EXPORTER AU

JAPON

Cadre réglementaire et juridique général

9 - 16 JUIN 2012

Étude réalisée dans le cadre de la mission économique conjointe présidée par S.A.R. le Prince Philippe

agence pour le commerce extérieur

TABLE DES MATIÈRES

Introduction 7

SECTION 1 : RÉGIME D'IMPORTATION ET DOCUMENTS A L'IMPORTATION 17

Réglementation douanière : cadre général 19

1. Approche pratique du régime d'importation japonais 21
2. Intégration internationale 25
   - 2.1. Accords bilatéraux de libre-échange 25
   - 2.2. ASEAN 25
   - 2.3. APEC 27
   - 2.4. UE 28
   - 2.5. OMC 30

Régime douanier : formalités à l'importation 33

1. Cadre juridique 35
2. Interdictions d'importation 35
3. Autorisation et autres restrictions à l'importation 36
4. La déclaration 38
5. Valeur en douane 41
6. Droits d'entrée 42
7. Origine 44
8. Autres taxes 45
   - 8.1. TVA 45
   - 8.2. Accises 45
   - 8.3. Droits antidumping et mesures compensatoires 46
   - 8.4. Contingents tarifaires 47
9. Exonérations 47
10. Importations temporaires – matériel promotionnel et échantillons 48
11. Légalisation 52

Certificats relatifs aux produits 55
1. Normalisation et certification 57
2. Questions particulières 59
2.1. Animaux et produits d'origine animale 59
2.2. Plantes et produits d'origine végétale 60
2.3. CITES 60
2.4. Denrées alimentaires 61
2.5. Médicaments, matériel médical et cosmétiques 63
2.6. Produits du tabac 63
2.7. Véhicules 63
2.8. Autres 64

Emballage et étiquetage 67
1. Emballage 69
2. Emballage et étiquetage de produits de consommation 70

SECTION 2 : ENTREPRENDE AU JAPON 73
Contrats internationaux de vente 79
1. Le droit et les contrats 81
2. Contrats et modèles de contrat 82
3. La Convention de Vienne 84
4. Droit interne des ventes 85
4.1. Code civil 85
4.2. Code de commerce 87
5. Exigences formelles 88
6. Langue 88
7. Paiement 89

Agence et distribution 91
1. Agence 94
1.1. Agent commercial 94
1.2. Commissionnaire 98
2. Concession de distribution exclusive 99

Droit international privé 105
1. Procéder au Japon 107
2. Règlement de litiges 110
3. Traités 111
4. Choix du droit dans le DIP japonais 112
5. Choix du for dans le DIP japonais 113
6. Exequatur 114
7. Arbitrage 115

INTRODUCTION

Le Japon (« Nippon ») est la troisième plus grande puissance économique au monde, après les États-Unis et la République populaire de Chine. Ces deux pays sont en outre les plus grands marchés d'exportation du Japon. Le Japon est fortement engagé dans l'exportation, et ce, essentiellement pour des marchandises de haute qualité et à la pointe de la technologie. Par conséquent, l'économie est nettement organisée autour de la R&D, ce qui se traduit par un climat très innovant où la propriété intellectuelle est fortement réglementée et protégée. Pour les entreprises qui envisagent d'exporter vers le Japon, le secteur bancaire stable et surtout aussi le yen japonais (JPY), la monnaie nationale japonaise, forte et donc chère, s'avèrent intéressants. Dès lors, les exportateurs qui produisent dans une autre monnaie jouissent d'un avantage compétitif par rapport aux fournisseurs japonais.

Le revers de la médaille est qu'investir au Japon est cher. En outre, la barrière culturelle et linguistique y est particulièrement importante et fait qu'il n'est pas évident de faire des affaires avec les Japonais. C'est pourquoi la deuxième partie de cette étude consacre un chapitre aux contrats d'agence et de distribution. En optant pour un de ces systèmes, le marché japonais peut alors devenir accessible pour les entreprises belges.

Par ailleurs, un élément moins positif est la dette publique gigantesque. Le pays suffoque sous une montagne de dettes s'élevant à plus de 200 % du PIB. Seul le Zimbabwe fait moins bien. L'important vieillissement de la population freine aussi l'économie japonaise. Le pays compte plus de 127 millions de personnes, dont près d'un quart a plus de 65 ans. Un autre problème est la dépendance du Japon quant aux sources d'énergie que le pays doit importer. Les prix croissants du pétrole et du gaz naturel pèsent sur l'économie.

La plus grande menace de l'économie japonaise est toutefois la position et la constitution du pays. Le Japon est un archipel allongé comportant beaucoup de volcans actifs et les tremblements de terre, tsunamis et typhons y sont monnaie courante. Les répercussions que ces éléments naturels peuvent avoir sur l'économie japonaise ont été douloureuse-

ment constatées après le tremblement de terre dévastateur et le tsunami de mars 2011, suivis par la catastrophe nucléaire de Fukushima.

Le Japon est scindé en 47 préfectures dont la plus connue est Tokyo, également capitale du Japon et la plus grande métropole au monde avec pratiquement 36 millions d'habitants. D'autres grandes villes sont Osaka, Kobe et Nagoya. Le pays dispose de quelques très grands ports maritimes qui facilitent fortement l'importation du transport de marchandises. Les ports les plus connus sont Tokyo, Chiba, Kobe, Nagoya, Osaka, Yokohama, Yokosuka et Kawasaki.

Le Japon est une démocratie parlementaire présentant un système bicaméral. Le parlement (*Diet*) se compose de la Chambre des communes – House of Representatives (*Shugi-in*) et la Chambre des lords – House of Councillors (*Sangi-in*). Le pouvoir exécutif se trouve entre les mains du Premier Ministre et de son cabinet. La plus haute fonction protocolaire est assurée par l'Empereur japonais Akihito, étant donné que le Japon est une monarchie constitutionnelle.

Le droit japonais est absolument unique. Le droit traditionnel japonais est essentiellement basé sur le droit chinois, mais au début du 20e siècle, il a été décidé d'adopter le droit continental, principalement le droit allemand et dans une moindre mesure les codes (civils) français. Après la Deuxième Guerre mondiale, l'occupant américain a amené des éléments anglo-américains, notamment dans la nouvelle constitution d'après-guerre, le droit des entreprises et le droit du travail. Autrement dit, le droit japonais est un véritable mélange de systèmes de droit et de cultures.

Le système de droit japonais repose sur des textes de loi formels. Les décisions judiciaires n'ont pas force de loi (le précédent). La constitution japonaise date de 1946, juste après la Deuxième Guerre mondiale. Par ailleurs, on compte différentes sources écrites : six codes (*roppo*), des lois (*seiteiho*), des directives (*meirei*) du cabinet et des ministères et des ordonnances locales (*jorei*). D'autre part, il existe aussi des directives administratives non officielles et le droit coutumier non écrit reste important.

Le journal de publication officiel japonais *Kanpou* peut être consulté sur **http://kanpou.npb.go.jp/** (uniquement en japonais).

On constate encore que le Japon dispose d'une organisation judiciaire simple. Les « summary courts » (tribunaux sommaires) traitent les différends de moins de 1,4 million de yens, les « district courts » (tribunaux de district) traitent les appels contre les décisions des tribunaux inférieurs et des différends de plus de 1,4 million de yens en première instance, huit « high courts » (hautes cours) traitent des appels contre les décisions en première instance des tribunaux de district et enfin la « supreme court » (cour suprême) joue le rôle du tribunal de cassation. Tous les différends possibles sont traités par ces tribunaux. En d'autres termes, ils ont une compétence générale. Seules les affaires de famille sont orientées vers des « family courts » (tribunaux de famille) séparés.

Japan Customs

Pour quiconque est à la recherche d'un point de départ pratique pour en savoir plus sur les formalités d'importation au Japon, il est possible de consulter le site Web de l'administration douanière japonaise (**http://www.customs.go.jp/english/index.htm**). Ce site Web comprend un grand nombre d'informations utiles sur les formalités douanières japonaises. Parmi celles-ci, citons la législation douanière (sous « Laws, Policy » – cliquer sur « Related Laws »), des informations relatives aux procédures d'importation (sous « Export/Import »), des tarifs douaniers (sous « Quick Links » – cliquer sur « Tariff Schedule »), etc. Ce site Web dispose d'une version anglaise claire, comme la plupart des autres sites « go.jp » japonais.

D'autres sources utiles sur internet pour une personne à la recherche d'informations sur les formalités d'importation japonaises et sur la législation relative au commerce sont les suivantes :

- **Shugi-In**
  http://www.shugiin.go.jp/ & Sangi-In - http://www.sangiin.go.jp/
  Sites Web des deux chambres parlementaires comprenant des explications sur le fonctionnement du parlement et ses activités actuelles.

- **National Diet Library**
  http://www.ndl.go.jp/en/index.html
  Site Web de la bibliothèque du parlement avec entre autres un catalogue en ligne.

- **Kantei**
  http://www.kantei.go.jp/foreign/index-e.html
  Site Web du Premier Ministre et de son cabinet comprenant notamment des liens vers les différents ministères. Les principaux ministères dans le cadre de cette étude sont :
  - Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) - **http://www.meti.go.jp/english/**
  - Ministry of ForeignAffairs (MOFA) - **http://www.mofa.go.jp/**
  - Ministry of Justice (MOJ) - **http://www.moj.go.jp/ENGLISH/**
  - Ministry of Finance (MOF) - **http://www.mof.go.jp/english/**
  - Bank of Japan - **http://www.boj.or.jp/en/index.htm/**

- **Supreme Court of Japan**
  http://www.courts.go.jp/english/
  Site Web de la Haute Cour de justice japonaise, comprenant un aperçu complet du système de droit japonais ; des décisions de la Cour peuvent y être recherchées.

- **Japan External Trade Organization**
  http://www.jetro.go.jp/
  Site Web de promotion du service public japonais pour la promotion de l'entrepreneuriat international. Des informations régionales et spécifiques à certains secteurs y sont proposées. Le siège belge de JETRO peut être retrouvé sur **http://www.jetro.go.jp/belgium/**.

- **Manufactured Imports and Investment Promotion Organization (MIPRO)**
  http://www.mipro.or.jp/english/
  Site Web de MIPRO, une organisation professionnelle qui aide les entreprises étrangères qui souhaitent investir ou importer au Japon via des consultations, la diffusion de brochures d'information, l'organisation de séminaires et de foires commerciales internationales.

- **Japan Tariff Association (JTASS)**
  http://www.kanzei.or.jp/english/
  Site Web de la JTASS reprenant les tarifs douaniers qui sont d'application au Japon, ainsi que des statistiques commerciales intéressantes.

- **Belgium-Japan Association Chamber of Commerce (BJA)**
  http://www.bja.be/home.php
  Site Web de la Chambre belgo-japonaise de Commerce en Belgique qui organise des activités culturelles et économiques. En outre, chaque trimestre, une publication est éditée avec les nouvelles les plus récentes concernant les relations entre la Belgique et le Japon (Trade Flows & Cultural News).

- **Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Japan (BLCCJ)**
  http://www.blccj.or.jp/
  Site Web de la Chambre de commerce belgo-luxembourgeoise au Japon qui soutient les entreprises au niveau de leurs activités au Japon. La Chambre organise des missions commerciales, offre une assistance en première ligne, organise des séminaires et d'autres

événements pour introduire le mieux possible les entreprises belges et luxembourgeoises sur le marché japonais.

- **American Chamber of Commerce in Japan (ACCJ)**
  http://www.accj.or.jp/user/210/index/
  Site Web de la Chambre de commerce américaine comprenant entre autres des liens vers des organisations susceptibles de soutenir des « *market entries* » (entrées sur le marché) (sous « Doing Business in Japan »), ainsi que le Journal mensuel ACCJ (**http://accjjournal.com/**) contenant des articles en rapport avec le fait de faire des affaires au Japon.

- **European Business Council in Japan (EBC)**
  http://www.ebc-jp.com/
  Site Web de l'EBC qui rassemble plusieurs CdC européennes ainsi que des publications « *White Papers* » (livres blancs) et des brochures notamment.

- **EU Gateway Programme with Japan & Korea**
  http://www.eu-gateway.eu/go.php?nID=22&page=Home
  Programme européen qui soutient les entreprises via des missions commerciales vers le Japon et la Corée.

- **EU-Japan Centre for Industrial Cooperation**
  http://www.eu-japan.eu/global/
  Plateforme européenne pour réunir les entreprises japonaises et européennes et échanger leur savoir-faire.

- **Venture Japan**
  http://www.venturejapan.com/
  Site Web pratique qui répond à des questions telles que comment lancer une entreprise au Japon, quelles sont les sensibilités concernant le système d'agence et la distribution, comment l'exportation peut-elle être réglée au mieux, etc. sur la base d'expériences personnelles.

Sites Web où vous pouvez trouver la législation (en anglais ou pas) :

- **E-gov**
  http://www.e-gov.go.jp/
  Site Web officiel du gouvernement reprenant la législation consolidée japonaise (uniquement en japonais).

- **Japanese Law Translations**
  http://www.japaneselawtranslation.go.jp/
  Site Web reprenant des textes de loi japonais traduits (officieusement) en anglais, accompagnés d'un moteur de recherche pratique.

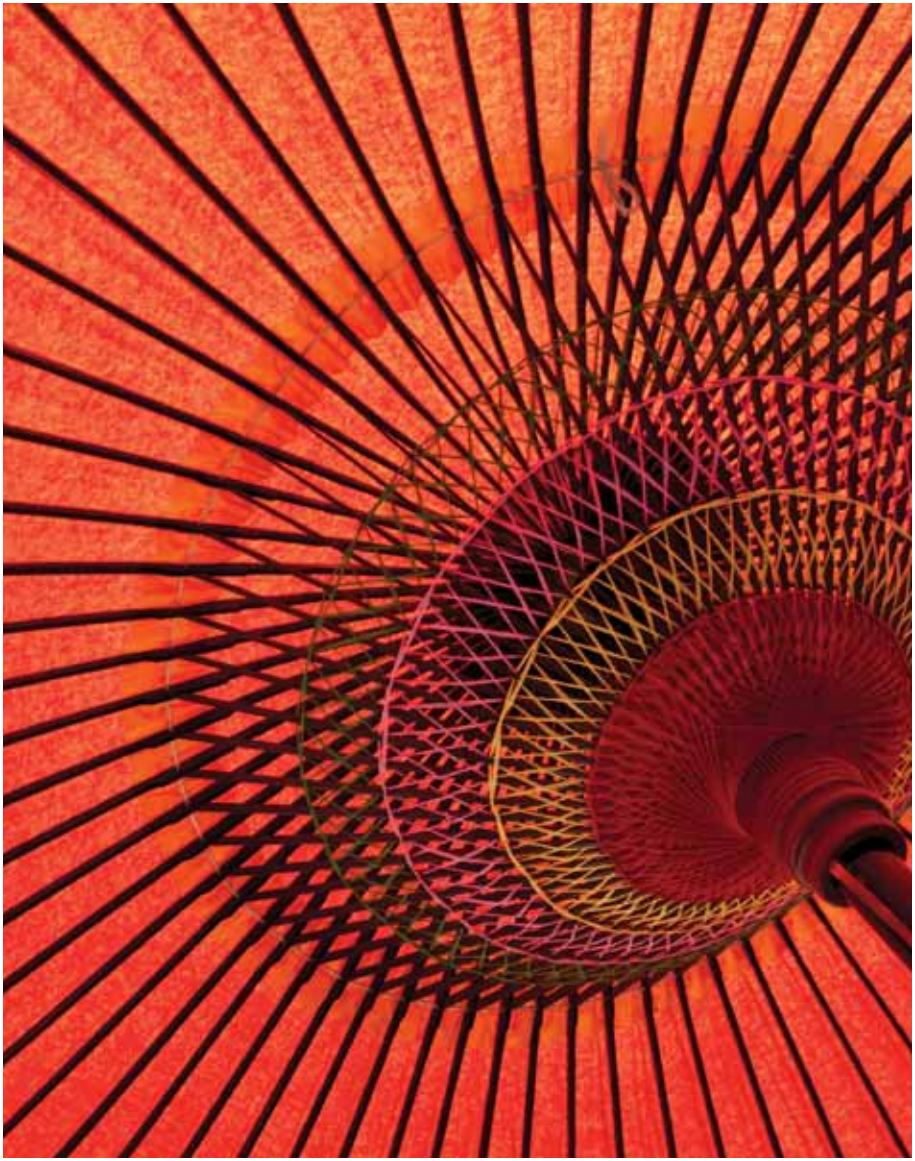
- **CS-trans**
  http://www.cs-trans.biz/J-Law.htm
  Site Web de cs-trans, un réseau de sources commerciales internationales, comprenant des traductions (officieuses) anglaises des principaux codes et lois au Japon, mis à jour jusqu'en 2003.

- **Links to laws of Japan**
  http://www.isc.meiji.ac.jp/~sumwel_h/links/linkJ04.htm
  Site Web de l'Université Meiji comprenant un grand nombre de textes de loi traduits (officieusement) en anglais, également mis à jour jusqu'en 2003.

- **Mizuho Securities**
  http://www.mizuho-sc.com/english/ebond/law.html
  Site Web du Groupe financier Mizuho comprenant toutes sortes de textes législatifs en rapport avec les finances.

SECTION 1

RÉGIME D'IMPORTATION ET DOCUMENTS A L'IMPORTATION



RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : CADRE GÉNÉRAL

1. Approche pratique du régime d'importation japonais

Le Japon dispose d'un marché mature, consolidé, où l'importation et le dédouanement de marchandises à importer ne présentent généralement que peu de problèmes. Quiconque est en mesure de présenter les bons documents, accompagnés éventuellement d'une traduction japonaise officielle, et tient compte des règles d'emballage et des prescriptions techniques pourra rapidement dédouaner ses marchandises à importer.

Cette constatation est confirmée notamment par le Global Competition Index 2011-2012 (indice de compétitivité mondiale) du Forum économique mondial (FEM) où le Japon occupe la 9e place, juste derrière le Danemark et devant le Royaume-Uni.[1] L'indice de corruption dans le monde de Transparency International en 2010 présente une société développée et place le Japon à la 17e place juste derrière l'Allemagne et devant le Qatar.[2] Une image identique est offerte par l'indice de liberté économique 2012 de The Heritage Foundation où le Japon occupe la 22e place, juste derrière la Suède et devant la Lituanie.[3] Dans ces études, la Belgique affiche toujours un score légèrement moins bon que le Japon. Elle se situe respectivement à la 15e, la 22e et la 28e place.

D'une part, le Japon doit ces résultats à un système de droit qui fonctionne bien, un faible niveau de corruption, des chiffres élevés d'innovation et de formation et pratiquement aucune inflation, avec pour principal point névralgique d'autre part la dette publique élevée et un certain nombre d'entraves au commerce non tarifaires sur lesquelles nous reviendrons plus loin (voir à partir de la p. 57).

[1] Forum économique mondial, indice de compétitivité mondiale 2011-2012 : **http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness**.

[2] Transparency International, indice de corruption dans le monde 2010 : **http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results**.

[3] The Heritage Foundation, indice de Liberté économique 2012, **http://www.heritage.org/index/**.

En ce qui concerne les mouvements transfrontaliers de marchandises, le Japon affiche un score non seulement légèrement meilleur que la Belgique, mais aussi meilleur que la moyenne des pays de l'OCDE (essentiellement en rapport avec le prix de revient). Ces constatations découlent de l'étude Doing Business de la Banque mondiale pour 2012. Les chiffres (pour une cargaison sèche, 20 pieds, en conteneur complet) révèlent que le Japon se situe dans le peloton de tête à la 16e place, soit la 11e place de tous les pays de l'OCDE. À titre comparatif : La Belgique occupe la 36e place, tandis que Singapour et Hongkong sont en tête de liste.

En ce qui concerne le prix de revient, le Japon est d'un tiers à la moitié meilleur marché que la Belgique. En termes de rapidité des mouvements de marchandises, la Belgique est un peu mieux placée. En Belgique, l'exportation requiert environ 8 jours, tandis qu'au Japon, elle prend 10 jours. L'importation en Belgique requiert également 8 jours, tandis qu'au Japon, elle prend 11 jours. Quant aux documents nécessaires à l'importation et l'exportation, il y a peu de différences : au Japon, pour l'importation et l'exportation, il faut respectivement 5 et 3 documents, tandis qu'en Belgique, il faut respectivement 5 et 4 documents.

C'est ce qui ressort des chiffres suivants :

Chiffres pour le Japon (classement « Trading Across Borders » : 16e place) :

Japon - Procédure à l'exportation (2012)	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	4	80
Transport intérieur et manutention	2	490
Dédouanement et contrôle technique	2	60
Manutention portuaire et terminal	2	250
Total :	10	880

Japon - Procédure à l'importation (2012)	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	5	110
Transport intérieur et manutention	2	495
Dédouanement et contrôle technique	2	115
Manutention portuaire et terminal	2	250
Total :	11	970

Chiffres pour la Belgique (classement « Trading Across Borders » : 36e place) :

Belgique - Procédure à l'exportation (2012)	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	3	179
Transport intérieur et manutention	3	650
Dédouanement et contrôle technique	1	250
Manutention portuaire et terminal	1	350
Total :	8	1429

Belgique - Procédure à l'importation (2012)	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	5	270
Transport intérieur et manutention	1	730
Dédouanement et contrôle technique	1	250
Manutention portuaire et terminal	1	350
Total :	8	1600

Le rapport sur la promotion du commerce mondial (Global Enabling Trade Report) (2010), également établi par le FEM, dévoile néanmoins quelques points névralgiques.[4] Bien que le Japon se situe à la 25e place au classement général, juste après la Belgique, le FEM fait les remarques suivantes :

- Les éléments positifs sont d'une part les procédures et la gestion douanières transparentes et efficaces, le climat des affaires, la qualité des services de transport et l'infrastructure.

- Un point négatif est par ailleurs l'accès au marché. Sur ce point, le Japon ne se situe qu'à la 121e place de tous les pays étudiés et affiche de mauvais résultats en raison des tarifs douaniers élevés (presque prohibitifs) appliqués pour les produits agricoles et les nombreuses entraves non tarifaires au commerce (vous trouverez plus d'informations sur ce point à partir de la p. 57). Il existe également de nombreuses limitations pour les investisseurs étrangers (participation étrangère, mains-d'œuvre, etc.)

[4] Forum économique mondial, The Global Enabling Trade Report (2010) : **http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2010.pdf**

2. Intégration internationale

2.1. Accords bilatéraux de libre-échange

Le Japon a encore décidé assez récemment de conclure des accords de libre-échange. Dans l'ordre chronologique, le pays a conclu des accords avec Singapour (2002), le Mexique (2005), la Malaisie (2006), le Chili et la Thaïlande (2007), les Philippines, l'Indonésie et le Brunei Darussalam (2008), la Suisse et le Vietnam (2009) et l'Inde (2011).

Par ailleurs, un accord a été signé avec le Pérou, mais n'a pas encore été ratifié et des accords sont en cours de négociations avec l'Australie, la Corée et le Gulf Cooperation Council (GCC, Conseil de coopération du Golfe) (« *early announcements* » - *annonces initiales*).

Les autorités japonaises ne parlent même pas d'accords de libre-échange, mais de *Economic Partnership Agreements* (EPA, accords de partenariat économique) car ces accords vont plus loin que la régulation du commerce de marchandises et de services uniquement. Ainsi, des accords ont aussi été passés concernant des investissements, le transport de personnes, des missions publiques, la concurrence et la collaboration bilatérale.

Vous trouverez plus d'informations à ce sujet sur le site Web du Ministère japonais des Affaires étrangères : **http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/index.html**.

2.2. ASEAN

L'ASEAN (Association des nations de l'Asie du Sud-Est) a été fondée en 1967 par cinq pays (Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour et Thaïlande). En 1984, le Brunei Darussalam est venu s'ajouter, en 1995, le Vietnam, plus tard encore le Laos et la Birmanie (1997), et enfin le Cambodge (1999). L'ASEAN

a pour mission de favoriser la croissance économique, la progression sociale, le développement culturel et la paix et la stabilité dans la région.

En ce qui concerne le volet économique, tous les États membres de l'ASEAN ont conclu en 1992 un accord de libre-échange AFTA (ASEAN Free Trade Agreement). Les pays de l'ASEAN ont ensuite décidé d'agir aussi souvent que possible comme un seul bloc commercial et ont conclu plusieurs accords, dont un EPA/FTA avec le Japon en 2008. Cette collaboration régionale a été une étape logique étant donné que le Japon et l'ASEAN constituent d'importants partenaires commerciaux l'un pour l'autre. Le texte de l'accord de libre-échange et les différents schémas pour les États membres peuvent être consultés sur : **http://www.aseansec.org/22572.htm**. Une explication générale est également donnée sur le site Web du Ministère des Affaires étrangères (**http://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/asean/index.html**), sur le site Web des douanes japonaises **(http://www.customs.go.jp/english/c-answer_e/keizairenkei/4029_e.htm**), et sur le site Web du centre ASEAN-Japon (AJC) qui a été fondé pour la promotion des deux partenaires commerciaux (**http://www.asean.or.jp/en**).

En outre, les pays de l'ASEAN ont fondé en 1999 conjointement avec la Chine, le Japon et la Corée du Sud un nouveau forum portant le nom de ASEAN Plus Trois (APT-ASEAN Plus Three). L'objectif principal de l'APT est de créer une plus grande stabilité financière dans l'Ouest asiatique.

Les pays « Plus Trois » (la République populaire de Chine, la Corée du Sud et le Japon) entameront par ailleurs très probablement encore cette année de nouvelles négociations pour conclure un accord de libre-échange. Bien que le Japon ait longtemps été réticent à cette idée, celle-ci semble s'avérer la seule possibilité pour maintenir la position du pays dans l'économie mondiale. La Corée du Sud a en effet déjà conclu des accords avec l'UE et les USA (pas encore en vigueur). La Chine est aujourd'hui elle aussi sur le point d'entamer des négociations.

2.3. APEC

Le Japon est membre de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC ; **http://www.apec.org/**) depuis la création l'organisation. Fondée en 1989, celle-ci assure la promotion du libre-échange et de la collaboration économique au sein de la région des pays asiatiques et des pays qui jouxtent l'océan Pacifique. Outre le Japon, les pays de l'ASEAN, la Chine, la Russie, les USA et le Canada sont également membres de l'organisation. Ce forum s'appuie sur trois piliers essentiels : promouvoir le libre-échange (en supprimant progressivement les barrières tarifaires); faciliter les relations d'affaires ; et améliorer la coopération économique et technique. Des voix se lèvent pour créer parallèlement la FTAAP (Free Trade Area of the Asia-Pacific) qui régulerait la coordination entre les traités de commerce mutuels. Jusqu'à présent, aucun consensus n'a encore été atteint à ce propos. Le Japon dans l'APEC : **http://www.mofa.go.jp/policy/economy/apec/what.html**.

Étant donné que peu de choses bougent concernant la FTAAP, un certain nombre de pays, tous membres de l'APEC, ont décidé de lancer une nouvelle initiative, séparément de l'APEC, mais en appui de la FTAAP : le partenariat transpacifique (Trans-Pacific Partnership - TPP ; **http://www.ustr.gov/tpp**). Cette initiative met l'accent sur l'innovation, la croissance économique et le développement et veut conclure un traité multilatéral de libre-échange entre ses membres (Australie, Brunei, Chili, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pérou, Singapour, Vietnam et les USA).

Lors du dernier sommet de l'APEC en novembre 2011, le Japon et le Canada ont également fait part de leur intérêt à intégrer le TPP et à conclure un accord contraignant. Cela signifierait que le TPP serait un des plus grands accords commerciaux au monde.

2.4. UE

Le Japon et l'Union européenne entretiennent de bonnes relations bilatérales qui sont chaque année resserrées lors de réunions au sommet (EU-Japan Annual Summit Meetings). Lors de la réunion la plus récente du 20 mai 2011, il a été convenu d'entamer des négociations en vue d'une FTA/EPA entre l'UE et le Japon comprenant notamment des accords sur les tarifs, les mesures non tarifaires, les services, les investissements, la propriété intellectuelle, la concurrence et les missions publiques. En outre, ces deux parties étudient également comment parvenir à un accord concernant une collaboration politique, globale et sectorielle.

L'UE et le Japon ont précédemment déjà conclu différents accords. Les principaux sont :

- Plan d'Action (2001) comprenant un volet économique ;
- Accord de reconnaissance mutuelle UE-Japon (2002) concernant l'amélioration de l'accès au marché pour les télécoms et l'équipement radio, l'électronique, et de *bonnes pratiques de laboratoire* pour les produits chimiques et pharmaceutiques ;
- Accord concernant la coopération en matière de pratiques anticoncurrentielles (2003) qui doit profiter au commerce et aux investissements ;
- Accord en matière de science et de technologie (2009), en vigueur depuis mars 2011, qui vise à améliorer la collaboration en matière de recherche scientifique et d'innovation et plus précisément dans le domaine de l'énergie renouvelable, de la rareté des matières premières, du vieillissement en bonne santé, de l'environnement, du trafic et de la sécurité nucléaire.
- Accord de coopération et d'assistance administrative mutuelle en matière douanière (CCMAA, 2008) qui trace notamment la voie d'une reconnaissance mutuelle et une procédure commune du statut AEO (en vigueur depuis 2001 ; plus d'informations à partir de la p. 37).

Tous les traités, aussi bien bilatéraux que multilatéraux, peuvent être consultés sur : **http://ec.europa.eu/world/agreements/searchByCountryAndContinent.do?countryId=2098&countryName=Japan**.

Par ailleurs, l'UE dispose d'une délégation (diplomatique) au Japon, en plus des ambassades de ses États membres. Le site Web se trouve à l'adresse : **http://www.deljpn.ec.europa.eu/index.php?ml_lang=en**.

Vous trouverez plus d'informations sur les sites Web de la DG Commerce (**http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/japan/**) et du EEAS (**http://eeas.europa.eu/japan/index_en.htm**).

De plus, l'UE et le Japon sont également réunis au sein de l'ASEM (Sommet Asie-Europe). L'ASEM est un forum informel favorisant le dialogue et la collaboration entre les pays de l'UE et la Commission européenne d'une part, et 19 pays asiatiques et le secrétariat de l'ASEAN d'autre part. Les discussions sont beaucoup plus étendues et ne traitent pas uniquement de l'intégration économique, mais aussi de l'intégration politique et culturelle.

Vous trouverez plus d'informations sur **http://www.aseminfoboard.org/** et **http://eeas.europa.eu/asem/index_en.htm**.

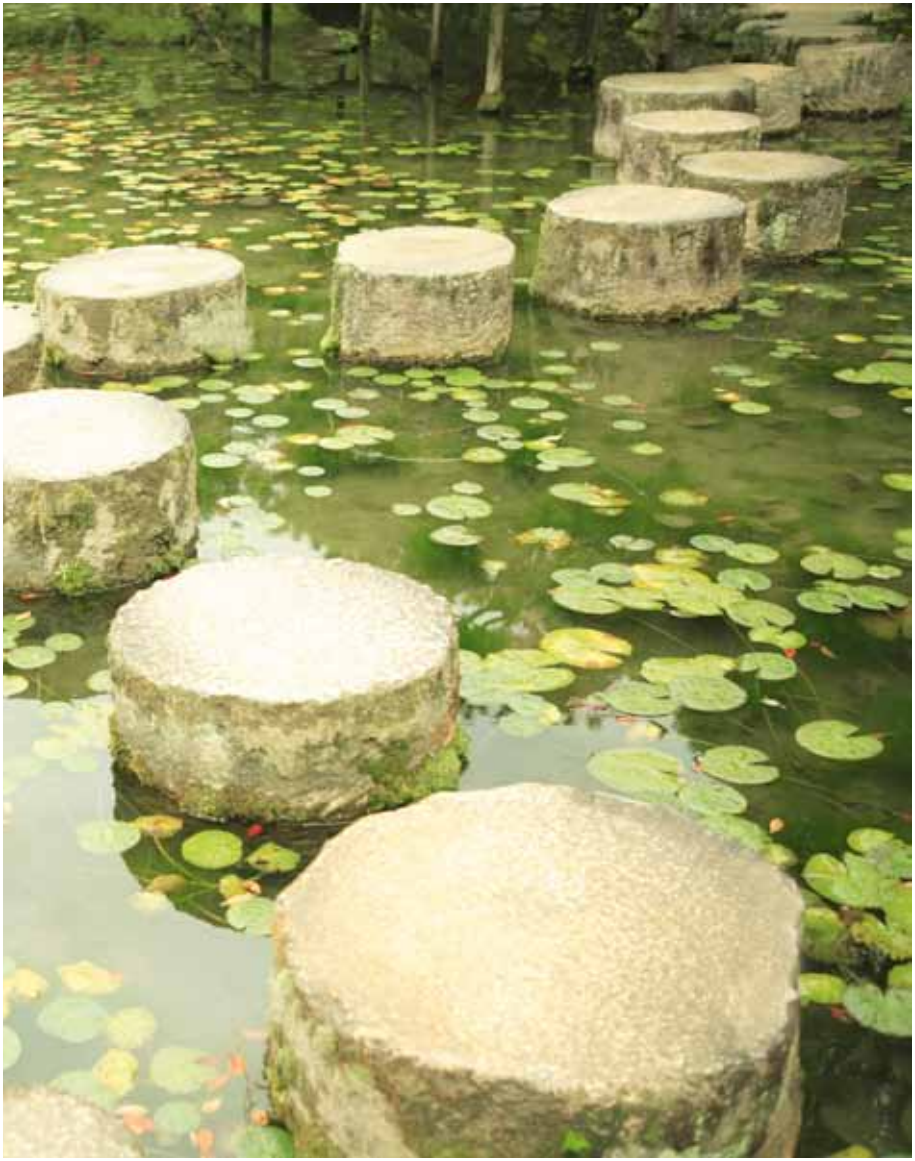
2.5. OMC

Le Japon est membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) depuis sa création en 1995 et applique le principe de la nation la plus favorisée.[5] La page pays peut être téléchargée à l'adresse **http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/japan_e.htm**. Le Ministère japonais des Finances consacre lui aussi une page à l'adhésion à l'OMC : **http://www.mof.go.jp/english/customs_tariff/wto/index.htm**.

Étant donné que tant l'UE que le Japon sont des acteurs mondiaux dans le domaine du commerce, ils tirent profit d'un système mondial de commerce fonctionnant bien et également d'une OMC qui fonctionne bien. Par conséquent, la collaboration bilatérale entre les deux parties est importante et ceux-ci adoptent autant que possible une position commune. L'UE et le Japon sont également des têtes de file pour mener à bien le cycle de Doha qui a débuté en 2001.

Outre la collaboration proactive au sein de l'OMC, l'UE et le Japon collaborent aussi au sein de l'ONU et du G8 notamment.

[5] Un seul tarif NPF favorable pour tous les États membres de l'OMC, sans distinction.



RÉGIME DOUANIER : FORMALITÉS À L'IMPORTATION

1. Cadre juridique

Le code des douanes japonais (Loi N° 61 du 2 avril 1954), modifié pour la dernière fois via la loi N° 13 du 31 mars 2010, peut être consulté via **http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=187818** (version japonaise). Le code compte 11 chapitres et 140 articles. Le chapitre 2 régule les droits d'importation et le chapitre 6, le dédouanement des marchandises à importer. Les autres lois qui complètent le code des douanes sont la loi sur les tarifs douaniers (Loi N° 54 du 15 avril 1910), la loi relative aux échanges et au commerce avec l'étranger (Loi N° 228 du 1er décembre 1949) et le décret relatif au contrôle du commerce d'importation (décret du cabinet N° 414 du 29 décembre 1949).

2. Interdictions d'importation

Les articles 69-11 à 70 du code des douanes et l'article 21 de la loi sur les tarifs douaniers dressent le relevé des marchandises pour lesquelles une interdiction d'importation de principe est en vigueur (par exemple en raison de la sécurité nationale, la santé du consommateur, la protection de l'environnement, etc.) et qui doivent donc, si l'on veut toutefois les importer en raison de circonstances particulières, être soumises à une autorisation ou un accord préalable. Il s'agit de :

- L'héroïne, la cocaïne, la MDMA, l'opium, le cannabis, et d'autres stimulants, psychotropes ou stupéfiants ;
- Les armes, les munitions et les explosifs, les armes chimiques et biologiques ;
- Les moyens de paiement falsifiés ;
- Les livres, dessins, gravures et articles de ce type dont le contenu est susceptible de porter préjudice à la sécurité publique et aux bonnes mœurs ;

- La pornographie infantile ;
- Les marchandises qui bafouent les droits de propriété intellectuelle ;
- Les animaux et les plantes couverts par la *Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction* (CITES) (voir aussi la p. 58) ;
- Les substances affectant la couche d'ozone.

3. Autorisation et autres restrictions à l'importation

La plupart des marchandises sont exemptes de la présentation d'une autorisation d'importation. Cependant, l'article 7 du code des douanes établit que pour certaines marchandises, une autorisation d'importation doit être présentée préalablement, sans laquelle les douanes japonaises ne pourront pas dédouaner les marchandises concernées. Ce point est davantage développé par l'art. 52 de la loi relative aux échanges et au commerce avec l'étranger ainsi que par l'art. 3 du décret relatif au contrôle du commerce d'importation.

Il s'agit notamment de marchandises périssables, de marchandises en provenance de pays déterminés pour lesquels des restrictions de commercialisation ont été établies, de produits de baleine en provenance de pays qui ne sont pas membres de la Convention internationale pour la réglementation de la chasse à la baleine, etc.

Pour l'importation de marchandises pour lesquelles un système quantitatif de quota d'importation existe, une autorisation doit également pou-

voir être présentée. Il s'agit entre autres des explosifs, de la soie grège, de certaines espèces de poisson, de substances affectant la couche d'ozone, de médicaments, de produits issus d'espèces d'animaux ou de plantes menacées (tombant sous le couvert de la convention CITES) et d'équipements militaires et d'armes. Ces dernières, tout comme en Belgique, sont également soumises à une autorisation d'exportation.

Il va de soi que l'importation de biens susceptibles de présenter un risque pour la sécurité ou la santé (matériel nucléaire, appareils médicaux, denrées alimentaires, insecticides, produits vétérinaires, produits cosmétiques, articles de toilette, etc.) est également soumise à des dispositions impliquant des contrôles techniques et la présentation de certificats (analyse, free sales, etc.) et de pièces justificatives. Le chapitre « Certificats relatifs aux produits » aborde ce point plus en détail (voir la p. 55).

Une restriction importante à la libre importation concerne les marchandises qui peuvent uniquement être vendues que par des « state trading enterprises » japonaises (sociétés commerciales d'État). Autrement dit, ces entreprises d'État bénéficient d'une sorte de monopole sur la vente ou le contrôle des dites marchandises. Ainsi, la Japan Tobacco Inc (JTI) a l'exclusivité pour vendre des feuilles de tabac au Japon (Loi relative au commerce du tabac N° 68, 1984). Les importateurs peuvent dès lors importer des feuilles de tabac, mais ils ne peuvent les revendre qu'à JTI. L'opium ne peut être importé que par une agence spécialisée du Ministère de la Santé. L'importation et la vente de lait et produits laitiers sont contrôlées par l'Agriculture and Livestock Industries Corporation (ALIC - corporation des industries de l'agriculture et du bétail). Le riz, le blé et l'orge sont encore plus fortement réglementés par le Ministère de l'Agriculture (MAFF). Étant donné l'importance de ces produits dans la chaîne alimentaire japonaise, le prix et la quantité sur le marché sont fortement réglementés (Loi pour la stabilité de l'offre et la demande et du prix des denrées de base (Law for Stabilization of Supply-Demand and Price of Staple Food) de 1942). [6]

[6] OMC, Groupe de travail sur les entreprises d'État, Japon, le 11 octobre 2010, G/STR/N/13/JPN.

4. La déclaration

En principe, c'est l'importateur qui organise la déclaration. Cette déclaration peut être effectuée dès que les marchandises arrivent à la douane. L'importateur peut charger un transporteur d'effectuer la déclaration et de s'occuper de la procédure d'importation. Ce transporteur doit être enregistré auprès des douanes japonaises. Les personnes qui sont installées à l'étranger et souhaitent effectuer une déclaration d'importation doivent désigner un « douanemanager » ayant son siège au Japon et qui peut introduire les documents nécessaires et acquitter les droits d'importation (art. 95 du code des douanes). En règle générale, le dédouanement de marchandises auprès des douanes japonaises a lieu sans incident notable.

Les articles 68 à 70 du code des douanes décrivent les documents qui doivent être présentés lors du dédouanement. Il s'agit de la facture commerciale, la liste de colisage, la lettre de voiture (connaissement ou lettre de transport aérien), le manifeste du fret, une déclaration d'entrée pour les bateaux ou les avions (une annonce au moment de l'entrée dans le port), la déclaration d'importation (électronique), la déclaration de la valeur en douane, le certificat d'origine (si les marchandises peuvent bénéficier d'un tarif préférentiel), l'attestation d'assurance, l'autorisation d'importation (le cas échéant) et la demande écrite de réduction ou exemption des droits de douane et/ou d'accises (le cas échéant).

Les documents à présenter peuvent être établis tant en japonais qu'en anglais, mais une traduction japonaise est généralement recommandée. Il est possible de transmettre les données et documents nécessaires par la voie électronique via le système Nippon Automated Cargo And Port Consolidated System (NACCS - système consolidé de port et chargement automatisé japonais ; **http://www.naccs.jp/**).

Lorsque les marchandises doivent rapidement atteindre leur destination, les douanes japonaises offrent la possibilité d'effectuer une déclaration avant l'arrivée des marchandises dans l'entrepôt des douanes. Le cas échéant, la déclaration, la facture commerciale et la déclaration de la valeur en douane des marchandises doivent être envoyées au bureau des douanes où les marchandises arriveront. Cet envoi est possible dès que la lettre de voiture a été délivrée ou après que le taux de change étranger soit connu. Dans des cas exceptionnels, la libération des marchandises peut être autorisée avant que la procédure ne soit entièrement écoulée, mais dans ce cas, une caution doit être versée.

La procédure va encore plus vite lorsque l'importateur a obtenu le statut d'OEA (opérateur économique agréé). Tout comme dans l'Union européenne, et suivant le modèle de l'organisation mondiale des douanes (OMD - cadre de normes SAFE), des Opérateurs agréés qui répondent à certains critères (sécurité des marchandises, état financier, documents, analyse des risques, etc.) peuvent suivre une procédure en douane simplifiée. En réponse à une reconnaissance mutuelle entre l'UE et le Japon (depuis mai 2011), le statut d'OEA européen est pris en compte positivement lors de l'analyse des risques. Pour les formalités qui sont remplies auprès des douanes japonaises, l'OEA européen devra donner un code de 12 caractères qui lui est attribué par les douanes japonaises.

Vous trouverez plus d'informations concernant la réglementation des douanes japonaises sur le site suivant : **http://www.customs.go.jp/english/exp-imp/index.htm**.

Exemple de formulaire de déclaration pour les douanes japonaises :
http://www.customs.go.jp/kaisei/youshiki/form_C/C2000.pdf

入 出 港 届
GENERAL DECLARATION

☐ 到着 Arrival　☐ 出発 Departure

1. 船舶の名称、種類及び信号符字 Name, Type and Call Sign of ship		2. 到着港／出発港 Port of arrival/departure	3. 到着日時／出発日時 Date-time of arrival /departure
4. 船舶の国籍 Nationality of ship	5. 船長の氏名 Name of Master	6. 前寄港地／次寄港地 Port arrived from/Port of destination	
7. 船籍港、登録年月日※及び船舶番号 Certificate of registry (Port; Date※; Number)		8. 船舶の代理人の氏名又は名称及び住所 Name and address of ship's agent 船舶の運航者の氏名又は名称及び住所 Name and address of ship's Operator	
9. 総トン数 Gross tonnage	10. 純トン数 Net tonnage		
11. 港における船舶の位置（停泊地） Position of the ship in the port (berth or station)			
12. 航海に関する簡潔な細目（寄港地及び寄港予定地。積載されたままの貨物が荷揚げされる予定の港に下線を付す。） Brief particulars of voyage (previous and subsequent ports of call; underline where remaining cargo will be discharged)			
13. 貨物に関する簡潔な記述 Brief description of the cargo			
14. 乗組員の数（船長を含む。） Number of crew (incl. master)	15. 旅客の数 Number of passengers	16. 備考 Remarks	
添付書類の枚数※ Attached document※ (Indicate number of copies)			
17. 積荷目録 Cargo Declaration	18. 船用品目録 Ship's Stores Declaration		
19. 乗組員名簿 Crew List	20. 旅客名簿 Passenger List	21. 日付及び船長又は委任を受けた代理人若しくは船舶の職員による署名 Date and signature by master, authorized agent or officer	
22. 乗組員携帯品申告書 Crew's Effects Declaration	23. 検疫明告書 Maritime Declaration of Health		

当局記入欄　For official use

24. 内航船舶 ☐

（注）　1　※の付されている項目については、記入不要。
　　2　傷病者を緊急の治療のために上陸させる目的で寄港し、直ちに出発する意図を有する船舶については、8.欄のうち「船舶の運航者の氏名又は名称及び住所」の記入不要。
　　3　24.欄には、内航船舶に該当する場合のみチェックを付すこと。

Note　1　It is not necessary to fill in the item marked "※"
　　2　With regard to ships calling at ports in order to put ashore sick or injured persons for emergency medical treatment and intending to leave again immediately, it is not necessary to fill in "Name and address of ship's Operator" of the column "8"

5. Valeur en douane

Tel que précité, l'importateur doit établir au profit des douanes une déclaration dans laquelle l'indication de la valeur en douane est mentionnée. Les documents qui corroborent cette valeur sont la facture, les notes de frais de la cargaison, la police d'assurance, etc.

Tout comme les pays de l'UE, le Japon applique pour la fixation de la valeur en douane les principes de l'accord sur la valeur en douane de l'OMC (**http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/20-val_01_e.htm**). Les six méthodes de la détermination de la valeur et l'ordre dans lequel elles doivent être appliquées sont :

- valeur de transaction des marchandises importées ;
- valeur de transaction de marchandises identiques ;
- valeur de transaction de marchandises du même type ;
- méthode déductive ;
- méthode de la valeur calculée ;
- méthode des moyens raisonnables.

Ces règles sont établies dans le droit japonais à l'art. 3 du code des douanes et aux art. 3 et 4 de la loi sur les tarifs douaniers.

La valeur en douane lors de l'importation repose dans l'immense majorité des dédouanements - lorsque l'importation a lieu dans le cadre d'un contrat de vente - sur la valeur de la transaction des marchandises et la valeur CIF des marchandises importées. Les frais de transport antérieur à l'importation, les frais de chargement, de transbordement et les frais de

manutention avant l'arrivée au Japon ainsi que les frais d'assurance font dès lors partie de la valeur en douane. La valeur en douane est définitivement fixée lorsque les marchandises reçoivent une destination douanière

6. Droits d'entrée

La loi sur les tarifs douaniers (N° 54, 1910) et la loi relative aux mesures tarifaires temporaires (N° 36, 1960) déterminent pour quelles marchandises des droits d'entrée doivent être prélevés ainsi que la hauteur de ces droits. Le tarif japonais des droits d'entrée suit la nomenclature du Système Harmonisé. Par la mise en œuvre du Système Harmonisé au Japon, les six premiers chiffres du tarif des douanes japonais sont identiques aux 6 premiers chiffres de la Nomenclature Combinée européenne (NC) et du TARIC.

Le tarif douanier japonais peut être consulté en ligne sur **http://www.customs.go.jp/english/tariff/2012_1/index.htm**. Y est dressé le relevé des tarifs généraux, temporaires (tels que déterminés par la loi relative aux mesures tarifaires temporaires), la NPF[7] , comme le SPG[8] (y compris les PMA[9]). Par ailleurs, pour chaque pays avec lequel le Japon a conclu un accord de libre-échange, le tarif préférentiel est indiqué. Autrement dit, le Japon connaît cinq types de tarifs. Ceux-ci sont fixés par l'association tarifaire japonaise (JTAS) : **http://www.kanzei.or.jp/english/**.

Pour les entreprises européennes qui recherchent le code applicable, le plus simple est de consulter la base de données sur l'accès aux marchés de la Commission européenne (**http://madb.europa.eu/mkaccdb2/indexPubli.htm**). Pour les droits d'entrée, allez sur « Applied Tariffs Database »

» Sélectionnez « Japan »;

[7] NPF : Nation la plus favorisée
[8] SPG : Système de préférences généralisées
[9] PMA : Pays les moins avancés

- Introduisez ensuite les 4 (ou 6) premiers chiffres du tarif douanier ou une description des marchandises en anglais et en cliquant sur la fonction de recherche, apparaissent (après une copyright notice) les droits d'entrée demandés ; sous l'intitulé « MFN » (nation la plus favorisée), vous trouvez le tarif (NPF) conventionnel qui est d'application pour les marchandises émanant des États membres de l'OMC ; sous « GEN » (général), figure le tarif autonome (plus élevé) ;

- Si vous cliquez ensuite sur le code tarifaire (japonais) du produit, vous obtenez les informations sur les droits additionnels, dont la TVA, les taxes spéciales à la consommation (accises), etc.

Les marchandises émanant de pays avec lesquels le Japon a signé un accord de libre-échange (voir à partir de la p. 24) peuvent, sur présentation d'un certificat préférentiel d'origine et d'une preuve de transport direct (la lettre de voiture), bénéficier d'une préférence tarifaire. Les marchandises originaires de l'Union européenne ne bénéficient pas de cette possibilité.

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 le tarif NPF ou le tarif GEN, il est indiqué de consulter directement le tarif japonais lorsque des marchandises non originaires de l'UE sont exportées. En application des accords de libre-échange conclus par le Japon, des abaissements tarifaires peuvent parfois être obtenus à l'importation d'autres pays sur présentation du certificat d'origine requis et d'une preuve de transport direct.

Les droits de douane sont calculés sur la valeur CIF des marchandises au moment de leur entrée dans le pays. Il s'agit dans la majorité des cas de droits ad valorem. Autrement dit, pour le calcul des droits d'importation, le pourcentage, tel que décrit dans le schéma tarifaire, n'est pas établi suivant le poids ou la quantité de l'envoi, mais suivant la valeur (avec un maximum absolu de 60 %). Par ailleurs, le Japon dispose aussi de quelques tarifs spécifiques où le droit dépend du poids ou de la quantité de l'envoi, indépen-

damment de la valeur des marchandises (droits spécifiques) et d'un certain nombre de tarifs combinés (art. 3 et 4 du code des douanes). Pratiquement tous les tarifs ont été fixés par le Japon, soit identiques, soit inférieurs au tarif 'lié' convenu au sein de l'organisation mondiale du commerce.[10]

Le « tarif NPF moyen global » lors de l'importation au Japon s'élevait en 2010 à 5,8 %. Le tarif moyen pour les marchandises agricoles (14,7 %) est nettement supérieur au tarif pour les marchandises industrielles (3,4 %).[11] À titre comparatif : le tarif moyen à l'entrée s'élevait pour l'UE à seulement 1,8 % et pour les USA à 2,9 %. Ce sont surtout les tarifs pour le textile, les chaussures et les produits agricoles qui sont nettement supérieurs par rapport aux tarifs d'autres pays développés. Cette situation découle du fait que le Japon impose certaines mesures spéciales de sauvegarde et des mesures tarifaires d'urgence notamment pour la viande de porc, le lait et les produits laitiers, les céréales et les légumes pour compenser les restrictions quantitatives qui ont été interdites par l'OMC.

7. Origine

L'UE et le Japon n'ont (encore) passé aucun accord de libre-échange. Les marchandises originaires de l'UE ne peuvent donc pas profiter d'un tarif préférentiel particulier. Cependant, tant l'UE que le Japon 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 un contrat avec le Japon, une preuve de l'origine peut être délivrée suivant la procédure telle que définie dans l'accord de libre-échange.

[10] 98,8 % des lignes tarifaires : exceptions surtout pour les espèces de poisson et les variétés de bois (source : Examen de l'OMC de la politique commerciale du Japon, WT/TPR/S/243/Rev.1, 21).

[11] Indicateurs du développement mondial 2011, Banque mondiale, 04/2011, p. 348-351.

Le certificat d'origine servant de preuve de l'origine non préférentielle, un certificat économique tel qu'utilisé pour les marchandises qui sont soumises à des mesures politiques et commerciales (droits anti-dumping, quota, embargos commerciaux, etc.), doit s'en distinguer. 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 connaissement

8. Autres taxes

8.1. TVA

Une TVA à l'importation est due sur la valeur en douane, majorée des droits d'entrée ('duty paid value'). Celle-ci est fixée à 5 % (y compris les taxes locales).

En raison de dette publique importante et du tarif général de la TVA assez bas, le gouvernement japonais a décidé le 30 décembre 2011 d'augmenter le tarif à 8 % en 2014 et à 10 % en 2015. Cette décision est très controversée et son approbation par le parlement est loin d'être certaine.

8.2. Accises

Le Japon applique des accises sur un certain nombre de produits (Loi N° 37 relative à la collecte des accises sur les importations, 1955). Il s'agit des produits à base de tabac, du carburant et de l'alcool. Vous trouverez plus d'informations sur le site Web de l'agence nationale de l'administration fiscale (**http://www.nta.go.jp/foreign_language/index.htm**).

En vertu de la loi relative aux impôts sur les spiritueux (N° 6, 1953), les tarifs suivants sont en vigueur :

- Pour la bière présentant un taux d'alcool inférieur à 20 % : 220.000 JPY/kl ;
- Pour le vin : 80.000 JPY/kl ;
- Pour le whisky, le cognac et d'autres boissons alcoolisées présentant un taux d'alcool inférieur à 37 % : 370.000 JPY/kl ;
- Pour le whisky, le cognac et d'autres boissons alcoolisées présentant un taux d'alcool supérieur ou égal à 37 % : 370.000 JPY/kl + 10.000 JPY/kl pour chaque pour cent supérieur à 37 % ;
- Pour la liqueur présentant un taux d'alcool inférieur à 13 % : 120.000 JPY/kl.[12]

8.3. Droits antidumping et mesures compensatoires

Le Japon se protège contre une législation commerciale malhonnête en établissant des droits antidumping (Décret du cabinet relatif aux droits antidumping (N° 416, 1994)) pour des marchandises qui sont importées à un prix inférieur au prix de revient réel et en fixant des mesures compensatoires (Décret du cabinet relatif aux mesures compensatoires (N° 415, 1994)) pour des marchandises qui bénéficient d'un régime étranger de subsides par lequel le prix peut être maintenu artificiellement bas en comparaison avec le prix du marché japonais.

Actuellement, six droits antidumping (pas un seul à l'encontre de l'UE) et aucune mesure compensatoire ont été fixés par le Japon. Cette possibilité de protéger le marché japonais contre un commerce malhonnête est donc très peu utilisée.[13]

[12] JETRO, guide pour l'exportation vers le Japon, Boissons alcoolisées, 03/2011, 2, **http://www.jetro.go.jp/en/reports/market/pdf/guidebook_food_alcoholic_beverages.pdf**.

[13] Examen de l'OMC de la politique commerciale du Japon, WT/TPR/S/243/Rev.1. 41.

8.4. Contingents tarifaires

Le décret du cabinet sur les contingents tarifaires (Décret N° 153, 1961) a permis d'imposer des contingents tarifaires pour certaines marchandises importées pour protéger le marché intérieur. En d'autres termes, une certaine quantité de marchandises, telle qu'établie par le Ministère japonais du Commerce international et de l'Industrie, peut être importée à un tarif faible. Dès que le contingent est dépassé, un deuxième tarif plus élevé est en vigueur. Le quota peut être redéfini chaque année. Le Japon dispose de quotas notamment pour les chaussures en cuir et certaines parties de celles-ci[14], ainsi que sur certaines espèces de poisson.

9. Exonérations

Le Japon ne dispose d'aucune zone de libre-échange. Toutefois, la loi relative à des mesures extraordinaires pour la promotion des importations et la facilitation des investissements étrangers directs (Loi N° 22, 1992) a mis sur pied un réseau de 22 *Zones d'accès étrangères* (FAZ - *Foreign Access Zones*) à travers tout le pays. Ces zones offrent des avantages particuliers aux importateurs étrangers et aux investisseurs qui sont actifs dans ces FAZ (notamment des taux d'intérêt plus bas en cas d'emprunts et des exonérations d'impôts) et des facilités adaptées pour l'importation, la production, la distribution et pour des salons. L'administration compétente au Japon est la division de facilitation des investissements et du commerce du Bureau de coopération et de commerce (METI) :

Adresse : 13F West 5, METI Main Building, 1-3-1 Kasumigaseki, Chiyoda-ku, Tokyo 100-8901
+81 3 35 01 16 62
+81 3 35 01 20 82
E-mail : invest-japan@meti.go.jp
Website : **http://www.meti.go.jp/english/policy/external_economy/investment/office.html**

[14] JETRO, guide pour les exportations vers le Japon 2011 - Vêtements et matériaux, **http://www.jetro.go.jp/en/reports/market/pdf/guidebook_apparel_products_materials.pdf**.

Vous trouverez aussi plus d'explications auprès du JETRO FAZ Support Center à Tokyo :

Adresse : 3F Main Bldg., Akasaka Twin Tower,2-17-22 Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-0052
+81 3 35 84 60 21
+81 3 35 84 60 24

10. Importations temporaires – matériel promotionnel et échantillons

L'article 17 de la loi sur les tarifs douaniers énumère les marchandises qui sont exonérées des droits à l'importation durant une importation temporaire. Celles-ci incluent les marchandises qui serviront à la production (traitement), les conteneurs, le matériel de recherche scientifique, le matériel destiné aux compétitions sportives, etc. Vous devez prouver que les marchandises quitteront le Japon dans un délai prédéterminé (en principe une année). Les douanes exigeront une garantie.

En 1973, le Japon a ratifié la Convention ATA (Convention douanière sur le carnet ATA pour l'admission temporaire de marchandises, consolidée par la loi sur les mesures exceptionnelles liées à la Convention ATA (N° 70, 1973)). Cela signifie que le carnet peut également servir pour les importations temporaires. Le carnet ATA évite aux personnes qui l'utilisent de devoir se plier à un certain nombre de formalités douanières et n'exige pas de garantie.

Il peut être utilisé au Japon pour :

- du matériel professionnel (par ex. pour la presse, les films, la radio, certaines installations techniques, des équipements de réparation, etc.);
- du matériel d'exposition (par ex. du matériel de construction et de décoration pour les stands);
- des échantillons (à l'exception de biens périssables ou consommables);
- des marchandises en transit;
- des envois postaux, tant que le détenteur/représentant effectue une déclaration en personne.

Les carnets ne peuvent pas être utilisés pour des marchandises qui ne servent pas à l'usage personnel du propriétaire étranger. En d'autres mots, les biens ne peuvent pas être loués ou servir d'échange de paiement par quiconque ne serait pas le détenteur du carnet.

Les carnets sont traités par les bureaux en douane au Japon durant les heures officielles. Il vaut mieux les compléter en anglais. Si vous utilisez d'autres langues, les douanes peuvent vous demander une traduction.

Les carnets sont disponibles en Belgique auprès de la Chambre de Commerce locale de la société. La Chambre de Commerce agit au nom de la société en question et garantit les dettes douanières qui pourraient se produire au Japon à la suite de l'utilisation irrégulière du carnet, par exemple pour des marchandises qui ne seraient pas réexportées dans les délais initialement fixés. Au lieu de se plier à des formalités de déclaration habituelles aux frontières, la simple présentation du carnet ATA suffit.

Il peut servir à plusieurs transactions, telles que :

- L'exportation temporaire de marchandises en provenance de l'Union européenne et, après réalisation de la tâche, la réexportation sans paiement de droits à l'importation et/ou de TVA à l'importation;

- Le transit provenant d'un pays tiers en passant par le Japon ou vers un bureau à partir duquel les marchandises vont à nouveau quitter la région sans licence de transit ou de garantie;

- L'importation temporaire au Japon sans paiement de droits à l'importation et/ou de TVA et la réexportation.

Le prix du carnet ATA est calculé suivant un forfait plus un pourcentage de la valeur des marchandises et s'élève actuellement à : [15]

a) prix de base	181,50 EUR
b) garantie	30,00 EUR (remboursable au plus tard un an après la date d'expiration)
c) suppl. pour des bandes additionnelles	0,65 EUR/bande
d) suppl. pour les non-membres de la Chambre de Commerce	45,00 EUR
e) assurance obligatoire dans le cadre de la Convention ATA	Valeur du matériel < 25.000 EUR suppl. de 0,839 % Valeur du matériel entre 25.000 et 74.999 EUR suppl. de 0,655 % Valeur du matériel entre 75.000 et 249.999 EUR suppl. de 0,419 % Valeur du matériel > 250.000 EUR suppl. de 0,261 %

[15] Source : **http://www.voka.be/limburg/aanbod/Pages/IO_ATAcarnets.aspx**.

L'association d'arbitrage commercial japonaise (JCAA) est compétente au Japon (**http://www.jcaa.or.jp/e/index.html**). Vous pouvez contacter les services de l'ATA à Tokyo et Osaka à l'adresse :

Bureau de Tokyo – Service du carnet de l'ATA
Adresse : 3ème étage, Bâtiment Hirose, 3-17, KandaNishiki-cho, Chiyoda-ku, Tokyo
+81 3 52 80 51 71
+81 3 52 80 51 70

Bureau d'Osaka – Service du carnet de l'ATA
Adresse : 2-8, Hommachibashi, Chuo-ku, Osaka
+81 6 69 49 61 65
+81 6 69 46 88 65

Vous trouverez de plus amples informations générales sur le carnet à l'adresse Internet de la Chambre de Commerce (ICC) : **http://www.iccwbo.org/ata/id36365/index.html**.

Le 2 août 1955, le Japon, au même titre que la Belgique, a adhéré à la Convention Internationale visant à faciliter l'importation d'échantillons commerciaux et de matériel publicitaire. Il est possible d'importer hors taxes du matériel promotionnel et des échantillons au Japon. Les marchandises destinées aux foires commerciales peuvent uniquement être importées sans taxes si la foire a lieu dans des sites d'exposition sous contrôle douanier. Une facture doit toujours être envoyée avec ces marchandises et contenir la mention « pas de valeur commerciale, uniquement à des fins douanières »

11. Légalisation

Le Japon observe le Traité d'exonération dans le cadre de l'abolition d'une légalisation obligatoire pour tout document public étranger (La Haye, 05/10/1961; Loi du 5 juin 1975, modifiée le 7 février 1976 – traité sur l'Apostille) depuis le 27 juillet 1970.

En principe, cela signifie que certains documents ne doivent plus être légalisés par des consulats, et doivent uniquement obtenir une apostille auprès du Ministère des Affaires Étrangères (**http://www.diplomatie.be/nl/services/legalisation/default.asp**).

SPF Intérieur
Département LégalisationC2.1
Adresse Visiteurs : Rue des Carmélites 27
Adresse postale : Rue des Carmélites 15, 1000 Bruxelles

Vous pouvez obtenir plus d'informations auprès de l'ambassade du Japon - Section consulaire
Adresse : Square Meeus 5-6, 1000 Bruxelles
+32 2 500 05 80
Website : **http://www.be.emb-japan.go.jp/english/index.html**

APOSTILLE

(Convention de La Haye du 5 octobre 1961)

1. Country: .....
This public document
2. has been signed by .....
3. acting in the capacity of .....
4. bears the seal/stamp of .....
.....

Certified

5. at ..... 6. the .....
7. by .....
8. N°.....
9. Seal/stamp: 10. Signature:
....

CERTIFICATS RELATIFS AUX PRODUITS

1. Normalisation et certification

L'importation de marchandises au Japon peut être fortement entravée par des stipulations et des normes techniques excessives que le Japon peut promulguer et qui dans la pratique peuvent avantager ses propres fabricants. Une grande partie des normes ne sont pas traduites en anglais par exemple et ne sont pas conformes aux normes acceptées sur le plan international, ce qui signifie que les fabricants doivent procéder à des ajustements spéciaux pour le marché japonais.

Il faut établir une distinction entre les stipulations techniques obligatoires et les normes optionnelles. On trouvera la première catégorie dans toute une série de lois. Voilà un aperçu :

- Loi sur l'hygiène des aliments (1947 Loi n° 233)
- Loi sur les services d'incendie (1948 Loi n°186)
- Loi sur la normalisation industrielle (1949 Loi n° 185)
- Loi sur la protection des plantes (1950 Loi n° 151)
- Loir sur la normalisation et l'étiquetage approprié des produits agricoles et forestiers (loi JAS) (1950 Loi n° 175)
- Loi sur la norme en matière de construction (1950 Loi n° 201)
- Loi sur le contrôle des maladies infectieuses au sein des animaux domestiques (1951 Loi n° 166)
- Loi sur les véhicules routiers (1951 Loi n° 185)
- Loi sur la quarantaine (1951 Loi n° 201)

- Loir sur la sécurité du gaz à haute pression (1951 Loi n° 204)
- Loi sur les produits pharmaceutiques (1960 Loi n° 145)
- Loi sur la sécurité du matériel et des appareils électriques (1961 Loi n° 234)
- Loi sur la sécurité des produits à la consommation (1973 Loi n° 31)
- Loi sur l'utilisation rationnelle de l'énergie (1979 Loi n° 49)

Nous identifions deux types de normes qui affectent la seconde catégorie (optionnelle) : Les normes industrielles japonaises (JIS) et les normes agricoles japonaises (JAS).

Les JIS ont été instaurées par le comité des normes industrielles japonaises (JISC; **http://www.jisc.go.jp/eng**) sous la supervision du Ministère japonais de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie (METI). Les organismes de certification des produits et d'accréditation japonais de JIS Mark (JASC) peuvent octroyer des certificats aux organismes de certification (à la place du METI).

Les JAS sont arrêtées par le Ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches (MAFF). Vous pouvez trouver davantage d'informations sur : **http://www.maff.go.jp/e/jas/index.html**.

Les JIS et les JAS sont importantes car elles sont considérées comme des labels de qualité par les consommateurs japonais.

2. Questions particulières

Certaines marchandises ne peuvent pas pénétrer sur le territoire japonais en toute simplicité. Même si elles ne sont pas interdites, il se peut qu'une licence d'importation, une autorisation spécifique ou d'autres documents doivent être présentés avant de pouvoir dédouaner les marchandises.

Vous trouverez sur le site Internet la base de données sur l'accès aux marchés une liste des barrières commerciales auxquelles les exportateurs européens risquent d'être confrontés lorsqu'ils exportent des marchandises vers le Japon et pour lesquelles l'UE tente de trouver des solutions : **http://madb.europa.eu/mkaccdb2/indexPubli.htm**. Allez sur « *Trade Barriers Database* ».

- Sélectionnez « *Japan* »;
- Sélectionnez le secteur (*sector*) qui vous intéresse;
- Sélectionnez la mesure (*measure*) qui vous intéresse;
- Sélectionnez « *Search* ».

Vous trouverez une liste des barrières commerciales ainsi qu'une description détaillée de ces barrières et des actions que l'UE a déjà entreprises pour éliminer ces barrières.

2.1. Animaux et produits d'origine animale

Au moment d'importer des animaux et des produits à base d'animaux, le Ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches (MAFF) exige un certificat vétérinaire (certificat de santé) qui indique que les animaux et les produits d'origine animale sont exempts de maladies. Le certificat

doit être obtenu 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 également être demandé.

2.2. Plantes et produits d'origine végétale

Les mêmes contraintes s'appliquent que dans le cas des animaux et des produits à base d'animaux. Le MAFF déclare qu'un certificat phytosanitaire doit être soumis au moment d'importer des plantes et des produits d'origine végétale et certifier que ceux-ci sont exempts de maladies. Ce certificat doit également être obtenu par l'exportateur belge auprès de l'Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire (AFSCA; **http://www.afsca.be/**).

Étant donné que le Japon n'applique pas les normes internationales habituelles, l'importation de matériaux, de parties de construction et de systèmes en bois s'avère une procédure longue et coûteuse. Le bois doit être testé afin de s'assurer qu'il répond aux normes des JIS/JAS. Certains types de matériaux pour constructions en bois qui sont actuellement largement utilisés en Europe (les plaques multiplex par exemple) ne répondent pas à ces normes, ce qui signifie que des règles phytosanitaires strictes s'appliquent à leur importation. Les marquages CEN et CE utilisés en Europe n'y sont pas reconnus.

2.3. CITES

Le 6 août 1980, le Japon a ratifié la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES). Le commerce des animaux et des plantes protégés est interdit sauf si une licence peut être présentée. Les importateurs

doivent demander cette licence auprès du METI. Elle peut être accordée uniquement si une licence d'exportation a été obtenue en Belgique auprès du SPF Santé Publique.

Coordonnées :

Trade Licensing Division
Trade Control Department
Trade and Economic Cooperation Bureau
Ministry of Economy, Trade and Industry (METI)

Adresse : 1-3-1 Kasumigaseki, Chiyoda-ku, TOKYO 100-8901
+81 3 35 01 16 59
+81 3 35 01 09 97

2.4. Denrées alimentaires

L'importation de denrées alimentaires au Japon relève de la responsabilité du Ministère de la Santé, du Travail et de la Protection sociale (MHLW).

Coordonnées :

Ministère de la Santé, du Travail et de la Protection sociale
Adresse : 1-2-2 Kasumigaseki, Chiyoda-ku, JP-1008916 Tokyo
+81 3 52 53 11 11
Website : **http://www.mhlw.go.jp/english/**

Les importateurs doivent toujours pouvoir soumettre un certificat sanitaire pour les aliments. Ce certificat peut également être obtenu par l'exportateur belge auprès de l'Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire (AFSCA; **http://www.afsca.be/**). L'importation doit également être signa-

lée auprès du bureau des quarantaines. Les autorités décident ensuite si les marchandises peuvent entrer immédiatement ou si elles doivent faire l'objet d'autres contrôles. Si le contrôle est positif, un certificat sera délivré et les marchandises peuvent être dédouanées. Pour certaines marchandises, il sera également obligatoire de soumettre un certificat d'analyse qui indique que des tests microbiologiques et chimiques ont été menés sur les marchandises par un laboratoire du pays d'origine des marchandises.

En termes d'importation de viande et de produits à base de viande, il convient d'observer une vaste panoplie de règles. Dans de nombreux exemples, il faut obtenir une licence spéciale auprès du MHLF si la viande n'est pas conforme aux normes japonaises. Cela s'est avéré un obstacle tellement important pour les exportateurs européens que l'UE a introduit une procédure auprès de l'Organe de règlement des différends de l'OMC sur les difficultés éprouvées dans le cadre des importations de viande de porc. Cette procédure est toujours en cours (**http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds66_e.htm**). L'importation du bœuf européen est complètement interdite en raison de l'ESB en Europe.

L'UE accuse le Japon d'imposer d'autres barrières, parmi lesquelles :

- la non-reconnaissance par le Japon des additifs qui sont utilisés largement dans l'industrie alimentaire européenne. Le Japon n'applique pas le Codex Alimentarius par exemple;

- La longue (jusqu'à trois années) et lourde procédure administrative en faveur de la reconnaissance et de l'autorisation de nouveaux types de légumes et de fruits en provenance de l'Union européenne. En outre, ces demandes de reconnaissance sont prises en considération en fonction de la situation de chaque pays, et ignorent donc le fait d'un marché européen unique.

Une dernière réglementation s'applique à l'importation de sel. Après l'élimination du monopole d'État sur le sel, le gouvernement japonais sou-

haite garantir un prix stable et correct pour le sel sur le marché japonais et être certain qu'il y aura suffisamment de réserves dans le pays. Toutes les importations de sel doivent être signalées au département Tabac et Sel du bureau financier qui dépend du Ministère des Finances (Loi sur le commerce du sel n° 39, 1996).

2.5. Médicaments, matériel médical et cosmétiques

Les importations de médicament et de matériel médical ne sont pas simples pour les importateurs européens. Ces importations tombent sous la responsabilité du MHLW et de l'agence des produits pharmaceutiques et des dispositifs médicaux (PMDA; **http://www.pmda.go.jp/english/index.html**).

Les fabricants et les importateurs doivent demander une licence d'importation auprès de ces organismes. Le fabricant étranger doit également obtenir une accréditation et fournir des renseignements complets sur les médicaments (ingrédients, composition, doses, etc.) et les avoir testés préalablement avant de les autoriser au Japon. Il s'agit d'une longue procédure administrative.

Les normes qui s'appliquent au Japon au matériel médical diffèrent des normes acceptées sur le plan international.

2.6. Produits du tabac

Comme dans le cas des importations de sel, les importations de produits du tabac au Japon sont soumises à des règles strictes. Le département Tabac et Sel du bureau financier qui dépend du Ministère des Finances (Loi sur le commerce du tabac n° 68, 1984) est également responsable de l'enregistrement des importateurs de produits du tabac.

2.7. Véhicules

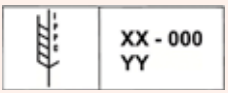
Les véhicules qui sont importés au Japon doivent être conformes aux directives japonaises sur la sécurité technique, telles qu'imposées par le Ministère du Territoire, des Infrastructures, des Transports et du Tourisme (MLIT; **http://www.mlit.go.jp/en/index.html**). Même si le ministère déclare que ces directives servent uniquement d'indication, elles sont considérées comme contraignantes par le service Type d'automobile-Approbation des tests, qui fait partie du NTSEL (Laboratoire national de sécurité de la circulation et de protection de l'environnement; **http://www.ntsel.go.jp/e/index.html**) et qui décide quels véhicules sont autorisés à pénétrer sur le marché japonais. Cela signifie qu'il est très difficile pour les constructeurs européens de lancer leurs véhicules sur le marché japonais en raison des nombreux ajustements techniques qu'ils sont tenus de faire. Le résultat final représente une protection relativement efficace pour l'industrie automobile japonaise.

2.8. Autres

Le Ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie (METI; **http://www.meti.go.jp/english/**) est responsable de l'enregistrement des importateurs, de l'affectation des licences d'importation ou des notifications d'envoi de la plupart des marchandises. Une licence d'importation doit être soumise en cas d'importation d'alcool. Pour les équipements électriques et électroniques, une notification d'envoi suffit avant l'entrée des marchandises. Les produits explosifs et les feux d'artifice doivent présenter une licence et une notification d'envoi à l'entrée.

EMBALLAGE ET ÉTIQUETAGE

1. Emballage



L'emballage des marchandises destinées au Japon doit être suffisamment robuste pour protéger les marchandises durant le voyage par mer et contre les conditions climatiques. Le 1er avril 2007, le Japon a adopté la norme NIMP n° 15 (*Normes Internationales pour les Mesures Phytosanitaires*). Depuis cette date, tous les matériaux d'emballage en bois, y compris le bois de calage, qui sont utilisés pour sécuriser et supporter les chargements, doivent être traités et marqués en application de la réglementation modifiée sur la quarantaine des plantes soumises à l'importation, conformément à la norme NIMP n° 15. Le MAFF constitue l'autorité gouvernementale compétente. Vous trouverez de plus amples explications à ce sujet sur le site Internet du service de la protection des plantes du MAFF : **http://www.pps.go.jp/english/woodpack/index.html**.

L'application du cachet NIMP n° 15 suffit, et, sauf disposition contractuelle contraire, aucun autre certificat phytosanitaire ne doit être présenté.

Le bois ou le produit du bois (conifères) doit être écorcé et cela doit être confirmé sur le timbre de conformité (« *debarked* » - DB). Le bois doit également avoir été traité suivant la norme ISPM 15, à savoir :

- Traitement thermique - 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 concernant la couche d'ozone (1005/2009); et ce traitement ne peut plus être effectué au Japon non plus.

Et doit porter un cachet (BE).
Pour plus d'informations : **http://www.ctib-tchn.be/**

Pour les envois qui ne contiennent aucun calage ou emballage en bois, les exportateurs sont tenus d'émettre un document correspondant (*Declaration of Non-Wood Packing Material*).

2. Emballage et étiquetage de produits 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 japonais. En principe, l'importateur ou le distributeur japonais s'occupe de cet aspect.

Quelques cachets d'ordre général doivent apparaître sur un certain nombre de produits tels que les textiles, les appareils électriques et les biens de consommation. Ils incluent la description des marchandises, le pays d'origine, le nom et l'adresse de l'importateur japonais, la composition et le poids net.

Des règles spéciales de manipulation s'appliquent aux produits alimentaires, comme les normes agricoles japonaises (JAS) et la Loi sur l'hygiène des aliments (qui dépendent toutes de l'autorité du MAFF et du MHLW. Les informations supplémentaires suivantes devraient également apparaître sur les étiquettes : le nom du produit, les ingrédients, les consignes de stockage, toute présence d'additifs/allergènes, dans le cas des aliments traités (non frais), le nom et l'adresse du fabricant avec, le cas échéant, la mention de « génétiquement modifié ».

Autres marchandises devant respecter les règles spéciales d'étiquetage : pesticides, engrais et boissons alcoolisées.

En plus des différents ministères, l'Agence japonaise de Protection du Consommateur (CAA; **http://www.caa.go.jp/en/index.html**) est autorisé à surveiller ce domaine..

Vous pouvez lire davantage d'informations à ce sujet sur les sites Internet :

- des douanes japonaises : **http://www.customs.go.jp/english/**
- des exportations américaines : **http://export.gov/index.asp**
- examens des politiques commerciales de l'OMC (Trade Policy Reviews) : **http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm**

SECTION 2

ENTREPRENDE AU JAPON

Au moment d'analyser la valeur légale d'un contrat, ce n'est pas tant le cadre théorique qui prime, mais plutôt le véritable contexte dans lequel la société va opérer.

Vous devriez vous poser les questions suivantes :

1. Pour quelle raison dois-je me prémunir d'un contrat ?

2. Où le contrat doit-il entrer en vigueur/être appliqué ?

Quelle que soit l'approche adoptée, il convient d'être constamment vigilant à consacrer suffisamment d'attention à la rédaction d'un « bon » contrat. Il en va de même avec les relations que vous établirez avec les clients et les fournisseurs d'outremer.

Trop souvent, on considère qu'un contrat représente un instrument visant à imposer une obligation à une autre personne et à la pénaliser dans le cas où celle-ci ne respecte pas toutes ses obligations (il sert de preuve en cas de litige). Dans de nombreux cas, les contrats ne sont lus entièrement que lorsqu'un conflit éclate et bien souvent de nombreuses sociétés reportent les échéances avant de chercher un conseil juridique, et se retrouver dans les problèmes jusqu'au cou. Il s'agit bien là du premier aspect d'un contrat auquel les avocats sont également confrontés.

Cependant, un contrat représente bien plus que cela :

- il s'agit d'un document qui permet aux sociétés européennes de se défendre contre des allégations, peut-être injustifiées, avancées par les autres parties (japonaises). Dans ces cas, la procédure sera souvent portée par une cour européenne, et donc la mise en œuvre et l'importance d'un contrat écrit sont capitales;

- un contrat peut servir de preuve pour votre banque afin de soutenir votre demande de prêt;

- les bons contrats évitent les problèmes d'interprétation qui pourraient survenir à un moment ultérieur, ainsi que les malentendus techniques, les frictions de tout genre, les pertes de temps inutiles, les procédures onéreuses, etc. Ils proposent souvent des solutions à des problèmes auxquels on ne s'attend pas.

Mais le rôle le plus important joué par un contrat est celui où il sert de script pour les accords qui sont conclus. Si les parties sont en désaccord sur l'énumération des obligations dont elles ont convenu, comment pourraient-elles respecter leurs obligations ?

D'où :

- les négociations contractuelles obligent les parties à être claires au moment de formuler ce qu'elles attendent mutuellement et jusqu'où elles sont prêtes à s'engager. Les litiges surviennent souvent autour de certains aspects du partenariat qui n'ont pas été (consciemment) discutés;

- les négociations contractuelles peuvent mener à une relation plus directe, personnelle entre les représentants de l'exportateur et de l'importateur qui traitent la transaction. Les problèmes peuvent être résolus avant qu'ils ne se transforment en litige et les relations personnelles peuvent former la base de liens d'affaires plus intenses. On a généralement plus tendance à respecter des contrats de manière honorable avec des sociétés que l'on connaît bien;

- les contrats comportent des directives et des informations destinées aux collègues qui n'ont pas pris part aux négociations (les délais de livraison, les caractéristiques techniques, le conditionnement sont essentiels pour les équipes de la production, les conditions de paiement pour le département financier, les conditions de livraison pour la logistique, les obligations de documents pour la comptabilité, etc.)

Outre le rôle joué par les contrats dans la résolution de problèmes éventuels liés à la mise en application, il est très important dans toute relation avec des contacts japonais de signer un contrat détaillé et clair qui servira de script détaillé des accords convenus.

Par conséquent on ne doit pas nécessairement considérer le contrat, et cela s'applique au commerce international en général, comme une arme que l'on doit brandir en cas de litige, mais plutôt comme un rapport écrit de l'accord qui a été convenu après une série de négociations, et dont l'objectif vise à éviter tout problème imprévisible, dans la mesure du possible.

Au Japon, où la plupart des sociétés ne sont pas habituées à inclure chaque aspect d'un accord dans un contrat, l'autre partie devra souvent les convaincre qu'un accord écrit détaillé ne signifie pas qu'elle se méfie de la partie japonaise ou que le contrat sert d'instrument qui sera exploité dans des procédures en cas de problèmes. Mais qu'il s'agit plutôt d'une représentation fidèle de la relation qui existe entre les différentes parties concernées par le contrat.

CONTRATS INTERNATIONAUX DE VENTE

1. Le droit et les contrats

Le droit de la vente, et surtout le droit international de la vente, constitue un droit « complémentaire ». Cela signifie que le contrat, avec ou sans condition générale, constitue la première source des droits et des obligations qui sont convenus par les parties concernées par une transaction d'affaires internationale. Le contrat peut être complètement contradictoire donc (sauf pour les règles d'ordre public) à la règle générale du droit en vigueur.

Le caractère « complémentaire » du droit des ventes signifie également qu'il n'est pas possible « de ne pas convenir de quelque chose ».

Si les parties éprouvent certaines difficultés à se mettre d'accord sur un certain point (droit applicable, tribunal compétent, délai pour les parties pour introduire leur recours sur la conformité, etc.), elles peuvent fixer leurs clauses hors contrat. Tout ce qu'elles font en fait, c'est reporter le problème jusqu'à sa prochaine survenue. Il n'est pas recommandé de travailler de la sorte.

En cas de survenue d'un problème, évité ou oublié, seule la loi s'applique au contrat (qu'il s'agisse de conventions, de traités, de législation nationale, etc.) et non le « souhait des parties », désireuses de clarifier toute question vague.

En d'autres mots, ce n'est pas parce qu'une « zone d'ombre » n'est pas clairement définie dans un contrat qu'il n'existe pas de solution.

Les points définis dans un contrat sont donc particulièrement importants. Mais les aspects qui NE sont PAS réglementés dans un contrat et ce qui est déterminé par le droit applicable sont tout aussi importants. Méfiez-vous donc de la politique de l'autruche.

Ce qu'il convient d'appliquer avant tout :

1. définir le contrat d'achat;
2. définir les conditions générales convenues pour les aspects qui ne sont pas couverts au point 1;
3. définir le droit international de ventes pour les aspects non couverts par les points 1 et 2, et
4. définir le droit national applicable pour les aspects non couverts par les points 1, 2 et 3.

2. Contrats et modèles de contrat

Lorsque vous rédigez un contrat international, il est conseillé de partir d'un modèle de contrat.

Toutefois, les entreprises doivent rester prudentes lorsqu'elles utilisent ces modèles. Un contrat doit toujours représenter ce que souhaite la partie qui le soumet, et ce dont elle a réellement besoin. Et non pas ce qu'un quidam « moyen » rédigerait comme contrat dans une situation moyenne. Chaque société, chaque secteur a ses propres besoins, ses propres circonstances qui ne peuvent pas être facilement inclus dans des modèles types. Le contrat qu'une société souhaite soumettre doit tenir compte de ce fait, être adapté de façon appropriée et représenter bien plus qu'une sélection de clauses qui apparaissent dans différents modèles ou listes de contrôle.

En outre, chaque produit, chaque marché, chaque acheteur et chaque vendeur sont différents et chaque partie recherche ses propres intérêts : un contrat idéal pour un fournisseur (le vendeur) est complètement différent du contrat idéal conçu par l'acheteur.

Les relations commerciales internationales entraînent souvent des problèmes différents par rapport aux relations commerciales nationales. Vous ne pouvez pas simplement exporter des contrats nationaux vers des pays étrangers. Il est donc peu raisonnable de demander un modèle de contrat national japonais, car les transactions internationales avec le Japon diffèrent énormément des transactions nationales effectuées au Japon.

Cependant, il est utile de se servir d'un modèle de contrat, spécialement conçu pour la société concernée. Une entreprise peut créer son propre modèle de contrat pour autant qu'il est soit équilibré et bien pensé et, dans des situations où la loi applicable laisse suffisamment de libertés aux parties pour qu'elles s'adaptent au contrat afin de voir leurs demandes exhaussées, qu'il puisse servir pour ses relations commerciales internationales.

De cette façon, l'entreprise peut :

- Obtenir des **économies d'échelle**, car toutes ses relations sont organisées autour des mêmes (ou très comparables) conditions contractuelles, ce qui signifie que l'entreprise peut inclure des expériences dans un seul contrat qui peut servir à l'ensemble du réseau du contrat. En outre, un seul investissement dans ce type de recommandation juridique peut être amorti sur toute la série de contrats.

- **Éviter la concurrence** au sein de son propre réseau de distribution. Cela constitue peut-être l'avantage le plus important d'un modèle d'entreprise qui renforce ainsi sa position de négociation (tous les clients/fournisseurs travaillent sur la base des mêmes conditions), crée une société cohésive (en terme de logistique, de tarification et de conditionnement) et évite que les contractants n'utilisent pas les contrats des autres comme argument pour améliorer leur situation contractuelle.

De tout ce qui précède, nous pouvons conclure qu'une société, dans ses relations avec des partenaires indépendants, a plus intérêt à utiliser un modèle international unique qu'elle aura traduit, plutôt qu'un modèle national distinct pour chaque société.

3. La Convention de Vienne

Le 1er juillet 2008, le Japon a ratifié la Convention de Vienne (CISG ou Convention des Nations Unies sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises) et ce statut est entré en vigueur le 1er août 2009.

Cette convention s'applique à la vente internationale de marchandises entre des parties situées dans des pays où la convention s'applique (ou si le droit d'un pays qui applique la convention au contrat est applicable). Les ventes publiques, les ventes forcées, les achats de consommation et les valeurs mobilières qui sont stipulés dans le contrat de vente ne rentrent pas dans le cadre de l'application de la convention.

La Belgique a également ratifié la Convention de Vienne (applicable depuis le 1er novembre 1997) et la conséquence pratique qui en découle est que le droit japonais relatif à la vente des marchandises suit les mêmes règles de base que celles qui s'appliquent à la Belgique. Le droit supranational de la Convention de Vienne l'emporte sur les règles nationales des réglementations nationales. Si les parties ne veulent pas se soumettre aux stipulations de cette convention, elles doivent l'indiquer explicitement dans leur contrat.

Sur le site Internet de la PACE University (**http://cisgw3.law.pace.edu**), vous trouverez plus d'informations sur l'application de la Convention de Vienne.

4. Droit interne des ventes

Le droit contractuel interne japonais des ventes est essentiellement régi par le code civil et le code de commerce.

4.1. Code civil

Le code civil japonais (en japonais : « Minpô ») remonte à 1896 (Loi n° 89), et a été modifié et mis à jour pour la dernière fois en 2006. Les définitions sont fortement basées sur le Bürgerliches Gesetzbuch allemand et dans une moindre mesure, sur le code civil français ou code Napoléon. Les articles 555 à 585 couvrent les contrats de vente. L'article 555 fournit la définition suivante :

« *Un contrat de vente deviendra effectif dès qu'une partie promet de transférer un droit de propriété à l'autre partie et quand à son tour l'autre partie s'engage à payer la somme due pour celui-ci* ».

Cela implique que deux parties acceptent de transférer le droit de propriété pour une certaine somme d'argent. La somme qui sert à l'achat (n'importe quelle devise) doit être clairement convenue.

Sauf disposition contraire convenue, l'acheteur doit payer la somme requise et accepter l'objet au moment de la livraison.

Le transfert du « droit de propriété » peut constituer la livraison des marchandises. Toutefois, il ne se limite pas à cela. Il peut également constituer le transfert d'une demande d'indemnisation, ou la cession d'une créance ou d'un droit de propriété intellectuelle. Il peut également concerner le droit futur ou le droit de propriété d'un tiers. Dans le dernier exemple, le vendeur a l'obligation sous-jacente d'obtenir d'abord la propriété auprès du tiers. En termes de transfert ou de livrai-

son, un accord doit être obtenu sur le destinataire, l'endroit et le délai de la livraison à effectuer. Le vendeur doit garantir le bon état des biens. Il doit protéger l'acheteur contre les droits de propriété et d'utilisation qui pourraient être exercés par des tiers (art. 563, 564 et 566), mais également garantir leur qualité, la fourniture des bonnes quantités (art. 565) et est tenu pour responsable en cas de vices cachés au niveau de l'article vendu (art. 570).

L'acheteur dispose en principe d'un an à compter de la découverte du défaut, ou du moment à partir duquel il s'est rendu compte que l'objet présentait un problème, pour contacter le vendeur et lui faire part de la non-exécution ou de l'exécution incorrecte de ses obligations. Ce qui est en contradiction avec la limite de dix ans stipulée par l'art. 167.

Tout ce qui figure précédemment relève d'un droit complémentaire. Cela signifie que les parties peuvent y déroger dans leurs contrats. Seul l'art. 572 relève du droit contraignant. Cet article indique que le vendeur ne peut pas éluder ses responsabilités s'il est conscient de certains éléments qui constituent la cause empêchant la mise en œuvre adéquate des termes du contrat.

L'article 90 peut également être invoqué si une disposition du contrat contredit l'ordre public ou la loi antimonopole (AMA; loi n° 54 du 14 avril 1947). C'est possible dans des cas de pratiques commerciales déloyales.

Vous trouverez davantage d'informations sur le droit contractuel japonais à l'adresse **http://www.tomeika.jur.kyushu-u.ac.jp/transaction/contract.html** du site Internet consacré à la transparence du projet de loi japonais, un projet mis sur pied par le Ministère de l'Éducation de la Culture, des Sports, des Sciences et de la Technologie (MEXT).

4.2. Code de commerce

Le code de commerce japonais (en japonais : « Shoho ») remonte à 1899 (Loi n° 48) et a été modifié en 2005 dans le cadre de la nouvelle loi sur les sociétés commerciales. Les dispositions du code de commerce prévalent sur celles du code civil. Le chapitre 2 (« Ventes ») du 2ème Tome (« Des actes de commerce ») contient les dispositions qui se rapportent aux échanges commerciaux. L'article 526 est particulièrement important.

Il dit :

« *1. Dans une vente entre commerçants, sauf si l'acheteur au moment de la réception de l'objet de la vente effectue une inspection de celui-ci sur-le-champ et avise immédiatement le vendeur de la découverte d'un défaut, ou d'une carence au niveau de leurs nombres, il n'est pas possible d'annuler le contrat sur la base de défauts ou d'une carence au niveau de leurs nombres, ou de réduire le prix ou encore de réclamer des indemnisations pour d'éventuels dommages. Il en va de même pour les situations où il existe des défauts qu'il n'était pas possible de détecter immédiatement dans l'objet de la vente, et lorsque l'acheteur le découvre dans les six mois.*

2. Les dispositions du paragraphe précédent ne s'appliquent pas dans les situations où le vendeur agit sur la base de la mauvaise foi. » [16]

Cela signifie que l'acheteur doit signaler le défaut ou le vice immédiatement à la livraison de l'article sous peine de perdre le droit de refuser le contrat ou de prétendre à des dommages, voire à une réduction du prix. Si le défaut n'est pas immédiatement visible, l'acheteur a six mois pour le signaler, à compter du moment de la livraison. Ces restrictions ne s'appliquent pas si le vendeur agit sur la base de la mauvaise foi.

[16] La traduction anglaise se trouve à l'adresse **http://www.japanlaw.info/japancommercialcode/**.

5. Exigences formelles

Lorsqu'il a ratifié le CISG, le Japon n'a pas exprimé de réserves sur les stipulations de la Convention de Vienne. Par conséquent, aucun document formel n'est nécessaire pour conclure un contrat de vente international valide, ni pour le modifier, le compléter, l'accepter, etc. Les articles 521 et suivants du CC japonais qui réglementent les contrats n'imposent pas non plus de réglementations formelles.

Comme mentionné plus haut, le monde des affaires japonais n'a pas l'habitude de rédiger de longs contrats qui définissent strictement les droits et les obligations des deux parties. Les ventes sont généralement conclues par l'acceptation d'une commande. Cela signifie que de nombreuses obligations entre les parties sont convenues sur la base de l'honneur entre gentlemen.

Les documents sont donc essentiels lorsque vous concluez des accords internationaux. Sans document, il est difficile par exemple de prouver l'existence et le contenu précis du contrat. C'est la raison pour laquelle les contrats de vente internationaux avec le Japon sont confirmés de la meilleure façon par écrit.

6. Langue

En principe, les parties ont carte blanche pour choisir la langue dans laquelle elles veulent conclure leurs contrats internationaux. La plupart des contrats signés avec des sociétés japonaises sont entièrement rédigés en anglais. Si les parties rédigent leurs contrats en japonais et en anglais, il est conseillé d'indiquer la version qui servira de version authentique. Il va de soi qu'aucune valeur juridique ne peut être accordée à une version linguistique dont on ne comprend pas le contenu ou que l'on n'a pas fait vérifier par un conseiller attaché à l'entreprise.

7. Paiement

La Banque Centrale japonaise (en japonais : « Nippon Ginkō ») est responsable de la politique monétaire et vous trouverez maintes informations intéressantes sur son site Internet (**http://www.boj.or.jp/**) (texte de la législation de base, taux de change, etc.)

La devise nationale du Japon est le yen (¥, JPY).

Après le dollar et l'euro, le yen est la devise la plus échangée dans le monde.

Les paiements relatifs aux contrats japonais sont généralement payés sur un compte ouvert. Cela signifie que les fournisseurs livrent et les clients paient dans le délai de paiement convenu sans devoir compter sur des garanties ou des documents spéciaux. La livraison et le paiement n'interviennent donc pas au même moment. Ce qui entraîne un certain risque. Il est nécessaire d'avoir confiance dans l'autre partie et d'être certain de sa solvabilité. Les crédits documentaires et ce type de forme de paiement sont un signe pour le Japonais qu'il existe un manque de confiance mutuelle et il va s'y conformer, mais avec une certaine réticence.

Il n'est pas simple de vérifier la solvabilité des sociétés japonaises. De nombreuses informations sont protégées par des lois sur la vie privée. Toutefois, les sociétés cotées et les fonds de placement sont tenus (conformément à la loi sur les valeurs mobilières et les échanges de 2000) de divulguer des informations financières via une plateforme en ligne EDINET (Electronic Disclosure for Investors' Network - système de dépôt des informations régulées pour le réseau des investisseurs financiers; **http://info.edinet-fsa.go.jp/**). Ce site Internet est uniquement disponible en japonais et relève de l'autorité de l'agence japonaise des services financiers (**http://www.fsa.go.jp/en/index.html**).

AGENCE ET DISTRIBUTION

Pour pouvoir commercialiser leurs produits au Japon, les sociétés doivent assurer leur présence. Comme il n'est pas toujours simple pour une société belge d'établir une filiale ou une succursale et vu que toutes les sociétés ne disposent pas des ressources pour créer leur propre réseau de distribution, les sociétés font souvent appel à un agent ou à un distributeur local qui vend les produits sur le marché étranger. Les frais de démarrage et le risque sont en général inférieurs, ce qui en fait un choix évident.

Toutefois, ce choix ne signifie pas que l'exportateur doive renoncer à une partie de son indépendance et de son contrôle sur la façon d'approcher ce marché. Même si c'est possible, via un accord très détaillé, d'assurer une exportation hautement personnalisée et une stratégie de distribution.

Cependant, les représentants ou les agents locaux sont plus conscients des besoins et des possibilités présentés par le marché. C'est plus rapide d'établir une liste de clients ainsi que de devoir, pour l'exportateur, se mettre en quête de clients lui-même. C'est aussi certainement vrai pour le marché japonais où le fait de disposer de contacts personnels et d'être capable de présenter des lettres de référence (d'autres sociétés japonaises, des chambres de commerce, des agences de placement, etc.) est aussi important que d'avoir un bon produit.

En Europe, où le statut de l'agent commercial a été harmonisé par la directive 86/653/CEE du 18 décembre 1986, l'agence commerciale se réfère à la technique selon laquelle une personne ou une société est nommée intermédiaire indépendant dans le but d'agir au nom et pour le compte du commettant. L'agent commercial n'achète pas les marchandises lui-même; celles-ci sont en fait fournies et facturées directement au client par la société représentée. Le fournisseur n'est pas financièrement responsable des marchandises vis-à-vis de l'intermédiaire, mais directement vis-à-vis du client.

Au contraire, les distributeurs, également appelés importateurs, revendeurs, concessionnaires ou distributeurs exclusifs, achètent les marchandises auprès de l'exportateur, puis les revendent à des clients dans un certain secteur. Dans le cas des distributeurs, il y a deux factures : une de l'exportateur pour le distributeur et une du distributeur pour le client. L'intermédiaire est chargé de toutes les formalités liées à l'importation. Dans ces exemples, ce n'est pas le client final, mais l'intermédiaire qui est débiteur vis-à-vis de l'exportateur.

Cette même distinction est également établie au Japon, mais elle est bien moins strictement réglementée. Les conditions générales du Code civil et du Code de commerce s'appliquent, mais il n'existe pas de législation spécifique. En outre, il n'existe pas de relation employeur-employé entre l'agent et le commettant (la société représentée) et donc ce n'est pas le droit du travail qui s'applique, mais bien le droit civil et commercial.

1. Agence

1.1. Agent commercial

Cadre juridique
D'après l'article 48 du Code de commerce, un agent (en japonais : « dairisho ») est un intermédiaire qui agit au nom du commettant (en japonais : « hon-nin »). Cette société assume toutes les conséquences juridiques des actes réalisés par l'agent. À aucun moment l'agent ne devient propriétaire des marchandises de la société.

Représentation
Une autre sous-division est établie entre les agents qui ont autorité pour signer eux-mêmes des contrats et contraignent légalement le

commettant (« teiketsu-dairi-sho ») et les agents qui agissent comme intermédiaires et ne signent pas des contrats au nom du commettant (« baikai-dairi-sho »).

La première catégorie d'agents disposant de l'autorité de décision est plutôt considérée, au regard de ce qui existe en Belgique, comme un représentant. La seconde catégorie d'agents commerciaux négocie au niveau des opérations commerciales. Ces agents préparent les commandes et assurent leur suivi. Ils établissent des contacts avec des clients potentiels et augmentent le nombre de contacts, mais c'est toujours le commettant qui décide si la commande est confirmée ou non (après acceptation par l'assureur du prêt ou sur confirmation des garanties de paiement exigées). Par conséquent, la société représentée conserve le contrôle sur le champ d'application des commandes et des prix, est capable de planifier sa production de façon plus optimale et évite que l'agent ne soit considéré comme un établissement fixe au sens du traité de double imposition. La portée de la représentation est donc considérablement différente.

Exigences formelles

Le contrat n'est pas soumis à des exigences formelles spécifiques, mais afin de fournir une preuve, il devrait être de préférence couché sur papier.

Exclusivité

Les agents peuvent se voir proposer/imposer une exclusivité contractuelle.

Droits et obligations

Les droits et les obligations du commettant et de l'agent sont définis dans un contrat. Le Code de commerce détermine que l'agent a également l'obligation de notification (art. 47). Les agents doivent communiquer la notification immédiatement au commettant lorsqu'ils ont accompli des actes en leur qualité d'agent. L'agent est également obligé d'éviter la concurrence (art. 48). Sans l'approbation du commettant, l'agent n'est pas

autorisé à mener des transactions avec des tiers pour lui-même ou au nom de tiers qui opèrent dans le même secteur de marché que celui dans lequel le commettant est présent. Si l'agent signe ce type de transaction, le commettant peut supposer que c'est à son avantage tant que le commettant signale ce fait à l'agent dans les deux semaines après avoir été informé de la transaction ou un an après la clôture de celle-ci. L'agent doit également promouvoir les produits du commettant, transmettre toutes les informations sur les clients au commettant, utiliser les marques du commettant, recevoir des paiements et transférer les paiements, comme indiqué dans le contrat.

Compensation

L'agent commercial a droit à une compensation. Celui-ci est payé sous la forme d'une commission. Un pourcentage donc de la valeur des commandes produites. Elle peut également prendre la forme de frais fixes payés par transaction ou d'un montant minimum augmenté d'une commission.

La commission payée à l'agent doit être clairement détaillée dans le contrat. Les parties doivent se mettre d'accord sur le pourcentage que recevra l'agent, sur les interventions pour lesquelles la commission est payable ainsi que l'échéance du paiement.

Le contrat devrait toujours régler le paiement périodique des commandes apportées et le paiement de la commission à la fin du mois suivant (ou du mois subséquent).

Durée et résiliation

Les contrats peuvent être signés pour une période déterminée ou indéterminée. Les contrats conclus pour des durées déterminées expirent à la date convenue. Les contrats flexibles se terminent suivant les dispositions du contrat ou suivant un accord mutuel. Ces dispositions doivent être justes et équitables. Si le contrat ne contient pas de stipulations spéciales, la règle générale est un préavis de deux mois.

Il n'existe aucune obligation légale particulière quant à la façon de donner son préavis, bien qu'il soit recommandé de le faire par écrit. La résiliation n'entraîne pas une indemnité ou toute autre forme de compensation, même si le commettant est tenu de payer les dommages qui ont été causés à l'agent en raison de cette résiliation ou du non-renouvellement du contrat. Si une compensation est convenue, elle est inférieure à la compensation payée à un distributeur en raison du fait que l'agent aura investi moins dans cette relation qu'avec le commettant.

Faillite

Le commettant peut fournir à l'agent des marchandises en consignation. Si cela arrive, le commettant a le droit, en cas de faillite, de reprendre les marchandises, car elles sont toujours sa propriété. À aucun moment l'agent commercial ne devient propriétaire des marchandises.

Concurrence

Dans les contrats japonais conclus avec des agents, il est permis d'inclure des clauses qui interdisent aux agents commerciaux d'entreprendre des activités concurrentes avant une certaine période après la fin du contrat. La période ne peut pas être déraisonnablement longue.

Choix de la loi applicable

Les exportateurs belges insistent souvent sur le fait qu'au moment de signer les contrats avec leurs partenaires étrangers, par conséquent avec des agents au Japon également, il faut appliquer le droit belge. En choisissant le droit belge dans toutes leurs agences commerciales, les exportateurs assurent une certaine unité dans l'organisation juridique de leur réseau de distribution international.

En l'absence de dispositions dans le droit japonais, cela ne pose pas problème. Mais la question se pose de savoir si cela signifie vraiment que l'agent japonais ne se voit proposer aucune protection, dont elle ne bénéficierait pas selon le droit qui s'applique dans son pays. Le droit de l'agence

belge est basé sur la directive européenne 86/653/CEE du 18 décembre 1986 et est très respectueux de l'agent.

Conformément à l'article 27 de la loi belge du 13 avril 1995 relative au contrat d'agence commerciale, la loi s'applique à « toute activité d'un agent commercial ayant son établissement principal sur le territoire belge » et par analogie avec la décision de la Cour de cassation concernant les distributeurs (06/04/2006 – voir plus loin), on peut soutenir que la disposition spécifique de la loi du 13/04/1995 (sur les commissions indirectes, préavis, compensations pour le client, de licenciement pour motif grave, etc.) NE s'applique PAS aux agences basées à l'étranger (à savoir le Japon) et n'opère pas au sein de l'Union européenne. Ce raisonnement a été confirmé dernièrement dans une décision d'arbitrage (Arbitrage ICC 15/02/2010, TBH, 2012/03, p. 238-246).

Néanmoins, il est peut-être judicieux, si quelqu'un décide 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.

1.2. Commissionnaire

Les commissionnaires (en japonais : « Toiya ») sont des intermédiaires qui achètent et vendent des marchandises en nom propre, mais pour compte du commettant (art. 551 du Code de commerce). Le commissionnaire signe des contrats avec des clients pour vendre les marchandises du commettant. Mais il ne devient jamais le propriétaire de ces marchandises. Aux yeux du client, l'agent est le vendeur. C'est lui, et non le commettant, qui a une relation de responsabilité avec ses clients. Si les clients ne respectent pas leurs obligations, cela tombe sous la responsabilité du commissionnaire (art. 553). En d'autres mots, ce que nous avons ici est une représentation indirecte.

En plus de leur obligation de rapport, les commissionnaires ont également une obligation vis-à-vis de leur commettant, car ils sont responsables de toute différence au niveau des prix. Si le commettant indique un prix spécifique pour l'achat ou la vente des marchandises aux commissionnaires, et si le commissionnaire achète les marchandises à un prix plus élevé ou les vend à un prix inférieur, il est responsable de la différence (art. 554).

Sinon, le contrat pour le commissionnaire est le même que celui de l'agence commerciale (compensation, préavis, etc.)

2. Concession de distribution exclusive

Cadre juridique
Contrairement à la Belgique, les concessions de distribution exclusive au Japon ne sont pas soumises à des conditions légales spécifiques.

D'après le droit japonais, les différentes parties peuvent convenir dans leur contrat de droits et d'obligations mutuels dans les limites de la bonne foi et de la loyauté. Cela concerne le rayon inclus dans le contrat ainsi que l'exclusivité et les obligations relatives au chiffre d'affaires, à la résiliation, à la compensation et à la clause de non-concurrence.

Il est recommandé d'être particulièrement attentif dans le contrat par rapport aux réglementations d'importation et aux prescriptions techniques qui sont strictes pour les produits importés au Japon, aux problèmes éventuels de logistique (transport, assurance, douanes, documents, origines, etc.), à l'utilisation d'Internet dans le démarchage, à la façon dont les commandes sont transmises, aux conditions du contrat

(paiement, responsabilité, etc.) et aux problèmes de confidentialité et de protection des droits de protection intellectuelle. Tous les distributeurs sont des (distributeurs de) concurrents potentiels .

Exigences formelles
Il n'existe pas d'exigence formelle concernant ce contrat, mais il est conseillé de le mettre par écrit afin de disposer de preuves documentaires lorsque cela est nécessaire.

Droits et obligations
Un contrat de distribution est une forme continue de contrat de vente. Le distributeur achète des marchandises auprès de la personne qui accorde la concession et vend celles-ci. Il devient le propriétaire des marchandises. Les règles normales de vente s'appliquent.

Le fabricant a un certain nombre d'obligations vis-à-vis de ses distributeurs. En premier lieu, ils doivent fournir suffisamment de marchandises à la demande du distributeur sur une base continue, sauf dans certaines circonstances exceptionnelles.

Au Japon, comme en Belgique, il existe une exception de non-exécution des accords réciproques (art. 533 du Code de commerce). Si le distributeur ne paie pas les marchandises, celui qui octroie la concession n'est pas tenu de fournir les marchandises. Il est conseillé d'élaborer suffisamment ce principe général dans les détails du contrat afin d'éviter des litiges non nécessaires.

Le distributeur paie souvent les marchandises à crédit. Dans cet exemple, et en tant que règle générale, il est important de contrôler la solvabilité du distributeur en procédant à une étude de diligence raisonnable.

Celui qui accorde une concession 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.

Exclusivité

La partie qui accorde la concession donne une exclusivité à son distributeur. Dans cet exemple, il est important que le rayon pour lequel le distributeur se voit accorder l'exclusivité soit clairement délimité. Ces restrictions ne peuvent jamais se retrouver en conflit avec le droit japonais sur la concurrence (Loi antimonopole N° 45, 1947). Cela peut être vérifié par Japanese Fair Trade Commission (**http://www.jftc.go.jp/en/**). Cela s'applique lorsque le distributeur est un acteur dominant sur le marché et est capable de maintenir les prix à un haut niveau, lorsque les prix sont maintenus artificiellement à un niveau élevé même si l'agent en question n'occupe pas une position de marché dominante ou lorsqu'il est interdit pour le distributeur de fournir des clients en dehors de la zone délimitée, lorsque le distributeur est approché par le client et qu'il n'assure pas la promotion de façon active en dehors de son rayon.

Résiliation

À la lumière de la nature continue de ce contrat, la résiliation d'un contrat de distribution peut s'avérer difficile. Il n'existe pas de protection juridique pour le distributeur, comme c'est le cas en Belgique. La résiliation et la période de préavis peuvent être convenues librement dans le contrat, même si cela doit être juste et équitable. En moyenne, les périodes de préavis varient de six mois à un an. En aucune circonstance, le contrat ne peut être terminé unilatéralement par le fabricant sans préavis ou sans fournir des raisons justifiées compte tenu des investissements réalisés par le distributeur, sauf si la termination est le résultat d'un manquement au contrat de la part du détenteur de la concession. Sinon des indemnisations pour dommages risquent d'être dues. Même si le distributeur est, par définition, indépendant de celui qui accorde la concession, une clause de non-concurrence peut être incluse dans le contrat qui s'applique après la résiliation du contrat, tant que cela n'est pas contraire à la législation japonaise en matière de concurrence.

L'indemnité et la compensation du client ne sont pas réglementées légalement. Il vaut donc mieux que celles-ci soient incluses dans le contrat.

Choix de la loi applicable

Lorsqu'on mentionne les concessions de distribution exclusive, les exportateurs belges souhaitent également que les contrats qu'ils signent avec des partenaires étrangers soient soumis au droit belge.

Concernant l'application du droit belge régissant des concessions de distribution exclusive étrangères (japonaises), la Cour de cassation belge, après une longue discussion en matière de jurisprudence et un large éventail de décisions juridiques, a jugé le 6 avril 2006 que la loi du 27 juillet 1961 NE s'applique PAS aux contrats de distribution exclusive conclus en dehors de la Belgique et qui sont soumis contractuellement au droit belge. Uniquement si le contrat mentionne de façon expresse l'application de la loi du 27 juillet 1961, le distributeur exclusif désigné pour une période de temps spécifique peut invoquer la protection de cette loi.

En d'autres termes, la Cour de cassation stipule qu'en cas de résiliation d'une concession lorsqu'une concession de distribution est conclue avec une exclusivité en dehors de la Belgique (au Japon par exemple), les dispositions obligatoires de la législation sur la distribution exclusive s'appliquent uniquement si le contrat entre celui qui accorde la concession et celui qui la détient stipule expressément que cette loi s'applique au contrat conclu entre les parties (voir RW N° 10 du 04/11/2006).

DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ

1. Procéder au Japon

Sur son site Internet **http://www.doingbusiness.org/**, la Banque Mondiale rassemble toutes les informations pratiques sur la manière d'exécuter légalement des contrats pour tous les pays du monde.

À la page «Exécution des contrats» (**http://www.francais.doingbusiness.org/ExploreTopics/EnforcingContracts/**), vous trouverez des détails précis sur le nombre de procédures, la durée et le coût, calculés à partir de l'introduction de la procédure jusqu'à la mise en œuvre finale. Ce qui rend ces informations plus intéressantes, c'est qu'elles fournissent également les coordonnées des études d'avocats qui ont rassemblé ces informations.

De cette liste, on peut déduire qu'une poursuite devant les tribunaux au Japon doit passer par plus d'étapes (30 par rapport aux 26 en Belgique), mais que le temps requis est considérablement plus court qu'en Belgique (360 jours pour le Japon contre 505 en Belgique) principalement en raison du temps qui est exigé pour les débats et la prise de décision en Belgique. Le coût est également deux fois plus élevé au Japon (une moyenne de 32,2 % des créances par rapport à une moyenne de 17,7 % en Belgique). En termes d'exécution du jugement (et c'est ce dont il s'agit), le Japon présente un meilleur score que la Belgique : une exécution nécessite environ 60 jours et coûte uniquement 0,4 % des créances.

Japon – Procédures judiciaires (2012) – 34ème position	
Nombre de procédures	**30**
Délai (nombre de jours)	**360**
Signification des actes introductifs d'instance	20
Audience et jugement	280
Exécution du jugement	60
Frais (% de la créance)	**32.2**
Frais d'avocat	18.5
Dépenses judiciaires	13.3
Frais d'exécution	0.4

Belgique – Procédures judiciaires (2012) – 20ème position	
Nombre de procédures	**26**
Délai (nombre de jours)	**505**
Signification des actes introductifs d'instance	15
Audience et jugement	400
Exécution du jugement	90
Frais (% de la créance)	**17.7**
Frais d'avocat	9.7
Dépenses judiciaires	5.5
Frais d'exécution	2.5

Les principes du droit japonais se conforment de façon formelle aux coutumes commerciales internationales et, devant les tribunaux japonais, les étrangers jouissent des mêmes droits que les ressortissants japonais. L'art. 32 de la constitution japonaise stipule également : « *Personne ne peut se voir refuser le droit d'accès aux tribunaux* ».

Ce n'est pas socialement acceptable toutefois d'engager des poursuites. Dans de nombreux exemples, la préférence sera accordée à des procédures de réconciliation, à la médiation ou à d'autres formes de règlements de litiges. Une plainte pour une société japonaise est considérée comme un blâme et devrait être évitée. Comme dans le cas de la plupart des pays asiatiques, les Japonais n'aiment pas perdre la face. En outre, la langue constitue un obstacle de taille pour les sociétés belges qui cherchent une issue juridique rapide.

Les procédures pour les tribunaux japonais, comme dans le cas des tribunaux européens du continent, se terminent principalement par des conclusions écrites. Quiconque souhaite entamer des poursuites devra faire appel à un avocat japonais (en japonais : « bengoshi »). En plus de leurs qualifications, les avocats qui souhaitent travailler dans les tribunaux japonais doivent être inscrits au barreau fédéral des avocats japonais (JBFA; **http://www.nichibenren.or.jp/**), mais également dans la division locale, suivant des procédures de sélection strictes.

Les avocats étrangers qui ont obtenu des qualifications similaires que celles qui sont requises au Japon et qui ont trois ans d'expérience pratique au Japon, peuvent obtenir une permission de la part du Ministère de la Justice afin d'intervenir dans certains cas. Ces avocats, qui doivent également être inscrits au JBFA, sont appelés « registered foreign lawyers » (en japonais : « gaikokuho-jimu-bengoshi »). Ils peuvent intervenir dans des cas qui se rapportent au droit du pays où ils ont obtenu leurs qualifications, mais également dans des cas qui se rapportent au droit des pays qui sont autorisés par le Ministère de la Justice. Toutefois, ils ne peuvent pas représenter les parties devant les tribunaux japonais. Dans ces cas, c'est toujours un avocat japonais qui s'adresse à la cour. Il peut être utile de nommer un avocat étranger inscrit dans des cas d'arbitrage international impliquant des parties japonaises.

2. Règlement de litiges

Même si les clauses relatives au choix du droit et du règlement des litiges apparaissent généralement au verso d'un contrat et constituent les derniers points à négocier, elles forment en fait le véritable élément final qui intervient au niveau de l'organisation juridique d'un contrat.

Comme le sujet ne fait pas partie de l'élément opérationnel des contrats, les sociétés préfèreraient ne jamais devoir utiliser cette condition, et elles la confient donc souvent à leurs conseillers juridiques… et comme elles n'ont pas envie de demander des conseils à chaque fois, elles optent pour des solutions standard (« *les clauses passe-partout* »).

À nouveau, dans l'absolu cela ne suffit pas de négocier un contrat si ce dernier n'apporte pas de réponse à ce problème. Un aspect qui est aussi important, si pas plus important, c'est la garantie que l'acheteur et le vendeur peuvent réellement faire appliquer les dispositions juridiques et les accords contractuels, en d'autres termes la certitude que le calcul du prix qui est effectué dans les contrats est correct.

Il existe des techniques différentes pour régler les litiges internationaux, avec chacune des avantages et des inconvénients (coûts, applicabilité, rapidité, etc.). Qui plus est, la durée et le coût des procédures, de la représentation en justice, etc. diffèrent fortement d'un pays à l'autre et d'une procédure à l'autre. C'est la raison pour laquelle il n'existe pas de solutions standard et que les sociétés doivent analyser chaque situation au cas par cas et voir quelle est la technique la plus appropriée pour régler son conflit.

Les réponses à cette question dépendront d'un certain nombre de facteurs différents :

- êtes-vous la partie défenderesse (par exemple, le vendeur qui a payé à l'avance) ou le plaignant (par exemple, l'agent qui a reçu son préavis) ?

- la confidentialité de la procédure judiciaire doit-elle être garantie ?
- où le jugement peut-il être exécuté ?

La réponse à ces questions détermine la rapidité ou la lenteur de l'évolution de la procédure, les coûts, la faisabilité (relativement facile ou pratiquement impossible), etc.

Si l'affaire implique des droits de propriété intellectuelle et des secrets d'entreprise, il vous est conseillé de ne pas aller en justice, mais d'opter pour l'arbitrage. Si vous travaillez avec des contrats compliqués rédigés en anglais, vous devriez également éviter les cours « habituelles » car vous devrez tout traduire dans la langue du tribunal.

Vous ne devriez jamais perdre de vue le fait que même si vous n'incluez pas des conditions relatives à la résolution des litiges dans le contrat, il faudra tout de même régler ces litiges. Dans ces cas, la méthode proposée en droit doit être suivie et non pas la technique choisie contractuellement.

Cela signifie que si aucun choix n'est proposé dans le contrat, tant pour le règlement des litiges que pour le droit applicable, il existe toujours une option de règlement en justice.

3. Traités

Étant donné que la Belgique et le Japon font partie du CISG, il existe un cadre juridique commun par rapport au droit des ventes. Les matières qui ne sont pas couvertes par ce traité et par d'autres contrats sont réglées par le droit national, en tant que procédure complémentaire si nécessaire. La Belgique et le Japon ne disposent pas de réglementations légalement exécutoires à propos du choix du droit au niveau des contrats internationaux.

4. Choix du droit dans le DIP japonais

Le droit international privé (DIP) au Japon, conformément à la loi n° 79 sur les règles générales d'application des lois de 2006 stipule que le choix du droit est, en premier lieu, une matière à régler entre les parties intervenant dans la négociation. L'autonomie des parties est applicable dans les relations contractuelles avec un élément étranger (art. 7).

Si les parties ne font pas choix du droit dans leur contrat, le DIP japonais décide du lieu auquel le contrat est le plus étroitement lié au moment de la signature du contrat (art. 8, §1).

C'est le lieu où la partie qui réalise le service en question réside normalement ou le lieu où la société est établie (art. 8, §2). Dans le cas où cela concerne des biens, il est supposé qu'il s'agit du lieu où se trouve le bien (art. 8, §3).

Au Japon, comme en Belgique, le juge est censé bien connaître le droit étranger (« jura novit curia »). En d'autres termes, le juge doit confirmer le contenu, la signification, la portée des dispositions étrangères applicables et, tout en respectant les droits de la défense, avoir rassemblé les informations nécessaires de sorte qu'une mauvaise compréhension du droit étranger ne devienne pas une question de fait, mais remplisse les conditions pour être admis en cassation.

Le choix de la loi applicable ne peut pas contredire l'ordre public japonais. Cela inclut les définitions du droit pénal, fiscal, du travail et des faillites japonais (Tribunal de l'arrondissement de Tokyo, 26.04.1965).

5. Choix du for dans le DIP japonais

Selon le droit japonais, les parties sont libres de choisir l'autorité compétente. Cette clause doit être convenue par écrit (art. 11 du Code des procédures civiles – Loi N° 190 de 1996, modifiée par la loi du 2.05.2011; en japonais : « Minji-soshō-hō »). Ce choix du droit ne sera pas retenu si le tribunal étranger désigné n'a pas de juridiction ou est en fait inactif. En outre, des conditions spéciales s'appliquent aux contrats à la consommation et aux contrats de travail. Le tribunal dans le cadre des contrats à la consommation doit se situer dans le pays où le consommateur réside au moment de la signature du contrat. Dans le cas des contrats de travail, le tribunal doit se trouver dans le pays où le contrat de travail a été signé.

Si aucun tribunal compétent n'est indiqué dans le contrat, un tribunal japonais spécialisé dans les conflits commerciaux acceptera la compétence :

- Si le contrat doit être payé ou exécuté au Japon, même si le défendeur ne réside pas au Japon;
- Si le bien qui fait l'objet du litige concernant la propriété se trouve au Japon;
- si le défendeur réside ou a des bureaux au Japon, même si le contrat est réalisé ailleurs;
- Si le litige porte sur un bien immeuble et que cet immobilier se trouve au Japon.

6. Exequatur

L'article 118 du Code des procédures civiles fixe les conditions pour appliquer une décision étrangère au Japon.

1. La décision étrangère doit être définitive;

2. Le tribunal étranger doit avoir eu une juridiction basée sur le droit international privé japonais;

3. l'assignation parvenue au défendeur doit avoir été respectée;

4. La décision ne peut pas aller à l'encontre de l'ordre public et des bonnes mœurs au Japon;

5. Il existe une exécution mutuelle garantie des décisions (décision ad hoc).

Afin de mener à bien la décision étrangère, il faut entamer une procédure devant un tribunal japonais conformément à l'art. 24 de la loi d'exécution civile (loi n° 24 de 1979) dans laquelle le juge, sans passer en revue en détail l'affaire, s'assure que les conditions de l'art. 118 du Code des procédures civiles ont été respectées.

La dernière condition présenterait un problème pour les décisions belges (l'exécution mutuelle garantie). Dans un décret datant du 20 juillet 1960, le tribunal d'arrondissement de Tokyo (Tribunal d'arrondissement de Tokyo, Jugement, 20 juillet 1960, Kaminshu Vol. 11, N° 7, p. 1522) a refusé de faire appliquer une décision belge en raison de l'absence de réciprocité au niveau de l'exécution en Belgique alors qu'il n'existait pas d'accord bilatéral. Ce décret est toujours en vigueur à ce jour.

Vous pouvez trouver davantage d'informations sur : **http://www.tomeika.jur.kyushu-u.ac.jp/procedure/Overview02_judgments.html**.

7. Arbitrage

Les litiges relatifs à des transactions commerciales internationales peuvent être réglés en arbitrage. Au Japon, on préfère éviter les procédures devant les tribunaux, car on peut y perdre la face.

Une convention d'arbitrage est un accord dans lequel les parties conviennent de ne pas soumettre leurs éventuels futurs litiges devant un tribunal conventionnel, mais plutôt de présenter l'affaire à un organe ou à des personnes choisies. L'arbitrage n'est donc pas un règlement à l'amiable, car il mène à une décision (extrajudiciaire) contraignante qui doit être respectée par les parties. Dès qu'elles ont signé une clause d'arbitrage, elles ne peuvent plus introduire le cas devant une cour classique.

L'arbitrage présente un certain nombre d'avantages :

- procédure plus courte (certainement pour des litiges complexes);
- libre choix du droit et de la langue (pas besoin de traduire les éléments contractuels);
- procédure secrète et informelle (par ex. quand la confidentialité est importante);
- plus d'indépendance, surtout lorsqu'un arbitre dans un pays tiers juge des litiges concernant des gouvernements ou des entreprises d'État;
- plus de place au pragmatisme et à l'équité;
- il existe un traité international qui reconnaît les prononcés d'arbitrage. C'est particulièrement important étant donné la (quasi) impossibilité d'exécuter les décisions belges au Japon. Il ne suffit pas de proclamer le droit dans une affaire, il faut également exécuter la décision.

Toutefois, l'arbitrage ne constitue pas toujours la meilleure solution :

- (souvent) pas de possibilité de faire appel;
- coûts (les arbitres coûtent plus cher que les tribunaux);
- problèmes concernant les mesures provisoires et l'exécution obligatoire;
- certaines affaires ne peuvent pas être réglées par l'arbitrage.

L'arbitrage est réglementé par la loi sur l'arbitrage (loi N° 138 de 2003). Vous trouverez une traduction en anglais à l'adresse : **http://www.kantei.go.jp/foreign/policy/sihou/arbitrationlaw.pdf**. Cette loi s'applique aux clauses présentes dans les contrats nationaux et internationaux.

Cette loi stipule que les clauses d'arbitrage doivent toujours être convenues par écrit (art. 13 de la loi sur l'arbitrage). Le choix de l'arbitrage peut être fixé contractuellement dans le contrat de base ou après que le conflit survienne (arbitrage ad hoc).

Il ne suffit pas dans un contrat d'arbitrage d'indiquer l'autorité compétente dans une clause standard. Il faut faire attention à d'autres points : le champ d'application du contrat (quels litiges ?), les règles de droit applicables, le lieu où se déroule la procédure, le nombre d'arbitres désignés (généralement un ou trois), la nationalité de ces derniers, la langue d'arbitrage, la clause de confidentialité.

La loi japonaise sur l'arbitrage est largement en phase avec le modèle UNCITRAL. Toutefois, il existe certaines différences notables.

Les tribunaux japonais, qui se retrouvent face à des parties qui n'ont pas choisi un règlement sur la base de l'arbitrage mutuel, ne peuvent pas se référer automatiquement à cet arbitrage. Le défendeur doit présenter une motion explicite pour rejeter cela auprès du tribunal de façon à ce que le juge puisse renvoyer à cet arbitrage (art. 14).

L'art. 38 de la loi japonaise sur l'arbitrage stipule également de façon explicite que tout doit être entrepris par les deux arbitres ainsi que par les parties concernées pour trouver un règlement à l'amiable, plutôt que d'obtenir une décision d'arbitrage.

Vous trouverez dans les « dispositions supplémentaires » de la loi sur l'arbitrage des exceptions à l'autonomie des parties pour inclure des clauses d'arbitrage dans un contrat. L'art. 3 énonce que les clauses d'arbitrage sont uniquement permises dans les contrats à la consommation si le consommateur soumet lui-même le cas à l'arbitrage ou si le consommateur est explicitement d'accord avec la procédure à la première audience. L'art. 4 interdit les clauses d'arbitrage dans des contrats de travail pour tout conflit futur survenant entre un employeur et ses employés.

Les parties peuvent choisir des instances d'arbitrage institutionnalisées ou définir le cadre dans lequel les arbitres devraient agir. Les parties peuvent reprendre une clause de l'instance d'arbitrage existante, en ajoutant une référence à la cour d'arbitrage retenue. Des cours d'arbitrage renommées incluent les ICC de Paris, de Stockholm ou la LCIA (de Londres). Mais ces procédures sont très coûteuses et le temps d'attente peut être très long.

Les parties qui préfèrent un centre d'arbitrage peuvent introduire le cas devant le Centre belge d'Arbitrage et de Médiation (CEPINA; **http://www.cepani.be/FR/**). Ce centre est réputé pour sa fiabilité et son indépendance.

Les instances japonaises les plus réputées en matière d'arbitrage commercial sont :

- l'Association Japonaise d'Arbitrage Commercial : **http://www.jcaa.or.jp/e/index.html**; et

- la Commission d'Arbitrage Maritime de Tokyo (liée à la Japan Shipping Exchange, Inc.) : **http://www.jseinc.org/en/tomac/index.html**.

Vous pouvez télécharger la procédure et les coûts des procédures d'arbitrage, les modèles de clauses, etc. depuis les sites Internet de ces instituts d'arbitrage. Les deux instances sont basées à Tokyo.

L'exécution des décisions d'arbitrage (nationales et internationales) est réglementée au Japon par l'art. 46 de la loi sur l'arbitrage. Mais étant donné que la Belgique et le Japon ont ratifié le Traité de New York de 1958 (« Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères »), la procédure d'exécution plus simple peut être suivie sur la base des descriptions contenues dans le traité. Le plus gros obstacle pour la mise en œuvre est l'obligation de traduire toutes les décisions en japonais.

Cette publication a été mise à jour en avril 2012.

Agence pour le Commerce extérieur
3, rue Montoyer
1000 Bruxelles
+ 32 2 206 35 11
www.abh-ace.be

Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers
2, Place Sainctelette
1000 Bruxelles
+ 32 2 421 82 11
www.awex.be

Bruxelles Invest & Export
500, avenue Louise, boîte 4
1050 Bruxelles
+ 32 2 800 40 00
www.bruxelles-export.be

Flanders Investment & Trade
90, rue Gaucheret
1030 Bruxelles
+ 32 2 504 87 11
www.flandersinvestmentandtrade.be

Éditeur responsable :
Fabienne L'Hoost

Auteur :
Sofie Albert

Graphisme et réalisation :
Cible Communication (www.cible.be)

Imprimé sur du papier certifié FSC
Cette étude est également disponible sur le site internet de l'Agence pour le Commerce extérieur :
www.abh-ace.be

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 & Trade) ne peuvent être tenus responsables d'erreur, d'omission et de déclaration mensongère. Ils ne peuvent non plus être tenus responsables de l'utilisation ou de l'interprétation des informations contenues dans cette étude, qui ne vise pas à donner des conseils.

Date de publication : mai 2012