



ESPÈCE, VALEUR ET ORIGINE **TROIS CLÉS** **POUR EXPORTER VOS PRODUITS**

La Douane française tient à rappeler régulièrement aux primo-exportateurs les trois clés essentielles qui ouvrent, du point de vue douanier, les voies de l'international à un produit. Les voici.

1/ L'espèce tarifaire

Lors de l'établissement des déclarations en douane, les opérateurs doivent compléter la désignation commerciale de leur marchandise par la nomenclature tarifaire (ou espèce tarifaire) correspondante en conformité avec les règles du tarif douanier qui comporte près de 15 500 rubriques de classement.

Cette nomenclature, appelée Tarif intégré des communautés européennes (Taric), est constituée de 10 chiffres. Les 6 premiers chiffres de cette nomenclature sont communs aux 180 pays adhérents à l'OMD (Organisation mondiale des douanes) et constituent le socle du classement tarifaire des échanges internationaux. Ce classement est fondamental pour les entreprises car c'est sur lui que reposent non seulement la détermination des taux de droits de douane, mais aussi les mesures de politique commerciale (telles que les suspensions tarifaires, les droits antidumping, les contingents) ou encore les formalités sanitaires ou phytosanitaires ou d'autre nature, les mesures de prohibitions ou d'embargos, la fiscalité intérieure et l'élaboration des statistiques du commerce extérieur. Une demande de renseignement tarifaire contraignant sur l'espèce (RTC) est un outil de sécurisation incontournable de vos opérations à l'international.

2/ La valeur en douane

À l'importation

La valeur en douane est la valeur des marchandises à l'entrée dans le territoire douanier de l'Union européenne. Elle constitue l'assiette de perception des droits et taxes à l'importation, notamment les droits de douane, les droits antidumping et, pour les importations dans les DOM, l'octroi de mer. La base d'imposition à la TVA à l'importation est calculée à partir de la valeur en douane, augmentée de certains frais. La valeur statistique, qui constitue la valeur des marchandises à l'entrée dans le territoire national, est également déterminée à partir de la valeur en douane. Les marchandises importées faisant généralement l'objet d'une vente, la valeur en douane est leur valeur transactionnelle, qui est établie à partir du prix payé ou à payer pour ces marchandises.

En fonction des circonstances propres au schéma commercial de ces importations, la valeur en douane peut être inférieure ou supérieure à ce prix.



La valeur en douane est la valeur des marchandises à l'entrée dans le territoire douanier de l'Union européenne.

En effet, la réglementation prévoit que le prix payé ou à payer soit :

- augmenté de certains éléments non inclus dans le prix, tels que les frais de transport et d'assurance jusqu'au lieu d'introduction dans l'Union européenne (en fonction de l'Incoterm), des commissions et frais de courtages, des redevances, la valeur d'apports fournis par l'importateur au fabricant des marchandises, etc. ;
- diminué d'autres éléments inclus dans le prix, tels que les frais de transport et d'assurance intervenus après l'introduction des marchandises dans l'Union européenne (en fonction de l'Incoterm), des commissions à l'achat, etc.

Lorsque les marchandises ne font pas l'objet d'une vente ou lorsqu'elles font l'objet d'une vente mais que la valeur transactionnelle n'est pas acceptable au vu de la réglementation (exemple : les liens entre l'acheteur et le vendeur ont influencé le prix payé), la valeur en douane doit être déterminée par l'une des méthodes dites de substitution définies par le code des douanes communautaire.

À l'exportation

La valeur en douane à déclarer est celle de la marchandise au point de sortie du territoire français. Elle est calculée à partir du prix que paie l'acheteur étranger en contrepartie des marchandises, majoré, le cas échéant, des frais de transport jusqu'à la frontière, mais non compris le montant des éventuels droits et taxes intérieurs, par exemple la TVA.

À l'importation comme à l'exportation, une demande d'expertise personnalisée sur la valeur en douane appliquée à votre situation particulière peut vous permettre de sécuriser et de simplifier vos opérations à l'international dans ce domaine.

Cette expertise peut porter sur :

- la méthode de détermination de la valeur en douane à retenir et/ou, une fois celle-ci identifiée, les frais à inclure dans la valeur en douane ;
- les modalités pratiques de déclaration de la valeur en douane, notamment lorsque le prix payé pour les marchandises ou certains frais à retenir pour déterminer la valeur en douane ne sont pas connus au moment du dédouanement des marchandises (convention de valeur en douane provisoire ou autorisation d'ajustement selon les cas).



La valeur en douane à déclarer à l'exportation est celle de la marchandise au point de sortie du territoire français.

3/ L'origine

Comme l'espèce, l'origine douanière (appliquée à une marchandise pour former le couple produit/pays, pilier de toute opération de commerce international) est déterminante pour le traitement douanier des marchandises.

À l'importation

C'est l'origine non préférentielle (dite également « de droit commun ») associée au classement tarifaire d'un produit qui permet de déterminer, à l'importation dans l'Union européenne, les réglementations qui lui sont applicables (taux de droit de douane, mesures de politique commerciale (ex : droits antidumping sur certaines chaussures d'origine Chine), contingents à droits suspendus, mesures de prohibition ou de restriction, etc.).

L'origine non préférentielle d'un produit est celle du pays dans lequel a eu lieu une transformation jugée substantielle, par application de critères précis fixés à l'échelle communautaire et en cours d'harmonisation à l'échelle de l'OMC. Elle doit donc être distinguée de la provenance géographique de la marchandise, notion qui fait souvent référence au lieu à partir duquel la marchandise est expédiée vers l'Union européenne. C'est l'origine préférentielle qui permet d'obtenir à l'importation dans l'Union européenne une préférence tarifaire, c'est-à-dire une réduction ou une suppression du droit de douane.

Pour que l'origine préférentielle puisse être avancée, il faut que le produit ait été obtenu dans un pays tiers partenaire de l'UE qui a conclu un accord commercial (dit ALE pour accord de libre-échange) avec l'UE ou encore dans certains pays en développement auxquels l'Union européenne a accordé des concessions tarifaires unilatérales dans le cadre du Système des préférences généralisées (SPG). L'origine préférentielle d'un produit est déterminée par des règles très précises appliquées aux nomenclatures tarifaires (SH4), dites « règles de liste », qui sont fixées dans une annexe à l'accord international conclu entre l'Union européenne et le pays partenaire, et qui sont différentes d'un accord à l'autre, donc d'un pays tiers partenaire à l'autre.



C'est l'origine préférentielle qui permet d'obtenir à l'importation dans l'Union européenne une préférence tarifaire

Un produit a donc toujours une origine non préférentielle pour l'application de l'ensemble des réglementations douanières, et peut en parallèle avoir une origine préférentielle qui va lui permettre de bénéficier d'une réduction du droit de douane.

Si la production d'une preuve de l'origine non préférentielle est parfois nécessaire pour certains produits, la production d'une preuve de l'origine préférentielle est systématique pour pouvoir obtenir la préférence tarifaire.

À l'exportation

La détermination de l'origine non préférentielle peut être nécessaire afin d'attester de l'origine du produit à la demande des autorités du pays partenaire ou lorsque votre client pour des raisons commerciales demande un certificat d'origine non préférentielle.

La détermination de l'origine préférentielle présente en revanche un intérêt fondamental pour les exportateurs communautaires susceptibles de bénéficier de droits de douane réduits ou nuls à l'entrée dans le pays de destination par application de l'accord signé avec l'Union européenne (voir l'avis d'expert : origine et sourcing, un levier commercial). Le statut d'exportateur agréé permet de sécuriser la détermination de l'origine préférentielle des produits exportés et simplifie l'émission des preuves de l'origine préférentielle nécessaire pour l'obtention de la préférence à destination.

En complément, une demande de renseignement contraignant sur l'origine (RCO) contribue à sécuriser vos opérations à l'international.

LE MOCI

Article issu du n° 2077 du MOCI : Guide de l'export en 10 étapes

**Acheter
ce numéro**

**S'abonner
au Moci**

**Contactez
le service commercial**