilibré, mûrement réfléchi, qu'elle va utiliser pour toute relation internationale qu'elle contracte dans les situations où le droit applicable laisse aux parties suffisamment de liberté pour organiser le contrat à leur propre gré.

De cette manière, l'entreprise peut :

- **créer des avantages d'échelle.** Étant donné que toutes ses relations sont réglées par des clauses contractuelles identiques ou très comparables, l'entreprise peut appliquer ses expériences dans le cadre d'un seul et même contrat à l'ensemble de son réseau de contrats. Dans ce cas, l'investissement dans un excellent conseil juridique peut en outre être amorti sur toute une série de contrats ;
- **éviter la concurrence** au sein de 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), qui peut créer une organisation cohérente (sur le plan de la logistique, de la tarification, de l'emballage) et qui évite que les cocontractants utilisent entre eux les contrats comme argument pour améliorer leur propre situation contractuelle.

On peut en conclure que, dans ses relations avec des partenaires indépendants, il est préférable qu'une entreprise utilise un modèle international qu'elle peut éventuellement faire traduire, plutôt qu'un modèle national différent pour chaque pays.

3 DROIT INTERNE EN MATIÈRE DE VENTE

Étant donné que la Thaïlande n'a pas adhéré à la CISG (Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises) de 1980 (Convention de Vienne), il n'existe entre la Belgique (qui, elle, en est membre) et

la Thaïlande aucun droit commun en matière de vente en vertu des dispositions de la CISG.

De nombreuses voix s'élèvent pour que la Thaïlande adhère à la CISG, mais aucun accord n'a été trouvé à ce jour¹³. Jusqu'à présent, les contrats de vente internationaux sont régis par le Code civil et commercial thaïlandais (CCC), amendé pour la dernière fois en 2008, sauf lorsque le contrat prévoit un choix de droit (voir p. 90).

Outre les dispositions générales de bonne foi (s. 5) et d'ordre public et de bonnes mœurs (s. 150), ce sont surtout les dispositions du Livre III « Special contracts » qui sont pertinentes. Une vente est régie par le Livre III du CCC, et sa définition est donnée à la section 453 : « *Sale is a contract whereby a person, called the seller, transfers to another person, called the buyer, the ownership of property, and the buyer agrees to pay to the seller a price for it* » (Une vente est un contrat par lequel une personne appelée vendeur transfère la propriété à une autre personne appelée acheteur, l'acheteur acceptant d'en payer le prix au vendeur).

En d'autres termes, le vendeur doit livrer les marchandises selon les modalités convenues (s. 461) tout en se protégeant de tout vice caché (s. 472 et suivantes) et de toute éviction (s. 475 et suivantes). L'acheteur doit réceptionner les marchandises et payer le prix convenu (s. 486). L'acheteur dispose en principe d'un an pour signaler tout défaut ou objection au sujet des marchandises et porter plainte contre le vendeur pour non-exécution ou exécution incorrecte de ses obligations.

En ce qui concerne les vices cachés, le vendeur est tenu, pendant un an, de répondre de manière appropriée aux demandes de l'acheteur (remplacement, réparation, baisse de prix, etc.). Cette obligation ne s'applique pas lorsque l'acheteur connaît le vice ou en a entendu parler (critère du bon père de famille). Lorsqu'il s'agit d'un vice visible, le vendeur ne peut être tenu responsable si l'acheteur ne signale pas ledit vice au moment de l'achat. De même, en cas de vente publique, la responsabilité d'un an du vendeur ne s'applique pas.

Le vendeur peut par ailleurs limiter contractuellement sa responsabilité, sauf en cas de défaut de son propre chef ou si, au moment de la vente, il est conscient d'un défaut, mais n'en a pas averti l'acheteur (s. 483).

13. Voir T. Chuerboonchai, « International Sales Law: the CISG and Thailand », <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/chuerboonchai.html>.

Entre autres législations ayant un impact potentiel sur les contrats, citons la loi de 1997 sur les clauses contractuelles déloyales (*Unfair Contract Terms Act B.E. 2540*) qui impose des limitations en termes de liberté contractuelle et la loi de 2001 sur les transactions électroniques (*Electronic Transaction Act B.E. 2544*) qui régule le statut légal du contrat électronique et de la signature électronique. En vue de protéger le consommateur, il convient de tenir compte également de la loi de 2009 sur la procédure relative aux contentieux de la consommation (*Consumer Case Procedure Act B.E. 2551*) et de la loi de 2009 sur la responsabilité en cas de dommages provenant de biens dangereux (*Act on Liability for Damages Arising from Unsafe Goods B.E. 2551 ; Product Liability Act*).

La version anglaise du CCC thaïlandais est consultable sur le site <http://www.samuiforsale.com/law-texts/thailand-civil-code-part-1.html> ou sur le site <http://www.thailandlawonline.com/table-of-contents/thai-private-law-the-civil-and-commercial-code.html>.

4 FORMALITÉS

En principe, les contrats de vente sont dépourvus d'exigences formelles. Il existe toutefois une exception pour les ventes de biens immobiliers. De plus, les ventes de biens immobiliers ou mobiliers au-delà de 20 000 bahts (soit 500 euros) ne sont pas contraignantes si aucune preuve écrite de l'existence d'un contrat ne peut être présentée (s. 456).

5 LANGUE

Les parties sont normalement libres de choisir la langue qu'elles souhaitent pour leurs accords contractuels internationaux avec des contractants thaïlandais. La plupart des contrats avec des entreprises thaïlandaises sont entiè-

rement rédigés en anglais. Lorsque les parties établissent leur contrat à la fois en thaï 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 traduction dont on ne comprend pas le contenu ou que l'on n'a pas fait vérifier par son propre conseiller.

6 PAIEMENT

La banque centrale thaïlandaise, la Bank of Thailand (<http://www.bot.or.th/english/>), est responsable de la politique monétaire. Son site Internet contient des informations sur les cours de change, des statistiques et la législation.

La devise thaïlandaise est le baht (฿ - THB).

Dans l'ensemble, les paiements qui s'inscrivent dans le cadre de contrats thaïlandais s'effectuent par le biais de crédits documentaires. Cette forme de paiement est répandue en Thaïlande et se popularise dans tout le sud-est de l'Asie. Il sera par ailleurs plus aisé de convaincre votre client si vous déclarez recourir au crédit documentaire. En outre, un crédit documentaire offre davantage de sécurité que, par exemple, un simple paiement sur un compte courant.



14. Par exemple, une révision judiciaire des clauses abusives d'un contrat est possible.



AGENCE ET CONCESSION
DE VENTE EXCLUSIVE

Pour commercialiser des biens sur le marché thaïlandais, une entreprise doit y être présente. Étant donné qu'il n'est pas toujours évident pour une entreprise belge de constituer une succursale ou une filiale en Thaïlande et que chaque entreprise ne dispose pas des moyens nécessaires pour développer son propre réseau de distribution, il est souvent fait appel à un agent ou distributeur local qui commercialise les biens sur ce marché étranger. Les coûts de lancement et les risques sont nettement moins élevés, ce qui fait de cette méthode un choix évident.

Le choix du recours à un intermédiaire signifie toutefois que l'exportateur devra renoncer à une partie de son autonomie et en même temps à une partie du contrôle sur la façon de prospecter le marché. Toutefois, des accords contractuels très précis permettent 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 possibilités du marché. La constitution d'une clientèle est dès lors beaucoup plus rapide que si l'exportateur doit rechercher lui-même ses clients. Cela est d'autant plus vrai pour le marché thaïlandais, où les contacts personnels et la possibilité de présenter des lettres de créance (d'autres entreprises thaïlandaises, chambres de commerce, agences d'investissement, etc.) sont tout aussi importants qu'un bon produit. Un intermédiaire thaïlandais permettra par ailleurs d'accélérer considérablement les contacts dans les administrations compétentes pour les autorisations et autres obligations. De plus, en vertu de la loi sur les entreprises étrangères de 1999 (*Foreign Business Act B.E. 2542*), l'accès au marché thaïlandais par des entités étrangères est strictement encadré et réglementé (par exemple, le seuil de participation par une société de services étrangère est fixé à 49 % et assorti de critères supplémentaires en matière de droit de vote et de contrôle de la direction).

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 agence commerciale (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 donc pas les marchandises lui-même pour les revendre ensuite, mais c'est la

société représentée qui livre et facture les commandes directement au client. 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). Dans le cas d'un distributeur, deux factures de vente sont dès lors établies : une de l'exportateur au revendeur et une autre du revendeur au client. L'intermédiaire s'acquittera généralement des formalités d'importation. Dans ce cas, le débiteur de l'exportateur n'est pas le client final, mais bien l'intermédiaire.

1 AGENCE

1.1 Cadre légal

Les dispositions générales pour les agences figurent dans le Livre III du CCC, sections 797 à 832. De plus, d'autres dispositions particulières s'appliquent pour les commissionnaires (s. 833-844) et les courtiers (s. 845-849). L'agent commercial n'étant pas nommé en tant que tel dans le CCC, seules les dispositions générales s'appliquent.

Outre les dispositions légales, les parties sont libres de définir des clauses contractuelles qui limitent ou étendent les droits et obligations de l'agent et du commettant. Un agent doté d'une compétence générale ne peut toutefois pas conclure certains contrats pour son commettant (s. 801). Il s'agit notamment de la vente d'un bien immobilier ou de l'octroi d'une hypothèque sur ce bien, de la location d'un bien immobilier au-delà de trois ans, des donations, des règlements à l'amiable, du dépôt d'une plainte auprès du tribunal ou de la demande d'arbitrage en cas de litige.

1.2 Conditions de forme

Le contrat n'est soumis à aucune condition de forme particulière, mais la convention est de préférence conclue par écrit à des fins de preuve.

Cependant, en vertu de la section 798, un contrat d'agence concernant les transactions qui doivent être légalement conclues par écrit, en particulier pour les transactions portant sur des biens immobiliers, des biens mobiliers d'une valeur supérieure à 20 000 bahts ou sur des licences de marque, doit être établi par écrit.

De plus, ces contrats d'agence écrits sont toujours soumis à un droit de timbre, dont le prix varie.

1.3 Droits et obligations

Les droits et obligations du commettant et de l'agent sont fixés par la loi. Ceux-ci sont repris ci-après. Évidemment, ces droits et obligations peuvent être limités ou étendus par voie contractuelle.

Légalement, le commettant est tenu d'indemniser l'agent (s. 815 et suivantes). En principe, la méthode d'indemnisation est fixée librement. Pour en savoir plus, consultez le point 1.5. De plus, le commettant porte l'entière responsabilité des contrats que l'agent a correctement conclus, dans les limites de son mandat.

L'agent est par ailleurs tenu de respecter l'ensemble des consignes du commettant (s. 807), d'informer le commettant de l'évolution des choses (s. 809) et de verser au commettant toutes les sommes et autres affaires qu'il perçoit dans le cadre de son contrat d'agence (s. 810). L'agent est tenu d'exécuter la convention de bonne foi avec le soin qui s'impose. En outre, l'agent est tenu pour responsable s'il conclut des contrats en dehors de ses compétences, par sa faute ou par négligence (s. 812). De plus, le contrat peut préciser les chiffres de vente minimum que l'agent doit atteindre, les stratégies à respecter, la manière dont il doit traiter les informations confidentielles, etc.

En cas de clauses contractuelles complémentaires, il faudra dans tous les cas prendre en considération la loi de 1997 sur les clauses contractuelles déloyales (*Unfair Contract Terms*).

1.4 Exclusivité

Contractuellement, une exclusivité peut être accordée et/ou imposée à l'agent commercial. Il convient toutefois de tenir compte de la section 28 de la loi de 1999 sur la concurrence (*Trade Competiton Act B.E. 2542*), qui stipule qu'aucune interdiction ne peut s'appliquer pour l'achat direct de produits par un consommateur auprès d'un fournisseur étranger.

Il est préférable de limiter dans le temps une convention exclusive. La convention peut également être limitée sur le plan géographique (Thaïlande, quelques provinces, quelques villes, etc.) et s'agissant du public cible de l'agent (rechercher des clients uniquement parmi les grossistes/détaillants/consommateurs, etc.).

L'agent peut engager des sous-agents, mais le commettant porte seul la responsabilité des contrats conclus par ces sous-agents, pour autant qu'il marque son accord à cet égard. Dans ce cas, le commettant est directement responsable.

1.5 Indemnités

Les parties peuvent librement convenir de la méthode, la hauteur et la fréquence de l'indemnisation de l'agent par le commettant (s. 803). En principe, le commissionnaire perçoit une commission sur les commandes qu'il conclut (s. 834). Il s'agit généralement d'un pourcentage calculé sur la valeur des commandes passées. Cependant, il est également possible de prévoir un montant forfaitaire par transaction ou un montant minimum, complété par une commission.

La commission que reçoit l'agent doit être prévue clairement dans le contrat. Les parties doivent se mettre notamment d'accord sur le pourcentage que recevra l'agent, sur les interventions pour lesquelles la commission est payable ainsi que sur l'échéance et les modalités du paiement. En général, le contrat prévoit

un décompte périodique des commandes introduites avec paiement de la commission pour la fin du mois suivant (ou du deuxième mois suivant).

Le CCC stipule également que le commettant doit avancer à l'agent les montants nécessaires pour pouvoir conclure des contrats et dédommager l'agent pour tous les frais encourus dans le cadre du contrat d'agence (s. 815-816), que les autres agents que le commissionnaire ne sont en principe indemnisés qu'au terme du contrat, sauf convention contraire (s. 817) et que l'agent dispose d'un droit de rétention sur les marchandises du commettant tant qu'il n'a pas été dûment indemnisé (s. 819).

1.6 Durée et résiliation

Le contrat peut être conclu à durée déterminée ou indéterminée. Le contrat à durée déterminée est valable jusqu'à la date convenue, mais peut être prolongé à plusieurs reprises.

Un contrat à durée indéterminée se termine suivant les dispositions du contrat ou d'un commun accord. Il peut être mis fin au contrat à tout moment par une des deux parties (s. 827). En principe, un délai de préavis est prévu. Le mode de résiliation est libre, même si un préavis écrit semble indiqué.

De plus, le contrat peut se terminer à cause d'un décès, d'une incompétence ou d'une faillite, sauf mention contraire (s. 826).

Lorsqu'il n'est pas mis fin correctement au contrat, une compensation sera due (s. 827). Cette compensation est calculée sur la base de la perte encourue par la contrepartie.

1.7 Concurrence

Il est licite d'insérer dans un contrat d'agence thaïlandais une clause qui interdit à l'agent commercial d'exercer des activités concurrentes pendant un certain délai à compter de l'expiration du contrat d'agence et ce, dans le « rayon » qui lui a été attribué. Cette clause dépend de la relation entre le commettant et l'agent, mais doit cependant rester raisonnable [généralement entre un et trois ans].

1.8 Choix du droit applicable

Les exportateurs belges tiennent souvent à déclarer le droit belge comme droit applicable pour tous les contrats qu'ils concluent avec leurs partenaires étrangers, et donc aussi avec leurs agences pour la Thaïlande. En choisissant l'application du droit belge dans toutes leurs agences commerciales internationales, les exportateurs peuvent en effet harmoniser l'organisation juridique de leur réseau de distribution international.

En l'absence de dispositions contraignantes en droit thaïlandais, cela ne pose pas directement de problème. La question se pose toutefois de savoir si cela signifie que l'agent thaïlandais ne se voit proposer aucune protection, dont il ne bénéficierait pas selon le droit qui s'applique dans son pays. Le droit belge de l'agence est en effet basé sur la directive européenne 86/653/CEE du 18 décembre 1986 et est très respectueux de l'agent.

Étant donné que l'art. 27 de la loi belge sur les agences (loi du 13 avril 1995) détermine que cette loi est d'application pour « toute activité d'un agent commercial ayant son établissement principal en Belgique » et, par analogie avec la décision de la Cour de cassation concernant les la concession de vente exclusive (06/04/2006 - voir plus loin), on peut soutenir que les dispositions spécifiques de la loi du 13/04/1995 (sur les commissions indirectes, préavis, compensations pour le client, licenciements pour motif grave, etc.) NE s'appliquent PAS aux agents qui, en application du droit belge, ont leur siège à l'étranger (à savoir la Thaïlande) et n'opèrent pas au sein de l'Union européenne. Ce raisonnement a été confirmé dernièrement dans une décision d'arbitrage (ICC Arbitrage 15/02/2010, TBH, 2012/03, p. 238-246).

Néanmoins, il est peut-être judicieux, si d'aucuns décident d'appliquer le droit belge de manière contractuelle, d'exclure explicitement l'application de la loi belge du 13 avril relative au contrat d'agence commerciale.

2 CONCESSION D'EXCLUSIVITÉ

2.1 Cadre légal

En Thaïlande, comme dans la plupart des pays - mais contrairement à la Belgique -, la concession d'exclusivité n'est pas soumise à des conditions légales spécifiques. Les limitations à la liberté contractuelle figurant dans la loi sur les clauses contractuelles déloyales (*Act of Unfair Contract Terms*), la loi sur la concurrence (*Trade Competition Act*), ainsi que les principes généraux de bonne foi, d'ordre public et de bonnes mœurs constituent une exception à cet égard.

Selon le droit thaïlandais, les parties peuvent dès lors, dans leur contrat, convenir librement de leurs droits et obligations réciproques, tant en matière de territoire ou d'exclusivité qu'en matière d'obligations de chiffre d'affaires, de résiliation, d'indemnisation et de clause de non-concurrence.

Il convient d'accorder dans le contrat une attention particulière à la réglementation en matière d'importations et aux prescriptions techniques, aux problèmes logistiques potentiels (transport, assurance, douane, documents, origine, etc.), à l'utilisation d'Internet dans le cadre de la prospection, au mode de transmission des commandes, aux conditions contractuelles (paiement, responsabilité, etc.) et à la problématique de la confidentialité et de la protection des droits de propriété intellectuelle. En effet, chaque distributeur est à terme un (distributeur d'un) concurrent potentiel.

2.2 Conditions de forme

Le contrat lui-même n'est soumis à aucune condition de forme, mais est de préférence établi par écrit à des fins de preuve. De nouveau, il existe une exception pour les contrats concernant un bien immobilier, un bien mobilier d'une valeur supérieure à 20 000 bahts et une licence de marque.

2.3 Droits et obligations

Le contrat de distribution est un contrat de vente sur une base continue.

Le distributeur achète des biens du concédant pour les revendre. Il devient donc propriétaire des biens. Les règles habituelles en matière de vente sont ici d'application. En outre, il devra au mieux de ses possibilités promouvoir les marchandises pour le fabricant afin d'augmenter ses chiffres de vente. Le distributeur a également une obligation d'information à l'égard du fabricant (spécificité du marché local, chiffres, points pouvant être améliorés, etc.) et doit tenir une comptabilité.

L'exportateur ou le fabricant a quelques obligations à l'égard de son distributeur. En premier lieu, ils doivent fournir suffisamment de marchandises à la demande du distributeur sur une base continue (maintien des stocks), sauf dans certaines circonstances exceptionnelles. En outre, le fabricant doit avoir lui-même le droit (titre) de propriété sur les marchandises. Sans ce titre, il ne peut être question de vente. De plus, le fabricant doit aussi respecter l'exclusivité qu'il a accordée à son distributeur (voir point 2.4).

En second lieu, le concédant doit également fournir une garantie pour tout manquement au niveau de la fourniture des produits. Le contrat doit clairement indiquer si les réparations, remplacements ou annulations de la commande sont possibles et souhaitables. Le fournisseur peut également dispenser des formations, offrir une assistance technique et assurer la publicité.

2.4 Exclusivité

Le concédant peut accorder l'exclusivité à son distributeur. Dans ce cas, il est important que le territoire dans lequel le distributeur a reçu l'exclusivité soit clairement délimité. Il peut s'agir d'une zone géographique, sur la base d'un secteur défini ou d'un éventuel fichier de clients potentiels. De plus, il convient à nouveau de tenir compte de la section 28 de la loi sur la concurrence commerciale (*Trade Competition Act*) qui stipule qu'aucune interdiction ne peut s'appliquer aux personnes se trouvant dans le rayon du distributeur afin de se procurer des marchandises directement auprès fournisseur étranger.

Outre la limitation imposée au distributeur par rapport au rayon qui lui est attribué, une interdiction de vendre des produits concurrents dans son propre rayon peut s'appliquer au distributeur.

2.5 Indemnités

Le distributeur ne perçoit aucune indemnité particulière de la part du concédant, vu que l'écart entre le prix d'achat et le prix de vente, obtenu par le distributeur, constitue son « indemnité ». Par ailleurs, dans la plupart des cas, le distributeur est réputé supporter des frais supplémentaires pour consolider sa relation, frais qui ont trait à la promotion, la vente de stocks, l'assistance technique aux clients, etc.

2.6 Durée et résiliation

En raison du caractère durable de la collaboration, la résiliation d'un contrat de distribution doit s'effectuer « de manière raisonnable ». Il n'existe pas de protection légale pour le distributeur, contrairement à la situation en Belgique. Les modalités de cessation et le délai de préavis peuvent donc en principe être librement fixés dans la convention, mais ils doivent rester raisonnables.

Compte tenu des investissements qu'un importateur est supposé avoir consentis, la convention ne peut en aucun cas être unilatéralement résiliée sans préavis par le fabricant, à moins d'un motif valable ou si cette résiliation est la conséquence d'une violation de la convention dans le chef du concessionnaire. Sinon, des dommages et intérêts peuvent être exigés.

Cette indemnité sera toutefois limitée, dans la mesure où la justice thaïlandaise ne tient pas compte de la responsabilité du distributeur, des investissements réalisés, de la durée de la relation, du savoir-faire accumulé ou des licences de marques. Contrairement à un contrat d'agence, le distributeur ne dispose pas de droit de rétention. Tous ces éléments peuvent toutefois être négociés dans le cadre du contrat.

Le fabricant peut par ailleurs convenir avec le distributeur de chiffres minimums de vente. Si ces chiffres ne sont pas atteints par le distributeur, la convention peut en principe être résiliée.

Même si le distributeur est par définition indépendant du concessionnaire, ce dernier peut toutefois décider d'insérer une clause de non-concurrence dans la convention, dont l'application persisterait après la cessation de la convention.

La loi ne régit pas non plus l'indemnisation ou le dédommagement des clients. Il est donc préférable de les insérer dans la convention.

2.7 Choix du droit applicable

En matière de concessions d'exclusivité également, les exportateurs belges souhaitent souvent, comme c'est le cas pour les contrats d'agence, 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 thaïlandaises), la Cour de Cassation belge, après de longues discussions dans la doctrine et des décisions judiciaires contradictoires, a 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 la Belgique et ont été soumis contractuellement au droit belge. C'est uniquement 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 en Thaïlande, les dispositions impératives de la loi relative à la résiliation des concessions de vente exclusive à durée indéterminée sont d'application uniquement lorsque le contrat entre le concessionnaire et le concédant rend cette loi expressément applicable pour le contrat entre les parties (cf. RW n° 10, 04/11/2006).

2.8 Loi sur le commerce de gros et de détail

Un projet de loi sur le commerce de gros et de détail en Thaïlande a été rédigé en 2005. Cette loi vise à mieux réguler, par le biais d'un contrôle accru des pouvoirs publics, les grands détaillants d'une superficie supérieure à 1 000 m² et enregistrant un chiffre d'affaires annuel de plus d'un milliard de baht. Ce faisant, le législateur thaïlandais cherche à mieux protéger les nombreux petits négociants locaux, principalement contre les grandes multinationales étrangères. La loi a soulevé une vague de protestations, mais devrait malgré tout entrer en vigueur l'an prochain¹⁵.

15. http://www.oxfordbusinessgroup.com/economic_updates/thailand-strengthening-retail;
[http://madb.europa.eu/madb/barriers_details.htm?barrier_id=095304&version=1.](http://madb.europa.eu/madb/barriers_details.htm?barrier_id=095304&version=1)



DROIT INTERNATIONAL
PRIVÉ

1 INTENTER UNE ACTION EN JUSTICE EN THAÏLANDE

La Banque reprend sur son site Internet <http://www.doingbusiness.org/> des informations pratiques pour tous les pays du monde sur la façon dont le respect des contrats peut être imposé par voie judiciaire.

La page *Enforcing Contracts* (exécution des contrats - <http://www.doingbusiness.org/ExploreTopics/EnforcingContracts/>) donne un aperçu plus précis, pays par pays, du nombre de procédures, de leur durée et de leur coût, de l'introduction de la procédure jusqu'à son exécution. Ces données sont d'autant plus intéressantes du fait qu'elles reprennent les coordonnées des cabinets d'avocats qui les ont collectées.

Il ressort de cet aperçu pour 2013 qu'une procédure judiciaire en Thaïlande nécessite davantage de démarches procédurales (36 contre 26 en Belgique), mais que la durée est quand même bien plus courte qu'en Belgique (440 jours contre 505 jours), où la longue durée des débats et le jugement allongent la durée de la procédure. En matière de coûts, la Thaïlande et la Belgique sont plus ou moins au même niveau (une moyenne de 15 % de la demande en Thaïlande contre une moyenne de 17,7 % en Belgique). En ce qui concerne l'exécution de la décision judiciaire (et c'est bien le but recherché), la Belgique enregistre de meilleurs résultats que la Thaïlande : chez nous, une exécution prend près de 90 jours, contre 120 jours en Thaïlande. Les coûts sont proportionnellement identiques (en moyenne 3 % de la demande). En d'autres termes, la situation est plutôt positive pour la Thaïlande, qui occupe la 23^e place sur les 185 pays étudiés par la Banque mondiale.

Étant donné que la Thaïlande n'opère aucune distinction entre les affaires civiles et commerciales (toutes sont régies par le Code civil et commercial), ces dossiers sont en premier lieu tous présentés devant le Tribunal de première instance compétent sur le plan territorial et matériel. Vu que la procédure se déroule intégralement en thaï, les documents seront eux aussi établis en thaï et, bien que le droit thaïlandais dispose de quelques procédures particulières, un avocat thaïlandais devra être mandaté.

Thaïlande – Exécution des contrats (2013) – 23^e place sur 185

Nombre de procédures	36
Délai (jours)	440
Signification des actes introductifs d'instance	60
Audience et jugement	260
Exécution du jugement	120
Coût (% de la créance)	15
Frais d'avocat	10
Dépenses judiciaires	2
Frais d'exécution	3

Belgique – Exécution des contrats (2013) – 18^e place sur 185

Nombre de procédures	26
Délai (jours)	505
Signification des actes introductifs d'instance	15
Audience et jugement	400
Exécution du jugement	90
Coût (% de la créance)	17,7
Frais d'avocat	10
Dépenses judiciaires	4,7
Frais d'exécution	3

Un étranger non domicilié en Thaïlande ne pourra intenter une action que s'il peut être localisé en Thaïlande pour les besoins de l'affaire, que lorsque le défendeur est situé en Thaïlande ou y exerce son activité ou s'il y a été représenté au cours des deux dernières années avant le début de l'action.

En plus des tribunaux de première instance, les étrangers peuvent également intenter une action auprès du Tribunal central de propriété intellectuelle et de commerce international de Bangkok (<http://www.ipitc.coj.go.th/index.php?co=en>). Cette cour a été créée à la suite de la loi de 1996 sur l'établissement et la procédure en matière de propriété intellectuelle et de commerce international (*Act for the Establishment of and Procedure for Intellectual Property and International Trade Court B.E. 2539*). En plus des dossiers de propriété intellectuelle, tous les litiges ayant trait au commerce international peuvent être soumis à ce tribunal, lequel est compétent pour les dossiers relatifs aux contrats internationaux de vente, services, transport ou assurance. Il traite également les dossiers de crédits documentaires, de droits antidumping et de subsides. En raison du formalisme des audiences, les procédures de cette cour se révèlent beaucoup plus rapides que celles des tribunaux de première instance en Thaïlande. La plupart des affaires sont réglées dans l'année.

2 RÈGLEMENT DES LITIGES

Bien que les clauses concernant le choix du droit applicable et le règlement des litiges figurent généralement à la fin du contrat et clôturent les négociations, elles constituent la conclusion effective de l'organisation juridique de chaque contrat.

Étant donné que ce thème ne relève pas de la « partie opérationnelle » des accords - l'entreprise préférerait ne jamais devoir appliquer cette disposition - les entrepreneurs confient néanmoins souvent cette matière à leurs conseillers juridiques et optent pour des solutions standard (boilerplate clauses), parce qu'ils ne veulent pas à chaque fois redemander un avis.

Néanmoins, il ne suffit pas de négocier un contrat concluant si le contrat n'apporte pas de réponse sur ce plan. En effet, la garantie que l'acheteur et le vendeur puissent effectivement également imposer le respect des prescriptions légales et engagements contractuels est à tout le moins aussi importante. Il s'agit en d'autres termes de s'assurer que le calcul du prix qui a été réalisé sur la base des accords conclus est exact.

Il existe différentes techniques de règlement des litiges internationaux qui ont chacune leurs avantages et leurs inconvénients (coût, caractère contraignant, rapidité...). Par ailleurs, la durée et les coûts des procédures, de la représentation juridique, etc. peuvent considérablement varier d'un pays à l'autre et d'une procédure à l'autre. Il n'existe dès lors pas de solution standard et un entrepreneur doit réexaminer la technique de règlement des litiges la plus appropriée à chaque situation.

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 rester garantie ?
- > où l'exécution du jugement est-elle possible ?

La réponse à ces questions déterminera à quelle vitesse la procédure devrait se dérouler, ce qu'elle peut coûter ou si l'exécution devait être facile ou quasiment impossible, etc.

Si des droits de propriété intellectuelle ou des secrets industriels sont en jeu, mieux vaut par exemple ne pas vous adresser à un tribunal public, mais plutôt opter pour l'arbitrage. Si vous travaillez avec des contrats complexes en anglais, mieux vaut également éviter les tribunaux ordinaires parce que tout devra dans ce cas être traduit (en thaï ou en français).

À ce propos, il ne faut jamais perdre de vue que, même dans le cas où l'on ne convient pas d'un régime de règlement des litiges dans le contrat, les litiges

éventuels doivent quand même pouvoir être réglés. Il faudra dans ce cas suivre la procédure imposée par la législation en vigueur et non la technique choisie contractuellement.

Cela signifie que l'absence d'un choix dans le contrat, soit pour le règlement des litiges, soit pour le droit applicable, implique néanmoins toujours un choix, mais, dans ce cas, en faveur du régime légal.

3 CONVENTIONS

En matière de commerce international, la Belgique et la Thaïlande n'ont pas conclu de traité pertinent. Dès lors, les contrats sont régis par le droit national.

La Belgique et la Thaïlande n'ont par exemple pas de régime conventionnel à propos du choix du droit applicable dans les conventions internationales. La reconnaissance réciproque des décisions judiciaires n'est pas réglée non plus par une convention à laquelle la Belgique et la Thaïlande ont adhéré ensemble.

4 CHOIX DU DROIT APPLICABLE DANS LE DIP THAÏLANDAIS

En vertu de la loi sur les conflits de droit de 1938 (*Act on Conflicts of Law B.E. 2481*), le droit international privé thaïlandais stipule que le choix du droit applicable est en premier ressort une affaire entre les parties contractantes (s. 3). L'autonomie des parties joue pleinement dans les relations contractuelles avec un élément étranger. Le choix du droit applicable ne peut toutefois être contraire à l'ordre public et aux bonnes mœurs en Thaïlande (s. 5).

Si les parties ne font pas, explicitement ou implicitement, de choix de droit dans leur contrat, le DIP thaïlandais, dans sa section 13, stipule que lorsque les par-

ties sont de nationalités différentes, le droit applicable sera celui du lieu où le contrat a été conclu. Lorsque le contrat a été conclu à distance, le droit du lieu où le contrat produit ses effets s'applique.

S'ils sont confrontés à une clause de choix du droit applicable, les tribunaux thaïlandais appliqueront le droit choisi (étranger). Les parties doivent toutefois veiller à bien préciser la portée légale du droit choisi, en soumettant une traduction en thaï au tribunal. Dans la plupart des cas néanmoins, le choix du droit correspondra au choix opéré par le tribunal, permettant au juge d'appliquer le droit de son choix, ce qui ne constitue toutefois pas une obligation.

5 CHOIX DU FOR DANS LE DIP THAÏLANDAIS

Le droit thaïlandais autorise les parties à choisir librement le tribunal compétent. Ce choix devra être consigné par écrit dans le contrat. Toutefois, cette liberté est considérablement limitée. La section 4 (1) du Code de procédure civile stipule que le tribunal compétent sur le plan territorial est celui où le défendeur est établi ou celui où le litige a eu lieu. Les dispositions du Code de procédure civile relèvent de l'ordre public et il ne peut y être dérogé en vertu des dispositions de la section 150 du Code de procédure civile et commerciale. Pour ces raisons, le choix du for exclusif ne peut empêcher de porter dûment le litige devant les tribunaux thaïlandais en vertu de la section 4 (1).

De plus, il convient de tenir compte du fait que les décisions étrangères ne pourront être exécutées en Thaïlande. Dès lors, il est préférable d'obtenir une décision d'un juge thaïlandais. Le jugement précédemment obtenu ne sera considéré que comme une simple preuve par le juge thaïlandais, mais ce dernier n'est pas tenu de le suivre.

6 EXEQUATUR

Comme cela a été expliqué au paragraphe précédent, un jugement étranger ne pourra pas être exécuté en Thaïlande. Une nouvelle procédure devant les tribunaux thaïlandais devra être entamée, et le juge reprendra l'affaire à zéro. Le jugement étranger ne sera considéré que comme une simple preuve par le juge thaïlandais. Un exequatur n'est donc pas garanti.

7 ARBITRAGE

Les litiges dans des transactions commerciales internationales peuvent aussi être réglés par l'arbitrage. Une clause d'arbitrage est un accord par lequel les parties conviennent dans leur contrat de ne pas soumettre les litiges futurs éventuels à une juridiction (d'État) ordinaire, mais à une instance ou à des personnes choisies librement. L'arbitrage n'est donc pas un règlement à l'amiable, mais conduit à une décision (extrajudiciaire) contraignante que les parties doivent exécuter. Une fois qu'elles ont signé une clause d'arbitrage, elles ne peuvent plus porter l'affaire devant une juridiction ordinaire.

L'arbitrage comporte plusieurs avantages :

- une procédure plus courte (surtout pour les litiges complexes) ;
- le libre choix du droit applicable et de la langue (pas de nécessité de faire traduire les pièces du contrat) ;
- une procédure informelle et secrète (par exemple, lorsque la confidentialité est importante) ;
- davantage d'indépendance, surtout lorsqu'un arbitre dans un pays tiers statue des litiges avec des autorités ou des entreprises publiques ;
- davantage de marge au bénéfice du pragmatisme et de l'équité ;
- il existe une convention mondiale de reconnaissance des décisions arbitrales, essentielle compte tenu de l'impossibilité de faire exécuter les jugements belges en Thaïlande ; en effet, il ne suffit pas d'avoir gain de cause dans une affaire, mais encore faut-il pouvoir faire exécuter le jugement.

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

- (souvent) pas de recours possible ;
- coûts (les arbitres sont plus coûteux que les tribunaux) ;
- problèmes relatifs à des mesures provisoires et l'exécution forcée ;
- certaines matières sont exclues de l'arbitrage.

En Thaïlande, l'arbitrage est régi par la loi sur l'arbitrage de 2002 (*Arbitration Act B.E. 2545*), qui s'aligne sur le modèle de la CNUDCI. Vous trouverez une version anglaise du texte sur : <http://www.thailawforum.com/database1/arbitration-act.html>. Cette loi s'applique aux clauses des contrats nationaux et internationaux.

Cette loi stipule qu'une clause d'arbitrage doit toujours être convenue par écrit (s. 11 de la loi sur l'arbitrage). Le choix de l'arbitrage peut être fixé contractuellement dans le contrat de base, dans un contrat séparé ou a posteriori, en cas de litige.

Dans un contrat d'arbitrage, il ne suffit pas de désigner le collège compétent dans une clause type. Il faut également prêter attention à d'autres points comme le champ d'application du contrat (quels litiges ?), les règles de droit applicables, le siège de la procédure, le nombre d'arbitres désignés (généralement 1 ou 3), la nationalité du ou des arbitres, la langue de l'arbitrage ou encore une clause de confidentialité, etc.

Les parties peuvent opter pour des instances d'arbitrage institutionnalisées ou peuvent déterminer elles-mêmes 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. Les cours d'arbitrage renommées sont notamment l'ICC de Paris ou Stockholm ou la LCIA. Ces procédures sont cependant très coûteuses et les temps d'attente peuvent être très longs.

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

Le principal collège d'arbitrage commercial thaïlandais est le Thai Arbitration Institute (TAI; <http://www.adro.coj.go.th/>). Le site de ce centre décrit notamment la procédure d'arbitrage, son coût, les modèles de clause et reprend une liste des arbitres.

Le principal avantage de l'arbitrage : une décision d'arbitrage est non seulement reconnue en Thaïlande, mais peut également y être exécutée (force contraignante). Selon la section 41, c'est possible pour autant que la Thaïlande ait conclu une convention avec le pays qui a rendu la décision d'arbitrage. Étant donné que tant la Belgique que la Thaïlande ont ratifié la Convention de New York de 1958 (Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères), ceci ne pose aucun problème et la procédure la plus simple d'exécution peut cependant être suivie, comme décrit dans la Convention.

La section 42 stipule par ailleurs que le juge thaïlandais doit être saisi dans les trois ans et qu'une copie de la sentence arbitrale et la traduction en thaï de l'intégralité du document suffisent à ordonner son exécution. Le principal obstacle à l'exécution consiste donc en l'obligation de faire traduire la décision complète.

Lorsqu'une partie souhaite s'opposer à l'exécution d'une sentence arbitrale ou modifier la sentence, elle doit le signaler au juge thaïlandais sous 90 jours. Ce « recourse against award » est décrit dans la section 40 de la loi sur l'arbitrage. Le juge peut révoquer, corriger ou réinterpréter la décision ou prévoir une indemnité supplémentaire.

De plus, le juge a la possibilité de refuser l'exécution lorsqu'une partie, en vertu de la section 43, peut prouver que la partie adverse était inapte à ajouter une clause d'arbitrage, que la décision n'est pas contraignante en vertu du droit choisi, qu'elle n'a pas pu se défendre correctement (convocation incorrecte, etc.), que la décision conclut un litige qui n'est pas concerné par la clause d'arbitrage et que la décision du tribunal peut être refusée, voire que la composition du collège d'arbitres ou la procédure ne sont pas conformes aux termes de la clause.

Le juge peut même refuser la sentence arbitrale lorsqu'un litige ne peut légalement être réglé par voie d'arbitrage ou lorsque la reconnaissance et l'exécution sont contraires à l'ordre public ou aux bonnes mœurs en Thaïlande (s. 44).



Agence pour le Commerce extérieur

Rue Montoyer, 3
1000 Bruxelles
☎ +32 2 206 35 11
www.abh-ace.be

Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers

Place Saintelette, 2
1000 Bruxelles
☎ +32 2 421 82 11
www.awex.be

Bruxelles Invest & Export

Avenue Louise, 500, boîte 4
1050 Bruxelles
☎ +32 2 800 40 00
www.bruxellesinvestexport.be

Flanders Investment and Trade

Rue Gaucheret, 90
1030 Bruxelles
☎ +32 2 504 87 11
www.flandersinvestmentandtrade.be



ÉDITEUR RESPONSABLE : MARC BOGAERTS

AUTEUR : SOFIE ALBERT

GRAPHISME ET RÉALISATION : CIBLE COMMUNICATION
(WWW.CIBLÉ.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

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 2013