

EXPORTATIONS VERS LA

TURQUIE



Cadre juridique et
réglementaire général

15 - 19 OCTOBRE 2012



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



agence pour le
commerce extérieur

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	7
SECTION 1 : RÉGIME D'IMPORTATION ET DOCUMENTS A L'IMPORTATION	17
RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : CADRE GÉNÉRAL	19
1. APPROCHE PRATIQUE DU RÉGIME D'IMPORTATION TURQUE	21
2. INTÉGRATION INTERNATIONALE.....	25
2.1. LA TURQUIE ET L'UNION EUROPÉENNE.....	25
2.2. ACCORDS BILATÉRAUX DE LIBRE-ÉCHANGE.....	32
2.3. AUTRES ACCORDS RÉGIONAUX	32
2.4. OMC.....	33
RÉGIME DOUANIER : FORMALITÉS À L'IMPORTATION.....	35
1. CADRE JURIDIQUE	37
2. INTERDICTIONS D'IMPORTATION	37
3. AUTORISATION ET AUTRES RESTRICTIONS À L'IMPORTATION	38
4. LA DÉCLARATION.....	40
5. VALEUR EN DOUANE.....	45
6. DROITS D'ENTRÉE.....	46
7. ORIGINE.....	49
8. TAXES ADDITIONNELLES	54
8.1. TVA.....	54
8.2. SPECIAL CONSUMPTION TAX	55
8.3. DROITS ANTIDUMPING ET MESURES COMPENSATOIRES	56
8.4. CONTINGENTS TARIFAIRES.....	56
8.5. AUTRES TAXES.....	57
9. ZONES DE LIBRE-ÉCHANGE	58
10. IMPORTATIONS TEMPORAIRES – MATÉRIEL PROMOTIONNEL ET ÉCHANTILLONS	58
11. LÉGALISATION.....	61
CERTIFICATS RELATIFS AUX PRODUITS	65
1. NORMALISATION ET CERTIFICATION	67





2. PARTICULARITÉS.....	68
2.1. ANIMAUX ET PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE.....	70
2.2. PLANTES ET PRODUITS D'ORIGINE VÉGÉTALE.....	72
2.3. CITES.....	72
2.4. MÉDICAMENTS, MATÉRIEL MÉDICAL ET COSMÉTIQUES.....	72
2.5. TEXTILE.....	73
2.6. DIVERS.....	75
EMBALLAGE ET ÉTIQUETAGE.....	77
1. EMBALLAGE.....	79
2. EMBALLAGE ET ÉTIQUETAGE DE PRODUITS DE CONSOMMATION.....	80
SECTION 2 : FAIRE DES AFFAIRES EN TURQUIE.....	83
CONTRATS DE VENTE INTERNATIONAUX.....	89
1. DROIT ET CONTRATS.....	91
2. CONTRATS ET CONTRATS-TYPES.....	92
3. CONVENTION DE VIENNE.....	94
4. DROIT INTERNE DES VENTES.....	95
4.1. CODE OF OBLIGATIONS.....	95
4.2. CODE OF COMMERCE.....	95
5. EXIGENCES FORMELLES.....	97
6. LANGUE.....	98
7. PRESCRIPTION.....	98
8. LIVRAISON NON CONFORME.....	99
9. PAIEMENT.....	101
AGENCE ET DISTRIBUTION.....	105
1. INTRODUCTION.....	107
2. AGENCE.....	108
3. CONCESSION DE DISTRIBUTION EXCLUSIVE.....	115



CONSTITUTION D'UNE SOCIÉTÉ	121
1. INTRODUCTION	123
2. BUREAU DE REPRÉSENTATION (İRTIBAT BÜROSU)	125
3. UNE SUCCURSALE (ŞUBE)	126
4. UNE FILIALE	127
4.1. SOCIÉTÉ ANONYME (ANONİM ŞİRKET)	127
4.2. SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (LIMITED ŞİRKET)	128
4.3. SOCIÉTÉ CIVILE	128
4.4. JOINT VENTURE	129
EXÉCUTION DE TRAVAUX	131
1. INTRODUCTION	133
2. IMPÔT DES SOCIÉTÉS	133
3. ASPECTS DE TVA	135
3.1. FACTURATION DES PRESTATIONS	135
3.2. LIVRAISON DES BIENS	136
3.3. RESTITUTION DE LA TVA PAYÉE EN TURQUIE	136
4. DÉTACHEMENT DE PERSONNEL	137
4.1. IMPÔT DES PERSONNES PHYSIQUES	137
4.2. LÉGISLATION DU TRAVAIL ET SÉCURITÉ SOCIALE	138
4.3. PERMIS DE SÉJOUR ET DE TRAVAIL	141
DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ	145
1. LA PROCÉDURE JUDICIAIRE EN TURQUIE	147
2. RÉGLEMENT DES LITIGES	150
3. CONVENTIONS	151
4. CHOIX DE DROIT APPLICABLE DANS LE DIP TURC	152
5. CHOIX DU FOR DANS LE DIP TURC	152
6. EXEQUATUR	153
7. ARBITRAGE	154





INTRODUCTION



La République de Turquie (en turc : *Türkiye Cumhuriyeti*), ci-après désignée Turquie, est bien souvent considérée comme « le pont entre l'Orient et l'Occident ». Le pays est situé en partie en Europe et en partie en Asie, et bien qu'il soit un État démocratique et laïque, compte principalement une population islamique qui a dès lors son mot à dire dans le monde islamique, qui a été fortement ébranlé après les événements du 11 septembre. Il convient également de ne pas sous-estimer l'influence de la Turquie dans les Balkans occidentaux. Ce rôle politique de stabilisateur dans les régions voisines est d'une importance primordiale.

Si la Turquie est un partenaire politique important pour l'Occident, elle l'est tout autant sur le plan économique. Après que le pays eut connu, en 2001, la crise économique la plus grave de son histoire contemporaine, il est parvenu à sortir de la récession et à afficher année après année des chiffres spectaculaires de croissance du PIB. Par ailleurs, les déficits budgétaires sont mieux contrôlés et le secteur financier a également été assaini. Après la crise, un programme du FMI a permis une meilleure régulation du marché financier et un renouvellement du système bancaire. Par ailleurs, le commerce avec l'étranger a été modernisé grâce à une législation nouvelle et remaniée. En cette période de libéralisation et de modernisation, le pays peut compter sur une population jeune et active. Le pays compte actuellement près de 80 millions d'habitants et enregistre une croissance démographique nettement supérieure à celle de l'Europe. La Turquie est donc classée parmi les pays appartenant au Next Eleven. Tout comme les pays BRIC, ces pays devraient avoir de beaux jours devant eux sur le plan économique, selon les prévisions.

La Turquie continuera certainement à développer ce rôle économique dynamique dans la région au cours des années à venir. Aussi la Turquie se profile-t-elle de plus en plus pour les entrepreneurs européens comme une porte d'entrée privilégiée sur les nouveaux marchés émergents au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. Le pays est également un partenaire important pour l'Europe sur le plan de la sécurité énergétique. Grâce à l'oléoduc Bakou-Tbilissi-Ceyhan et au gazoduc qui transporte du gaz d'Asie centrale en transitant par la Turquie, l'Europe dépend moins d'autres pays pour son approvisionnement énergétique.





La croissance de l'industrie et des services atteste également la réforme progressive de ce pays. Outre le secteur textile traditionnel, les secteurs de l'automobile, de la construction et de l'électronique sont désormais aussi d'importants pôles de croissance. Il ne faut toutefois pas oublier le secteur agricole qui occupe toujours près de 25 % de la population turque. Ce secteur est en outre très protégé par le biais de quotas, de droits d'importation élevés, etc.

La principale pierre d'achoppement pour l'économie turque réside dans le lourd déficit de la balance commerciale que le pays traîne depuis des décennies, qui va de pair avec un déficit du compte courant. Même si ce déficit a été quelque peu réduit début 2012, notamment par une lire plus faible, le problème reste d'ordre structurel.

La capitale de la Turquie est Ankara et compte près de 5 millions d'habitants. Istanbul est cependant la plus grande ville du pays, avec plus de 13 millions d'habitants. Izmir, Bursa, Adana, Gaziantep, Konya et Antalya sont d'autres villes importantes. La Turquie se compose de 81 provinces qui diffèrent beaucoup sur le plan de la population, des activités économiques, de la richesse et du climat. La Turquie est bordée à la fois par la mer Noire, la mer Méditerranée, la mer de Marmara et la mer Égée et compte dès lors de nombreux ports maritimes. Les principaux sont ceux d'Aliaga, de Diliskelesi, d'Eregli, d'Izmir, d'Izmit (Kocaeli), de Mercin (Icel), de Limani et d'Yarimca.

Depuis qu'Atatürk a fait de la Turquie un État laïque en 1923, le pays a emprunté une nouvelle direction, prenant ses distances de l'administration islamique centralisée. La Turquie peut donc être considérée comme une démocratie parlementaire. Le pays possède un parlement avec un système unicaméral. Les 550 membres de la Grande Assemblée nationale (*Türkiye Büyük Millet Meclisi*) sont élus pour quatre ans, tout comme le Premier Ministre du pays. Lors des dernières élections nationales du 12 juin 2011, l'AKP, le parti du Premier Ministre Recep Tayyip Erdoğan, a remporté une nouvelle fois les élections. L'AKP est un parti politique de centre-droit d'inspiration islami-



que. Le président de la Turquie, Abdullah Gül, appartient également à ce parti. Il a été réélu en 2007 lors des dernières élections présidentielles, qui ont lieu tous les cinq ans.

La Turquie connaît un système de droit civil basé sur le droit continental européen. Des textes de loi formels en constituent donc les fondements et les décisions judiciaires n'ont pas force de loi (valeur de précédent). Différents textes de loi européens (principalement suisses) ont servi d'exemple pour la rédaction des codes laïques modernes. Toute la législation est publiée dans le Journal officiel turc (T.C. Resmi Gazete ; <http://www.resmigazete.gov.tr/default.aspx>). Les recherches y sont très simples grâce à la fonction de recherche (« *gelişmiş arama* ») qui permet d'effectuer une requête en fonction du nom, de la date de promulgation ou de publication, du numéro, etc.

La Turquie connaît une organisation judiciaire qui ressemble beaucoup à la nôtre. Les tribunaux généraux se composent de justices de paix pour les affaires de moindre importance (jusqu'à 7.200 liras environ), de tribunaux de première instance pour les affaires qui dépassent ce montant et de juridictions d'appel contre les décisions des tribunaux de niveau inférieur. Les *appeal courts* (cours d'appel) traitent les recours contre des décisions du tribunal de première instance. Ces tribunaux traitent à la fois les matières pénales et civiles. Des tribunaux spéciaux statuent sur les affaires qui relèvent du droit de la famille, de la jeunesse, de la circulation, du travail, de la protection des consommateurs, etc. La *supreme court of appeals* (*Yargıtay Başkanlığı*) intervient en tant que cour de cassation. Outre les tribunaux généraux, des cours spéciales ont également été instituées pour les affaires militaires et administratives. Enfin, la Cour constitutionnelle (*Anayasa Mahkemesi*) contrôle la constitutionnalité de tous les actes des institutions turques.

Si vous recherchez un point de départ utile pour en savoir plus sur les formalités d'importation en Turquie, consultez le site Internet de l'administration douanière turque (ministère des Douanes et du Commerce ; <http://eski.gumruk.gov.tr/ENG/homepage/Pages/default.aspx>). Ce site Internet contient





de nombreuses informations utiles sur les formalités douanières turques, la législation, les relations extérieures, etc. La plupart des informations ne sont toutefois disponibles qu'en turc.



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

» **Customs Tariff Information and Legislation of Turkey in English**
<http://www.tariff-tr.com/>

Site Internet réunissant les tarifs douaniers turcs en vigueur, la législation et des informations en matière d'investissement, d'importation et d'exportation, de système fiscal, de zones de libre-échange, etc. Certaines parties du site web sont accessibles uniquement moyennant inscription et paiement.

» **Türkiye Büyük Millet Meclisi (parlement national turc)**
<http://www.tbmm.gov.tr/english/english.htm>

Site Internet consacré aux activités du parlement proposant des informations sur les membres, une possibilité de recherche de la législation ainsi que la traduction anglaise de la Constitution turque.

» **Site Internet du président, Abdullah Gül**
<http://www.tccb.gov.tr/pages/>

» **Site Internet du Premier Ministre, Recep Tayyip Erdoğan**
<http://www.basbakanlik.gov.tr/Forms/pMain.aspx>

- » Principaux ministères pour cette étude :
- **<http://www.mfa.gov.tr/default.en.mfa>**
Ministère des Affaires étrangères



- <http://www.abgs.gov.tr/?p=1&l=2>
Ministère des Affaires européennes
 - <http://www.icisleri.gov.tr>
Ministère de l'Intérieur
 - <http://www.adalet.gov.tr> / <http://www.justice.gov.tr/>
Ministère de la Justice
 - <http://www.economy.gov.tr/>
Ministère de l'Économie
 - <http://www.treasury.gov.tr>
Trésor
 - <http://www.maliye.gov.tr>
Ministère des Finances
 - <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/eng/>
Banque centrale
- » **Site Internet consulaire de la République de Turquie**
<http://www.konsolosluk.gov.tr>
Site Internet décrivant toutes les procédures possibles en matière de visas, de permis de travail et d'autres procédures consulaires ;
- » **Cour constitutionnelle**
<http://www.anayasa.gov.tr/index.php?lang=1>
- » **Cour de Cassation**
<http://www.yargitay.gov.tr/eng/index2.php?pgid=2>
- » **Istanbul Stock Exchange**
<http://www.ise.org>
- » **Invest in Turkey**
<http://www.invest.gov.tr/en-US/Pages/Home.aspx>
Il s'agit du One-Stop-Shop turc de l'Investment Support and Promotion Agency (ISPAT). Site Internet très clair proposant des informati-





ons générales sur la Turquie, un guide d'investissement, les secteurs d'investissement particulièrement prisés, une carte interactive avec, par exemple, les différentes agences douanières, les ports, les zones franches, etc., ainsi que des informations à propos des villes turques, des provinces, des clusters sectoriels et un « investment process wizard » indiquant les enregistrements, licences, permis de travail, etc. nécessaires.

» **Generale Directorate of Exports – Turkey Contact Point**

<http://www.tcp.gov.tr/>

Ce site Internet est une plate-forme d'information pour les entrepreneurs internationaux. Il propose des informations relatives à l'importation, l'exportation, les IDE, les zones franches, les normes techniques et sécurité, les accords commerciaux, etc.

» **Chambre de commerce belgo-turque en Turquie (Istanbul)** avec plus de 150 membres

<http://www.turc-belge.org/en/hakimizda.asp>

» **Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey**

<http://www.tobb.org.tr/Sayfalar/Eng/Anasayfa.aspx>

Il s'agit du plus grand organisme privé de représentation des entreprises turques. Par ailleurs, l'Union publie chaque jour le registre du commerce turc et délivre les carnets ATA aux entreprises turques qui le demandent. Site Internet proposant de nombreuses informations utiles.



» Index

<http://www.byegm.gov.tr/docs/Turkiye2011/english/index.htm>

Index regroupant des informations utiles sur la Turquie et établi par l'agence de presse turque qui dépend du Cabinet du Premier Ministre, direction générale de la presse et de l'information. Informations concernant entre autres la population turque, la géographie, le système judiciaire, les acteurs économiques, etc.

Sites Internet qui proposent la législation turque en anglais :

» <http://www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/eur/lxwetur.htm>

» <http://www.legalisplatform.net/english/index.asp>

» <http://www.ecoi.net/turkey/nationallaw>

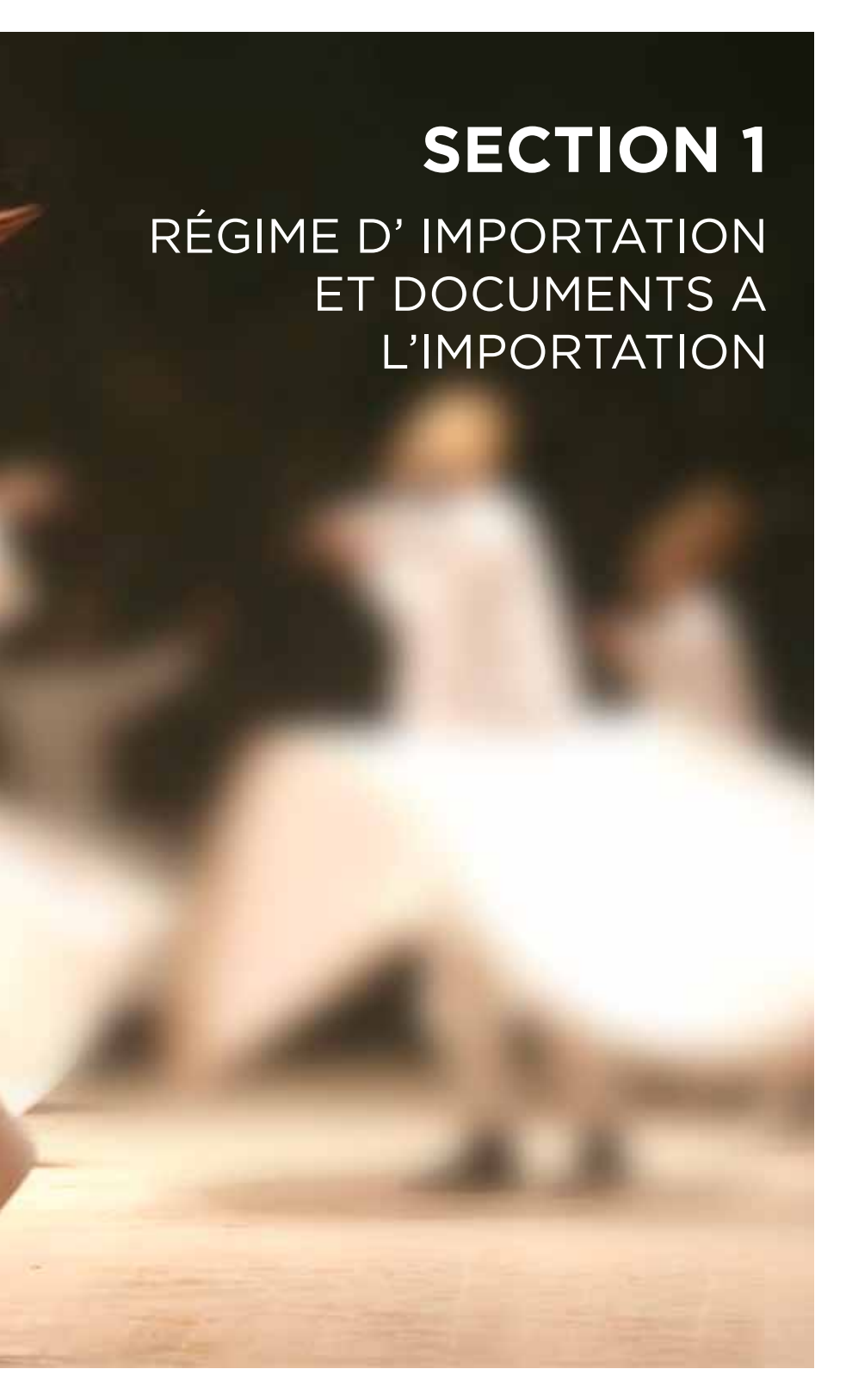
» <http://www.tariff-tr.com/> (payant)



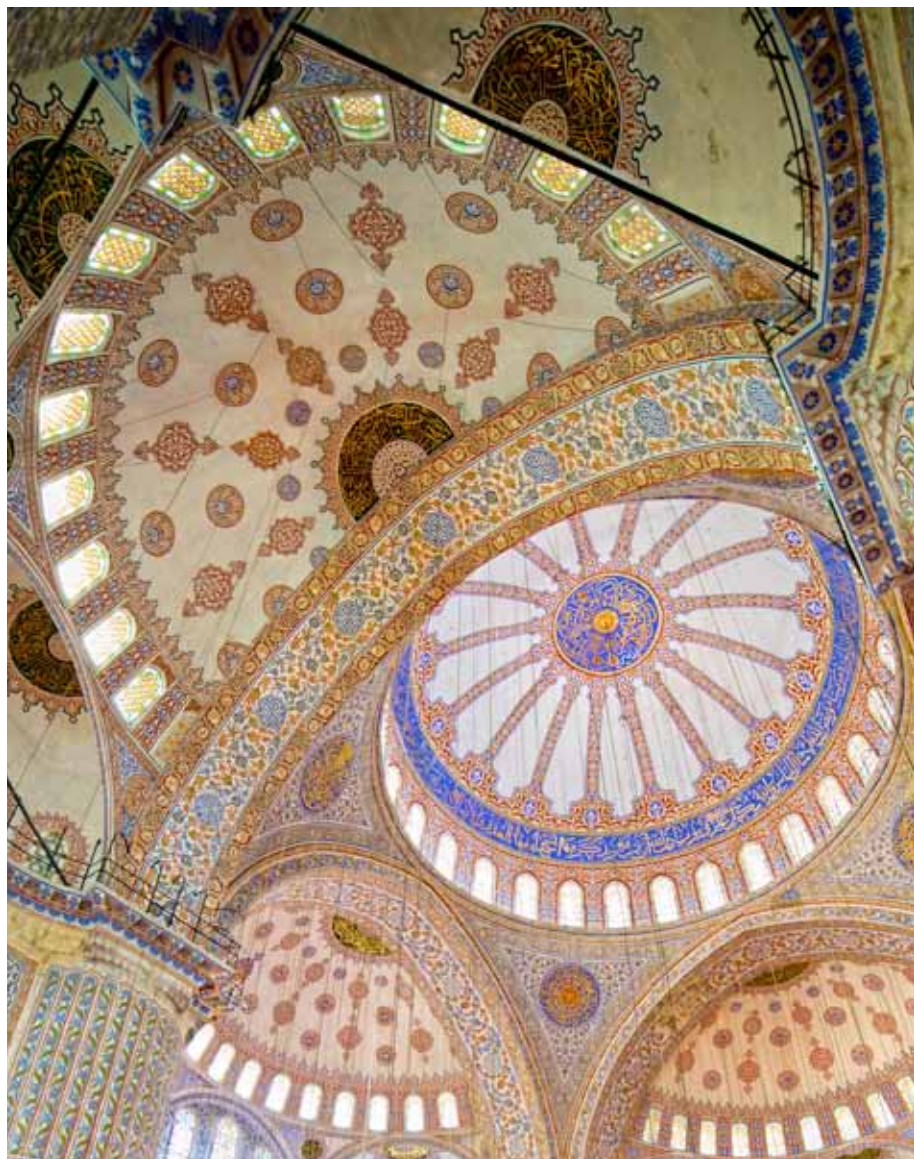


SECTION 1

RÉGIME D'IMPORTATION ET DOCUMENTS A L'IMPORTATION







RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : CADRE GÉNÉRAL





1. APPROCHE PRATIQUE DU RÉGIME D'IMPORTATION TURQUE

La Turquie et l'Union européenne ont conclu une union douanière, du moins pour ce qui est du commerce des biens industriels (c'est-à-dire à partir du chapitre 25 du tarif douanier). Celle-ci a considérablement simplifié l'importation de ces biens en Turquie. Il convient toutefois de garder à l'esprit que les douanes turques, même pour les biens qui relèvent de l'application de l'union douanière, peuvent toujours demander des documents complémentaires (à légaliser ou non) en plus de la preuve de la libre circulation (A.TR ; voir plus loin à partir de la p. 30 et 49). Des mesures politiques commerciales spéciales (antidumping...), c'est-à-dire différentes de celles de l'UE, peuvent être d'application et le respect correct des règles d'emballage et des prescriptions techniques est strictement contrôlé.

La Turquie et l'UE ont conclu un accord de libre-échange pour le commerce des produits agricoles. Une exonération des droits d'importation n'est possible pour ces biens que si un certificat d'origine (EUR.1) peut être produit.

Le Global Competition Index 2011-2012, l'indice de compétitivité mondiale du Forum économique mondial (FEM), classe la Turquie en 59^e position sur 142 pays étudiés (la Belgique décroche la 15^e place). La Turquie enregistre surtout de bons résultats sur le plan de la taille et du potentiel du marché, de la concurrence saine et de son infrastructure bien développée (transports routiers et aériens principalement). Elle perd toutefois des points en matière d'enseignement et de soins de santé . Le potentiel d'emploi est encore trop peu exploité et le fonctionnement des institutions publiques manque toujours de transparence ⁽¹⁾. Le Transparency International World Corruption Index de 2011 classe la

⁽¹⁾ World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2011-2012, p. 27, <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>





Turquie, avec Cuba et la Lettonie, en 61^e position sur 183 pays (la Belgique se trouve ici à la 19^e place) avec un score de 4,2. Ce résultat indique que les bonnes relations avec les pouvoirs publics ont dans certains cas plus d'influence que des facteurs objectifs et révèle une transparence relativement limitée dans le secteur public ⁽²⁾. L' « Economic Freedom Index 2012 » de la fondation Heritage, classe quant à lui la Turquie en 73^e position sur 184 pays (la Belgique s'y hisse à la 38^e place). Si, d'une part, le rapport correspondant loue le marché dynamique avec un secteur privé en pleine croissance et un secteur bancaire qui gère bien la crise financière actuelle, la Turquie recule toutefois dans le classement à cause de carences institutionnelles structurelles qui empêchent de régler les problèmes persistants inhérents, par exemple, à la protection de la propriété intellectuelle, à la justice trop lente qui manque de moyens pour lutter contre la corruption (*bureaucratic red tape*) et aux dépenses publiques qui pèsent lourd dans la balance ⁽³⁾.

En ce qui concerne les mouvements transfrontaliers de marchandises, la Turquie se classe loin derrière la Belgique (une 80^e place contre une 36^e place). La différence réside surtout dans la vitesse de circulation des marchandises, situation qui ressort de l'étude Doing Business de la Banque mondiale pour 2012 ⁽⁴⁾. Les chiffres (pour un dry-cargo, 20-foot, full container load) démontrent que la Turquie se trouve au centre du peloton. Singapour et Hongkong arrivent quant à elles en tête du classement.

Le coût des importations en Turquie est jusqu'à un tiers moins élevé qu'en Belgique. Sur le plan de la vitesse de circulation des marchandises, notre pays est pourtant mieux placé. En Belgique, les exportations prennent environ 8 jours, contre 14 jours en Turquie. Les importations en Belgique prennent également huit jours alors qu'elles durent 15 jours en Turquie.

⁽²⁾ Transparency International, World Corruption Index 2011, http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results.

⁽³⁾ The Heritage Foundation, Economic Freedom Index 2012, Report, pp. 417-418, <http://www.heritage.org/index/>.

⁽⁴⁾ Banque mondiale, Doing Business Report Turkey 2012, <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/trading-across-borders>



Nous pouvons dès lors en déduire les chiffres suivants :

Chiffres pour la Turquie (classement « Trading Across Borders » : 80^e place)

Turquie - Procédure d'exportation (2012)	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	6	220
Transport terrestre et manutention	2	300
Dédouanement et inspection technique	3	200
Manutention au port et au terminal	3	270
Total :	14	990

Turquie - Procédure d'importation (2012)	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	8	280
Transport terrestre et manutention	1	400
Dédouanement et inspection technique	3	200
Manutention au port et au terminal	3	183
Total :	15	1 063

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

Belgique - Procédure d'exportation (2012)	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	3	179
Transport terrestre et manutention	3	650
Dédouanement et inspection technique	1	250
Manutention au port et au terminal	1	350
Total :	8	1 429





Belgique - Procédure d'importation (2012)	Durée (en jours)	Coût (en USD) par conteneur
Préparation des documents	5	270
Transport terrestre et manutention	1	730
Dédouanement et inspection technique	1	250
Manutention au port et au terminal	1	350
Total :	8	1 600

Le Global Enabling Trade Report (2012), également rédigé par le FEM, met le doigt sur certaines difficultés ⁽⁵⁾. Dans le classement, la Turquie arrive en 62^e place, juste après la Macédoine et avant l'Afrique du Sud. Le FEM formule les remarques suivantes :

- » Les éléments positifs sont d'une part l'ouverture de la politique commerciale contrairement aux pays du même format, la bonne infrastructure (principalement pour les transports routiers et aériens) et les services logistiques efficaces ;
- » La lourde procédure auprès de l'administration douanière qui manque par ailleurs de transparence constitue d'autre part un aspect négatif. La Turquie applique également des droits d'importation très élevés sur les produits agricoles, même si le pays a conclu de nombreux accords préférentiels qui les ont quelque peu limités ⁽⁶⁾.

⁽⁵⁾ World Economic Forum, The Global Enabling Trade Report - Reducing Supply Chain Barriers (2012): http://www3.weforum.org/docs/GETR/2012/GlobalEnablingTrade_Report.pdf.

⁽⁶⁾ The Global Enabling Trade Report, p. 24.



2. INTÉGRATION INTERNATIONALE

2.1. LA TURQUIE ET L'UNION EUROPÉENNE

2.1.1. HISTORIQUE

L'Union européenne et la Turquie ont déjà une longue histoire commune. En septembre 1963, les deux partenaires avaient déjà conclu un accord d'association (Accord d'Ankara ⁽⁷⁾) prévoyant qu'une union douanière serait instituée entre l'UE - encore la CEE à l'époque - et la Turquie, avec pour but final l'adhésion de la Turquie à la Communauté/l'Union.

La grande étape suivante de leur collaboration réciproque a été franchie en 1995. Le conseil d'association CE-Turquie a conclu à cette occasion une convention qui devait donner le signal de départ à une union douanière ⁽⁸⁾. L'union douanière - une zone de libre-échange qui n'est pas basée sur l'origine, mais bien sur la « libre circulation », qui pratique un tarif douanier commun pour les importations extérieures à la zone, et instaure donc une politique commerciale étrangère commune - est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1996 (davantage d'informations sur l'union douanière au point 2.1.3).

Trois ans plus tard, en décembre 1999, la Turquie a été reconnue au Sommet européen d'Helsinki comme un candidat-membre à part entière de l'UE. C'est seulement en 2005 que les négociations relatives à l'adhésion ont effectivement été entamées après que la Turquie eut été estimée capable de remplir les critères de Copenhague tant sur le plan politique qu'économique ⁽⁹⁾.

⁽⁷⁾ Décision du Conseil du 23/12/1963 portant conclusion de l'accord créant une association entre la Communauté économique européenne et la Turquie (JO L 217, 29/12/1964).

⁽⁸⁾ Décision n° 1/95 du Conseil d'association CE-Turquie, du 22/12/1995, relative à la mise en place de la phase définitive de l'union douanière (JO L 35 du 13/02/1996)

⁽⁹⁾ Les critères de Copenhague sont les critères auxquels doit satisfaire un pays qui souhaite adhérer à l'UE pour faire partie de ses États membres. Il s'agit plus précisément de disposer d'institutions stables qui garantissent les valeurs démocratiques, le principe de la règle de droit, la protection des droits de l'homme et des minorités .





Les négociations se déroulent selon un schéma strict. La Turquie devra procéder à une réforme institutionnelle et faire en sorte que la législation du pays soit conforme aux plus de 80.000 pages de l'*acquis communautaire*, cadre législatif européen que tous les États membres ont transposé dans leur législation (cf. point 2.1.2 pour davantage d'informations à ce sujet). L'*acquis* est clairement structuré en 35 chapitres distincts.

Étant donné que la Turquie refuse d'appliquer le Protocole additionnel à l'Accord d'Association d'Ankara, la décision a été prise dès 2006 d'interrompre et de geler les négociations à propos de certains chapitres relatifs à ce protocole additionnel ⁽¹⁰⁾. Il s'agit des huit chapitres suivants : la libre circulation des biens, le droit d'établissement, la libre circulation des services, la libre circulation des capitaux, l'agriculture et le développement rural, la pêche, la politique en matière de transports, l'union douanière et les relations extérieures.

En 2008, de nouveaux accents et priorités ont été définis afin de relancer les négociations qui s'étaient enlisées à cause du problème de Chypre ⁽¹¹⁾, avec un résultat toutefois mitigé. Bien que de grandes réformes soient mises en œuvre en coulisses pour mettre autant que possible les grands domaines juridiques en conformité avec la législation européenne, le processus officiel de négociation semble pour ainsi dire à l'arrêt.

Pourtant, quelques initiatives porteuses d'espoir démontrent encore que l'idée de l'adhésion de la Turquie à l'UE n'a pas encore été abandonnée. C'est ainsi que la Turquie a institué en 2009 le Ministère des Affaires européennes (Loi n° 5916 du 9/07/2009 ; <http://www.abgs.gov.tr/index.php?p=1&l=2>) qui doit mener à bien les négociations et la mise en œuvre de l'acquis.

⁽¹⁰⁾ Protocole additionnel à l'Accord d'Ankara (JO L 254, 30/09/2005). L'exécution de la libre circulation des biens de Chypre est systématiquement bloquée par la Turquie. Le protocole veut parvenir à l'élimination totale des droits d'importation et des quotas pour les biens en libre circulation. Il n'y est cependant pas parvenu jusqu'à présent.

⁽¹¹⁾ Par le biais de Partenariats d'Adhésion (tels qu'ils ont déjà été conclus en 2001, 2003 et 2006).



En mai 2012, M. Füle, Commissaire européen à l'Élargissement, et M. Bagis, Ministre turc des Affaires européennes, ont lancé un *agenda positif* qui se reconcentre sur les thèmes négociables, indépendamment des chapitres bloqués de l'*acquis*. De nouveaux groupes de travail seront institués à cet effet afin d'amorcer de nouvelles négociations constructives.

À court terme, reste toutefois à savoir comment les relations réciproques évolueront sous la présidence chypriote de l'UE durant le deuxième semestre de 2012. La Turquie a déjà indiqué qu'elle ne reconnaîtrait pas cette présidence. Qu'en est-il des négociations d'adhésion ?

Vous trouverez de plus amples informations à ce sujet sur le site Internet :

- » du Commissaire européen à l'Élargissement de l'UE : <http://ec.europa.eu/enlargement/> ;
- » de la délégation de l'UE en Turquie qui propose notamment des informations sur l'avancement des négociations d'adhésion : <http://www.avrupa.info.tr/>.

2.1.2. ACQUIS COMMUNAUTAIRE : MISE EN ŒUVRE

Comme nous l'avons déjà évoqué brièvement ci-dessus, la Turquie doit satisfaire aux critères économiques de Copenhague pour pouvoir adhérer à l'UE.

Le pays dispose déjà d'une économie de marché libre qui fonctionne bien. De surcroît, la concurrence est suffisamment garantie et un programme de réforme structurel doit permettre à la Turquie de résister aux forces du marché au sein de l'UE. Parmi les autres aspects positifs, citons entre autres la croissance du PIB, le secteur financier solide et une privatisation accélérée des entreprises publiques.





C'est en revanche au niveau de la mise en œuvre de l'acquis que le bât blesse. Comme indiqué précédemment, 8 des 35 chapitres sont actuellement bloqués et il est impossible de les clore.

Pourtant, des progrès peuvent déjà être constatés dans les domaines suivants, qui jouent un rôle important dans cette contribution :

- » *Droit des sociétés* : le nouveau Code turc du Commerce (voir plus loin) permet de constituer une entreprise unipersonnelle sous la forme d'une société à responsabilité limitée. Ajoutons-y un site Internet (imposé par la loi) sur lequel les comptes annuels des sociétés par actions peuvent être consultés (comparable à la Centrale des Bilans en Belgique sur le site Internet de la Banque Nationale). Il sera également possible de s'enregistrer en ligne dans le registre de commerce des entreprises (à l'instar de la Banque Carrefour des Entreprises en Belgique). Le code introduit par ailleurs davantage de transparence, d'ouverture et de respect des normes internationales en matière de comptabilité et d'audit ;
- » *Concurrence* : la Turquie applique les principes de la législation européenne en matière de concurrence (lutte contre les accords d'entente, le contrôle des fusions et l'abus de position économique dominante) ;
- » *Législation fiscale* : un problème réside notamment dans l'augmentation nécessaire des accises sur les boissons alcoolisées. Par ailleurs, les dispositions relatives aux contributions directes (directive mère-filiale) n'ont pas encore été adaptées (dispositions discriminatoires) ;
- » *Propriété intellectuelle* : la législation est déjà conforme, mais sa mise en pratique fait actuellement défaut ;
- » *Politique des entreprises et de l'industrie* : la Turquie s'est suffisamment adaptée. Elle a mis sur pied un nouveau plan d'action, la dis-



ponibilité des instruments politiques est mise au point et les arriérés de paiement dans les transactions commerciales sont apurés ;

- » *Législation douanière* : la législation a été adaptée par le biais de l'union douanière, mais son application laisse encore à désirer. Les importateurs doivent ainsi toujours communiquer des informations d'origine sur leurs produits alors qu'ils se trouvent déjà dans un régime de libre circulation. Par ailleurs, la législation relative aux zones franches et aux contingents tarifaires n'est pas encore conforme. Des démarches supplémentaires doivent en outre encore être entreprises en ce qui concerne le respect de la propriété intellectuelle et la lutte contre les contrefaçons ;
- » *Relations commerciales extérieures* : le champ d'application géographique du système préférentiel général pour les importations en provenance de pays en voie de développement (SPG) n'est pas encore entièrement conforme à l'acquis ⁽¹²⁾.

2.1.3. UNION DOUANIÈRE

La décision n° 1/95 du Conseil d'Association CE-Turquie contient les règles d'exécution de la phase finale de l'Union douanière entre l'UE et la Turquie. Les dispositions d'exécution figurent dans la décision n° 1/2006 ⁽¹⁴⁾. Il a été convenu à cette occasion qu'une union douanière était instituée entre les deux partenaires.

Une union douanière est une zone qui pratique la libre circulation des biens. Tous les membres de l'union appliquent un même tarif extérieur commun et mènent une même politique commerciale extérieure commune. Des différences dans les quotas d'importation restent cependant possibles.

.....
⁽¹²⁾ « Stratégie d'élargissement et principaux défis 2011-2012 », Commission européenne, COM(2011)666.

⁽¹³⁾ Décision n° 1/95 du Conseil d'Association CE-Turquie du 22/12/1995 (JO L 35 du 13/02/1996).

⁽¹⁴⁾ Décision n° 1/2006 du Comité de coopération douanière CE-Turquie du 26/09/2006 portant modalités d'application de la décision n° 1/95 du Conseil d'Association CE-Turquie (JO L 265 du 26/09/2006).





L'union douanière entre la Communauté et la Turquie s'applique pour les biens industriels et les produits agricoles transformés. D'autres conventions sont d'application pour les produits agricoles et les produits CECA (voir la p. 31).

Aucun droit d'importation ou d'exportation n'est prélevé pour les biens qui relèvent de l'union douanière et les limitations quantitatives sont également levées (ou toutes les mesures qui produisent le même effet). Il s'agit des biens qui se trouvent en libre circulation dans un pays partenaire de l'union douanière. Ce ne sont pas seulement les biens qui ont été fabriqués dans l'UE ou en Turquie (« biens d'origine »), mais aussi ceux d'un pays tiers pour lesquels les formalités d'importation sont remplies et les droits de douane dus sont acquittés dans l'UE ou en Turquie. Par ailleurs, une restitution totale ou partielle de ces droits ou taxes ne peut avoir été accordée (« no drawback »). Dans ce cas, l'origine des biens n'est plus une information pertinente pour les autorités douanières.

Des droits compensatoires et droits antidumping peuvent cependant encore être prévus séparément. À cet effet, l'origine des biens restera néanmoins importante malgré qu'ils se trouvent en libre circulation.

Un certificat A.TR démontre que les biens se trouvent en libre circulation. Les biens doivent par ailleurs être transportés directement entre les différentes parties de l'union douanière (« transport direct ») pour pouvoir être importés avec exonération des droits. En cas de passage par des pays tiers pendant le transport (par exemple, transit par les pays des Balkans), les biens doivent rester sous surveillance douanière (par exemple, transport TIR, ATA...). Le certificat A.TR est visé par les autorités douanières du pays d'exportation au moment de cette exportation. Ce certificat est la preuve principale que les biens se trouvent en libre circulation et peuvent donc bénéficier du régime préférentiel. L'exportateur peut être invité à produire des documents complémentaires pour justifier le « statut communautaire » des biens.



Comme indiqué, l'origine des biens n'est normalement pas importante puisqu'ils se trouvent déjà en libre circulation. Pourtant, une déclaration supplémentaire du fabricant, qui indique l'origine du bien, est souvent demandée. Cette déclaration n'est pas soumise à des conditions de forme ou de langue par les autorités turques.

Pour les produits agricoles ⁽¹⁵⁾ et les produits CECA ⁽¹⁶⁾ (biens qui relèvent du Traité instituant la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier), des conventions distinctes ont été conclues. Il ne suffit dès lors pas que les biens se trouvent en libre circulation (« biens communautaires »), mais ils doivent également avoir une origine turque ou communautaire. Par ailleurs, la condition du transport direct est également d'application. Ces biens peuvent bénéficier de préférences tarifaires moyennant la production d'un certificat d'origine EUR.1 ou EUR-MED (voir plus loin, sous « Origine »).

Les chiffres du commerce révèlent notamment que l'union douanière offre d'importants avantages aux deux partenaires. L'Union européenne est le premier partenaire commercial de la Turquie et la Turquie est le sixième partenaire commercial de l'UE ⁽¹⁷⁾.

Davantage d'informations à ce sujet dans :

- » W. Daens, *Douane Zakboekje 2012*, Kluwer, Mechelen, 2012, pp. 31-35.
- » http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/customs_unions/article_414_fr.htm : site Internet « Fiscalité et Union douanière » de la Commission européenne.

⁽¹⁵⁾ Décision n° 1/98 du Conseil d'Association du 25/02/1998 concernant le régime de commerce pour les produits agricoles (JO L 86 du 20/03/1998)..

⁽¹⁶⁾ Décision de la Commission du 29/02/1996 concernant la conclusion d'un accord entre la Communauté européenne du charbon et de l'acier et la République de Turquie sur le commerce des produits couverts par le traité instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier (JO L 227 du 7/09/1996).

⁽¹⁷⁾ Chiffres pour 2011.





2.2. ACCORDS BILATÉRAUX DE LIBRE-ÉCHANGE

La Turquie a conclu toute une série d'accords de libre-échange, mais, compte tenu du tarif extérieur commun qu'impose l'union douanière et de son adhésion au système de cumul paneuropéen (voir plus loin), la Turquie doit harmoniser ce réseau avec la politique commerciale européenne.

La Turquie a conclu des accords de libre-échange avec les pays suivants : AELE (1992), Israël (1997), Macédoine (2000), Bosnie-Herzégovine (2003), Croatie (2003), Autorités palestiniennes (2005), Tunisie (2005), Maroc (2006), Égypte (2007), Syrie (2007), Albanie (2008), Géorgie (2008), Monténégro (2010), Serbie (2010), Chili (2011) et Jordanie (2011).

Les accords de libre-échange avec le Liban et l'île Maurice entrent dans leur phase finale.

Vous trouverez de plus amples informations à ce sujet sur le site Internet du Ministère turc de l'Économie : <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=tradeagreements&bolum=fta®ion=0>.

2.3. AUTRES ACCORDS RÉGIONAUX

La Turquie est membre de nombreuses organisations régionales. Le site Internet du Ministère turc des Affaires étrangères propose un aperçu des organisations dont la Turquie est membre ou qui sont soutenues par le pays : <http://www.mfa.gov.tr/sub.en.mfa?7cafe2ef-78bd-4d88-b326-3916451364f3>.

La Turquie est ainsi membre de la Black Sea Economic Cooperation Organization (BSEC ; <http://www.bsec-organization.org/Pages/homepage.aspx>). Les autres États membres sont l'Albanie, l'Arménie, l'Azerbaïdjan, la Bulgarie, la Géorgie, la Grèce, la Moldavie, la Roumanie, la Fédération russe, la Serbie et l'Ukraine. Cette organisation, dont le siège se trouve à



Istanbul, a été fondée en 1992 et entend améliorer la coopération politique et économique entre les pays de la mer Noire.

La Turquie est également membre de l'Economic Cooperation Organization (ECO ; <http://www.ecosecretariat.org/>). Cette organisation vise principalement à améliorer le commerce et la coopération économique entre les États membres. L'organisation a été constituée en 1985 par la Turquie, le Pakistan et l'Iran. Aujourd'hui, le Kazakhstan, l'Azerbaïdjan, le Turkménistan, l'Afghanistan, le Kirghizistan, l'Ouzbékistan et le Tadjikistan les ont aussi rejoints.

Le Developing Eight (D-8 ; <http://www.developing8.org/>), constitué en 1997, entend promouvoir la coopération entre plusieurs États en plein essor afin d'améliorer leurs échanges commerciaux. Outre la Turquie, cette association compte également parmi ces membres le Bangladesh, l'Égypte, l'Indonésie, l'Iran, la Malaisie, le Nigéria et le Pakistan.

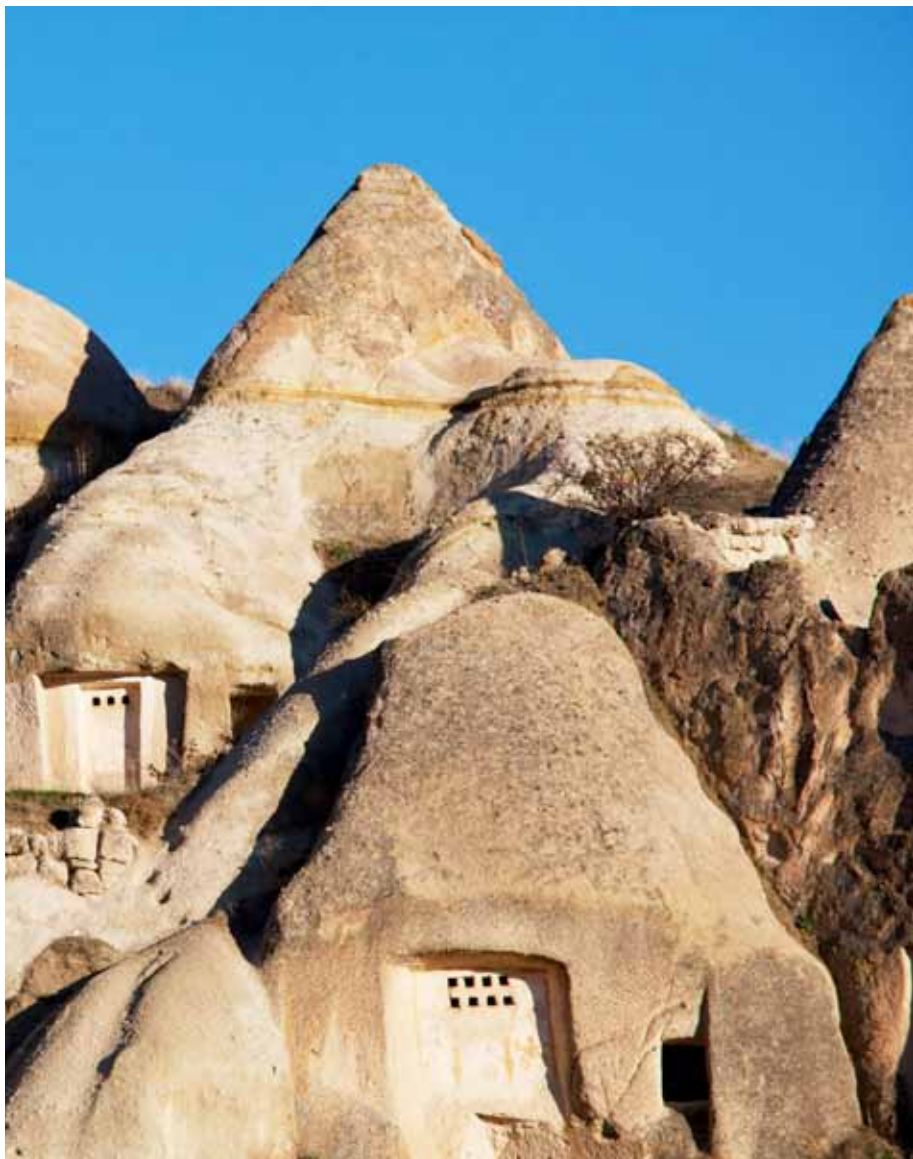
La dernière organisation régionale à évoquer est l'Organisation de Coopération islamique (OCI ; <http://www.oic-oci.org/home.asp>). Cette organisation intergouvernementale a pour but de réunir le monde islamique pour qu'il s'exprime d'une seule voix. L'organisation a été constituée en 1969 et compte actuellement 57 États islamiques. La Turquie occupe la présidence du Comité permanent pour la Coopération Économique et Commerciale.

2.4. OMC

La Turquie est membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) depuis sa création en 1995. La page consacrée à la Turquie peut être consultée sur http://www.wto.org/french/thewto_f/countries_f/turkey_f.htm. Le Ministère turc de l'Économie consacre également une page à son affiliation à l'OMC : <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=tradeagreements&bolum=wto®ion=3>.

Par ailleurs, la Turquie est également membre de l'OCDE, de la CNUCED et du G-20.





RÉGIME DOUANIER :
FORMALITÉS À L'IMPORTATION



1. CADRE JURIDIQUE

La loi douanière turque (Loi n° 4459 du 27/10/1999, modifiée pour la dernière fois par la Loi n° 5911 du 18/06/2009) peut être consultée sur <http://eski.gumruk.gov.tr/ENG/legislation/Pages/Law.aspx> (en anglais). La loi compte 13 chapitres et 248 articles. Le chapitre 2 stipule notamment à quel moment les droits d'importation sont dus, comment l'origine des biens est déterminée et comment la valeur douanière des biens est calculée. D'autres lois qui complètent la loi douanière sont la Trade Regulations Law (n° 2976 de 1984) et l'Import Regime Decree (n° 7606 de 1995).

Pour les exportateurs européens, la décision n° 1/95 du Conseil d'Association CE-Turquie qui a institué l'union douanière entre la Turquie et la Communauté revêt naturellement aussi une grande importance (comme nous l'avons déjà évoqué au paragraphe « Intégration internationale » à partir de la p. 25). Chaque année, les principes du régime turc en matière d'importation sont renouvelés et repris dans le journal officiel (2012 Import Regime Decree, n° 28159 du 31/12/2011 ; <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=722CFA6D-FF56-46D7-3AB02218DB9FDDA3>).

2. INTERDICTIONS D'IMPORTATION

La Turquie interdit l'importation de dix catégories de produits. Ces interdictions d'importation de principe ont été instaurées pour des raisons de sécurité nationale, de santé du consommateur, de protection de l'environnement, etc. Si l'on souhaite quand même importer les biens correspondants en raison de circonstances particulières, une licence ou autorisation expresse est nécessaire. La législation est très disparate, mais se base sur l'art. 55 de la Customs Law qui indique quelles raisons justifient une interdiction. Les produits suivants sont concernés :

- » Narcotiques, opium, marijuana et autres produits stimulants, psychotropes ou stupéfiants ;





- » Armes et munitions ;
- » Armes chimiques et biologiques ;
- » Certains colorants ;
- » Instruments de mesure non conformes aux normes turques ;
- » Machines à sous et autres jeux de hasard ;
- » Contrefaçons (abus de marques commerciales) ;
- » Engrais naturels utilisés à des fins agricoles ;
- » Gelée de ver à soie ;
- » Substances attaquant la couche d'ozone ⁽¹⁸⁾.

3. AUTORISATION ET AUTRES RESTRICTIONS À L' IMPORTATION

La Turquie ne dispose pas de système général de licences d'importation. La plupart des biens peuvent donc être importés librement. Lorsqu'une licence (*kontrol belgesi*) est imposée, elle est donc généralement destinée à assurer le respect des conventions internationales ainsi que la sécurité nationale et la santé publique.

Notons particulièrement les licences qui doivent être demandées auprès du Ministère de la Science, de l'Industrie et de la Technologie (<http://www.sanayi.gov.tr/Default.aspx?Ing=en>) pour toute une série

⁽¹⁸⁾ Tableau III.9 wto report turkey trade review 2011 - p. 42. WT/TPR/S/259.



de produits dont les distributeurs doivent garantir le service après-vente (*Garanti Belgesi*) ou garder un stock de pièces de réserve. Il s'agit notamment de pièces de machines, d'appareils électroménagers, d'ordinateurs, d'équipements de télécommunications, etc. Les véhicules doivent obtenir du même ministère une licence certifiant qu'ils sont adaptés aux routes turques. Les instruments de mesure doivent quant à eux faire l'objet d'un contrôle pour vérifier qu'ils soient conformes aux normes de mesure turques.



La Turkish Sugar Authority (qui fait partie du Ministère de la Science, de l'Industrie et de la Technologie <http://www.sanayi.gov.tr/Pages.aspx?pageID=532&lng=en>) délivre des certificats pour certains succédanés de sucre. Les matières radioactives doivent obtenir une licence de la Turkish Atomic Energy Authority (<http://www.taek.gov.tr/eng/>). Pour les produits d'occasion, il faut pouvoir produire à l'importation une autorisation du Ministère de l'Économie (<http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=index&CFID=73250&CFTOKEN=60484380>). Ce même ministère délivre également des certificats pour l'importation d'armes chimiques ou de pièces d'armes chimiques. L'Undersecretariat of Foreign





Trade Board of Capital Market (<http://www.hazine.gov.tr/>) octroie des licences pour l'importation de billets de banque et d'effets commerciaux similaires. Le Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de l'Élevage (www.tarim.gov.tr) se charge des licences d'importation à la fois pour les engrais et les espèces animales menacées (CITES). L'Energy Market Regulatory Authority (<http://www.emra.org.tr/>) contrôle les importations d'énergie. Seules les entreprises qui sont certifiées par l'EMRA peuvent importer de l'électricité, du gaz et du pétrole. Par ailleurs, le Ministère de l'Intérieur délivre des autorisations pour les explosifs et des produits similaires (<http://www.icisleri.gov.tr/>), le Ministère du Travail et de la Sécurité sociale (<http://www.csgb.gov.tr/csgbPortal/csgb.portal>) délivre les autorisations pour les biens susceptibles de porter atteinte à la santé des travailleurs, le Ministère des Transports (<http://www.ubak.gov.tr/>) délivre des certificats pour les biens utilisés dans l'aviation civile et, enfin, le Ministère de la Défense (<http://www.msb.gov.tr/anasayfa/phpscr/anasayfa.html>) pour les cartes techniques ⁽¹⁹⁾.

La procédure pour obtenir les autorisations requises est parfois problématique au point que l'on peut parler de facto d'une interdiction d'importation dans certains cas. Très peu d'autorisations sont par exemple délivrées pour des produits d'occasion. Les biens sont déjà qualifiés comme des biens d'occasion lorsqu'ils ne sont pas importés dans l'année de leur production. Les biens de plus de 10 ans sont automatiquement refusés ⁽²⁰⁾.

4. LA DÉCLARATION

Seules les personnes et entreprises établies en Turquie (c'est-à-dire les personnes qui disposent en Turquie d'un *tax identification number*, à demander auprès de l'administration fiscale turque) peuvent intervenir comme importateur.

⁽¹⁹⁾ Policy Trade Review, Turkey, WT/TPR/S/259, p. 43.

⁽²⁰⁾ Market Access Database, Trade Barriers Database Turkey, http://madb.europa.eu/madb_barriers/barriers_select.htm.



Gelir İdaresi Başkanlığı (administration fiscale turque)

Adresse : İlkadim Cad. 06450 Dikmen Ankara

☎ +90 312 415 29 00 ou +90 312 415 30 00

☎ +90 312 415 28 21 ou +90 312 415 28 22

Site Internet : <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=466>

Avant que les biens n'arrivent en Turquie, la douane turque doit être informée par une Summary Declaration (électronique). Ce document contient une série de données qui doivent permettre à la douane turque de procéder à une analyse des risques avant l'arrivée des biens sur le territoire douanier. La procédure, les délais, etc. sont les mêmes que ceux en vigueur dans l'Union européenne (Entry Summary Declaration ou déclaration sommaire anticipée – ENS) :

» *Transport maritime* :

- containers : 24 heures avant le chargement effectif des marchandises ;
- autres biens : 24 heures avant l'arrivée dans le premier port d'entrée (en cas de départ d'un port proche, au moins 2 heures avant l'arrivée) ;

» *Transport aérien* :

- en cas de vols de moins de 4 heures, au plus tard au moment où l'avion décolle (« wheels off ») ;
- pour les vols long-courriers, au moins 4 heures avant l'arrivée dans le premier aéroport ;

» *Transport par chemin de fer et navigation intérieure* : au moins 2 heures avant l'arrivée à la première agence ;

» *Transports routiers* : au moins 1 heure avant l'arrivée à la première agence d'entrée (si ce n'est pas possible, dans l'heure d'arrivée).





Les biens qui sont importés par voie maritime doivent être déclarés dans les 45 jours auprès de la douane sous l'un ou l'autre régime douanier. Ce délai est de 20 jours pour les autres moyens de transport. L'importateur peut désigner un expéditeur pour procéder à la déclaration et se charger de la procédure d'importation.

La déclaration est effectuée par le biais d'un Document Unique (*Gümrük beyannamesi*). Ce document répond exactement au même modèle que le DAU européen (document administratif unique).

Certains biens (surtout des produits agricoles) sont soumis à une analyse plus complète par le biais du système TAREKS (plus d'infos sur : <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=D391E481-0894-5397-EA051F-CDEA8CAEE2>). Ces biens doivent d'abord être enregistrés. Les biens qui sont importés sous couverture d'un certificat A.TR peuvent faire l'objet d'une procédure simplifiée (voir plus loin).

Les importateurs ayant un statut d'OEA (opérateur économique agréé) peuvent bénéficier d'un traitement « green line ». Tout comme dans l'Union européenne, la Turquie met en place le système d'OEA. De ce fait, les opérateurs économiques agréés qui remplissent certains critères (sécurité des biens, état financier, documents, analyse des risques, etc.) peuvent se contenter de suivre une procédure douanière abrégée/accélérée. La législation relative aux OEA turcs a été adaptée en 2009, mais les arrêtés d'exécution n'ont pas encore été mis en œuvre.

Il est d'une importance primordiale de transmettre à la douane dans les plus brefs délais toutes les informations disponibles à propos des biens afin d'en faciliter le dédouanement. Les documents à produire sont rédigés de préférence en turc, mais le français ou l'anglais sont également acceptés.

Les documents qui doivent toujours être produits lors du dédouanement sont la facture commerciale, la liste de colisage, la lettre de fret (CMR, *bill*



of lading ou air waybill) et (éventuellement) l'attestation d'assurance. Par ailleurs, un certificat de libre circulation (A.TR) ou un certificat d'origine (préférentiel ou économique) ainsi que la licence d'importation éventuellement requise doivent également être produits en fonction de la nature des biens.

Le transporteur déposera le manifeste, une *inward declaration* pour les bateaux ou avions (une déclaration à l'arrivée dans le port ou à l'aéroport) et l'ENS (électronique). L'agent des douanes se chargera ensuite de la déclaration de la valeur en douane.

La facture commerciale doit contenir les mentions d'usage : numéro, lieu et date d'émission, identité et adresse des parties, poids brut et net, nom de marque, numéros et nombre de colis, description des marchandises, port d'expédition, conditions de livraison et de paiement, prix unitaire, prix total et ristourne éventuelle, pays d'origine.

À titre complémentaire, la formulation suivante doit être reprise sur la facture commerciale : « *We certify that this invoice is authentic and that it is the only one issued by us for the goods mentioned therein.* » / « *Nous certifions que cette facture est authentique et qu'elle est la seule émise par notre maison pour les marchandises y mentionnées.* » ⁽²¹⁾

Les factures pro forma ne sont pas acceptées par les douanes turques. Même si aucun paiement n'est dû, il convient, en d'autres termes, d'établir une facture à part entière portant par exemple la mention « *value for customs purposes only* » (valeur indiquée uniquement aux fins des douanes).

Vous trouverez de plus amples informations sur le régime douanier turc sur le site Internet suivant : <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=722CFA6D-FF56-46D7-3AB02218DB9FDDA3>

⁽²¹⁾ "Het internationaal contract – Turkije" in L. Cuyvers (ed.), *Import- en exportdocumenten*, Kluwer, Mechelen, november 2011, 2.2/446.



5. VALEUR EN DOUANE

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

Tout comme les pays de l'UE, la Turquie utilise pour la détermination de la valeur boursière les principes de l'Accord sur l'Évaluation en Douane de l'OMC (http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/20-val_01_f.htm). Les six méthodes de détermination de la valeur et l'ordre dans lequel elles doivent être appliquées sont :

- » la valeur transactionnelle des marchandises importés ;
- » la valeur transactionnelle des marchandises identiques ;
- » la valeur transactionnelle de marchandises similaires ;
- » la méthode déductive ;
- » la méthode de la valeur calculée ;
- » la méthode de dernier recours.

Ces règles sont transposées dans le droit turc aux art. 23 de la loi douanière et suiv.

La valeur douanière à l'importation est basée sur la valeur transactionnelle des marchandises, soit la valeur CAF des biens importés dans une large majorité des dédouanements, lorsque l'importation intervient dans le cadre d'un contrat de vente. Les frais de transport préalables à l'importation, les frais de chargement, de transbordement, les frais de traitement avant





l'arrivée sur le territoire douanier ainsi que les frais d'assurance font donc partie de la valeur en douane. La valeur en douane est arrêtée définitivement lorsque les biens arrivent à leur destination douanière.

Remarques importantes :

1. pour les biens communautaires qui relèvent de l'union douanière, aucun droit d'importation n'est dû et la valeur en douane (dans la mesure où celle-ci a une importance) est la valeur EXW des biens ;
2. pour les biens non communautaires qui relèvent de l'union douanière et qui sont transportés vers la Turquie via le territoire de l'UE (par exemple, via le port d'Anvers), la valeur des biens à l'arrivée dans l'UE (= entrée sur le territoire douanier) est la valeur en douane... même en ce qui concerne la Turquie. Dans de tels cas, il est donc important d'indiquer tous les frais (transports, manutention, etc.) dans l'UE distinctement sur la facture afin qu'ils ne soient pas repris dans la valeur en douane lors du dédouanement en Turquie.

6. DROITS D'ENTRÉE

Le tarif douanier turc (régé par la Loi n° 474 on Customs Tariff Schedule, Resmi Gazete 25/05/1964) est égal au tarif douanier commun des pays de l'UE pour tous les biens qui relèvent de l'union douanière, tels qu'ils ont déjà été spécifiés à la page 29. Ce taux s'applique à l'égard des pays tiers. La libre circulation des biens est d'application entre deux partenaires et aucun droit d'importation n'est appliqué, quelle que soit l'origine des biens.

Pour les biens qui relèvent du traité préférentiel pour le charbon et l'acier, des tarifs douaniers spéciaux sont d'application, tout comme pour les biens agricoles qui relèvent d'un traité préférentiel similaire (décision n° 1/98).



Tout comme le tarif de l'UE, le tarif douanier turc est conforme au système harmonisé (SH). Chaque code de marchandises est composé de 12 chiffres, dont les 8 premiers sont identiques à la Nomenclature Combinée européenne (NC). Les 10 premiers suivent la nomenclature TARIC à 10 chiffres.

Chaque bien importé possède un code de marchandises/code tarifaire. C'est l'administration douanière qui a le dernier mot sur ce plan. Elle peut ainsi décider d'effectuer des tests de laboratoire ou d'autres analyses sur les marchandises pour en déterminer le code. Les importateurs peuvent choisir d'obtenir un renseignement tarifaire contraignant (comme ils peuvent le faire également dans l'UE) qui doit être demandé auprès du Ministère des Douanes et du Commerce.

Ministère des Douanes et du Commerce (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı)

Adresse : Hükümet Meydanı 06100 Ulus Ankara

☎ +90 312 306 80 00

☎ +90 312 306 89 95

Site Internet : <http://www.gumrukticaret.gov.tr/>

Pour les entreprises européennes qui recherchent le droit douanier applicable, il est facile de consulter la Market Access Database de la Commission européenne (<http://madb.europa.eu/mkacddb2/indexPubli.htm>). Pour les droits d'importation, rendez-vous sur « Applied Tariffs Database »

- » Sélectionnez « Turkey » ;
- » Introduisez ensuite les 4 ou 6 premiers chiffres du tarif douanier ou une description des marchandises en anglais et, lorsque vous cliquez sur le bouton de recherche, les droits d'importation demandés apparaissent (après un avis de copyright) ; sous le titre « MFN » (Most Favoured Nation), vous trouverez le tarif (MFN) classique qui est d'application pour les marchandises des États membres de l'OMC ; sous « UE » figure le tarif pour les marchandises provenant de l'Union européenne ;





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

Les biens provenant de pays avec lesquels la Turquie a conclu un accord de libre-échange (voir à partir de la p. 32), peuvent bénéficier d'un tarif préférentiel (tel qu'il figure dans l'accord de libre-échange correspondant) sur production d'un certificat d'origine préférentiel et d'une attestation de transport direct (la lettre de fret). Pour les marchandises qui n'en possèdent pas, les membres de l'OMC bénéficient du tarif « MFN ».

Les biens provenant de l'« Union européenne » bénéficient du tarif « UE ». Ce tarif est de 0 % pour tous les biens industriels ou produits agricoles transformés. Pour les produits agricoles, des tarifs spéciaux (parfois excessifs) sont d'application et des quotas tarifaires sont imposés (voir plus loin, p. 56).

Les droits de douane sont calculés sur la valeur des marchandises au moment de leur arrivée dans le territoire douanier (généralement qualifiée de « valeur CAF »). Il s'agit dans la majeure partie des cas de droits ad valorem (plus de 98 %). Autrement dit, pour le calcul des droits d'importation, le pourcentage tel qu'il est prescrit dans le schéma tarifaire ne dépend pas du poids ou de la quantité des colis, mais bien de la valeur.

Par ailleurs, la Turquie applique également quelques tarifs spécifiques, le droit dépendant du poids ou de la quantité de colis, quelle que soit la valeur des marchandises (droits spécifiques ; par exemple, sur les boissons alcoolisées et le sel) et plusieurs tarifs combinés (notamment sur les tapis, la verrerie, les montres). En Turquie, pratiquement tous les tarifs pour les produits agricoles sont identiques au tarif « lié » tel qu'il est convenu au sein de l'Organisation mondiale du commerce. Pour les biens industriels, ceci ne s'applique que dans un peu plus de 30 % des cas. Les tarifs des produits industriels sont pourtant nettement inférieurs à ceux des produits agricoles. Le tarif moyen pour les produits industriels



se situe aux alentours de 17,4 %, contre 72 % environ pour les produits agricoles. Ce pourcentage élevé s'explique par quelques lignes tarifaires exorbitantes, notamment pour des viandes, des poissons ou des produits laitiers (jusqu'à 225 %). Dans le cas des produits industriels, on retrouve également des valeurs excessives pour les produits textiles ⁽²²⁾. Ces exceptions représentent près de 5,4 % de toutes les lignes tarifaires. ⁽²³⁾.

7. ORIGINE

Comme indiqué précédemment au chapitre 3. Union douanière (p. 30), les produits couverts par un certificat A.TR (pour les produits industriels et les produits agricoles transformés) ou un certificat EUR.1/EUR-MED (pour les produits agricoles, le charbon et l'acier) peuvent être importés depuis l'UE en Turquie et inversement avec réduction/exemption des droits d'importation.

Pour les marchandises qui relèvent de l'union douanière et qui sont accompagnées par un certificat A.TR, l'origine ne doit pas être indiquée, à l'exception des cas dans lesquels la Turquie a instauré d'autres mesures antidumping ou droits compensatoires que ceux en vigueur dans l'UE.

L'UE, l'AELE ⁽²⁴⁾, la Turquie et les pays « associés » de la région méditerranéenne (ce sont les pays qui ont signé la déclaration de Barcelone en 1995) ⁽²⁵⁾ constituent ce que l'on appelle la « zone de cumul paneuropéen ». Ces 42 pays forment donc une région dans laquelle le traitement préférentiel n'est pas seulement obtenu lorsqu'une « ouvraison ou transformation suffisante » est effectuée dans un même pays, mais aussi lorsque toutes les ouvraisons ou transformations dans différents pays de la zone doivent

⁽²²⁾ Source: WTO Turkey Trade Policy Review, WT/TPR/S/259, 36.

⁽²³⁾ Indicateurs de Développement mondial 2012, Banque mondiale, 01/2012, p. 356.

⁽²⁴⁾ Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse.

⁽²⁵⁾ Algérie, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Syrie, Tunisie, Autorités palestiniennes, Îles Féroé.





être cumulées pour fournir une « ouvraison ou transformation suffisante ». Dans toute la zone de cumul, les ouvraisons ou transformations sur les biens sont donc pour ainsi dire additionnées afin d'acquérir l'origine préférentielle pour que des droits d'importation réduits soient d'application dans toute la zone. Vous trouverez de plus amples informations à ce sujet sur : http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/preferential/index_fr.htm. Vous trouverez tous les accords préférentiels sur l'origine entre ces pays dans une matrice pratique : http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/preferential/article_783_fr.htm.

Le cumul diagonal dont il est question est, en d'autres termes, la conséquence d'un réseau d'accords de libre-échange entre les pays visés. Pour les biens pour lesquels aucun certificat EUR.1 ne pouvait être délivré parce que la transformation qu'elle avait subie dans un pays était insuffisante pour acquérir une origine préférentielle, c'est désormais possible si les transformations qu'elles subissent dans les différents pays de la zone de cumul sont suffisantes. Les différents stades de production dans les pays successifs peuvent donc être pour ainsi dire additionnés. Ce n'est alors pas un certificat EUR.1 qui est visé, mais bien un certificat EUR-MED, de telle sorte qu'une réduction ou une exemption des droits d'importation est pratiquée en application de l'accord de libre-échange.

Attention : La règle « no drawback » est appliquée pour viser un certificat EUR-MED. Cette règle implique qu'aucune préférence tarifaire à l'importation ne peut être accordée si, pour la fabrication de ces biens dans un pays de la zone, des matériaux de pays tiers ont été utilisés et importés dans la zone en franchise des droits (par exemple dans le cadre d'un perfectionnement actif).

Entre les pays des Balkans occidentaux ⁽²⁶⁾, la Turquie et l'UE, l'origine (dans le cadre du Processus de Stabilisation et d'Association) pourra être « cumulée » de la même manière (moyennant production d'un certificat

.....
⁽²⁶⁾ L'Albanie, la Bosnie et l'Herzégovine, la Croatie, la Macédoine, le Monténégro, la Serbie et le Kosovo.



EUR.1). Dès que les différents traités auront été ratifiés, ce système entrera en vigueur.

Tous ces certificats d'origine (A.TR, EUR.1, EUR-MED) sont délivrés à condition qu'il soit question de transport direct et sont valables quatre mois. Tous respectent pratiquement le même modèle.

Au lieu de travailler avec un document distinct à viser par la douane, une simple déclaration d'origine peut également être indiquée sur la facture, le bon de commande ou un autre document commercial pour plus de simplicité s'il s'agit d'un colis qui ne dépasse pas 6.000 EUR ou si l'expéditeur est reconnu comme « exportateur agréé » et que son numéro d'autorisation est repris sur la facture.

En remplacement d'un certificat EUR.1, cette déclaration doit figurer sur la facture :

« L'exportateur de produits couverts par le présent document (n° d'autorisation douanière ...) déclare que, sauf indication contraire expresse, ces produits sont d'origine préférentielle... »

En remplacement d'un certificat EUR-MED, la déclaration suivante doit figurer sur la facture :

« L'exportateur des produits couverts par le présent document (n° d'autorisation douanière...) déclare que, sauf indication contraire expresse, ces produits sont d'origine préférentielle...

(choix) — cumul appliqué avec... (nom du pays/des pays)

— pas de cumul appliqué. »

Le certificat d'origine en preuve de l'origine non-préférentielle (un certificat économique) qui est utilisé pour des produits soumis à des mesu-





res de politique commerciale (droits antidumping, contingents, embargos commerciaux, etc.) doit en être distingué.

Ce certificat est parfois demandé par l'importateur ou la banque (par exemple en vue d'une réexportation, pour des raisons commerciales, etc.) et ne doit pas être demandé auprès de la douane, mais bien auprès de la Chambre de Commerce de l'exportateur (à moins que l'importateur ne vous soumette un modèle spécial). La date de ce certificat ne peut pas être ultérieure à la date de la B/L. Les règles d'un certificat d'origine non-préférentiel figurent dans la Loi n° 4458 (art. 17-21) et sont les mêmes que dans l'UE, étant donné que celui-ci fait partie de l'accord d'union douanière.

Exemple d'un certificat A.TR :



DOLAŞIM BELGESİ (MOVEMENT CERTIFICATE)



(1) Çizim ülke veya Türkiye

Insert the number here or Turkey

1. İhracatçı (Ad, açık adres, ülke) Exporter (Name, full address, country)		A.TR No G 0325313	
2. Taahhüt Belgesi (Dönem) No (Tarih) Transport document (period) No (Date)		3. Malın gönderildiği yer (Dönem) (Ad, açık adres, ülke) Commodity (Optional) (Name, full address, country)	
4. AET/TÜRKİYE ORTAKLIĞI ASSOCIATION between the EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY and TURKEY		5. İhracat Ülkesi Country of exportation	6. Yurt İlişki Country of destination (1)
7. Taahhüt Detayları (Opsiyonel) Transport details (Optional)		8. Gözlemler Remarks	
9. Sevye No Item No	10. Koli türü, miktarları, numaraları, ağırlığı ve cinsi (dönem malı için, durumla ilgili, grevle ilgili, vagon veya kamyonun numarası belirtilmelidir). Malların tanımı Marks and numbers; number and kind of packages (for goods in bulk, indicate the name of the ship or the number of the railway wagon or road vehicle); Description of goods	11. Brüt ağırlık (kg) veya diğer ölçüler (M, m ³ , v.v.) Gross weight (kg) or other measures (M, m ³ , etc.)	
12. GÜMRÜK VİZESİ CUSTOMS ENDORSEMENT Dünyadaki mevcut belgeyi beyan Checkboxes certified Bu belge beyan Export document (2) Model (Form) No Gümrük Ofisi Customs Office Çizim Ülkesi Issuing country Yıl ve Tarih Year and Date İsminiz (Signature)		13. İHRACATÇININ BEYANI DECLARATION BY THE EXPORTER Aşağıda beyan edilen her şey, tahmini, belirsizlik yoktur ve bu belgeye verilmeye uygun değildir. I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Yıl ve Tarih Year and Date İsminiz (Signature)	

(2) Sadece dış ticaret bakanlığı tarafından onaylanabilir

Complete only when for exporting country requires

BİLGİLENDİRME: 0312 422 00 00





8. TAXES ADDITIONNELLES

8.1. TVA

La législation relative à la TVA turque (*Katma DeDer Vergisi ; KDV*) figure dans le code turc de TVA (Loi n° 3065 du 25/10/84, *Resmi Gazete* 02/11/84).

Les taux de TVA s'élèvent en vertu de l'arrêté 07/13033 (*Resmi Gazete* n° 26742, 30/12/2007) à :

- » taux standard de 18 % ;
- » taux réduit de 1 % : notamment pour les produits agricoles, tels que le froment et le coton, les journaux et périodiques, les voitures d'occasion, etc. (à retrouver dans la Liste I de l'Annexe I-A de la loi sur la TVA) ;
- » taux réduit de 8 % : pour les besoins de première nécessité : volaille, petit et gros bétail, poisson, farine de poisson, lait, œufs, céréales, pommes de terre, gaz naturel, médicaments, etc. (à retrouver dans la Liste II de l'Annexe I-A de la loi sur la TVA).

Bien que, légalement, il soit toujours possible d'introduire un taux majoré jusqu'à 40 %, cette possibilité n'est plus utilisée.

À l'importation, la TVA est calculée sur la valeur douanière, majorée des droits d'importation (« duty paid value ») ; dans les autres cas, elle est calculée sur le prix transactionnel (« base d'imposition »).

La TVA à l'importation est prélevée sur les marchandises à l'entrée, que des droits d'importation soient prélevés ou non. La Turquie connaît des exceptions à cette règle pour les produits qui sont accompagnés d'un Investment Incentive Certificate (plus d'informations sur : <http://www>).



invest.gov.tr/en-us/investmentguide/investorsguide/pages/incentives.aspx), produits en transit et produits d'ambassades ou de collaborateurs diplomatiques. Pour de plus amples informations sur les mesures d'investissement en Turquie, voir à partir de la p. 124.

Aucune TVA n'est non plus appliquée sur les transactions bancaires et d'assurances. Une Banking and Insurance Transaction Tax de 5 % la remplace (avec une exception pour les devises étrangères pour lesquelles seul 0,1 % est perçu).

8.2. SPECIAL CONSUMPTION TAX

Si autrefois les différentes taxes additionnelles faisaient l'objet d'une croissance sauvage, celles-ci ont été regroupées depuis 2002 sous le dénominateur « Special Consumption Tax » (*Özel Tüketim Vergisi ; ÖTV*). La taxe fluctue entre 0,5 et 87 %. Ce sont généralement des droits ad valorem même si des droits spécifiques (en fonction du pourcentage d'alcool et de la quantité) sont d'application pour les boissons alcoolisées.

La Loi n° 4760 (2002) qui a institué la SCT énumère quatre catégories de produits :

- » Produits pétroliers, gaz naturel, solvants et dérivés ;
- » Moyens de transport : véhicules, motocyclettes, avions, yachts, hélicoptères, bus, etc. ;
- » Tabac et produits du tabac, boissons alcoolisées et cola ;
- » Produits de luxe.





8.3. DROITS ANTIDUMPING ET MESURES COMPENSATOIRES

La Turquie se protège contre la concurrence étrangère déloyale en appliquant des droits antidumping (Loi n° 4412/1999 sur la prévention de la concurrence déloyale à l'importation) pour les produits qui sont importés à un prix inférieur à leur coût réel et en appliquant des mesures compensatoires pour les produits qui bénéficient d'un régime de subsides étranger, le prix pouvant être maintenu artificiellement bas par rapport au prix du marché. Cette dernière possibilité n'est toutefois guère appliquée.

Actuellement, toute une série de droits antidumping (aucun contre l'UE) est imposée par la Turquie et c'est le Ministère de l'Economie qui en prend l'initiative. La plupart des mesures antidumping ont été prises contre des pays asiatiques (Sud-est asiatique) comme la Chine, l'Indonésie, la Thaïlande, la Malaisie, etc., et ce notamment pour le textile et la confection, les métaux communs, le plastique et le caoutchouc ⁽²⁷⁾.

8.4. CONTINGENTS TARIFAIRES

La Turquie impose unilatéralement des contingents tarifaires (sur la base du Quota and Tariff Quota Administration Decree No. 339 (2010)). Des contingents à tarif réduit ou en franchise des droits d'importation sont introduits sur de très nombreux produits agricoles. Les contingents sont accordés sur la base du principe « first come, first served » ou parfois pour des importateurs déjà enregistrés, en se basant sur leur utilisation préalable (« past performance »). Par ailleurs, les biens qui relèvent d'un Investment Incentive peuvent être liés à des contingents. D'autres biens indiqués dans la « suspension list » (Annexe V au tarif douanier) comme les matières premières de base ou les produits semi-finis peuvent, si la réalité économique le demande, être importés en exemption des droits d'importation ou à un tarif réduit. Le Ministère de l'Économie prend cette décision lorsque la capacité de production dans l'union douanière ne peut par exemple pas faire face à la demande.

⁽²⁷⁾ WTO Turkey Trade Policy Review, WT/TPR/S/259, 45-46.



Ces contingents d'importation peuvent cependant constituer une véritable entrave au commerce. C'est ainsi que la Turquie a instauré en 2007 des contingents, notamment pour les préparations à base de chocolat, les sucreries et pâtisseries provenant d'États membres de l'UE (conformément à la législation relative à l'union douanière). Une quantité déterminée de ces biens peut être importée en franchise des droits d'importation. Ceci est cependant très faible. Par ailleurs, il s'applique uniquement pour les importateurs qui sont également les producteurs de ces produits et qui peuvent présenter d'autres documents. Inversement, aucune limitation de quantité ou de qualité ne s'applique aux importateurs turcs de ces mêmes produits. Les exportateurs européens des produits concernés sont dès lors fortement désavantagés.

8.5. AUTRES TAXES

La Turquie demande par ailleurs :

- » une transportation infrastructure fee qui s'élève à 4 % pour le transport maritime et 3 % pour le transport routier, ferroviaire et aérien ;
- » une Mass Housing Fund Levy pour les poissons et produits de poissons qui peut atteindre 35 % ;
- » des frais de fonctionnement pour l'administration douanière (aussi appelés la « customs clearance fee »). Il s'agit de frais de dédouanement, de frais pour les documents, d'heures supplémentaires éventuelles de la douane, de tests de laboratoire et d'un droit de timbre. Ce droit de timbre est demandé pour de nombreux documents et consiste en un pourcentage (0,15 % à 0,75 %) sur la valeur que représentent ces documents.





9. ZONES DE LIBRE-ÉCHANGE

La Turquie compte 21 zones de libre-échange (constituées selon la Free Trade Zones - Loi n° 3218 (1985)) qui sont réputées se trouver en dehors du territoire douanier turc et doivent attirer des investissements directs et promouvoir le commerce international. Ces zones sont réparties dans tout le pays et offrent des avantages particuliers aux importateurs et investisseurs étrangers qui y opèrent (pas de droits d'importation, pas d'impôt des sociétés, pas d'impôt sur le revenu, pas de TVA ou SCT, les produits introduits peuvent y rester pendant une durée illimitée, interdiction des grèves ou actions syndicales, etc.) ainsi qu'une infrastructure adaptée pour l'importation, la production, la distribution et les salons.

Par ailleurs, la Turquie dispose également de Technology Development Zones (TDZ) et Organized Industrial Zones (OIZ). Les avantages de ces zones sont exposés sur le site Internet : <http://www.invest.gov.tr/en-US/investmentguide/investorsguide/Pages/SpecialInvestmentZones.aspx>.

10. IMPORTATION TEMPORAIRE – MATÉRIEL PROMOTIONNEL ET ÉCHANTILLONS

L'importation temporaire en Turquie est régie par les art. 128-134 de la Customs Law. Cette législation permet d'appliquer une exemption totale ou partielle des droits d'importation pour les produits importés temporairement. Les produits doivent être réexportés sans aucune modification de leur valeur, à l'exception de la dépréciation liée à l'usage normal. Aucun paiement anticipé des droits d'importation n'est demandé et caution est suffisante.



Depuis 1974, la Turquie a adhéré à la convention ATA (Convention douanière sur le Carnet ATA pour l'admission



temporaire de marchandises, ratifiée par la Loi n° 5108 du 07/04/2004). Ce carnet peut dès lors être utilisé pour une importation temporaire. Le carnet ATA permet d'éviter plusieurs formalités douanières et, par ailleurs, dispense d'une caution.

Les carnets peuvent être utilisés en Turquie pour :

- » Matériel professionnel (par exemple, pour la presse, le cinéma, la radio, les installations techniques, le matériel de réparation, etc.) ;
- » Matériel d'exposition (par exemple, matériel de construction et de décoration pour le stand) ;
- » Échantillons commerciaux (à l'exception des produits périssables ou de consommation).

Le carnet ATA ne peut pas être utilisé pour des envois postaux. L'utilisation pour le transit ⁽²⁸⁾ n'est pas autorisée non plus. Par ailleurs, les carnets ne peuvent pas être utilisés pour les produits qui ne sont pas utilisés personnellement par le propriétaire étranger. En d'autres termes, les produits ne peuvent être prêtés, donnés en location ou utilisés contre paiement par quelqu'un d'autre que le titulaire du carnet.

Les carnets seront traités par toutes les agences douanières en Turquie pendant les heures de bureau officielles. Idéalement, les carnets sont complétés en anglais, en français, en allemand ou en turc. En cas d'utilisation d'une autre langue, la douane peut exiger une traduction.

Le carnet est disponible en Belgique auprès de la Chambre de Commerce du siège de l'entreprise. La Chambre se porte caution à la place de l'entreprise concernée pour les dettes douanières qui pourraient découler en Turquie de l'utilisation irrégulière du carnet, par exemple si les produits ne sont pas réexportés dans le délai fixé / sous leur forme d'origine. Par ail-

.....
⁽²⁸⁾ A partir du 1er juillet 2012, le Régime de Transit commun sera d'application en Turquie dans son intégralité.





leurs, les formalités de déclaration à la frontière sont ramenées à la simple production du carnet ATA.

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

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

Le prix du carnet ATA consiste en un montant forfaitaire, majoré d'un pourcentage de la valeur des biens et s'élève actuellement à : ⁽²⁹⁾

a) prix de base	181,50 EUR
b) garantie	30,00 EUR (remboursables au plus tard un an après l'échéance)
c) suppl. coupons supplémentaires	0,65 EUR/coupon
d) suppl. non-membres Chambre	45,00 EUR
e) assurance obligatoire convention ATA	Valeur du matériel inférieure à 25.000 EUR suppl. 0,839 % Valeur du matériel de 25.000 à 74.999 EUR suppl. 0,655 % Valeur du matériel de 75.000 à 249.999 EUR suppl. 0,419 % Valeur du matériel plus de 250.000 EUR suppl. 0,261 %

⁽²⁹⁾ Source : http://www.voka.be/limburg/aanbod/Pages/IO_ATAcarnets.aspx.



En Turquie, l'Union of Chambers of Commerce, Industry and Produce Exchanges of Turkey est compétente (<http://www.tobb.org.tr/eng/index.php>). Leur Département ATA peut être contacté aux coordonnées suivantes :

Adresse : Dumlupinar Bulvari n° 252 06530 Ankara

☎ +90 312 218 20 00 / +90 312 218 22 45

☎ +90 312 218 22 44 / +90 312 219 40 90

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

La Turquie, tout comme la Belgique, a adhéré le 8 décembre 1956 à la Convention internationale pour faciliter l'importation des échantillons commerciaux et du matériel publicitaire. Le matériel promotionnel et les échantillons, mais aussi le matériel pour les salons peuvent être importés en Turquie en franchise de droits à condition que l'exportation intervienne dans les 6 mois. Ces produits doivent toujours être accompagnés d'une facture portant la mention « *no commercial value, custom purposes only* ».

11. LÉGALISATION

Depuis 1985, la Turquie applique la Convention supprimant l'exigence de la légalisation des actes publics étrangers (La Haye, 05/10/1961 ; Loi du 5 juin 1975, M.B. 7 février 1976 – Convention Apostille ; http://www.hcch.net/index_fr.php?act=text.display&tid=37). En vertu de celle-ci, certains documents ne doivent en principe plus être légalisés par voie consulaire et il suffit de demander une apostille auprès du SPF Affaires étrangères (<http://www.diplomatie.be/nl/services/legalisation/default.asp>). Il est très important que tous les documents officiels soient légalisés pour pouvoir être acceptés par l'administration turque.





SPF Affaires étrangères
Service Légalisation C2.1

Adresse de visite : Rue des Petits Carmes, 27, 1000 Bruxelles

Adresse postale : Rue des Petits Carmes, 15, 1000 Bruxelles

Plus d'informations sur l'ambassade turque :

Adresse : Rue Montoyer 4, 1000 Bruxelles

☎ +32 2/513 40 95 / +32 2 5061120

☎ +32 2 5112550 /+32 2 5140748

E-mail : embassy.brussels@mfa.gov.tr

Site Internet : <http://bruksel.be.mfa.gov.tr/default.aspx>

APOSTILLE
(Convention de La Haye du 5 octobre 1961)

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

Certified

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







CERTIFICATS RELATIFS AUX PRODUITS





1. NORMALISATION ET CERTIFICATION

La Turquie doit conformer sa législation relative à la normalisation (en raison de l'union douanière et de son adhésion) avec les directives européennes en la matière (Law relating to the Preparation and Implementation of Technical Legislation on Products n°4703 (2002)). Cette harmonisation s'inscrit dans le cadre du programme New Approach Standardisation (www.newapproach.org), appliqué également au sein de l'UE et de l'AELE.



Cette « nouvelle approche » entend promouvoir la libre circulation par l'harmonisation de la réglementation technique (notamment les normes minimales de sécurité) afin de parvenir ainsi à un meilleur fonctionnement du marché interne. La conformité avec les normes minimales de sécurité que l'UE a adoptées est démontrée en apposant le marquage CE sur le produit. La directive spécifie à chaque fois comment il convient de démontrer la conformité. Il est parfois possible de procéder à l'aide d'une MDF (Manufacturer's Declaration of Conformity). Pour d'autres biens, un certificat de conformité (légalisé) délivré par un laboratoire certifié (notified body) est requis. Selon le cas, des preuves supplémentaires peuvent par ailleurs être imposées pour démontrer la conformité (par exemple des fiches techniques, caractéristiques de produit, illustrations techniques, etc.), comme expliqué à partir de la p. 80.

Généralement, une conformité avec les normes européennes et le marquage CE suffit, même si une évaluation supplémentaire par le Turkish Standards Institute est parfois imposée :



Turk Standartlari Enstitusu (TSE)
Standart Hazirlama Baskanligi

Adresse : Necatibey Caddesi 112 - 06100 Bakanliklar,
Ankara, Turkey

☎ + 90 312 417 00 20

☎ + 90 312 425 43 99

Site Internet : www.tse.org.tr (<http://global.tse.org.tr/services/ce>)





D'autres instances sont la Turkish Cement Manufacturers Association (matériel de construction) et la Türk Loydu Vakfi İktisadi İşletmesi (équipements à gaz et sous pression).

Pour plus d'infos sur le marquage CE : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/cemarking/index_fr.htm.

Les biens qui se trouvent en libre circulation dans l'UE peuvent, comme nous l'avons déjà dit, être importés librement en Turquie moyennant production d'un certificat A.TR. Bien que ceci devrait suffire, la Turquie exige cependant (par le biais du Communiqué on Standardisation in Foreign Trade, i.w.t. 01/01/2009) que des informations complémentaires soient fournies à propos de l'origine des biens et la sécurité des produits fait par ailleurs l'objet d'un contrôle supplémentaire (malgré les marquages CE). Les équipements électriques, batteries, jouets, appareils médicaux, équipements de télécommunication et matériel de construction sont surtout visés ⁽³⁰⁾. Cette inspection supplémentaire des produits et documents, assortie d'un contrôle physique, est contraire à l'idée d'une union douanière. Jusqu'à présent, aucune nouvelle législation n'est cependant en vue, malgré les demandes insistantes répétées des commissions et groupes de travail européens compétents.

2. PARTICULARITÉS

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

En Turquie, il s'agit principalement de certificats de conformité et de contrôle supplémentaires (licences d'importation non automatiques) et

⁽³⁰⁾ Market Access Database, Trade Barriers Database Turkey, http://madb.europa.eu/madb_barriers/barriers_select.htm.



de l'enregistrement d'importateurs de certains biens. Certains biens qui impliquent un risque en matière de sécurité et de qualité sont également soumis à une déclaration par le système TAREKS. C'est principalement le cas des produits agricoles soumis à une inspection de qualité, des équipements médicaux et du matériel de télécommunication. Les importateurs de ces biens doivent s'inscrire auprès du Ministère de l'Économie par le biais de l'interface développée à cet effet : <http://basvuru.dtm.gov.tr/yetkiBasvuru/giris.jsp>. Ces importateurs enregistrés reçoivent alors un numéro d'enregistrement. Avant chaque expédition, un numéro de référence doit être demandé pour cet envoi auprès du département local compétent du Ministère de l'Économie. Les données nécessaires à cet effet doivent être transmises par voie électronique. Si l'expédition est réputée risquée, des documents, contrôles et tests de laboratoire supplémentaires peuvent être demandés. Dans la perspective d'une union douanière plus accomplie, les produits qui sont expédiés avec un document A.TR reçoivent directement un numéro de référence TAREKS sans que des démarches supplémentaires ne soient entreprises.

Ministère turc de l'Économie



Ekonomi Bakanlığı

Adresse : İnönü Bulvarı No. 36, 06510 Emek Ankara

☎ +90 312 204 75 00

☎ +90 312 212 37 84

Site Internet : <http://www.ekonomi.gov.tr/>

Une liste des entraves au commerce que rencontrent les exportateurs européens lorsqu'ils exportent des produits vers la Turquie et pour lesquelles l'UE recherche des solutions figure sur le site Internet de la Market





Access Database : <http://madb.europa.eu/mkaccdb2/indexPubli.htm>.

Rendez-vous sur « Trade Barriers Database » :

- » Sélectionnez « Turkey » ;
- » Sélectionnez éventuellement le secteur qui vous intéresse ;
- » Sélectionnez éventuellement la mesure qui vous intéresse ;
- » Cliquez sur « Search ».

Vous obtenez ainsi un aperçu des entraves au commerce ainsi qu'une description détaillée de ces entraves et des actions que l'UE a déjà entreprises pour les lever.

Un bref aperçu est présenté ci-dessous.

2.1. ANIMAUX ET PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE

En cas d'importation d'animaux et de produits d'origine animale, plusieurs conditions supplémentaires sont imposées (en vertu de la Law n° 3285 on Animal Health and Surveillance (1986) - Loi sur la santé des animaux et la surveillance). Le Ministère de l'Agriculture impose par exemple la production d'un certificat vétérinaire (certificat de santé) qui atteste que les animaux et produits d'origine animale importés sont exempts de maladies. Ce certificat doit être demandé par l'exportateur belge auprès de l'Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire (AFSCA ; <http://www.favv.be/exportationpaystiers/>). La forme et la langue du certificat sont libres, même si une version anglaise ou turque du certificat facilite la procédure.



Ministère turc de l'Agriculture



Tarım ve Köyişleri Bakanlığı

Adresse : Milli Müdafı Cad. No. 20, Kızılay Ankara

☎ +90 312 424 05 80

☎ +90 312 417 71 68

Site Internet : <http://www.tarim.gov.tr/>

Un Certificat de contrôle (*Kontrol Belgesi*) doit être présenté lorsque des produits agricoles sont importés en Turquie. Le certificat tient lieu d'approbation de l'importation. Sans ce certificat, l'accès au pays sera refusé. Il s'agit en d'autres termes d'une sorte d'autorisation d'importation. L'importateur d'animaux ou de produits d'origine animale devra demander ce certificat auprès de l'agence locale du Ministère de l'Agriculture. En fonction des produits contrôlés, le document sera valable de 4 à 6 mois.

Cette licence d'importation pour des produits agricoles atteste à son tour que toutes les normes turques (telles qu'elles sont imposées par le TSE) sont satisfaites.

Les importateurs de produits alimentaires transformés devront, dans la plupart des cas, pouvoir produire un certificat d'analyse supplémentaire qui atteste la composition des produits importés (Sanitary Law No. 1593 (1930)).





2.2. PLANTES ET PRODUITS D'ORIGINE VÉGÉTALE

Tout comme pour les animaux et produits d'origine animale, le MARA impose, pour l'importation de plantes et produits d'origine végétale, un certificat phytosanitaire attestant que les plantes ou produits d'origine végétale sont exempts de maladies. Ce certificat doit également être demandé par l'exportateur belge auprès de l'Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire (AFSCA <http://www.favv.be/exportationpaystiers/>). Par ailleurs, un certificat de contrôle et de conformité peut également être demandé.

2.3. CITES



Le 23 septembre 1996, la Turquie a adhéré à la Convention on the International Trade in Endangered Species (CITES - Convention sur le commerce international des espèces menacées d'extinction).

Le commerce des espèces animales et végétales protégées est dès lors interdit, sauf permis. Ce permis peut être demandé par l'importateur auprès du Ministère de l'Agriculture ou auprès du Ministère des Eaux et des Forêts (*Orman ve su işleri bakanlığı* ; <http://www.ormansu.gov.tr/>). Ce permis ne sera délivré que si une licence d'exportation a été obtenue en Belgique auprès du SPF Santé publique (<http://www.health.belgium.be/eportal/AnimalsandPlants/Endangeredspecies/HoewerktCITES/index.htm>).

2.4. MÉDICAMENTS, ÉQUIPEMENTS MÉDICAUX ET COSMÉTIQUES

L'importation de médicaments et d'équipements médicaux n'est pas simple pour les importateurs européens. Cette importation relève de la responsabilité du General Directorate of Pharmaceuticals and Pharmacy, un département du Ministère de la Santé publique.



T.C. İlaç ve Eczacılık Genel Müdürlüğü

Adresse : Söğütözü Mahallesi 2176. Sokak No: 5 Çankaya 06520 Ankara

☎ +90 312 218 30 00

☎ +90 312 218 34 60

Site Internet : <http://www.iegm.gov.tr/>

De nombreux problèmes en matière de sécurité des données ont déjà été signalés par des exportateurs européens. Par ailleurs, les producteurs de médicaments doivent pouvoir produire un Certificat de bonnes pratiques de fabrication (Certificate of Good Manufacturing Practice). Le modèle européen n'est cependant pas accepté, si bien qu'il convient de suivre la longue procédure turque. Elle implique notamment la réalisation d'inspections sur place et la traduction de nombreux documents techniques en turc.

2.5. TEXTILE

Le Communiqué 2009/21 regarding the Registry of Textile and Apparel Importing (à consulter sur le site : <http://www.itkib.org.tr/ithalat/dosyalar/2009-21.doc>) a imposé l'enregistrement en Turquie des importateurs de textiles, de vêtements et de coton brut.

Cet enregistrement a lieu une fois que le fournisseur a remis à son importateur turc un *exporter registry form*. Ce formulaire doit être visé par la Chambre de Commerce, ainsi que par le service consulaire de l'ambassade turque et doit être établi en anglais. Un exemple figure ci-dessous. Le destinataire doit ensuite se faire enregistrer comme importateur de textiles. Ces enregistrements sont valables un an. Le nombre d'envois autorisés est illimité pendant cette année. Une exemption particulière est d'application pour les colis de textiles jusqu'à 50 kg.





Belge no: İHRACATÇI KAYIT FORMU

EXPORTER REGISTRY FORM	
Legal Title*	
Business Title**	
Address*** 1. Line	
Address 2. Line	
Address 3. Line	
City	
State/Province/Region	
ZIP	
Country	
Phone Number	
Fax Number	
URL	
E-mail	
Tax Authority	
Tax Registry Number	
Number of Employee (Yearly average)	
Total Sales in USD (last year)	
Year of Establishment	
Legal (Corporate) Status	
International quality certificates owned and their registry numbers	
Countries products are exported to	
Export country(ies)	Product(s)
I hereby declare that the information presented above is correct and verifiable.	
Name, surname and title in the company	
Company stamp and sing of the authorized person	

*The title that company is registered to.

**The title appears on invoice.

***Legal address that headquarters is legally registered



2.6. DIVERS

Pour l'alcool, la Turquie lève des droits d'importation (SCT) élevés, ce qui avantage considérablement la production nationale. Le système de traçabilité des produits exige en outre d'apposer un code spécial sur tous les emballages de boissons alcoolisées importées. Ce code spécial figurant sur les emballages de boissons alcoolisées permet le suivi des produits après l'importation. Cet étiquetage adapté est cependant une obligation très coûteuse. Par ailleurs, la Turquie applique une interdiction de l'importation de boissons alcoolisées « ready-to-drink » (alcopops).

En ce qui concerne l'importation de produits chimiques, les importateurs sont tenus de s'inscrire auprès du Ministry of the Environment and Forestry, Chemicals Management Department (<http://www.ormansu.gov.tr/>). Par ailleurs, ces importateurs doivent signaler cette importation, conformément à la directive REACH de l'UE. Cette obligation d'information peut être remplie par la transmission électronique des données des expéditions sur le site <http://www.cevre.cob.gov.tr> (fondée sur la Regulation on the Inventory and Control of Chemicals (2010)). Pour plus d'informations, consultez : <http://www.crad.com.tr>. Par ailleurs, il convient de toujours tenir compte de la réglementation stricte en matière d'armes chimiques et de composants éventuels.

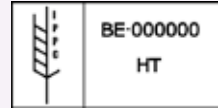




EMBALLAGE ET ÉTIQUETAGE



1. EMBALLAGE



La Turquie est membre de la Convention internationale pour la protection des végétaux (CIPV ; <http://www.ippc.int>). Le pays a adhéré le 1^{er} janvier 2006 à la norme NIMP n°15 (*Normes internationales pour les mesures phytosanitaires*). Tous les matériaux d'emballage, y compris le bois de calage, qui sont utilisés pour sécuriser et soutenir le chargement, doivent depuis lors être traités et marqués conformément à la NIMP n°15 (en vertu de la Regulation on Marking Wood Packing Material for Phytosanitary Health and Measures (2004)).

L'apposition de la marque NIMP 15 suffit et, sauf convention contractuelle, aucun certificat phytosanitaire supplémentaire ne doit être présenté. Attention : la marque NIMP 15 doit être placée à un emplacement visible. Il est par conséquent recommandé d'apposer la marque sur les deux faces du bois utilisé. Le contrôle relève de la responsabilité du Ministry of Agriculture and Rural Affairs, General Directorate of Protection and Control (<http://www.gkgm.gov.tr/>).

Le bois ou les produits de bois (conifères) doivent être écorcés (*debar-ked*) et la marque doit le confirmer (« *debar-ked* » - DB). Le bois doit par ailleurs être traité conformément à la NIMP n°15, c'est-à-dire par un traitement thermique (« *heat treatment* » - HT). L'ensemble du bois (y compris son cœur) doit avoir atteint une température minimale de 56°C pendant une durée ininterrompue d'au moins 30 minutes (la défumigation est interdite depuis mai 2010, conformément à la réglementation de l'UE). L'emballage doit également porter un cachet (BE).

Pour de plus amples informations : <http://www.ctib-tchn.be/>

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





2. EMBALLAGE ET ÉTIQUETAGE DE PRODUITS DE CONSOMMATION

Le marquage CE garantira que les produits commercialisés sont entre autres conformes sur le plan de la santé, de la sécurité et de la protection de l'environnement. Si les produits satisfont à ces normes, leur libre circulation doit être accordée. Le marquage CE n'est donc pas un label de qualité, même s'il est souvent perçu comme tel par le consommateur.

Les normes turques sont harmonisées autant que possible avec la législation de l'UE. Cette harmonisation se déroule par le biais de la « New Approach » (comme nous l'avons déjà indiqué brièvement à la p. 67). Cette approche n'implique pas que toutes les prescriptions techniques soient identiques mais bien que tous les pays participants appliquent les mêmes « essential requirements » (exigences minimales de sécurité). Les directives ainsi que les catégories de produits qui relèvent de cette « New Approach » peuvent être consultées sur : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/documents/new-approach/index_en.htm.

Il revient au fabricant de garantir que le produit satisfasse aux exigences et qu'il porte le marquage CE. Si le fabricant est établi à l'étranger, cette responsabilité incombe à l'importateur et au distributeur, principalement lorsque le fabricant se trouve en dehors de l'EEE ou de la Turquie. L'importateur doit veiller à ce que le produit commercialisé satisfasse aux exigences en vigueur et ne constitue pas un risque pour le public européen. L'importateur doit donc connaître les directives correspondantes et est le premier interlocuteur dans le pays d'importation en cas de problème (http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/cemarking/professionals/index_fr.htm).





L'importateur est également susceptible d'être tenu pour responsable de l'étiquetage correct en Turquie. La plupart des règles sont rédigées uniquement en turc et sont très variables. Des règles particulières s'appliquent notamment pour les aliments et les produits pharmaceutiques, comme c'est le cas également dans l'UE.





SECTION 2

FAIRE DES AFFAIRES EN TURQUIE





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

Vous devriez vous poser les questions suivantes :

1. Pour quelle raison dois-je me prémunir d'un contrat ?
2. Où le contrat doit-il entrer en vigueur/être appliqué ?

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

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

Cependant, un contrat représente bien plus que cela :

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





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

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

D'où :

- » les négociations contractuelles obligent les parties à être claires au moment de formuler ce qu'elles attendent mutuellement et jusqu'où elles sont prêtes à s'engager. Les litiges surviennent souvent autour de certains aspects du partenariat qui n'ont pas été (consciemment) discutés ;
- » les négociations contractuelles peuvent mener à une relation plus directe, personnelle entre les représentants de l'exportateur et de l'importateur qui traitent la transaction. Les problèmes peuvent être résolus avant qu'ils ne se transforment en litige et les relations personnelles peuvent former la base de liens d'affaires plus intenses. On a généralement plus tendance à respecter des contrats de manière honorable avec des sociétés que l'on connaît bien;
- » les contrats comportent des directives et des informations destinées aux collègues qui n'ont pas pris part aux négociations (les délais de livraison, les caractéristiques techniques, le conditionnement sont essentiels pour les équipes de la production, les conditions de paiement pour le département financier, les conditions de livraison pour la logistique, les obligations de documents pour la comptabilité, etc.)





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

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





CONTRATS DE VENTE INTERNATIONAUX



1. DROIT ET CONTRATS

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

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

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

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

En d'autres termes, ce n'est pas parce qu'un point litigieux n'a pas été réglé expressément dans un contrat qu'il ne finira pas par se régler.

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





L'ordre d'applicabilité est le suivant :

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

2. CONTRATS ET CONTRATS-TYPES

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

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

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



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

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

De cette manière, l'entreprise peut :

- » créer des économies d'échelle. Étant donné que toutes ses relations sont réglées par des clauses contractuelles identiques ou très comparables, l'entreprise peut appliquer ses expériences dans le cadre d'un seul et même contrat à l'ensemble du réseau de ces contrats. Dans ce cas, l'investissement dans un excellent conseil juridique peut en outre être amorti sur toute une série de contrats ;
- » éviter la concurrence dans son propre réseau de distribution. C'est probablement l'avantage le plus important d'un modèle au niveau de l'entreprise qui renforce ainsi sa position dans les négociations (tous les clients/fournisseurs travaillent aux mêmes conditions), peut créer une organisation cohérente (sur le plan de la logistique, de la tarification, de l'emballage) et évite que les cocontractants utilisent entre eux les contrats comme argument pour améliorer leur propre situation contractuelle.





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

3. CONVENTION DE VIENNE

Pour la Turquie, la Convention de Vienne (CISG) est entrée en vigueur le 1^{er} août 2011. La Turquie y a adhéré sans la moindre réserve.

Cette convention s'applique pour les contrats de vente internationale de marchandises entre des parties établies dans des pays qui appliquent la convention (ou si le droit d'un pays qui applique la convention est applicable). Les ventes publiques, ventes forcées, les achats de consommation et valeurs mobilières qui ont été stipulés dans le contrat de vente ne relèvent pas de l'application de la convention.

La Belgique a également adhéré à la Convention de Vienne (en vigueur depuis le 1^{er} novembre 1997) et le droit turc relatif à la vente internationale marchandises suit par conséquent en substance les mêmes règles que celles en vigueur en Belgique. En tant que droit supranational, la Convention de Vienne prime en effet par principe sur les règles nationales des États membres. Si des parties ne veulent pas relever des dispositions de cette convention, elles doivent l'exclure expressément dans leur contrat.

Le site Internet de la PACE University (<http://cisgw3.law.pace.edu>) met en ligne des informations complémentaires à propos de l'application de la Convention de Vienne.



4. DROIT INTERNE DES VENTES

Le droit interne turc en matière d'obligations est principalement régi par le Code of Obligations turc (ci-après le TCO; *Türk Borçlar Kanunu*) et le Code de Commerce (Turkish Commercial Code (ci-après TCC); *Türk Ticaret Kanunu*). À l'heure de l'entrée en vigueur de la Convention de Vienne, ce droit subit actuellement une métamorphose radicale.

Les deux codes ont en effet été entièrement remaniés en 2011 et les nouveaux textes de loi sont entrés en vigueur le 01/07/2012. Le Code of Obligations No. 818 (1926) est remplacé par le Code of Obligations No. 6098 du 11/01/2011 (Resmi Gazete 04/02/2011). Le Code of Commerce No. 6762 (1956) est quant à lui remplacé par le Code of Commerce No. 6102 du 13/01/2011 (Resmi Gazete 14/02/2011). Dans la suite du texte, nous essaierons autant que possible de faire référence aux nouveaux articles. Il est prévu une période de transition pendant laquelle les entreprises peuvent apporter des modifications afin d'adapter leurs statuts et contrats conformément à cette nouvelle législation.

4.1. CODE OF OBLIGATIONS

Le nouveau TCO se compose de 22 chapitres et de 649 articles. Tout comme pour le TCC, la plupart des modifications ont été apportées pour l'harmoniser avec l'*acquis* européen. Bien que l'adhésion turque ait peu progressé sur le plan politique, la situation évolue beaucoup en pratique et de plus en plus de dispositions européennes sont reprises par le législateur turc.

Les principales modifications apportées dans le nouveau TCO portent sur la conclusion des contrats (la redéfinition des notions d'offre et d'acceptation, conformément à l'interprétation européenne), l'introduction de la signature électronique, la possibilité de céder des





contrats ainsi que des droits et obligations, une meilleure protection contre les contrats d'adhésion (obligation d'information complémentaire tandis que les dispositions ambiguës sont interprétées à l'avantage du souscripteur) et la limitation des intérêts sur les dettes.

Les articles 207 à 281 régissent le contrat de vente. L'article 207 donne la définition suivante :

« A sale shall become effective when one of the parties transfers a certain property right to the other party and the other party pays the purchase money for it. Unless otherwise agreed in a contract or through customary law, both parties are obliged to fulfill their obligations at the same time. »

Ceci implique que les deux parties conviennent de céder un droit de propriété moyennant un prix déterminé. Le prix de vente doit être convenu clairement ⁽³¹⁾.

L'acheteur devra s'acquitter du prix convenu, sauf convention contraire, au moment de la livraison et la réception de la marchandise.

La cession d'un droit de propriété peut constituer la livraison d'une marchandise. Cette règle ne doit cependant pas faire l'objet d'une interprétation limitative. Il peut par exemple s'agir aussi de la cession d'un droit de créance, telle que la cession de la propriété d'une créance d'un droit de propriété intellectuelle, ou encore d'un droit futur ou du droit de propriété d'un tiers. Dans ce dernier cas, le vendeur aura l'obligation sous-jacente d'acquérir d'abord la propriété de ce tiers.

En principe, toutes les dispositions relatives à la vente de marchandises, telles qu'elles sont stipulées aux art. 207 et suivants sont des dispositi-

⁽³¹⁾ Possible dans n'importe quelle devise.



ons de droit complémentaire. Les parties peuvent donc y déroger dans leur contrat. Le contrat ne pourra cependant être contraire à l'ordre public et aux bonnes mœurs en Turquie. Les règles de concurrence valables en Turquie devront également être respectées (Law No. 4054 on the Protection of Competition de 1994, modifiée pour la dernière fois en 2008).

4.2. CODE OF COMMERCE

Le TCC a également été harmonisé avec la législation européenne. Depuis l'introduction du nouveau code, une société anonyme (*Anonim Şirket ; A.Ş.*) ou une société à responsabilité limitée (*Limited Şirketi ; Ltd. Şti*) peuvent par exemple être constituées avec un seul associé ou partenaire (unipersonnelle) alors qu'il fallait autrefois (respectivement) cinq ou deux fondateurs minimum ⁽³²⁾.

Il existe également une nouvelle législation pour les sociétés de groupe (sociétés mères et filiales qui relèvent du même management). Les sociétés de capitaux sont tenues d'avoir un site Internet qui reprend toutes les données financières de la société (transparence pour les actionnaires) et un système d'audit est adapté. Les A.Ş. peuvent tenir une assemblée générale en ligne. Les règles de concurrence sont renforcées. La transparence est l'un des mots d'ordre de ce nouveau code. C'est dans cet esprit également que le registre de commerce sera tenu centralement et qu'une base de données sera constituée, ce qui doit permettre de faciliter la due diligence sur les entreprises turques. Vous trouverez davantage d'explications à propos des différentes formes de société en Turquie à partir de la p. 123.

⁽³²⁾ Dans le prolongement de la Douzième Directive 89/667/CEE en matière de droit des sociétés concernant les sociétés à responsabilité limitée à un seul associé (JO L 395/40).





5. EXIGENCES FORMELLES

La Turquie n'a formulé aucune réserve lors de la ratification de la CISG. Formellement, aucun document formel n'est donc nécessaire pour conclure, modifier, compléter, accepter, etc. un contrat de vente international valide. Le TCO qui régit la conclusion d'un contrat n'impose pas non plus de condition formelle.

Dans les contrats internationaux, un écrit semble néanmoins essentiel. Sans écrit, il est par exemple difficile de prouver l'existence et le contenu précis des accords conclus. Voilà pourquoi il est préférable de conclure par écrit les contrats de vente internationaux avec la Turquie.

6. LANGUE

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

7. PRESCRIPTION

Contrairement à la Belgique, la Turquie n'a pas adhéré à la *Convention sur la prescription en matière de vente internationale de marchandises* de 1974 (http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/limit/limit_conv_E_Ebook.pdf).



La Convention de Vienne ne dit rien au sujet des délais de prescription. Les délais généraux tels qu'ils sont décrits dans le TCO sont d'application.

En application de l'art. 146 TCO, le délai général de prescription en Turquie s'élève à 10 ans. En principe, cette prescription commence à courir à compter de la date à laquelle le contrat doit être exécuté (art. 149 TCO).

L'art. 147 TCO énumère quelques contrats pour lesquels le délai général de prescription a été ramené à 5 ans (notamment demande de commissions, contrats d'agence et de courtage). Les contrats de vente entre commerçants n'en font cependant pas partie.

Attention : le tribunal ne peut invoquer un délai de prescription de plein droit. Il doit être soulevé par les parties en cours d'instance (art. 161 TCO).

8. LIVRAISON NON CONFORME

A partir de l'art. 219, le TCO spécifie les obligations du vendeur en cas de vente (et de livraison) de biens.

Art. 219 : « *The supplier is obliged to provide that the product sold does not contain deficiencies which affect the value or the adequacy of such product with respect to its prescribed intended use* ». Le vendeur a cette même obligation lorsqu'il ne connaissait pas le vice.

On parle d'un vice lorsqu'au moment de la livraison ou du transfert du risque, le bien livré ne correspond pas aux spécificités convenues (*express warranties*) ou aux caractéristiques qui sont habituellement propres au produit (*normal qualities – implicit warranties*).





De surcroît :

- » le vice doit être grave ;
- » le vice doit être présent au moment de la livraison ;
- » le vice ne peut avoir été connu de l'acheteur au moment de l'achat (art. 222 TCO) ;
- » les parties peuvent limiter la responsabilité légale dans le contrat. Une telle limitation de la responsabilité restera sans conséquence en cas d'intention prouvée dans le chef du vendeur (*gross negligence* ; art. 221 TCO). Dans ce cas, les délais de notification trop courts et les engagements affaiblis du vendeur seront considérés comme non écrits.

L'acheteur a l'obligation de principe d'examiner les biens dès qu'il en a l'occasion et de vérifier si le bien fourni présente ou non des vices (art. 223 TCO). Si l'acheteur découvre des vices, il doit immédiatement protester auprès du vendeur.

En droit turc tout comme en droit belge, une distinction est opérée entre les vices apparents (en réalité les vices très apparents et les vices assez apparents) et les vices cachés. Cette distinction a des conséquences sur le délai de notification du vice (protestation) au vendeur et sur le délai de prescription.

En application de l'art. 25, §3 TCC, l'acheteur doit en effet, dans une vente commerciale, dénoncer les vices très apparents/assez apparents dans les deux jours qui suivent la livraison (en réalité, dès l'arrivée à destination en général). Les vices qui ne sont pas évidents et immédiatement visibles (*defects that are not obvious*) doivent être dénoncés dans les huit jours.



Les vices cachés qui n'auraient raisonnablement pas pu être constatés immédiatement par l'acheteur ne dispensent pas l'acheteur de l'obligation de procéder à l'inspection nécessaire dans un délai raisonnable mais doivent être dénoncés dès que le vice est découvert (au plus tard deux ans à compter de la livraison (art. 231 TCO)) (art. 223 TCO - art. 25 TCC). Dans le nouveau TCC, il n'existe plus de délai particulier plus court pour les commerçants afin de dénoncer ces vices. S'il est question de fraude dans le chef du vendeur, la limitation ne s'applique pas (art. 225 et 231 TCO).

Si le vendeur est informé du vice dans les délais prescrits, l'acheteur peut introduire une demande d'indemnisation. Cette demande doit être introduite dans le délai général de prescription de 10 ans ⁽³³⁾.

9. PAIEMENT

La banque centrale turque (*Türkiye cumhuriyeti merkez bankası*) se charge de la politique monétaire et de très nombreuses informations intéressantes (texte de la législation de base, cours, rapports d'inflation, etc.) sont disponibles sur son site Internet (<http://www.tcmb.gov.tr/yeni/eng/>). Au total, 49 banques opèrent en Turquie dont principalement des institutions commerciales et quelques banques d'investissement et de participation. Depuis la réforme du secteur bancaire en 2001 (Law No. 1211 on the Central Bank of the Republic of Turkey), ce secteur est stable et fortement régulé.

La devise nationale de la Turquie est la livre (₺, TRY). Jusqu'à il y a peu, on l'appelait la nouvelle livre turque (abréviation : YTL) parce qu'elle équivalait à 1 million d'anciennes livres turques. Entre-temps, la devise s'est

⁽³³⁾ ÜNEL, D., "Defective Performance of the Contract and the Warranty of the Supplier in Commercial Sales Contracts", Kasaroglu Law Office, http://www.kasaroglu.av.tr/upload/mce/yayinlar/makale_ayibakarsitekefull.pdf ; ANSAY, T. en SCHNEIDER, E.C. (eds.), Introduction to Turkish Business Law, 2001, Kluwer Law International, pp. 20-23.





cependant imposée et plus aucune distinction n'est faite entre la nouvelle et l'ancienne devise. Il arrive toutefois que l'abréviation soit encore utilisée.

Tout comme le dollar et l'euro par exemple, la livre est librement négociable sur le marché international des devises. Il convient toutefois d'être attentif en raison de la dévaluation annuelle élevée de la devise.

En général, les paiements dans le cadre des contrats turcs sont effectués en compte courant (open account). En cas de livraison en open account, le fournisseur livre et le client paie dans le délai de paiement convenu sans que des sûretés particulières ou des documents ne soient nécessaires à cet effet. La livraison et le paiement n'ont donc pas lieu au même moment, ce qui implique un certain risque. Il est donc nécessaire d'avoir confiance en l'autre partie et d'être certain de sa solvabilité. Les crédits documentaires et modalités de paiement similaires peuvent offrir plus de sécurité en cas de doute.







AGENCE ET DISTRIBUTION



1. INTRODUCTION

Pour commercialiser des biens sur le marché turc, une entreprise doit y assurer sa présence. Etant donné qu'il n'est pas toujours évident pour une entreprise belge (opérant en PME) de constituer en Turquie une succursale ou une filiale et que chaque entreprise ne dispose pas des moyens nécessaires pour développer son propre réseau de distribution, on fait souvent appel à un agent ou distributeur local qui commercialise les biens sur ce marché étranger. Les frais de lancement et le risque sont nettement inférieurs et vous ne devez payer l'intermédiaire QU'UNE FOIS le chiffre d'affaires réalisé, si bien que cette façon de procéder est pour beaucoup un choix évident.

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

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

En Europe, où le statut de l'agent commercial a été harmonisé par la directive 86/653/CEE du 18 décembre 1986, on entend par une agence (*commercial agency*) la technique par laquelle une personne physique ou une société est désignée comme intermédiaire indépendant pour intervenir au nom et pour le compte de la société représentée (le « commettant »). L'agent commercial n'achète donc pas les marchandises lui-même pour les revendre ensuite, mais c'est la société représentée qui livre et facture les commandes directement au client. Le fournisseur n'est donc pas financièrement responsable vis-à-vis de l'intermédiaire mais directement vis-à-vis du client.





En revanche, le distributeur, aussi appelé importateur, revendeur, concessionnaire ou distributeur exclusif, achète bien les marchandises de l'exportateur lui-même pour les revendre ensuite sur un territoire déterminé (rayon). Dans le cas d'un distributeur, deux factures de vente sont établies : une de l'exportateur au distributeur et une autre du distributeur au client. L'intermédiaire s'acquittera généralement des formalités d'importation. Dans ce cas, le débiteur de l'exportateur n'est pas le client final, mais bien l'intermédiaire.

2. AGENCE

Cadre juridique

L'agence est réglée depuis le 1^{er} juillet 2012 par les art. 102-123 TCC. Les articles relatifs à l'agence dans la TCO ont subi des modifications importantes par rapport à leur version précédente. Le législateur turc a en effet harmonisé ces articles avec la Directive 86/653/CEE, ce qui implique principalement une meilleure protection de l'agent dans sa relation par rapport au commettant.

L'art. 102 fournit une définition de l'agence :

« An agent is a person acting as an intermediary in commercial undertakings in a permanent manner at a determined place or district on the basis of a contract, without having a dependent status such as being a commercial representative, commercial proxy, salesman or an employee, or carrying these operations on behalf of the said undertaking. »

Ceci, contrairement au représentant de commerce qui est totalement subordonné au commettant et qui reçoit une commission mensuelle fixe mais est soumis à plus de restrictions que l'agent (art. 574 TCO).



Exigences formelles

Le contrat n'est pas soumis à des exigences formelles particulières mais la convention est de préférence conclue par écrit à des fins de preuve

Exclusivité

Contractuellement, une exclusivité peut être accordée et/ou imposée à l'agent commercial. L'exclusivité peut être accordée pour un groupe cible déterminé (par exemple, détaillant ou grossiste) ou pour un territoire géographique (art. 104 et 113/2 TCC).

Compétence

En application des art. 106 et 107, l'agent ne peut pas conclure de contrats et ni recevoir de paiements lui-même pour le compte de son commettant, à moins que ces compétences n'aient été conférées à l'agent dans le contrat. Si l'agent conclut quand même des contrats qui outrepassent sa compétence, sans autorisation ou confirmation, il est tenu d'en répondre lui-même (art. 108 TCC). *Attention* : le nouveau code a quelque peu adapté le contenu de ces dispositions. Alors qu'autrefois, le commettant devait renoncer expressément au contrat que l'agent avait conclu avec un tiers en outrepassant ses compétences, ce n'est désormais plus nécessaire. La protection et la sécurité juridique pour les tiers ont dès lors régressé.

Droits et obligations de l'agent

Les art. 109 à 112 TCC traitent des obligations de l'agent. Celui-ci devra entretenir les contacts avec les clients, communiquer des informations au commettant en rapport avec les clients et leur situation financière, intervenir lui-même comme un « commerçant prudent » dans les situations d'urgence afin de préserver les avoirs du commettant et transmettre les paiements de tiers au commettant s'il en a été convenu ainsi. Outre





cette énumération, les parties sont libres de reprendre d'autres dispositions dans le contrat et un commettant a tout intérêt à le faire aussi (par exemple rapports sur le marché, suivi de formations, participation à des salons, présence sur Internet, etc.)

Droits et obligations du commettant

L'art. 120 TCC donne une énumération non limitative des tâches du commettant. Ces obligations peuvent donc être complétées dans le contrat. Ce sont cependant des obligations minimales (c'est-à-dire contraignantes) et les dispositions du contrat qui y dérogent au détriment de l'agent seront frappées de nullité. Il s'agit des informations que le commettant doit communiquer à l'agent à propos des biens. Il doit transmettre les informations nécessaires afin que le contrat d'agence puisse être exécuté et, par exemple, informer l'agent lorsque certains volumes de production ne seront pas atteints ; lui indiquer quand et quelles transactions ont été exécutées ou encore payer la commission ainsi que tous les frais accessoires (dépenses extraordinaires, intérêts, etc.)

Indemnités

L'agent commercial a droit à une indemnité. Elle correspond généralement à une commission. Il s'agit donc d'un pourcentage calculé sur la valeur des commandes introduites. Cependant, il est également possible de prévoir un montant forfaitaire par transaction ou un montant minimum, complété par une commission.

La commission que reçoit l'agent doit être prévue clairement dans le contrat. Il faut notamment convenir du pourcentage que l'agent reçoit (prévoir des commissions dégressives), sur quel montant la commission doit être calculée (valeur de la facture ou valeur EXW), pour quelles interventions la commission est due (clients existants, nouveaux



clients, clients en dehors du territoire contractuel) et à quel moment (à la livraison, à la facturation, au paiement, etc.)

L'agent n'a pas seulement droit à une commission sur les transactions qu'il a négociées lui-même, mais aussi sur les commandes directes de ses clients (commission de follow-up), sur les transactions à partir de son territoire contractuel exclusif (commissions indirectes) et sur les transactions qui ont été conclues par le commettant après l'expiration du contrat mais à la suite de la médiation de l'agent (*commission sur échantillonnage*). Souvent, il est indiqué de convenir dans le contrat de commissions différentes pour ces autres types de transactions. Si l'agent est tenu de recevoir les paiements des clients et de les transmettre au commettant, l'agent reçoit à cet effet une indemnité complémentaire dite « *collection commission* » (art. 113 TCC).

En général, le contrat prévoit un décompte périodique des commandes introduites avec paiement de la commission pour la fin du mois suivant (ou du deuxième mois suivant). Selon l'art. 114 TCC, cette commission est exigible à la date prévue dans le contrat. Si aucun accord n'a été conclu à ce sujet (*commission is due after receipt of payment*), la commission est déjà due au moment de la première mesure d'exécution de la transaction, soit par le commettant (= livraison), soit par le client (= acompte).

Le montant de la commission est fixé selon les pratiques commerciales si aucune disposition n'a été convenue dans le contrat à ce sujet (art. 115 TCC).

Le droit à la commission s'éteint lorsque le tiers n'a pas respecté ses obligations sans faute du commettant (par exemple, faillite). La commission reste cependant due lorsque le commettant n'a pas exécuté (correctement) la transaction, sauf pour des circonstances indépendantes de sa volonté (*force majeure* ; art. 115 TCC).





Le paiement même doit être effectué dans les trois mois à compter de son exigibilité et au plus tard à la fin du contrat. Le commettant est tenu de communiquer à l'agent toutes les informations relatives au paiement. Il est interdit de déroger aux deux points précédents au préjudice de l'agent (art. 116 TCC). Cet article illustre par conséquent la meilleure protection de l'agent commercial en Turquie, conformément à la directive européenne de 1986.

Hormis la commission et la *collection commission* éventuelle, l'agent peut également demander le paiement de dépenses exceptionnelles qui ont été effectuées pour pouvoir conclure des contrats (art. 117 TCC).

Durée et résiliation

Si l'ancien Code de Commerce ne disait rien à propos de la durée et de la résiliation du contrat d'agence, les art. 121 à 123 TCC règlent désormais ces questions.

Le contrat peut être conclu à durée déterminée ou indéterminée. Le contrat à durée déterminée prend fin à la date convenue. S'il est toutefois prolongé, le contrat peut régler les modalités de cette reconduction. Si rien n'est réglé, la reconduction est considérée comme une transformation du contrat en un contrat durée indéterminée. Un contrat à durée indéterminée est résilié conformément aux dispositions du contrat ou d'un commun accord. L'article 121 impose un délai de préavis minimal de trois mois pour les contrats à durée indéterminée. Il n'est possible d'y déroger qu'à l'avantage de l'agent. Le mode de résiliation est libre même si un préavis écrit semble indiqué.

Cependant, si un délai de préavis suffisant n'est pas accordé, l'indemnité de préavis est due. Cette indemnité est due également en cas de résiliation du contrat à la suite d'une faute grave de l'autre partie.



L'art. 122 TCC règle désormais aussi le droit de l'agent à une indemnité d'éviction, conformément à la jurisprudence turque. En l'occurrence, le législateur turc a opté pour le système « allemand » de l'art. 17 de la directive européenne et donne à l'agent le droit à une « indemnité de la clientèle » en compensation des avantages que le commettant continue à tirer des nouveaux clients qui lui ont été apportés par l'agent pendant la durée du contrat.

Cette indemnité n'est pas due lorsque le contrat a été résilié par le commettant en raison d'une faute de l'agent. Si l'agent lui-même résilie le contrat, il ne peut pas non plus prétendre à l'indemnité (sauf lorsqu'une faute du commettant, le décès ou l'impossibilité de poursuivre le contrat (vieillesse, maladie, etc.) ont été à la base de cette décision).

Légalement, cette indemnité s'élève au maximum à la commission moyenne d'une année (calculée sur la moyenne au cours des cinq dernières années ou sur toute la durée du contrat si celle-ci est inférieure à cinq ans).

L'agent ne peut renoncer préalablement au droit à une indemnité d'éviction.

IMPORTANT : en vertu de l'art. 122/5, l'indemnité d'éviction est d'application également pour les **contrats de distribution exclusive** et autres contrats permanents qui confèrent des droits de monopole ⁽³⁴⁾.

Faillite

Le commettant peut fournir des marchandises en consignment à l'agent. Le cas échéant, le commettant a le droit de récupérer ses marchandises en cas de faillite de l'agent étant donné qu'ils sont toujours sa propriété. L'agent commercial n'entre en possession de ces marchandises à aucun moment (art. 119 TCC).

⁽³⁴⁾ Comme indiqué par l'International Distribution Institute : <http://www.idiproject.com/news.ucw?id=201&s=XZQZYIDIOiqmvqBPCjorxYduFpcPUTrHpBfxSDu>





Interdiction de la concurrence

Il est licite d'insérer dans un contrat d'agence turc une clause qui interdit à l'agent commercial d'exercer des activités concurrentes pendant un certain délai à compter de l'expiration du contrat d'agence. Cette clause doit toujours être convenue par écrit et le délai ne peut pas dépasser deux ans. Par ailleurs, l'interdiction peut seulement produire ses effets dans le territoire sur lequel l'agent opérait dans le cadre du contrat, pour le public cible visé et pour les produits que distribuait le commettant.

En échange, l'agent – par analogie à la législation allemande (« Wettbewerbsentschädigung ») – doit recevoir une compensation raisonnable. Si le contrat est toutefois résilié par l'agent en raison d'une faute commise par le commettant, la clause de non-concurrence ne doit dès lors pas être respectée. Il est à nouveau interdit de déroger à toutes les dispositions du Code de Commerce relatives à la clause de non-concurrence au préjudice de l'agent.

Choix de droit applicable

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

Étant donné que le droit turc se base, tout comme le droit belge, sur la directive européenne 86/653/CEE du 18 décembre 1986 en ce qui concerne l'agence commerciale, une protection comparable est donnée à l'agent dans les deux pays et une telle clause peut être imposée.



Selon l'art. 105 TCC, l'agent turc peut être cité devant le tribunal par un tiers lorsqu'il intervient pour le compte d'un commettant étranger. C'est toutefois le commettant qui sera tenu pour responsable de l'exécution du jugement. C'est la seule règle de procédure qui ait été reprise dans le Code de Commerce en matière d'agence commerciale.

3. CONCESSION DE DISTRIBUTION EXCLUSIVE

Cadre juridique

Jusqu'à il y a peu, la concession de distribution exclusive n'était pas soumise à des prescriptions légales particulières en Turquie, contrairement à la Belgique. Étant donné que le régime concernant les dispositions légales en matière d'indemnité d'éviction de l'agent commercial a été étendu par le nouveau Code de Commerce aux contrats de distribution exclusive, il semble cependant douteux qu'un exportateur belge puisse encore à l'avenir se fier aux modalités de résiliation souples qui avaient été convenues contractuellement avec son importateur turc.

Hormis cet aspect, la Turquie n'a cependant pas de prescriptions légales particulières et, en droit turc, les parties peuvent par conséquent conclure un contrat de distribution à la fois verbalement et par écrit. Dans leur contrat, elles peuvent convenir librement de leurs droits et obligations réciproques, tant en matière de territoire ou d'exclusivité qu'en matière d'obligations de chiffre d'affaires, de résiliation et de clause de non-concurrence. La seule restriction qui soit imposée figure dans l'art. 23 du Code Civil : « *One neither can waive its civil rights nor use them while one can neither transfer its freedom nor limit it* ».





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

Exigences formelles

Le contrat lui-même n'est soumis à aucune exigence formelle mais est de préférence établi par écrit à des fins de preuve.

Droits et obligations

Le contrat de distribution est un contrat de vente sur une base continue. Le distributeur achète des marchandises du concédant pour les revendre. Il devient donc propriétaire des biens. Les règles habituelles en matière de vente sont d'application.

L'exportateur ou le fabricant a quelques obligations à l'égard de son distributeur. En premier lieu, il doit toujours pouvoir livrer une quantité suffisante de marchandises à la demande du distributeur, sur une base continue, sauf circonstances exceptionnelles, et ce dans les délais convenus (lead time). Il doit également communiquer au distributeur des informations adéquates sur les marchandises livrées, mettre des informations techniques à disposition, fournir des échantillons, manuels et informations sur la politique de marketing, etc.

Le distributeur, quant à lui, doit retirer et payer les biens commandés. S'il n'atteint pas certains objectifs, une amende peut lui être imposée. Il



peut être tenu d'acheter certaines quantités minimales, d'utiliser la marque commerciale ⁽³⁵⁾ du fabricant et l'emballage correct, de détenir des stocks, de lancer des campagnes promotionnelles, etc.

Par ailleurs, il devra communiquer au fabricant ou fournisseur toutes les informations utiles à propos, notamment, des statistiques des marchandises vendues, des conditions accordées, des promotions, du service clientèle, etc.

Souvent, le distributeur aura l'interdiction de mener une promotion active en dehors du domaine exclusif qui lui a été attribué. Une clause de non-concurrence prévue dans le contrat peut également lui interdire de produire ou de vendre d'autres marchandises qui entrent en concurrence avec ceux du fournisseur. Il relève également de l'obligation du distributeur de défendre les intérêts du fabricant en faisant preuve de loyauté et en respectant la confidentialité.

Comme indiqué précédemment (voir p. 39), le distributeur de toute une série de biens de consommation est tenu d'assurer le service après-vente et de conserver un stock de pièces de rechange. Par ailleurs, le distributeur est tenu solidairement, avec le fabricant, de répondre des vices présents sur les biens vendus.

Le paiement des marchandises est souvent effectué par le distributeur à crédit. Dans ce cas, mais aussi de manière générale, il est important de vérifier la solvabilité du distributeur par le biais d'une étude de *due diligence*.

Exclusivité

Le concédant peut accorder l'exclusivité à son distributeur. Dans ce cas, il est important que le territoire dans lequel le distributeur a reçu l'exclusivité soit clairement délimité. Cette restriction ne peut cependant jamais être contraire au droit turc en matière de concurrence (Competition Law No.

.....
⁽³⁵⁾ Attention : en tant que fabricant, ne donnez jamais au distributeur l'ordre d'enregistrer lui-même le nom commercial.





4054, 1994). Ainsi, le Communiqué 2002/2 ⁽³⁶⁾ dispose que le contrat entre un fournisseur ou fabricant et un distributeur exclusif soit un contrat vertical autorisé. Le Communiqué stipule en effet que les « *agreements entered into two or more undertakings each of which operates at a different level of the production or distribution chain for the purposes of purchase, sell or resell certain goods or services* » sont licites. Les clauses de non-concurrence entre le fabricant et distributeur doivent donc toujours faire l'objet d'une interprétation stricte. De plus, le fournisseur ne peut opérer dans le territoire attribué en cas de distribution exclusive.

Durée et résiliation

En raison du caractère durable, la durée et la résiliation éventuelle du contrat de distribution sont de préférence régies contractuellement.

Le contrat peut être conclu pour une durée déterminée ou indéterminée. Les distributeurs demandent généralement une durée minimale (3-4 ans) pour avoir la certitude qu'ils peuvent amortir les investissements envisagés/nécessaires. En cas de contrat à durée déterminée, la possibilité de reconduction et les modalités correspondantes devront figurer clairement dans le contrat.

Si le contrat a été conclu pour une durée indéterminée, les règles du contrat d'agence (délai de préavis et indemnité de préavis) sont en principe d'application. Le contrat ne peut en aucun cas être résilié unilatéralement par le fabricant sans un délai de préavis ou sans indication d'un motif fondé étant donné les investissements que le distributeur a supportés, à moins que la résiliation ne soit la conséquence d'une violation du contrat par le concessionnaire. Sinon, des dommages et intérêts peuvent être exigés. Il est autorisé d'insérer une clause de non-concurrence dans un contrat de distribution turc. Toutefois, en raison des règles en matière de concurrence, celle-ci ne peut rester d'application plus d'un an après sa

⁽³⁶⁾ Block Exemption Communiqué on Vertical Agreements, 2002/2, http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=245495.



résiliation. Par ailleurs, le champ d'application doit rester limité aux biens et services du contrat, dans le territoire du contrat. Cette clause doit en outre être nécessaire en vue de la protection du know-how du fabricant.

Une indemnité d'éviction ou de clientèle est réglée en vertu de l'art. 122/5 par analogie à l'agence.

Choix de droit

En matière de concessions d'exclusivité également, les exportateurs belges souhaitent souvent soumettre au droit belge les contrats qu'ils concluent avec leurs partenaires étrangers.

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

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





CONSTITUTION D'UNE SOCIÉTÉ



1. 1. INTRODUCTION

Au lieu de travailler avec un agent, un distributeur ou un autre intermédiaire indépendant, une présence permanente peut naturellement aussi être développée en Turquie. La Foreign Direct Investment Law No. 4875 du 17/06/2003 et la Regulation for Implementation of Foreign Direct Investment Law No. 25205 du 20/08/2003 régissent le cadre légal pour les investissements étrangers en Turquie. Les textes anglais peuvent être consultés sur le site Internet du Ministère de l'Economie : <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=380BE181-C6CE-B8EF-37B940FAAD239BA2>.

L'instance compétente est la General Directorate of Foreign Investment (GDFI), un département de l'Undersecretariat of Treasury, qui dépend lui-même du Ministère de l'Economie.

Undersecretariat of Treasury

General Directorate of Foreign Investment

Adresse : İnönü Bulvarı Emek 06510 Ankara

☎ +90 312 212 58 75

☎ +90 312 212 89 16

Site Internet : <http://www.investinturkey.gov.tr>

Cette législation a pour but d'attirer davantage d'investisseurs en Turquie et a considérablement facilité l'accès au pays. Il n'existe plus de restrictions particulières pour les investisseurs étrangers par rapport aux investisseurs turcs (hormis les règles internationales et quelques secteurs spécifiques ⁽³⁷⁾). Des frais supplémentaires ne sont par exemple plus imputés sur les bénéficiaires qui sont rapatriés vers l'étranger et un investisseur qui recherche la sécurité juridique peut faire son choix entre les tribunaux et l'arbitrage (voir plus loin à partir de la p. 147).

⁽³⁷⁾ C'est le cas par exemple de l'aviation civile, du transport maritime (la loi relative au cabotage stipule par exemple que cette activité et les agences maritimes correspondantes sont réservées aux ressortissants turcs) et des médias.





La Turquie propose par ailleurs toute une série de programmes d'investissement régionaux et nationaux qui doivent attirer de nouveaux investisseurs. En fonction de la région où les investissements sont destinés, une réduction des droits de douane, de la TVA, des cotisations de sécurité sociale et une réduction d'impôts sont accordées. Le montant de ces interventions dépend de la région de Turquie où ces investissements sont destinés. Chaque province turque est classée dans l'une des six régions. Ce sont les provinces les plus reculées de l'Est de la Turquie qui bénéficient des interventions les plus élevées (<http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=44F11798-C3E9-A72F-1EA3A3E4901D989D>).

Selon l'Investment Support and Promotion Agency turque (<http://www.invest.gov.tr>), une entreprise turque peut être constituée en un jour. Il s'agit effectivement de l'inscription de l'entreprise au registre de commerce à condition de pouvoir produire les documents légalisés adéquats.

Selon les chiffres de Doing Business 2012, six procédures de chacune une journée doivent être accomplies : l'établissement et la légalisation des statuts de constitution, des documents d'identité des fondateurs, etc. ; le versement de 0,04 % du capital de l'entreprise à la Turkish Competition Authority ; le versement auprès de la banque choisie du capital de départ ; l'inscription proprement dite au registre de commerce ; la certification des textes juridiques de l'entreprise, la notification de l'inscription au registre de commerce par l'entreprise aux autorités fiscales ; la légalisation des comptes et bilans de l'entreprise.

La présence en Turquie peut être organisée de différentes manières.



2. BUREAU DE REPRÉSENTATION (İRTIBAT BÜROSU)

Cette entité sans personnalité juridique offre l'avantage d'être souple et de ne pas exiger trop de frais (initiaux). Un bureau de représentation est intéressant dans la phase de l'étude et de l'approche du marché concerné et du travail de lobby si l'activité reste limitée à des instructions et une supervision avec un recours à des sous-traitants locaux pour l'exécution des travaux notamment, ou encore si vous souhaitez effectuer la facturation depuis l'étranger.

Le bureau de représentation ne constitue pas un établissement stable au sens de la convention préventive de double imposition si bien qu'un impôt des sociétés n'est pas dû en Turquie. Il faut toutefois pour cela que l'activité du bureau reste limitée à un support commercial, technique et logistique (surveillance des travaux, suivi des sous-traitants, service après-vente, etc.) et qu'il ne développe pas sa propre activité commerciale autonome (par exemple exécution directe de travaux de construction, de montage ou d'installation). En d'autres termes, le bureau de représentation ne peut pas conclure de contrats (sauf pour son propre fonctionnement tel que le loyer, l'électricité, etc.) et facturer lui-même les biens et services vendus. Etant donné qu'il s'agit d'une « organisation en droit étranger », la réglementation pour le bureau de représentation turc ne figure pas dans le Commercial Code turc, mais bien dans la Foreign Direct Investment (FDI) Law (No. 4875).

Le GDFI donne son consentement pour la constitution pour une durée de trois ans maximum, après quoi ce consentement peut être renouvelé pour une nouvelle période de trois ans. Après avoir obtenu l'approbation du GDFI, le bureau de représentation doit s'inscrire auprès des autorités fiscales compétentes où il obtiendra un numéro d'enregistrement. Ce numéro d'identification permet aux autorités turques (Banking Regu-





lation and Supervision Agency (BRSA ; <http://www.bddk.org.tr/web-sitesi/English.aspx>) de contrôler que le bureau ne se livre pas à des activités qui sortent de ses compétences.

Le siège social doit couvrir les frais de fonctionnement du bureau de représentation en devises. Le bureau de représentation turc peut désigner au maximum un membre étranger du personnel cadre.

3. UNE SUCCURSALE (ŞUBE)

Cette forme d'établissement n'a pas non plus son propre patrimoine, ni sa propre identité juridique distincte du siège principal, mais la succursale peut néanmoins entreprendre, facturer, acheter et vendre ses propres activités commerciales ou industrielles. Cette règle connaît l'exception que certaines activités ne peuvent être exercées par la succursale lorsque ces activités sont réservées aux entreprises turques puisqu'une succursale n'est pas une société turque. Par ailleurs, les activités de la succursale ne peuvent excéder les activités que la société-mère exerce elle-même.

La succursale doit être inscrite par le branch manager au registre de commerce après avoir obtenu le consentement à cet effet du service compétent au sein du Ministère de l'Industrie et du Commerce. Un numéro d'enregistrement fiscal lui sera ensuite attribué. Les formalités pour la constitution d'une succursale ressemblent dès lors beaucoup à celles appliquées en droit belge (inscription au registre de commerce, demande d'un numéro de TVA, ouverture d'un compte bancaire, etc.).

La succursale est un établissement stable au sens de la convention préventive de double imposition et est donc soumise à l'impôt des sociétés et à la retenue à la source turcs.



Pour les succursales, aucune restriction n'est imposée en ce qui concerne la durée de la constitution ou le nombre de collaborateurs étrangers. Les membres du personnel doivent soit avoir la nationalité turque, soit pouvoir produire un permis de travail et de séjour (voir plus loin pour la procédure de demande, p. 141).

4. UNE FILIALE

Une filiale peut adopter trois formes différentes : une société anonyme (Anonim Şirket / A.Ş.), une société à responsabilité limitée (Limited Şirket / Ltd. Şti.) et une société ordinaire. Les deux premières formes ont l'identité juridique. La plupart des investissements étrangers en Turquie sont réalisés sous la forme d'une A.Ş. ou d'une Ltd. Şti. avec 100 % de capitaux étrangers ou au moins une participation étrangère majoritaire (avec une préférence pour l'A.Ş. (privée)). Les joint ventures (associations momentanées) et les sociétés avec une participation minoritaire étrangère sont moins courantes.

Les entreprises avec des actionnaires étrangers sont légalement traitées sur un pied d'égalité par rapport aux entreprises comptant (uniquement) des actionnaires turcs. Les étrangers peuvent être entièrement propriétaires d'une société turque et, depuis la nouvelle TCC, peuvent constituer une entreprise unipersonnelle en Turquie. Une fois qu'ils ont obtenu l'autorisation d'investissement, ils peuvent rapatrier librement les bénéfices (après clôture de l'exercice et impôts).

4.1. SOCIÉTÉ ANONYME (ANONIM ŞİRKET)

Le capital minimum pour une A.Ş. s'élève à 50.000 TRY (art. 332 TCC). 25 % du capital doivent être libérés avant la constitution de la société avec libération du solde dans les 24 mois qui suivent la constitution (art.





344 TCC). La Turquie connaît un principe de responsabilité des administrateurs pour les dettes fiscales de la société.

Aucune exigence particulière n'est d'application en matière de nationalité. Les actions entre les mains d'étrangers sont inscrites dans un registre spécial. La cession d'actions à des étrangers doit être notifiée dans le mois au GDFI (aucune autorisation des autorités n'est nécessaire à cet effet). Pour les cessions d'actions à ou de résidents turcs, une autorisation préalable du GDFI est requise.

4.2. SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (LIMITED ŞİRKET)

La Ltd. Şti. compte 50 associés maximum (art. 574 TCC) et le capital minimum s'élève à 25.000 TRY (art. 580 TCC). Cette règle vaut à la fois pour les actionnaires turcs et étrangers. La responsabilité des associés reste limitée à leur apport.

La gestion quotidienne d'une telle société peut être confiée à une seule personne (gérant). Il peut s'agir d'un étranger. Pour la Ltd. Şti., le principe de la responsabilité de l'administrateur pour les dettes fiscales est également d'application depuis le 1^{er} janvier 1999.

4.3. SOCIÉTÉ CIVILE

Cette forme de société n'a pas d'identité juridique et ne peut donc pas conclure de conventions ou engager du personnel en son nom propre. Il s'agit en réalité d'une convention d'association (par exemple, association momentanée - partenariat) entre deux entreprises qui souhaitent collaborer sans constituer une personne morale distincte. Ce type d'entreprise est notamment utilisé dans le secteur pétrolier.



4.4. JOINT VENTURE

Le régime légal turc en matière d'investissement ne traite pas explicitement le concept de la joint venture (*İş Ortaklığı*). Cette technique est néanmoins utilisée, par exemple pour les associations momentanées, en vue de l'exécution d'un contrat spécifique (par exemple, dans le secteur de la construction). Les dispositions générales pour les partenariats sont d'application (art. 620 TCO et suiv.). La législation FDI est aussi d'application à cette structure dans sa totalité. Généralement, une joint venture est constituée contractuellement. Il n'existe toutefois pas d'exigence formelle à cet effet.

Les services publics (nationaux et communaux) font souvent appel à de telles formes d'organisations (dans le cadre de travaux d'infrastructure par exemple) qui comportent alors une « *foreign currency portion* ». Seule cette partie du prix fixé peut être transférée à l'étranger. La pratique veut que, sur la base de ce marché public, l'entrepreneur puisse demander des permis de travail pour son personnel, des autorisations d'importation temporaire de biens d'équipement, etc. ainsi que les autres aspects qui sont normalement réglés par l'autorisation d'investissement du GDFI.

L'entreprise doit toutefois être enregistrée auprès de l'administration des contributions et de la sécurité sociale et tenir une comptabilité selon la législation turque.

Dans le cadre d'appels d'offres internationaux, une approbation du GDFI n'est en principe pas requise mais il est préférable de prendre contact au préalable avec le GDFI afin de garantir le rapatriement des paiements, surtout si l'on souhaite mettre en place de telles formes d'organisations pour des clients particuliers.

Un aspect très important de cette forme d'organisation est la responsabilité solidaire de chaque membre de la joint venture envers le donneur d'ordre, mais aussi envers le fisc (responsabilité conjointe et solidaire).





EXÉCUTION DE TRAVAUX

1. INTRODUCTION

Les entreprises belges ne veulent pas seulement commercialiser leurs produits sur le marché turc par le biais d'un agent ou d'un distributeur ou mettre en place des activités commerciales dans le pays par le biais d'une société en droit turc. Parfois, des opportunités se présentent et une entreprise détache des travailleurs à l'étranger pour une courte période afin d'y exécuter des travaux. Cette partie aborde les formalités qu'il convient de régler à cet effet. Des explications y sont fournies sur l'impôt des sociétés turc, le régime de TVA et le détachement de personnel.

2. IMPÔT DES SOCIÉTÉS

Le chantier sur lequel les travaux de construction (y compris le montage) ou les activités de surveillance sont réalisés est considéré dans la convention belgo-turque préventive de double imposition comme un établissement stable après six mois déjà (art. 5, §3 de la convention préventive de double imposition du 02/06/1987).

Tant qu'il n'est pas question d'un établissement stable en Turquie, un impôt des sociétés n'est pas dû non plus dans ce pays.

Dès qu'il est question d'un établissement stable – même si aucune succursale n'a été constituée –, l'entreprise est imposée en Turquie comme un non-résident. Dans cette hypothèse, les revenus peuvent être classés dans l'une des catégories suivantes :

1. Vente d'une usine : non imposable en Turquie ;
2. Fourniture d'une assistance technique : y compris les travaux de réparation et de conseil. Une retenue à la source de 20 % du montant brut de la facture est dû ;





3. Activités de construction, d'installation et de montage : dans certains cas, il est très important de distinguer clairement les différents aspects du marché. Il en va par exemple ainsi en cas de livraison de biens qui ne sont pas soumis à l'impôt sur les revenus alors que les travaux d'installation et de montage relatifs à ces biens sont quant à eux bel et bien imposés.

Le taux de l'impôt des sociétés pour les activités de construction, d'installation et de montage s'élève actuellement à 20 % en Turquie.

Le client turc est solidairement responsable avec son entrepreneur étranger de l'accomplissement de toutes les formalités et obligations fiscales (responsabilité en chaîne). Par ailleurs, les biens d'équipement importés temporairement ne peuvent en principe être réexportés que lorsque le service fiscal a délivré un « quitus fiscal » attestant que les obligations fiscales ont été remplies.

Pour les revenus provenant de la location de machines et de la vente de plans (de construction), de consultance, etc., un régime distinct est d'application. L'article 12 de la convention belgo-turque préventive de double imposition considère comme des redevances les « rémunérations de toute nature payées pour l'usage ou la concession [...] d'un plan [...], ainsi que pour l'usage ou la concession de l'usage d'un équipement industriel, commercial ou scientifique (...) ou pour des informations ayant trait à une expérience acquise dans le domaine industriel, commercial ou scientifique ». Ces redevances sont imposées dans le pays dans lequel le bénéficiaire du paiement est établi (en l'espèce, la Belgique) ainsi que dans l'autre État contractant avec une limitation de 10 % du montant brut (la Turquie pratique à cet effet un taux de 20 % en droit interne).

Cet impôt réduit peut seulement être appliqué lorsque le bénéficiaire du revenu apporte la preuve qu'il est résident belge en matière fiscale. Cette preuve est apportée à l'aide du formulaire 276 Conv. Ce document peut être demandé auprès de son contrôleur fiscal (contributions directes).



3. ASPECTS DE TVA

3.1. FACTURATION DES PRESTATIONS

La législation turque en matière de TVA ⁽³⁸⁾ (art. 6) considère les opérations suivantes comme des opérations imposables qui ont lieu en Turquie :

- » livraison de biens, les biens se trouvant en Turquie au moment de la livraison, et
- » services prestés en Turquie ou dont l'avantage est perçu en Turquie.

Ceci signifie concrètement que tous les services facturés à un assujetti à la TVA turque sont en principe soumis à la TVA turque, quel que soit l'endroit où ils sont prestés physiquement. Les travaux immobiliers et les livraisons avec montage ou installation en Turquie sont donc aussi soumis à la TVA turque.

Si l'entreprise de construction belge (prestataire de services) possède un établissement stable en Turquie, la prestation doit être facturée en application de la TVA turque. En vertu du décret n° 07/13033 ⁽³⁹⁾ – comme indiqué à la p. 54, les taux de TVA s'élèvent à 1 %, 8 % ou 18 % (taux standard).

L'établissement stable doit demander l'enregistrement à la TVA en son nom propre.

Si une entreprise belge effectue des opérations imposables en Turquie mais n'y a pas de résidence, d'établissement ou de centre d'activités (concrètement : elle n'a pas d'établissement stable), le client turc doit s'acquitter de la TVA à la place du fournisseur étranger (art. 9 et 40 de la loi sur la TVA). En d'autres termes, le « régime cocontractant » est appliqué pour prêter les services situés en Turquie selon le droit turc en matière de TVA. La Turquie ne connaît pas de système de représen-

⁽³⁸⁾ Code de TVA, Law No. 3065 du 25/10/84, Resmi Gazete du 02/11/84.

⁽³⁹⁾ Resmi Gazete, Nr. 26742 du 30/12/2007.





tants responsables. Le prestataire de services étranger doit indiquer sur la facture qu'il n'a pas d'établissement stable en Turquie, faute de quoi l'exécution du paiement peut poser des problèmes.

3.2. LIVRAISON DES BIENS

Le matériel utilisé pendant les travaux doit (naturellement) être importé moyennant le paiement de tous les droits éventuellement dus (comme déjà indiqué précédemment dans la section 1).

Une TVA à l'importation est également due. Les matériaux, accompagnés d'une facture portant la mention « *for customs purposes only* » en vue de la détermination de la base d'imposition, seront généralement présentés à la frontière et y seront dédouanés au nom du client turc. Celui-ci pourra ainsi déduire la TVA à l'importation.

Le matériel qui est réexporté après la fin des travaux doit être déclaré en importation temporaire en vue de l'exonération de la TVA à l'importation ⁽⁴⁰⁾, soit sous la couverture d'un carnet ATA, soit sous un régime d'importation temporaire avec caution (art. 129 Customs Law No. 4458 (1999)). Les machines pour les travaux de terrassement ne peuvent être importées temporairement sous la couverture d'un carnet ATA.

3.3. RESTITUTION DE LA TVA PAYÉE EN TURQUIE

Les assujettis belges sans établissement et sans numéro de TVA en Turquie ne peuvent pas demander de restitution de la TVA sur les biens ou services qu'ils y ont achetés ou sur les biens qu'ils importent en Turquie. Cette règle connaît cependant une exception pour les prestations d'activités de transport et de participation à des salons. À cet effet, le Ministère des Finances peut établir une procédure de restitution à condition que la réciprocité soit garantie. ⁽⁴¹⁾.

⁽⁴⁰⁾ Voir aussi le titre « Importation temporaire – matériel promotionnel et échantillons » p. 58.

⁽⁴¹⁾ Ministry of Finance Regulation on VAT No. 90, Resmi Gazete 6/11/2003 (No. 25281).



4. DÉTACHEMENT DE PERSONNEL

4.1. IMPÔT DES PERSONNES PHYSIQUES

L'article 15 de la Convention belgo-turque préventive de double imposition connaît le régime ordinaire de 183 jours. Le personnel détaché n'est dès lors en principe soumis qu'en Belgique à l'impôt des personnes physiques tant que la durée du séjour en Turquie pendant l'année civile s'élève à moins de 183 jours et que son indemnité est prise en charge intégralement par l'établissement belge.

Les indemnités forfaitaires qui sont octroyées pour les voyages de service ⁽⁴²⁾ à l'étranger peuvent être considérées comme un remboursement non imposable de frais propres à l'employeur. Ces frais constituent des frais déductibles dans le chef de l'employeur et une rémunération non imposable dans le chef du travailleur, et ce pour autant que les indemnités ne dépassent pas les « indemnités forfaitaires journalières » fixées par pays pour les agents qui appartiennent à la « carrière Administration centrale » (catégorie 1) du SPF Affaires étrangères, Commerce extérieur et Coopération au développement. Les travailleurs et dirigeants d'entreprise qui exercent leurs activités professionnelles dans des conditions comparables aux agents visés sont pris en considération. Ils doivent principalement exercer une profession sédentaire et, dans le cadre de cette profession, effectuer des voyages de service uniques, occasionnels ou réguliers vers l'étranger. Il ne s'agit donc pas de travailleurs dont les déplacements font partie de l'activité professionnelle quotidienne normale ⁽⁴³⁾.

L'indemnité journalière forfaitaire pour les voyages professionnels en Turquie s'élève à 51 EUR (A.M. 21/03/2012 ; M.B. 30/03/2012).

⁽⁴²⁾ «Un 'voyage de service' est une mission de courte durée à l'étranger en service effectif ou comme mandataire de l'employeur ou de la société pour lequel(laquelle) le contribuable est travailleur ou dirigeant d'entreprise, avec un maximum de 30 jours calendrier » (point 7, Circulaire administrative Fiscalité n°Cl.RH.241/598.471 (AAFisc n°23/2011) du 15 avril 2011).

⁽⁴³⁾ Circulaire administrative Fiscalité n°Cl.RH.241/598.471 (AAFisc n°23/2011) du 15 avril 2011.





Il est toutefois possible que les frais pour les voyages de service à l'étranger dépassent le montant de la liste des Affaires étrangères et soient quand même considérés comme un remboursement non imposable de frais propres à l'employeur. Dans ce cas, l'employeur doit néanmoins apporter une double preuve : il doit d'une part démontrer que l'indemnité est destinée à l'indemnisation des frais propres à l'employeur et, d'autre part, que l'indemnité est effectivement consacrée à couvrir ces frais. La présomption que les remboursements de frais propres à l'employeur ne sont pas imposables reste d'application. En d'autres termes, l'administration fiscale devra démontrer qu'il s'agit d'une rémunération imposable déguisée.

Dès que le séjour en Turquie dépasse 183 jours au cours de l'année civile ou que la charge salariale est transférée à un établissement turc, les revenus tirés de l'emploi en Turquie sont soumis intégralement à l'impôt turc des personnes physiques. Le contrôle repose notamment sur le visa et les permis de travail (voir plus loin, p. 141).

L'impôt sur les revenus pour les personnes physiques se compose de quatre tranches de 15 %, 20 %, 27 % et d'un pourcentage maximum de 35 %. Il n'existe pas de partie exonérée. Les revenus sont imposés progressivement aux taux correspondants.

4.2. LÉGISLATION DU TRAVAIL ET SÉCURITÉ SOCIALE

La Belgique a conclu avec la Turquie une convention en matière de sécurité sociale qui permet de détacher temporairement en Turquie du personnel belge, couvert par la sécurité sociale belge, sans devoir assujettir le personnel à la sécurité sociale turque ⁽⁴⁴⁾. Le système présente de nombreuses similitudes avec le régime en vigueur au sein de l'EEE. Le détachement peut en principe être accordé pour une période de 24 mois.

⁽⁴⁴⁾ Convention générale sur la Sécurité sociale entre le Royaume de Belgique et la République de Turquie signée à Bruxelles le 4 juillet 1966 (M.B. 10/04/68), modifiée pour la dernière fois par la Loi du 25/09/2000 (M.B. 25/07/2002).



Les formulaires de détachement doivent être demandés auprès du service de détachement de l'ONSS. Il est possible de le faire par voie électronique grâce à l'application Gotot (GrensOverschrijdende Tewerkstelling – Occupation Transfrontalière ; https://www.socialsecurity.be/site_fr/employer/applics/gotot/index.htm). Le demandeur reçoit immédiatement un accusé de réception pour sa demande et, après un contrôle de fond du dossier, les documents de détachement nécessaires sont remis à l'employeur belge. Ces documents sont transmis sur papier (par courrier) à l'employeur mais peuvent également être envoyés par voie électronique via l'e-Box sécurisée, ce qui réduit sensiblement les délais de délivrance.

La demande électronique n'est pas (encore) possible :

- » en cas d'emploi simultané, étant donné qu'un travailleur ne peut être simultanément détaché vers deux pays qui font partie de l'EEE. Il faut dans ce cas prendre contact avec l'ONSS, Direction Relations internationales, Place Victor Horta 11, 1060 Bruxelles ;
- » pour les employeurs qui sont soumis à l'obligation de déclaration auprès de l'ONSSAPL (pour les travailleurs employés auprès d'administrations publiques provinciales et locales). Ils doivent toujours adresser leur demande de détachement par écrit à l'ONSSAPL, Rue Joseph II 47, 1000 Bruxelles ;
- » pour les indépendants. Ils doivent prendre contact avec l'INASTI (Institut national d'assurances sociales pour travailleurs indépendants), Place Jean Jacobs 6, 1000 Bruxelles ou avec le Service public fédéral Sécurité sociale – DG Indépendants, Eurostation II, Place Victor Horta 40, bte 20, 1060 Bruxelles ;
- » pour le personnel domestique de missions diplomatiques ou de postes consulaires et d'employés particuliers au service d'agents de ces missions ou postes (ce que l'on appelle le « droit de choix » avec le document E-103 correspondant).





Avec l'autorisation de l'administration turque de la sécurité sociale, il serait possible de rester complètement et exclusivement assujéti à la sécurité sociale belge jusqu'à cinq ans (c'est-à-dire une prolongation maximale de trois ans) en application de la Convention en matière de sécurité sociale.

En vertu de la Convention européenne de sécurité sociale du 14/12/72 ⁽⁴⁵⁾, les travailleurs qui ne peuvent se prévaloir de la convention bilatérale parce qu'ils ne possèdent pas la nationalité belge requise peuvent également être détachés vers la Turquie pour une période de 12 mois maximum. La Convention s'applique pour les travailleurs ayant la nationalité italienne, luxembourgeoise, néerlandaise, autrichienne, portugaise et espagnole.

Les prescriptions nationales turques en matière de droit du travail et de sécurité sociale sont beaucoup plus souples et moins limitatives que celles de notre législation belge. Légalement, la semaine de travail comprend un maximum de 45 heures. Ce nombre d'heures est réparti de manière à ne pas travailler plus de 11 heures par jour en cas d'horaire de travail variable. Les barèmes minimaux sont (naturellement) nettement moins élevés que les belges. La loi actuelle sur le travail n° 4857 du 22/05/2003 a cependant fait un grand pas en avant pour ce qui est de l'harmonisation avec l'*acquis communautaire*.

En Turquie, un contrat de travail peut en principe être résilié moyennant respect d'un délai de préavis (limité) ⁽⁴⁶⁾. Le contrat peut être résilié immédiatement moyennant paiement d'une indemnité égale à un mois par année d'ancienneté. Un plafond a été instauré. Pour les travailleurs belges, le droit belge (y compris le règlement de travail) peut naturellement rester en vigueur dans la mesure où il offre une meilleure protection. En général, cette question est réglée contractuellement.

.....
⁽⁴⁵⁾ Entrée en vigueur le 22/04/1986 en Belgique et le 01/03/1977 en Turquie.

⁽⁴⁶⁾ La période de préavis va de 2 (pour les contrats jusqu'à six mois) à 8 semaines (pour les contrats d'une durée de plus de 36 mois).



Il existe un régime de sécurité sociale auquel tous les ouvriers doivent être affiliés, y compris les travailleurs expatriés, sauf si ces derniers apportent la preuve qu'ils sont assujettis à un autre régime de sécurité sociale, par exemple dans le cadre de la convention de sécurité sociale évoquée précédemment. La cotisation de sécurité sociale calculée sur la rémunération brute (plafonnée) se compose de la cotisation du travailleur de 14 %, d'une cotisation patronale de 19 % ainsi que d'une quotité variable (1 % à 6,5 %) en fonction du risque professionnel.

4.3. PERMIS DE SÉJOUR ET DE TRAVAIL

Une consultation auprès des services consulaires de Turquie à Bruxelles nous a révélé que les travailleurs détachés, s'ils ont la nationalité belge, n'ont pas besoin de permis de travail ou de séjour s'ils sont seulement détachés pour une courte durée. Tant que la durée de leur présence n'excède pas trois mois, il devrait leur suffire d'acheter un visa à leur arrivée en Turquie, moyennant production de leur passeport ou de leur carte d'identité ⁽⁴⁷⁾. Toutefois, ces informations ont été contredites en Turquie par les services compétents qui assurent qu'un permis de travail est toujours nécessaire, quelle que soit la durée de la présence, lorsque le détachement n'intervient pas pour des raisons touristiques mais bien dans le cadre d'un contrat de travail. Toutes les informations relatives aux permis peuvent également être retrouvées sur le site Internet consulaire de la Turquie : www.konsolosluk.gov.tr.

Le permis de travail est régi par la Law on Work Permits for Foreigners n° 4817 du 27/02/2003 (Resmi Gazete, 05/03/2003). La demande de permis de travail doit être déposée par l'employeur. Le travailleur concerné ne peut pas introduire lui-même la demande. Le permis de travail doit être demandé auprès du Ministère du Travail et de la Sécurité sociale.

⁽⁴⁷⁾ Veuillez noter que les règles turques en matière de visa touristique ont été renforcées depuis le 01/01/2012. Les visas touristiques sont valables tant que l'on séjourne en Turquie pendant un maximum 90 jours sur un total de 180 jours.





Un permis de travail est en principe délivré pour un an, mais peut être prolongé par périodes de deux sans pouvoir dépasser une période de six ans. Dès que le permis de travail a été délivré, le travailleur doit obtenir un visa de travail auprès de sa propre ambassade turque.

Les travailleurs qui séjournent plus de 90 jours dans le pays doivent se présenter dans le mois qui suit leur arrivée au poste de police le plus proche de leur lieu de résidence (en tant que représentation du Ministère de l'Intérieur) où un permis de séjour peut être délivré.

L'ensemble de la procédure de délivrance du permis pourrait prendre 90 jours au plus.

Les permis de travail pour les ingénieurs, les architectes et les urbanistes qui exerceront des activités professionnelles en Turquie après l'obtention de leur diplôme devront attendre plus longtemps pour obtenir un permis de travail. Leur diplôme doit en effet d'abord faire l'objet d'un test d'équivalence auprès de l'Union of Chambers of Turkish Engineers and Architects (TMMOB).

Adresse : Selanik Cad No. 19/1 Yenişehir 06640 Ankara

☎ +90 312 418 12 75

☎ +90 312 417 48 24

Site Internet : <http://www.tmmob.org.tr/>

Pour ne pas faire traîner inutilement la procédure, le Ministère du Travail et de la Sécurité sociale peut déjà délivrer des permis de travail provisoires à ces professionnels.







DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ

1. LA PROCÉDURE JUDICIAIRE EN TURQUIE



La Banque mondiale rassemble sur son site Internet <http://www.doing-business.org/> des informations pratiques pour tous les pays du monde sur la manière d'exécuter légalement des contrats pour tous les pays du monde.

La page Enforcing Contracts (<http://www.doingbusiness.org/ExploreTopics/EnforcingContracts/>) donne un aperçu plus précis, pays par pays, du nombre de procédures, de leur durée et de leur coût, de l'introduction de la procédure jusqu'à son exécution.

Il ressort de cet aperçu qu'une procédure judiciaire en Turquie nécessite nettement plus de démarches procédurales (37 contre 26 en Belgique) mais que la durée moyenne est quand même plus courte qu'en Belgique (420 contre 505 jours) principalement en raison du temps qui est exigé pour les débats et la prise de décision en Belgique.. Le coût est cependant plus élevé en Turquie (une moyenne de 27,9 % des créances contre une moyenne de 17,7 % en Belgique). En ce qui concerne l'exécution de la décision judiciaire (et c'est ce dont il s'agit), la Turquie enregistre également de moins bons résultats que la Belgique : une exécution prend près de 100 jours et coûte près de 9,9 % de la créance (pour la Belgique : respectivement 90 jours et 2,5 %).





Turquie – Procédures judiciaires (2012) – 51^{ème} position	
Nombre de procédures	37
Délai (nombre de jours)	420
Signification des actes introductifs d'instance	30
Audience et jugement	290
Exécution du jugement	100
Frais (% de la créance)	27.9
Frais d'avocat	12
Dépenses judiciaires	6
Frais d'exécution	9.9

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

Les procédures devant les tribunaux turcs se déroulent principalement par écrit sur conclusions, conformément à la tradition européenne continentale. Les tribunaux y sont répartis selon trois branches : tribunaux civils, pénaux et administratifs.



Seuls des avocats (*avukatlar*) ayant la nationalité turque, un diplôme de droit turc et membres du barreau turc peuvent plaider devant les tribunaux turcs. La Directive 89/48/CEE ⁽⁴⁸⁾ n'est pas appliquée par la Turquie, de telle sorte que les diplômés d'avocats étrangers ne sont pas acceptés automatiquement.

Les principes du droit turc sont formellement conformes aux usages commerciaux internationaux et les étrangers ont les mêmes droits que les Turcs devant les tribunaux turcs. L'article 40 de la Constitution turque stipule donc : « *Everyone whose constitutional rights and freedoms have been violated has the right to request prompt access to the competent authorities.* »



Le Ministère de la Justice turc a institué un portail web, le « Judicial Networking System » (UYAP ; <http://www.e-justice.gov.tr/>). Ce système oblige tous les tribunaux et autres institutions du Ministère à transmettre de manière efficace les documents et rapports à l'ensemble du réseau. Par ailleurs, une base de données est également mise sur pied et toute la législation et les décisions judiciaires y sont publiées. Sur le volet développé à leur intention, les citoyens peuvent consulter leur dossier et obtenir des informations auprès des différents services (<https://vatandas.uyap.gov.tr/vatandasportal/index.html>). Une page (http://www.hukukiyardim.gov.tr/legal_aid/) propose également des informations sur les différentes étapes d'une procédure (comment porter une affaire en justice, comment déposer une plainte, que faire en tant que défendeur, etc.).

⁽⁴⁸⁾ Directive 89/48/CEE du Conseil du 21 décembre 1988 relative à un système général de reconnaissance des diplômes d'enseignement supérieur.





2. RÈGLEMENT DES LITIGES

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

Etant donné que ce thème ne relève pas de la « partie opérationnelle » des accords, les entreprises préféreraient ne jamais devoir appliquer cette disposition, elles confient donc souvent cette matière à leurs conseillers juridiques et optent pour des solutions standard (*boilerplate clauses*), parce qu'elles ne veulent pas à chaque fois redemander un avis.

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

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

La réponse à cette question dépend de différents facteurs :

- » Êtes-vous plutôt défendeur (par exemple le vendeur qui a été payé d'avance) ou demandeur (par exemple l'agent commercial remercié) ?



- » La confidentialité de la procédure doit-elle être garantie ?
- » Où l'exécution du jugement est-elle possible ?

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

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

À ce propos, il ne faut jamais perdre de vue que, même dans le cas où l'on ne convient pas d'un régime de règlement des litiges dans le contrat, les litiges éventuels doivent quand même pouvoir être réglés. Il faudra dans ce cas suivre la procédure imposée par la législation en vigueur et non la technique choisie contractuellement.

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

3. CONVENTIONS

La Turquie n'a adhéré que récemment (le 1^{er} août 2011) à la CISG (Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises). Étant donné que la Belgique est également membre de cette convention, il existe un cadre juridique commun aux deux pays en ce qui concerne le droit en matière de vente. Les matières qui ne sont





pas régies par cette convention et d'autres contrats peuvent éventuellement être réglées par le droit national en tant que procédure complémentaire. La Belgique et la Turquie n'ont pas de régime conventionnel à propos du choix de droit dans les conventions internationales.

La reconnaissance réciproque des décisions judiciaires n'est pas réglée non plus par une convention à laquelle la Belgique et la Turquie ont adhéré ensemble.

4. CHOIX DE DROIT APPLICABLE DANS LE DIP TURC

Le droit international privé (DIP) turc résultant de l'International Private and Civil Procedure Law n° 5718 (2007) stipule que le choix de droit est en premier ressort une affaire entre les parties contractantes. L'autonomie des parties joue pleinement dans les relations contractuelles avec un élément étranger (art. 24/1).

Si les parties ne font pas de choix de droit dans leur contrat, le DIP turc stipule que le droit applicable est celui du lieu auquel le contrat est le plus étroitement lié au moment de sa conclusion. Il s'agit du lieu dans lequel la partie qui doit fournir la prestation caractéristique possède sa résidence ordinaire ou dans lequel l'entreprise est établie (dans les contrats de vente, il s'agit donc généralement du droit du pays du vendeur). Toutefois, si les circonstances démontrent qu'un autre choix de droit se prête mieux au contrat, ce droit sera quand même déclaré d'application (art. 24/4).



5. CHOIX DU FOR DANS LE DIP TURC

L'International Private and Civil Procedure Law n° 5718 (2007) stipule que le choix du for est en premier lieu une affaire entre les parties contractantes. L'autonomie des parties joue pleinement dans les relations contractuelles avec un élément étranger (art. 47). La seule exception à cette règle est rencontrée lorsqu'un tribunal turc a une juridiction exclusive.

Le choix du tribunal doit toujours être convenu par écrit. Il n'est permis d'y déroger que lorsque le tribunal étranger désigné se déclare incompétent ou lorsque la cause est portée devant un tribunal turc et qu'aucune protestation n'est formulée.

6. EXEQUATUR

La reconnaissance et l'exécution de jugements étrangers en Turquie sont également organisées par la Law n° 5718 (2007). L'art. 50 stipule comment le juge turc décide si un jugement final d'un tribunal étranger peut être exécuté par le biais d'un « *enforcement order* ». À cet effet, le juge turc examine si les conditions d'exécution sont remplies au cours d'une procédure simplifiée qui ne traite donc pas du fond de l'affaire.

L'art. 54 énumère les différentes conditions que le jugement étranger doit remplir :

1. Le jugement étranger doit être définitif ;
2. Les jugements relatifs à des affaires qui relèvent de la juridiction exclusive des tribunaux turcs ne peuvent être exécutés ;
3. Une exécution réciproque des jugements est garantie ;





4. Le jugement ne peut pas aller à l'encontre de l'ordre public et des bonnes mœurs en Turquie ;
5. Les droits de la défense sont respectés pendant le procès (convocation correcte, jugements rendus contradictoirement, etc.).

Pour les tribunaux belges, la condition de réciprocité (l'exécution réciproque garantie) sera plutôt problématique. La Turquie et la Belgique n'ont pas encore conclu de convention de reconnaissance des jugements. Jusqu'à présent, une reconnaissance *de facto* n'est pas accordée non plus par les tribunaux turcs, même si elle peut toujours être demandée et accordée.

La simple reconnaissance d'un jugement étranger est régie par l'art. 58. Les mêmes conditions que celles énumérées à l'art. 54 sont d'application à l'exception de l'exécution réciproque garantie.

7. ARBITRAGE

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

L'arbitrage comporte plusieurs avantages :

- une procédure plus courte (surtout pour les litiges complexes) ;



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

Toutefois, l'arbitrage n'est pas toujours la meilleure solution :

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

L'arbitrage international (pour les litiges avec un élément étranger) est réglé en Turquie par l'International Arbitration Act (IAA ; Act n° 4686 (2001)). Cette loi est basée sur le modèle de la CNUDCI. Selon l'art. 8 IAA, les parties peuvent déterminer librement la procédure d'arbitrage, hormis quelques dispositions imposées. Si aucune procédure n'a été déterminée, celle de l'IAA est utilisée. La clause d'arbitrage doit être convenue par écrit par les parties (art. 4 IAA). Il peut s'agir à la fois





d'une clause dans le contrat d'origine ou d'un contrat distinct. Les parties peuvent encore décider de régler le litige par voie d'arbitrage lorsque le litige est déjà survenu (art. 5 IAA).

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

Les parties peuvent opter pour des instances d'arbitrage institutionnalisées ou peuvent déterminer elles-mêmes le cadre complet dans lequel les arbitres interviendront. Les parties peuvent reprendre une clause d'une instance d'arbitrage existante en faisant référence à la cour d'arbitrage choisie. Les cours d'arbitrage renommées sont notamment la CCI de Paris ou Stockholm ou la LCIA. Ces procédures sont cependant très coûteuses et les temps d'attente peuvent être très longs.

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

En Turquie, on peut opter pour le siège turc de la Cour Européenne d'Arbitrage (European Court of Arbitration, CEA ; <http://cour-europe-arbitrage.org/index.php?lang=fr>). Ce centre possède sa propre procédure et ses clauses types..



Adresse : Buyukdere Cad Kasap Sok Gamze 19
Esentepe 34394 Istanbul

☎ +90 212 288 63 33

☎ +90 212 288 63 34



Des projets concrets sont également à l'étude pour instituer un Istanbul Arbitration Center dans un avenir proche étant donné que l'arbitrage y est également courant.

L'exécution de sentences arbitrales (tant nationales qu'étrangères) est régie en Turquie, tout comme les jugements, par l'art. 60 International Private and Civil Procedure Law No. 5718 (2007). Étant donné que la Belgique et la Turquie ont ratifié la Convention de New York de 1958 (Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères), la procédure la plus simple d'exécution peut cependant être suivie, comme décrite dans la Convention. Le principal obstacle à l'exécution consiste en l'obligation de faire traduire la décision complète vers le turc.

Cette publication a été mise à jour en juin 2012.







» **Agence pour le Commerce extérieur**

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

» **Agence wallonne à l'Exportation
et aux Investissements étrangers**

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

» **Bruxelles Invest & Export**

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

» **Flanders Investment & Trade**

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



ÉDITEUR RESPONSABLE :
FABIANNE L'HOOST

AUTEUR :
SOFIE ALBERT

GRAPHISME ET RÉALISATION :
CIBLER COMMUNICATION (www.cibler.be)

IMPRIMÉ SUR DU PAPIER CERTIFIÉ FSC
CETTE ÉTUDE EST ÉGALEMENT DISPONIBLE
SUR LE SITE INTERNET DE L'AGENCE POUR
LE COMMERCE EXTÉRIEUR :
WWW.ABH-ACE.BE

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

DATE DE PUBLICATION: SEPTEMBRE 2012