

N°V
20778
(19)

La Douane

*Instrument de
la stratégie internationale*



Catherine TEULE-MARTIN

33

La Douane

16° V
20778
(19)

Dans la même collection

(extraits)

dirigée par Yves SIMON

3. KÆNIG Gilbert, *Les théories de la firme.*
4. GOGUE Jean-Marie, *Le management de la qualité.*
5. VARTANIAN Jean-Claude, *Le média planning.*
7. JOFFRE Patrick, *Comprendre la mondialisation de l'entreprise.*
8. GRESSE Carole, *Les entreprises en difficulté.*
9. HERMEL Laurent et QUIOC Jean-Paul, *Le marketing direct.*
11. PATEYRON Emmanuel-Arnaud, *Le management stratégique de l'information.*
14. KERVERN Georges-Yves, *Éléments fondamentaux des Cindyniques.*
15. LIVIAN Yves-Frédéric, *Introduction à l'analyse des organisations.*
16. GUIMARD Anne, *La communication financière.*
18. BOURBONNAIS Régis et VALLIN Philippe, *Comment optimiser les approvisionnements.*
19. TEULE-MARTIN Catherine, *La douane, instrument de la stratégie internationale.*
21. JAMBART Claude, *L'assurance qualité.*

1892407

La Douane

*Instrument de
la stratégie internationale*

Catherine TEULE-MARTIN



ECONOMICA

49, rue Héricart, 75015 Paris

DL -9FEV.95 02096



© Ed. ECONOMICA, 1995

Tous droits de reproduction, de traduction, d'adaptation et d'exécution réservés pour tous les pays.

INTRODUCTION

Plus du tiers des opérations internationales des entreprises françaises déborde le cadre européen et concerne les pays tiers. C'est dire que, si la suppression des frontières intracommunautaires – par la mise en place du marché unique, au 1er janvier 1993 – a apporté une notable simplification à leur gestion administrative, nombre de leurs échanges demeurent encore soumis à la contrainte douanière.

L'objet de cet ouvrage est de montrer que, dans l'entreprise moderne, la douane peut ne pas être conçue seulement comme un ensemble de formalités, parfois lourdes et rigides, toujours coûteuses, mais comme une fonction qui s'articule sur l'action internationale et peut la servir.

Car, au-delà d'une terminologie parfois obscure, comme celle de tout domaine de spécialité, la réglementation douanière obéit à une logique de soutien du développement des firmes internationalisées. Son évolution n'a cessé de se conforter dans ce sens, depuis une vingtaine d'années. La diversification des régimes douaniers, comme la simplification constante des procédures communautaires, en témoigne.

Cet ouvrage n'entend pas présenter ces réglementations dans leur forme parfois très juridique et pointilleuse ; ne serait-ce que parce qu'elles sont régulièrement révisées. Son objectif est plus large : les "décoder", en expliquer les grands principes et rouages, pour montrer comment la douane, lorsqu'elle est gérée comme un instrument de la stratégie internationale de la firme, sert sa compétitivité.

Dans le premier chapitre, on verra que toute marchandise placée dans le circuit international se voit attribuer un statut, sorte de carte d'identité douanière. Selon sa nature, sa valeur, son origine, selon sa destination, les formalités et les taxations diffèrent ; et la circulation internationale peut en être plus ou

moins entravée. C'est donc un ensemble d'informations importantes que l'entreprise doit gérer.

Les quatre chapitres suivants traitent des régimes douaniers, c'est-à-dire du cadre juridique des opérations liées aux différentes formes de l'action internationale : achat, vente, transport, stockage, prospection, etc. A chaque situation, correspond une solution douanière, parfois sophistiquée, rarement pénalisante, le droit européen s'efforçant, depuis quelques années, de répondre de mieux en mieux aux besoins diversifiés des entreprises.

C'est cet aspect qui sera particulièrement développé afin de faire ressortir les points sur lesquels certains régimes – notamment ceux que la douane qualifie d'économiques – peuvent constituer un instrument complémentaire des fonctions commerciale, industrielle, logistique,... de la firme internationalisée.

Enfin, le dernier chapitre est consacré aux opérations administratives : déclaration en douane, modalités de paiement des droits, etc. Il permet de s'interroger sur les conditions dans lesquelles il paraît plus judicieux que l'entreprise prenne directement en charge la fonction douanière ou la délègue aux transitaires.

Le lecteur constatera que, de façon générale, c'est l'approche communautaire qui est privilégiée, puisque c'est le cadre de l'action des entreprises françaises. Mais les principes fondant le droit douanier de la plupart des pays tiers obéissent à des logiques comparables et la maîtrise des systèmes européens donne, sans conteste, un avantage pour définir une stratégie d'approche et de conquête des marchés étrangers.

Le statut douanier de la marchandise

Toute marchandise placée dans le circuit international a un statut douanier, sorte de carte d'identité, qui résulte de la combinaison de trois éléments : la valeur en douane, l'espèce tarifaire et l'origine.

La valeur en douane sert à fixer l'assiette taxable (§ 1). Elle est le plus souvent établie à partir des données de la transaction commerciale. Mais ce n'est pas nécessairement le prix demandé ou payé pour la marchandise.

L'espèce tarifaire correspond à la dénomination attribuée à une marchandise dans le tarif des douanes (§ 2). C'est d'elle que dépend le taux de base des droits susceptibles d'être prélevés.

Quant à *l'origine*, c'est une information essentielle puisqu'elle conditionne l'application soit de mesures tarifaires préférentielles, soit, a contrario, de restrictions quantitatives aux échanges (§ 3).

Ces trois données doivent être connues avant toute opération d'exportation ou d'importation. Leur détermination s'appuie sur un ensemble de règles précises avec quelques caractéristiques particulières à l'Union européenne.

1. La valeur en douane

Sur toute déclaration en douane figure la valeur de la marchandise. C'est l'assiette sur laquelle est appliqué le taux des droits *ad valorem* ou des cautions. C'est également la base sur laquelle est calculé, avec quelques aménagements, le montant de la TVA.

Selon les principes définis par le Tokyo round, cette valeur est le plus souvent estimée à partir des éléments

comptables de la transaction commerciale. Mais, à l'importation, l'administration revendique parfois une évaluation sur d'autres critères, par exemple en cas de dumping.

1.1. À l'importation : la valeur transactionnelle

La Communauté européenne a adopté une définition reposant sur le concept de *valeur transactionnelle*, c'est-à-dire la valeur des marchandises au point d'introduction sur le territoire douanier.

Cette mesure impose généralement quelques ajustements par rapport au prix de vente figurant au contrat. En outre, le cadre particulier de l'union douanière formée par les Etats membres de l'Union européenne oblige le plus souvent à établir une distinction entre la valeur taxable au titre des droits de douane et la valeur imposable au titre de la TVA.

1.1.1. La valeur au point d'entrée dans l'Union européenne

Le qualificatif *transactionnel* n'est pas exactement synonyme de prix de vente, encore moins de règlement. Ce n'est pas le montant figurant au contrat ou sur la facture, mais la valeur commerciale de la marchandise calculée au *point de passage de la frontière*. Par analogie avec les incoterms, on pourrait dire que c'est, grosso modo, la valeur *CIF* ou *CIP*¹ point d'entrée dans l'UE.

Cela signifie que si l'achat a été conclu départ-usine, le prix figurant au contrat doit être majoré de l'ensemble des frais de transport et d'assurance couvrant le trajet du lieu d'expédition jusqu'à la frontière d'arrivée dans l'Union. Si, au contraire, il s'agit d'une livraison à destination, il faut retrancher du montant facturé tous les frais supportés à partir de l'entrée sur le territoire douanier.

Pour la majorité des courants commerciaux, le calcul est relativement simple. Mais quelques situations particulières nécessitent d'ajuster les éléments constitutifs du prix de la marchandise :

1. *CIF* (*Cost, insurance and freight*) : coût, assurance et fret. *CIP* (*Carriage and Insurance paid to...*) : port payé, assurance comprise, jusqu'à...

– Certains frais peuvent être déduits de la base d'imposition : commissions à l'achat, intérêts pour paiement différé, etc. ; d'autres, au contraire, doivent être réintégrés : redevances ou droits de licence, coût des emballages, etc. (voir l'encadré ci-dessous).

– Les remises et réductions obtenues sur le prix de vente ne peuvent être prises en compte que si elles sont effectives au moment de l'importation. *A contrario*, si le contrat de vente comporte une clause de révision de prix mais que son montant n'en est pas connu lors du dédouanement, l'importation sera d'abord taxée sur une valeur en douane provisoire, le déclarant s'engageant à fournir, dans un délai prescrit, les éléments d'actualisation.

Habituellement la valeur en douane correspond à ce que l'on nomme *la valeur statistique* (utilisée pour la mesure des échanges du commerce extérieur). Mais les frontières nationales de certains pays de l'Union euro-

La valeur transactionnelle des marchandises (au point d'entrée dans l'UE)

(règlement CEE N° 1224/80 du 28 mai 1980)

- = prix payé ou à payer pour la marchandise importée
- + commissions, frais de courtage
coût des emballages
valeur des produits et services fournis sans frais par l'acheteur
redevances, droits de licence, ...
frais de livraison jusqu'à la frontière (manutention, transport, assurance, ...)
- frais de transport au sein de l'UE
droits et taxes prélevés dans l'UE
frais de travaux entrepris après l'importation
frais de transport et d'assurance engagés après l'importation
commissions à l'achat
intérêts pour paiement différé
remises et réductions de prix
coût des logiciels et de la valeur des données ou instructions qu'ils contiennent (seule la valeur des supports est comptabilisée)

Remarque : les montants facturés en devises étrangères doivent être convertis au taux officiel hebdomadaire fixé par l'administration.

péenne ne coïncident pas avec la périphérie de l'union douanière ; dans ce cas, la valeur statistique peut être supérieure à la valeur en douane.

Il en est ainsi, notamment, lorsqu'une marchandise entre dans l'UE par un port qui n'est pas situé dans le pays de destination (par exemple, Anvers pour une entreprise française) ou lorsque, circulant par route, elle traverse plusieurs pays membres avant de parvenir chez l'acheteur. En revanche, lorsque l'acheminement est réalisé par voie aérienne, l'aéroport de destination représente généralement le point d'entrée sur le territoire communautaire.

1.1.2. L'assiette de la TVA

Outre le règlement des droits de douane, une opération d'importation suppose également celui de la TVA. Or ce prélèvement résulte des politiques fiscales nationales et s'applique à la valeur de la marchandise rendue à destination.

L'assiette de la TVA est ainsi supérieure à la valeur en douane et comprend tous les éléments de coût (y compris les droits de douane) jusqu'au premier point de livraison à l'intérieur du pays importateur. Par convention, on considère que ce point est celui qui figure sur le contrat de transport.

1.2. Les autres méthodes d'évaluation

Toute marchandise importée n'est pas nécessairement l'objet d'un contrat de vente ; c'est le cas, par exemple, d'une location. Il peut également se faire que les liens entre vendeur et acheteur influencent (à la baisse) le prix de vente. Dans ces deux types de situation, la valeur transactionnelle ne recouvre pas la valeur effective de l'opération ; on utilise alors d'autres critères :

– *La comparaison avec des marchandises identiques ou similaires* permet d'estimer une marchandise qui n'est pas vendue au moment de son importation. C'est également sur cette base que peut être constaté le dumping de pays tiers.

– *La méthode déductive* se fonde sur le prix de revente de marchandises qui ont été importées dans des conditions comparables. Elle sert, notamment, pour les ventes en consignation.

3.1. Quand et comment liquider les droits et les taxes ?

Mais si la dette douanière prend naissance dès que la déclaration a été acceptée, cela ne signifie pas que son règlement soit immédiat... Deux procédures permettent en effet de le différer :

– Le *crédit d'enlèvement* est une forme de *délai de paiement à 30 jours*. Il est ouvert à l'importateur qui souscrit une soumission cautionnée annuelle dont le montant est fixé en tenant compte de son volume moyen de transactions. A échéance, il règle les sommes dues, majorées d'une remise de 1‰, coût relativement faible pour un crédit de trésorerie, même si on y ajoute les frais de la commission de cautionnement (de 0,5 à 1 %).

– Le *crédit de droit et taxes* fonctionne sur le même principe, mais avec un délai de paiement de *120 jours* ; il peut en outre se cumuler avec le crédit d'enlèvement. Son coût est plus élevé puisque la remise du receveur s'élève à 0,33 % du principal dû, augmentée des intérêts sur les droits et taxes. Pour en bénéficier, l'entreprise doit également produire une obligation cautionnée (forme d'effet, souvent improprement appelée "traite").

Dans l'un et l'autre cas, la marchandise est donc *enlevée avant la liquidation de la dette*. Mais ces deux formules représentent surtout un avantage financier, particulièrement lorsqu'elles sont cumulées. Dès la déclaration en douane remise au bureau, elle prend tous ses effets ; la marchandise acquiert donc toutes les caractéristiques fiscales de la mise à la consommation. C'est-à-dire que l'on considère que la TVA a été acquittée ; elle peut donc être récupérée, avant même d'avoir été effectivement versée... Selon la date de la déclaration, l'entreprise peut y gagner jusqu'à deux mois de trésorerie.

Ces crédits sont ouverts aux entreprises qui ont un courant international régulier, relativement conséquent, et que l'administration des douanes connaît bien. Les importateurs occasionnels ou débutants ne peuvent donc pas y recourir. A ceux qui désirent cependant disposer de leurs marchandises dès le dépôt de la déclaration, la douane propose la *consignation*. La marchandise est immédiatement libérée sous réserve du versement d'une somme couvrant, à titre provisoire, le montant de la dette douanière exigible.

3.2. Le montant des droits et des taxes

Quant au montant des droits et taxes, nous avons vu au début de cet ouvrage qu'il dépend de plusieurs critères (espèce tarifaire, origine, valeur en douane). Divers modes de calcul sont applicables.

Le plus fréquemment, les droits sont dits *ad valorem* (% appliqué à la valeur en douane) ; mais il existe également des droits spécifiques (au poids), des droits fixes (minimum de perception), des droits saisonniers (notamment pour les produits agricoles). Ces indications figurent dans le TDC, au regard de la position tarifaire du produit.

Par ailleurs, certains biens répondant à des conditions précises (livres, œuvres d'art, etc.) ou destinés à quelques catégories d'organisations (universités, centres de recherche, associations humanitaires, ...) sont exonérés de droits.

4. La fonction douane dans l'entreprise

Incontestablement, le développement des procédures domiciliées et l'évolution constante vers une simplification des formalités permettent aux entreprises de mieux maîtriser la fonction douane. La question se pose alors de savoir s'il est plus judicieux ou non de disposer d'un service douane en propre. Les solutions rencontrées sont fort diverses et reposent sur un choix multicritères.

4.1. La délégation aux transitaires

Le transitaire, commissionnaire agréé en douane, peut effectuer pour le compte d'autrui toutes les opérations douanières.

Recourir à ses services présente des avantages indéniables : il maîtrise les procédures douanières ; il connaît l'administration des douanes ; il joue un peu le rôle de banquier en réglant, pour le compte de son client, les droits et les taxes à l'importation. En outre, lorsqu'il propose aussi un service transport, il apporte une continuité dans l'intervention logistique dont l'intérêt n'est pas négligeable. Pour toutes ces raisons, nombre d'entreprises lui délèguent totalement leur gestion douanière.

Cependant, sans prétendre rendre compte de toutes les réalités de cette profession, on peut remarquer que le recours au transitaire présente quand même certaines limites.

– Tout d’abord, le flux des opérations traitées par les auxiliaires du commerce international est majoritairement “classique”, portant sur les trois opérations douanières de base : importation, exportation, transit. C’est donc à ce titre qu’ils sont les plus performants et leur efficacité s’exprime dans leur capacité à traiter rapidement un grand nombre d’envois de nature différente.

– La contrepartie de ce traitement de masse est un certain automatisme et la difficulté pour gérer des situations marginales, non répétitives.

Les transitaires sont souvent spécialisés sur une destination, une provenance, une région, un type de produit et donc sur des procédures qui ne sont pas systématiquement transposables à toute situation. Ils ne sont donc pas toujours en mesure de répondre aux appels d’offre des entreprises et de leur apporter l’assistance souhaitée sur des dossiers pointus. En fait, leur fonction d’intermédiaire les montre souvent plus efficaces dans la mise en œuvre des directives des donneurs d’ordre que dans le conseil en stratégie douanière.

Reste le coût de leur intervention. Il ne résulte plus de l’application d’un barème *ad valorem* (les HAD – honoraires d’agréé en douane), mais d’une négociation : forfait par opération ; forfait pour une période ; coup par coup. La première formule a l’intérêt de faciliter la comparaison avec la concurrence ; la seconde s’intègre mieux à un budget prévisionnel ; la troisième peut réserver des surprises, ... pas toutes désagréables. Dans tous les cas, l’urgence se paie ; or quelles sont les entreprises qui ne se trouvent pas régulièrement en situation d’urgence, pour faire partir une expédition, pour récupérer des pièces détachées ?

A contrario, étant commissionnaire vis-à-vis de la douane, le transitaire est personnellement responsable des déclarations et de leurs conséquences financières. Il répond donc des droits dus et des éventuelles amendes résultant d’une infraction ou d’une erreur. Ceci étant, il est mandataire de son client : il peut donc exercer une action en garantie à son encontre lorsque les erreurs résultent du défaut ou de l’inexactitude des instructions qui lui ont été données.

En tout état de cause, il est des situations où la question du choix ne se pose pas.

Lorsque le nombre d'opérations internationales traitées est faible (moins d'une centaine par mois, estime-t-on), la délégation aux déclarants professionnels paraît plus judicieuse et moins onéreuse que la création d'un service douane interne. Quitte, pour l'entreprise, à développer une relation de véritable partenariat avec son transitaire.

En outre, pour une PME, débutante sur les marchés étrangers, il peut y avoir d'autres priorités ; le tout, dans ce cas, c'est de savoir faire le choix du prestataire qui rendra le service le plus adapté aux besoins présents et saura apporter un conseil sur l'évolution à venir.

4.2. *Le service douane intégré*

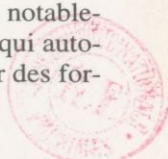
Dès que les opérations internationales représentent un certain volume, l'entreprise paraît souvent plus à même de choisir et gérer les régimes et procédures convenant à la spécificité de ses échanges commerciaux ou à son activité industrielle qu'un prestataire extérieur. C'est particulièrement le cas lorsque des dossiers un peu particuliers ou des demandes d'autorisation requièrent négociations et discussions avec l'administration. Bref, l'intégration d'un service douane favorise, sans aucun doute, l'organisation logistique des opérations internationales au service des autres fonctions de l'entreprise.

Outre l'économie du coût d'intermédiation, lorsque l'entreprise est maître d'œuvre, elle gagne souvent un temps précieux sur le passage des marchandises en douane, n'ayant pas à tabler sur la disponibilité du transitaire. Et c'est un objectif que la gestion en flux tendus ne cesse de promouvoir.

Mais cette forme d'organisation n'est pas sans poser quelques contraintes, notamment pour assurer toute la préparation documentaire des déclarations.

Certes les procédures domiciliées simplifient grandement cette tâche. Du moins dans leur phase initiale, puisque la déclaration est de forme "sommaire".

Reste l'étape de régularisation. Les "déclarations récapitulatives" ont l'avantage de pouvoir être préparées à l'avance et cette charge administrative peut être notablement réduite par la mise en œuvre d'un progiciel qui automatise la saisie des informations et les restitue sur des for-



mulaires normalisés. Mais ceci ne vaut que si l'entreprise gère un flux de marchandises aux caractéristiques suffisamment répétitives. A chaque produit expédié ou importé correspond, en effet, une ligne dans la déclaration, une saisie d'informations douanières, commerciales, financières ; les envois hétérogènes sont donc une source de travail important, ... et d'erreurs.

Ceci explique, sans doute, que nombre de firmes pratiquent une solution mixte : elles assurent, en interne, les opérations courantes, aisément préparées par traitement informatique, et confient à un intervenant extérieur les opérations ponctuelles, hétérogènes, celles qui nécessitent des formalités un peu longues. Il en est d'autres qui intègrent un déclarant sur place ; ce qui a l'avantage de maintenir un lien étroit avec le personnel et d'assurer la continuité avec l'activité de l'entreprise.

CONCLUSION

La mise en œuvre du marché unique est l'aboutissement du processus d'intégration de l'union douanière communautaire. Les entreprises françaises y ont incontestablement acquis une grande liberté d'échanges avec leurs consœurs européennes. Il leur reste cependant à gérer les contraintes liées à leurs relations avec les pays tiers.

Dans ce domaine, on constate que l'évolution du droit douanier répond à un double objectif : favoriser la compétitivité sur les marchés étrangers, tout en préservant des conditions équilibrées de concurrence au sein de l'Union européenne. La diversité des régimes et l'assouplissement des procédures y concourent de façon directe.

Dans cet ensemble qui forme l'armature du système communautaire, le choix d'un régime douanier procède d'une certaine logique et consiste à combiner au mieux les différentes possibilités offertes, pour gagner du temps, pour limiter des dépenses (notamment sur les droits), en tenant compte des contraintes de production et des objectifs de commercialisation.

Ainsi conçue et organisée, la douane de l'entreprise moderne n'apparaît plus comme un carcan réglementaire, comme une succession de formalités, mais comme un instrument cohérent au service des grandes fonctions de l'entreprise et de son développement international.

BIBLIOGRAPHIE

- BARELIER A. & alii, *Exporter*, CFCE – Foucher, 1993, pp.368 - 382.
- CFCE (Centre français du commerce extérieur), *Actualités réglementaires*, Le MOCI – SEDEC.
- Code des douanes*, Journal Officiel de la République Française (2 tomes), 1994.
- Le code des douanes communautaire*, Encyclopédie douanière, 1994.
- DORLÉANS J.-Cl. & DUCCHINI R., *La gestion douanière de l'entreprise*, La Villeguerin Editions, 1995.
- FAMCHON Y. & M., *La jurisprudence communautaire en matière de douane*, L'encyclopédie douanière, 1992.
- LEFEBVRE F. *Douane. Réglementation communautaire et nationale*, Editions Francis Lefebvre, 1993.
- Tarif des douanes 1994*, Journal Officiel de la République Française, n° 5121.

Sources d'information

- CFCE (Centre Français du Commerce extérieur) :
10 avenue d'Iéna – 75783 Paris Cedex 16.
- CCIP (Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris) –
Direction des Relations internationales :
2 rue de Viarmes – 75001 Paris
- DGDI (Direction Générale des Douanes et Droits
Indirects) – Centre de renseignement des Douanes :
23 rue de l'Université – 75007 Paris
- DREE (Direction des Relations Economiques
Extérieures) : 139 rue de Bercy – 75572 Paris Cedex 12.
- SETICE (Service des Titres du Commerce extérieur) :
8 rue de la Tour des Dames – 75436 Paris Cedex 09

QUIZ

- (1) Quelles sont les informations indispensables à la détermination du montant des droits de douane ? (Réponse pages 7, 11 et 16).
- (2) Y a-t-il concordance entre la valeur en douane et le prix de vente d'un contrat conclu DDP (delivery duty paid = rendu droits acquittés) ? (Réponse page 8).
- (3) Qu'est-ce que le cumul multilatéral d'origine ? (Réponse page 20).
- (4) Quelle différence y a-t-il entre l'origine et la provenance d'un produit ? (Réponse page 37).
- (5) Peut-on exporter une marchandise prohibée de sortie ? (Réponse page 26).
- (6) Une marchandise soumise à un contingent quantitatif peut-elle être importée sur le territoire de l'Union européenne ? (Réponse page 32).
- (7) Le T2 est-il encore utilisé dans les relations intracomunautaires ? (Réponse page 46).
- (8) Quelle solution préconiser à un importateur dont les marchandises arrivent alors que le contingent quantitatif qui les concerne est fermé ? (Réponse pages 33 et 49).
- (9) Un contingent tarifaire appliqué au café originaire de Côte d'Ivoire constituerait-il une contrainte pour un négociant en café du Havre ? (Réponse page 35).
- (10) Quel avantage fiscal particulier le régime de l'entrepôt d'exportation présente-t-il ? (Réponse page 55).
- (11) Peut-on vendre des marchandises sous douane ? (Réponse page 50).

- (12) Quelles sont les caractéristiques du régime de la transformation sous douane ? (Réponse page 67).
- (13) Les importations de matières premières d'origine tierce destinées à être incorporées dans des produits fabriqués pour l'exportation sont-elles taxables ? (Réponse pages 57-61).
- (14) Sous quel (s) régime (s) une entreprise française peut-elle faire exécuter des travaux à façon sur ses fabrications par une entreprise tchèque, puis une entreprise allemande ? (Réponse page 68).
- (15) Si une entreprise française de BTP loue, pendant six mois, un bulldozer à une entreprise hongroise pour assurer la réalisation d'un chantier en Italie, devra-t-elle payer des droits ? et la TVA ? (Réponse pages 72-73).
- (16) Sous quel régime douanier un exportateur français peut-il réaliser une vente sous réserve d'essais satisfaisants ? (Réponse page 77).
- (17) Les emballages sont-ils taxables lors d'une importation ? (Réponse page 75).
- (18) Dans quelles conditions une entreprise française peut-elle réimporter des marchandises qui avaient été préalablement exportées par une entreprise allemande à un client américain ? (Réponse page 79).
- (19) Une entreprise belge prévoit un voyage de prospection dans des pays européens : Danemark, Suède, Norvège, Pologne. Comment organiser ce voyage pour limiter les formalités douanières aux frontières ? (Réponse page 80).
- (20) A l'importation, est-il toujours indispensable de présenter la marchandise à un bureau de douane ? Et à l'exportation ? (Réponse pages 95-97).
- (21) Quel est l'avantage particulier du DDU dans les échanges avec les pays de l'AELE ? (réponse page 90).
- (22) Lors d'une importation, doit-on obligatoirement régler les droits de douane lors du passage en frontière ? (Réponse page 94).
- (23) Quel bénéfice l'importateur peut-il tirer du cumul d'un crédit de droits et taxes et d'un crédit d'enlèvement ? (Réponse page 100).

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	5
CHAPITRE I : Le statut douanier de la marchandise	7
1. La valeur en douane	7
1.1. A l'importation : la valeur transactionnelle	8
1.2. Les autres méthodes d'évaluation	10
1.3. A l'exportation : la valeur au point de sortie.....	11
2. L'espèce tarifaire	11
2.1. L'identité douanière de la marchandise	12
2.2. La consultation de l'administration.....	14
2.3. La confirmation de l'espèce tarifaire	16
3. L'origine	16
3.1. Une variable déterminante de la politique d'approvisionnement.....	16
3.2. Comment déterminer l'origine d'une marchan- dise ?	17
3.3. Comment prouver l'origine d'une marchandise ?...	21
CHAPITRE II : Les opérations d'entrée et de sortie du territoire et leurs contraintes	25
1. L'exportation	25
1.1. Des marchandises en simple sortie	25
1.2. Un formalisme limité	26
1.3. Le contrôle de la destination des technologies sensibles	27
2. L'importation.....	29
2.1. Les implications d'un marché pas tout à fait unique.....	30
2.2. Le contrôle du commerce extérieur.....	32
2.3. La mise en oeuvre des préférences tarifaires	35

CHAPITRE III : Transit et entrepôt : les régimes de la fonction logistique	38
1. Le schéma de base des régimes suspensifs	38
1.1. Un report de l'action de la douane.....	39
1.2. Les garanties de base.....	39
1.3. L'apurement du régime suspensif.....	40
2. La circulation sous douane : le transit.....	40
2.1. La circulation dans un pays : le transit national	41
2.2. Le transit international	42
2.3. Le transit communautaire.....	45
3. L'entrepôt sous douane	48
3.1. L'entrepôt à l'importation	48
3.2. Les avantages du régime de l'entrepôt d'exportation	54
 CHAPITRE IV : Les régimes douaniers de la politique industrielle	 56
1. Le perfectionnement actif.....	56
1.1. Les bases du perfectionnement actif : la suspension	57
1.2. Le système du rembour.....	60
1.3. Des aménagements à la relation importation-exportation : compensation à l'équivalent et exportation anticipée	61
1.4. Le perfectionnement actif national.....	63
2. Sous-traitance et perfectionnement passif	65
2.1. Le principe d'une taxation différentielle.....	65
2.2. Les conditions de placement sous PP.....	67
 CHAPITRE V : La douane et l'action commerciale	 69
1. L'admission temporaire.....	69
1.1. Les règles de base de l'admission temporaire...	70
1.2. L'apurement d'une admission temporaire	71
1.3. Une exonération totale ou partielle des droits...	72
1.4. Echantillons et emballages : des règles spécifiques	74
2. Le régime des retours	76
2.1. Les conditions de l'exportation temporaire.....	76
2.2. La réimportation.....	78
3. Le carnet ATA.....	79
3.1. Les avantages du carnet ATA	80
3.2. Les limites d'utilisation.....	80
3.3. Les modalités d'utilisation du carnet ATA	82