



Exporter en République Arabe d'EGYPTE

Réglementation

- ◆ Régime d'importation & Documents
- ◆ Faire des affaires avec l'Egypte
- ◆ Exécution de travaux en Egypte

Rédaction: Koen Vanheusden, Expert réglementation

Traduction: Nadia Verlent, Traducteur-Directeur

ETUDE REALISEE DANS LE CADRE DE LA MISSION ECONOMIQUE CONJOINTE EN
EGYPTE PRESIDEE PAR S.A.R. LE PRINCE PHILIPPE (24 AU 29 MAI 2008)

ACE / AVRIL 2008

TABLE DES MATIÈRES

I. REGIME D'IMPORTATION & DOCUMENTS A L'IMPORTATION	3
1.1 REGIME DOUANIER – CADRE GENERAL	3
1.2 REGIME DOUANIER – FORMALITES A L'IMPORTATION	8
1.3 DOCUMENTS A L'IMPORTATION	15
1.4 CERTIFICATS RELATIFS AUX PRODUITS	26
1.5 EMBALLAGE & ETIQUETAGE	31
II. FAIRE DES AFFAIRES AVEC L'EGYPTE.....	33
2.1 CONTRATS DE VENTE INTERNATIONALE.....	34
2.2 CONTRAT D'AGENCE– CONCESSION DE VENTE EXCLUSIVE.....	38
▶ Agence	39
▶ Concession de vente exclusive	42
2.3 DROIT INTERNATIONAL PRIVE	43
III. EXECUTION DE TRAVAUX EN EGYPTE.....	47

I. REGIME d'IMPORTATION & DOCUMENTS à l'IMPORTATION



Rédigé en arabe, le site de la douane égyptienne (« Egyptian Customs Authority » - www.customs.gov.eg/) n'est pas d'un grand secours pour les personnes qui ne maîtrisent pas cette langue et qui recherchent des informations sur le régime d'importation égyptien.

Pour les étrangers, le site web du *Ministère égyptien des Finances* (www.mof.gov.eg/) est un meilleur point de départ. Ce site comporte une page en langue anglaise (www.mof.gov.eg/english) et des hyperliens vers le tarif et le code douanier égyptiens.

Des adresses d'agences en douane égyptiennes (www.tpegypt.gov.eg/CustClear.aspx) se trouvent sur la page web de l'« Egyptian International Trade Point » du site web du *Ministère du Commerce et de l'Industrie* (www.tpegypt.gov.eg/Default.aspx).

Le Ministère du Commerce et de l'Industrie comporte aussi une section "Trade Agreement Sector" (www.tas.gov.eg/english/) qui permet de s'informer sur les accords commerciaux conclus par l'Égypte (OMC, traités bilatéraux).

Sur le site web www.egyptlaws.com/, la plupart des textes de loi égyptiens peuvent être commandés contre paiement.

1.1. REGIME DOUANIER – CADRE GENERAL

Approche pratique du régime d'importation égyptien

L'importation de biens en Égypte reste particulièrement complexe bien que ce pays soit membre de l'OMC, de l'OMD (Organisation Mondiale des Douanes), bien qu'il ait adhéré le 8 janvier 2008 à la *Convention Internationale sur la Simplification et l'Harmonisation des Procédures Douanières* et malgré un Décret ministériel de 2004 (Décret N°. 17/2004) instaurant une procédure d'appel contre l'action arbitraire de la douane.

L'expérience apprend que la manière dont la douane applique les procédures diffère parfois fondamentalement du texte des nombreux règlements les régissant. La douane dispose d'une liberté quasi illimitée pour exiger des documents et pièces complémentaires, ce qui peut paralyser complètement la procédure d'importation et entraîner de gros frais ("demurrage & detention").

Dans le "Corruption Perception Index 2007" de *Transparency International* (www.transparency.org), l'Égypte se classe 105^{ème}, soit au niveau de pays tels l'Albanie et le Burkina Faso et devance à peine la Moldavie, le Rwanda et l'Ouganda.

La corruption affecte souvent les contacts avec les pouvoirs publics égyptiens et particulièrement, ce qui n'est pas une exception par rapport à la pratique de nombreux pays, l'administration douanière n'y échappe pas :

- Les étrangers ne maîtrisant généralement pas les

dispositions égyptiennes à l'importation, toute erreur dans les documents pourra être exploitée par l'administration douanière égyptienne;

- Les tracasseries administratives exercées envers les étrangers, réputés baigner dans l'abondance, sont moins réprouvées par l'opinion publique que si elles visaient des entreprises et citoyens égyptiens;
- la législation douanière accorde une très grande liberté de principe à l'administration, qu'il s'agisse d'appliquer des règles (la douane **peut** demander des éclaircissements, **peut** accepter des documents...) ou de prendre des sanctions (pouvoir de transiger). Il n'est pas rare que la douane abuse de ce pouvoir discrétionnaire;
- Les étrangers ont souvent du mal à se défendre contre l'arbitraire administratif (langue, distance, coûts...);
- Les documents liés aux procédures, les problèmes linguistiques, les différences de la législation entre le pays d'exportation et le pays de destination, l'absence de communication entre les administrations des pays en question sont exploités par les importateurs et exportateurs au maximum à leur avantage...

Il ne faut jamais perdre cette réalité de vue dans l'analyse du régime d'importation égyptien.

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

- plus on connaît et respecte les règles en vigueur, moins on s'expose à la corruption;
- les sociétés travaillant avec des entreprises de renom et selon des systèmes de gestion intégrale de qualité ne peuvent se permettre d'être suspectées de corruption;
- corruption et subornation sont des solutions à court terme: qui souhaite investir dans une présence à long terme sur le marché égyptien ne peut se permettre de fonder son entreprise sur de telles bases instables.

Pour les entreprises belges, il n'est pas toujours aisé de concilier ces deux réalités. Quelques règles sont toutefois à considérer:

- Laissez votre client (agent, distributeur...) s'occuper des formalités à l'importation en Egypte... même si vous y disposez d'un bureau de représentation. Ne vendez donc pas DDP (rendu droits acquittés);
- Résistez à la tentation de vous lancer (sciemment) dans des mécanismes frauduleux (sous-facturation, fraude au niveau de la nomenclature...). Si votre partenaire commercial fait ce choix, vous ne pourrez pas toujours l'en empêcher mais faites alors en sorte qu'il en assume toute la responsabilité (en vendant FOB, via des sociétés intermédiaires...);
- Soyez conscient du fait qu'il y a beaucoup de chances pour que vos produits - même si vous ne le voulez pas - soient vendus en Egypte avec des factures revues à la baisse, des certificats falsifiés, d'autres numéros tarifaires, etc. ;
- Respectez scrupuleusement les instructions de livraison – et surtout les instructions relatives au poste douanier où les marchandises doivent être présentées. Si l'envoi devait

passer par un douanier non associé au « schéma », les conséquences peuvent parfois être imprévisibles;

- Les sociétés bien implantées ne prennent généralement que peu de risques. En revanche, des entités qui n'ont rien à perdre en cas de problème ou qui peuvent rapidement être supprimées (traders, agents, ...) se laisseront plus facilement tenter.

En dépit de ces considérations, les coûts d'importation et d'exportation en Egypte sont sensiblement inférieurs à ceux pratiqués en Belgique. C'est du moins ce qui ressort des données de la Banque Mondiale (pour un dry-cargo, 20-feet, full container load container) :

Cf. www.doingbusiness.org/ExploreTopics/TradingAcrossBorders/

Egypte - Procédure à l'exportation (2007)	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	10	104
Dédouanement & contrôle technique	1	90
Manutention portuaire & terminal	2	170
Trafic intérieur & manutention	2	350
Total:	15	714

Egypte - Procédure à l'importation (2007)	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	12	104
Dédouanement & contrôle technique	2	90
Manutention portuaire & terminal	2	185
Transport intérieur & manutention	2	350
Total:	18	729

Sur la base de ces données, les procédures sont en Egypte moins chères qu'en Belgique mais plus lentes.

Belgique - Procédure à l'exportation (2007)	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	3	350
Dédouanement & contrôle technique	1	250
Manutention portuaire & terminal	1	350
Transport intérieur & manutention	3	650
Total:	8	1,600

Belgique - Procédure à l'importation (2007)	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	5	350
Dédouanement & contrôle technique	2	250
Manutention portuaire & terminal	1	350
Transport intérieur & manutention	1	650
Total:	9	1,600

Accords de libre-échange



Les relations commerciales privilégiées entre l'Égypte et l'Union Européenne datent de près de 30 ans (Règlement n° 2213/78 du 26/09/1978 - JO L 266 du 27/09/1978) mais ont été développées au fil du temps.

Depuis le 1^{er} janvier 2004, les droits d'entrée entre l'UE et l'Égypte ne sont plus démantelés unilatéralement en faveur de l'Égypte mais réciproquement. Certains biens UE peuvent bénéficier d'abaissements tarifaires à l'importation en Égypte, voire de suppressions tarifaires (Décision 2003/913/CE du Conseil du 19/12/2003 concernant la conclusion de l'accord sous forme d'échange de lettres relatif à l'application provisoire des dispositions commerciales et des mesures d'accompagnement de l'accord euro-méditerranéen établissant une association entre les Communautés européennes et leurs États membres, d'une part, et la République Arabe d'Égypte, d'autre part. (JO L 345 du 31/12/ 2003).

A cet accord intérimaire a succédé, le 1^{er} mars 2006, l'accord d'association définitif (Décision n°1/2006 du Conseil d'Association UE-Égypte du 17/02/2006 modifiant le Protocole n°4 (2006/185/CE) JO L 73 du 13/03/2006). En 15 ans, donc d'ici à 2018, tous les droits d'entrée entre l'UE et l'Égypte devraient, conformément à cet accord, être supprimés.

Pour plus d'informations:

- www.eu-delegation.org.eg/en/eu_and_country/association.htm
- ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/introduction/index_en.htm
- ec.europa.eu/world/where/egypt/index_en.htm
- ec.europa.eu/external_relations/euromed/

COMESA

L'Égypte est membre du Marché commun pour l'Afrique de l'Est et du Sud (COMESA - Common Market for Eastern and Southern Africa) dont font aussi partie l'Angola, le Burundi, les Comores, la R.D. du Congo, Djibouti, l'Érythrée, l'Éthiopie, le Kenya, Madagascar, Malawi, l'Île Maurice, le Rwanda, les Seychelles, le Soudan, le Swaziland, l'Ouganda, la Zambie et le Zimbabwe. Les droits d'entrée des pays membres sont graduellement démantelés



et l'objectif final du COMESA est de créer une union douanière.

Au sein du COMESA, les biens sont considérés comme étant d'origine s'ils

- ont été obtenus entièrement ou;
- comportent moins de 60% de la valeur CIF de matériaux importés ou ;
- contiennent moins de 35% de l'EXW en valeur ajoutée (dans des cas exceptionnels, 25% de la valeur ajoutée suffisent parfois).

Pour plus d'informations: www.comesa.int/trade/

GAFTA



Conjointement avec divers autres pays membres de la Ligue arabe (Bahreïn, Irak, Yemen, Jordanie, Koweït, Liban, Libye, Maroc, Oman, Territoires Autonomes Palestiniens, Qatar, Arabie Saoudite, Soudan, Syrie, Tunisie et les Emirats Arabes Unis), l'Egypte a signé le « *Greater Arab Free Trade Agreement* » (GAFTA – Grande Zone Arabe de Libre-Echange) entrée en vigueur en janvier 2005. Cet accord s'est traduit par la suppression des droits d'entrée pour les produits d'origine arabe à l'exception de quelques produits comme les produits agricoles et le textile. Les biens sont d'origine lorsque 40% de la valeur ex usine (EXW) est ajoutée.

Prélude au GAFTA, l'« *Agadir Agreement for the Establishment of a Free Trade Zone between the Arabic Mediterranean Nations* » a perdu toute son importance. Cet accord, appelé Accord d'Agadir, avait été conclu en 2004 entre la Jordanie, la Tunisie, le Maroc et l'Egypte en vue de l'implantation d'une zone arabe de libre-échange dans le bassin méditerranéen. Tous les membres de l'Accord d'Agadir sont à présent membres de la GAFTA.

Pour plus d'informations:

- www.arableagueonline.org/
- www.arabji.com/ArabGovt/ArabLeague.htm

Accords de libre-échange bilatéraux

L'Egypte et la Turquie ont signé fin décembre 2005 un accord commercial destiné à promouvoir le commerce et les investissements réciproques. En application de cet accord, les droits d'entrée seront graduellement démantelés. Cet accord s'inscrit toutefois aussi dans le cadre de l'initiative de cumul d'origine dans la zone MEDA. Voilà pourquoi l'Egypte est tenue à conclure aussi des accords commerciaux bilatéraux avec les autres pays du bassin méditerranéen avec lesquels l'UE a conclu un accord d'association. De tels accords ont entre-temps déjà été signés avec le Liban, la Syrie, le Maroc, la Tunisie, la Libye et la Jordanie.

SPG

Dans le cadre du *Système de Préférences Généralisées* (SPG), l'Egypte bénéficie en tant que PVD dans bon nombre de pays avec lesquels elle n'a pas (encore) conclu d'accord de libre-échange de préférences tarifaires pour toute une série de biens.

L'Egypte accorde, par ailleurs, des abaissements tarifaires à

l'importation de biens des pays les moins développés (SGPG).

Israël

Bien que l'Egypte soit membre de la Ligue arabe qui en 1948 déjà, lors de la création de l'Etat d'Israël, avait décrété un boycott à l'encontre de ce pays, l'Egypte ne l'applique pas. Depuis le Traité de paix conclu avec Israël en 1979, un terme a d'ailleurs été mis à cette politique. Cela n'empêche pas certains chefs d'entreprise égyptiens puissent, de leur propre initiative (ouvertement ou de fait), refuser des biens en provenance d'Israël.

1.2. REGIME DOUANIER – FORMALITES A L'IMPORTATION

Cadre juridique

Le régime d'importation égyptien est essentiellement régi par la Loi n°121/1982 qui règle l'enregistrement des importateurs, par la Loi sur la douane (Law n°66/1963, amendée), par la Loi n°118/1975 sur les importations et exportations et par les dispositions d'exécution (*Decree by the Minister of Foreign Trade & Industry no.770/2005 issuing the Executive Regulation to Implement Import and Export Law no.118/1975 as well as Inspection and Control Procedures of Imported And Exported Goods*).

Enregistrement des importateurs



Toute personne souhaitant importer de manière régulière des marchandises en Egypte doit se faire enregistrer auprès de la "General Organization for Export and Import Control" (GOEIC - www.goeic.gov.eg/), un département du *Ministère égyptien du Commerce et de l'Industrie* (Law 121/1982). Il y a lieu de déclarer à l'enregistrement le type de biens que l'on veut importer. Par ailleurs, toute importation doit être payée par l'importateur par l'entremise d'une banque égyptienne.

Après enregistrement, le GOEIC délivre une "*Importer Card*", qui doit être présentée lors du dédouanement. L'enregistrement doit être renouvelé tous les trois ans.

En principe, seuls les citoyens égyptiens et les sociétés égyptiennes peuvent obtenir une "*Importer Card*" mais il peut être dérogé à cette règle dans le cadre de projets d'investissement. Les entreprises étrangères qui ne possèdent pas d'unité de production en Egypte mais qui y ont un bureau de représentation ne sont autorisées qu'à importer les biens nécessaires au fonctionnement du bureau.

Comme c'est le cas dans la plupart des pays arabes, les étrangers, qu'ils agissent en nom propre ou pour une société, ne sont pas autorisés à importer des marchandises ou des services en Egypte. Ils doivent recourir aux services d'un agent ou d'un distributeur local qui importera les biens sous sa responsabilité.

Il s'ensuit qu'il est impossible pour une entreprise étrangère en Egypte, d'acheter ex usine (EXW) ou de vendre rendu droits acquités (DDP) pour autant, bien entendu, que ces conditions de livraison soient appliquées selon la définition des Incoterms 2000.

Obligation d'exportation directe vers

Un décret ministériel de novembre 1998 (« Ministerial Decree n°619/1998 ») stipule que les biens de consommation doivent être importés en Egypte directement en provenance du pays d'origine.

l’Egypte

En 1999, cette règle a fait l’objet de quelques exceptions (Decree n°423/1999). Peuvent en l’occurrence déroger à cette règle: les biens qui viennent de ports de transit et les biens qui sont assemblés.

En principe, le pays de provenance des marchandises doit être aussi le pays d’origine.

Interdictions d’importation

Conformément à l’Import & Export Law n°118/1975, la plupart des produits peuvent être importés en Egypte. Sont toutefois prohibés à l’importation: les abats de poulets, les ailes et le foie de poulet, les insignes à connotation religieuse, les motocyclettes à deux temps sans pompe d’injection, l’amiante, les chaussures antidérapantes en amiante, le thon à l’huile OGM et un grand nombre de pesticides.

Il est en principe aussi interdit d’importer des marchandises de seconde main. Une exception est faite toutefois pour les lignes de production, les machines, les appareils et pièces, les véhicules et pièces de rechange, le matériel et les engins de sport, les conteneurs, les armes, les aéronefs, la mitraille et les résidus métalliques (y compris des rails usagés), les déchets plastiques, le papier brouillon, le vieux papier (journaux et magazines), les livres et la friperie.

Ces listes peuvent être consultées sur le site web de la "General Organization for Export and Import Control" (GOEIC - www.goeic.gov.eg/daleel2.html) qui fournit aussi des renseignements sur les règles spécifiques à observer (p.ex. les ordinateurs ne peuvent avoir plus de 10 ans d’âge) et sur l’administration à contacter pour obtenir la licence exigée.

Une interdiction d’importation frappe les substances chimiques dangereuses et certains pesticides (Décret ministériel 147/1996), les déchets dangereux (Loi 4/1994), les substances destructrices de la couche d’ozone (Convention de Montréal), le matériel de télécommunication usagé (art. 46 de la Loi sur les Télécommunications), les voitures d’occasion (Décret 580/1998).

Le 4 janvier 1978, l’Egypte a adhéré à la *Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d’extinction*.

De ce fait, le commerce d’animaux, plantes et produits protégés est interdit, sauf licence

(cfr www.cites.org/common/directy/e/egypt.html).

Licences d’importation

Pour autant que l’importateur soit enregistré (voir ci-dessus), l’Egypte n’exige en règle générale aucune licence d’importation particulière pour les opérations d’importation. Toutefois, des contrôles de qualité sont exigés pour plusieurs produits (voyez ci-après).

L’Egypte n’applique pas de quotas ou de quotas tarifaires à l’importation.

En pratique – la déclaration

Dans les 24 heures qui suivent l’arrivée du navire, le capitaine doit présenter à la douane un manifeste reprenant toutes les

marchandises à bord. S'il n'a pas été fait usage d'une ligne régulière ou si l'armement n'a pas d'agent en Egypte, ce manifeste doit être visé par la douane du port de départ (art. 32 Customs Law). Pour le fret aérien, le manifeste doit être présenté à l'arrivée.

Les dispositions de la loi égyptienne sur la douane relatives à la déclaration d'importation (art. 43-49) ne fixent pas de délais particuliers pour l'introduction de la déclaration. Mais les biens qui n'auront pas reçu une destination douanière dans les 4 mois de leur arrivée peuvent être vendus aux enchères (art. 126). Des délais plus courts s'appliquent aux produits périssables.

Dans tous les ports d'Egypte, les marchandises peuvent être stockées gratuitement pendant huit jours ("free time"). Passé ce délai, des frais de stockage ("detention") sont comptés.

Les biens importés peuvent être stockés dans un entrepôt douanier (art. 72) pendant 6 mois. Ce délai peut être prorogé une fois de trois mois. Si les biens ne sont pas réexportés et si les frais de stockage ne sont pas payés, la douane peut vendre les biens aux enchères après un mois (art. 77).

La rétribution ("customs surcharge") exigée pour les formalités administratives lors du dédouanement, l'inspection et le classement tarifaire a été supprimée en septembre 2004 (Décret ministériel 1230/2004).

Administration compétente :

*Director General of Customs
Customs Authority
Ministry of Finance
Tower 3, Third Floor
Nasr City, Cairo
www.customs.gov.eg*

Droits d'entrée

Le tarif égyptien des droits d'entrée (et la nomenclature) suit le Système Harmonisé (« Harmonised Commodity Description and Coding System » - HS) de l'*Organisation Mondiale de la Douane* et contient surtout des droits ad valorem (pourcentages calculés sur la valeur en douane). L'Egypte a adapté son tarif douanier aux modifications du Système Harmonisé en 2007 (Décret présidentiel n° 39/2007).

Le tarif douanier égyptien 2008 peut être consulté sur le site web du ministère égyptien des Finances:

www.mof.gov.eg/english/sitemap (cliquez sous "Customs" l'hyperlien "Customs Tariff").

Les exportateurs européens peuvent aussi consulter la MarketAccess Database de la Commission Européenne (mkacddb.eu.int/).

Pour les droits d'entrée, cliquez sur « Applied tariffs Database ». Ensuite,

- sélectionnez Egypte;*
- introduisez les 4 (ou 6) premiers chiffres du tarif douanier ou donnez une description du produit en anglais ;*
- faites fonctionner le moteur de recherche ; après une*

« copyright notice » apparaissent les droits d'entrée ;

- *sous l'intitulé « MFN » vous trouverez le tarif applicable aux pays tiers et sous « UE » le tarif préférentiel d'application aux biens UE ;*
- *lorsque vous cliquez sur le code tarifaire du produit, vous obtenez les droits additionnels (SPG, accises, etc).*

Etant donné que la MarketAccess Database ne peut être consultée que via un serveur européen et ne fournit que le tarif MFN (nation la plus favorisée), il est indiqué de consulter directement le tarif égyptien lorsque la livraison porte sur des biens qui ne sont pas originaires de l'UE.

Le tarif douanier égyptien comporte surtout des droits ad valorem. En 2004, le nombre de taux tarifaires a été ramené de 27 à 6. La moyenne pondérée des droits d'entrée égyptiens est de ce fait passée de 14,6% à 9,1%. Les taxes complémentaires à l'importation et les droits à l'exportation ont eux aussi été supprimés.

En 2007, les droits d'entrée ont continué à être démantelés pour être ramenés à:

- 2% pour les matières premières, les denrées alimentaires de base et certains produits écologiques;
- 5% pour les biens d'investissement (à l'exception des moyens de transport) ;
- 10% pour les biens intermédiaires ;
- 20% pour les biens de consommation;
- 30% pour les biens de consommation durables et semi-durables.

Les droits d'entrée moyens pondérés sont de ce fait ramenés à 6,9%.

Des droits d'entrée plus élevés s'appliquent aux boissons alcoolisées, au tabac et aux voitures. Quant aux produits TI, ils sont l'objet d'une exonération tarifaire en application de l'« Information Technology Agreement » (ITA) conclu au sein de l'OMC auquel l'Égypte a adhéré en 2003.

Si dans le pays d'origine ou de provenance, la valeur marchande normale d'un produit importé en Égypte est supérieure au prix à l'exportation, les pouvoirs publics peuvent lever des droits antidumping. L'instance compétente est le "Trade Remedies Department" du "Trade Agreements Sector" (TAS) du Ministère du Commerce et de l'industrie.

www.tas.gov.eg/English/Trade%20Remedies/About/#).

En application des nombreux accords de libre-échange conclus par l'Égypte (cfr supra), des abaissements tarifaires peuvent être obtenus sur présentation du certificat d'origine requis (voir plus loin) et d'une preuve de transport direct.

Exonérations

Une exonération (le cas échéant partielle) des droits d'entrée peut être obtenue dans le cadre de projets d'investissement à l'importation de machines, appareils, matériel et moyens de transport, lignes de production et pièces.

Pour plus de détails, consultez l'"Egyptian Investment Portal" du Ministère des Investissements (www.investment.gov.eg/ - voir "Information Center" sous "Laws and Regulation").

Une exonération (totale ou partielle) peut par ailleurs être obtenue pour notamment:

- les dons, cadeaux et échantillons destinés aux pouvoirs publics;
- les pièces destinées à l'assemblage pour autant que le produit fini comporte 40 % de produits fabriqués localement
- les envois "en retour" parce que non conformes ou endommagés et pour lesquels des droits d'entrée ont déjà été payés;
- les provisions, le carburant et les autres biens destinés au trafic international des navires et aéronefs.

Des exemptions sont également accordées aux biens importés à des fins de perfectionnement, sous caution ou contre remboursement /drawback (art. 98-100 et 102-106 de la Customs Law). Les biens objet d'un trafic de perfectionnement doivent être transformés en un produit fini dans un délai de 2 ans puis être réexportés. Ce délai peut être prorogé par le Ministre des Finances.

Valeur en douane

Depuis le 1^{er} juillet 2001, l'Égypte aligne ses règles pour la détermination de la valeur en douane sur le "*Customs Valuation Agreement*" du GATT/OMC. Les règles égyptiennes sont dès lors comparables à celles utilisées dans l'UE.

A l'importation, la valeur en douane est en principe basée sur la valeur transactionnelle des biens, y compris tous les frais et toutes les dépenses effectués pour amener la marchandise jusqu'au lieu de destination en Égypte (= CIF/CIP border value - art. 22 Customs Law). Si la facture est rédigée en devises, la valeur est convertie en Livres égyptiennes au cours de change du jour de la déclaration en douane.

A l'exportation, la valeur en douane est la valeur FOB, droits d'exportation non compris (art. 24 de la Customs Law).

La douane égyptienne dispose d'un large pouvoir d'investigation pour éviter les fraudes liées à la sous-facturation. Dans la pratique, la valeur en douane est souvent contrôlée à l'aide de listes de prix obtenues chaque année des producteurs et distributeurs étrangers. Si aucune liste de prix n'est disponible, le prix de vente égyptien le plus élevé sert de prix de référence. Si la douane soupçonne une éventuelle sousfacturation, la valeur facture peut être majorée d'un "improvement percentage" oscillant entre 10 et 30%. Les divergences sur la valeur en douane donnent souvent lieu à recours.

Free Trade Zones

L'Investment Law n°8/1997 régit le commerce dans les zones franches égyptiennes. Outre plusieurs zones franches privées l'Égypte compte les dix zones franches publiques ci-après :

1. Alexandria Public Free Zone
2. Nasr City Public Free Zone
3. Port Said Public Free Zone

4. Suez Public Free Zone
5. Ismailia Public Free Zone
6. Damietta Public Free Zone
7. Media Public Free Zone
8. Shebin El- Kom Public Free Zone
9. Qeft Public Free Zone
10. Port Said East Port Public Free Zone

Les biens importés dans ces zones ne sont pas soumis à la procédure douanière classique; ils sont exonérés des droits d'entrée et des autres taxes indirectes. L'exploitant des zones franches (GAF) lève en lieu et place:

- une contribution (entre 100 et 1.000 USD) sur le montant investi ;
- 1% de la valeur CIF de tous les biens qui – hors ceux en transit – sont importés dans la zone ou exportés de celle-ci ou
- 1% des revenus bruts si les activités ne portent pas sur des marchandises mais sur des services.

Les licences sont délivrées par la General Authority for Investment and Free Zones (GAFI)

*General Authority for Investment and Free Zones
Salah Salem St.,
Cairo Exhibition Area, Egypte
Internet: www.gafinet.org*

Importation temporaire

L'Egypte n'a pas adhéré à la Convention ATA (Admission Temporaire/ « Temporary Admission ») et l'importation temporaire de biens en Egypte ne peut donc pas être couverte par un carnet ATA. L'importation temporaire doit être réglée sur place (art. 101 de la Customs Law).

Il est possible d'importer temporairement des biens en Egypte en exonération des droits d'entrée moyennant le dépôt d'une garantie bancaire d'une durée de validité de 6 mois au moins. Cette garantie correspond aux droits d'entrée et autres taxes dus en cas d'importation définitive. Elle doit avoir été approuvée par une des banques égyptiennes accréditées.

Les biens doivent en principe être réexportés dans l'année qui suit. Ce délai peut toutefois être prorogé s'il est dûment justifié. Les biens ne peuvent pas être utilisés en Egypte. Il va de soi que le tabac ou les produits à durée de conservation limitée n'entrent pas en ligne de compte pour ce type d'opération.

Des droits d'entrée majorés de 10% ainsi que des intérêts de retard seront dus sur les produits importés temporairement mais non réexportés.

Appareils photos et caméras : Une licence est nécessaire pour l'importation temporaire d'appareils photos et de caméras.

Voitures

Les voitures peuvent être importées temporairement en Egypte sur présentation d'un Carnet de Passage.

Le Carnet de Passage (ou triptique - CDP) est un document

comparable au carnet ATA. Il est utilisé surtout par les touristes qui souhaitent visiter certains pays à bord de leur propre véhicule (camper) sans payer des droits d'entrée/de transit. Un club automobile (le RACB en Belgique) se porte garant du fait que le véhicule sera aussi effectivement ré-exporté (et non vendu localement sans paiement des droits).

Les pays exigeant un CDP sont repris sur le site web www.aitgva.ch/AIT_Site/Public/InterDocs/CPD_countries.htm

Le carnet peut être demandé en Belgique au

RACB

Rue d'Arlon 53

B – 1040 Bruxelles

Tél. : 02 287 09 11

E-mail : douane@racb.com

Coût : 220 €, y compris l'affiliation, + 15 € frais de port à verser au CCP 310-0028116-72, avec la mention « CPD + nom + port »).

Il y a lieu d'ajouter à la demande une caution ou une garantie bancaire (dont les frais de dossier et la provision sont également à payer) et, à moins que l'on ne soit propriétaire d'une maison, une caution solidaire d'une personne propriétaire d'une habitation qui doit couvrir les "droits théoriques à l'importation".

La durée de validité du carnet est d'un an mais la date d'entrée en vigueur de la validité peut être librement choisie au moment de la demande. La personne au nom de laquelle le carnet est délivré doit aussi être le propriétaire du véhicule. Si tel n'est pas le cas, une copie de la carte d'identité du propriétaire doit être ajoutée aux documents requis.

Le carnet est édité en format A4 et compte 5 - 11 - ou 25 pages, en fonction du nombre de pays pour lesquels il devra servir.

Les documents à joindre à la demande sont :

- Copie de la carte grise (rose) ou preuve de l'immatriculation en Belgique (les plaques transit ne sont pas acceptées);
- Copie de la carte d'identité du propriétaire du véhicule;
- Copie de la carte d'identité de la personne se portant solidairement garante;
- Le document original de la garantie bancaire (généralement 50% de la valeur actuelle du véhicule, soit minimum 1.250 €);
- Nom du/des chauffeur(s) et numéro de tél. ou gsm;
- Retour obligatoire du véhicule en Belgique.

Le carnet est délivré une semaine après réception de tous les documents. Il peut être envoyé par lettre recommandée moyennant 15€ supplémentaires.

Echantillons et matériel publicitaire

L'Égypte est affiliée à la *Convention internationale pour faciliter l'importation d'échantillons commerciaux et de matériel publicitaire* (untreaty.un.org/ENGLISH/bible/englishinternetbible/partI/chapterXI/subchapA/treaty5.asp).

En principe, des échantillons commerciaux peuvent être importés sans licence d'importation ou paiement des droits d'entrée. Les

échantillons ne peuvent toutefois pas être destinés à la vente ou avoir une valeur supérieure à 500 EGP ; ils doivent être destinés à un importateur égyptien. Les produits ne peuvent pas figurer sur la liste des produits interdits. Si la douane est d'avis que les échantillons peuvent être commercialisés ou ont une valeur supérieure à 500 EGP, la signature d'une "Customs Form 93" peut être exigée. Par ce document, l'importateur s'engage à réexporter la même marchandise. L'importateur (ou le propriétaire) paye alors une caution égale au montant des droits d'entrée et autres taxes. Le remboursement s'effectue sur présentation de la preuve de réexportation laquelle doit avoir lieu dans les douze mois de l'arrivée.

Les échantillons médicaux et les échantillons de denrées alimentaires doivent répondre à la réglementation relative respectivement aux produits pharmaceutiques et aux denrées alimentaires.

Il est conseillé d'emporter des échantillons dans ses bagages. Les échantillons expédiés par voie aérienne (par courrier ou fret) sont en effet soumis aux mêmes formalités à l'importation que les envois de marchandises et quelques semaines peuvent par conséquent s'écouler avant que la douane ne les libère. Prenez au préalable contact avec l'importateur égyptien pour savoir comment importer le plus sûrement des échantillons, sans problème et sans perte de temps.

1.3. DOCUMENTS A L'IMPORTATION

Formalités à l'importation

La "Market Access Database" de la Commission européenne (mkaccdb.eu.int/) donne également des informations sur les formalités à l'importation (quels documents convient-il de soumettre lors du dédouanement).

- choisissez "*Exporters Guide to Import Formalities*";
- sélectionnez le pays: *Egypt* ;
- introduisez les 4 (ou 6) premiers chiffres du tarif douanier ou donnez une description détaillée du produit en anglais;
- vous obtenez une liste des documents nécessaires ;
- en cliquant sur un document déterminé, vous obtenez des informations sur ce document (comment le demander, éventuellement un modèle...).

En règle générale

Les documents accompagnant des envois en Egypte doivent être rédigés soit en arabe, soit en anglais (ajouter éventuellement une traduction). Si les documents et/ou l'emballage renvoient à une adresse en Egypte, on utilisera de préférence la dénomination officielle de l'Egypte: "Arab Republic of Egypt".

En règle générale, l'importateur égyptien (agent, distributeur ou partenaire de la joint-venture) donne les instructions nécessaires quant aux documents exigés (B/L, facture, liste de collage, contrat, licence d'importation, certificat d'inspection...). **Attention, ce n'est souvent que lorsque la lettre de crédit est ouverte (L/C) que l'acheteur fait connaître les documents dont il a précisément**

besoin...

Légalisation

Les documents commerciaux qui doivent être remis à l'importation en Egypte (factures, contracts, certificats ...) doivent être signés par une personne statutairement mandatée et, en principe, être légalisés.

L'Egypte n'a pas signé la *Convention de La Haye du 5 octobre 1961 supprimant l'exigence de la légalisation des actes publics étrangers* (Convention Apostille; Loi du 5 juin 1975, Moniteur belge du 7 février 1976). Si l'on veut faire légaliser des documents (par exemple des factures) pour les utiliser en Egypte, ils doivent d'abord être visés par la Chambre de Commerce du siège de l'exportateur et ensuite par le SPF Affaires étrangères. Contrairement aux autres pays arabes, aucune légalisation de la Chambre de Commerce Belgique-Luxembourg-pays arabes n'est exigée.

SPF Affaires étrangères

Service Légalisation C2.1

Rue des Petits Carmes 27

Adresse postale: rue des Petits Carmes 15

B - 1000 Bruxelles

(guichets ouverts de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 15h30 – Coût : 10 EUR)

Pour plus d'informations :

www.diplomatie.be/nl/services/legalisation/docBel.asp

Ce n'est qu'ensuite que le document peut être légalisé consulairement par les services de l'Ambassade d'Egypte à Bruxelles (coût : "légalisation commerciale": 80 EUR - prévoyez 2 exemplaires supplémentaires).

AMBASSADE D'EGYPTE

Avenue de l'Uruguay 19

Section consulaire: entrée Av. de la Forêt 10 (même immeuble)

B - 1000 Bruxelles

Tél: 02 663.58.20, 663.58.00, 663.58.28 & 663.58.08

Le Décret ministériel n°1859/2004 stipule que la procédure de légalisation pour les marchandises originaires de l'UE peut être remplacée par le sceau de la douane de l'Etat membre d'exportation. Quoi qu'il en soit, l'importateur égyptien demandera généralement (dans la L/C) la légalisation pour éviter toute mise en doute de la validité ou de l'authenticité des documents par la douane au moment du dédouanement.

Facture commerciale

Une facture a de nombreuses fonctions. Entre parties,

- elle confirme l'existence d'une dette en espèces à charge du destinataire (client/débiteur) au profit de l'expéditeur de la facture (fournisseur/créancier) ;
- elle constitue à l'égard du destinataire une invitation à payer sa dette et précise les modalités d'apurement (délai de paiement, monnaie...).
- enfin, elle comporte la description d'un contrat de fourniture de biens ou services et constitue ainsi, au

premier chef, à l'égard du fournisseur qui la délivre, la preuve de l'existence du contrat.

La facture cumule encore bien d'autres fonctions.

- elle peut avoir une fonction de crédit (parce qu'elle permet de transférer ou de donner en gage la créance facturée)
- elle est le document central dans les opérations de TVA (informations sur le régime de la TVA (informations sur le régime de la TVA d'application, document de contrôle et base pour l'exercice du droit à la déduction par le client).
- Elle offre à l'assureur du transport une description de la nature et de la valeur des biens, etc.

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

La facture comme document d'appui de la déclaration d'importation en Egypte



La facture d'exportation est en principe le document de base pour la déclaration d'importation (en Egypte) et d'exportation (de l'UE). Elle fournit à la douane et à toutes les parties associées aux formalités douanières (agents en douane,..) les éléments permettant de déterminer le tarif des marchandises et la valeur en douane ; elle permet d'appliquer les mesures de politique commerciale (licences, contingents...) et de collecter des informations statistiques.

C'est pourquoi il est important que la facture à l'exportation corresponde non seulement aux dispositions en vigueur dans le pays de l'exportateur – en Belgique, elle doit pouvoir être inscrite au facturier de sortie – mais comporte aussi – dans la mesure du possible – toutes les données dont l'importateur a besoin pour pouvoir remplir la déclaration d'importation en Egypte.

Pour pouvoir être utilisée en Egypte comme document d'appui à la déclaration d'importation, la facture doit être rédigée au moins en quatre exemplaires (y compris un exemplaire pour la Chambre de Commerce et un pour l'Ambassade). Tous les exemplaires doivent être signés (avec le nom bien lisible et l'indication de la fonction) par une personne autorisée selon le registre de commerce.

Aucune présentation (mise en page...) n'est imposée. La facture doit par ailleurs comporter les données classiques ci-après :

- date et numéro ;
- identité des parties (avec mention de l'*Arab Republic of Egypt*) ;
- numéro du bon de commande ;
- données bancaires de l'exportateur ;
- conditions de paiement et de livraison (numéro de la L/C) ;
- nombre de colis ;
- description précise des marchandises (numéro SH, marque, origine, poids brut et net) ;
- pays d'origine et de provenance ;
- prix unitaire avec mention des rabais éventuels ;
- montant total avec rabais éventuels ;
- nom de l'expéditeur ;

- date d'envoi

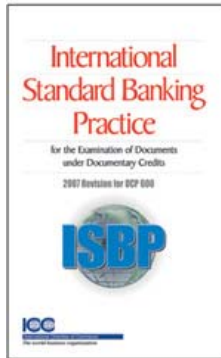
Les données doivent correspondre avec une éventuelle facture pro forma préalable ; le montant de la facture ne peut être supérieur au montant de la facture pro forma.

La facture doit aussi être délivrée en anglais ou en arabe. Les versions en français sont également acceptées.

Crédit documentaire

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

Dans le cadre des conditions de paiement (L/C), des mentions spéciales sur la facture peuvent dès lors être exigées. Pour garantir la bonne fin du crédit documentaire, le vendeur et sa banque doivent lors de la rédaction de la facture veiller en l'occurrence aux points ci-après ¹ :



- la facture a été délivrée par le bénéficiaire du crédit documentaire donc celui auquel le paiement sous L/C est destiné ;
- la facture a été adressée au demandeur du crédit documentaire (l'acheteur), sauf indication contraire dans la L/C ;
- la facture n'est qualifiée ni de pro forma ni de « provisional » ;
- la description des biens dans la facture est conforme à la description des biens dans la L/C ;
- la facture ne comporte pas d'éléments descriptifs supplémentaires qui pourraient soulever des questions quant à la qualité et la valeur des biens ;
- les informations relatives aux marchandises, au prix et aux conditions de paiement figurant sur la facture doivent correspondre littéralement à celles figurant dans la L/C ;
- toute autre information (marquage, numérotage, informations sur le transport ...) sur la facture doit correspondre à l'information figurant sur les autres documents d'accompagnement (liste de colisage, documents de transport, ...) ;
- la monnaie de facturation doit correspondre à celle de la L/C ;
- le montant total de la facture ne peut excéder le montant indiqué dans le crédit documentaire ;
- la facture porte sur la livraison couverte par la L/C (sauf si des livraisons partielles sont autorisées) ;
- si exigé dans la L/C, la facture doit être signée, visée, légalisée, légalisée consulairement ;
- les informations figurant sur la facture et portant sur le transport, l'emballage, le poids, le coût du transport, la manutention et le stockage doivent correspondre aux données figurant sur les autres documents ;
- le nombre correct d'originaux, de duplicata et /ou de copies de la facture doit être remis.

¹ CH. del BUSTO, *ICC Guide to Documentary Credit Operations*, ICC Publication 515, 1994, p. 98-99.

Pour plus de détails, consultez l' "International Standard Banking Practice for the Examination of Documents under Documentary Credits" (2007 Revision for UCP 600), ICC Publication n° 681, 88p.

Remarque : lorsqu'il est fait appel pour le paiement à un crédit documentaire ou à un encaissement documentaire, la facture et les autres documents commerciaux ne sont pas envoyés directement au client mais transitent par la banque. Dans la mesure où certains documents doivent accompagner les biens, des exemplaires supplémentaires doivent être fournis ; dans ce cas, les dispositions de la L/C ou les instructions documentaires du point de vue du vendeur ont priorité sur les dispositions administratives en vigueur. Pour un exportateur, il est en effet plus important que les biens livrés soient payés. Qu'ils puissent être importés dans le pays de destination n'est que secondaire.

Facture pro forma

Une facture pro forma est souvent demandée pour le financement (ouverture L/C), pour la demande d'une licence d'importation ou lorsqu'une avance ou un paiement anticipé est demandé.

Elle fait souvent office de confirmation de la commande et est, généralement, tout comme la facture, signée et pourvue du sceau de l'entreprise.

La facture pro forma peut aussi être utilisée en cas d'importation temporaire, de livraison sans paiement,...

La facture pro forma ne doit pas répondre à des exigences de forme particulières. Lorsque la facture pro forma est utilisée dans le cadre d'une L/C, il est très important de veiller à ce que la facture finale soit rédigée identiquement à la facture pro forma.

Liste de colisage

La liste de colisage est la liste détaillée des biens embarqués (avec indication notamment des quantités, du nombre d'unités, des dimensions, des poids brut et net).

Le document doit être joint en 3 exemplaires au moins et être rédigé en anglais ou en arabe (éventuellement en français)

Demandez des instructions au client quant aux mentions : par colis, marques, numéros, poids net et brut, dimensions externes et contenu. Les données figurant sur la liste de colisage doivent correspondre avec celles reprises sur la lettre de voiture.


Certificat d'origine

Un certificat EUR 1, visé par la douane, et une preuve de transport direct (lettre de voiture) sont nécessaires pour obtenir des préférences tarifaires à l'importation en Egypte pour cause d'origine CE (tarif UE) sans recours au cumul.

Parce que l'Egypte appartient aux pays qui appliquent le cumul pan-euro-méditerranéen, l'origine préférentielle peut aussi être obtenue en cumulant les matières premières, les matériaux et les transformations dans d'autres pays de cette zone avec des matières premières, des matériaux et des transformations dans l'UE/Egypte. Si tel est le cas, le formulaire EUR-MED doit être utilisé au lieu du formulaire EUR 1. La présentation graphique du document EUR-MED ressemble fort à celle du document EUR-1 et le certificat doit également être visé par la douane. Si des préférences tarifaires sont obtenues consécutivement au cumul

MEDA, il ne faut donc pas joindre un certificat EUR1 mais un certificat EUR-MED (et une preuve de transport direct).

MOVEMENT CERTIFICATE

1. Exporter (Name, full address, country)	EUR-MED No A 000.000	
	See notes overleaf before completing this form.	
3. Consignee (Name, full address, country) (Optional)	2. Certificate used in preferential trade between and (Insert appropriate countries, groups of countries or territories)	
	4. Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating	5. Country, group of countries or territory of destination
6. Transport details (Optional)	7. Remarks <input type="checkbox"/> Cumulation applied with (name of the country/countries) <input type="checkbox"/> No cumulation applied (Insert X in the appropriate box)	
8. Item number; Marks and numbers; Number and kind of packages ⁽¹⁾; Description of goods	9. Gross mass (kg) or other measure (litres, m³, etc.)	10. Invoices (Optional)
11. CUSTOMS ENDORSEMENT Declaration certified Export document ⁽²⁾ Form..... No..... Of Customs office Issuing country or territory Place and date (Signature)		12. DECLARATION BY THE EXPORTER I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Place and date (Signature)

⁽¹⁾ If goods are not packed, indicate number of articles or state "in bulk" as appropriate.

⁽²⁾ Complete only where the regulations of the exporting country or territory require.

Mention d'origine sur la facture

Les « exportateurs agréés » sont seulement tenus de reprendre sur la facture (ou sur la facture pro forma) qu'ils délivrent une mention d'origine préalablement établie avec renvoi à leur numéro de licence. Pour les livraisons d'une valeur ex usine inférieure à 6.000 EUR, la mention facture suffit et aucune référence à un numéro de licence n'est nécessaire. Notons ici aussi l'existence d'une version EUR1 et d'une version EUR-MED.

Version anglaise EUR1:

The exporter of the products covered by this document (customs authorisation No ...) declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of ... preferential origin.

.....
(Lieu et date)

.....
(Signature et nom en lettres capitales de l'exportateur)

Version anglaise EUR-MED :

The exporter of the products covered by this document (customs authorisation No ...) declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of ... preferential origin.

- *cumulation applied with ... (name of the country/countries)*
- *no cumulation applied*

.....
(Lieu et date)

.....
(Signature et nom en lettres capitales de l'exportateur)

Les certificats EUR1 et EUR-MED et les déclarations d'origine correspondantes sur la facture restent valables 4 mois. Ils doivent donc être remis pendant ce laps de temps à la douane du pays d'importation.

GAFTA, COMESA,...

Si l'on souhaite obtenir à l'importation en Egypte des préférences tarifaires en application d'un autre accord (GAFTA, COMESA, ...), le certificat d'origine ad hoc doit être présenté à la douane.

Spécimen certificat d'origine GAFTA :

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



شهادة منشأ

بحسب اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية

الجمهورية المغربية

وزارة الاقتصاد والمالية

إدارة الجمارك
والصناعات غير المباشرة

رقم 12309

المصدر وعنوانه :		الشركة المنتجة :	
المستورد وعنوانه :		رقم وتاريخ الفاتورة :	
عدد ونوع وأرقام وعلامات الطرود	نوع البضاعة	الوزن	
		القائم	الصافي
القيمة	الكمية	بالعملة المحلية	
القيمة الإجمالية رقما وكتابة :			
بيان عناصر الإنتاج			
عناصر التكلفة الأجنبية	الكمية	القيمة	
عائدات، جهة أجنبية			
المجموع :			
التكلفة النهائية للإنتاج :			
تصريح المصدر : أصرح بصحة المعلومات الواردة أعلاه وبأن البضائع هي من منشأ وأن نسبة القيمة المحلية المضافة تمثل نسبة			
المحلية المضافة تمثل نسبة			
وأن نسبة القيمة المحلية المضافة تمثل نسبة			
تشهد			
بأن السلع الموضح بياناتها أعلاه هي من منشأ			
وأن نسبة القيمة المحلية المضافة تمثل نسبة			
تحريرا في			
توقيع وخاتم الجهة التي أصدرت الشهادة			
تصديق الجهة الحكومية المختصة			

طبعة إدارة الجمارك والصناعات غير المباشرة

Origine non préférentielle Chambre de Commerce	<p>Si les biens ne répondent pas aux critères exigés pour bénéficier de l'origine préférentielle, un certificat d'origine (économique) doit être présenté (Décret n° 619/1999). Délivré par la Chambre de Commerce, ce certificat doit être rédigé en anglais ou en arabe.</p> <p>Comme pays d'origine, vous pouvez indiquer « European Community » ou « European Community (Belgium) ». Pour les produits européens, l'indication du pays d'origine (pays par pays) n'est pas requise (Import Circulaire n°31 de 1999).</p>
Nombre d'exemplaires	<p>En règle générale, il est demandé au moins 2 exemplaires. Si on cite le nom d'un pays en particulier, le certificat doit être légalisé par les services consulaires de l'Égypte dans ce pays.</p>
Transport direct	<p>Selon le Décret n°619/1999, les biens de consommation (durables et autres) doivent en principe être embarqués directement du pays d'origine vers l'Égypte. Les produits pharmaceutiques dérogent toutefois à cette règle ; ces biens ne doivent pas avoir été produits dans le pays d'embarquement. En application du Décret susmentionné de 1999, l'embarquement à destination de l'Égypte peut se faire au départ de tout port UE. Depuis octobre 1999, les producteurs de biens de consommation peuvent également expédier les biens au départ de leur siège, filiale ou bureau de distribution.</p> <p>Des produits industriels peuvent donc être exportés vers l'Égypte via la Belgique. Dans ce cas, un certificat d'origine ou une copie du certificat d'origine rédigé dans le pays où les marchandises ont été produites doit être présenté.</p>
Document de transport	<p>Un document de transport (B/L pour le transport maritime, AWB pour le transport aérien) doit être présenté à la douane égyptienne pour le dédouanement. Au lieu d'un Ocean B/L, il est possible aussi d'utiliser un Seawaybill, un Express B/L, ... mais ces documents n'ont pas, comme l'AWB, le caractère de « titre représentatif de la marchandise ». Ils ne peuvent donc pas être cédés par endossement. Ils permettent, en revanche, que l'acheteur puisse entrer en possession des marchandises sans être en possession de l'exemplaire original. Ce peut être un avantage (pas de « détention » en cas de retard au niveau de l'envoi des documents) mais aussi un inconvénient (en cas d'encaissements documentaires).</p> <p>Les connaissements à ordre sont autorisés moyennant une « notify-address ». N'hésitez pas à demander des instructions à la ligne maritime pour un endossement correct du B/L !</p> <p>Les connaissements (bills of lading) ne doivent pas être légalisés.</p> <p>Lorsque le paiement se fait par L/C, la banque ouvrant le crédit demandera généralement :</p> <ul style="list-style-type: none"> - que le B/L soit consigné à son ordre avec - l'obligation d'avertir le demandeur de crédit de l'arrivée des marchandises. <p>La banque s'assure de la sorte :</p> <ul style="list-style-type: none"> - que l'acheteur ne peut réceptionner les marchandises sans

offrir les garanties requises

- que l'acheteur puisse préparer à temps la réception et éviter des frais d'entrepôt.

Une « Dangerous goods declaration » doit accompagner l'envoi de biens dangereux.

**Certificat
d'assurance**

Contractuellement, le vendeur peut être tenu à conclure une assurance de transport. Tel est le cas par exemple pour les ventes CIF ou CIP. Cette assurance est généralement contractée par l'importateur égyptien (vente FOB/FCA, CFR/CPT).

Form EX

Si le vendeur ne finance pas l'importation avec ses moyens propres mais fait appel à un crédit bancaire, il doit introduire préalablement auprès de la banque une demande de financement des importations. A cette demande, une facture pro forma et une copie de l' »importer's card » doivent être jointes.

Un exemplaire est visé et tamponné par la banque. Cet exemplaire doit être remis, conjointement avec la déclaration à l'importation, par l'importateur à la douane au moment du dédouanement. Le deuxième exemplaire est destiné au ministère du Commerce ; troisième reste à la banque. Ainsi, il peut être vérifié que l'importation correspond effectivement à la valeur du crédit demandé.

Coût : entre 5 et 750 EGP.

Annex (4)

Form of Financing Imports for Trading or Production Purposes

First: Data filled by the Importer:

Name of Bank: Number and date of issued form:

Data of the Importer :

Importer's name:

Main business address:

Import card number/ the needs :

Data of Imported Goods:

The commodity :..... Quantity :.....

Total value in foreign currency : Terms of contract:

Country of Origin: Exporting country:

Importer's signature :

Financing :

1- Source of finance:

2- Method of payment:

Second: Data to be filled by the bank:

Paid administrative fees:

L.E. Vide receipt no. on / / 200

Responsible official's signature :

Bank Seal:.....

Third: Form filling instructions:

- (1) Attach a copy of the bill.
- (2) Form shall be in two copies. The bank shall keep a copy and the other copy shall be delivered to the exporter to submit to the customs as a clearance document.
- (3) This form shall be used as a clearance document as long as it is complete and sealed by the bank.
- (4) The value may be transferred to the exporter through any of the banks operating in Egypt provided that the bank that issued the form shall be notified with such transfer.
- (5) The importer may change the method of payment provided that he shall notify the bank. The discount or waiver by the exporter on the value mentioned in the form, shall be taken into account provided that the importer have to submit supportive documents.
- (6) The value of imports against the value of commodity or service exports shall be allowed.
- (7) The Foreign Trade Sector shall be notified of the cases whose value has not been transferred.

1.4. CERTIFICATS RELATIFS AUX PRODUITS

L'importation en Egypte d'une série de produits est soumise à l'enregistrement préalable au ministère égyptien compétent (généralement le *Ministère de la Santé publique* – www.mohip.gov.eg/). Tel est le cas des denrées alimentaires, des additifs pour aliments pour animaux, des produits cosmétiques, des produits pharmaceutiques et médicaux, des insecticides, des vêtements et des produits textiles.

Cet enregistrement doit être effectué par l'entremise de l'agent ou

du distributeur/importateur. En fonction des cas, il y a lieu d'ajouter à la demande d'enregistrement un des documents ci-après : un certificat d'analyse, un certificat de composition, un certificat de vente libre (« *free sale certificate* ») ou un certificat sanitaire.

Tous les certificats doivent être légalisés par la Chambre de Commerce du siège de l'exportateur, le SPF Affaires étrangères et l'Ambassade d'Egypte à Bruxelles.

Animaux et produits du règne animal



Une licence d'importation de la « General Organization for Veterinary Services » (GOVS) du « Ministry of Agriculture and Land Reclamation » est requise pour l'importation d'animaux, de produits du règne animal et de produits vétérinaires.

*Department of Foreign Agricultural Relations
Ministry of Agriculture and Land Reclamation
General Organization for Veterinary Services
Nadi El Said St., Dokki, Cairo, Egypt
www.agri.gov.eg/*

L'autorisation doit être demandée préalablement et l'envoi lui-même doit être accompagné d'un certificat sanitaire UE qui peut être obtenu à l'Agence fédérale pour la sécurité alimentaire (AFSCA) : www.favv-afsca.fgov.be/sp/export/export_fr.asp.

En plus des contrôles effectués par l'AFSCA, tout envoi doit être vérifié par un inspecteur mandaté par les autorités égyptiennes (GOEIC). Ces inspections sont effectuées après conclusion des contrats. Les documents à remettre au moment du dédouanement ne sont délivrés qu'après paiement des frais d'inspection.

Les produits doivent être acheminés en ligne droite du pays d'origine vers l'Egypte et en fonction de la situation sanitaire régnant dans le pays d'origine (grippe aviaire, ESB...), des mesures de protection temporaires peuvent être instaurées. A l'importateur de contrôler la situation. Une licence CITES est parfois nécessaire.

Halal

La présentation d'un certificat « halal » est souvent demandée non seulement à l'exportation de viande ou de volaille, fraîche ou congelée, mais aussi d'autres denrées alimentaires (pâtes, dérivés laitiers, chocolat), emballages de denrées alimentaires, produits cosmétiques et produits de soin.

« Halal » signifie qu'un produit est autorisé ; « halal » est le contraire de « haram », qui signifie qu'un produit n'est pas légal et donc pas autorisé. Les produits dont le caractère « halal » ou « haram » n'est pas établi sont appelés « mashbooh » (suspects). Des produits composés d'ingrédients tels que gélatine, enzymes, émulsifiants, etc., sont considérés généralement comme « mashbooh » vu la provenance douteuse des ingrédients.

D'autres termes utilisés dans ce contexte sont « makrooh » et « dhabiha ». « Makrooh » veut dire que le produit est déconseillé pour des raisons religieuses. Tel est le cas par exemple des denrées alimentaires dont la consommation est nuisible au corps. « Dhabiha »

veut dire « abattu conformément aux préceptes musulmans »².

Toutes les denrées alimentaires sont en principe autorisées sauf celles explicitement interdites par le Coran. Il s'agit des produits ci-après :

- la chair des charognes, le sang ainsi que la viande porcine (Coran, chap. II, verset 173). Le porc est le seul animal « terrestre » spécifiquement interdit par le Coran. Les carcasses doivent être absolument exsangues.
- les animaux morts de mort naturelle ou trouvés morts (Coran, Chap.V, verset 3).
- l'alcool et autres substances toxiques ou asservissantes (Kcran, Chap. V, verset 90).

Ne sont « halal » que les animaux abattus au nom de Dieu ; il est obligatoire de prononcer le nom d'Allah pendant l'abattage (Coran, Chap.VI, verset 119).

Le « Halal Slaughter Certificate » ou « certificat halal » confirme que les animaux ont été abattus conformément aux préceptes de la religion musulmane et que le produit est « autorisé » ; en ce sens, le certificat est comparable au « certificat kasher » souvent demandé dans le cadre de livraisons à des clients juifs.

Ce certificat doit en principe accompagner les documents de transport à l'exportation.

En Belgique, le contrôle « halal » est effectué par « le Centre Islamique et Culturel de Belgique » (tél. : 02 735 21 73 – *suivre les instructions téléphoniques*).

Plantes et produits du règne végétal

Une licence du « Ministry of Agriculture and Land Reclamation » (Central Agricultural Pesticide Laboratory) est requise à l'importation de plantes, de produits du règne végétal et d'engrais. Comme un certain temps peut s'écouler avant l'obtention de la licence, il est conseillé de la demander à temps pour qu'elle puisse être présentée lors du dédouanement.

Les plantes manipulées génétiquement ne peuvent être importées que par des importateurs spécialement agréés et sur présentation d'un « Free Sale Certificate », délivré par le pays d'origine.

Les plantes et les produits du règne végétal doivent être accompagnés d'un certificat phytosanitaire. L'Egypte accepte les certificats délivrés par les instances compétentes des pays UE (en Belgique, l'AFSCA – voir www.favv.be/sp/export/prod-veg_fr.asp).

Denrées alimentaires

Toutes les denrées alimentaires importées sont soumises à inspection à leur entrée en Egypte. La « General Organization for Export and Import Control » (GOEIC) contrôle les étiquettes et leur conformité aux normes égyptiennes.

Pour pouvoir organiser un éventuel rappel de produits, tout envoi doit être accompagné d'un numéro de lot « batch number certificate ». Un certificat de non-irradiation peut éventuellement

² Pour plus d'informations, voir notamment M. N. RIAZ, M. M. CHAUDRY, Halal Food Production, Oktober 2003, 296 p.; <http://www.ifanca.org/>; Pour un aperçu en néerlandais des différents préceptes religieux en matière de denrées alimentaires, voir <http://www.food-info.net/nl/national/religie-intro.htm>

être requis.

L’Egypte suit le codex alimentarius.

Les produits ne peuvent avoir dépassé lors de leur entrée en Egypte la moitié de leur date de validité (« shelf life »). Les produits agricoles ne peuvent être importés que l’année où ils ont été récoltés.

Voir aussi : www.favv.be/sp/export/denree-ani_fr.asp

Biens de consommation

L’annexe 8 au Décret n° 770 /2005 portant exécution de la loi n°118/1975 (amendée – consultable sur www.goeic.gov.eg/EN_ImpExpEXE.pdf) impose aux exportateurs de plus de 100 biens de consommation, denrées alimentaires, pièces, matériaux de construction et appareils électroniques l’obligation de présenter lors du dédouanement la preuve de la conformité de leurs produits aux normes égyptiennes. Le décret précise aussi le coût de cette inspection (maximum 10.000 EGP).

Inspection avant embarquement

Les biens porteurs d’un label de sécurité reconnu sur le plan international (par ex. la marque CE) sont en principe exonérés de l’obligation d’inspection par la GOEIC mais comme cette situation risquait d’engendrer des problèmes juridiques (décret d’exécution portant sur l’indication de labels agréés), l’Egypte a opté pour la possibilité de faire vérifier la conformité des produits avant leur embarquement (« preshipment inspection » / « VOC – Verification of Conformity »).

La « General Organization for Export and Import Control » (GOEIC – www.goeic.gov.eg/) a chargé le bureau BIVAC/Veritas de ces contrôles.

(www.bureauveritas.com/wps/wcm/connect/bv_com/Group)
(www.bureauveritas.com.eg/).

Déchets & produits dangereux

La Loi n°4/1994 interdit l’importation en Egypte et le transit par l’Egypte de déchets dangereux. Les navires qui empruntent le canal de Suez peuvent toutefois demander une licence de transit mais dans ce cas une taxe environnementale spéciale est levée.

Les produits dangereux ne peuvent être importés que par des importateurs agréés. Une interdiction d’importation frappe toutefois un certain nombre de biens énumérés dans l’annexe au Décret n°770 /2005 portant exécution de la loi n°118/1975 (amendée). (Consultable sur www.goeic.gov.eg/EN_ImpExpEXE.pdf)

Secteur médical

Les médicaments, les produits et compléments pharmaceutiques, les produits cosmétiques et diététiques, le lait pour bébés, les insecticides à des fins domestiques et les pesticides doivent être enregistrés auprès du département compétent du ministère de la Santé publique et de la Population. A cette occasion, il est aussi souvent demandé de fixer le prix.

En règle générale, il y a lieu d’ajouter à la demande d’enregistrement un « Free Sale Certificate » et un certificat d’analyse. Une procédure d’enregistrement spéciale s’applique aux médicaments et une licence d’importation est exigée à chaque fois.

Cette procédure doit être suivie aussi pour les produits diététiques importés.

Véhicules & pièces de véhicules

Etant donné que seules des voitures de maximum un an peuvent être importées en Egypte (Décret n°194/1997), l'importation de véhicules d'occasion est quasi impossible. L'importation de pièces de rechange usagées est aussi en grande partie interdite.

Un « manufacturer's certificate » doit être présenté à l'importation et dans certains cas, une licence spéciale de la « General Authority for Roads and Bridges » est exigée. Ce certificat doit mentionner le numéro de châssis ainsi que le type de carburant à utiliser. Le constructeur doit indiquer que le véhicule est adapté à circuler dans un pays à climat tropical.

Vêtements & textile

Les exportations de vêtements et de produits textiles sont réservées aux entreprises étrangères enregistrées auprès de la « General Organization for Export and Import Control » (GOEIC) (Décret n°161/2004). La demande d'enregistrement peut être introduite par une personne mandatée par le producteur étranger ou par l'importateur égyptien.

Aux vêtements griffés, il y a lieu d'ajouter une déclaration confirmant que le vendeur est propriétaire de la marque ou titulaire de la licence. Les produits en coton doivent être fumigés dans le pays d'origine et en Egypte.

Des procédures simplifiées s'appliquent à certains produits (fibres à des fins industrielles, tapis en matières plastiques pour la protection des plages, produits à usage médical, écrans solaires, tentes, voiles pour bateaux et planches de surf,...)

1.5. EMBALLAGE & ETIQUETAGE

Emballage

Emballage en bois



Depuis le 1^{er} octobre 2005, l’Egypte applique intégralement la NIMP n°15 (Norme internationale pour les mesures phytosanitaires). En d’autres termes, tous les matériaux d’emballage en bois doivent être traités (traitement thermique ou fumigation) et marqués conformément à la norme n° 15. Il suffit d’apposer la marque ISPM 15 et, sauf exigence contractuelle contraire, aucun certificat phytosanitaire ne doit être présenté.

Emballage par pays d’origine

Les biens doivent être emballés conformément aux exigences du pays d’origine. Les boîtes ne peuvent contenir que des produits du même pays d’origine.

Etiquetage

L’Egypte a adopté des règles complexes concernant l’étiquetage des biens importés. Demandez toujours des instructions à votre client.

Doivent figurer sur l’emballage, les indications en arabe (anglais ou français) suivantes:

- nom du producteur;
- marque;
- spécifications techniques;
- spécifications internationales relatives au transport et à la manutention des marchandises;
- pays d’origine;
- date de production;
- date de péremption (pour les biens périssables).

Des biens identiques doivent être emballés de manière identique et les produits doivent être pourvus d’un code-barres international.

Machines & pièces

Le nom du pays d’origine doit figurer sur toute machine et toute pièce de rechange. Elles doivent être accompagnées d’un manuel comportant un dessin des pièces, la description du montage, le mode d’emploi, des instructions pour l’entretien, une description des circuits électriques et des indications pour un usage sûr.

Electroménager

Le pays d’origine doit figurer sur les appareils électroménagers tels que frigos, congélateurs, appareils de conditionnement de l’air et machines à laver. Une étiquette, bien visible, indiquant la consommation d’énergie doit être apposée.

Denrées alimentaires

Les règles d’étiquetage pour les denrées alimentaires sont encore plus sévères. Il faut mentionner sur chaque emballage, en arabe et dans une autre langue (anglais ou français) : le nom du producteur, la marque, le pays d’origine, le nom et le type de bien, le nom et l’adresse de l’importateur, les dates de production et de

péremption, le mode de consommation, les ingrédients, le mode de conservation, les poids net et brut, les colorants et agents gustatifs utilisés.

Pour les produits du règne animal - sauf pour le poisson -, il y a lieu de mentionner sur l'emballage : le nom de l'abattoir, les termes "Islamic Slaughter" et la date de l'abattage. Tout emballage doit aussi contenir un carton reprenant en arabe et en petits caractères ces données de manière minimale.

Pour les dérivés laitiers, il faut indiquer sur chaque étiquette si le produit est fait avec du lait entier, du lait en poudre ou une combinaison des deux. Dans ce dernier cas, le taux de lait frais et de lait en poudre doit être signalé.

Des règles plus souples s'appliquent parfois à des conditionnements plus petits.

Vêtements et produits textiles

La confection, le linge, les revêtements de sol et les tapis (à l'exception des chaussettes et des importations à des fins médicales ou de sécurité industrielle) doivent être pourvus d'une étiquette tissée reprenant en arabe : nom du producteur, taille, type de matériel, instructions d'entretien, pays d'origine et nom de l'importateur.

Pour plus d'informations :

F. DEHOUSSE, K. GHÉMAR, T. IOTSOVA, "Egypt" in In-depth analysis of trade and investment barriers in certain third country markets in the area of labelling and marking requirements (Final Report),

mkacddb.eu.int/madb_barriers/studyDetails.htm?studyref=1111118

II. FAIRE des AFFAIRES avec L'EGYPTE

Contrats avec l'Egypte – Sens & non-sens

Il convient de raisonner sainement lors de l'analyse de la valeur juridique d'un contrat ou d'un accord.

Ce qui importe, c'est non le cadre théorique général mais le contexte précis dans lequel opère un entrepreneur.

Concrètement, ce dernier doit se poser les questions :

- pourquoi ai-je besoin d'un contrat ?
- où le contrat doit-il être respecté/exécuté ?

Si l'on aborde le problème de la valeur des contrats dans cette logique de la force contraignante, le contrat prend une toute autre dimension, y compris dans des relations avec les clients et fournisseurs égyptiens.

Preuve de la relation

Le rôle du contrat est trop souvent réduit à celui d'outil permettant d'exercer d'une façon ou d'une autre des contraintes sur l'autre partie et de la sanctionner éventuellement en cas de non-respect des obligations (comme preuve en cas de différend).

Trop souvent, les parties ne lisent le contrat que lorsqu'un conflit a surgi. Comme, en sus, bon nombre d'entreprises reportent la demande d'un avis juridique jusqu'à l'ultime moment où elles se retrouvent dans une impasse totale, les avocats sont eux aussi confrontés, au premier chef, à cette seule fonction du contrat.

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

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

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

C'est pourquoi :

- une vraie négociation contractuelle oblige les parties à discuter clairement ce qu'elles attendent l'une de l'autre et

à quoi elles s'engagent précisément. Les différends surgissent souvent sur des aspects de la collaboration qui - sciemment ou non - n'ont pas été abordés;

- la négociation contractuelle peut créer des relations personnelles directes entre les personnes qui sont chargées, pour l'importateur et l'exportateur, de l'exécution de la transaction. Des relations personnelles et des échanges soutenus permettent de résoudre des problèmes avant qu'ils ne tournent à contentieux. De même, on est souvent tenté de faire preuve de plus de loyauté dans l'exécution de contrats à l'égard d'entreprises connues;
- des contrats bien raisonnés contiendront des directives et des informations pour les collègues qui n'étaient pas associés aux négociations : par exemple pour les délais de livraison, les spécifications techniques, l'emballage, etc. qui revêtent une importance essentielle pour la production ; les conditions de paiement intéressent au premier chef le service financier ; les conditions de livraison, au service logistique ; les renseignements concernant les documents, à la comptabilité, etc..

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

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

2.1. CONTRATS DE VENTE INTERNATIONALE

Droit & contrats

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

Cela n'est toutefois pas sans risques. Si les parties ont des difficultés à s'accorder sur un point précis (droit applicable, tribunal compétent, délais pour le dépôt de plaintes relatives à la conformité, etc.), il arrive qu'elles suppriment ces clauses du contrat, reportant le problème au moment où il surgira. Cette manière de travailler est particulièrement risquée. Le jour où le problème se pose, les points obscurs seront réglés non par la volonté des parties mais par le droit applicable au contrat (les usages, les traités, la législation nationale, etc.). En d'autres termes, ce n'est pas parce qu'un point - objet de contestation - n'est pas réglé explicitement dans le contrat qu'il ne trouvera pas de solution.

Si tous les éléments repris dans l'accord sont importants, les points NON réglés dans le contrat et tout ce que fixe le droit applicable sont tout aussi importants. « Ne jouez pas à l'autruche ».

Ci-après le classement, par ordre de priorité, des dispositions applicables :

1. les dispositions du contrat de vente;
2. les dispositions des conditions générales convenues pour les aspects non réglés dans (1);
3. les dispositions du contrat de vente internationale pour les aspects non réglés dans (1) et (2) et
4. les dispositions du droit national applicable pour les aspects non réglés dans (1), (2) et (3).

Contrats & contrats types

Les contrats types peuvent servir d'exemple lors de la rédaction d'un contrat international.

Mais les entreprises resteront prudentes dans leur recours à de tels contrats. Un contrat doit refléter ce que veut et entend concrètement la partie qui propose le contrat et non ce que veut le contractant moyen dans une situation moyenne. Toute entreprise, tout secteur industriel a, en effet, ses besoins spécifiques, ses critères particuliers qui ne se prêtent pas facilement à des généralisations. Le contrat qu'une entreprise veut présenter doit en tenir compte, doit être adapté à ses exigences spécifiques et doit être plus qu'un simple collage de clauses trouvées plus ou moins fortuitement dans des "modèles" ou "checklists" disparates.

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

Enfin, les relations commerciales internationales engendrent des problèmes autres que ceux du commerce intérieur. Les contrats passés avec des contractants locaux ne peuvent de ce fait pas "servir à l'exportation".

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

Ainsi, la société peut

- A. créer des avantages d'échelle:
 - en organisant toutes ses relations par les mêmes clauses contractuelles ou par des clauses fort similaires, l'entreprise peut profiter de l'expérience acquise dans un contrat et l'appliquer à l'ensemble de son réseau;
 - un investissement opéré dans un conseil juridique de qualité peut s'amortir sur une série de contrats;
- B. éviter la concurrence dans son propre réseau de distribution ; cet avantage est probablement le plus important pour l'entreprise qui, de ce fait, peut:

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

Conclusion :

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

Convention de Vienne

L'Égypte a adhéré le 6 décembre 1982 à la « Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises » (CVIM). Cette Convention est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1988. L'Égypte est l'un des rares pays arabes à appliquer cette convention. L'Égypte n'a de surcroît pas assorti de réserves sa ratification.

La Belgique a aussi ratifié la Convention de Vienne. Il s'ensuit que le droit égyptien relatif à la vente internationale de marchandises suit les mêmes règles que celles d'application en Belgique. En tant que droit supranational, la Convention de Vienne a, en principe, priorité sur les règles nationales des pays qui l'ont ratifiée.

La Convention de Vienne règle - dans la mesure où le contrat ne fournit pas de précisions à ce sujet - les aspects les plus importants de la vente internationale (formation du contrat, transfert des risques, conformité, livraison, sanctions....) mais non le transfert de propriété. Cette matière est toujours du ressort du droit national des pays adhérents à la Convention.

Exigences de forme

Tout comme le droit égyptien interne, la Convention de Vienne précise que la forme de l'accord n'est soumise à aucune exigence particulière. Formellement, aucun écrit n'est nécessaire pour aboutir à un accord valable selon le droit égyptien, sauf, bien entendu, dispositions légales spécifiques. Il est toutefois particulièrement difficile de prouver sans écrit l'existence d'un accord. Voilà pourquoi les contrats de vente internationale sont en pratique toujours conclus par écrit.

Propriété

En ce qui concerne la question de la propriété, l'Égypte suit un raisonnement analogue à celui du droit belge : il y a transfert de propriété dès qu'il y a consentement ou pour les marchandises génériques dès qu'il y a spécification.

Réserve de propriété

Dans le Code civil égyptien (*traduction anglaise disponible sur www.tashreaat.com/Latin_web/index.htm*), la réserve de propriété est réglée sous le chapitre "vente" (art. 430).

Article 430

In a credit sale the vendor may stipulate that the transfer of ownership to the purchaser is subject to integral payment of the price, even if the thing sold has been delivered.

If the price is payable by installments, the contracting parties may agree that the vendor may retain a part of the price by way of damages should the sale be cancelled for non-payment of all the installments. The judge may, however, according to circumstances, reduce the amount of damages agreed, by applying the provisions of paragraph 2 of Article 224.

When all the installments have been paid, the transfer of the ownership of the thing sold shall be deemed to have taken place as from the date of sale.

The provisions of the three preceding paragraphs are applicable even if the contracting parties have described the contract of sale as a contract of lease.

Prescription

La Convention de Vienne ne règle pas la prescription des créances mais au moment d'adhérer à cette Convention, l'Égypte a également signé la « Convention sur la prescription en matière de vente internationale de marchandises ».

Le champ d'application de cette convention correspond à celui de la Convention de Vienne (CISG - vente internationale de biens corporels mobiliers entre parties établies dans des pays parties à la convention ou si le droit d'un pays qui applique la convention est d'application au contrat). Les ventes publiques, les ventes forcées, les ventes au consommateur et les sûretés obtenues dans le cadre d'un contrat de vente ne relèvent toutefois pas de l'application de cette convention.

Aux termes de la convention, le délai de prescription des créances est de 4 ans. Il court à partir de la date où l'action peut être exercée (dans le droit égyptien interne, le délai de prescription standard est de 15 ans - art. 374 CC). Dans certains cas, la prescription peut être suspendue mais le délai de prescription total ne peut excéder 10 ans.

Si le contrat est régi par le droit belge, le délai de prescription est de 10 ans.

Paiement

La *Banque Centrale d'Égypte* est chargée de la politique monétaire et sur son site web (www.cbe.org.eg/cbe.htm) figurent bon nombre d'informations intéressantes (texte de la législation de base, cours, nom des banques enregistrées,...).

L'Égypte a supprimé en 1991 la plupart des restrictions de change et libéré en 2003 (loi n°88/2003), le cours de la livre égyptienne (EGP). Ce cours est fixé à présent par l'offre et la demande sur les marchés financiers et les particuliers peuvent, par l'entremise des banques enregistrées, effectuer et recevoir librement des paiements internationaux et importer et exporter des devises. En 2004, l'Égypte a mis un terme à l'obligation de convertir les recettes à l'exportation en EGP. Ce n'est que si l'importation est

financée par un crédit bancaire qu'un formulaire spécial EX doit être utilisé (cfr supra).

Les entreprises belges peuvent donc ouvrir sans problèmes un compte bancaire en Egypte et ce tant en EGP qu'en EUR ou en USD. Il reste néanmoins toujours conseillé en Egypte de conclure des contrats en devises fortes.

La devise la plus utilisée est l'USD. L'EUR fait toutefois des progrès. Dans la pratique, la vente se fait toutefois généralement via l'"agent" en Egypte:

- l'exportateur facture en EUR ou USD à l'agent égyptien;
- l'agent égyptien facture à son tour en EGP à son client.

Conditions de paiement

En règle générale, la solvabilité et la fiabilité des clients égyptiens n'inspirent guère confiance (le Ducroire classe d'ailleurs l'Egypte dans la catégorie des pays aux risques commerciaux les plus élevés - www.ducroire.be/). La possibilité d'effectuer en Egypte un encaissement judiciaire en cas de différend n'est pas non plus jugée très réaliste.

Dès qu'une transaction revêt une certaine importance, on optera pour la formule du crédit documentaire confirmé. Si la transaction ne peut justifier l'administration et le coût d'une L/C, le paiement anticipé représente une bonne alternative tant que les relations n'ont pas encore de caractère durable.

L'ouverture d'une L/C peut durer (de 2 à 4 mois). Compte tenu des coûts élevés du crédit, les entreprises et instances publiques égyptiennes retardent tant que possible le paiement sous L/C. Des délais de paiement de 120 à 150 jours ne sont pas inhabituels. Les entreprises travaillant avec des prix sujets à de fortes fluctuations en tiendront compte.

Ce n'est souvent qu'au moment de la notification de la L/C que des instructions précises en matière de livraison et de documents sont communiquées. Comme le paiement dépend du respect des instructions L/C, il est vivement recommandé de lire attentivement la L/C.

Il est fréquent de travailler à l'importation en Egypte avec un encaissement documentaire mais cette technique n'est pas sans risques. L'encaissement documentaire (D/P, D/A) n'oblige en effet pas le client à réceptionner les marchandises. L'acheteur qui sait que les biens sont déjà arrivés sur son marché, pourra être tenté de demander des rabais supplémentaires... Evitez toujours cette technique lorsque les biens ne voyagent pas sous un "Ocean B/L" c-à-d sous le couvert d'un titre représentatif.

2.2. CONTRAT D'AGENCE – CONCESSION DE VENTE EXCLUSIVE

Qu'ils agissent à titre personnel ou au nom d'une entreprise, les étrangers ne sont pas autorisés à importer en Egypte des biens ou services pour leur compte propre. Seules les entreprises égyptiennes disposant d'une "Importers Card" peuvent faire dédouaner des biens.

A cela s'ajoute que les formalités à l'importation sont complexes et qu'il est particulièrement difficile de faire accepter une déclaration,

sans bonnes relations avec la douane.

Bien que l'Egypte ne fixe pas d'obligation légale de recourir aux services d'un agent pour des livraisons à des entreprises du secteur privé (contrairement au secteur public où cette obligation existe), les exportateurs belges vers l'Egypte doivent en pratique toujours y disposer d'un "agent" qui lancera les produits sur le marché, sous sa responsabilité.

En Europe, où le statut d'agent commercial a été harmonisé par la Directive 86/653/CEE du 18/12/1986, l'agence ("commercial agency") est définie comme la technique par laquelle une personne, individu ou société, est mandatée comme intermédiaire indépendant pour agir au nom et pour le compte de l'entreprise représentée (le commettant).

L'agent commercial n'achète pas lui-même la marchandise pour la revendre ensuite; c'est l'entreprise représentée qui exécute directement les commandes et les facture aux clients.

A la différence de l'agent, le distributeur, appelé aussi importateur, revendeur, concessionnaire et le cas échéant, concessionnaire exclusif, achète des marchandises à l'exportateur pour les revendre dans un "rayon" d'action déterminé. En d'autres termes, avec un distributeur, il y a émission de deux factures : une de l'exportateur au distributeur/revendeur et une autre du revendeur au client. En ce cas, c'est le distributeur qui se charge généralement des formalités à l'importation.

Cette distinction, évidente en Europe, n'est pas toujours opérée en Egypte vu que le droit égyptien n'organise pas le contrat de distribution. Du point de vue juridique, ces deux techniques de distribution sont traitées en Egypte de la même façon: le distributeur y est souvent considéré comme un commissionnaire agissant en son nom propre et qui est, aux yeux de la douane, l'acheteur/importateur des marchandises.

► Agence

Cadre légal

Le droit égyptien de l'agence est organisé par :

- les articles 699 à 717 du Code civil relatifs au mandat;
- les articles 148 à 191 du Code de Commerce (Loi n°17/1999 relative à l'agence commerciale) ;
- la loi sur la représentation commerciale n°120/1982 et le décret d'exécution n°343/1982.

Définition

L'art. 148 du Code de Commerce définit l'agence commerciale ("commercial agency") comme un intermédiaire qui à titre de profession c'est-à-dire de manière indépendante et permanente, intervient dans des transactions commerciales pour le compte de tiers.

Le Code de Commerce distingue deux catégories d'agents commerciaux, à savoir:

- la "commissioned agency" (commissionnaire, art. 166-176) : l'intermédiaire pose des actes en son nom mais pour le compte d'un commettant ;
- la "contracts agency" (agent commercial, art. 177-190) : l'intermédiaire est chargé en permanence, dans un rayon

déterminé, de la promotion, des négociations et de la passation de contrats au nom et pour compte d'un commettant.

L'art. 1 de la Loi n°120/1982 qui règle l'enregistrement de l'agent, reprend une définition de l'agent commercial qui couvre les deux types d'intermédiaires.

Conditions d'enregistrement

Les autorités et les entreprises publiques, à l'exception du ministère de la Défense, ne peuvent recevoir d'offres d'entreprises étrangères si elles ne sont pas introduites par un agent égyptien.

Tant des entreprises publiques que privées ou des personnes physiques peuvent être désignées comme agent. Elles doivent avoir la nationalité égyptienne et être inscrites dans le registre des agents commerciaux du ministère égyptien de l'Economie et du Commerce extérieur. Cet enregistrement est valable pendant 5 ans ; il est renouvelable. Les agents ne peuvent être des fonctionnaires ni apparentés directement à un haut fonctionnaire ou à une personne exerçant un mandat politique.

Exclusivité

En cas de soumission à une adjudication lancée par les pouvoirs publics égyptiens, l'agent doit être désigné sur une base exclusive. L'offre doit mentionner le taux de la commission accordée à l'agent.

En cas de livraison à des particuliers, plusieurs agents peuvent être recrutés pour plusieurs produits ou plusieurs groupes cibles mais vu les formalités d'enregistrement, il est peu probable qu'un agent accepte le contrat sans exclusivité.

Contrat

Le choix d'un agent doit être effectué soigneusement. Il est important qu'il possède de bonnes relations avec les pouvoirs publics égyptiens.

Le contrat avec un "agent" doit être conclu par écrit et légalisé par l'ambassade d'Egypte en vue de l'enregistrement (cfr supra).

Généralement, la rédaction du contrat d'agence est laissée à la discrétion des parties. Souvent le contrat est conclu pour une durée déterminée d'un an, prorogeable. Les entreprises étrangères peuvent aussi recourir à un agent pour la durée d'un projet.

Droit de rétention

L'agent a un droit de rétention sur les biens du commettant si ses demandes de commissions et d'indemnités pour frais encourus (art. 159) n'ont pas été honorées.

Résiliation

Le contrat peut être résilié à tout moment mais une indemnité compensatoire de préavis sera due s'il n'a pas été accordé de préavis, si la durée du préavis est jugée insuffisante ou encore si les dispositions contractuelles sur le préavis n'ont pas été respectées.

La résiliation doit être basée sur des motifs sérieux et raisonnables; si tel n'est pas le cas des indemnités peuvent être demandées (art. 163).

Choix du droit

applicable	Le droit égyptien relatif à l'agence stipule qu'en cas de différend, le tribunal du siège de l'agent est compétent (art. 164) et que le droit égyptien est d'application (art. 165). Ces dispositions conjuguées avec l'obligation d'enregistrement font que, dans la pratique, il est très difficile de soumettre le contrat avec un agent égyptien à un droit étranger.
Commissionnaire particularités	<p>Le commettant a le droit de refuser la transaction si l'agent/commissionnaire vend à un prix inférieur au prix convenu. Si le commissionnaire prend la différence de prix à sa charge, le commettant ne peut s'opposer à la transaction (art. 167).</p> <p>Le commissionnaire peut communiquer le nom du commettant pour lequel il travaille sauf si ce dernier l'a explicitement interdit. Ce fait ne modifie pas la nature du contrat. Si le commettant le demande, le commissionnaire doit d'ailleurs faire connaître le nom de son commettant. S'il ne le fait pas, il s'oblige solidairement à l'exécution du contrat (art. 173).</p>
Nature des engagements	<p>Juridiquement, il n'y a pas d'engagements directs du client envers le commettant et réciproquement. Le client n'a d'engagement qu'à l'égard de l'agent/commissionnaire et l'agent n'a d'engagement qu'à l'égard de son commettant (art.174). Si l'agent fait faillite avant le paiement, le commettant peut néanmoins exiger directement le paiement du client (art. 174).</p> <p>Sauf dispositions contraires (clause du croire), le commissionnaire ne peut se porter garant du paiement de la transaction. L'agent du croire a droit à une indemnité spécifique (art. 176).</p>
Agent commercial – Particularités	Dans les dispositions relatives aux "contracts agent" figurent des règles qui s'apparentent fort au cadre juridique de l'agence commerciale dans l'Union européenne.
Exclusivité	Sauf dispositions contraires, un commettant ne peut désigner plus d'un "contracts agent" (agent commercial) pour le même rayon d'action et les mêmes produits et dans un certain rayon. Pour un certain produit, un agent commercial ne peut représenter qu'un seul commettant (art. 179).
Contrat	<p>Le contrat d'agence doit être conclu par écrit et régler au moins les points suivants (art. 180):</p> <ul style="list-style-type: none"> - la nature et portée des pouvoirs de l'agent; - le rayon d'action et les produits représentés par l'agent; - la commission de l'agent commercial (pourcentage de la commission; non sujet en principe à une réévaluation judiciaire – art. 150); - la durée du contrat, s'il n'est conclu pas pour une durée indéterminée .
Durée	Si l'agent est appelé à faire des investissements particuliers (aménagement d'un showroom, installations de stockage, service d'entretien et de réparation...) l'agence doit être accordée pour un

période de 5 ans au moins (art. 181).

Commission Sauf accord explicite du commettant, l'agent n'a pas le pouvoir d'encaisser; il agit toujours en tant que représentant du commettant (art. 182).

La rémunération de l'agent est, en principe, une commission, calculée sur le prix de vente (art. 183).

Si l'agent bénéficie de l'exclusivité (ce qui est supposé en application de l'art. 179), il a droit à une commission indirecte sur les ventes réalisées sans son intervention, dans son rayon d'action (art. 184). Le droit à une commission indirecte peut être contractuellement limité ou modulé.

Loyauté Il existe une obligation de loyauté réciproque: le commettant doit fournir à son agent toutes les informations nécessaires (art. 185) et l'agent doit préserver les intérêts du commettant (art. 186). L'agent a par ailleurs une obligation de confidentialité (art. 187).

Indemnité d'éviction Si le contrat ne prévoit pas une durée déterminée, le commettant ne peut mettre un terme au contrat qu'en cas de faute grave de l'agent. Dans tous les autres cas, l'agent peut prétendre à une indemnité d'éviction.

L'agent peut même prétendre à une indemnité d'éviction dont le montant sera fixé, en fonction des circonstances, par le tribunal si un contrat d'agence conclu pour une durée déterminée, n'est pas renouvelé. Ce droit ne peut être exclu contractuellement (art. 188).

Inversement, l'agent est tenu de payer une indemnité à son commettant s'il met fin au contrat à un moment inopportun et sans motif grave.

Pour pouvoir prétendre à l'indemnité d'éviction, l'agent commercial doit avoir apporté de nouveaux clients au commettant ou avoir développé sensiblement les affaires avec la clientèle existante.

Le montant de cette indemnité est fixé en fonction de la perte de revenus subie par l'agent et aussi des avantages retirés par le commettant. (art. 189).

La demande d'indemnité d'éviction doit être formulée dans les 90 jours de la résiliation du contrat. Toutes les autres requêtes sont prescrites deux ans après la fin du contrat (art. 190).

Tribunal compétent Le tribunal du territoire assigné à l'agent est compétent pour tous les différends relatifs à l'agence commerciale (art. 191).

► Concession de vente exclusive

Application de la législation sur l'agence commerciale Contrairement à ce qui se passe en Belgique, la concession de vente exclusive n'est pas soumise en Egypte à des dispositions juridiques particulières.

Les parties sont en principe libres de fixer leurs droits et obligations réciproques dans le contrat mais, on l'a vu, dans la pratique le statut d'agent commercial est généralement assimilé à celui du

distributeur.

2.3. DROIT INTERNATIONAL PRIVE

Entamer une procédure judiciaire en Egypte

Tout avocat ou chef d'entreprise européen frémit à l'idée d'avoir à entamer une procédure judiciaire en Egypte.

Les tribunaux égyptiens sont surchargés, travaillent lentement, sont sujets à corruption et la qualité des juridictions inférieures laisse souvent à désirer.

En Egypte, les procédures judiciaires se heurtent à des obstacles imprévus. *Il faut s'attendre à tout et à tout moment.* Concussion et corruption dominent la scène. Rien d'étonnant dès lors à ce que les étrangers se sentent souvent frustrés dans leur quête de justice.

D'après des juristes (D. MERZABAN, *American Chamber of Commerce in Egypt*, Business monthly April 2003), les problèmes posés par l'appareil judiciaire égyptien sont non seulement de nature procédurière mais aussi intimement liés à la culture locale.

Pour certaines entreprises égyptiennes, entamer une procédure judiciaire n'est qu'un jeu. Des procédures sont parfois entamées pour des montants aussi dérisoires que 20 EGP. En exigeant des sommes aussi faibles, le demandeur évite en effet des frais judiciaires élevés (7% de la demande) et ne risque pas de devoir payer des dommages et intérêts à l'autre partie. La partie qui gagne la procédure que ce soit à titre de demandeur ou défendeur, ne peut en effet pas réclamer des frais judiciaires à l'autre partie.

Il va de soi que dans un tel contexte, tout différend peut traîner longtemps. En Egypte, une procédure judiciaire n'est pas l'ultime solution. Contrairement à ce qui se passe en Europe où les parties peuvent soupeser le coût d'une procédure et les conséquences d'un rejet éventuel par rapport aux efforts déployés et où les demandes téméraires et vexatoires sont vite rejetées, deux ans peuvent s'écouler en Egypte avant qu'une affaire ne soit déclarée non-fondée.

Les tribunaux égyptiens sont, de ce fait, terriblement surchargés. Un seul juge civil doit traiter près de 50 dossiers par jour.

La situation est pire encore pour les juridictions répressives; compétentes en matière fiscale et donc douanière... ainsi que pour les litiges relatifs à la responsabilité des produits.

Les juges pénaux doivent traiter jusqu'à 300 dossiers par jour et suivent, par pure routine, le point de vue du ministère public. Ainsi, des chefs d'entreprise sont, sans sourciller, condamnés à des peines de prison sans aucune confiance dans la manière dont les affaires sont jugées. La menace d'une procédures judiciaires devient, de ce fait, une technique de négociation destinée à contraindre l'autre partie à accepter un règlement extrajudiciaire.

La Banque Mondiale présente sur son site web la manière dont pour chaque pays au monde l'exécution d'un contrat peut être juridiquement obtenue. www.doingbusiness.org

Sous l'intitulé "Exécutions des Contrats", on trouve plus précisément pays par pays des renseignements sur l'efficacité des mécanismes judiciaires d'exécution des contrats en suivant

l'évolution d'un litige sur une vente de marchandises, sa durée, le nombre de procédure et les coûts qui en résultent, de l'introduction de la procédure au paiement effectif.
www.doingbusiness.org/ExploreTopics/EnforcingContracts/

Ce qui rend cette information encore plus intéressante, c'est qu'elle s'accompagne à chaque fois des coordonnées des cabinets d'avocats qui ont procuré l'information.

Il ressort de ce site qu'une procédure judiciaire en Egypte dure en moyenne deux fois plus longtemps qu'en Belgique (à Bruxelles) et que les honoraires d'avocats y sont aussi deux fois plus élevés.

Enforcing contracts in Egypt

Enforcing Contracts in Egypt

This topic looks at the efficiency of contract enforcement in Egypt.

Change selection

select an economy

[More details](#) | [Export to Excel](#) | [Local partners](#) | [Methodology](#)

Nature of Procedure	Indicator
Procedures (number)	42
Duration (days)	1010
Filing and service	20
Trial and judgment	720
Enforcement of judgment	270
Cost (% of claim)*	25.3
Attorney cost (% of claim)	18
Court cost (% of claim)	0.4
Enforcement Cost (% of claim)	6.9

Court information: Cairo Court of First Instance ("المحكمة الابتدائية")

* Claim assumed to be equivalent to 200% of income per capita.

Enforcing Contracts in Belgium

This topic looks at the efficiency of contract enforcement in Belgium.

Change selection

select an economy

[More details](#) | [Export to Excel](#) | [Local partners](#) | [Methodology](#)

Nature of Procedure	Indicator
Procedures (number)	27
Duration (days)	505
Filing and service	15
Trial and judgment	400
Enforcement of judgment	90
Cost (% of claim)*	16.6
Attorney cost (% of claim)	9.7
Court cost (% of claim)	5.5
Enforcement Cost (% of claim)	1.4

Court information: Brussels Commercial Court ("Rechtbank van Koophandel/Tribunal de Commerce")
www.juridat.be

* Claim assumed to be equivalent to 200% of income per capita.

Accords

La Belgique n'a pas conclu avec l'Egypte d'accord concernant la reconnaissance réciproque des jugements et des sentences. Cela ne facilite pas l'exécution en Egypte de jugements prononcés en Belgique.

Cependant, le droit égyptien reconnaît des jugements et sentences étrangers sur la base de la réciprocité pour autant que :

1. la compétence exclusive des tribunaux égyptiens n'ait pas

été violée;

2. le tribunal étranger ait accepté ses compétences conformément aux règles de DIP (droit international privé);
3. les parties en conflit aient été valablement convoquées et qu'elles aient été représentées dans la procédure étrangère;
4. le jugement ou la sentence ait reçu force exécutoire;
5. la sentence étrangère ne soit pas contraire à un jugement égyptien ou à une sentence égyptienne et ne viole pas l'ordre public et les bonnes moeurs.

La demande d'exequatur doit être introduite selon la procédure ordinaire devant le tribunal de première instance du lieu où l'exécution est recherchée.

La Belgique et l'Égypte ont toutes deux ratifié la Convention de New York de 1958 ("*Convention sur la Reconnaissance et l'Exécution des Sentences arbitrales étrangères*"). Il est de ce fait possible de poursuivre l'exécution forcée d'une sentence arbitrale.

Arbitrage

En 1994, le gouvernement égyptien a promulgué une nouvelle loi sur l'arbitrage (« Law n°27/1994 promulgating the Law concerning Arbitration in Civil and Commercial Matters »). Basée sur la loi type de la *Commission des Nations Unies pour le Droit commercial international* (UNCITRAL), cette loi rend l'Égypte plus accessible à l'arbitrage international.

La principale instance égyptienne chargée de l'arbitrage commercial international est le

Cairo Regional Center for International Commercial Arbitration (CRCICA)
1 El-Saleh Ayoub Street,
Zamalek,
Cairo Egypte
www.crcica.org.eg/

Le CRCICA a créé des départements à Alexandrie et à Port Said:

- l' « Alexandria Centre for International Maritime Arbitration » (ACIMA)
- l' « Alexandria Centre for International Arbitration » (ACIA)
- le « Mediation & ADR Centre »
- le « Port Said Centre for Commercial and Maritime Arbitration ».

Le texte de la loi égyptienne sur l'arbitrage ainsi que le règlement de procédure d'arbitrage du CRCICA peuvent être téléchargés sur site web.

Règlement des différends & exequatur

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

Etant donné que cette matière ne fait pas partie du volet opérationnel du contrat - l'entreprise préférant n'avoir jamais à

appliquer cette clause -, les chefs d'entreprise délèguent souvent cette matière à leurs conseillers juridiques et optent en dernière instance fréquemment pour des solutions standard ("boilerplate clauses") parce qu'ils ne tiennent pas à consulter à chaque fois leurs juristes.

Pourtant, il ne sert à rien de négocier et de conclure un contrat s'il ne fournit pas de réponse sur le droit applicable. Tout aussi importante est la garantie que les parties pourront effectivement obtenir l'exécution des dispositions légales et contractuelles. En d'autres termes, il faut pouvoir être sûr que le calcul des prix effectué sur la base de l'accord conclu est à 100% correct.

Il existe plusieurs techniques de règlement de différends internationaux. Chacune de ces techniques a ses avantages et ses inconvénients (coût, force obligatoire, rapidité, ...). La durée et le coût des procédures et la représentation juridique peuvent différer sensiblement d'un pays à l'autre et d'une procédure à l'autre. C'est pourquoi, il n'existe pas de solution unique. Il incombe, dès lors, au chef d'entreprise de réfléchir à chaque fois, en fonction de la situation qui se présente, à la technique de règlement de différend la plus appropriée.

La réponse à cette question dépend de plusieurs facteurs: serez-vous probablement défendeur (par ex. : vendeur payé anticipativement) ou demandeur (par ex.: agent commercial dont le contrat a été résilié?). La confidentialité de la procédure doit-elle être garantie ? Où le jugement pourra-t-il être exécuté?...

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

Lorsque le différend porte sur des droits de propriété intellectuelle ou des secrets d'usine, mieux vaut ne pas saisir un tribunal public mais demander l'arbitrage.

Même lorsque le contrat ne prévoit rien au sujet du règlement de différends, des litiges éventuels doivent pouvoir être résolus. Dans ce cas, la procédure imposée par la législation de référence devra être suivie et non celle contractuellement choisie. Cela signifie que l'absence dans le contrat d'une clause sur le choix du droit applicable ou sur le mode de règlement des différends sous-entend toujours un choix... en faveur de la soumission du contrat aux seules dispositions légales.

III. EXECUTION de TRAVAUX en EGYPTE

Lorsqu'une entreprise belge veut rédiger une offre pour l'exécution d'un projet en Egypte, elle devra tenir compte de plusieurs facteurs d'ordre financier, logistique, technique,...

A cela s'ajoutent diverses dispositions juridico-administratives. Toute étude d'une offre devra au premier chef, se centrer sur les thèmes suivants:

1. Accès au pays

- des personnes (visa et permis de travail)
- des biens (enregistrements et licences -éventuellement aussi les régimes d'exportation- les licences pour les biens à double usage)

2. Questions fiscales

- droits d'entrée prélevés sur les marchandises
- impôts indirects frappant les services
- impôts directs sur les bénéfices des sociétés
- impôts directs sur les salaires des membres du personnel détachés

3. Questions sociales (personnel détaché)

- détachement
- sécurité sociale
- droit du travail

4. Questions financières

- sécurité de paiement – « bid bond » - « performance bond »
- régime des changes

5. Questions contractuelles

- règlement des différends
- droit d'application

Sans projet concret (s'agit-il d'une adjudication - quelles sont les conditions énumérées dans le cahier des charges? - la commande a-t-elle déjà été remportée? - est-il possible de négocier?), il est impossible de procéder à une analyse concrète de ces aspects. Il est toutefois évident que l'Égypte n'est pas une économie ouverte.

On peut en tout cas retenir ce qui suit :

Visa & permis de travail

Tout Belge qui voyage en Egypte doit être en possession d'un passeport international, d'une validité d'au moins 6 mois, et d'un visa adapté.

Pour un séjour de moins de 30 jours, la carte d'identité suffit; elle doit toutefois être encore valable au moins 3 mois et être accompagnée d'une photo d'identité. A l'arrivée en Egypte, une

carte d'immigration doit être remplie et USD 15 doivent être payés pour l'obtention du visa. Il est recommandé de voyager avec une copie des documents d'identité.

Cette facilité ne vaut pas pour les séjours sans caractère touristique; dans ce cas, un passeport international et un visa d'affaires ou un permis de travail sont exigés.

Trois mois sont nécessaires pour l'obtention d'un permis de travail. Celui-ci vaut généralement pour 10 mois et est facilement prorogeable. L'employeur doit soumettre au "Ministry of Manpower" (www.manpower.gov.eg/) une copie du passeport du travailleur étranger, une copie du contrat de travail et un "expatriate arrival form". Ce document est disponible auprès de la "General Authority for Investment and Free Zones" (GAFI). La procédure "safety check" dure généralement un mois ; passé ce délai, le travailleur étranger reçoit par courrier l'approbation ou non de l'"Investment Security Department" ; cette lettre, accompagnée du résultat du test sida, du passeport, et du formulaire de demande, doit être remise au "Ministry of Manpower and Training". Le coût du permis de travail s'élève à 300 EGP.

Pour plus d'informations:

- www.egyptian-embassy.de/entry.htm. - ce site fournit le prix des différents types de visa.
- www.emigration.gov.eg/Index.aspx

Importation de biens

Toute personne - autre que touriste - qui souhaite importer des marchandises en Egypte doit être enregistrée auprès de la "General Organization for Export and Import Control" (GOEIC) du Ministère du Commerce et de l'Industrie et doit disposer d'une "Importer Card" (cfr supra - formalités douanières).

Il est dès lors extrêmement recommandé de déléguer contractuellement au donneur d'ordre (importateur) toutes les formalités douanières relatives aux importations à effectuer dans le cadre des travaux projetés.

L'Égypte ne connaît pas l'usage du carnet ATA ni pour les importations / exportations temporaires ni pour les réexportations / importations d'équipements, d'appareils, etc. Les procédures douanières classiques doivent donc être suivies (caution).

Questions fiscales

Impôts directs

Depuis 1997, la Belgique et la République Arabe d'Égypte appliquent un accord visant à éviter la double imposition et à prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu (*Convention entre le Royaume de Belgique et la République arabe d'Égypte tendant à éviter les doubles impositions et à prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu du 3/01/1991*). Toute discussion éventuelle sur une (double) imposition des revenus d'un projet est ainsi évitée.

En vertu de cette convention, les chantiers d'une durée supérieure à 6 mois sont considérés comme un établissement stable. La réglementation des 183 jours s'applique au personnel détaché.

Pour plus d'informations: www.fisconet.fgov.be (choisissez "Impôts

directs" puis "Législation", puis "International", puis "Conventions visant à éviter la double imposition", puis "En vigueur" et, enfin, "Banque de données" ou allez directement sur

[www.fisconet.fgov.be/nl/?frame.dll&root=V:/sites/FisconetNldAdo.2/&versie=04&type=verdr!INH&\)](http://www.fisconet.fgov.be/nl/?frame.dll&root=V:/sites/FisconetNldAdo.2/&versie=04&type=verdr!INH&)

Impôts indirects

Pour les impôts indirects, on peut se référer pour les droits d'entrée prélevés sur les produits importés à la market access database

(mkaccdb.eu.int/mkaccdb2/indexPubli.htm)

Et pour la TVA sur les services prestés à :

- www.salestax.gov.eg/eindex.htm
- www.salestax.gov.eg/docs/preface.html

La législation égyptienne sur la TVA stipule que les services sont (peuvent être) soumis à la TVA égyptienne.

Paiement

Indépendamment des assurances-crédits éventuelles (risques politiques et/ou commerciaux), l'on travaille souvent avec divers "bonds". Ci-après quelques remarques d'ordre général:

- A. « **Bid bond** » : il est souvent demandé au fournisseur de déposer une garantie de soumission/participation pour être sûr qu'il acceptera la commande lorsque le marché lui sera attribué. Il arrive parfois que l'adjudicateur reporte à chaque fois sa décision relative à l'attribution du contrat et demande la prolongation de la garantie sous menace d'y faire appel. Organisez la garantie de sorte qu'elle s'éteigne automatiquement et sans sanction aucune si l'adjudication n'est pas attribuée dans un délai déterminé.
- B. « **Performance Bond** »: le fournisseur doit souvent fournir une garantie d'exécution, jusqu'à un certain moment après la livraison, de la conformité, du service, etc., Fixez des délais clairs et des procédures précises de réception définitive pour obtenir une levée quasi automatique de la garantie (délai limite, inspection neutre...). Ces garanties sont souvent organisées de telle sorte que le fournisseur dépend totalement de la bonne volonté de son client pour être dégagé de la performance bond.
- C. « **Payment Bond** »: vérifiez toujours si le vendeur/donneur d'ordres ne peut esquiver ses obligations de paiement en contestant les documents, les réceptions, les certificats nécessaires à l'encaissement du paiement.

Précautions contractuelles

Vu la complexité des procédures et les particularités du marché égyptien (où l'on ne peut rien entreprendre sans les pouvoirs publics), il est indiqué de déléguer toutes les formalités et tous les frais d'accès au marché égyptien à l'adjudicateur (qui pourra obtenir des prix nettement inférieurs à ceux que pourrait négocier l'entreprise belge) et de conclure le contrat "sous réserve". Ainsi, le contrat et son exécution ne deviennent définitifs qu'après obtention de tous les permis nécessaires aux travaux.

Cela est possible en insérant dans le contrat:

A. une clause qui stipule que le contrat ne devient effectif qu'après :

- l'obtention des licences d'exportation (si exigées) ;
- la confirmation formelle de l'attribution du visa, des licences d'importation, des permis de travail, etc. et
- le dépôt de la garantie de paiement exigée - ce n'est qu'à partir de cet instant qu'il peut être procédé à un planning réaliste.

B. une clause qui transfère au client toutes les implications fiscales et parafiscales (surtout les coûts) :

"Le prix convenu est un prix net (... INCOTERMS 2000 [remplir le terme de livraison]) et toutes les taxes dues en application des dispositions légales et réglementaires du pays où le client est établi ou où le chantier est situé ne sont - indépendamment de leur nature [impôts directs (taxes sur les sociétés, prélèvement à la source,...), impôts indirects (droits d'entrée, TVA,...), charges sociales (cotisations à la sécurité sociale, charges salariales...), frais administratifs (demande de licences et permis pour le fournisseur et son personnel, légalisations,...), frais financiers (taxes sur les transferts...) - pas comprises dans le prix et à charge du donneur d'ordres. Si ces taxes sont dues par l'entrepreneur, le donneur d'ordres les paiera de préférence directement mais si elles sont prélevées sur les paiements à l'entrepreneur, elles seront ajoutées au prix net.

Le donneur d'ordres assume par ailleurs tous les frais, toutes les formalités et tous les permis nécessaires pour payer le prix convenu le jour de l'échéance sur le compte bancaire de l'entrepreneur. Il se charge aussi d'obtenir toutes les autorisations nécessaires pour l'exécution des travaux, le détachement du personnel et l'utilisation des machines et du matériel nécessaire.

Si les travaux encourent du retard pour des raisons liées à ces obligations, le donneur d'ordres est tenu de payer une indemnité de l'ordre de€ par jour de retard."

C. une clause de force majeure pour les cas où il y aurait un problème

"In the event of the buyer or seller being prevented from, rendered incapable of or delayed in the performance of the contract by the occurrence of an event of force majeure as defined below, the performance of the contract will be suspended as long as the event of force majeure remains effective until the expiry of a period of ___ days. If as a result of the event of force majeure performance of the contract becomes permanently impossible, or if at the expiry of the period referred to above, it is not possible to decide whether the event of force majeure makes the performance of the contract permanently impossible, the parties will meet with each other according to the conditions set out below.

Will be considered as an event of force majeure all circumstances independent of the control of the party who

invokes force majeure, arising after the date of the conclusion of the contract preventing or making impossible or delaying the performance of the contract under normal conditions. In the sense of this clause there are classified for the purposes of the contract as being independent of the control of the party invoking force majeure, events such as war, insurrection, natural catastrophe, embargo, national strike, or the issuing of laws or regulations by public or local authorities or any other event whether of the same kind as above enumerated or not, independent of the control of the party invoking force majeure.

The party who invokes force majeure must notify the other party by registered letter within ___ days of his having knowledge of the event of force majeure. The end of the event constituting force majeure must similarly be notified within ___ days.

If as a result of force majeure the party invoking it cannot execute his obligations under the contract for a period of ___ days, the parties shall meet forthwith to consider, negotiate and decide upon:

(a) if the further performance of the contract is clearly impossible, the conditions for an agreed termination of the contract; or

(b) if it is possible to continue the performance of the contract, the appropriate modifications to the price, period of delivery and other terms of the contract.

If the parties are unable to agree within a period of ___ days from the expiry of the said period of ___ days the consequences resulting from the event of force majeure, the dispute shall be submitted to arbitration in accordance with clause ___.

The division of the costs incurred by the parties in the execution of the contract up to the time of the force majeure force event will be agreed between the parties. In default of such agreement within ___ days the disagreement shall be referred to arbitration under clause ___ and shall be divided by the arbitrator between the parties in such a way as he considers just and reasonable in all the circumstances of the case."

D. une clause de fixation des prix qui permet, en cas de retard, d'adapter le prix.

E. une clause d'arbitrage: étant donné qu'il n'existe pas de reconnaissance réciproque des jugements, il faut en référer à l'arbitrage. L'Egypte a en effet adhéré à la Convention de New York (*Convention sur la Reconnaissance et l'Exécution des Sentences arbitrales étrangères -1958*).

Relevons enfin encore quelques aspects qui sont plutôt importants de point de vue organisationnel:

- extension (si possible) de l'assurance de responsabilité

professionnelle

- extension de l'assurance accidents de travail
- notification du détachement (la sécurité sociale belge peut sortir ses effets pendant un an)


ACE / Avril 2008

Pour plus d'informations:

AGENCE POUR LE COMMERCE EXTERIEUR - ACE

Rue Montoyer 3
B - 1000 Bruxelles

 02 206 35 11

 02 203 18 12

 info@abh-ace.org

www.abh-ace.org

* * *