

Faire des affaires en Russie	5
A. Cadre juridique	7
1. Contrats de vente internationale.....	11
Sens d'un contrat	11
Droit et contrats.....	13
Contrats types.....	13
Convention de Vienne	15
Droit interne	16
Propriété.....	19
Prescription	20
2. Intermédiaires russes	23
Concession de vente exclusive	23
Contrat d'agence	24
3. Droit international privé	29
Entamer une procédure judiciaire en Russie.....	29
Règlement des litiges & exequatur.....	30
Copyright/droit d'auteur	37
Brevet	38
Marque commerciale	40
B. Entreprendre en Russie	43
1. Régime d'investissement	43
2. Formes d'entreprises.....	47
Bureau de représentation et succursale.....	47
Filiale.....	48
3. Formes de sociétés	51
OOO.....	51
OAO et ZAO	51

Note préliminaire:

Lors des négociations en matière de droit russe, on a souvent recours à des traductions anglaises de textes de lois russes. Des termes spécifiques au droit russe sont transposés dans des termes plus ou moins similaires à ceux issus du droit coutumier. Ces notions ne correspondent pas toujours aux termes utilisés en droit belge. Cela peut prêter à confusion quant à la signification exacte et à la portée des situations juridiques russes. Dans cet article, des efforts ont été consentis pour se rapprocher autant que possible du droit russe original.

Faire des affaires en Russie

Cadre juridique



A. Cadre juridique

La « Fédération de Russie » (*Rossijskaja Federacija*) et la « Russie » (*Rossija*) sont deux appellations d'État équivalentes et peuvent donc être utilisées indifféremment. Selon la Constitution, le pays est un État démocratique et fédéral avec une forme de gouvernement républicaine.

La Russie est un État fédéral constituant une mosaïque de régions aux compétences particulières et souvent formé de ses propres organes législatifs. La Russie se compose en effet de républiques autonomes, d'oblasts, de kraïis, de districts autonomes et, en tant que principales villes russes, Moscou et Saint-Pétersbourg ont obtenu le statut particulier de villes fédérales. Pour déterminer quelle législation a la priorité, une hiérarchie bien nette a été établie: la Constitution russe est la source de droit suprême, suivie par la législation constitutionnelle fédérale et la législation fédérale. La législation codifiée prime sur les lois ordinaires. La législation ordinaire doit enfin être en conformité avec la législation codifiée.

Comme le prévoit la tradition du droit civil, en Russie, la législation prime sur les décisions judiciaires. Les précédents ont cependant une grande valeur lorsqu'ils proviennent de la Cour constitutionnelle et de la Cour européenne des Droits de l'Homme.

Il importe également que les traités internationaux priment sur la législation nationale. Tous les traités dont l'URSS a été partie sont passés à la Fédération de Russie. Quelques traités, revêtant une importance pour les accords commerciaux internationaux, sont examinés plus en détail (entre autres la Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises et le Traité de New-York). Il est important de noter que la Fédération de Russie n'adhère pas encore à l'Organisation mondiale du commerce. Depuis 1993, la Russie a entamé une procédure d'adhésion mais, à ce jour, elle n'est pas encore finalisée pour des raisons diverses. La « Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements » (CIRDI) a été signée par la Douma en 1992 mais n'a jamais été ratifiée.

Outre les traités internationaux auxquels adhère la Russie, parfois en héritage de l'ex-URSS, les affaires en Russie sont en grande partie régies par le Code civil russe. Ce dernier se compose de quatre parties. La Partie I est entrée en vigueur en 1995 et contient quelques principes généraux et des concepts issus du droit civil, du droit de la propriété ainsi que des dispositions générales en matière de contrats. La Partie II est entrée en vigueur en 1996 et contient des dispositions d'accords particuliers et des règles en matière d'actes illicites. La Partie III, entrée en vigueur en 2002,

est consacrée, dans une première section, aux droits de succession et, dans une seconde section, au droit privé international. Enfin, la Partie IV, entrée en vigueur en 2008, traite des droits de la propriété intellectuelle.

Quelques liens intéressants:

www.constitution.ru (Constitution de la Fédération de Russie) - RU/EN/FR/GE

www.constitution.garant.ru (Constitution de la Fédération de Russie) - RU

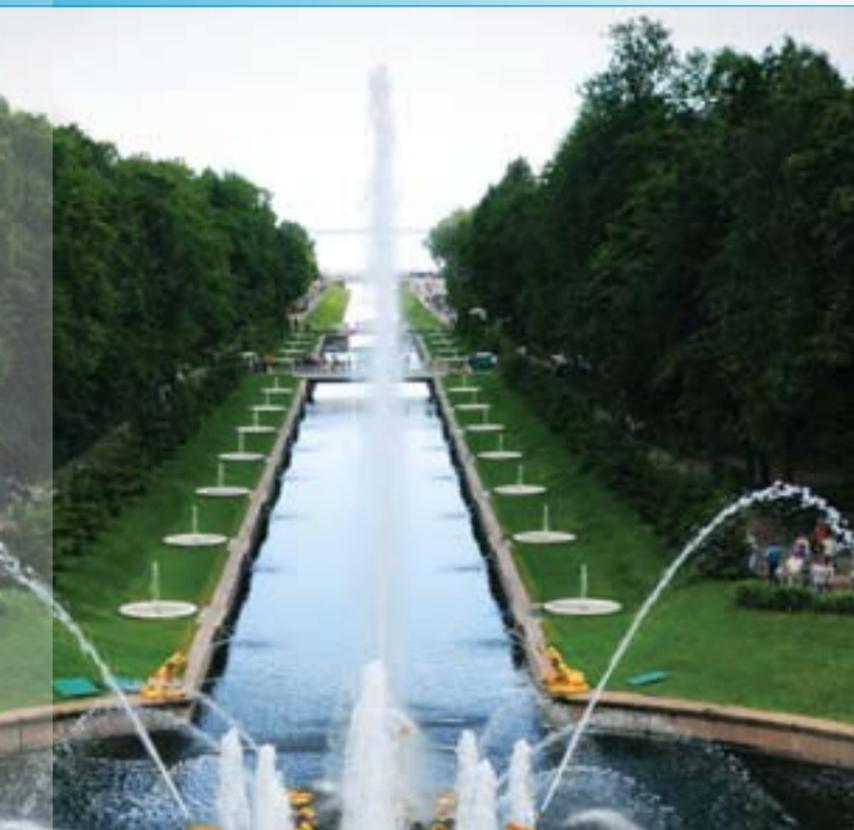
www.kremlin.ru (Président) - RU/EN

www.duma.gov.ru (Douma d'État) - RU

www.government.ru (Gouvernement) - RU/EN

www.rg.ru («*Rossijskaja gazeta*») - RU

www.russian-civil-code.com (Code civil russe - Parties I, II, III (conservées jusqu'en 2003) - EN



1. Contrats de vente internationale

Sens d'un contrat

Lors de l'analyse de la valeur juridique d'un contrat ou d'un accord, ce n'est pas le cadre théorique général qui importe mais le contexte précis dans lequel opère l'entrepreneur.

Concrètement, ce dernier doit se poser les questions suivantes :

1. pourquoi ai-je besoin du contrat ?
2. où le contrat doit-il être respecté/exécuté ?

Si l'on aborde le problème au départ de cette analyse, il importe toujours d'accorder suffisamment d'attention à la rédaction d'un « bon » contrat.

Le rôle du contrat est trop souvent réduit à celui d'outil permettant d'exercer des contraintes sur l'autre partie et de la sanctionner éventuellement en cas de non-respect des obligations (comme preuve en cas de différend). Trop souvent, les parties ne lisent le contrat que lorsqu'un conflit a surgi et comme bon nombre d'entreprises reportent la demande d'un avis juridique jusqu'à l'ultime moment où elles se retrouvent dans une impasse totale, les avocats sont eux aussi, principalement, confrontés à cette seule fonction du contrat.

Un contrat présente toutefois d'autres points d'intérêt :

- c'est un document à l'aide duquel on peut, en tant que chef d'entreprise européen, se défendre contre des accusations – éventuellement injustifiées – de l'autre partie (russe). Dans de tels cas, la procédure en vue de l'exécution du contrat sera souvent menée devant le tribunal européen et le contrat écrit retrouvera sa pleine utilité ;
- un contrat peut servir de pièce justificative pour la banque ; il peut justifier une demande de crédit ;
- de bons contrats peuvent éviter des problèmes d'interprétation ultérieurs, des différends techniques, des frictions diverses, des pertes de temps inutiles, des procédures onéreuses, etc. Enfin, les contrats permettent souvent de trouver un début de solution à des problèmes imprévus.

Mais la fonction première du contrat est d'être le « script » précis des accords conclus. Si les parties ne disposent pas d'une énumération des obligations qu'elles ont souscrites, comment pourraient-elles les respecter ?

C'est pourquoi:

- des négociations contractuelles obligent les parties à discuter clairement ce qu'elles attendent l'une de l'autre et à quoi elles s'engagent précisément. Les différends surgissent souvent sur des aspects de la collaboration qui - sciemment ou non - n'ont pas été abordés ;
- des négociations contractuelles peuvent créer des relations personnelles plus directes entre les personnes chargées de l'exécution de la transaction, pour l'importateur et l'exportateur. Des relations personnelles et des échanges soutenus permettent de résoudre des problèmes avant qu'ils ne fassent l'objet d'un contentieux. De plus, on est souvent tenté de faire preuve de plus de loyauté dans l'exécution de contrats à l'égard d'entreprises « connues ».
- des contrats bien raisonnés contiendront des directives et des informations pour les collègues qui n'étaient pas associés aux négociations (par exemple, les délais de livraison, les spécifications techniques, l'emballage, etc. revêtent une importance essentielle pour la production, les conditions de paiement intéressent en premier lieu le service financier, les conditions de livraison le service logistique, les renseignements concernant les documents la comptabilité, etc.)

Indépendamment des problèmes relatifs à la force obligatoire des contrats conclus, il est très important, y compris au niveau des relations avec des contractants russes, de conclure des contrats détaillés et précis, reflétant fidèlement les accords conclus.

En d'autres termes – et cela vaut aussi pour le commerce international en général - un contrat ne peut être réduit à une arme susceptible d'être affûtée en cas de conflit. Au contraire, un contrat doit être le rapport écrit d'un accord conclu à l'issue de négociations et destiné à éviter autant que possible des problèmes prévisibles.

Droit et contrats

Le droit de la vente, et sûrement le droit de la vente internationale, est un droit « supplétif ». Cela signifie que dans une transaction commerciale internationale, le contrat, complété ou non par des conditions générales, constitue la première source de droits et obligations des parties. Un contrat peut donc (en général) parfaitement s'opposer aux règles de droit en vigueur.

Le caractère « supplétif » du droit de la vente implique toutefois aussi qu'il n'est en fait pas possible de « ne pas s'entendre ». Si les parties ont des difficultés à s'accorder sur un point précis, (droit applicable, tribunal compétent, délais pour le dépôt de plaintes relatives à la conformité, etc.), il arrive qu'elles suppriment ces clauses du contrat et reportent le problème au moment où il surgira. Cette manière de travailler est particulièrement risquée. En effet, le jour où se posera le problème – évité ou oublié – les points obscurs seront réglés par le droit applicable au contrat (les usages, les traités, la législation nationale, etc.) et non pas par la « volonté des parties ». En d'autres termes, ce n'est pas parce qu'un objet de contestation n'a pas été réglé explicitement dans un contrat qu'il ne trouvera pas de solution.

Si tous les éléments repris dans l'accord sont importants, les points NON réglés dans le contrat et tout ce qui fixe le droit applicable sont tout aussi importants. Ne recourez donc pas à la politique de l'autruche.

L'ordre de priorité des dispositions applicables est donc le suivant:

1. les dispositions du contrat de vente ;
2. les dispositions des conditions générales comme partie intégrante de l'accord accepté pour les aspects non réglés au point 1 ;
3. les dispositions du contrat de vente internationale pour les aspects non réglés aux points 1 et 2 ;
4. les dispositions du droit national applicable pour les aspects non réglés aux points 1, 2 et 3.

Contrats types

Les contrats types peuvent servir d'exemple lors de la rédaction d'un contrat international. Mais les entreprises resteront prudentes dans leur recours à de tels contrats. Un contrat doit refléter ce que veut et entend concrètement la partie qui propose le contrat et non ce que veut

le contractant « moyen » dans une situation « moyenne ». Toute entreprise, tout secteur industriel a en effet ses besoins spécifiques, ses critères particuliers qui ne se prêtent pas facilement à des généralisations. Le contrat qu'une entreprise veut présenter doit en tenir compte, être adapté à ses exigences spécifiques et être plus qu'un simple collage de clauses trouvées plus ou moins fortuitement dans des « modèles » ou « check-lists » disparates.

En outre, chaque produit, chaque marché, chaque acheteur et chaque vendeur est différent et chaque partie a des intérêts divergents: le contrat idéal d'un fournisseur (vendeur) sera tout à fait différent du contrat « idéal » de l'acheteur.

Enfin, les relations commerciales internationales engendrent des problèmes autres que ceux du commerce intérieur. Les contrats passés avec des contractants locaux ne peuvent de ce fait pas « servir à l'exportation ». En d'autres termes, cela n'a guère de sens de demander des « contrats types russes » étant donné que la situation d'une transaction internationale avec la Russie diffère totalement de la problématique d'une transaction intérieure en Russie.

Par ailleurs, il peut être intéressant d'utiliser un « contrat type »... mais alors au niveau de l'entreprise. En d'autres termes, il peut se révéler intéressant qu'une société élabore un contrat type bien équilibré et mûrement réfléchi qu'elle utilisera dans des situations où le droit applicable laisse aux parties suffisamment de liberté pour organiser le contrat comme elles l'entendent. Ce contrat type sera alors utilisé pour toute relation internationale établie dans le cadre de l'objet du contrat type.

Ainsi, la société peut:

A. créer des avantages d'échelle:

- en organisant toutes ses relations par les mêmes clauses contractuelles ou par des clauses fort similaires, l'entreprise peut profiter de l'expérience acquise dans un contrat et l'appliquer à l'ensemble de son réseau ;
- un investissement opéré dans un conseil juridique de qualité peut s'amortir sur toute une série de contrats ;

B. établir la concurrence dans son propre réseau de distribution ; cet avantage est probablement le plus important pour l'entreprise qui, de ce fait, peut :

- renforcer sa position de négociateur (tous les clients/fournisseurs travaillent aux mêmes conditions) ;
- créer une organisation cohérente (en matière de logistique, fixation des prix, conditionnement, etc.)
- empêcher que les cocontractants n'utilisent leur contrat respectif comme argument pour améliorer leur propre situation contractuelle.

Par conséquent, plutôt que d'utiliser pour chaque pays un contrat type « national », l'entreprise agira sagement en recourant à un seul contrat type qu'elle fera éventuellement traduire dans ses rapports avec des partenaires indépendants.

Convention de Vienne

Depuis le 1^{er} septembre 1991, la Fédération de Russie adhère à la « Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises » (CVIM). La Belgique a elle aussi ratifié ce traité (d'application depuis le 1^{er} novembre 1997).

La CVIM s'applique aux ventes internationales de marchandises, entre parties dont les pays sont signataires du traité ou si les parties ont désigné comme loi applicable celle d'un Etat lié par le traité. Ventes publiques, ventes forcées, achats de consommation et sûretés réelles qui ont été négociées dans la convention de vente ne sont pas soumis à l'application du traité.

Il s'ensuit que le droit russe relatif à la vente internationale de marchandises suit essentiellement les mêmes règles que celles d'application en Belgique. En tant que droit supranational, la CVIM a, en principe, priorité sur les règles nationales des pays qui l'ont ratifiée. La CVIM ayant priorité sur le droit national, cela signifie que ces dispositions sont également d'application quand dans un contrat de vente, il doit être opté pour un des deux systèmes nationaux (Belgique ou Russie), vu que la CVIM fait à la fois partie du droit national de la Belgique et de la Russie. Le droit national n'est appliqué que lorsqu'aucune disposition utile n'a été prévue dans la CVIM (aucun délai de prescription n'est par exemple prévu dans

la CVIM) et lorsque les usages commerciaux internationaux ne sont pas envisagés ou quand l'application de la CVIM a expressément été exclue dans le contrat (article 6 de la CVIM).

A l'égard de la CVIM, la Russie a émis des réserves relatives aux exigences de forme telles que prévues dans les articles 12 et 96 de la CVIM. C'est la raison pour laquelle tous les contrats de vente internationale, offre et acceptation ou autres déclarations anticipées doivent être consignés dans un écrit alors que les exigences de forme étaient libres, à l'origine, dans la CVIM.

Le site web de la PACE University (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/cisgintro.html>) donne de plus amples informations sur l'application de la CVIM. Des informations spécifiques à la Russie sont disponibles sur le site web suivant: <http://www.cisg.ru/content/> (uniquement en russe).

Droit interne

Comme mentionné précédemment, le droit des obligations interne russe est principalement déterminé par le Code civil fédéral. Les dispositions générales relatives aux contrats sont reprises dans la Partie I. Il est abondamment traité des contrats particuliers dans la Partie II.

Pour pouvoir conclure un accord contraignant, toutes les parties doivent se mettre d'accord sur tous les éléments essentiels de l'accord et ce, sous forme des prescriptions légales. Un contrat est conclu quand une offre est acceptée. Une acceptation partielle est considérée comme une contre-offre. Le paiement d'un acompte, l'accord de l'assureur crédit, la remise d'une marchandise, l'enregistrement obligatoire, etc. constituent d'éventuelles conditions supplémentaires.

Civil ou commercial

Dans le droit russe, aucune distinction n'est faite entre les contrats civils et commerciaux. Toutes les dispositions générales sont reprises dans le Code civil. L'équivalent russe du Code de commerce n'existe pas. Les contrats commerciaux doivent toutefois répondre à certaines exigences particulières. Deux exigences méritent d'être mentionnées à cet égard. Premièrement, de plus hautes normes de responsabilité sont appliquées à l'égard des entrepreneurs. Excepté quand la force majeure peut être invoquée, l'entrepreneur est toujours tenu responsable lorsqu'il n'a pas satisfait à ses obligations contractuelles (article 401 du Code civil). Deuxièmement, tous les contrats commerciaux doivent faire l'objet d'une convention écrite. En l'absence d'un écrit, le contrat sera nul. On parle de contrats commerciaux quand au moins une partie contractante

exerce une activité d'entreprise. Dans certains contrats, toutes les parties doivent posséder cette qualité: par exemple en cas de crédit-bail ou franchising.

Validité du contrat

Un contrat est invalide pour mobile illégal, quand une partie ne dispose pas de la compétence requise ou est déclarée incapable, quand l'objet du contrat est contraire à l'ordre public et aux bonnes mœurs ou quand des dispositions contractuelles dérogent à des dispositions législatives obligatoires.

En principe, un accord peut aussi bien être conclu oralement que par écrit. Mais il existe des exceptions à cette règle. Quand une des parties est une personne morale, quand la valeur du contrat excède dix fois le salaire minimum fixé par la loi (à ce jour fixé à 30 EUR) ou quand la loi prévoit qu'un contrat écrit doit être établi. Dans le cas de contrats commerciaux étrangers ou de contrats relatifs à des biens immobiliers, un contrat non écrit est toujours nul (articles 161-162 du Code civil).

Le Code civil précise que différentes techniques peuvent être utilisées pour constituer un écrit tant qu'il est établi qu'il est satisfait à la condition d'authenticité. Cela peut être effectué à l'aide d'une signature digitale, d'un mot de passe, d'un code pin ou d'un accusé de réception. Cela a pour but de faciliter le commerce électronique et le commerce international.

Les signatures électroniques ne sont en principe uniquement valables que lorsque les parties conviennent préalablement par écrit, et donc sur papier, que la technique sélectionnée constitue un signe d'acceptation (accord de preuve) suffisant. Afin de favoriser la communication digitale, la Federal Law of 10 January 2002 N 1-FZ «On electronic signature», qui assimile la signature électronique à un accord écrit, a été adoptée. Une signature numérique électronique est suffisante sans accord préalable écrit mais uniquement dans des situations où la technique retenue pour établir un contrat a été approuvée par une troisième partie, à savoir un organisme de certification. Cette dernière doit en outre pouvoir présenter les approbations et autorisations nécessaires délivrées par les autorités.

Il n'y a pas de prescriptions spécifiques en matière de langue de l'accord. Une traduction russe est néanmoins exigée pour le traitement administratif de certains documents. Les contrats avec des partenaires commerciaux russes sont dès lors souvent rédigés en deux langues (anglais/russe, allemand/russe, etc.) Deux textes pouvant engendrer des interprétations différentes et à des conflits relatifs à la validité juridique des deux versions, il y a lieu de convenir que la version dans la langue maîtrisée par l'entrepreneur belge fera foi.

Exécution

Les obligations contractuelles doivent être exécutées selon les dispositions contractuelles, la législation et les usages en matière commerciale. En principe, seule l'exécution totale est suffisante pour se libérer de ses obligations contractuelles. Une exécution partielle ne sera suffisante que dans des cas exceptionnels. Le contrat doit être exécuté par la partie contractante ou par un tiers désignée par celle-ci, excepté quand il s'agit d'un contrat personnel où l'identité de l'exécutant constitue une partie essentielle au contrat (*'intuitu personae'*).

L'exécution doit avoir lieu à la date mentionnée dans le contrat ou dans un délai conclu. Si ce délai n'est pas précisément fixé, un délai raisonnable doit alors être pris en compte.

Le lieu de l'exécution peut être convenu par les parties. S'il ne l'a pas été, les règles suivantes s'appliquent: un contrat relatif à des biens immobiliers doit être exécuté à l'endroit où est situé l'immeuble ; un contrat relatif à un transfert de marchandises et prévoyant leur livraison doit être exécuté au lieu de remise du bien au premier transporteur pour la livraison à son créancier ; quand un commerçant doit remettre des marchandises, cette remise doit avoir lieu sur le lieu de fabrication, d'entreposage ou à tout autre endroit dont a connaissance la partie contractante ; quand un paiement doit être effectué, celui-ci doit avoir lieu au siège de la personne morale ou au domicile du commerçant ; tout autre contrat doit être exécuté à l'endroit où se situe le domicile du débiteur et si le débiteur est une personne morale au lieu où est établi son siège.

Voies de recours contre l'inexécution

En cas de dommage, une réparation intégrale du dommage est exigée. Cela comprend tant les dommages réels, comme résultant du dommage, que le manque à gagner (article 393 du Code civil). Il est question de responsabilité si le juge estime qu'il y a eu violation du contrat, qu'une partie contractante a subi un préjudice et ce, par la faute d'une autre partie. Les entrepreneurs ne peuvent se libérer qu'en apportant la preuve que l'inexécution partielle ou totale du contrat est due à un cas de force majeure.

Si réparation est accordée en raison de l'exécution imparfaite du contrat, le contrat doit toujours être exécuté. Si des dommages et intérêts ont été payés pour l'inexécution d'un contrat, l'exécution de ce dernier n'est plus exigée. En cas d'inexécution, une partie contractante peut faire exécuter les travaux ou livrer les marchandises par un tiers et réclamer les coûts supplémentaires à la partie en défaut.

Il est autorisé d'insérer dans l'accord une clause qui prévoit le paiement d'une amende en plus des dommages et intérêts. Contrairement à la plupart des pays, une telle clause de pénalité n'est pas interdite en Russie. Force est toutefois de faire remarquer que les tribunaux exercent un contrôle sévère sur ces clauses. Les tribunaux sont habilités à diminuer le montant de la pénalité s'ils jugent ce montant excessif. Cette possibilité est souvent exploitée, ce qui fait que finalement les montants dus restent relativement faibles. La clause de pénalité peut prévoir un montant fixe ou un pourcentage de la valeur du contrat. Le contrat peut également imposer un taux d'intérêt; des intérêts sont alors automatiquement dus en cas d'inexécution du contrat dans un délai fixé. Le taux légalement applicable est celui prévu par la Banque centrale de la Fédération de Russie. Il diffère en fonction de la devise utilisée dans le contrat.

La résiliation unilatérale ou la modification d'un contrat n'est pas possible sauf si une rupture importante est constatée. S'il s'agit d'un contrat relatif au transfert de biens mobiliers, une partie peut conserver la marchandise jusqu'à ce que l'autre partie satisfasse à ses obligations. En cas de contrats entre commerçants, une marchandise peut être retenue pour faire respecter les obligations d'un autre contrat. En Russie, il est fréquemment fait usage de ce droit de rétention, qui fait partie du droit coutumier. Une intervention judiciaire n'est pas exigée. Il peut être dérogé contractuellement à ces règles générales (article 359 du Code civil).

Propriété

Dans la mesure où le contrat ne règle pas ces matières, la CVIM règle les principaux aspects de la vente internationale (naissance du contrat, transfert des risques, conformité, livraison, sanctions, etc.) mais pas le transfert de propriété. Cette matière est toujours du ressort du droit national.

Selon le droit russe, le transfert de propriété a lieu lorsque le bien corporel est physiquement en possession de la personne désignée dans le contrat. Si cette dernière était déjà en possession du bien avant la formation du contrat, le transfert est considéré comme ayant eu lieu au moment de la conclusion du contrat. La transmission d'une reconnaissance ou d'un autre document qui certifie le droit de disposer des marchandises, est considérée comme la transmission de la chose elle-même (article 224 du Code civil).

L'article 223 du Code civil reconnaît la possibilité de reporter le transfert de propriété à une date ultérieure lors de la vente de biens mobiliers, par exemple, en cas de paiement total ou après enregistrement. Cette réserve

de propriété doit cependant être clairement mentionnée dans le contrat. Dans le cas contraire, le régime ordinaire du transfert de propriété est appliqué: le consentement et l'envoi en possession.

Prescription

La CVIM ne règle pas la prescription des créances, d'où l'adoption et l'entrée en vigueur en 1974 de la Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods. Cet accord a le même champ d'application que la CVIM, c'est-à-dire qu'il couvre les contrats de vente de biens mobiliers entre deux partenaires commerciaux établis dans des Etats ayant adhéré à la Convention. Cet accord n'a été ratifié par la Belgique qu'en 2008 et n'est entré en vigueur que le 1er mars 2009. Etant donné que la Fédération de Russie y avait déjà adhéré précédemment, le délai de prescription est depuis cette date régi par cette convention lorsqu'il s'agit de créances résultant d'accords conclus entre partenaires établis respectivement en Russie et en Belgique.

Cet accord prévoit un délai de prescription de quatre ans à compter de la date où la créance est opposable. Un délai absolu de 10 ans doit être pris en compte si le délai précité de 4 ans est interrompu ou suspendu. Ce délai arrête de courir dès qu'une procédure judiciaire ou arbitrale est lancée.

En Russie, le délai de prescription général s'élève à trois ans. La procédure judiciaire doit donc être initiée endéans ce délai. Le délai de prescription peut être invoqué par toutes les parties. La prescription fait partie du droit contraignant. Cela signifie qu'une affaire peut encore être portée devant un juge après expiration de ce délai, mais que si l'autre partie invoque la prescription et si toutes les conditions de prescription sont réunies, la demande sera rejetée.

Toujours est-il que le débiteur qui respecte spontanément le contrat après prescription ne peut invoquer cette prescription ('engagement naturel') tout comme il est impossible de contraindre un débiteur à honorer son contrat après prescription.

Le délai de prescription et les règles qui régissent la prescription sont contraignants. Les parties ne peuvent y déroger contractuellement (art. 198 du Code Civil).



2. Intermédiaires russes

Concession de vente exclusive

Etant donné l'étendue de la Russie, de nombreux exportateurs se concentrent sur des régions spécifiques de Russie. Les plus importantes se trouvent bien sûr à Moscou et à Saint-Pétersbourg où de nombreuses entreprises étrangères sont représentées. Pour pouvoir offrir ses biens ou ses services sur le marché russe, une société belge doit être présente en Russie d'une manière ou d'une autre. Ceci peut se faire par la création d'une filiale, d'une succursale ou d'un bureau de représentation (voir plus bas *Formes juridiques*).

Une autre option est de travailler avec un distributeur russe ayant de l'expérience dans la distribution de biens et de services et qui a tissé un réseau russe (concession de vente exclusive). Ce distributeur sera responsable du dédouanement des marchandises en Russie, de la réglementation du transport (au moins en Russie), de la traduction de l'emballage et du mode d'emploi, si nécessaire, des marchandises, et de l'enregistrement des marchandises (procédure de certification, enregistrement des marques, etc.). En échange de cet investissement, ces distributeurs demandent souvent une exclusivité, éventuellement géographiquement délimitée.

Le droit russe n'a pas de disposition spécifique quant au contrat de distribution. Les parties peuvent donc se mettre d'accord sans contrainte sur leurs droits et obligations réciproques. Cela signifie que les dispositions contractuelles de cet accord sont d'une importance capitale. Il faudra clairement mentionner pour quelles affaires la commission est octroyée, de quelle façon le contrat peut être résilié (par exemple dans quel délai, pour quelles raisons précises, quand il est question de faute grave), le secteur, la chiffres d'affaires minimum, la clause de concurrence, etc. Le montant du dédommagement doit également être déterminé en cas de résiliation irrégulière ou de rupture de contrat. Cela peut être le montant couvrant uniquement les dommages encourus, ou une indemnité supplémentaire. Cette indemnité peut être forfaitaire ou relative à la valeur du contrat.

En outre, une attention particulière doit être portée à la problématique de l'autorisation et de l'enregistrement ainsi qu'aux règlements techniques en vigueur, aux problèmes de logistique (transport, assurance, douane, documents, origine, etc.), à l'utilisation d'internet dans la prospection, au moyen de passer commande (fax, mail, etc.), aux conditions du contrat

(paiement, responsabilité, etc.) et à la problématique de confidentialité et de protection des droits de la propriété intellectuelle. Chaque importateur finit toujours par être un concurrent potentiel.

Le contrat devra normalement être rédigé aussi bien en russe que dans une langue compréhensible pour l'entrepreneur belge (généralement en anglais ou en allemand). En outre, il faut se mettre d'accord sur la version – russe ou l'autre langue choisie – qui a la priorité dans l'interprétation des dispositions.

Enfin, le droit applicable au contrat doit aussi être clairement énoncé. En matière de concession d'exclusivité de vente, les exportateurs belges préfèrent souvent soumettre au droit belge les contrats qu'ils concluent avec leurs partenaires étrangers.

Pour ce qui est de l'application du droit belge sur les concessions étrangères de vente exclusive, la Cour de Cassation belge a – après une longue controverse et des décisions en sens divers – décidé le 6 avril 2006 que la loi du 27 juillet 1961, ne s'applique PAS aux contrats exécutés hors de la Belgique, contractuellement régis par le droit belge. Le vendeur exclusif, engagé pour une durée indéterminée, ne peut invoquer la protection de cette loi que si le contrat renvoie explicitement à la loi du 27 juillet 1961.

La Cour de Cassation a, en d'autres termes, jugé que lorsqu'une concession d'exclusivité de vente prend ses effets exclusivement en dehors du territoire belge – dans ce cas, en Russie – les dispositions contraignantes de la loi sur la concession de vente exclusive sont, en cas de résiliation de cette concession, seulement d'application si le contrat entre le concessionnaire et le donneur de la concession stipule explicitement que cette loi s'applique au contrat conclu entre les parties (cf. www.juridat.be/juris/jucn.htm et RW N° 10, 4/11/2006).

Contrat d'agence

Un exportateur peut aussi faire appel à des agents commerciaux. Les dispositions générales de la représentation/mandat sont décrites dans le chapitre 10 de la partie I du Code civil (articles 182 à 189). Une définition de l'agence commerciale est donnée dans l'article 184. Cette définition est très similaire à l'interprétation belge du terme: un agent commercial est une personne physique ou morale qui représente, de façon durable et indépendante, les entrepreneurs en leur nom lors de la conclusion de contrats dans le domaine de leurs activités professionnelles. Un agent commercial ne peut agir qu'en sa compétence de représentant. S'il agit

en dehors de celle-ci sans autorisation préalable, l'agent devient partie du contrat comme s'il avait conclu celui-ci en nom propre (mesure variante de courtage).

La Russie a traditionnellement connu une interdiction sur la représentation simultanée des différentes parties prenantes. Cette interdiction ne s'applique plus à l'agent commercial. La représentation simultanée de différentes parties est aujourd'hui autorisée, mais un accord de toutes les parties concernées est exigé (article 182, § 2 du Code civil).

Cet accord doit être écrit et doit énumérer toutes les compétences du représentant. Si de telles dispositions n'existent pas, une procuration écrite doit être accordée séparément, qui satisfait à toutes les conditions de l'article 185 du Code civil. La durée de validité d'une telle procuration ne peut pas excéder le terme de trois années. Si aucun terme n'est défini, celui-ci dure un an à partir de la date d'attribution de la procuration. Si l'accord ne porte pas de date d'attribution, la procuration est nulle.

En vertu de l'article 184, § 2 du Code civil, le représentant de commerce peut demander en plus de la provision convenue une commission pour les frais engagés par lui dans l'exercice de ses fonctions selon l'accord. S'il n'y a pas d'accord concernant la commission, le représentant peut, comme défini dans la réglementation de l'article 424, § 3 du Code civil dans les dispositions générales de la résiliation de contrat, adapter la commission à celle en application dans des cas similaires pour la pratique de services similaires.

Pendant la durée du contrat et après son expiration, le représentant de commerce est soumis à la réserve de confidentialité (article 184, § 3 du Code civil).

L'agent agissant au nom et pour le compte du mandant n'est pas responsable de l'exécution de contrats par des tiers, sauf si l'agent a été imprudent dans le choix d'une tierce partie. Un agent agissant en nom propre est responsable vis-à-vis du tiers désigné.

En l'absence de dispositions légales spécifiques concernant les droits et obligations des parties du contrat, il existe de nombreuses possibilités d'élaborer soi-même l'accord. Le du croire, la demande d'indemnisation et les clauses de concurrence, en particulier, sont des questions qui peuvent être comprises dans l'accord. La notification du moment précis où la commission est payable est souvent négligée.

En outre, les règles du Livre II concernant le mandat peuvent être utilisées (« agence », « représentation commerciale » ; articles 971 à 979). Ainsi, en l'absence d'une réglementation spécifique, on peut se baser sur ces

articles pour la résiliation du contrat. Par exemple, un délai de préavis d'au moins 30 jours doit être respecté si aucun terme n'est stipulé dans l'accord. Un motif de résiliation n'est pas nécessaire. Exclure de façon contractuelle le délai légal de préavis est nul et non avenu (article 977, § 2). Une résiliation unilatérale de cet accord pourra donner droit à un dédommagement (article 978 du Code civil).

Un autre type d'accord est l'accord de commission («agence de commission» articles 990 à 1004). Un commissionnaire est un intermédiaire agissant en son nom propre, mais sur instruction et contre paiement du commettant. Pour chaque instruction effectuée par le commissionnaire, il y aura deux factures: une de l'exportateur au commissionnaire et une du commissionnaire au client. Le risque est pour le commettant.

Les particularités de cet accord sont, entre autres: la possibilité pour le commettant d'exclure l'appel à d'autres commissionnaires (article 990, § 2), le droit pour le commissionnaire de déroger à sa mission sans autorisation préalable normalement requise (article 995, §§ 1 à 2), le droit de rétention que peut exercer le commissionnaire sur les biens que le commettant a mis en sa possession, à titre de garantie auprès du commettant pour le paiement de ses créances (article 996, §2).

Un troisième type de «représentant» correspond au courtage («service d'agence», articles 1005 à 1011). C'est une sorte de forme intermédiaire entre le mandat et le contrat de commission. Les particularités en sont que le principe de continuité n'est pas retenu et que l'agent peut agir en nom propre. La possibilité pour l'agent de conclure d'autres contrats similaires peut être contractuellement limitée. Le champ d'action peut également être restreint; cependant lorsqu'un groupe spécifique de personnes est exclu, cette disposition sera nulle (article 1007). La résiliation unilatérale de la relation n'est pas possible (article 1010). En outre, les dispositions sous mandat de la commission respective sont applicables à titre supplétif, indépendamment du fait que cet agent agisse au nom du commettant ou en nom propre (article 1011).

Un dernier accord particulier est le contrat de franchise (articles 1027 à 1040). Les entreprises belges qui veulent développer le commerce de leurs biens et services en Russie, mais qui ne souhaitent pas établir de succursale ou de filiale, peuvent choisir cette option. La conclusion d'un contrat de franchise avec des sociétés basées en Russie entraîne, contre paiement, la cession de certains droits en rapport avec le marketing et l'organisation de vente à ces sociétés. Pour qu'un contrat de franchise soit valable, il doit être couché par écrit et enregistré. Le non-respect de ces exigences de forme entraîne la nullité du contrat.

Il convient de noter qu'en vertu de la législation fiscale russe, tous les biens, travaux et services fournis sur le territoire de la Fédération de Russie sont soumis à la TVA russe (article 146 du Code des Impôts N° 146-FZ). La facture de commission est donc soumise à cette législation fiscale. Etant donné que la Russie ne prévoit aucune procédure pour le remboursement de la TVA aux étrangers soumis à celle-ci, cela représente un coût supplémentaire à prendre en compte.

Les exportateurs belges persistent souvent à vouloir appliquer le droit belge sur tous les contrats qu'ils concluent avec leurs partenaires étrangers. En optant pour l'application du droit belge, les exportateurs peuvent effectivement uniformiser l'organisation juridique de leur réseau de distribution international, mais la question qui se pose est si l'agent russe ne bénéficie pas ainsi d'une protection dont il ne pourrait pas profiter en vertu de l'application de sa propre législation. En effet, la loi belge sur l'agence est basée sur la Directive européenne 86/653/CEE du 18 décembre 1986 qui est très favorable à l'agent.

Etant donné que l'article 27 de la loi belge sur l'agence (loi du 13 avril 1995) précise que cette loi est applicable sur « toute activité d'un agent commercial ayant son établissement principal en Belgique » et, par analogie avec la jurisprudence de la Cour de Cassation en matière de concession de vente exclusive, on peut argumenter que les dispositions spéciales de la loi sur l'agence (par exemple, en matière de commission indirecte, de résiliation, d'indemnités pour la clientèle, de délais de préavis pour motif grave, etc.) ne sont PAS applicables aux agents qui, selon le droit belge, ont leur siège à l'étranger et ne sont pas actifs dans l'Union européenne.

Il peut néanmoins être judicieux, si on opte de façon contractuelle pour l'application du droit belge, d'exclure explicitement l'application de la loi belge du 13 avril 1995 sur l'agence commerciale.



3. Droit international privé

Entamer une procédure judiciaire en Russie

La Banque mondiale présente sur son site web www.doingbusiness.org la manière dont un contrat peut être juridiquement obtenu dans tous les pays du monde.

Sous l'intitulé « Exécution des contrats » (www.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts), se trouve plus précisément, pays par pays, un aperçu du temps, du coût et des étapes successives de procédure depuis l'introduction jusqu'à l'exécution de la procédure. Ce qui rend cette information encore plus intéressante, c'est qu'elle s'accompagne chaque fois des coordonnées des cabinets d'avocats qui ont élaboré cette information.

RUSSIE – Procédures judiciaires (2010) (données du Tribunal de Commerce de Moscou)

Nombre de procédures.....	37
Durée (nombre de jours)	281
Assignation et préparation	57
Débats et jugement.....	144
Exécution	80
Coût (en % de la demande).....	13,4
Honoraires avocat	10,0
Frais de justice	3,4
Coût de l'exécution.....	0

La Belgique – Procédures judiciaires (2010) (données du Tribunal de Commerce de Bruxelles)

Nombre de procédures.....	26
Durée (nombre de jours)	505
Assignation et préparation	15
Débats et jugement.....	400
Exécution	90
Coût (en % de la demande).....	16,6
Honoraires avocat	9,7
Frais de justice	5,5
Coût de l'exécution.....	1,4

Les données de la Banque mondiale montrent que l'exécution des procédures judiciaires en Russie occupe la dix-huitième place du classement (pour comparaison, la Belgique occupe la 21^e place). Les litiges devant le Tribunal de Commerce russe sont le plus souvent vite enregistrés, de même que le verdict en première instance est généralement assez rapide. En effet, le tribunal doit traiter l'affaire endéans les trois mois suivant le dépôt de la requête. C'est là que réside la grande différence avec la procédure belge. De plus, la qualité de la jurisprudence est considérée comme plutôt satisfaisante et les décisions russes sont exécutoires en Belgique. L'exécution en Russie peut cependant poser un problème. Beaucoup de sociétés russes disparaissent tout simplement devant la menace d'un procès. D'autres ne seront pas solvables car les comptes et les biens seront introuvables.

Règlement des litiges & exequatur

Bien que les clauses concernant le choix du droit et le règlement de litiges figurent généralement à la fin du contrat et sont le plus souvent abordées en clôture des négociations, elles constituent la véritable pièce maîtresse, la base de toute l'organisation juridique de chaque contrat.

Etant donné que cette matière ne fait pas partie du volet opérationnel de l'accord – l'entreprise espérant n'avoir jamais à l'appliquer – les chefs d'entreprise délèguent cette matière à leurs conseillers juridiques ou optent pour des solutions standard parce qu'ils ne tiennent pas à consulter leurs juristes chaque fois.

Néanmoins, il ne suffit nullement de négocier un contrat cohérent si celui-ci n'apporte pas de réponse à la question de la force contraignante. Tout aussi importante est la garantie que l'acheteur et le vendeur pourront effectivement obtenir l'exécution des dispositions légales et contractuelles. En d'autres termes, il faut pouvoir être sûr que le calcul des prix effectué sur la base des accords conclus est correct.

Il existe plusieurs techniques de règlement de litiges internationaux qui ont chacune leurs avantages et leurs inconvénients (coût, force obligatoire, rapidité, etc.) Par ailleurs, la durée et les coûts des procédures, de la représentation juridique, etc. peuvent différer sensiblement d'un pays à l'autre et d'une procédure à l'autre. C'est pourquoi il n'existe pas de « solution standard » et l'entrepreneur doit chaque fois chercher quelle technique de règlement de litiges est la plus appropriée à chaque situation.

La réponse à cette question dépend de divers facteurs:

- êtes-vous défendeur (par exemple, le vendeur qui a été payé anticipativement) ou demandeur (par exemple l'agent commercial mis en préavis) ?
- la confidentialité de la procédure doit-elle être garantie ?
- où le jugement pourra-t-il être exécuté ?
- ...

La réponse à ces questions permettra de connaître le rythme de la procédure (lente - rapide), son coût, l'exécution: facile ou quasi impossible, etc.

Lorsque le litige porte sur des droits de propriété intellectuelle et sur des secrets d'usine, mieux vaut ne pas saisir un tribunal public, mais demander l'arbitrage. Si vous travaillez avec des contrats complexes rédigés en anglais, mieux vaut éviter aussi de préférence les tribunaux « ordinaires » étant donné que tout doit y être traduit (en russe ou en français).

Avec cela, il ne faut pas perdre de vue que même si l'accord ne prévoit pas de règlement de litiges, des litiges éventuels doivent pouvoir être résolus. Dans ce cas, seule la procédure imposée par la législation de référence devra être suivie et non la technique choisie contractuellement. Cela signifie que l'absence dans le contrat d'une clause sur le choix du droit applicable ou sur le mode de règlement des litiges sous-entend toujours un choix... en faveur de la soumission du contrat aux seules dispositions légales.

Traités

Étant donné que la Belgique et la Russie sont toutes deux parties à la CVIM, il existe, pour ce qui est du droit de vente, un cadre juridique commun. Les matières qui ne sont pas régies par cette convention, de même que les autres contrats, sont soumis au droit national de manière complémentaire, le cas échéant à titre supplétif. La Belgique et la Russie n'ont aucune disposition conventionnelle réglant le choix du droit applicable dans les contrats internationaux.

La reconnaissance réciproque des jugements non plus n'est pas réglée par un accord entre les deux parties.

Choix du droit dans le DPI russe

Le droit russe offre la liberté de choix du droit. Les parties peuvent librement choisir dans les accords internationaux le droit applicable pour régler leurs droits et obligations. Le choix du droit est aussi bien respecté par les tribunaux nationaux que par les cours d'arbitrage internationales. En l'absence de choix du droit, si un tribunal russe est compétent, on se base sur les règles du droit privé international russe. Le DPI est repris dans la section 2, Livre III du Code civil. Le droit russe prévoit que le droit applicable est celui de l'Etat de la partie contractuelle qui fournit la prestation caractéristique au contrat (article 1211).

Choix du tribunal compétent dans le DPI russe

Lorsqu'un accord est conclu entre une société belge et un partenaire russe, pas une seule clause ne peut être enregistrée en rapport au droit applicable, même s'il est indiqué de choisir un tribunal compétent dans l'accord. Dans les accords commerciaux internationaux, les parties peuvent choisir de soumettre leurs litiges commerciaux devant un tribunal au choix.

Lorsque le juge russe est déclaré compétent, le litige commercial sera soumis à un tribunal « Arbitrazh ». C'est l'équivalent russe du tribunal du commerce belge. Ce tribunal a préséance sur les tribunaux de juridiction générale lorsqu'il s'agit de litiges entre sociétés et entrepreneurs individuels, ou de l'appel de ces derniers contre les autorités, et lorsqu'il s'agit de litiges entre les sociétés et leurs actionnaires. Le fonctionnement des tribunaux « Arbitrazh » est régi par la loi fédérale du 28 avril 1995 N° 1-FZ: « *sur les tribunaux arbitrazh dans la Fédération de Russie* ». Ce tribunal est également déclaré compétent lorsque des sociétés étrangères, des organisations à capitaux étrangers et des organisations internationales sont parties prenantes.

Lorsque la partie belge agit en tant que défendeur, par exemple dans le cas d'un litige avec un distributeur russe qui agit en tant que demandeur, il vaut mieux désigner le tribunal belge. Aucune entreprise belge ne veut se retrouver face à un demandeur russe, dans un tribunal russe, selon les procédures russes. En effet, le jugement russe sera exécutable en Belgique via une procédure d'exequatur facilement accessible.

Exequatur en droit russe

Dans la procédure russe, la reconnaissance et l'exécution des jugements étrangers sont régies par les traités internationaux et les lois fédérales. Entre la Belgique et la Russie, il n'y a pas d'accord bilatéral concernant la reconnaissance et l'exécution des jugements. Il n'existe pas non plus

de traité international auquel aussi bien la Belgique que la Russie adhèrent. Dans ces cas-là, les juges russes sont très réticents à reconnaître les jugements étrangers.

Lorsqu'un jugement étranger est reconnu, malgré l'absence d'un traité, le tribunal russe s'appuie sur le principe international de réciprocité (dans le cas où les tribunaux du pays en question reconnaissent aussi les jugements russes). Une autre possibilité résulte d'une décision du Tribunal de Commerce de Moscou (22 février 2006). Dans ce cas, le tribunal russe reconnaît le jugement d'un tribunal anglais sur base de l'article 6 (le droit à un procès équitable) de la Convention Européenne des Droits de l'Homme (CEDH) et sur base de l'*Accord de Partenariat et de coopération entre la Fédération de Russie et les Communautés européennes* (1994).

Par cette attitude prudente, il semble qu'un accord désignant un tribunal belge n'a de sens que lorsque le partenaire d'affaires russe dispose d'un patrimoine en Belgique ou dans un pays où le jugement belge est reconnu et exécutoire.

Arbitrage

Les litiges surgissant au niveau des transactions commerciales internationales peuvent aussi être réglés par l'arbitrage. Une clause d'arbitrage est un accord en vertu duquel les parties conviennent dans leur contrat de soumettre d'éventuels futurs litiges non pas à un tribunal de droit commun, mais à une instance librement choisie ou à des personnes librement élues.

L'arbitrage n'est donc pas un règlement à l'amiable, mais débouche sur une sentence obligatoire (extrajudiciaire) que les parties doivent exécuter. Une fois qu'elles ont signé une clause d'arbitrage, les parties ne peuvent plus porter leur affaire devant un tribunal ordinaire.

L'arbitrage compte un certain nombre d'avantages:

- une procédure plus courte (certainement pour les litiges complexes);
- le libre choix du droit et de la langue (pas de traduction nécessaire des pièces du contrat);
- procédure secrète et informelle (par exemple, là où la confidentialité est importante);
- une plus grande marge de manœuvre pour le pragmatisme et l'équité;

- il existe une convention mondiale reconnaissant les sentences arbitrales.

Toutefois, l'arbitrage n'est pas la panacée:

- (souvent) absence de possibilité de recours en appel ;
- coût (les arbitres sont plus chers que les tribunaux) ;
- problèmes relatifs aux mesures provisoires et à l'exécution forcée ;
- certaines matières sont exclues de l'arbitrage.

L'arbitrage privé gagne en popularité en Russie. Les parties peuvent soustraire les litiges présents ou futurs à la juridiction d'un tribunal via une clause d'arbitrage écrite ou via un accord écrit. Cette condition de forme est requise sous peine de nullité. Si une clause d'arbitrage est enregistrée dans un contrat qui s'avère être valide, la clause en elle-même continue d'exister. Une clause d'arbitrage doit être invoquée devant un tribunal avant que le juge ne donne sa décision sur le fond.

Le choix de l'arbitrage ne doit pas uniquement être établi dans le contrat de base ; il peut aussi être convenu ultérieurement (après la naissance d'un litige). Il est alors appelé arbitrage *ad hoc*.

Les cours d'arbitrage ont la compétence de rendre une décision sur tout litige entre individus et/ou personnes juridiques, aussi bien dans les affaires civiles que commerciales. Deux exceptions s'appliquent dans ce cas, selon le droit russe: les litiges relatifs à une faillite et les litiges contre les autorités.

La réglementation relative à l'arbitrage commercial international est établie par la loi fédérale « *sur l'arbitrage commercial international* » du 7 juillet 1993 N° 5338-1. Cette réglementation est basée sur la loi type de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) et s'applique lorsqu'une procédure d'arbitrage où au moins une des parties est une société étrangère ou une société à capitaux étrangers se déroule en Russie. Aller en appel contre une décision d'arbitrage n'est possible que dans certains cas prescrits. Par ailleurs, la Russie est également membre de la *European Convention on International Commercial Arbitration* (1961) dont la plupart des pays membres européens – entre autres la Belgique – sont membres aussi.

Les parties peuvent choisir des instances d'arbitrage institutionnalisées ou elles peuvent elles-mêmes établir le cadre complet dans lequel les arbitres vont opérer. Les parties peuvent reprendre la clause d'une instance

d'arbitrage existante et la renvoyer devant la cour d'arbitrage choisie. Parmi les cours d'arbitrage renommées, il y a la Chambre Internationale de Commerce (ICC) à Paris, à Stockholm ou la Cour d'Arbitrage Internationale de Londres (LCIA). Mais ces procédures sont très onéreuses et les délais d'attente peuvent être très longs.

Les parties qui souhaitent présenter leur litige en Russie peuvent s'adresser directement à la *International Commercial Arbitration Court at the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation* (ICAC) (www.tpprf-mkac.ru). L'ICAC existe depuis 1932 et est la cour d'arbitrage la plus connue de Russie. La cour dispose d'une liste d'environ 170 noms d'arbitres. Les parties peuvent désigner d'autres personnes, mais le président doit toujours être une des personnes de cette liste. Il est également obligatoire que l'arbitrage ait lieu à Moscou.

Les parties qui préfèrent choisir un centre d'arbitrage belge peuvent s'adresser directement au Centre Belge d'Arbitrage et de Médiation (CEPANI ; <http://www.cepani.be/FR/>). Ce centre a un accord de coopération avec la Chambre de Commerce russe. Le centre a la réputation d'être fiable et indépendant en Russie également.

Dans une convention d'arbitrage, il ne suffit pas de désigner la cour d'arbitrage compétente dans une clause standard. D'autres questions doivent également être abordées: le nombre d'arbitres qui doivent être nommés (un ou trois); la nationalité de l'arbitre ou des arbitres; le siège de la procédure; la langue de l'arbitrage; les règles de droit applicables.

En ce qui concerne la reconnaissance et l'exécution de ces décisions d'arbitrage, il faut examiner en premier lieu les dispositions de la *Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères* (*Convention de New York, 1958*) étant donné que la Belgique, comme la Fédération de Russie, sont des Etats qui en font partie.

Il convient de noter que l'exécution des sentences d'arbitrage ne peut être obtenue que devant un tribunal civil ou un tribunal « arbitrazh ».



4. Droit de propriété intellectuelle

La Russie a adhéré aux principaux traités internationaux protégeant la propriété intellectuelle: l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (WIPO), la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle (1883), l'Arrangement de Madrid concernant l'enregistrement international des marques (1891), la Convention universelle de copyright (1952), l'Arrangement de Nice (1957), l'Arrangement de Locarno (1968), le *Patent Cooperation Treaty* (1970), la Convention de Berne relative à la protection des œuvres littéraires et artistiques (1986), le Traité de Genève sur le droit des marques (1994).

Depuis 2008, la nouvelle partie IV du Code civil est entrée en vigueur. Y sont reprises toutes les dispositions relatives à la propriété intellectuelle. Une partie de la législation existant précédemment a été reprise et la nouvelle législation a été ajoutée concernant notamment les noms de domaines Internet et les droits de logiciel. Les sanctions en cas d'abus ont été renforcées. Les entreprises qui commettent des actes répétés portant atteinte aux droits de propriété intellectuelle ou des fautes graves peuvent être liquidées par décision judiciaire (article 1253 du Code civil).

En Russie, sont protégés les droits de propriété intellectuelle suivants: copyright/droit d'auteur, brevet, marque commerciale, dénomination d'origine, nom d'entreprise ou nom commercial, savoir-faire et nom de domaine. Les trois premiers sont analysés ci-après.

Copyright/droit d'auteur

Un copyright ou un droit d'auteur est le droit protégeant une œuvre littéraire, scientifique et artistique qui est le résultat d'une activité créative et existe sous une forme tangible (chapitre 70 du Code civil). Le droit d'auteur naît lors de la création de l'œuvre. L'enregistrement n'est donc pas exigé. Les droits voisins sont également protégés. Sont visés: les droits des artistes interprètes, les producteurs de phonogrammes et de films et les organismes de radiodiffusion (chapitre 71 du Code civil).

Le droit se compose d'une part, de droits personnels, moraux non économiques et d'autre part, de droits économiques exclusifs. Les droits propres à l'auteur appartiennent à la première catégorie. Ces droits ne sont pas transmissibles. Les droits transmissibles appartiennent à la seconde catégorie. Ces droits sont valables toute la vie de l'auteur et 70 ans après son décès. Au terme de cette durée, les œuvres tombent dans le domaine public.

Ces droits peuvent être transmis par un accord de licence. Cet accord doit être établi par écrit, sous peine de nullité. Le contrat doit clairement mentionner la portée, le domaine, la période et le dédommagement pour l'utilisation de ces droits. La réalisation de reproductions à usage personnel et l'utilisation à des fins scientifiques et éducatives constituent une exception à l'obligation de licence obligatoire.

En Russie, sont protégées les œuvres suivantes: les œuvres qui ont été publiées en Russie ou existent sous une forme objective, l'œuvre d'un auteur russe, l'œuvre qui n'appartient pas à une des catégories précitées mais est protégée par un traité international dont la Russie est une partie contractante.

Dans la nouvelle Partie IV du Code civil, est également reprise la protection des banques de données et des programmes informatiques. Ces œuvres sont régies par les règles auxquelles sont soumises une œuvre littéraire ou des compilations. Contrairement à d'autres droits d'auteur, l'enregistrement facultatif des programmes informatiques et des bases de données est néanmoins possible.

L'enregistrement s'effectue auprès de Rospatent:

Rospatent - Federal Service for Intellectual Property, Patents and Trademarks

Adresse: bld. 30-1, Berezhkovskaya nab., Moscow, G-59, GSP-5, Russia, 123995

Tél. (499)240-60-15, (499)240-61-38

Fax (499) 243-33-37, (495) 234-30-58

E-mail: fips@rupto.ru

Web: http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content_en/en/

Une infraction aux droits d'auteur entraîne une responsabilité pénale, civile et administrative.

Brevet

Un brevet est délivré dans le cadre de résultats d'activités intellectuelles dans le domaine des sciences ou de la technologie. Sont brevetables: les inventions, les modèles d'utilité ou les dessins et modèles industriels (chapitre 72). En revanche, certains objets sont exclus de la brevetabilité: les techniques de clonage humain, les techniques de modification de l'intégrité génétique des embryons humains, l'utilisation d'embryons à des fins industrielles ou commerciales, les autres solutions qui ne sont pas conciliables avec l'intérêt général, les affaires contraires aux bonnes vie et mœurs, les découvertes, les théories scientifiques, les méthodes

mathématiques, les adaptations qui ne font que modifier l'apparence d'un produit, les règles d'un jeu ou les méthodes de jeu, les activités commerciales et intellectuelles, les programmes informatiques, les solutions qui ne se rapportent qu'à la présentation de l'information.

Les inventions, le dessin industriel et le certificat de modèles d'utilité peuvent être enregistrés comme brevet. Les demandes doivent être faites auprès de Rospatent.

Un brevet d'invention est délivré quand il a été démontré que l'invention a un caractère novateur et est susceptible d'application industrielle. Le brevet offre alors une protection pour 20 ans. Une prolongation de 5 ans est possible.

Un certificat de modèle d'utilité est délivré quand il a été démontré que le modèle d'utilité d'un produit technique est nouveau et susceptible d'application industrielle. La protection est valable pendant 10 ans avec une possibilité de prolongation de 3 ans.

Les dessins et modèles industriels peuvent être protégés quand l'apparence extérieure du produit a une fonction utilitaire, est nouvelle et originale. La protection est valable pendant 15 ans, avec une possibilité de prolongation de 10 ans.

La demande d'un brevet russe se déroule en deux phases. La première phase consiste en un examen de la complétude et de la régularité formelle du dossier. Ensuite, la demande est publiée 18 mois après son dépôt. La seconde phase consiste en un examen de fond. Si l'examen est positif, un brevet est délivré.

Les personnes morales étrangères ne sont pas autorisées à introduire directement une demande de brevet auprès de Rospatent. Dans leurs relations avec Rospatent, les personnes morales étrangères doivent toujours être représentées par un conseil en propriété industrielle (« patent attorney »), un mandataire en brevets enregistré. La plus célèbre association de conseil en propriété industrielle est Sojuzpatent:

Adresse du siège: 5/2 Iliinka St., 109012 Moscow, Russia

Adresse postale: 13 Bldg. 5 Myasnitskaya St., 101990 Moscow, Russia

Tél.: +7 495 2218880 / +7 495 2218881

Fax: +7 495 2218885 / +7 495 2218886

E-mail: info@sojuzpatent.com

Web: <http://www.sojuzpatent.com/>

De plus, en Russie, il est possible de demander un brevet eurasien. Ce brevet est valable pour les 9 États Membres de la C.E.I. La Russie étant un État contractant du Patent Cooperation Treaty (PCT), un brevet international est également valable.

Marque commerciale

Une marque commerciale est un signe distinctif utilisé par une personne morale ou un entrepreneur individuel pour différencier l'identité de ses produits d'une manière unique à l'égard des consommateurs et pour distinguer ses produits ou services de ceux d'autres commerçants. Une subdivision est faite entre les marques commerciales, les marques de service et les marques collectives (chapitre 76).

Une marque peut être enregistrée auprès de Rospatent. L'enregistrement se déroule également en deux phases: la première phase consiste en un examen de la régularité formelle de la demande; ensuite, la demande est soumise à un examen de fond. Si les deux examens se révèlent positifs, un certificat, d'une validité de 10 ans, est délivré. Une marque commerciale peut chaque fois être prolongée pour une période de 10 ans. La protection expire quand l'enregistrement n'est pas prolongé ou quand la partie intéressée peut prouver que la marque est tombée en désuétude pendant trois ans. Le dépôt ne peut pas être directement demandé par la personne morale étrangère. Il doit être effectué par le biais d'un mandataire. Toute la procédure visant à faire enregistrer un nom de marque dans la Fédération de Russie prend actuellement environ 14 à 17 mois. Après la demande d'enregistrement, une enquête est menée dans le but de vérifier les exigences formelles et substantielles. En cas de réponse positive, la publicité a lieu. En l'absence d'action intentée contre le dépôt, un certificat d'enregistrement peut être délivré moyennant le paiement d'un montant fixe (fixé à 12 000 RUB en 2010).

L'enregistrement d'une marque n'est pas obligatoire mais les droits relatifs à la marque ne peuvent être imposés à l'encontre de contrevenants que si la marque a été enregistrée. En outre, il est conseillé d'enregistrer d'abord la marque avant de l'utiliser en Russie, pour éviter la piraterie par de petites entreprises russes. Ces dernières font en effet enregistrer à leur nom des marques d'entreprises étrangères. De ce fait, la marque ne peut alors plus être totalement exploitée par l'utilisateur d'origine. A un stade ultérieur, les pirates peuvent eux-mêmes faire payer une licence à l'utilisateur d'origine pour qu'il soit autorisé à utiliser la marque en Russie.

La Russie connaît également un énorme marché de produits de contrefaçon. L'article 1515 définit ces produits comme les marchandises, les étiquettes, les emballages des marchandises portant illégalement la marque ou tout signe lui ressemblant et pouvant être trompeurs. Un titulaire de marque ne pourra empêcher l'importation de marchandises de contrefaçon que par l'enregistrement en Russie auprès de Rospatent et auprès de la douane russe. Ce dernier enregistrement se déroule par le biais d'une *Customs surveillance application*, qui a une validité de 5 ans et est renouvelable. Des produits de contrefaçon pourront de ce fait être interceptés à la douane.

Il est beaucoup plus difficile d'intervenir contre les importations parallèles, c'est-à-dire les importations de produits qui portent une marque commerciale officielle mais sont importés par un distributeur non-officiel. Ces importations ne sont en effet pas expressément interdites par la loi. Seule une sanction civile peut être infligée contre des distributeurs parallèles qui n'ont pas d'autorisation du titulaire de la marque.

Il est possible de faire exploiter par des tiers une marque via un accord de licence. L'enregistrement de ces contrats auprès de Rospatent est obligatoire, sous peine de nullité. Dans le domaine du droit des marques, le contrat de licence de marque important pour la pratique est soumis aux dispositions générales du contrat de licence. Lors de l'élaboration d'un contrat, il convient de prendre en considération que, sauf disposition contraire, après une présomption légale (article 1235 du Code civil), un contrat de licence a une durée de cinq ans et un caractère non exclusif.

A close-up photograph of a person's face, focusing on their green eye and red lips. The image is overlaid with a blue and red graphic that resembles the Russian flag. The text "Entreprendre en Russie" is written in white on the blue background.

Entreprendre en Russie

B. Entreprendre en Russie

1. Régime d'investissement

Une activité entrepreneuriale est une activité indépendante exercée à ses risques et périls et qui a pour but de générer systématiquement du profit par l'exploitation de propriété, la vente de biens, l'exécution de travaux ou l'offre de services. Tant les individus que les organisations commerciales peuvent exercer une activité entrepreneuriale (article 2 du Code civil).

Les investissements étrangers en Russie sont en principe libres. Toute activité commerciale peut être effectuée, à l'exception de celles interdites par la loi. Pour quelques activités, une licence sera préalablement exigée. L'autorisation préalable ou l'information du service anti-monopole peut être rendue obligatoire dans des cas particuliers.

Selon le droit russe, les sociétés doivent se faire enregistrer auprès des autorités fiscales qui tiennent le Registre d'Etat de leur siège. En 2004, l'enregistrement « *onewindow* » a été introduit. Mais cela n'a pas facilité le processus d'enregistrement. Ainsi, lors de l'enregistrement auprès du Registre d'État de Moscou, seul le CEO ou le directeur de l'entreprise peut introduire une demande d'enregistrement et recevoir les certificats. Ce n'est possible qu'en personne ; envoyer un représentant n'est donc pas une solution. En cas d'empêchement, une lettre recommandée peut être envoyée mais cela retarde la procédure qui, en elle-même, peut déjà durer quelques semaines.

L'enregistrement nécessite le paiement d'un montant fixe (prélèvement) de 2 000 RUB (environ 50 EUR). Il n'y a pas d'autres frais de procédure.

Par ailleurs, l'entreprise doit également s'enregistrer auprès du Comité d'État pour les Statistiques (coût d'environ 60 EUR), du fond de pension, de la sécurité sociale et l'assurance maladie obligatoire. Qui plus est, les bureaux de représentation et succursales doivent d'abord demander leur accréditation auprès des instances compétentes. Il peut s'agir de la Chambre de Commerce et de l'Industrie (CCI ; <http://www.tpprf.ru/en/>) ou de la Chambre d'Enregistrement d'État (SRC ; <http://www.palata.ru/en/>).

Des informations complémentaires sur le climat d'investissement en Russie peuvent être obtenues auprès de l'Agence nationale pour l'investissement direct (NADI - *National Agency for Direct Investment*), qui dispose d'une cellule de recherche qui analyse le marché, l'industrie et la concurrence

russe. De plus, elle se met en quête de partenaires, produits, stratégies potentiels pour pénétrer dans le marché et elle audite, procure des conseils fiscaux et juridiques, etc.

National Agency for Direct Investment

Adresse: 9 Bolshaya Sukharevskaya sq. Moscow 129010 Russia

Tél. +7 495 981-5023, +7 495 981-5024

Fax +7 495 981-5027

E-mail: napi@napi.ru

Web: <http://www.napi.ru/en>

Un site Internet très pratique est en ligne à l'attention des entreprises désireuses de développer une activité spécifiquement à Moscou. Il offre un aperçu des différentes procédures qui doivent être suivies pour créer avec succès une société ou un bureau: <http://moscow.e-regulations.org/>



2. Formes d'entreprises

Bureau de représentation et succursale

Les entreprises étrangères peuvent choisir d'assurer une présence réduite en Russie. Ces entreprises peuvent créer un bureau de représentation (*representative office*) ou une succursale (*branch*) en Russie. Selon le droit russe, l'établissement ne sera pas considéré comme une société russe mais comme une entité « étrangère » représentant les intérêts de l'entreprise étrangère.

Un **bureau de représentation** ou une succursale permet à l'entreprise d'étudier le marché et de recevoir des demandes d'informations de la part de clients potentiels. Ce procédé comporte certains avantages, entre autres le faible risque, le coût limité (également en matière de personnel) et la simplicité juridique. Il n'est en effet pas nécessaire de créer une nouvelle société selon le droit local.

Un bureau de représentation est une division de l'entreprise étrangère et assistera principalement cette entreprise dans l'exécution de tous les contrats conclus en Russie et facilitera tant les transactions commerciales que les autres transactions. Il défendra en outre les intérêts de l'entreprise et promouvra les activités de celle-ci en Russie. Contrairement à une succursale, un bureau de représentation ne peut exécuter aucune activité commerciale. Il ne peut donc ni faire de commerce ni conclure (ou confirmer) de contrats avec des tiers pour le compte de la société représentée. Un bureau de représentation ne constitue donc un établissement stable au sens de la convention relative aux doubles impositions. Il n'est donc pas assujéti à l'impôt des sociétés en Russie où il exerce ses activités.

Un bureau de représentation doit s'enregistrer auprès d'un bureau d'accréditation. Cela lui permettra de demander ses visas pour les travailleurs ou partenaires d'affaires. La plupart des bureaux seront accrédités par la Chambre de Commerce et d'Industrie (*Chamber of Commerce and Industry*) ou par la Chambre d'Enregistrement d'État (*State Registration Chamber*). L'accréditation peut être accordée pour un, deux ou trois ans et est renouvelable. Le coût de cette accréditation est respectivement de 750 EUR, 1 500 EUR et 1 900 EUR. Deux fois par an, le bureau transmettra un rapport de ses activités au bureau d'accréditation.

Les bureaux de représentation ne pouvant pas exercer d'activités commerciales, il est préférable pour certaines entreprises de créer une **succursale** en Russie. Une succursale est en effet autorisée à exercer

de telles activités. Les succursales peuvent exercer toutes les fonctions exercées par la maison mère (sans son intervention) comme la conclusion de contrats, la facturation, le marketing, la vente. La **succursale** est par conséquent bel et bien assujettie à l'impôt des sociétés local.

Pour le reste, il n'y a que peu de différences. Ainsi, une succursale n'a pas non plus de personnalité juridique. C'est le siège russe qui dépend de l'établissement principal belge et est dirigé par un représentant de cet établissement. Par l'ouverture d'une succursale en Russie, la société belge elle-même sera établie personnellement et directement en Russie en tant qu'entreprise belge.

L'accréditation d'une succursale peut être accordée jusqu'à 5 ans et est seulement octroyée par la Chambre d'Enregistrement d'État. Le coût de l'accréditation s'élève à environ 1 500 EUR. En outre, un prélèvement d'État du même montant sera dû.

Filiale

Des entreprises étrangères peuvent également créer une filiale en Russie. La filiale est une société qui est juridiquement indépendante de la société mère. La forme juridique, la dénomination et l'objet social de la filiale et de la société mère peuvent donc être différents. D'un point de vue économique, la filiale reste néanmoins dépendante de la société mère qui contrôle partiellement ou totalement son capital. Cela présente l'avantage que les marchandises sont vendues directement à la filiale, qui gère entièrement la distribution de ces marchandises.

La filiale russe d'une entreprise belge est considérée comme une simple société russe: son statut juridique est soumis à la législation locale et ses formalités de constitution sont celles des autres sociétés locales.

Les deux formes de sociétés, qui sont pertinentes pour les filiales russes d'entreprises étrangères, sont la société à responsabilité limitée (*limited liability company*; *obschestvo s ogranitschennoj otvetswennostju - OOO*) et la société anonyme (*joint stock company*). Cette dernière est encore subdivisée en société par action (*otkrytoje akcionernoje obschestwo - OAO*) et société par action fermée (*zakrytoje akcionernoje obschestwo - ZAO*). Leur statut est réglé par les dispositions générales du Code civil concernant les personnes morales (articles 48-95 du Code civil) et les lois fédérales particulières: « *On limited liability companies* » No 14-FZ du 8 février 1998 et « *On joint-stock companies* » No 208-FZ du 26 décembre 1995.

Ces filiales doivent se faire enregistrer dans le registre d'État tenu par les autorités fiscales locales. Le délai d'enregistrement légal est de 5 jours à partir de la date de remise ou d'envoi des documents indispensables à cet effet.



3. Formes de sociétés

OOO

Le 01/07/2009, d'importantes modifications ont été apportées dans la législation relative à l'OOO. Alors que cette forme de sociétés devait autrefois disposer de deux documents constitutifs, à savoir l'acte constitutif et les statuts, seul ce dernier est à présent encore exigé. L'acte constitutif n'est encore pertinent que lors de la phase d'établissement. Les modifications dans la situation de l'entreprise doivent seulement être reprises dans les statuts. Le transfert d'actions de l'entreprise doit faire l'objet d'un acte notarié, sous peine de nullité de l'acte juridique. Cela n'est pas exigé quand un associé exerce son droit de préemption. Dans une OOO, il est interdit que tous les associés se retirent ensemble ou que l'unique actionnaire se retire. Depuis la loi modificative, les conventions d'actionnaires sont autorisées. Le capital de départ minimum, relativement bas, s'élève à 10 000 RUB (environ 260 EUR). La responsabilité des associés reste limitée à la valeur de leur contribution dans la société. L'actionnaire peut à tout moment se retirer de la société et recevoir le montant équivalent à sa part.

L'OOO dispose d'une assemblée générale et d'un administrateur délégué. En outre, un organe exécutif collectif, un conseil de direction et un collège interne peuvent être prévus dans les statuts. Certaines matières appartiennent à la compétence exclusive de l'assemblée générale: modifications de statuts, augmentation de capital, arrêt des comptes annuels, décisions relatives aux dividendes, décisions relatives à la réorganisation ou à la liquidation de la société. Il est également possible que l'OOO ne compte qu'un seul associé. Ce dernier ne sera alors toutefois pas autorisé à créer d'autres sociétés à responsabilité limitée à un seul associé.

OAO et ZAO

Le droit des sociétés russe fait une distinction entre une OAO et une ZAO. L'OAO convient principalement aux grandes entreprises, cotées ou non en bourse. La ZAO présente une grande similitude avec la forme juridique de l'OOO. Cette similitude est principalement due au fait qu'une souscription publique à des actions n'est pas autorisée. Les actions ne peuvent en général être distribuées que parmi les fondateurs-actionnaires ou parmi les personnes mentionnées dans les statuts. Le nombre d'actionnaires est également limité à un maximum de 50. Si ce nombre est dépassé, la société doit alors se transformer en une OAO. Le capital de départ d'une ZAO est d'au moins 10 000 RUB (environ 260 EUR), tandis que celui d'une

OAO doit s'élever à 100 000 RUB (environ 2 600 EUR). Les actionnaires d'une OAO ou d'une ZAO ne sont pas personnellement responsables des obligations de la société. Ils acceptent cependant le risque de perte dans la limite de leurs actions. Selon le droit russe, seules les AOA et les ZAO peuvent émettre les actions. Ces derniers sont considérés comme garanties et doivent être enregistrés.

On s'attend à ce que la distinction entre la OAO et la ZAO disparaisse. Un projet de loi en la matière a été introduit. Selon les auteurs du projet de loi analogue, la révision envisagée devra tenir compte du fait que la majeure partie des entreprises qui ont été enregistrées en tant qu'OAO ne le sont pas en substance, mais n'ont été créées en tant qu'OAO que dans le cadre de la privatisation de l'économie russe conformément aux dispositions légales. En outre, la forme juridique d'une ZAO équivaut à une copie inutile de l'OAO. Les ZAO existantes devront donc faire un choix et se transformer. La Russie entend procéder à cette réforme parce que la coexistence entre une société par action fermée et une société par action n'apparaît nulle part. En lieu et place, une distinction sera faite entre les OAO cotées en bourse et non cotées en bourse, ce qui concerne entre autres l'obligation de publication. La refonte correspondante aura lieu dans le cadre de la grande réforme planifiée du droit civil russe. L'ébauche correspondante qui pourrait être autorisée par le Parlement en 2011-2010 est actuellement en cours d'élaboration.