

Numéro 103 - janvier 2008

Ne paraît pas en juillet et en août

**Sommaire**

1. Le *sourcing* : le "pour" et le "contre"
2. Les sceaux chinois ont-ils valeur de signature dans les contrats internationaux ?
3. Renforcement de la procédure judiciaire européenne
4. Optimalisez vos exportations : sortez de vos frontières !

**Comité de rédaction**

Théo Desaver (AWEX), Christine Destexhe (conseillère export), Thierry Lagneaux (avocat), Michel Kempeneers (AWEX), Didier Matray (avocat), Vincent Repay (conseiller export), Alain Ruttians (spécialiste change).

**Éditeur responsable**

Luca Venanzi

**Secrétaire de rédaction**

Gabrielle Czifra

**Edi.pro - Editions des CCI s.a.**

Esplanade de l'Europe, 2  
4020 Liège

Tél. 0032 (0)4 344 50 88

Fax : 0032 (0)4 343 05 53

<http://www.edipro.info>

© 2008, tous droits réservés

L'éditeur veille à la fiabilité des informations publiées, lesquelles ne pourraient toutefois engager sa responsabilité. Aucun extrait de cette publication ne peut être reproduit, introduit dans un système de récupération ou transféré électroniquement, mécaniquement, au moyen de photocopies ou sous toute autre forme, sans l'autorisation préalable écrite de l'éditeur.

## Le *sourcing* : le "pour" et le "contre"

Pour terminer cette série d'articles consacrés au *sourcing*, nous voudrions vous livrer quelques considérations pour alimenter votre réflexion sur cette problématique qui comporte des avantages, mais aussi certains inconvénients qu'il importe d'épingler.

### Éléments en faveur du *sourcing*

Le *sourcing* reste une formule intéressante car il :

- permet à un exportateur dont la compétitivité des produits est en danger de réduire ses prix de revient et donc de conserver sa part de marché;
- dynamise l'analyse des prix des fournisseurs et les contacts avec un panel de fournisseurs;
- impose de maîtriser les mécanismes logistiques, douaniers et de paiement; il permet donc à l'exportateur de comparer les prix de différents fournisseurs sur une base identique.

### Éléments contre le *sourcing*

Le *sourcing* est toutefois discutable car il :

- éloigne l'exportateur d'une production propre ou via des fournisseurs partenaires proches dans le cadre d'une relation suivie;
- donne à des entreprises de pays émergents ou à bas coûts des "know-how" techniques ou des références qui leur permettront plus tard d'imposer leurs propres produits sur nos marchés;
- nécessite une réelle expertise pour contrôler les fournisseurs afin que la qualité ainsi que - éventuellement - l'exclusivité de fourniture du donneur d'ordre / exportateur soient conservées;
- exige de la part de l'exportateur une connaissance approfondie des mécanismes logistiques et douaniers, ainsi que des instruments de paiement (crédit documentaire, par exemple);
- allonge généralement les délais et réduit la flexibilité des approvisionnements.

### Cas vécu pour illustrer cette problématique

Une société belge trouve un fournisseur à prix compétitif en Asie. Celui-ci fabrique des éléments qui sont intégrés dans son équipement selon les plans fournis par la société belge.

Le fournisseur asiatique travaille aussi pour des concurrents européens et américains de cette société belge. Dans le cadre du développement de ses activités, la société asiatique se lance dans un produit propre concurrent grâce à l'expertise acquise, mais aussi grâce aux références procurées et obtient un premier contrat au Moyen-Orient.

Les donneurs d'ordre n'étaient pas présents régulièrement chez leurs fournisseurs et ont ainsi permis l'éclosion d'un concurrent...

**Il ne faudrait jamais oublier que le *sourcing* nécessite un suivi permanent dans lequel aucune certitude n'est jamais acquise : les devises et les coûts de transport fluctuent, le mécanisme de l'offre et de la demande influence les prix souvent à la hausse dans les pays émergents.**

Vincent REPAY - Conseiller en commerce extérieur



Agence wallonne à  
l'Exportation et aux  
Investissements étrangers

**KOMPASS**



## Les sceaux chinois ont-ils valeur de signature dans les contrats internationaux ?

*Dans la tradition chinoise, chaque individu lettré dispose d'un sceau unique, pareil à aucun autre, dont il est le seul détenteur. Il s'agit d'un cachet, fait de métal ou de jade notamment, sur lequel des formes calligraphiques et des caractères chinois ont été sculptés à la main par un artisan et qui permet de tamponner un sceau personnel sur du papier, avec de l'encre rouge (couleur du bonheur).*

### La valeur des sceaux en Chine

Le sceau, en Chine et à Taiwan, a la même valeur que la signature manuscrite dans nos pays occidentaux.

Chaque individu doit l'avoir en permanence à disposition, car il lui est toujours nécessaire pour, par exemple, retirer de l'argent à la banque, signer un chèque, aller chercher une lettre recommandée au bureau de poste, passer un contrat et accuser réception des documents officiels.

Le sceau est utilisé non seulement pour ces actes de la vie quotidienne, mais aussi sur les œuvres picturales, les poèmes et les livres pour authentifier l'auteur. Dans certains cas, le sceau doit même être apposé pour qu'un document prenne effet légalement.

Le sceau est une tradition toujours bien ancrée - c'est le cas de le dire - à notre époque, même dans le monde des affaires. Mais il existe déjà depuis plus d'un millénaire, ce qui n'est pas étonnant dans un pays qui est l'inventeur du papier et de l'imprimerie. Il a toujours représenté le crédit et l'engagement.

Tant les personnes physiques que les organismes ou institutions disposent de leur propre sceau.

Cependant, il ne faut pas les confondre avec les simples tampons en caoutchouc utilisés par nos entreprises occidentales qui sont, quant à eux, uniquement utilitaires et sans valeur contractuelle.

Le sceau apparaît même, aux yeux des Chinois, comme plus fiable que la signature manuscrite, car il reproduit systématiquement le même dessin calligraphique, quel que soit le nombre de fois qu'il est utilisé. C'est pourquoi beaucoup d'hommes d'affaires occidentaux se font également réaliser un sceau personnel pour signer des contrats avec des Chinois.

### La valeur des sceaux chinois chez nous

A notre connaissance, la question ne s'est jamais posée dans la jurisprudence. Mais, étant donné qu'il n'existe aucune exigence de forme pour les contrats commerciaux entre professionnels, on pourrait en déduire que l'apposition d'un sceau sur un contrat constitue une preuve de l'accord de l'interlocuteur chinois. Mais, si celui-ci prétend que ce sceau n'est pas le sien ou qu'il s'agit d'une copie, la question sera laissée à l'appréciation du juge. Il sera alors probablement nécessaire de démontrer que le sceau est bien celui du cocontractant, ce qui n'est pas évident.

Le risque est cependant équivalent à celui d'une signature manuscrite qui pourrait aussi être imitée et dont il faudra démontrer l'authenticité. L'idéal serait d'exiger un document officiel qui authentifie le sceau et son propriétaire - comme cela se fait chez nous pour la signature manuscrite -, et qui déclare que la personne est bien habilitée à conclure. Cette procédure n'apporte cependant pas 100% de garantie puisque cet acte d'authentification pourrait également s'agir d'un faux. Cela fait partie des aléas de la vie des affaires auxquels toute entreprise est confrontée quotidiennement.

**Pour atténuer les risques, invitez toujours votre interlocuteur à signer de façon manuscrite à côté du sceau qu'il a apposé sur le contrat et, idéalement, exigez un document officiel légalisant le sceau et la signature.**



# Renforcement de la procédure judiciaire européenne

*Le Parlement et le Conseil européens ont pris de nouvelles initiatives en vue de faciliter certaines procédures relatives aux litiges transfrontaliers au sein du territoire de l'Union européenne.*

*Ont ainsi été adoptés, le 12 décembre 2006, le Règlement (CE n° 1896/2006) instituant une procédure européenne d'injonction de payer et, le 11 juillet 2007, le Règlement (CE n° 861/2007) instituant une procédure européenne de règlement des petits litiges.*

## 1. La procédure européenne d'injonction de payer (I.P.E.)

Cette procédure permet aux créanciers, à certaines conditions, de mettre en œuvre une procédure permettant d'obtenir un titre judiciaire en évitant les délais et les contraintes procédurales propres aux procédures ordinaires.

Elle est connue dans de nombreux Etats, notamment en Belgique depuis 1967 (article 1338 à 1344 du Code Judiciaire), pays dans lequel elle n'a connu que très peu de succès et est très rarement utilisée.

La procédure européenne d'injonction de payer est applicable en matière civile et commerciale dans les litiges transfrontaliers, quelle que soit la nature de la juridiction et quel que soit le montant de la demande (à l'exception des matières fiscales, douanières, les procédures de faillite, la sécurité sociale et les créances découlant d'obligations contractuelles).

Lorsque le créancier dispose d'une créance pécuniaire, liquide et exigible, il introduit sa demande d'injonction de payer européenne au moyen d'un formulaire dont le modèle (type A) est annexé au Règlement.

La juridiction saisie d'une telle demande statue dans les meilleurs délais (max. 30 jours) en vue de prendre soit une décision de rejet, soit une décision de délivrance d'injonction de payer.

Le débiteur dispose d'un délai de 30 jours, à dater de la notification de l'injonction, pour former opposition auprès de la juridiction concernée.

Le titre judiciaire résultant de l'injonction de payer européenne est exécutoire dans tous les Etats membres sans passer par la formalité de l'exequatur.

Le Règlement est entré en vigueur le 31 décembre 2006, mais ne sera applicable qu'à partir du 31 décembre 2008.

## 2. La procédure européenne de règlement des petits litiges (D.F.I.)

La procédure européenne vise des litiges transfrontaliers dont le montant de la demande ne dépasse pas 2.000 € hors intérêts, frais et débours (demandes de faible importance).

Sont cependant exclus les litiges relatifs aux matières fiscales, douanières, administratives, aux faillites, à la sécurité sociale et au droit du travail.

Le demandeur a introduit sa demande, sans que la représentation par un avocat soit obligatoire, au moyen du formulaire type A figurant dans l'annexe 1 du Règlement, en détaillant la nature du litige et le montant réclamé.

Cette demande est introduite par tout moyen de communication admis devant la juridiction compétente.

Lorsque la juridiction compétente a reçu le formulaire de demande, elle notifie celui-ci au défendeur dans les 14 jours, le défendeur disposant quant à lui de 30 jours pour répondre.

Dans les 30 jours à compter de la date de réception de la réponse du défendeur, la juridiction est tenue de rendre une décision, sauf si elle demande aux parties de lui fournir des renseignements complémentaires ou si elle décide de recourir à l'obtention de preuves complémentaires (toujours dans un délai ne dépassant pas 30 jours).

L'exécution de la décision, qui peut faire l'objet d'un recours par le défendeur, sera mise en œuvre dans tout Etat membre sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'exequatur.

Ce Règlement sera applicable dans tous les Etats membres de l'Union européenne, sauf au Danemark, à partir du 1er janvier 2009.

**Ces deux Règlements posent un nouveau jalon dans le chantier visant à mettre en place une véritable procédure européenne commune pour les affaires transfrontalières.**

**Ces deux procédures sont bien évidemment facultatives et ne viennent que s'ajouter aux possibilités prévues par les législations de chaque Etat membre.**

**Sur base des informations qui seront fournies par les Etats membres à la Commission, le public sera informé par voie de publication au J.O. de l'U.E. des juridictions compétentes et des possibilités de recours dans le cadre de chacun de ces deux Règlements.**

## Optimalisez vos exportations : sortez de vos frontières !

*Avec la mondialisation et l'apparition sur les marchés locaux de produits compétitifs fabriqués à l'étranger, il est urgent pour les PME de redéfinir leur position dans un espace élargi. S'il existe de très petites entreprises dont l'activité et les moyens les condamnent à rester dans nos frontières, toutes les autres doivent impérativement envisager l'international. L'exemple ci-dessous ne peut que vous y inciter.*

Une PME belge, fabricant de capteurs dont les caractéristiques techniques lui donnaient un léger avantage concurrentiel, avait réalisé que, sans réaction, elle ne pourrait pas survivre à une guerre de prix initiée par un concurrent. Il lui fallait, pour cinq de ses huit capteurs, trouver une méthode pour baisser ses coûts de production. Elle devait fabriquer à faible coût des petites quantités de plaquettes microélectroniques nécessitant une main-d'œuvre douée d'une grande précision.

### Quelle solution ?

Le problème était triple : petites quantités + faible coût + précision.

La solution a été trouvée à l'international : l'entreprise a ouvert un petit atelier en Chine et a engagé huit brodeuses de soie dont la précision était sans faille. Elle a ainsi non seulement récupéré les parts de marché perdues en Europe, mais s'est mise à vendre en Chine et s'est lancée à la conquête de nouveaux marchés en Asie. L'équipe belge a renforcé son département marketing et s'est orientée vers le développement des nouveaux produits.

L'exemple ci-dessus illustre bien ce fait : lorsqu'on trouve une solution à l'étranger, il ne s'agit pas de délocalisation, mais bien de conquête de nouveaux marchés dans un environnement global qui condamne à terme l'entreprise incapable de sortir de ses frontières nationales. Dans le cas présent, l'entreprise a clairement identifié sa problématique et a recherché une solution viable dans un espace élargi.

### Informez-vous et dosez bien vos risques

Il y a bien évidemment mille autres façons de s'ouvrir à l'international et nous avons vu dans les articles précédents que sortir de ses frontières est avant tout un processus de réflexion sur son produit, sa stratégie et les moyens de réaliser celle-ci. Cette réflexion doit être mûrie et n'est en rien urgente; il est donc essentiel de s'informer et de doser son risque.

Ne manquez donc pas de prendre conseil auprès d'**experts** (Bruxelles-Export, FIT, AWEX, Chambres de Commerce...). N'attendez pas d'être face aux problèmes pour recourir au conseil d'un **avocat** (rédaction du contrat, charge du risque, conditions de livraison...) ou d'un **organe spécialisé** ("due diligence", auditeurs, experts en douane, organismes de certification...).

Il faut cinq contrats réussis pour rattraper la perte totale d'un mauvais contrat. Moins le pays de destination est développé, plus faibles sont les chances de faire valoir ses droits devant les juridictions locales. Anticiper et sécuriser les opérations sont plus importants que conclure le contrat lui-même.

A la "grande exportation", c'est-à-dire hors des frontières européennes, plus on arrive à simplifier le processus, plus les chances de réussite sont importantes.

**Si, avec la globalisation, sortir de ses frontières est devenu un impératif, la préparation du processus est vitale. L'information et la mesure du risque détermineront les chances de réussite.**

Ivan KORSAK KOULAGENKO - Attaché économique et commercial AWEX à Moscou



Agence wallonne à  
l'Exportation et aux  
Investissements étrangers

**KOMPASS**