FIEEC

FÉDÉRATION DES INDUSTRIES ÉLECTRIQUES, ÉLECTRONIQUES ET DE COMMUNICATION

INTERNATIONAL

Guide pratique

Collection Repères

Édito

Laurent TARDIF, Président de la FIEEC

Dès 2019, la Fédération des Industries Électriques, Électroniques et de Communication (FIEEC) a décidé de faire de l'année 2020 l'« Année de l'international » sans se douter alors qu'un événement allait impacter l'ensemble de la planète.

A l'époque, dans un contexte international déjà perturbé entre les guerres commerciales Etats-Unis/Chine/Union européenne (UE) et la sortie compliquée du Royaume-Uni de l'UE, la fédération a décidé d'aider les entreprises exportatrices du secteur à garder confiance.

Indépendamment de cette crise pandémique inédite, le monde fait face à un bouleversement sans précédent avec de nouveaux équilibres mondiaux, géopolitiques et des comportements protectionnistes qui déstabilisent les échanges commerciaux.

> **Notre mission est de donner confiance en l'avenir aux entreprises.**

Tout cela a évidemment de lourdes conséquences sur l'économie mondiale et la santé de nos filières industrielles françaises, qui réalisent près d'un tiers de leur chiffre d'affaires à l'export. Les deux premiers trimestres de l'année de 2020 ont connu des contractions économiques record, avec un impact majeur sur les 2000 entreprises rassemblées autour des membres de notre Fédération. Même si cela reste inégal selon les secteurs d'activité, elles ont toutes été mises à rude épreuve et ont dû s'adapter à marche forcée à un environnement tout à la fois complexe et incertain.

C'est dans ce contexte inédit que le Gouvernement a apporté son soutien financier aux PME-ETI exportatrices pour favoriser la relance de l'économie nationale et soutenir leur compétitivité, face à une concurrence étrangère accrue et en considérant le moindre appétit au risque des acteurs financiers privés.

Pour encourager les dirigeants d'entreprises à poursuivre la prospection de marchés extérieurs, la FIEEC a décidé de rassembler l'essentiel des informations douanières et commerciales utiles pour y voir plus clair.

Ce guide sera, je l'espère, un précieux outil pour conquérir de nouveaux marchés et faire rayonner notre savoir-faire au-delà des frontières !

«Le monde change, les échanges s'adaptent, la FIEEC y participe !»

Bertrand RAGER

Président
de la Commission internationale
de la FIEEC

2020 restera une année de bouleversement de la condition humaine : relations au travail, aux déplacements, à la santé avec une crise sanitaire mondiale qui nous oblige à tout repenser.

A cela s'ajoute la réalité des déséquilibres mondiaux, d'une géopolitique inquiétante tendant à rejeter le multilatéralisme, de pratiques omniprésentes de guerre économique avec la nécessité de moderniser urgemment l'Organisation Mondiale du Commerce pour garantir sa pérennité.

En d'autres termes, il nous faut repenser notre manière de faire du commerce international !

Tous ces sujets sont au cœur des travaux de la Commission internationale de la FIEEC qui réunit praticiens et experts du commerce international. Véritable centre névralgique des actions et positions de la Fédération sur les sujets d'importation et d'exportation, elle assure une veille permanente sur les sujets de politique douanière, commerciale, de normes et de produits sous contrôle international au service des organisations et entreprises de nos secteurs.

Maîtriser les strates de réglementation qui régulent au quotidien les échanges internationaux reste un laborieux et incontournable challenge. C'est la raison pour laquelle la FIEEC a souhaité réaliser des supports d'information pratiques pour aider les entreprises à appréhender les différents aspects du commerce de leurs produits à l'international.

C'est pourquoi je suis fier, en tant que président de la Commission internationale, de vous présenter la première version de ce Guide de l'international destiné à répondre aux enjeux et défis quotidiens des échanges internationaux.

Ce guide, qui évoluera au fur et à mesure des actualités géopolitiques, économiques et réglementaires, est désormais le vôtre !

Je vous en souhaite une bonne lecture.

Sommaire

P.8 **La Fédération**

Développement à l'international

P.10 Matières premières et sécurisation de la chaîne d'approvisionnement
P.13 Prospection et soutien à l'exportation

Douane et règles du commerce international

P.20 L'espèce tarifaire
P.23 Les règles d'origine
P.27 La valeur en douane
P.31 Les Incoterms
P.34 Les suspensions et contingents tarifaires autonomes
P.38 La représentation en douane
P.40 Les régimes douaniers particuliers
P.44 Le statut d'opérateur économique agréé
P.47 Les échanges intracommunautaires
P.50 La gestion du contentieux douanier
P.53 Les obstacles techniques au commerce

Politique commerciale

P.58 Le cadre multilatéral
P.61 Les accords commerciaux de l'Union européenne
P.63 L'accord sur les technologies de l'information
P.64 Les instruments de défense commerciale de l'Union européenne
P.68 Sécurité économique et extraterritorialité des lois étrangères

Produits sous contrôle

P.72 La règlementation des biens à double usage
P.76 Les matériels de guerre et assimilés

P.80 **La Commission internationale de la FIEEC**
P.82 **Remerciements**

La Fédération

Nos missions

La Fédération des Industries Électriques, Électroniques et de Communication rassemble 28 organisations professionnelles des industries de l'électricité, de l'électronique et de la communication, dont 22 adhérents et 6 membres associés. Ensemble, les membres de la FIEEC représentent 2 000 entreprises qui emploient 430 000 salariés et réalisent 107 milliards d'euros de chiffre d'affaires, dont 29% à l'export. La FIEEC est membre de l'association européenne Orgalim, de France Industrie, du MEDEF, de la CPME et de l'UIMM.

Forte du soutien des organisations professionnelles qui la composent, la FIEEC œuvre à la valorisation des industries qui développent les solutions, produits et services apportant des réponses pertinentes aux marchés d'avenir liés à la mobilité, au bâtiment, au vieillissement de la population, ou encore aux objets connectés. A la fois structurantes et transformatives, elles irriguent la dynamique industrielle française et constituent l'un des moteurs du progrès sociétal et économique, au service de l'emploi et de la croissance.

2000 entreprises

430 000 salariés

107 milliards d'euros de chiffre d'affaires dont 29% à l'export

DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

Matières premières et sécurisation de la chaîne d'approvisionnement

Les matières premières telles que les minéraux et les métaux jouent, et vont jouer un rôle clé dans la transition vers un futur bas-carbone, impliquant des modifications significatives du marché et une augmentation manifeste de leur consommation. Cette évolution aura un impact significatif sur la nature des demandes en matières premières et le potentiel de réserves de certaines ressources.
Ces matières premières[1] sont utilisées dans une pluralité de domaines, dont certains propres à des activités d'entreprises représentées par la FIEEC. Elles interviennent, entre autres, dans la fabrication de batteries, piles, ampoules, supraconducteurs, un certain nombre d'alliages et de pièces électroniques. Cette liste non exhaustive s'est par ailleurs considérablement allongée ces dernières années, et de plus en plus d'innovations technologiques reposent sur ces matières. Ce constat est également transposable à des ressources considérées comme moins stratégiques comme les métaux de base (cuivre, acier, aluminium), et les ressources minérales (gravier, sable, ciment), mobilisées notamment pour la construction des infrastructures urbaines et de transport. L'utilisation de ces ressources a atteint un niveau sans précédent, avec 70 milliards de tonnes de matières extraites du sous-sol par an. L'explosion démographique, l'expansion économique et l'urgence écologique nous poussent vers une consommation encore plus importante de ces matières, soulevant un certain nombre de questions.

Monopoles et tensions géopolitiques

Les « terres rares » sont un exemple parfait de ces besoins croissants à mettre en lien avec une offre non diversifiée.

La principale inquiétude vis-à-vis de ces matières concerne les réserves et la production mondiale qui sont contrôlées par un nombre très restreint d'acteurs. En première ligne, il y a bien sûr la Chine qui détient un quasi-monopole pour de nombreuses ressources comme l'antimoine (87% de la production mondiale), le tungstène (84%) ou le gallium (83%). A noter que Pékin s'est également doté d'un outil économique, avec le rachat par la bourse d'Hong Kong en 2012 du London Metal Exchange, principale place mondiale de négociation des métaux.

Concernant spécifiquement les terres rares, la Chine contrôle aujourd'hui plus de 80 % des extractions et des capacités mondiales de transformation.
La Russie, les Etats-Unis ou encore l'Australie font également partie des principaux producteurs, dotés de réserves significatives. Mais le nombre restreint de pays producteurs-fournisseurs met la pression sur les pays-importateurs, notamment l'UE et leurs industries. Ces dernières années, des tensions géopolitiques se sont cristallisées autour de ces ressources, fragilisant les chaines d'approvisionnement de certains groupes, comme en 2010-2011 entre la Chine et le Japon. La mise en place de quotas par Pékin a eu une incidence directe sur le prix des matières importées. Suite à ces restrictions, une plainte a été déposée devant l'OMC par les Etats-Unis, l'Union européenne et le Japon. Si le litige a été tranché deux ans plus tard en faveur des plaignants, cette situation illustre l'utilisation potentielle de ce marché quasi-monopolistique comme levier diplomatique et comme arme économique.

[1] *Nous conviendrons d'une acception large de ces termes en considérant les métaux stratégiques (or, argent, cuivre, zinc, etc.), les métaux rares (cobalt, gallium, tungstene, germanuim, etc.), les terres rares légères (néodyme, samarium, scandium, etc.) et lourdes (eoropium, yttrium, gadolinium, etc.).*
https://cutt.ly/zf6GwDF

Aujourd'hui, le contexte d'approvisionnement de certaines ressources apparait comme préoccupant. Les productions de graphite naturel (électrodes des batteries, piles à combustible) ou de zircon (réfractaire, céramique) sont largement dominées par la Chine, qui maintient volontairement des prix bas, afin de rendre non compétitive toute autre source et garder son quasi-monopole.

En raison de ces situations géopolitiques, les industriels européens peuvent très difficilement, voire dans certains cas ne peuvent pas, diversifier leurs sources d'approvisionnement en matières premières.

Dans un rapport du Conseil Général de l'économie, de l'Industrie, de l'Energie et des Technologies (CGIET), sur la vulnérabilité d'approvisionnement en matières premières des entreprises françaises, on s'aperçoit que parmi les entreprises interrogées (59% métallurgie, 29% aéronautique, 15% automobile, 11% construction et 10% électronique), une sur deux dépend entièrement ou à plus de 50% d'un seul fournisseur. Moins d'un quart serait capable de substituer son fournisseur principal en moins d'un an, tandis que les deux tiers disposent de stocks de courte durée.

Les mesures européennes

Pour pallier ce problème de « sourcing », l'UE cherche à nouer des partenariats avec des pays fiables. Ainsi, les négociations en cours entre l'UE et l'Australie en faveur d'un accord de libre-échange comportent un volet matières premières. En revanche, l'Union européenne s'est saisie de la question de l'approvisionnement des minerais et métaux provenant de zones de conflit, avec comme principales inquiétudes les impacts sociaux et environnementaux de ces filières. A titre d'exemple, la République démocratique du Congo, politiquement très instable, détient entre 60 et 80% des réserves mondiales connues de coltan, utilisées dans de nombreuses industries électroniques.

Le 1er janvier 2021, un **règlement relatif aux minerais provenant de zones de conflits** entrera en vigueur dans l'UE. Il vise à endiguer le commerce de 4 minerais (étain, tantale, tungstène, or) dont l'exploitation finance parfois des conflits armés ou passe par le travail forcé. Le texte impose une meilleure connaissance de l'origine des approvisionnements. Les importateurs seront tenus d'identifier les fonderies et affineries dans leur chaine d'approvisionnement et de vérifier si les pratiques de ces fournisseurs

A retenir

- L'utilisation des matières premières minérales va s'accroitre dans les prochaines années, poussant les industries consommatrices à consolider leurs chaines d'approvisionnement pour se préserver des aléas du marché : monopole, tensions géopolitiques, crise sanitaire, etc... .
- L'Union européenne s'intéresse aux problématiques d'approvisionnement de certaines matières et de diversification des fournisseurs.
- Elle agit également contre la fourniture de minerais dans les zones de conflits.
- Certains pays relancent leurs activités minières, d'autres favorisent le recyclage.

correspondent bien au devoir de diligence raisonnable prévu (due diligence).

En parallèle, la Commission européenne a annoncé le lancement de la plateforme en ligne « **Due Diligence Ready** » destinée à améliorer le contrôle des matières premières utilisées par les entreprises dans leur chaîne d'approvisionnement.

Enfin, la forte dépendance entre pays producteurs et industries consommatrices, explicitées ci-avant, fait que certains pays prennent conscience de la vulnérabilité de leur approvisionnement et réagissent afin de limiter les risques de pénurie. Des pays européens ont ainsi relancé des activités minières sur leur sol, comme le Royaume-Uni, l'Espagne ou le Portugal. La France, quant à elle, dispose d'un sous-sol relativement riche[2], mais n'a pas prévu de relancer des projets miniers. D'autres pays, comme la Corée du Sud et le Japon, s'intéressent aux technologies de recyclage des matières, afin d'optimiser leur utilisation et réduire leur demande.

Pour aller plus loin

Législation fixant les obligations liées au devoir de diligence sur la chaine d'approvisionnement pour les importateurs de l'Union

Règlement délégué de la Commission sur la méthodologie et les critères à utiliser pour l'évaluation et la certification des mécanismes de devoir de diligence

Portail « Due diligence ready »

Règlement européen sur les minerais en zones de conflit

La FIEEC en actions

La direction des Affaires internationales de la FIEEC assure une veille règlementaire et géopolitique pour anticiper les modifications du marché de ces matières. Elle vous accompagne dans la gestion de vos demandes de suspensions ou de contingents tarifaires pour les matières premières ou les produits semi-finis nécessaires à vos activités.

[2] *Antimoine, étain/tantale, tungstène, or, entre autres.*

Prospection et soutien à l'exportation

Il existe en France un écosystème d'organismes destiné à aider les entreprises dans leurs démarches à l'export. Ils conseillent et accompagnent les sociétés aux différents stades de leur projet à l'international. Dernièrement, ils ont été regroupés sous la bannière de la Team France Export, qui unit des acteurs publics au service de l'internationalisation des entreprises françaises et des acteurs privés offrant des solutions.

Préparation du projet

Bien se préparer avant de se lancer est primordial. Cela passe par plusieurs étapes, à commencer par la découverte de son potentiel export et le choix des marchés-cibles. Bien entendu, les fédérations professionnelles sont des vecteurs d'informations sur les marchés extérieurs. De même, **Business France ou les chambres de commerce de d'industrie** sont des exemples d'organismes apportant un soutien afin de structurer une stratégie internationale, notamment aux PME-ETI.

La participation à des foires et salons ou des missions de prospection à l'étranger permet de bien jauger le potentiel d'un marché. A noter que, dans certains cas, la protection d'une marque, d'une invention ou d'un design avec l'aide de **l'Institut national de la propriété industrielle** est fortement recommandée avant de se lancer.

Par ailleurs, des formations sur le commerce international sont dispensées par de nombreux organismes.

Prospection et gestion opérationnelle

Il est recommandé à une entreprise qui veut se lancer pour la première fois à l'international de choisir un marché proche et bien ciblé. Choisir un pays européen, c'est déjà de l'international mais avec moins de contraintes douanières ou logistiques que pour une opération dite de « grand export » (*voir fiche dédiée aux « échanges intracommunautaires »*). Par ailleurs, les pays avec lesquels l'Union européenne a signé des accords de libre-échange permettent un accès à des conditions préférentielles donc attractives : Canada, Japon, etc... (*voir fiche dédiée aux « accords commerciaux de l'UE »*).

Une entreprise peut se lancer seule à l'international ou avoir recours à un cabinet ou un expert géographique et si possible sectoriel. Cette dernière solution ouvre la voie à des PME/ETI ne disposant pas de compétences en interne. L'établissement public **Business France** et son réseau ou les sociétés d'accompagnement membres de l'OSCI sont des facilitateurs en la matière.
Développer un projet international implique des modifications de moyens et de gestion par l'entreprise. Pour exporter et même s'implanter dans un pays, on peut s'appuyer sur le **volontariat international en entreprise (V.I.E.)** permettant à des jeunes diplômés de remplir plusieurs missions, notamment la prospection au nom d'entreprises françaises à l'étranger.

C'est un des outils mis à votre disposition par la nouvelle **Team France Export** constituée de Business France, Bpifrance et CCI France.

Sur le plan juridique, la **Chambre de commerce internationale** propose des services de conseil dans la négociation de contrats commerciaux, afin de lever les freins juridiques liés à une opération d'exportation, en définissant de manière équitable les obligations des parties.

Exporter passe également par une bonne stratégie en matière de transport et de logistique ainsi qu'une bonne maîtrise des questions douanières et réglementaires. Il convient de s'appuyer sur des transitaires et des transporteurs experts en commerce international.

S'appuyer sur un **commissionnaire en douane ou Représentant en douane enregistré (depuis 2016)** est aussi une possibilité. Il s'agit d'une personne physique ou morale qui agit au nom et pour le compte d'un client ou en son nom propre dans la réalisation d'opérations de dédouanement import et/ou export (voir fiche sur « la représentation en douane »). Par ailleurs, **la Direction générale des douanes et droits indirects** offre aux entreprises françaises un suivi afin d'optimiser leur stratégie douanière.

Le financement de votre opération

La plupart des actions engagées à l'international peuvent solliciter un **soutien financier**. De nombreuses offres de financement export sont à la disposition des entreprises que ce soit un soutien public ou privé. Affacturage, crédit acheteur ou crédit export... vous pouvez trouver des solutions adaptées à votre cas.

Il convient également de prendre une **assurance** pour couvrir vos risques à l'international. Plusieurs outils sont à votre disposition : assurance-prospection, assurance-crédit, assurance-change. Depuis 2017, Bpifrance Assurance Export assure la **gestion des garanties publiques à l'exportation** au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'Etat.

Les tableaux ci-après reprennent une partie des solutions à votre disposition en matière de financement, de garantie et d'assurance.

Assurance / réassurance et réduction des risques de paiement

Organismes	Solutions
Bpifrance Assurance Export	Panel de solutions adaptées aux différents risques du développement international : ▮ Assurances prospection : premières démarches d'internationalisation. ▮ Garantie des cautions et des préfinancements : actions auprès des banques pour faciliter l'octroi de préfinancements et cautions. ▮ Assurance change : couverture des offres et contrats exports contre le risque de change. ▮ Assurance-crédit : sécurisation des contrats export face aux risques d'interruption de marché. ▮ Assurance investissement : assurance des investissements à l'étranger contre les risques politiques.

Assurance-crédit Coface	Solutions afin de protéger les entreprises contre les risques d'impayés de leurs clients. Permet de prévenir le risque client grâce à une étude de la conjoncture économique locale. Coface propose trois assurances-crédit : ▮ EasyLiner : Offre 100% online, dédiée au TPE et PME. Protège contre les factures impayées en France et à l'export. ▮ TradeLiner : Solution pensée pour les PME et ETI. Sécurise les transactions commerciales et protège contre le risque de non-paiement des factures. ▮ Global Solution : Structure adaptée aux multinationales afin de coordonner leurs équipes avec les experts opérationnels de l'assurance-crédit. Propose une base de données mondiale offrant des informations sur 68 millions de débiteurs.
Assurance-crédit Euler Hermes	Structures permettant de sécuriser les postes clients et facilitant l'accès aux financements. Inclus une garantie en cas de non-paiement des créances commerciales en France comme à l'export. Euler Hermes propose quatre solutions adaptées aux différentes structures : EH Simplicity (TPE) / EH Serenity (PME) / Grand Angle (ETI) / World Agency (Multinationales).

Financement et garantie de projets internationaux

Organismes	Solutions
Prêt croissance internationale - Bpifrance	Permet de bénéficier de prêt de 30 000 € à 5 000 000 €, sans garantie, pour financer la croissance à l'international de l'entreprise. Cette solution s'adresse aux PME, constituées en sociétés, et aux ETI (entreprises de taille intermédiaire) indépendantes jusqu'à 5 000 salariés, créées depuis plus de trois ans, qui engagent des dépenses pour se développer à l'international.
Prêt du Trésor	Par la Direction générale du Trésor : de 10 à 70 millions d'€ et applicable à tous les types d'entreprises. Il permet aux compagnies françaises de financer un projet d'infrastructure ou de service dans un pays étranger.
Fond d'études et d'aide au secteur privé (FASEP études)	Par la Direction générale du Trésor : subvention de 100 000 à 900 000 €, destinée à tous types d'entreprises (prioritairement PME), pour financer des études de faisabilité sur un secteur pilote, dans l'objectif de réalisation d'un projet aval.
Fond d'études et d'aide au secteur privé (FASEP innovation verte)	Par la Direction générale du Trésor : subvention de 100 000 à 900 000 euros, destinée à tous types d'entreprises, afin de financer tout ou partie du « démonstrateur » du projet. L'objectif est de démontrer au pays bénéficiaire l'efficacité de certaines technologies françaises pour répondre à leurs besoins prioritaires de développement durable. Il permet à l'entreprise d'acquérir une première référence à l'export dans le pays visé, dans l'objectif de répliquer le projet et/ou de le déployer à grande échelle.
Agence française de développement (AFD)	Financement de sociétés dont l'activité participe à la création d'emplois et de revenus décents, à la fourniture de biens et de services essentiels, ainsi qu'à la lutte contre le changement climatique.

Focus sur le dispositif export post-crise sanitaire

Le 31 mars 2020, le gouvernement a mis en œuvre un **plan d'urgence** pour soutenir les exportateurs français dans le contexte de l'épidémie de Covid-19.

1. Renforcement des **garanties de l'État** délivrées par **Bpifrance Assurance Export** pour les cautions et les préfinancements de projets export. Les quotités garanties ont été **relevées à 90 %** pour les PME/ETI. La durée de validité des accords de garanties des préfinancements export atteint six mois. Pour les autres catégories d'entreprises, les assurés sont **couverts jusqu'à 70 %**, au lieu de 50 %,
2. **Assurances-prospection** en cours d'exécution **prolongées d'un an**, permettant une extension de la période de prospection couverte,
3. 2 milliards d'euros apportés à **l'assurance-crédit export de court terme** (moins de 2 ans) grâce à l'élargissement du dispositif de réassurance publique **Cap Francexport,**
4. L'**accompagnement et l'information** par les opérateurs de la **Team France Export** renforcés, en lien avec les Régions et le réseau des Conseillers du commerce extérieur de la France (CCEF), en complémentarité avec les acteurs privés de l'accompagnement.

Ce plan d'urgence a été complété par le volet export du plan de relance présenté en septembre 2020 qui comprend :

- Le **renforcement des moyens de l'assurance-prospection** pour financer davantage de projets pour accompagner la transition écologique,
- Mise en place d'une **offre d'assurance-prospection-accompagnement dédiée aux plus petits projets,**
- Soutien financier aux PME-ETI achetant des prestations de projection à l'export via un « **chèque export** », avec une prise en charge jusqu'à 50% des frais de participation à un salon international ou à l'achat d'une prestation de projection collective ou individuelle,
- Mise en place d'un **chèque VIE** avec prise en charge par l'Etat de 5000 € pour l'envoi en mission d'un VIE par une PME-ETI,
- **Doublement de l'enveloppe FASEP** (50M€).

A retenir

Pour se lancer à l'international, il convient de :

- Bien préparer son projet en amont en s'appuyant sur les réseaux d'information publics et privés.
- Commencer si possible par des marchés proches.
- Prospecter grâce aux soutiens disponibles : VIE, missions prospection etc...
- S'appuyer sur des compétences internes ou externes en transport/logistique à l'international et douane : transitaires, transporteurs spécialisés...
- Obtenir des financements et des garanties sur les opérations internationales.
- Souscrire une assurance correspondante à la mission : prospection, crédit, change.

Pour aller plus loin

Team France Export
Business France
Chambre de commerce et de l'industrie
Coface
Euler Hermes
Bpifrance (financement)
Bpifrance (assurance)
Direction générale du trésor
Institut national de la propriété industrielle
Fond d'études et d'aide au secteur privé
Direction générale des douanes et droits indirects
Agence Française de développement
VIE
OSCI

La FIEEC en actions

- La direction des Affaires internationales de la FIEEC, diffuse régulièrement des informations sur les marchés extérieurs, leur accessibilité ou au contraire les barrières aux échanges.
- La veille FIEEC sur les sanctions et mesures restrictives de l'UE vis-à-vis de certains pays ou entités est aussi une source d'informations primordiale pour aborder de nouveaux marchés.
- La Commission internationale de la FIEEC est l'occasion d'échanger avec des représentants des autorités compétentes pour évoquer notamment les questions relatives aux exportations : DG Trésor, DGE, Direction générale des douanes et droits indirects, etc....

DOUANE ET RÈGLES DU COMMERCE INTERNATIONAL

L'espèce tarifaire

L'espèce tarifaire constitue, avec l'origine et la valeur, l'un des trois piliers de la douane permettant de déterminer le traitement à réserver à une marchandise, à l'importation et à l'exportation. Elle correspond à la désignation de chaque marchandise dans le tarif des douanes et à sa codification en une suite de chiffres. Toute entreprise doit donc déterminer l'espèce tarifaire de chacune de ses marchandises franchissant une frontière et donc procéder à leur classement tarifaire.

Diverses réglementations applicables lors d'un échange international sont adossées à la nature des produits et découlent par conséquent de ce classement. Il peut s'agir par exemple du calcul du montant de droits de douane à acquitter par l'entreprise à l'importation, mais aussi, plus largement, de l'application de mesures non tarifaires : délivrance d'autorisations ou de licences, mise en place de droits antidumping, détermination des types de formalités et de contrôles à effectuer sur le plan sanitaire, phytosanitaire, normatif, etc. Enfin, c'est sur la base de ce classement tarifaire que sont élaborées les statistiques du commerce extérieur par l'Administration.

Une mauvaise classification douanière des marchandises peut entraîner le refus de dédouanement par les autorités, et lorsqu'il est répétitif, l'ouverture de procédures de contentieux, le paiement de pénalités et d'amendes.

Au sein de l'Union européenne, le classement tarifaire comporte près de 15 500 rubriques, réparties en 97 chapitres, chacun comportant plusieurs niveaux de nomenclatures.

Le système de classification de l'Union européenne

Comprendre la structure et la méthodologie de classification des marchandises dans l'UE est un prérequis à tout classement sécurisé par une entreprise européenne.
Nous pouvons distinguer plusieurs éléments intégrés dans le système européen de classification, qui est composé de dix chiffres accolés à chaque désignation de marchandises :

- Le système harmonisé (SH ou HS en anglais) composé de 6 chiffres : il s'agit d'une nomenclature élaborée par l'Organisation mondiale des douanes (OMD) et organisée de manière hiérarchique en :
  - Sections ;
  - Chapitres (2 chiffres);
  - Positions (4 chiffres) ;
  - Sous-positions (6 chiffres).

La quasi-totalité des échanges mondiaux sont codifiés par cette base commune.

- La nomenclature combinée (NC) européenne : elle se base sur le code SH à six chiffres auquel sont ajoutés deux chiffres supplémentaires. Le code NC à huit chiffres est utilisé pour déterminer le tarif douanier commun, ainsi que pour établir les statistiques du commerce de l'UE.

La nomenclature est accessible en France via la téléprocédure RITA à laquelle les entreprises peuvent accéder après une inscription sur le portail Douane.gouv.fr. RITA permet avant tout de connaître la réglementation et les taux de droits de douane appliqués à vos produits mais elle permet également de déterminer leur nomenclature NC à partir de mots-clés.

- Le tarif intégré (TARIC) : Composé de dix chiffres (NC à laquelle sont ajoutés deux chiffres complémentaires), il fournit des informations sur toutes les mesures de politiques commerciales et tarifaires applicables à des biens spécifiques dans l'UE à l'importation : suspensions et préférences tarifaires, prohibitions, licences ou droits anti-dumping, etc.

Exemple du système de classification de l'UE :

85	Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement ou de reproduction du son, appareils d'enregistrement ou de reproduction des images et du son en télévision, et parties et accessoires de ces appareils	Chapitre SH
8531	Appareils électriques de signalisation acoustique ou visuelle (sonneries, sirènes, tableaux annonciateurs, appareils avertisseurs pour la protection contre le vol ou l'incendie, par exemple), autres que ceux des positions tarifaires 8512 ou 8530.	Position SH
8531 20	Panneaux indicateurs incorporant des dispositifs à cristaux liquides (LCD) ou à diodes émettrices de lumière (LED)	Sous-position SH
8531 20 20	Lampes et tubes à diodes émettrices de lumière (LED)	Code NC
8531 20 20 10	Destinés à des aéronefs civils	Code TARIC
8531 20 20 90	Autres	Code TARIC

Outils d'aide au classement tarifaire

Afin d'aider les opérateurs à classer leurs produits, des règles de mises en œuvre et d'interprétation figurent :

- Dans les Notes Explicatives du Système Harmonisé (NESH) de l'OMD, qui précisent la portée et le contenu des positions et sous-positions, et donnent des informations sur les règles générales interprétatives, les notes de sections, de chapitres et de sous-positions.
- Dans les notes explicatives de la Nomenclature Combinée, qui fournissent des informations pouvant permettre d'arbitrer entre plusieurs positions possibles.

Par ailleurs, il est à noter que la Commission européenne (DG TAXUD) a déployé en 2020 un nouvel outil d'aide au classement tarifaire dénommé CLASS, qui a pour vocation de devenir un point d'accès unique pour les opérateurs.

Renseignement tarifaire contraignant (RTC)

Il est recommandé, pour les opérateurs exportant pour la première fois un produit donné, de déposer auprès de l'administration des douanes une demande de Renseignement Tarifaire Contraignant (RTC) afin de sécuriser ses opérations commerciales. Cette demande, qui permet de connaitre l'espèce tarifaire de ses marchandises, peut être faite via le service en ligne Soprano-RTC, ou en s'adressant aux services des douanes territorialement compétents (Cellules conseil aux entreprises des Pôles d'Action Economique). Le document délivré, renseignant l'espèce tarifaire des marchandises, est opposable aux administrations douanières de l'Union européenne, quel que soit l'Etat membre l'ayant fourni.

A retenir

- Afin de déterminer la réglementation douanière applicable à une marchandise importée ou exportée, il faut au préalable lui attribuer une espèce tarifaire.
- Le système de classification européen suit un ensemble de règles précises d'interprétation.
- En cas de doutes, l'opérateur peut s'appuyer sur des outils d'aide au classement ou demander un RTC à l'administration afin de sécuriser ses opérations commerciales internationales.

La FIEEC en actions

Chaque année, la direction des Affaires internationales de la FIEEC publie une circulaire à l'intention de ses membres récapitulant les modifications et mises à jour à prendre en compte dans le SH et la Nomenclature Combinée pour les produits électriques, électroniques et de communication.

Pour aller plus loin

Site de l'OMD
Outil européen d'aide au classement CLASS

Sites de la douane française
RITA
Soprano-RTC
Cellules conseil aux entreprises de la douane française

Les règles d'origine

L'origine est l'une des trois notions essentielles, avec l'espèce tarifaire et la valeur en douane, pour déterminer le traitement douanier à réserver à une marchandise importée dans l'Union européenne ou exportée vers les pays tiers.

Les règles d'origine sont des critères permettant de lier une marchandise à un pays ou un groupe de pays. Elles ne font pas l'objet d'une définition internationalement reconnue, et doivent donc être attribuées sur la base des différents corpus réglementaires et dispositions spécifiques mis en place par les Etats. Il convient de préciser qu'il faut distinguer la notion d'origine d'un produit de sa provenance géographique. Cette dernière notion s'entend comme le pays dans lequel le dernier transport a débuté.

La détermination de l'origine des produits permet d'établir le niveau de perception des droits de douane à l'entrée d'un territoire douanier (dans le cas de l'UE, tarif extérieur commun ou régimes préférentiels) mais aussi l'application éventuelle de mesures de politique commerciale (droits antidumping/antisubventions et quotas). Des preuves d'origine peuvent être exigées par les administrations douanières.

*On distingue deux **notions d'origine qui coexistent** dans le système juridique communautaire, et répondent à des objectifs différents :*

- *L'origine non préférentielle ;*
- *L'origine préférentielle.*

Toute marchandise possède une origine non préférentielle. Une marchandise peut également avoir, dans certains cas, une origine préférentielle dans le cadre des accords commerciaux conclus entre différents partenaires.

L'origine non préférentielle des marchandises

L'origine non préférentielle est l'origine de droit commun d'une marchandise. Comme l'origine préférentielle, elle est à distinguer de la provenance ou du statut douanier. Cette notion est utilisée pour déterminer l'application éventuelle à l'importation de mesures de politique commerciale, du taux de droit de douane commun ou encore pour la mise en place des statistiques du commerce mondial. L'origine non préférentielle intervient également lorsque l'opérateur souhaite apposer un marquage d'origine sur ses produits ou « Made in ».

Pour déterminer la règle d'origine non préférentielle, il faut recourir à l'une des deux notions suivantes :

- Notion de produit « **entièrement obtenu** » dans un pays,
- Notion de « **transformation substantielle** » utilisée lorsque deux ou plusieurs pays sont intervenus dans la fabrication d'un produit.

Justification de l'origine non préférentielle

En règle générale, à **l'importation** dans l'UE, un justificatif d'origine n'est pas exigible dès lors que les règles d'origine non préférentielles ne sont pas harmonisées au niveau international. En effet, un certificat établi dans un pays tiers, en fonction des règles d'origine qui lui sont propres, n'a aucune force probante et ne saurait, à ce titre, lier l'appréciation des services douaniers des Etats membres. Mais, pour contrôler la déclaration de l'origine faite par l'importateur, les services douaniers peuvent réclamer toute justification qu'ils estiment nécessaire.

A **l'exportation**, il est fréquent que le pays de destination exige un certificat d'origine non préférentielle. Ce document est délivré, par une chambre de commerce et d'industrie à des fins commerciales. Selon l'article 61 du Code des Douanes de l'Union (CDU), celle-ci s'appuie sur les règles applicables dans le pays de destination ou selon toute autre méthode permettant d'identifier le pays d'origine de la marchandise[1].

Le marquage d'origine des produits industriels

Il n'existe pas d'obligation légale ou réglementaire relative au marquage d'origine des marchandises au moment de leur importation et de leur mise sur le marché, à l'exception de certains produits agricoles ou alimentaires.

Toutefois, l'origine non préférentielle fonde l'apposition du marquage de l'origine. Une procédure dédiée permet aux entreprises françaises d'apposer un marquage « Made in France », sur les produits dans la fabrication desquels sont intervenus des facteurs de production provenant de plusieurs pays (composants, matières premières et diverses étapes de la fabrication).

Il convient de ne pas confondre le marquage de l'origine avec d'autres marquages comme ceux portant sur des normes techniques et des produits sensibles (marquage de type « CE »), ou les labels d'initiatives privés (associations ou fédérations professionnelles).

Les critères de détermination de l'origine

Trois types de critères sont utilisés pour déterminer l'origine d'un produit importé dans l'UE et dans la production duquel sont intervenus plusieurs pays :

- Le **changement de position tarifaire** : la marchandise finale est classée sous un code SH différent des matières utilisées dans sa fabrication,
- Le critère de **valeur ajoutée** : un certain pourcentage de valeur ajoutée doit avoir été réalisé lors de la fabrication du produit fini,
- Le critère de **l'ouvraison spécifique** : une opération bien définie doit avoir été réalisée lors de la fabrication du produit fini.

L'origine préférentielle des marchandises

Cette notion permet, dans le cadre d'accords organisant les relations préférentielles de l'UE avec certains pays (accords de libre-échange ou accords de partenariat économique), de déterminer si les marchandises concernées pourront bénéficier d'avantages tarifaires.

L'origine préférentielle sert de base à l'application de **taux de droits de douane réduits ou nuls**, et est réservée aux produits qui peuvent être réputés « originaires » des parties contractantes. Ainsi, dans chaque accord figure un protocole précisant les règles retenues pour établir l'origine préférentielle, que les entreprises sont appelées à consulter, au cas par cas, en fonction de leurs flux et de leurs produits. Malgré tout, plusieurs **règles communes** s'appliquent à l'ensemble des régimes préférentiels.

Pour être réputé originaire de l'UE, un produit doit avoir été obtenu dans le territoire douanier:

- **Entièrement** : c'est le cas des produits minéraux extraits du sol, des produits végétaux qui y sont récoltés, ou encore des animaux vivants qui y sont nés et élevés,

- **A la suite d'une ouvraison suffisante** : lorsque des matières non entièrement obtenues dans la communauté ont été utilisées. Un produit est considéré comme suffisamment ouvré ou transformé lorsque les matières non entièrement obtenues dans la Communauté utilisées dans le processus de fabrication ont subi dans la Communauté les ouvraisons exigées.

[1] *Il est fait implicitement référence aux règles d'origine non préférentielle de l'UE*

Ouvraisons ou transformations suffisantes	Ouvraisons ou transformations insuffisantes
- L'exigence que seules les matières entièrement obtenues soit utilisées ; - L'exigence d'un changement de position tarifaire entre les matières non originaire utilisées et le produit obtenu ; - La réalisation d'une opération de transformation spécifique ; - Le respect d'un pourcentage maximal, exprimé en valeur, de matières non originaires admissible dans le produit obtenu, etc..	- Les manipulations destinées à assurer la conservation en l'état des produits pendant leur transport ou leur stockage ; - Le lavage, le nettoyage ; - Les opérations simples de peinture et de polissage ; - Toute opération simple de conditionnement ; - Etc.

Les preuves de l'origine

Le bénéfice de ce régime préférentiel est subordonné à la présentation d'une preuve de l'origine, qui intervient en principe au moment du dédouanement. Selon le cadre du régime préférentiel et le montant de l'envoi, elle peut revêtir la forme suivante :

- Le certificat de circulation des marchandises EUR.1,
- Le certificat EUR-MED dans la zone pan-euro-méditerranéenne,
- Une déclaration d'origine ou attestation d'origine sur un document commercial identifiant clairement les produits, établie par tout exportateur si la valeur de l'envoi n'excède pas 6 000 €, et sans limitation de valeur par un **exportateur agréé (EA) ou enregistré (EE-système REX)** par les autorités douanières du pays d'exportation,
- Un formulaire EUR.2 dans le cadre de l'accord avec la Syrie,
- Un certificat d'origine Formule A à l'importation pour des produits originaires d'un pays bénéficiaire du **Système des Préférences Généralisés (SPG)** qui n'a pas encore mis en place le système REX.

Pour vous aider à déterminer l'origine de votre produit : le RCO

Le **renseignement contraignant sur l'origine (RCO)** est une démarche permettant aux entreprises européennes de déterminer l'origine non préférentielle et/ou préférentielle d'une marchandise, à l'importation et à l'exportation. Ce service permet de sécuriser les opérations en lien avec la douane, et de bénéficier d'un traitement tarifaire préférentiel si les marchandises remplissent les critères.

La demande de RCO est adressée à l'administration douanière de l'Etat membre dans lequel vous êtes établi ou dans lequel le RCO sera utilisé. Délivré gratuitement, valable trois ans, le RCO est opposable à l'ensemble des autorités douanières de l'UE.

La FIEEC en actions

La direction des Affaires internationales de la FIEEC prône des règles d'origine harmonisées, simples et adaptées aux contraintes des secteurs qu'elles représentent.
C'est ainsi qu'en 2018, la FIEEC a élaboré une prise de position conjointe avec France Chimie sur la vérification de l'origine dans les accords commerciaux :
Elle condamne notamment le fait de transmettre des informations confidentielles et sensibles à un pays tiers (process industriels, prix des matières premières…) soit disant pour prouver l'origine d'un produit.

A retenir

La détermination de l'origine des produits permet d'établir le niveau de perception des droits de douane à l'entrée d'un territoire douanier mais aussi l'application éventuelle de mesures de politique commerciale.

On distingue deux notions d'origine qui répondent à des objectifs différents : ***L'origine non préférentielle et l'origine préférentielle.***

Le bénéfice du régime préférentiel est subordonné à la présentation d'une ***preuve de l'origine***, qui intervient en principe au moment du dédouanement.

Ne pas confondre ***marquage d'origine*** avec les autres marquages comme le marquage « CE », ou les labels d'initiatives privés.

Pour aller plus loin

Informations générales
Règles d'origine
Connaitre et s'assurer de l'origine de votre marchandise
Circulaire marquage de l'origine du 13 mai 2016

Renseignement contraignant sur l'origine
Le renseignement contraignant sur l'origine

Exportateur agréé
Devenir exportateur agrée et certifier l'origine sur un document commercial

Exportateur enregistré (système REX)
Déposer une demande d'exportateur enregistré (EE - Système REX)

La valeur en douane

La valeur en douane des marchandises importées est utilisée essentiellement comme base de détermination des droits de douane et taxes à acquitter lorsqu'un droit ad valorem s'applique. Toute marchandise franchissant une frontière doit être valorisée, y compris en cas de gratuité de la transaction commerciale.
La méthodologie relative à l'évaluation en douane découle de l'Accord de l'OMC mettant en œuvre l'Article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 (GATT). Il ressort du Préambule de l'Accord que « la base de l'évaluation en douane des marchandises devrait, dans toute la mesure du possible, être la valeur transactionnelle des marchandises à évaluer ». Il existe néanmoins 4 autres méthodes secondaires applicables en cas de rejet ou d'absence de la valeur transactionnelle :

La valeur transactionnelle

Cette notion est articulée autour des éléments suivants :

- la vente à retenir ;
- le prix payé ou à payer ;
- les éléments à ajouter au prix ;
- les éléments à déduire du prix.

Elle est calculée sur la base du **lieu d'introduction dans le territoire douanier de l'Union (TDU).**

Les éléments à retrancher au prix effectivement payé ou à payer sont énumérés à l'article 72 du Code des Douanes de l'Union. Il s'agit notamment des frais de transport comptabilisés après l'entrée des marchandises dans le TDU, les frais relatifs à des travaux de construction, d'installation, de montage, d'entretien ou d'assistance technique, entrepris après l'entrée sur le TDU des marchandises importées, les commissions d'achat, etc.

Les éléments à ajouter au prix effectivement payé ou à payer sont quant à eux énumérés à l'article 71 du CDU. Ils regroupent notamment les frais de transport et d'assurance tiers pour les marchandises importées jusqu'au lieu d'introduction sur le TDU, les frais de chargement et de manutention connexes au transport, etc.

Il est primordial de prendre en compte l'incoterm utilisé lors de la détermination des frais à inclure dans le calcul (voir la fiche dédiée aux « Incoterms »).

Cependant, cette méthode de la valeur transactionnelle ne peut pas être utilisée s'il existe des restrictions concernant la cession ou l'utilisation des marchandises, si la vente ou le prix sont subordonnés à des conditions ou à des prestations dont la valeur n'est pas déterminable, ou s'il existe une influence du lien entre les parties sur le prix pratiqué. Dans ce cas, les méthodes secondaires s'appliquent à la place de la valeur transactionnelle, dans leur ordre d'énonciation.

Les méthodes secondaires

L'article 74 du Code des douanes de l'Union prévoit l'application des méthodes secondaires suivantes :

- **Les méthodes comparatives** : elles consistent à déterminer la valeur en douane sur la base de transactions de produits identiques ou similaires importés durant la même période ;
- **La méthode déductive** : elle vise à établir la valeur en douane à partir du prix de vente unitaire de la quantité la plus élevée dans l'UE, duquel sont déduits les commissions ou marges habituelles, les frais de transport, d'assurance ou de manutention post acheminement.

- **La méthode de la valeur calculée** : l'établissement de la valeur en douane se fonde sur le coût des matières premières et de la production des marchandises fourni par le fabricant, ainsi que sur le montant des bénéfices et des frais généraux généralement appliqués pour des marchandises de même nature.
- **Les méthodes de dernier recours** : celles-ci consistent à appliquer les méthodes secondaires précédemment listées de manière plus souple en s'appuyant sur les données disponibles dans l'Union, et des moyens raisonnables compatibles avec les principes et dispositions générales de l'Accord de l'OMC.

Valeur en douane et prix de transfert

Dans les cas où une transaction a lieu entre un vendeur et un acheteur qui sont liés, il convient d'examiner plus prudemment la valeur transactionnelle.

En effet, les transactions qui interviennent entre deux entités différentes et juridiquement distinctes d'un même groupe multinational affectent de façon immédiate et directe la fiscalité des Etats concernés et la valeur en douane. Ces opérations sont considérées comme des « transactions entre parties liées », et peuvent être examinées par la douane afin de déterminer si le prix déclaré pour les marchandises importées a été influencé par les liens existant entre les parties impliquées.

Le prix fixé pour ces transferts de biens corporels, d'actifs incorporels, ou de services rendus entre entreprises liées, est appelé « **prix de transfert** ». Aussi, de manière générale, en raison des relations qui existent entre les entités d'un groupe multinational, leurs transactions ne sont pas soumises aux forces traditionnelles de marché, régissant classiquement les échanges entre sociétés indépendantes. Des règles spécifiques ont donc été mises en place afin d'encadrer la liberté des entreprises dans leur modalité de fixation du prix de transfert. Ces règles ont été fondées sur le principe dit de pleine concurrence, défini par l'OCDE et transposé en droit européen et français.

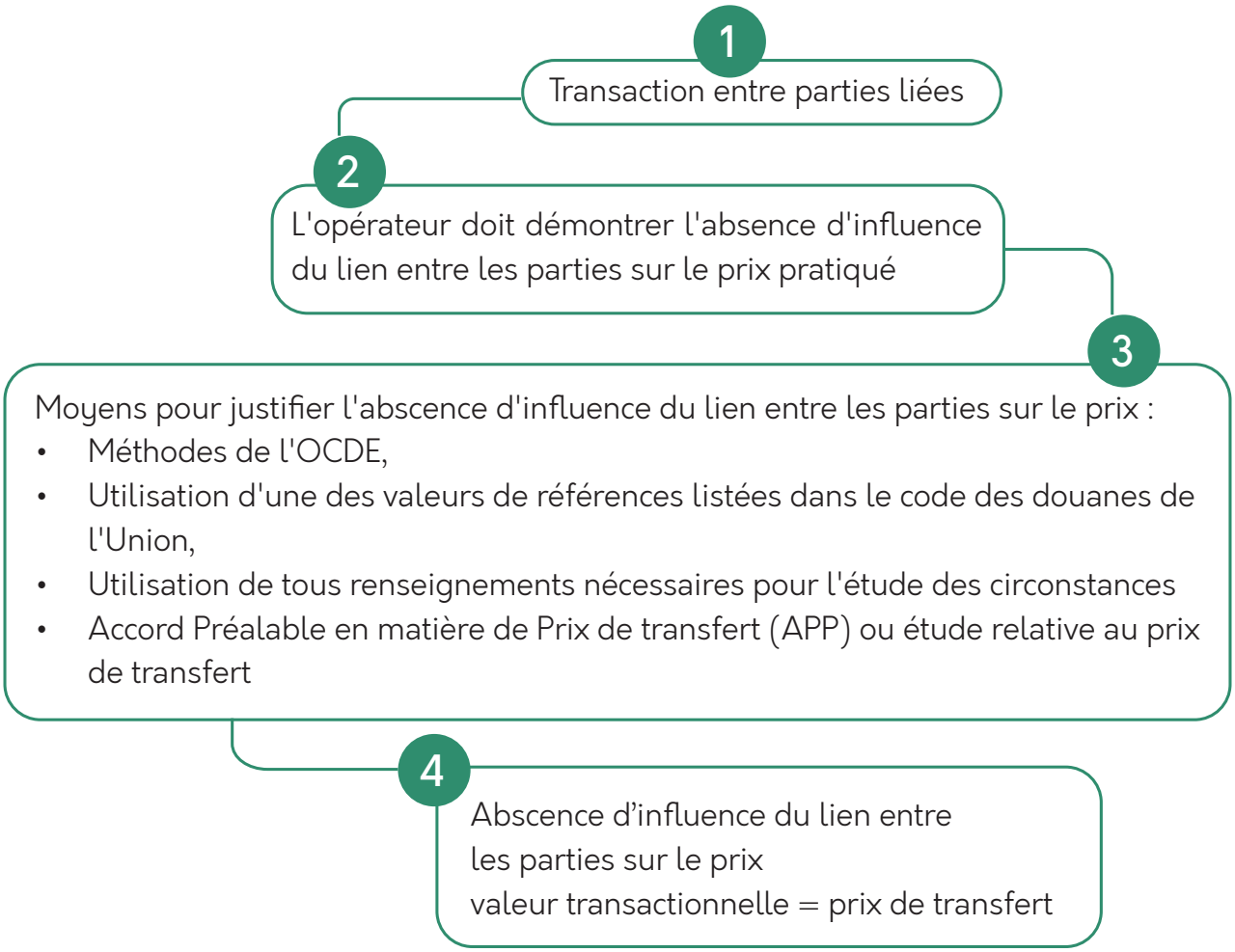
Les rapports entre évaluation en douane et prix de transfert constituent, en effet, une problématique pour la communauté commerciale. La question étant de savoir dans quelle mesure les renseignements figurant dans la documentation relative au prix de transfert peuvent-ils contenir des informations utiles à la douane en vue de déterminer si le prix déclaré pour des marchandises importées a été influencé par le lien existant entre les parties à la transaction.

Pour être accepté en tant que **valeur transactionnelle,** le prix de transfert doit remplir certaines conditions fixées par l'article 70 du Code des Douanes de l'Union. La valeur transactionnelle déclarée comme définitive doit correspondre au prix total des marchandises importées. Il doit prendre la forme d'un paiement total effectué ou à effectuer, par l'acheteur au vendeur, ou par l'acheteur à une tierce partie au bénéfice du vendeur. Il existe la possibilité qu'un prix soit ajusté a posteriori. Ces ajustements peuvent être effectués à la hausse ou à la baisse et sont, dès lors, susceptibles de modifier la valeur en douane déclarée.

L'existence d'un lien entre les parties est déterminée selon les modalités précisées à l'article 127 du REC (Règlement d'Exécution de la Commission). Si ce dernier est reconnu, les circonstances propres à la vente peuvent être étudiées et, le cas échéant, il pourra être utilisé l'une des valeurs critères définies à l'article 134 du REC pour justifier du prix pratiqué.

Si l'opérateur démontre que la valeur transactionnelle est très proche de l'une des **valeurs de références** listées à l'article 134 du REC, le prix devra être considéré comme non influencé et pourra être utilisé pour évaluer les marchandises. L'opérateur peut également se baser sur la valeur transactionnelle de marchandises identiques ou similaires, lors de ventes entre personnes non liées, afin de justifier le prix de transfert. Dans ce cas, sont pris en compte : la différence démontrée entre les niveaux commerciaux, les niveaux de quantité, les coûts supportés par le vendeur uniquement lors de ventes dans lesquelles l'acheteur et lui ne sont pas liés.

Si le déclarant n'a pas été en mesure de démontrer que la valeur transactionnelle déclarée est très proche de l'une des valeurs critères, alors les circonstances de la vente pourront être examinées par l'administration. Le déclarant aura la possibilité de fournir **tous les renseignements nécessaires** pour l'étude de ces circonstances : décomposition du coût des matières premières, de la production et de la commercialisation des marchandises vendues à l'acheteur lié, l'existence d'une mercuriale / cotation des marchandises (métaux, minerais, etc.), existence d'éléments justificatifs d'un véritable processus de négociation entre les parties comme si elles n'étaient pas liées.



Avis sur la Valeur en Douane

L'Avis sur la Valeur en Douane est une expertise réglementaire personnalisée schéma commercial pratiqué par un opérateur. Elle résulte d'une collaboration entre ce dernier et l'administration des douanes. En fournissant des renseignements nécessaires et suffisants sur les opérations d'importation / exportation, l'opérateur obtient cet avis qui facilitera l'évaluation en douane.

A noter que l'Avis sur la Valeur en Douane n'est pas un renseignement contraignant ; il ne fait pas obstacle au contrôle douanier et ne saurait contraindre les administrations des autres Etats membres de l'Union européenne.

A retenir

- La valeur transactionnelle est en général utilisée comme base pour l'évaluation en douane des marchandises importées, préalable à la détermination du montant des droits et taxes à acquitter.
- Des méthodes secondaires peuvent s'appliquer lorsque cette dernière ne peut pas être prise en compte.
- Les transactions impliquant des prix de transfert pratiqués entre deux entités d'un même groupe multinational doivent faire l'objet d'une vigilance particulière de la part des entreprises concernées lors du calcul de la valeur en douane.

Pour aller plus loin

Site de la Direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI)

Valeur en douane

Valeur en douane et prix de transfert

Dossier (PDF) : valeur en douane

Les incoterms

Les Incoterms® (INternational COmmercial TERMS) constituent un ensemble codifié des dispositions contractuelles standards relatives au transport des marchandises. Ils servent à définir les droits et devoirs des acheteurs et vendeurs participant à des échanges internationaux, tout au long de la chaîne de transport.

Ils sont devenus une des conditions du contrat commercial parmi d'autres : prix, délai, modalités de paiement, garantie, etc.. Même si leur application n'est pas obligatoire, elle est très répandue parmi les opérateurs car les Incoterms sont pratiques pour sécuriser les échanges de biens.

Genèse et utilité des Incoterms®

Cet outil a été créé en 1936 par la **Chambre de Commerce Internationale (ICC),** alors que la question du transfert des risques et de la répartition des frais entre le vendeur et l'acheteur devenait de plus en plus problématique. Afin de refléter au mieux les pratiques du commerce international, les Incoterms® sont révisées tous les 10 ans. La dernière réglementation, Incoterms® 2020, est entrée en vigueur au 1er janvier 2020. A noter que les Incoterms® 2010 restent en vigueur pour ceux qui souhaitent continuer à les utiliser.

L'Incoterm® est lié à l'acheminement de marchandises et organise la répartition entre le vendeur et l'acheteur :

- Des obligations, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison.
- Des coûts, correspondant au transport, aux assurances, aux obligations douanières ou réglementaires.
- Des risques, principalement en déterminant à quel moment, au cours du transport des marchandises, les risques sont transférés d'un opérateur à l'autre.

En revanche, les règles Incoterms® ne définissent pas le transfert de propriété de la marchandise et ne remplacent pas les dispositions d'un contrat précis ni celles des conditions générales d'achat ou de vente.

Les différentes règles Incoterms®

Les Incoterms® se déclinent toujours via le même schéma : une abréviation anglophone en trois lettres correspondant à la règle choisie, suivie d'un lieu (adresse, ville, port, etc.) qui désigne en général l'endroit où les marchandises sont réputées avoir été livrées par le vendeur. Ex : CIF Hong Kong Incoterms ® 2020. Ils sont classés en deux groupes, correspondant aux modes de transport utilisés (multimodal ou maritime/fluvial) :

<table>
<tr><th colspan="3">Incoterms® Multimodaux</th></tr>
<tr><td>EXW - Ex Works

« à l'usine »</td><td colspan="2">Règle qui impose le moins d'obligations au vendeur, dont l'unique responsabilité consiste à emballer les marchandises et à les mettre à disposition de l'acheteur dans ses propres locaux. L'acheteur supporte ainsi tous les frais et risques inhérents au chargement et au transport des marchandises jusqu'à leur arrivée à destination.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">FCA - Free Carrier

« franco transporteur »</td><td>Lieu de livraison dans les locaux du vendeur : le vendeur procède au chargement des marchandises sur le moyen de transport de l'acheteur.</td><td>Lieu de livraison dans un autre lieu convenu : le vendeur organise l'acheminement jusqu'au lieu d'embarquement où elles sont mises à disposition du transporteur prêtes à être déchargées</td></tr>
<tr><td colspan="2">Dans les deux cas de figure, l'acheteur prend en charge la majeure partie du transport, mais cette règle lui permet d'être dispensé des formalités qui incombent au vendeur, dans le pays d'exportation.</td></tr>
</table>

CPT Carriage Paid To « port payé jusqu'à »	Le vendeur supporte le coût du transport jusqu'au lieu de destination mais n'est plus responsable des marchandises, qui voyagent aux risques de l'acheteur. Le transfert des risques intervient au moment de la livraison, dès que les marchandises sont remises au transporteur, tandis que le transfert des coûts à l'acheteur a lieu lorsque les marchandises arrivent à destination.
CIP Carriage and Insurance Paid to « port et assurance comprise jusqu'à »	Fréquemment utilisé pour le transport conteneurisé, le vendeur supporte les coûts de transport jusqu'au lieu de destination indiqué par l'Incoterms®, et a l'obligation de souscrire une assurance couvrant les risques liés au transport des marchandises. Sauf si le contrat le prévoit autrement, les frais de déchargement au lieu de destination ne sont pas à la charge du vendeur.
DAP Delivered At Place « rendu au lieu de destination »	Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur (prise en charge des frais de transport par le vendeur), sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement, au lieu de destination convenu. En principe, c'est à l'acheteur qu'incombent les formalités douanières.
DPU – Delivered at Place Unloaded « rendu au lieu de destination déchargé »	Les marchandises sont considérées comme livrées une fois déchargées du moyen de transport et mises à disposition de l'acheteur au lieu de destination convenu. La livraison et l'arrivée à destination interviennent au même point. Le vendeur assume donc tous les risques et coûts liés au transport des marchandises et à leur déchargement. Il s'agit de la seule règle Incoterms® obligeant le vendeur à décharger les marchandises à destination.
DDP Delivered Duty Paid « rendu droits acquittés »	Confère le niveau maximal d'obligations au vendeur, qui assume tous les risques et frais, y compris le dédouanement, jusqu'au lieu convenu. Les marchandises sont livrées dédouanées, prêtes à être déchargées au lieu de destination. Seuls les frais d'assurance et de déchargement à destination sont à la charge de l'acheteur.
Incoterms® maritimes	
FAS Free Alongside Ship « franco le long du navire »	Les frais et risques sont transférés à l'acheteur lorsque les marchandises sont placées le long du navire (sur quai) au port d'expédition désigné. L'acheteur supporte ainsi tous les coûts relatifs aux marchandises à partir moment où elles ont été livrées (chargement, transport maritime et déchargement du navire).
FOB – Free On Board « franco à bord du navire »	Le transfert des frais et des risques intervient dès que les marchandises sont chargées à bord du navire désigné par l'acheteur, au port d'embarquement convenu. Le chargement du navire incombe au vendeur.

CFR – Cost and Freight « coût et fret »	Le transfert de risques et de frais sont dissociés. Les risques sont transférés à l'acheteur au port de départ lorsque les marchandises sont livrées à bord du navire, alors que les coûts sont supportés par le vendeur, en vertu du contrat de transport, jusqu'à l'arrivée des marchandises au port de destination convenu, déchargement non compris. En principe, les coûts de déchargement du navire et les frais de manutention qui en découlent incombent à l'acheteur.
CIF – Cost Insurance and Freight « coût, assurance et fret »	Le vendeur supporte les coûts de transport jusqu'au lieu de destination indiqué par l'Incoterm®, et a l'obligation de souscrire une assurance couvrant les risques liés au transport des marchandises. L'assurance doit couvrir au minimum le prix de la marchandise majoré de 10%.

D'autres paramètres que le mode de transport doivent être pris en compte lors du choix par l'opérateur de l'Incoterm à négocier avec son partenaire commercial.

Celui-ci doit par exemple être adapté à la nature du flux (domestique, intracommunautaire ou international) et à la capacité de maîtrise des opérations logistiques par l'entreprise

Il est souvent préférable de décider d'un Incoterm® avant de négocier le prix de vente car ce dernier dépend des coûts de transport à réintégrer dans la facture.

A retenir

Les Incoterms sont un outil incontournable du commerce international qui détermine le partage de risques, de coûts et des obligations entre acheteur et vendeur.

L'arbitrage sur le choix de la règle Incoterms doit être effectué en prenant en compte les risques et les opportunités.

Pour aller plus loin

Site de la chambre de commerce internationale
Site de ICC France

Suspensions et contingents tarifaires autonomes

Les suspensions et contingents tarifaires autonomes correspondent à des exonérations ou des réductions de droits de douane pour des matières premières ou des produits intermédiaires importés dans l'Union Européenne. Ils sont approuvés sur la base de l'article 31 du traité sur le fonctionnement de l'UE, et ont pour but de stimuler la compétitivité des entreprises européennes, notamment des PME/ETI. Ces mesures, qui visent des marchandises entrant dans les chaines de production d'industrie européenne, ont permis d'économiser entre 700 millions et 1 milliard d'euros de droits de douane non perçus sur la période 2017-2018.

Suspension tarifaire autonome	*Contingent tarifaire autonome*
▮ S'applique pour les marchandises **indisponibles sur le territoire de l'Union européenne**	▮ S'applique pour les marchandises **disponibles sur le territoire de l'UE mais en quantité insuffisant**
▮ Exemption totale ou partielle de droits de douane	▮ Exemption totale ou partielle de droits de douane
▮ S'applique à une **quantité illimitée** de produits	▮ S'applique à une **quantité limitée** de produits

Conditions d'éligibilité

Pour mettre en place une suspension ou un contingent tarifaire autonome, plusieurs conditions cumulatives doivent être remplies concernant l'utilisation et la disponibilité de la marchandise concernée. Celle-ci doit répondre aux exigences suivantes :

- Être une matière première, un produit semi-fini, ou un composant. Aucun contingent ou suspension n'est accordé pour les produits finis.
- Faire l'objet d'une transformation substantielle sur le territoire européen. La société à l'origine de la demande doit être productrice. La revente ou le reconditionnement ne constituent pas des opérations suffisantes.
- Ne pas pouvoir bénéficier d'un droit de douane nul ou préférentiel au titre d'un accord commercial.
- Ne pas être couverte par un contrat d'exclusivité, ni par un brevet protégeant le produit. Si le brevet porte sur le processus industriel ou le mode fabrication, la recevabilité de la demande se fera au cas par cas.
- Permettre une économie de droits de douane supérieure au seuil annuel de 15 000 €.

Procédure de demande

Les entreprises françaises souhaitant bénéficier d'une suspension ou d'un contingent tarifaire doivent remplir un **formulaire de demande** et l'adresser au Bureau de la politique tarifaire et commerciale de la Direction Générale des Douanes et Droits Indirects (DGDDI). Une première phase d'étude de la recevabilité du dossier débute au niveau de l'administration française qui examine la conformité de la

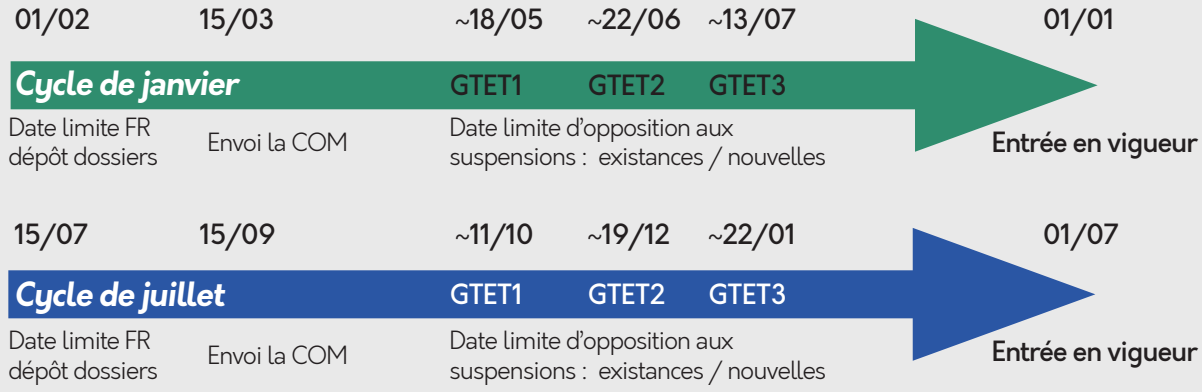
demande et procède, le cas échéant, à une étude technique du dossier, conjointement avec le Service Commun des Laboratoires.
Les demandes jugées recevables sont par la suite transmises à la Commission européenne, et étudiées par l'ensemble des Etats membres de l'UE ainsi que la Turquie dans le cadre d'un groupe de travail « économie tarifaire » (GTET).
Si une entreprise implantée dans l'UE fabrique un produit identique, équivalent ou de substitution, en quantité suffisante pour satisfaire les besoins de l'entreprise à l'origine de la demande, elle peut déposer une **opposition** à l'adoption de la mesure sous réserve de fournir des arguments construits.
Une phase de négociation s'ouvre donc entre la société demanderesse et la société opposante, pouvant mener à différentes situations :

- La société opposante peut couvrir les besoins de la société demanderesse : celle-ci peut par conséquent s'approvisionner auprès du producteur européen, ou continuer à importer les produits en payant des droits de douane ;
- La société opposante peut couvrir une partie des besoins : l'entreprise demanderesse peut alors demander l'ouverture d'un contingent tarifaire autonome égal à la différence entre la production disponible dans l'UE et ses besoins ;
- Le demandeur peut modifier le libellé de la mesure afin d'exclure la production du champ d'application de l'exonération ;
- Il est démontré que la marchandise européenne n'est pas identique, équivalente ou substituable à celle qui fait l'objet de la demande (suspension ou contingent adopté).

La Commission européenne doit ensuite approuver la création de la suspension ou du contingent, au regard des intérêts de l'Union. Un règlement est publié au Journal officiel de l'Union européenne pour une entrée en vigueur au **1er janvier** et au **1er juillet** de chaque année, pour indiquer les mesures adoptées.

Les suspensions sont instaurées pour une **durée de 5 ans** et peuvent être reconduites automatiquement, ou prolongées, selon leur utilisation. Les **contingents s'épuisent quant à eux au fur et à mesure de leur utilisation** par les Etats membres de l'UE, sur la base du principe d'attribution « premier arrivé, premier servi ». Ils sont en règle générale réexaminés tous les six mois ou tous les ans et renouvelés à cette occasion. Si une suspension est accordée à une entreprise de l'UE, toutes les autres pourront également en bénéficier, sans avoir à renouveler la demande.

Les demandes de suspension ou contingent doivent être envoyées[1] avant : le 1er février pour une entrée en vigueur éventuelle le 1er janvier suivant et le 15 juillet pour une entrée en vigueur éventuelle le 1er juillet suivant.



GTET : Goupe de Travail «économie tarifaire»

[1] *En France, les demandes doivent être envoyées à l'adresse suivante : dg-comint3-suspensions@douane.finances.gouv.fr*

S'associer à une demande

Au cours de la procédure, il est possible de s'associer à une demande de suspension ou de contingent. Pour les contingents principalement, il s'agit de prendre en compte les besoins d'importation afin de fixer le volume de ce dernier.

Entrée en vigueur des mesures adoptées

Après acceptation de la demande de suspension ou de contingent par les autorités européennes, les produits sont intégrés dans les listes dédiées publiées au Journal Officiel de l'Union Européenne tous les six mois. Un code TARIC est attribué à chacun des produits. En termes de formalités :

- Concernant les suspensions tarifaires, l'opérateur devra indiquer dans sa déclaration d'importation le code TARIC et inscrire le code préférence des suspensions 110 en case 36. Si le produit est affilié à une destination particulière durant la procédure, c'est-à-dire à une affectation précise de l'utilisation des produits importés, il faudra indiquer le code 115.

- S'agissant des contingents tarifaires autonomes, lors des formalités d'importation, l'opérateur devra indiquer le code TARIC du produit et inscrire le code préférence des contingents 120 en case 36. Il faudra également indiquer en case 39 le numéro d'ordre du contingent qui peut être retrouvé dans le Journal Officiel de l'Union Européenne.

A retenir

- Les importateurs européens peuvent bénéficier d'exonérations de droits de douane pour des matières premières, des produits semi-finis ou des composants entrant dans la fabrication de produits finis, pour lesquels il n'existe ni production identique, ni production de substitution à l'intérieur de l'UE.

- La Commission européenne et les Etats membres examinent les demandes déposées par les entreprises et publient tous les six mois au JOUE une mise à jour des listes des produits pouvant en bénéficier.

- Il est possible de s'opposer à une demande lorsqu'elle peut porter préjudice à un producteur européen.

- Chaque année, plusieurs centaines de millions d'euros sont économisés par les entreprises européennes grâce à ce dispositif.

- La FIEEC accompagne ses adhérents en amont et tout au long de la procédure de demande de suspensions.

Pour aller plus loin

Formulaire de demande et notice explicative
Demande de suspension tarifaire - partie 1
Demande de suspension tarifaire - partie 1-2 et 3
Demande de suspension tarifaire - partie 3

Accès aux suspensions / contingents en vigueur et en cours d'étude

La FIEEC en actions

La direction des Affaires internationales de la FIEEC se tient à votre disposition pour vous aider dans votre démarche visant à exonérer de droits de douane les importations de vos matières premières ou produits semi finis.

La représentation en douane

Le Représentant en Douane Enregistré (RDE) est une personne physique ou morale qui effectue pour le compte d'une tierce partie les formalités permettant l'application de la législation douanière.

Cette notion est introduite par l'article 18 du Code des Douanes de l'Union (CDU), entré en application le 1er mai 2016. Le texte prévoit que toute personne peut désigner un représentant en douane, anciennement « commissionnaire en douane », et fixe les conditions de son enregistrement.

Etabli en France ou dans un autre Etat membre de l'UE, le RDE accomplit par exemple à la place de son mandant la déclaration et la présentation en douane des marchandises pour les opérations d'importation, d'exportation, de transit ou encore d'entreposage.

Toute personne enregistrée en tant que représentant en douane peut effectuer les formalités et actes douaniers en **représentation directe**, c'est-à-dire au nom et pour le compte d'autrui, ou en **représentation indirecte**, c'est-à-dire en son nom propre, mais pour le compte d'autrui. Elle peut accomplir pour le compte d'autrui toute déclaration en douane, déclaration de dépôt temporaire, déclaration sommaire d'entrée ou de sortie, notification de réexportation, etc. Elle est également compétente pour tout agrément, autorisation, convention, ou document similaire délivré par les services de la Direction Générale des Douanes et Droits Indirects (DGDDI).

Représentation directe ou indirecte : conséquences sur la dette douanière

Une circulaire douanière en date du 14 juin 2018 décline les modalités d'enregistrement et de suivi des représentants en douane. Elle recense les spécificités de chaque type de représentation (*voir tableau ci-après*) sachant que le principal enjeu découlant de la représentation en douane concerne la responsabilité pénale en cas de contentieux.

En **représentation indirecte**, le représentant et son mandant sont solidairement responsables de la dette douanière et fiscale, au moment du dédouanement et lors d'éventuels redressements a posteriori.

En **représentation directe,** seul l'importateur ou l'exportateur représenté est débiteur de la dette douanière, en sa qualité de déclarant. Aussi, même si elles externalisent le processus de représentation, les entreprises ne se défont pas de leur responsabilité. C'est pourquoi, si une entreprise décide de sous-traiter la procédure de déclaration, elle doit veiller à communiquer toutes les informations nécessaires, exactes et exhaustives, et bien définir dans ses contrats le mandat de représentation du RDE.

L'entreprise peut ainsi choisir son mode de représentation, sachant que si un RDE a établi les déclarations dans le cadre de la représentation directe, elle sera considérée comme seule débitrice de la dette douanière, à la différence de la représentation indirecte qui fixe la solidarité entre le représentant et son mandant.

	Représentation directe	Représentation indirecte
Spécificité du choix du mode de représentation	Le représentant en douane agit au nom et pour le compte d'autrui.	Le représentant en douane agit en son nom propre, mais pour le compte d'autrui.
Conséquences pénales	La déclaration a été établie par un représentant en douane enregistré, dûment habilité par mandat, seul l'importateur ou l'exportateur est responsable de la dette douanière en sa qualité de déclarant.	Les opérateurs sont solidairement responsables avec leur mandant (RDE) de la dette douanière.

La 3ème voie...

Il convient de noter qu'il existe un troisième cas de figure. Il est possible pour l'entreprise de ne pas externaliser le traitement de ses déclarations : dans ce cas, celles-ci sont effectuées en son nom propre et pour son propre compte, et les opérateurs (importateurs/exportateurs) interviennent eux-mêmes ou par l'intermédiaire de leurs employés salariés. Ils sont donc, en qualité de déclarants, les seuls débiteurs de la dette douanière et fiscale au moment du dédouanement ou a posteriori.

Pour aller plus loin

Fiche : Le représentant en douane enregistré
Fiche : Devenir représentant en douane enregistré
Circulaire : Relative aux modalités pratique d'enregistrement et de suivi des représentants en douane enregistrés

A retenir

- On distingue deux types de représentation en douane : directe ou indirecte.
- Du choix du mode de représentation découle la responsabilité portée par le mandant en cas de contentieux.
- Il est essentiel de formaliser la relation entre l'opérateur et son représentant par un contrat écrit.

Les régimes douaniers particuliers

Le régime douanier est un statut juridique donné à la marchandise à l'issue de son dédouanement. Il détermine si les droits et taxes seront acquittés et si les contrôles du commerce extérieur seront accomplis. Les régimes particuliers, au même titre que la mise en libre pratique et l'exportation, constituent des régimes douaniers sous lesquels peuvent être placées les marchandises tierces ou communautaires. Anciennement « régimes économiques », ces régimes permettent d'importer dans l'UE des marchandises en suspension de droits de douane, de TVA et de mesure de politique commerciale, afin de les stocker, de les utiliser ou de les transformer, avant de les réexporter hors UE ou de les verser sur le marché européen.

Il existe plusieurs régimes douaniers particuliers, regroupés en trois fonctions principales :

FONCTION STOCKAGE		
Régime	Entrepôt douanier	Zone franche
Définition	Entreposer, en suspension de droits et taxes et de mesures de politique commerciale, des marchandises non Union, en l'état, pour une durée illimitée, avant de les placer sous un autre régime douanier.	Les Etats membres de l'UE peuvent constituer certaines parties du territoire douanier de l'Union en « zones franches ». Ces dernières permettent le stockage pour une durée illimitée des marchandises non Union en suspension de droits, de taxes et de mesure de politique commerciale, sans condition de garantie.
Intérêt	Le régime de l'entrepôt douanier permet un gain de trésorerie car il permet de reporter le paiement des droits de douane et de la TVA au moment de son apurement par l'opérateur. Différentes modalités sont autorisées comme les manipulations usuelles (reconditionnement, contrôles qualités, etc.), le stockage commun avec des marchandises équivalentes non placées sous le régime, etc.	Les marchandises non Union peuvent ainsi être introduites sans être soumises aux droits et taxes. Pendant leur séjour en zone franche, ces marchandises peuvent être mises en libre pratique (cela entraîne le paiement des droits d'importation et autres impositions) ou être placées sous un autre régime particulier. Les marchandises de l'Union peuvent aussi être introduites, stockées, transférées ou consommées dans les zones franches.

FONCTION TRANSFORMATION		
Régime	Perfectionnement actif (PA)	Perfectionnement passif (PP)
Définition	Importation de produits non Union en suspension de droits, taxes et mesures de politique commerciale en vue d'une ouvraison sur le territoire de l'UE avant l'apurement du régime.	Exportation de produits de l'UE en vue d'une ouvraison hors du territoire de l'UE, puis réimportation du produit de la transformation avec acquittement des droits et taxes uniquement sur la plus-value.
Intérêt	Le perfectionnement actif favorise la création ou le maintien d'activités de transformation dans l'UE, sans pour autant porter atteinte aux intérêts essentiels des producteurs de l'Union. Il accorde aux entreprises un avantage de trésorerie en leur permettant de transformer/réparer des marchandises non-Union qui seront reversées sur le territoire de l'Union en suspension de droits et taxes.	Ce régime répond au besoin de transformer dans un pays hors UE des marchandises de l'Union pour ensuite les distribuer sur le marché de l'Union. La taxation effectuée sur la base du coût de la transformation réalisée hors du territoire de l'Union, majorée du prix des éventuels produits non Union incorporés.
FONCTION UTILISATION		
Régime	Admission temporaire	Destination particulière
Définition	Importer temporairement des marchandises en suspension de droits, taxes et mesures de politique commerciale pour une utilisation précise, avant de les réexporter en l'état à l'issue d'un certain délai.	Importer des marchandises à un taux de droits de douane réduit ou nul, sous réserve que ces dernières soient affectées à la destination réglementaire prévue. Cette réglementation est dépendante du tarif douanier et des suspensions tarifaires autonomes : il n'y a de destination particulière que si la législation tarifaire a prévu cette possibilité.
Intérêt	Ce régime répond au besoin d'importation de produits en vue d'un usage déterminé tels qu'une exposition, un échantillon commercial, un essai, un usage culturel ou sportif, etc. Les produits ne doivent pas subir de quelconques modifications.	Economie de coûts grâce à une exonération des droits à l'importation.

Modalités de délivrance des autorisations de régimes particuliers

La rédaction de la demande par l'opérateur constitue la première étape qui mène à l'octroi d'un régime particulier. La demande se fait en ligne via le service **Soprano Régimes Particuliers.**

Deux critères permettent de déterminer l'autorité compétente auprès de laquelle déposer sa demande : le lieu des activités de stockage, transformation, ou utilisation ; le lieu de tenue des écritures de suivi de régime. En cas de discordance, il faut s'adresser au bureau dans le ressort duquel sont tenues les écritures de suivi de régime.

L'opérateur doit fournir une demande aussi précise que possible, décrivant de manière exhaustive la réalité des opérations qui seront effectuées sous couvert de l'autorisation demandée. Il convient à l'opérateur d'effectuer le bon choix de régimes, correspondant le mieux aux activités prévues et à sa situation.

Si tous les éléments ont été transmis, le bureau dispose de 30 jours (60 pour les entrepôts douaniers) pour juger la demande « recevable » à compter de la date de dépôt. La durée de validité des autorisations est, en règle générale, de 5 ans maximum (24 mois pour admission temporaire ; validité illimitée pour les entrepôts douaniers). Cependant, l'autorisation n'est pas définitivement « figée » dans la mesure où elle peut évoluer, à la demande de l'opérateur ou sur initiative des autorités douanières. En effet, le titulaire d'une autorisation douanière a obligation d'informer les autorités douanières de tout élément nouveau susceptible d'avoir une incidence sur la fonction du régime. Ainsi, dès le commencement des opérations douanières, les marchandises concernées par des régimes sont sous « sujétion douanière ». Par-là, l'administration peut effectuer des contrôles liés à l'utilisation du régime (contrôles sur sites).

Les régimes du transit

Le transit, qui constitue un régime douanier particulier en vertu du Code des Douanes de l'Union, permet le report dans le temps et l'espace des formalités et du paiement des droits et taxes : le dédouanement est effectué après l'entrée sur le territoire de l'Union, dans un point intérieur, au plus proche de l'entreprise.

Il existe différents régimes de transit :

- **Le transit de l'Union**, décliné en deux catégories :
  - Le transit externe concerne la circulation de marchandises non Union sur le territoire douanier de l'UE.
  - Le transit interne concerne la circulation de marchandises Union sur le territoire douanier communautaire, dans le cas où un passage par un pays ou territoire situé en dehors de ce territoire est nécessaire.
- **Le transit commun** : facilite la circulation des marchandises entre les parties contractantes à la Convention de Transit Commun (UE, AELE – Islande, Suisse, Norvège, Liechtenstein), Turquie, Macédoine du Nord et Serbie.
- **Le carnet TIR** : permet d'acheminer des marchandises tout au long d'un trajet international (une ou plusieurs frontières) sans vérification systématique du chargement et en suspension de droits et taxes des pays traversés, sous couvert d'un carnet cautionné visé par les autorités douanières.
- **Le carnet ATA** : est émis par des associations garantes agréées par les autorités douanières dans le cas du régime de l'Admission temporaire. Celui-ci est utilisable dans les échanges avec les États ayant adhéré à la Convention ATA de Bruxelles (1961) et/ou à la Convention d'Istanbul (1990).

Pour aller plus loin

Informations générales
Les régimes douaniers particuliers
Guide spécial procédures

Demande d'autorisation douanière et fiscale (SOPRANO)
Demande d'autorisation douanière et fiscale

A retenir

- Les régimes particuliers ont pour objectif de soutenir la compétitivité des entreprises en leur permettant de réaliser des économies de droits de douane et taxes.

- Les fonctions de stockage, de transformation et d'utilisation sont concernées par ces facilités, accessibles après la délivrance d'autorisations par l'administration douanière.

- Le régime du transit permet de différer le dédouanement afin qu'il se déroule auprès d'un bureau de douane intérieur du territoire d'importation, au plus près de l'entreprise.

Le statut d'opérateur économique agréé (OEA)

L'autorisation « opérateur économique agréé » permet à toute entreprise établie au sein de l'Union européenne exerçant une activité liée au commerce, d'obtenir un statut simplifiant et sécurisant les échanges internationaux. Elle permet de bénéficier de facilités en matière de procédures douanières ou de contrôles douaniers liés à la sécurité et la sûreté.

Ce statut accorde aux entreprises un label de confiance douanier européen reconnu sur la scène internationale, notamment par les pays signataires d'accords de reconnaissance mutuelle avec l'UE. Les premières réflexions sur ce statut naissent dans un contexte où la forte demande de facilités administratives exprimée par les entreprises se heurte aux attentats du 11 septembre 2001 aux Etats-Unis. Les américains instaurent alors le C-TPAT, premier programme de sûreté destiné aux opérateurs économiques, puis l'Organisation mondiale des Douanes adopte en 2005 le cadre de normes SAFE, visant à sécuriser et faciliter le commerce international face au terrorisme.

Le statut d'opérateur économique agréé existe depuis le 1er janvier 2008 et est valable dans l'ensemble de l'Union européenne. Il existe deux types d'autorisation OEA, cumulables, apportant un certain nombre d'avantages

	Autorisation OEA-C : Simplifications douanières	Autorisation OEA-S : Sécurité et Sûreté
Critères d'éligibilité	▮ Absence d'infractions graves ou répétées à la législation douanière, aux dispositions fiscales, et des antécédents pénaux satisfaisants. ▮ Système efficace de gestion des écritures douanières, et de contrôle sur ses opérations et les mouvements de marchandises. ▮ Solvabilité financière. ▮ Respect de normes pratiques en matière de compétence ou de qualifications professionnelles directement liées à l'activité exercée.	▮ Absence d'infractions graves ou répétées à la législation douanière, aux dispositions fiscales, et des antécédents pénaux satisfaisants. ▮ Système efficace de gestion des écritures douanières, et de contrôle sur ses opérations et les mouvements de marchandises. ▮ Solvabilité financière. ▮ Existence de normes de sécurité et de sûreté appropriées, y compris pour ce qui est de l'intégrité physique et des contrôles d'accès, des processus logistiques et de la manutention de types spécifiques de marchandises.

Avantages	▮ Modulation des taux de contrôles physiques et documentaires. ▮ Traitement prioritaire des envois en cas de sélection à un contrôle douanier. ▮ Dispense de garantie financière. ▮ Priorité aux analyses en laboratoire lors des contrôles de produits soumis à normes. ▮ Accès facilité à 14 autorisations ayant des critères communs à ceux de l'AEO-C (autorisation d'établir des déclarations simplifiées, autorisation de destinataire agréé TIR, autorisation de constituer une garantie globale…). ▮ Priorité de traitement et accompagnement personnalisé lors de l'octroi de facilitations liées au dédouanement.	▮ Notification préalable des contrôles douaniers. ▮ Réduction des données à fournir pour les déclarations sommaires. ▮ Facilités liées à la signature des accords de reconnaissance mutuelle entre l'UE et les pays tiers. ▮ Allègement réciproque des formalités d'audit/inspection menées auprès des agents habilités et chargeurs connus titulaires de l'autorisation par la Douane française et la Direction générale de l'aviation civile.

Les autorisations « simplifications douanières » et « sécurité et sûreté » peuvent être **détenues simultanément.** Cette autorisation combinée, autrement appelée OEA-F (F pour « full ») implique que l'entreprise remplisse les critères relatifs à ces deux statuts et lui permet de cumuler les avantages.

Tous les acteurs de la chaîne logistique internationale sont éligibles au statut OEA, quel que soit leur rôle : importateur, exportateur, transporteur, logisticien, entité aéroportuaire chargée de l'acheminement et du stockage temporaire de fret, etc. Par-là, une entreprise qui n'agirait que dans le cadre national ou intracommunautaire n'est pas concernée par le statut OEA-C. En revanche, cette dernière pourrait demander le statut OEA-S, si la marchandise qu'elle manipule intégrer durant son cycle de vie la chaîne logistique internationale.

La certification OEA est accessible à tous les acteurs remplissant les critères, quelle que soit leur taille. Cependant, certaines exigences peuvent être adaptées, au cas par cas, en fonction de la taille du demandeur. Ainsi, une **PME** peut obtenir le statut, même si elle ne se conforme pas précisément à certaines des procédures particulières, dans le cas où la nature de l'entreprise et son activité le justifient.

Demande de certification OEA

Des démarches préalables sont nécessaires avant d'obtenir une certification OEA. Il convient d'abord de répondre à un **questionnaire d'auto-évaluation**. Il s'agit d'un document communautaire harmonisé permettant aux entreprises de jauger leur capacité à répondre aux critères OEA et faciliter le travail ultérieur des auditeurs.

Ainsi, dès que la demande est jugée recevable par la Direction générale des douanes et droit indirects, un **service régional d'audit** est désigné. Ce dernier fixe un calendrier organisant l'audit des sites où il existe une activité douanière : dédouanement, stockage de marchandises tierces ou en attente d'exportation. L'audit douanier est basé sur l'examen de l'organisation interne de l'entreprise et des processus utilisés, en s'intéressant particulièrement à la qualité de la formalisation des procédures et des contrôles internes.

Un délai de préparation de 9 à 12 mois est à prévoir pour la demande de certification. Une fois déposée, le délai de traitement dépend de la taille et de la nature de l'entreprise, du nombre de sites à visiter, ou encore de la disponibilité du service régional d'audit. La législation européenne oblige les douanes européennes à se prononcer sur toute demande déposée dans un **délai maximum de 180 jours**, à compter de la date de réception de la demande.

Suivi de l'autorisation

La validité du certificat OEA est **permanente**, à condition que l'opérateur assure le respect constant des processus douaniers audités et validés, et qu'il mette en place des mesures correctrices en cas de manquement. Il doit également informer la douane de toute modification relative à l'entreprise et prévoir d'être ré-audité à intervalles réguliers, au moins une fois tous les 3 ans. A l'issue de ces audits de suivi, la certification peut lui être retirée en cas de dysfonctionnements importants.

Accord de reconnaissance mutuelle et OEA

La reconnaissance mutuelle du statut OEA européen est un dispositif visant à multiplier les avantages consentis en dehors de l'UE aux opérateurs titulaires d'une autorisation. La Commission européenne et l'administration douanière d'un pays tiers peuvent ainsi décider d'une **reconnaissance mutuelle des autorisations OEA délivrées dans le cadre de leurs programmes respectifs.** Les deux administrations douanières accordent des avantages réciproques aux acteurs titulaires de la certification. L'UE a conclu et mis en œuvre la reconnaissance mutuelle du programme OEA avec la Norvège, la Suisse, le Japon, Andorre, les Etats-Unis et la Chine.

A retenir

- Le statut OEA est octroyé par l'administration douanière après réalisation d'un audit ad hoc. Les entreprises souhaitant obtenir la certification doivent respecter un certain nombre de critères.
- Deux types d'autorisations, cumulables, coexistent et donnent lieu à des avantages distincts : l'OEA Simplifications douanières et l'OEA Sûreté-Sécurité, qui peuvent aussi être combinés (statut OEA-F).
- Des accords de reconnaissance mutuelle signés par l'UE avec des pays tiers permettent une application réciproque des facilités par les autorités douanières des deux parties.

Pour aller plus loin

Fiche généralités sur l'autorisation OEA

Instruction rénovée sur la certification Opérateur Économique Agréé (OEA) suite à entrée en application du Code des Douanes de l'Union.

Questionnaire d'auto-évaluation OEA

Les échanges intracommunautaires

Les flux de marchandises peuvent être domestiques, communautaires ou internationaux. La détermination du type d'échanges permet à l'opérateur d'identifier les obligations documentaires, tarifaires et fiscales afférentes.
Un échange international implique le franchissement d'une frontière extérieure d'un pays ou d'une union douanière par une marchandise. Au sein de l'Union européenne, les échanges sont dits « intracommunautaires ». On parle alors d'une livraison ou d'une acquisition intracommunautaire, à la différence d'une exportation ou d'une importation qui concernent les flux hors Union européenne.
Les échanges commerciaux entre entreprises établies sur le territoire de l'Union européenne sont soumis à des règles particulières. Les flux de marchandises entre Etats membres sont effectués sur un marché dit unique, sans déclaration en douane ni contrôle aux frontières, mais avec des règles fiscales non harmonisées (TVA notamment).

Echanges intracommunautaires et règles TVA

D'après l'article 138 de la Directive du 28 novembre 2006 sur le système commun de TVA de l'Union européenne, les livraisons intracommunautaires sont exonérées de TVA dans le pays de départ. Les acquisitions intracommunautaires sont cependant soumises à la TVA dans le pays d'arrivée des biens (cf. directive TVA, articles 20 et 40).

Le principe précédent s'applique sous réserve de se conformer aux conditions suivantes :

- le flux concerne un échange de biens à titre onéreux ;
- l'opération est réalisée entre deux assujettis (numéros de TVA valides) ;
- il existe un flux physique de marchandises d'un Etat membre vers un autre.

Exemple : Une acquisition en France d'un produit en provenance d'un autre Etat membre.
En principe, la TVA française est exigible dès que le lieu de livraison du bien est réputé se situer en France et doit être acquittée par l'acquéreur du bien. Lorsqu'un acquéreur français reçoit la facture d'un vendeur établi dans un autre Etat membre de l'Union européenne, cette dernière ne comprend pas la TVA du pays vendeur. L'acquéreur français doit payer la TVA française sur le prix de la transaction.

Vos obligations : les déclarations d'échange de biens (DEB) et de services (DES)

Même si les échanges intracommunautaires se font sur un marché unique et sans formalités douanières, il est nécessaire pour les Etats membres d'établir des statistiques de ces flux pour les comptabiliser dans les chiffres du commerce extérieur et appliquer les règles fiscales (TVA). Il est donc demandé aux opérateurs économiques d'établir une Déclaration Mensuelle d'Echange de biens (DEB), qui répond aux obligations découlant de ces deux objectifs.

La DEB doit être réalisée pour des acquisitions ou des livraisons intracommunautaires dont le montant est égal ou supérieur à 460 000 euros au cours de l'année civile. A noter qu'elle peut être effectuée sur le site internet de la direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI) via le téléservice DEB permettant la transmission dématérialisée de cette déclaration, ou envoyée par courrier auprès du centre interrégional de saisie des données. La déclaration doit reprendre l'ensemble des mouvements de marchandises communautaires circulant entre la France et un autre Etat membre. Sont exclues de cette déclaration les marchandises

tierces circulant sous le régime de transit externe, les échanges avec les territoires exclus du champ d'application (DOM-TOM, Iles Canaries, etc.), les ventes à des particuliers étrangers dont le lieu de livraison est en France.

A noter que la circulation intracommunautaire de certains produits est soumise à des règles supplémentaires et/ou spécifiques :

- Les produits soumis à accises (huiles minérales / produits pétroliers, tabac, alcool, etc.), compte tenu de l'importance des droits en jeu et de la sensibilité de ces secteurs économiques.
- Les médicaments à usage humain et vétérinaire, stupéfiants et psychotropes.
- Les déchets.
- Les armes, munitions, poudres et substances explosives, les matériels de guerre et les biens à double usage, civil ou militaire (voir fiches dédiées).

Depuis 2010, les prestations de services réalisées par un fournisseur de l'UE pour une entreprise cliente dans un autre Etat membre doivent également faire l'objet d'une déclaration européenne de services (DES). Celle-ci récapitule les opérations réalisées mensuellement.

Tableau récapitulatif des obligations s'appliquant à une entreprise française, dans le cas d'une livraison ou d'une acquisition intracommunautaire :

Acquisitions intracommunautaires de biens	Livraisons intracommunautaires de biens
• Si le bien est livré en France, l'entreprise française acquitte la TVA en France en appliquant les taux français. • <u>Obligations de l'entreprise française :</u> - Paiement de la TVA : le 15 du mois suivant celui au cours duquel la livraison a eu lieu, ou dans certains cas, le 15 du mois suivant celui au cours duquel la facture a été délivrée. - Utilisation du formulaire « normal » CA3 ou CA12, suivant le régime de l'entreprise. - Déclaration d'échange de biens dans les 10 jours ouvrables qui suivent le mois au cours duquel la TVA est devenue exigible.	• C'est l'acheteur qui verse et déduit la TVA dans son pays. • <u>Obligations de l'entreprise française :</u> - la facture doit indiquer les numéros d'identification à la TVA du vendeur et de l'acquéreur, ainsi que la mention « exonération TVA, article 262 ter I du code général des impôts » - elle doit mentionner l'opération sur la déclaration de TVA dans la rubrique « opérations exonérées » - elle doit effectuer une déclaration d'échange de biens dans les 10 jours ouvrables qui suivent le mois au cours duquel la TVA est devenue exigible.

A retenir

- Pour des échanges entre deux Etats membres de l'Union européenne, on parle de livraisons ou d'acquisitions intracommunautaires.

- Les règles qui s'appliquent alors en matière douanière et fiscale sont distinctes de celles qui concernent l'importation et l'exportation de marchandises, notamment au regard de la TVA, des formalités à effectuer et des statistiques du commerce extérieur.

- Pour les marchandises, une déclaration d'échange de biens (DEB) doit être établie mensuellement.

La FIEEC en actions

- La direction des Affaires internationales de la FIEEC vous informe du calendrier de dépôt des déclarations d'échange de biens.

- Nous vous aidons à remplir vos déclarations en cas de doute.

- Dans le cadre de notre veille en politique douanière, vous êtes informés des modifications réglementaires en ce qui concernent les flux intracommunautaires.

Pour aller plus loin

Directive TVA de 2006

La déclaration d'échange de biens
Circulaire du 2 janvier 2020 relative à la Déclaration d'Échanges de Biens (DEB) entre États membres de l'Union européenne (UE), publiée au bulletin officiel des douanes 7333 du 20/12/2019

CERFA : Déclaration d'échange de biens

Notions essentielles sur la déclaration d'échanges de biens

Comment remplir sa déclaration d'échanges de biens

La gestion du contentieux douanier

Les missions de l'administration douanière comprennent une fonction régulatrice qui la conduit à assurer le respect des règles applicables aux flux de marchandises à l'importation et à l'exportation Qu'il s'agisse de l'application des droits de douane, du respect des normes techniques, sanitaires, ou encore de sécurité, les agents des douanes sont habilités à effectuer des contrôles, et engager des procédures, pouvant conduire à des sanctions.

Les contrôles de la Direction Générale des Douanes et Droits Indirects (DGDDI)

L'article 46 du Code des douanes de l'Union (CDU) précise que « les autorités douanières peuvent exercer tout contrôle douanier qu'elles estiment nécessaires ».

Un contrôle douanier peut être à l'initiative de l'administration, qui dispose de pouvoirs importants d'investigation, de saisies de documents et de visite des locaux de l'entreprise. Il peut aussi être demandé par une entreprise.

Les contrôles peuvent intervenir :

- **Avant l'accomplissement des formalités douanières** : les marchandises à bord d'un moyen de transport, qu'elles soient destinées au marché européen ou non, peuvent être contrôlées par les agents des douanes. Une marchandise entrant sur le territoire de l'Union est placée sous la surveillance douanière jusqu'à ce qu'elle acquière le statut UE ou qu'elle soit exportée.

- **Lors de l'accomplissement des formalités douanières** : lorsqu'un opérateur remplit une déclaration en douane, les agents ont la possibilité d'examiner les marchandises, et de prélever des échantillons en vue d'analyse ou d'un examen approfondi.

- **Après l'accomplissement des formalités douanières dits contrôles a posteriori** : les pouvoirs spécifiques prévus par le CDU permettent aux agents des douanes de contrôler les véhicules, les marchandises et les personnes circulant sur le territoire. Dans certains cas, ces agents ont un droit d'accès aux lieux et locaux professionnels.

Le refus de se soumettre à un contrôle des agents des douanes est passible de sanctions, précisées dans le code des douanes national.

Depuis 2018 et la loi ESSOC, une entreprise peut demander à être contrôlée suivant deux procédures distinctes :

- **Le droit au contrôle**, organisé par les articles L 124-1 et L 124-2 du code des relations entre le public et l'administration. Il permet à une entreprise d'être éclairée sur un ou plusieurs points particuliers. Le contrôle fera l'objet de conclusions expresses notifiées à l'entreprise, qui pourra ensuite les opposer à l'administration. La demande de contrôle peut être rejetée en cas de mauvaise foi du demandeur, lorsqu'elle est abusive ou injustifiée.

- **Le rescrit-contrôle**, organisé par l'article 345 bis, II, 5ème alinéa du Code des douanes. Cette procédure peut être demandée par une entreprise lorsqu'elle fait déjà l'objet d'un contrôle ou d'une enquête. L'opérateur demande ainsi à l'administration de contrôler d'autres points que ceux initialement prévus. Cette extension ne pourra concerner que les

formalités et les faits générateurs des taxes nationales recouvrées selon les modalités du Code des douanes ou les contributions indirectes.

La DGDDI est tenue de respecter un ensemble de principes généraux qui garantissent l'efficacité des contrôles et le droit des personnes contrôlées. Dès le début de la procédure, l'administration doit vous informer sur l'objet du contrôle, la période contrôlée et sur sa durée prévisionnelle. L'entreprise bénéficie d'une garantie de confidentialité qui soumet les agents des douanes à une obligation de secret professionnel, dont la violation peut être pénalement sanctionnée. Sur la demande de l'entreprise, l'administration douanière doit également communiquer les documents sur lesquels elle s'appuie pour étayer ses constatations : bulletin d'analyse du laboratoire des douanes, rapport d'enquête de la Commission européenne, etc.

Dans tous les cas, le contrôle douanier peut être clôturé par deux types d'actes :

- Un avis de fin de contrôle lorsque le contrôle est conforme ;
- Un procès-verbal de notification d'infraction.

Le règlement des litiges douaniers

A compter de la notification d'infraction entrainant une dette douanière, la personne verbalisée dispose de dix jours pour acquitter le montant des droits et taxes exigibles. En cas de non règlement des sommes dues, les agents verbalisateurs transmettent le dossier au Receveur Principal des douanes (compétent territorialement), qui émet un Avis de Mise en Recouvrement (AMR). Cet acte sert à authentifier les créances douanières sous réserve, le cas échéant, de la saisine du juge. Il est à caractère exécutoire mais peut être contesté dans les trois ans qui suivent sa notification. La contestation d'un AMR peut passer par deux phases : une phase administrative, lorsqu'il est contesté devant l'autorité douanière, puis, en cas de rejet de la demande, une phase judiciaire, lors d'un recours devant un tribunal.

Un sursis de paiement est accordé si la contestation est accompagnée de garanties, destinées à assurer le recouvrement de la créance contestée.

A retenir

- **Les contrôles douaniers peuvent intervenir à la frontière ou a posteriori.**
- **Ils sont en général à l'initiative de l'administration, bien que les entreprises aient la possibilité de demander à être contrôlées.**
- **Le règlement des litiges peut se faire à l'amiable ou par recours juridique.**
- **L'entreprise peut utiliser le droit d'être entendu pour faire valoir ses arguments auprès des autorités compétentes, et le droit à l'erreur, lorsqu'il s'applique, pour limiter les surcoûts liés aux pénalités financières.**

En pratique, il est beaucoup plus courant qu'un litige douanier se règle via une transaction douanière, en se basant sur l'article 350 du Code des douanes. En acceptant la proposition transactionnelle, l'auteur de l'infraction s'engage à verser une somme à l'administration des douanes, qui abandonne les poursuites.

Le droit d'être entendu

Préalablement à tout envoi de procès-verbal de notification d'infraction par les autorités douanières, un débat contradictoire entre l'entreprise et l'administration, oral ou écrit, doit systématiquement être organisé. L'opérateur peut alors faire valoir ses arguments après avoir pris connaissance des griefs retenus à son encontre à la suite du contrôle ou de l'enquête. Ces observations peuvent être formulées dans un délai de 30 jours, à l'issue duquel la décision de l'administration est rendue.

Le droit à l'erreur

Dans le cas de contentieux nés à la suite d'une erreur commise de bonne foi par l'entreprise, et lorsque l'infraction concerne des contributions indirectes ne relevant pas du périmètre réglementaire communautaire, un droit à l'erreur peut s'appliquer à l'entreprise. Cela signifie que lors d'une première contestation, seules les taxes dues par l'opérateur seront à acquitter, sans adjonction de sanctions ou pénalités supplémentaires.

Les sanctions encourues dans un litige douanier

Il existe un risque pénal inhérent au droit douanier. En effet, un certain nombre de contraventions et délits sont reconnus par le Code des douanes et le Livre des procédures fiscales. Les peines prévues sont principalement l'amende, la confiscation des produits frauduleux, et parfois de l'emprisonnement pour les délits de contrebande, ou d'importation sans déclaration de marchandises prohibées ou fortement taxées. L'auteur de l'infraction douanière est responsable pénalement.

Pour aller plus loin

Le droit au contrôle

Gestion des demandes ESSOC (OGDE)

Le droit à l'erreur

Les obstacles techniques au commerce

Les règlements techniques et les normes sont nécessaires pour diverses raisons, depuis la protection de l'environnement jusqu'à l'information du consommateur en passant par la protection contre les risques et la sécurité nationale.

Dans les secteurs couverts par la FIEEC, on peut citer la nécessité de se conformer à des normes électriques ou techniques basées sur un cadre international afin d'éviter la prolifération de standards nationaux et régionaux, et réduire les coûts des transactions voire de certification.

Mais les règlements et normes peuvent varier fortement d'un pays à l'autre et les entreprises exportatrices doivent parfois faire face à des coûts supplémentaires consécutifs à l'adaptation de leurs produits aux exigences réglementaires et normatives du pays destinataire, parfois très contraignantes. On parle alors d'obstacles techniques au commerce (OTC).

Ces exigences peuvent reposer sur différentes caractéristiques : poids, taille, conditionnement, ingrédients, étiquetage obligatoire, conditions de conservation, procédures de mise à l'essai et de certification, etc.

L' Accord sur les obstacles techniques au commerce

Pour encadrer et répondre à la multiplication des obstacles, un accord sur les OTC est entré en vigueur le 1er janvier 1995 sous l'égide de l'organisation mondiale du commerce (OMC). Il vise à garantir que les règlements techniques, les normes, et les procédures d'évaluations de la conformité applicables au commerce des biens soient non discriminatoires et ne créent pas d'obstacle non nécessaire au commerce.

L'accord reconnaît toutefois le droit des pays à adopter des normes qu'ils jugent nécessaires pour atteindre des objectifs de politiques publiques, mais les réglementations ne doivent pas être des mesures protectionnistes déguisées.

L'accord de l'OMC classe les OTC selon 2 catégories :

- **Les règlements techniques**, qui énoncent les caractéristiques obligatoires d'un produit ainsi que les processus et méthodes de production s'y rapportant : taille, poids, composition, emballage, marquage, étiquetage, etc.…
- **Les procédures d'évaluation de la conformité**, c'est-à-dire toute procédure utilisée pour déterminer si les exigences applicables en vertu des réglementations ou des normes techniques ont été satisfaites. Cela concerne notamment l'échantillonnage, la mise à l'essai, l'inspection, l'évaluation, la vérification et l'attestation de conformité, l'enregistrement, l'accréditation ou l'agrément.

L'Accord OMC sur les obstacles techniques au commerce couvre le commerce de toutes les marchandises. Aussi, lorsqu'un pays signataire décide d'édicter de nouvelles mesures non-tarifaires, ces dernières doivent respecter les **principes fondamentaux de l'OMC** pour ne pas être reconnues comme obstacle technique au commerce :

- Principe de non-discrimination : Les produits importés du territoire de tout membre doivent bénéficier d'un « traitement non moins favorable » que celui qui est accordé aux « produits similaires » d'origine nationale et aux produits similaires originaires de tout autre pays. Ce principe garantit que les gouvernements n'établissent pas de discrimination à l'encontre des producteurs

étrangers, ou entre les producteurs étrangers.

- Obstacles non-nécessaires au commerce : Les règlements techniques ne doivent pas être plus restrictifs pour le commerce qu'il est nécessaire pour réaliser un objectif légitime de politique publique. Les mesures doivent être proportionnées à l'objectif poursuivi.

- Recours aux normes internationales : L'Accord encourage fortement les membres à utiliser les normes, guides ou recommandations internationaux comme base de leurs règlements et normes. En revanche, il n'existe aucune disposition permettant de déterminer quelle norme est jugée « pertinente » au titre de l'accord.

- Traitement spécial et différencié pour appui technique : Le texte de l'Accord impose aux membres de fournir des conseils et une assistance technique aux autres membres souhaitant mettre en place un corpus de règlements techniques et des méthodes d'évaluation de la conformité. Ce principe est pensé pour les pays en voie de développement.

Les pays membres sont tenus de **notifier au secrétariat de l'OMC les projets de mise en place de mesures** pouvant avoir un effet notable sur le commerce, quand elles ne se basent pas sur une norme, un guide, ou une recommandation émanant d'un organisme international. A noter que cette procédure de notification est indépendante des mécanismes existants au sein de l'Union européenne. L'OMC recommande un délai raisonnable d'au moins 90 jours (dans l'idéal 6 mois) entre la notification du projet de texte et son entrée en vigueur. Ce délai doit permettre aux autres membres et parties prenantes de prendre en compte ces modifications.

Un système dénommé **ePing** a été mis en place en novembre 2016 pour faciliter l'échange de renseignement sur les mesures non-tarifaires. Chaque membre doit communiquer sur cette plateforme, dont l'accès est public, l'ensemble des notifications OTC et SPS (accord sanitaire et phytosanitaire).

A retenir

Les entreprises exportatrices doivent adapter leurs produits aux exigences réglementaires et normatives du pays destinataire, parfois très contraignantes. On parle d'obstacles techniques au commerce (OTC).

Un accord OMC de 1995 dit accord OTC édicte un certain nombre de principes : non-discrimination, recours aux normes internationales.

Au sein de l'OMC, un comité OTC recense ces obstacles et peut être informé en cas d'apparition de nouvelles barrières non tarifaires.

Le comité OTC

L'accord sur les obstacles techniques au commerce prévoit également un mécanisme permettant aux membres de l'OMC de soulever une **préoccupation commerciale spécifique (PCS)** au sein d'un comité dit comité OTC.

Ces PCS peuvent porter sur des normes notifiées ou déjà adoptées par un membre. Elles doivent être fondées sur **l'incidence possible des projets de règlements** sur le commerce et les consommateurs.

Les travaux du Comité OTC comportent deux grands volets :

L'examen de mesures spécifiques :

Les Membres/observateurs de l'OMC utilisent le Comité OTC pour discuter de préoccupations commerciales spécifiques (lois, réglementations ou procédures spécifiques) affectant leurs échanges commerciaux, le plus souvent en réponse à des notifications. La plupart des discussions ont trait à des mesures en préparation, mais elles peuvent aussi porter sur la mise en œuvre de mesures déjà en vigueur. Vous pouvez accéder à ces mesures grâce au Système de gestion des renseignements OTC, la base de données de l'OMC qui fournit des renseignements sur les notifications OTC, les préoccupations commerciales spécifiques, les points d'information, etc.

Le renforcement de la mise en œuvre de l'Accord OTC

Les Membres échangent des données d'expérience sur la mise en œuvre de l'Accord en vue de la rendre plus effective ; cet examen porte sur des thèmes généraux et transversaux, y compris la transparence, les normes, l'évaluation de la conformité et les bonnes pratiques réglementaires.

Si des solutions ne sont pas trouvées au sein du Comité OTC, l'Organe de règlement des différends de l'OMC peut prendre le relais dans le cadre d'une procédure juridique plus lourde.

Pour aller plus loin

Site de l'OMC sur les Obstacles techniques au commerce :
La Plateforme ePing
Le système de gestion des renseignements OTC de l'OMC : TBT IMS
Brochure de la Commission européenne sur la notification d'un OTC

La FIEEC en actions

En cas de nouvel obstacle technique au commerce dans un Etat tiers, vous pouvez le signaler à la direction des Affaires internationales de la FIEEC qui prendra contact avec les autorités compétentes nationales et communautaires en vue d'une éventuelle notification au comité OTC de l'OMC.

POLITIQUE COMMERCIALE

Le cadre multilatéral

Il existe plusieurs organisations internationales en charge du commerce à l'échelle mondiale, avec pour objectif de le réguler et harmoniser les bonnes pratiques. Après la seconde guerre mondiale, des groupes d'Etats se sont réunis dans le but de réduire les obstacles au commerce, régler les différends, et s'accorder sur des principes directeurs.

L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

L'OMC succède au GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) en 1995 à l'issue de l'Uruguay Round avec pour but de réduire les obstacles au libre-échange, en se dotant de caractéristiques lui assurant une certaine autorité. Elle compte 160 membres et couvre plus de 95 % du commerce mondial. Parmi les adhésions les plus récentes, on peut citer la Chine en 2001 et la Russie en 2012.

Ses rôles sont multiples : elle administre un système mondial de règles commerciales, sert de cadre pour la négociation d'accords commerciaux, règle les différends commerciaux entre ses membres et répond aux besoins des pays en développement.

Il s'agit d'une organisation internationale de plein exercice, dotée d'une personnalité juridique. L'adhésion des membres se fait sur un socle commun de normes.

Son Conseil général se réunit, en vertu de mandats différents, en tant qu'**organe de règlement des différends et en tant qu'organe d'examen des politiques commerciales.**

L'Organe de règlement des différends (ORD)
L'ORD est saisi lorsqu'un gouvernement d'un état membre estime qu'un autre gouvernement viole un accord ou un engagement contracté dans le cadre de l'OMC. Le Membre plaignant doit présenter une "demande de consultations" indiquant les accords qui, selon lui, sont violés. Parmi les nombreux accords de l'OMC, on peut citer :

- Mesures antidumping,
- Evaluation en douane,
- Règles d'origine,
- Obstacles techniques au commerce (OTC) (*Voir fiche dédiée*)
- Mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC),
- Subventions et mesures compensatoires (SMC),
- Licences d'importation.

L'ORD est compétent pour établir des groupes spéciaux, soumettre des questions à arbitrage, adopter les rapports des groupes spéciaux et de l'Organe d'appel et les rapports d'arbitrage, surveiller la mise en œuvre des recommandations et décisions figurant dans ces rapports et autoriser la suspension de concessions en cas de non-respect de ces recommandations et décisions.

L'Organe d'examen des politiques commerciales (OEPC)
Il est en charge de la surveillance des politiques commerciales nationales. Elle repose principalement sur le **Mécanisme d'examen des politiques commerciales (MEPC)**. Tous les Membres de l'OMC font l'objet d'un examen, dont la fréquence varie en fonction de leur part dans le commerce mondial.

L'examen est fait par l'Organe d'examen des politiques commerciales (OEPC) à partir d'une déclaration de politique générale présentée par le membre intéressé et d'un rapport établi par les économistes de la Division de l'examen

des politiques commerciales du Secrétariat. Les rapports comprennent des chapitres détaillés où sont examinées la politique et les pratiques commerciales du membre, et où figure une description des institutions chargées de la politique commerciale et de la situation macroéconomique.

Une organisation qui doit muter...
Depuis 2001, aucun nouvel accord global multilatéral n'a été approuvé à l'OMC, à l'exception de l'accord sur la facilitation des échanges entré en vigueur en 2017. Les pays multiplient donc les accords bilatéraux ou régionaux, comme l'Union européenne. Il y a également le blocage de l'organe d'appel de l'ORD depuis décembre 2019 du fait du non-renouvellement de juges sur décision des Etats-Unis. Du coup, certains membres mettent en place des mesures provisoires, comme l'UE et 16 pays, dont la Chine, qui sont convenus de la mise en place d'une **cour d'appel temporaire.**

Les plus grandes puissances commerciales de la planète sont même partantes pour réformer l'OMC en profondeur, notamment son système de gouvernance. En juillet 2019, des discussions ont fait émerger trois axes principaux : résoudre les difficultés que connait le système de règlement des différends, notamment son organe d'appel, renforcer les travaux des organes permanents de l'OMC et améliorer les travaux de négociation de l'OMC. A suivre...

L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)

L'OCDE est une organisation internationale d'études économiques qui joue essentiellement un rôle d'assemblée consultative. Fondée en 1948, l'organisation compte aujourd'hui 37 pays membres, pour la plupart des pays développés ayant une économie de marché.

L'organisation travaille au travers de plus de **300 comités, groupes d'experts et groupes de travail.** Ils abordent les mêmes thématiques que les portefeuilles ministériels des gouvernements, comme l'éducation, la finance, le commerce, l'environnement ou le développement. Plus précisément, parmi les domaines abordés, on peut citer la lutte contre la corruption, la protection de l'investissement, et la lutte contre les pays « non coopératifs » pour l'échange d'informations fiscales et pour la transparence (paradis fiscaux regroupés dans une « liste noire »).

Les participants aux réunions des comités viennent des pays membres et partenaires, et représentent des organes publics, les milieux universitaires, les milieux d'affaires et la société civile.

L'Organisation Mondiale des Douanes (OMD)

Créée en 1952, l'OMD a pour mission d'améliorer l'efficacité des administrations douanières. C'est un organisme intergouvernemental qui représente aujourd'hui 183 administrations des douanes et traite 98% du commerce mondial. En tant que centre mondial d'expertise douanière, l'OMD est la seule organisation qui soit compétente à l'échelon international en matière douanière.

Le rôle de l'OMD est d'améliorer l'efficacité des administrations des douanes des membres et donc, de les aider à apporter une contribution positive aux objectifs nationaux de développement, en particulier dans le domaine de la facilitation des échanges, du recouvrement des recettes, de la protection des communautés et de la sécurité nationale.

Elle est considérée comme le porte-parole de la communauté douanière, et élabore des conventions internationales, instruments et outils sur des sujets comme le **classement des marchandises (Système harmonisé ou SH),**

l'évaluation en douane, les règles d'origine, la lutte contre la fraude, ou encore le respect du droit de propriété intellectuelle.

La Chambre de Commerce Internationale (ICC)

La Chambre de commerce internationale représente mondialement les entreprises et a pour objectif de favoriser les échanges et l'investissement, l'ouverture des marchés aux biens et aux services, et la libre circulation des capitaux. Depuis sa création en 1919, elle rédige régulièrement des règles ou contrats types dans tous les domaines de la vie des affaires. A ce jour, la Chambre de commerce internationale compte 91 comités nationaux répartis sur tous les continents, dont ICC France.

Les activités d'ICC relèvent essentiellement de trois domaines :

- Politique générale,
- Élaboration des règles commerciales,
- Résolution des litiges.

ICC offre également aux entreprises de nombreux services pratiques essentiels, au premier rang desquels figurent ceux de sa Cour internationale d'arbitrage, principale institution mondiale de règlement des litiges commerciaux.

Dirigeants et experts des entreprises membres d'ICC travaillent à formuler le point de vue de la communauté économique internationale, tant sur de grands problèmes touchant au commerce et à l'investissement que sur des sujets techniques et sectoriels essentiels, par exemple dans le domaine des services financiers, des technologies de l'information, des télécommunications, de l'éthique du marketing, de l'environnement, des transports, du droit de la concurrence et de la propriété intellectuelle.

La Chambre de commerce internationale assure aussi des services de prospection, d'étude de marché ou encore d'aides à la gestion d'implantation internationale, et propose également des formations.

Tous les 10 ans, elle définit les célèbres **Incoterms®**, contraction des termes anglais « International Commercial Terms », qui constituent un ensemble codifié de dispositions contractuelles standards relatives au transport de marchandises (voir fiche dédiée sur « les Incoterms »)

A retenir

- Il existe plusieurs organisations internationales en charge du commerce à l'échelle mondiale, avec pour objectif de le réguler, harmoniser les bonnes pratiques ou élaborer des outils au service de entreprises.
- Certaines sont en charge de la gestion des litiges commerciaux : OMC, ICC.

Pour aller plus loin

Site de l'OMC
Propositions européennes de réforme de l'OMC
La cour d'appel temporaire de l'UE
OCDE
OMD
Chambre de commerce internationale (ICC)
ICC France

Les accords commerciaux de l'Union européenne

Depuis la fin des années 1990, l'Union européenne s'est dotée d'un vaste réseau de 41 accords commerciaux couvrant 72 pays. Ces accords visent à faciliter les échanges de biens et de services entre l'UE et ses partenaires, notamment via la levée des barrières tarifaires (droits de douane) et non tarifaires (formalités). Selon les cas, les accords prévoient également des dispositions pour faciliter l'accès aux marchés publics ou sécuriser les investissements. Avec ces accords, l'UE entend favoriser la compétitivité de l'économie européenne.

Il existe plusieurs types d'accords commerciaux :

- Les accords de partenariat économique : ces textes sont pensés pour venir en soutien du développement économique des partenaires d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique,

- Les accords de libre-échange : ils permettent l'ouverture réciproque des marchés avec les pays développés et les économies émergentes. Ils visent à supprimer ou réduire les tarifs douaniers dans le commerce bilatéral. Le bénéfice du régime préférentiel établi par les accords de libre-échange est subordonné à la présentation d'une preuve de l'origine qui doit, en principe, être présentée au moment du dédouanement.

- Les accords de partenariat et de coopération : ils placent un cadre général pour les relations économiques à venir. Ils n'interviennent pas sur les tarifs douaniers en eux-mêmes.

Depuis 2015 et la communication de la Commission intitulée « le commerce pour tous », la politique commerciale de l'Union européenne a considérablement évolué. Les accords commerciaux suivent désormais les principes d'une meilleure réglementation et intègrent les engagements des Etats membres en matière de développement durable, de protection des droits sociaux, et de protection de l'environnement.

En 2019, **41% des échanges de biens** entre l'Union européenne et le reste du monde étaient couverts par des accords commerciaux préférentiels.

Les derniers accords signés par l'UE : Corée du Sud (2011), Canada, Japon...

Principaux accords en cours de négociation en 2020

Pays	Etats des négociations
Royaume-Uni	Brexit : Après la signature d'un accord de retrait en octobre 2019, l'UE et le Royaume-Uni négocient en faveur d'un accord de libre-échange pour une entrée en vigueur au 1er janvier 2021. Mais le scénario d'une sortie de l'UE sans accord est plausible...
Australie	Plusieurs réunions ont eu lieu depuis le lancement des négociations en juin 2018. Certains points font encore l'objet de préoccupations pour les parties, comme la mise à jour de l'accord de reconnaissance mutuelle, ou la ratification des 8 conventions fondamentales de l'OIT.

Chine	Les négociations entre la Chine et l'Union européenne pour un accord d'investissement ont débutés en 2013. Cet accord a pour objectif de remplacer les traités existants entre la Chine et les 27 Etats membres, par un accord global garantissant un certain niveau de protection aux entreprises européennes investissant en Chine.
Asean	Les négociations avec un groupement régionales de 7 membres de l'ASEAN ont commencé en juillet 2007. En 2009, ces négociations sont mises en suspend au profit de discussions bilatérales avec les Etats concernés. Ainsi, l'UE a mis en place des accords avec Singapour (entré en vigueur), ou le Vietnam. Des négociations sont en cours avec l'Indonésie...
Mercosur	Les négociations avec 4 pays d'Amérique latine (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay), qui ont débuté en 2000, patinent, du fait notamment du non respect de l'Accord de Paris sur l'environnement. Son entrée en vigueur prévue fin 2020 est reportée.

Le nouveau responsable européen du respect des règles du commerce (CTEO).

La Commission européenne a créé en juillet 2020 le poste de directeur général adjoint de la direction générale du commerce (DG TRADE), poste qui englobe la nouvelle fonction de **responsable européen du respect des règles du commerce (CTEO)**. C'est le français Denis Redonnet qui est le premier CTEO.

Le CTEO aide les exportateurs de l'UE à tirer davantage parti des marchés des partenaires et doit également renforcer l'application des engagements en matière de développement durable.
Il est le garant de l'application des accords commerciaux de l'UE.

A retenir

Les accords commerciaux permettent d'accorder des préférences tarifaires et de supprimer des barrières tarifaires entre les parties prenantes.

Le volet règles d'origine, y compris la preuve et la vérification de l'origine, est primordial pour déterminer les préférences.

Pour aller plus loin

Liste des accords
Listes des accords et préférences unilatérales de l'union européenne
La mise en œuvre des accords commerciaux de l'UE
Rapport 2019 sur la mise en œuvre des accords de libre-échange

La FIEEC en actions

- Dans le cadre de discussions bilatérales, la direction des Affaires internationales de la FIEEC fait connaître les intérêts offensifs et défensifs des secteurs qu'elle représente auprès des autorités françaises, en particulier la direction générale du Trésor, et au niveau communautaire via sa fédération européenne ORGALIM.
- La FIEEC a élaboré une position commune avec France Chimie sur la vérification de l'origine dans le cadre des accords bilatéraux.

L'Accord sur les technologies de l'information (ITA)

*L'Accord ITA (Information Technology Agreement) prévoit la **suppression des droits de douane** sur les importations de produits des technologies de l'information en provenance de pays membres. Le texte vise un grand nombre de produit tels que les ordinateurs, appareils de télécommunication, semi-conducteurs, logiciels, instruments scientifiques, etc..*

La genèse

Le premier accord sur les technologies de l'information a été conclu le 13 décembre 1996, sous l'égide de l'Organisation Mondiale du Commerce. Il s'agit du **premier arrangement de libéralisation des droits de douanes** négocié dans cette entité, crée en 1995. A l'occasion de la première Conférence ministérielle de l'OMC, à Singapour, 29 pays membres signent le texte. Aujourd'hui, l'ITA compte 53 participants (englobant 82 membres et Etats ayant engagé le processus d'accession à l'OMC), représentant environ **97% des échanges mondiaux de produits des technologies de l'information.** Le commerce annuel des produits couverts par l'accord est estimé à plus de 1 300 milliards de dollars.

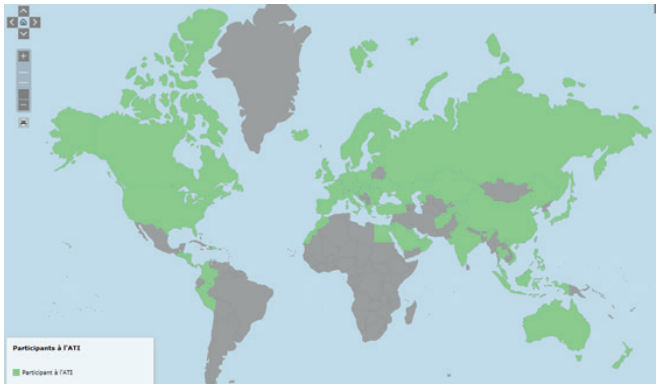
Un accord en mouvement...

En 2012, l'OMC prend conscience de l'évolution des technologies de l'information et entame des négociations visant à **élargir la liste des produits visées par l'ITA.** En 2015, les Etats membres s'entendent sur la nouvelle liste des produits visés. L'accord ITA2 intègre 201 nouveaux produits, dont les semi-conducteurs de nouvelle génération, les lentilles optiques, le matériel de navigation par GPS, ou encore certains appareils médicaux. Tous les biens couverts par l'ITA induisent un **classement douanier conditionnant le taux de droits de douane** ainsi que la règlementation applicable.

Si les réductions tarifaires prévues par l'ITA ne s'appliquent normalement qu'aux participants à l'accord, ces avantages sont néanmoins étendus au reste des membres de l'OMC sur la base du **traitement NPF** (nation la plus favorisée).

L'Accord comporte par ailleurs l'engagement à œuvrer pour éliminer les obstacles non tarifaires dans le secteur des technologies de l'information, et à laisser la liste des produits visés ouverte à l'examen afin de déterminer si un nouvel élargissement sera nécessaire pour tenir compte des futures évolutions technologiques.

La carte ci-après indique les participants à l'accord (en vert) – Source OMC



A retenir

- L'accord ITA couvre 97 % des échanges mondiaux de produits de technologie de l'information.
- Il permet l'élimination des droits de douane sur les produits entre les participants.

Pour aller plus loin

Site de l'OMC

Les instruments de défense commerciale de l'Union européenne

Les instruments de défense commerciale sont des outils permettant aux Etats d'adopter des mesures restrictives pour lutter contre des pratiques commerciales déloyales. Dans un système commercial multilatéral, les pays peuvent ainsi corriger les effets de certaines mesures commerciales, et garantir le respect des règles du commerce international suivant le principe du « level playing field ». L'Union européenne s'autorise à utiliser des instruments de défense commerciale, dans le respect du cadre juridique fixé par l'OMC.

Les différents instruments de défense commerciale

Il existe plusieurs instruments répondant à des contextes spécifiques. L'utilisation de ces derniers est encadrée par des règlements européens mettant en œuvre des accords de l'OMC relatifs à la défense commerciale.

Instrument	Principe	Cadre juridique
Les mesures antidumping	Le dumping désigne une situation où une **entreprise exporte un produit à un prix inférieur à sa « valeur normale »**. L'UE considère qu'un produit fait l'objet d'un dumping lorsque son prix à l'exportation vers l'UE est inférieur au prix comparable pour le produit similaire dans le pays exportateur. Cette pratique vise à casser les prix pour mieux pénétrer un marché étranger. Les mesures antidumping sont appliquées pour compenser les effets néfastes des importations faisant l'objet d'un dumping et rétablir des conditions de concurrence loyale. Elles consistent le plus souvent en un droit supplémentaire, dit droit antidumping.	Le règlement n°1225/2009 s'appuie sur l'Accord sur la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) de 1994.
Les mesures antisubventions	Une subvention est une **contribution financière d'un gouvernement ou de tout organisme public qui confère un avantage à un bénéficiaire**. Cette contribution financière peut prendre différentes formes comme un prêt, un crédit d'impôt, etc. Les mesures antisubventions sont similaires aux mesures antidumping, à ceci près qu'elles corrigent plus précisément l'effet de distorsion des échanges provoqué par des subventions accordées aux producteurs étrangers pouvant donner lieu à une action, si l'on peut prouver qu'elles nuisent aux producteurs européens. Les subventions passibles de mesures compensatoires sont des subventions spécifiques à une entreprise ou à un secteur. Une mesure antisubventions (généralement sous la forme de droit) doit donc correspondre à la différence entre le prix à l'exportation subventionné et le prix à l'exportation non subventionné.	Le règlement n°597/2009 reprend l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires de l'OMC.

Les mesures de sauvegarde	Un membre de l'OMC peut temporairement **restreindre les importations d'un produit si son industrie subit un grave préjudice** ou est menacée par une vague d'importation. Les mesures de sauvegarde ont un effet plus général et s'appliquent à l'ensemble des importations d'un produit. Elles ont pour objectif d'accorder un répit à une branche de production afin de réduire la pression des importations et de procéder aux restaurations nécessaires. Ces mesures constituent des exceptions au régime commun applicables aux importations. Elles peuvent prendre la forme d'un relèvement du taux de droit consolidé ou de restrictions quantitatives (contingents répartis entre les principaux pays fournisseurs).	Les dispositions des règlements n°260/2009 et 625/2009, s'appuient sur l'Accord sur les sauvegardes de l'OMC, établissant un cadre pour l'application des règles prévues à l'article XIX du GATT de 1994.

A noter que ces instruments de défense commerciale ne sont pas utilisés dans les mêmes proportions : les mesures antidumping représentent 85% des plaintes, les mesures antisubventions 14% et les mesures de sauvegardes seulement 1%.

Mise en œuvre des instruments de défense commerciale par l'Union européenne

La mise en place de mesures de défense commerciale obéit à des règles strictes et requiert un certain nombre de conditions techniques. L'OMC exige ainsi une triple condition : **l'existence du dumping ou du subventionnement ; le préjudice doit être démontré sur l'industrie européenne concerné ; une enquête doit établir l'existence d'un lien de causalité entre le dumping et le préjudice constaté.**

La défense commerciale européenne relève de la compétence exclusive de l'Union, sous le contrôle des Etats membres. La Commission européenne examine ainsi les preuves présentées par les plaignants et prend la décision d'initier une enquête ou de réexaminer des mesures existantes. A la suite des enquêtes elle décide d'imposer des **mesures de défense commerciale temporaires ou définitives**. Ces décisions sont prises après consultations du Comité des instruments de défense commerciale, composé de représentants des Etats membres et présidé par un représentant de la Commission. A noter qu'il est possible de faire appel suite à une décision du Comité, permettant aux Etats membres d'ouvrir une nouvelle discussion sur la proposition. Ces mesures peuvent également être réexaminées par la Cour de Justice de l'Union européenne et par l'Organe de règlement des différends de l'OMC *(voir fiche dédiée au « cadre multilatéral »).*

Les mesures antidumping et antisubventions sont généralement instituées pour une **durée de cinq ans** et peuvent être reconduites pour cinq ans supplémentaires après réexamen.
Les mesures de sauvegarde peuvent être imposées pour une période de 4 ans, avec une possibilité de les prolonger dans une limite totale de 8 ans.

Le dépôt de plainte en cas de concurrence déloyale

La procédure débute par le dépôt d'une plainte auprès de la Commission européenne par toute personne ou association agissant au nom de l'industrie de l'Union. Les producteurs européens soutenant la plainte doivent constituer une part représentative de la production de l'Union ; cette part est fixée à 50 % lors du dépôt de la plainte et ne peut en aucun cas être inférieure à 25 % pendant le déroulement de la procédure.

La plainte doit, également, contenir suffisamment d'éléments pour démontrer l'existence d'un dumping, d'un préjudice, ainsi que d'un lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le préjudice allégué.

Lorsque des éléments de preuve, suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête, sont apportés, la Commission doit débuter la procédure d'enquête dans un délai maximum de 45 jours, à compter de la date du dépôt de la plainte. L'annonce de l'ouverture d'une enquête antidumping ou anti-subvention est publiée au Journal officiel de l'Union européenne.

Tout au long de la phase d'enquête qui va durer 15 mois maximum, les différentes parties concernées (producteurs-exportateurs, importateurs, utilisateurs, consommateurs) sont invitées à se faire connaître auprès de la Commission et à présenter leurs arguments.

Au cours de l'enquête et si un examen préliminaire permet de conclure à l'existence d'un dumping ou d'une subvention et d'un préjudice pour l'industrie de l'Union, la Commission peut décider d'adopter des droits provisoires, au plus tôt 60 jours et au plus tard 9 mois à compter de l'ouverture de la procédure. Le but des droits provisoires est de protéger les entreprises européennes au cours de l'enquête.

À l'issue de son enquête, la Commission peut conclure à l'existence d'un dumping ou d'une subvention et appliquer des droits définitifs (antidumping ou antisubventions) de manière rétroactive.

La révision de la politique commerciale de l'UE

En 2018, l'UE a achevé la révision de la législation antidumping et antisubventions avec pour objectif de permettre à l'Union de réagir plus efficacement aux pratiques commerciales déloyales, notamment en **accélérant les procédures d'enquêtes**. La transparence a également été renforcée et la possibilité d'imposer des niveaux de droit plus élevés dans les cas où les distorsions de marché sont plus importantes a été intégrée.

La Commission européenne poursuit une forte activité dans le domaine de la défense commerciale en période de guerre commerciale. Ainsi, l'UE a institué des mesures de surveillance sur les produits sidérurgiques et aluminium, qui ont conduit à la mise en place de mesures de sauvegarde concernant le secteur de l'acier.

A noter que certains produits européens sont aussi soumis à des mesures de défense commerciale de la part d'états tiers (Etats-Unis, Chine, Inde, etc...).

Pour aller plus loin

Informations et liste des mesures de défense commerciale de l'UE
Mise en place de nouvelles mesures et ouverture d'enquête
Guide de la Commission européenne : comment déposer une plainte antidumping ?
Site de la Douane française

A retenir

- Toute entreprise européenne qui subit un préjudice (concurrence déloyale) peut déposer plainte contre une pratique de dumping ou un subventionnement abusif.
- Une plainte peut être déposée auprès de la Commission, à condition de remplir un certain nombre de critères.
- L'enquête qui suivra est ouverte à toutes les parties prenantes.
- Une mesure antidumping est valable 5 ans renouvelable, une mesure antisubventions 4 ans.

La FIEEC en actions

- En cas de dumping ou de subvention avérée, la direction des Affaires internationales de la FIEEC peut vous accompagner dans votre dépôt de plainte et vous mettre en rapport avec les autorités françaises compétentes.
- La FIEEC participe aux consultations relatives à la révision de la politique commerciale de l'UE, y compris les mesures de défense commerciale.

Sécurité économique et extraterritorialité des lois étrangères

*La collecte, le traitement et la diffusion des informations utiles aux acteurs économiques, en vue de son exploitation, autrement appelés « **intelligence économique** » sont d'une importance croissante dans un contexte de guerres commerciales et de fragilités des entreprises touchées par la crise sanitaire. Le risque de **prédation économique** est réel dans un certain nombre de secteurs stratégiques et nécessite la mise en place d'une politique de **sécurité économique.***

Plusieurs mesures européennes et nationales sont prises pour répondre à ces risques :

- **Le contrôle des investissements directs étrangers (IDE)** : En vertu des règles existantes de l'UE, les États membres sont habilités à filtrer les IDE en provenance de pays tiers pour des raisons de sécurité ou d'ordre public. En France, le dispositif en vigueur a été renforcé en avril 2020 avec un abaissement de 25% à 10% du seuil de déclenchement du contrôle des investisseurs non européens prenant des parts au capital de grandes entreprises françaises stratégiques et une augmentation du nombre de secteurs concernés, le dernier en date étant celui des biotechnologies.

- Dans son livre blanc sur les **subventions étrangères (2020)**, l'exécutif européen propose de créer une **nouvelle autorité de régulation européenne pour mieux contrôler les investissements** dans l'UE d'entreprises venant d'États tiers.

- Dans le même temps et dans le contexte de la nouvelle stratégie industrielle européenne, la DG FISMA (Direction générale de la stabilité financière, des services financiers et de l'union des marchés des capitaux) de la Commission européenne travaille sur la **facilitation des investissements intra-européens.**

- Le renforcement de l'arsenal européen et national destiné à contrer **l'application extraterritoriale de lois étrangères.**

L'extraterritorialité des lois étrangères

L'extraterritorialité concerne des normes juridiques dont le **champ d'application excède la compétence territoriale de l'Etat qui en est l'auteur**. Certains pays, comme les Etats-Unis, ont mis en place un cadre législatif et réglementaire permettant une application extraterritoriale de leurs lois nationales, les autorités ayant une conception élargie de leur propre compétence. Ainsi, les critères de rattachement retenus par le Département de la Justice (DOJ) ou l'Office de contrôle des actifs étrangers (OFAC) américains sont multiples et mouvants. La technique du faisceau d'indices reposant sur l'utilisation du dollar américain dans le cadre d'une transaction commerciale, ou encore le stockage de données sur un serveur américain sont des exemples de cas où l'extraterritorialité s'applique. Un autre exemple est le Cloud Act permettant aux forces de l'ordre ou aux agences de renseignements américaines d'obtenir des opérateurs télécoms et des fournisseurs de services de Cloud computing des informations stockées sur leurs serveurs, que ces données soient situées aux Etats-Unis ou à l'étranger.

On peut aussi citer les lois américaines Helms-Burton ou d'Amato-Kennedy de 1996, sanctionnant les entreprises étrangères qui commercent avec certains Etats comme Cuba, le Venezuela ou l'Iran. Ainsi, les entreprises doivent surveiller les évolutions des relations entre les puissances afin d'éviter d'éventuelles sanctions.

Ainsi, ces 20 dernières années, plusieurs dizaines de milliards de dollars d'amendes ont été réclamées à des entreprises françaises, européennes, asiatiques et sud-américaines, au motif que leurs pratiques commerciales. Ces procédures concernent, pour la plupart, des grandes entreprises européennes et asiatiques en concurrence directe avec des entreprises américaines.

D'autres pays sont en train de mettre en place des outils destinés à surveiller et maitriser les flux de leurs produits tout au long de la chaine de livraison. Ainsi, la Chine élabore actuellement un projet de loi sur le contrôle des exportations, avec une portée extraterritoriale, qui pourrait être bien supérieure aux mesures américaines déjà très compliquées à gérer par les entreprises européennes.

Outils de défense face à l'extraterritorialité des lois étrangères

Un certain nombre de mesures ont été proposées au niveau national, européen, et international afin de doter la France (et les autres pays) des instruments juridiques lui permettant de contenir les assauts de l'extraterritorialité judiciaire.

Ainsi, la **loi n°68-678 (1968) relative à la communication des documents et renseignements d'ordre économique, commercial, industriel, financier ou technique** à des personnes physiques ou morales étrangères, est un des éléments de défense de notre arsenal juridique. Mais sa portée est limitée et il ne s'agit pas d'une « loi de blocage » en tant que telle, mais plutôt d'une loi d'aiguillage ayant pour but de réorienter les demandes de coopération internationale vers leurs canaux de traitement normaux. .D'autres pistes sont actuellement étudiées pour renforcer l'arsenal de défense.

La protection de la confidentialité des avis juridiques en entreprise, avec la création d'un **statut d'avocat en entreprise** peut être une solution efficace pour combler les lacunes. Elle confèrerait aux entreprises françaises le même niveau de protection que celui de leurs concurrentes étrangères.

Au niveau européen, plusieurs propositions ont aussi été faites en lien avec les thématiques d'extraterritorialité des lois étrangères et l'application de sanctions, notamment la révision du **règlement européen n° 2271/1996 dit « de blocage » du 22 novembre 1996** portant protection contre les effets de l'application extraterritoriale d'une législation adoptée par un pays tiers, ainsi que des actions fondées sur elle ou en découlant.

En matière défense de la **souveraineté européenne** dans le domaine des **sanctions**, la création d'un « **OFAC européen** » est une piste de réflexion, à condition que son périmètre soit clairement délimité.

Enfin, une action à l'échelle mondiale, sous l'égide de l'OMC ou de l'OCDE pour fixer des règles communes en matière de lois et mesures à effet extraterritorial, permettrait de mieux réguler l'usage de ces lois, et éviter le protectionnisme judiciaire.

A retenir

- Le risque de ***prédation économique*** est réel dans un certain nombre de secteurs stratégiques et nécessite la mise en place d'une politique de ***sécurité économique.***

- Le ***contrôle des investissements directs étrangers*** et l'arsenal européen et national visant à répondre à ***l'extraterritorialité des lois étrangères*** se renforcent.

Pour aller plus loin

Stratégie nationale du renseignement

Rapport « Rétablir la souveraineté de la France et de l'Europe et protéger nos entreprises des lois et mesures à portée extraterritoriale »

Loi n° 68-678 relative à la communication de documents et renseignements d'ordre économique, commercial, industriel, financier ou technique à des personnes physiques ou morales étrangères

Cadre européen pour le filtrage des investissements directs étrangers (IDE)

Mesures nationales de contrôle des IDE

Règlement (CE) du 22 novembre 1996 dit « de blocage »

Note d'orientation de la Commission européenne sur l'actualisation du règlement dit de blocage de 1996

La FIEEC en actions

- La FIEEC participe au comité souveraineté et sécurité économique du MEDEF.

- La Fédération joue son rôle d'intermédiaire vis-à-vis des pouvoirs publics en cas de risque avérée de prédation économique, de questions sur le filtrage des investissements directs étrangers, ou d'impact extraterritorial d'une loi étrangère.

PRODUITS SOUS CONTRÔLE

La règlementation des biens à double usage

Un bien à double usage désigne un équipement, une technologie, un logiciel, un savoir-faire immatériel ou intangible susceptibles d'avoir une utilisation tant civile que militaire.

Si le commerce de ces biens n'est pas prohibé, il est encadré par des mesures de contrôle afin d'éviter qu'ils ne contribuent au développement, à la production, au stockage ou encore à la dissémination d'armes de destruction massives (nucléaires, biologiques, chimiques, etc.). Ainsi, un ordinateur, un logiciel intégrant des moyens de chiffrement contrôlés, un composant électronique ou mécanique, peuvent être considéré comme un bien à double usage car leurs caractéristiques ou propriétés peuvent être utilisées à des fins militaires.

Le cadre multilatéral

Quatre régimes de contrôle internationaux ont été créés entre 1974 et 1996 afin de contribuer au contrôle des exportations de ces biens et technologies sensibles :

- L' « **arrangement de Wassenaar** » pour une large variété de biens et technologies à double usage et les armes conventionnelles ;
- le « **Nuclear supplier Group** » pour les biens du domaine nucléaire ou relatifs au nucléaire ;
- le « **Groupe Australie** » pour les biens des domaines chimique et biologique ;
- le « **Missile Technology Control Regime** » pour des biens susceptibles de contribuer à la prolifération des missiles et des drones.

Ces régimes sont régis par des lignes directrices politiques et des listes de biens contrôlés à l'exportation selon leurs seuils de performance.

Les dispositions européennes

L'Union européenne, en tant que partie à ces engagements internationaux, a institué un régime communautaire de contrôle des exportations, des transferts, du courtage et du transit de biens à double usage, matérialisé par **le règlement (CE) n° 428/2009** du Conseil du 5 mai 2009 modifié. Il définit entre autres la liste des biens concernés, régulièrement mise à jour (annexe I du règlement), et indique les différents types de licence d'exportation.

Les produits concernés sont répartis en 10 catégories :

0	Matières, installations et équipements nucléaires
1	Matières spéciales et équipements apparentés
2	Traitement des matériaux
3	Électronique
4	Calculateurs
5	Télécommunications et «sécurité de l'information»
6	Capteurs et lasers
7	Navigation et aéro-électronique
8	Marine
9	Aérospatiale et propulsion

Afin de déterminer si votre produit est concerné par le contrôle des exportations de biens à double usage, il convient, à partir de sa désignation, de déterminer sa nomenclature BDU, dont le premier chiffre correspond à la catégorie (*liste ci-avant*) et reprise dans l'Annexe I du règlement (CE) n° 428/2009.

Exemple :
4A001
Calculateurs électroniques et matériels connexes présentant l'une des caractéristiques suivantes et « ensembles électroniques » et leurs composants spécialement conçus....

Pour vous aider à classer votre produit, la Commission européenne a élaboré une table de corrélation entre les **codes douaniers de la Nomenclature Combinée** et les **codes des biens à double usage** (*voir aussi la fiche dédiée au classement tarifaire*). Cette table de corrélation

est juste un outil qui n'a pas le caractère contraignant du règlement européen.

Sachez que les biens figurant dans l'annexe IV du règlement (CE) n° 428/2009 sont soumis à autorisation pour toute exportation hors de l'Union européenne et pour les transferts intra-communautaires. Par ailleurs, certains pays sont soumis à des mesures restrictives, notamment l'Iran, la Syrie et la Russie, pour lesquels des règlements complémentaires viennent interdire ou soumettre à autorisation l'exportation de certains biens.
A noter qu'une révision du règlement (CE) n° 428/2009 est actuellement en discussion à Bruxelles et devrait aboutir en 2021.

Les dispositions nationales de contrôle des exportations de biens à double usage

L'exportation de biens à double usage nécessite la délivrance préalable d'une licence par le Service des biens à double usage (SBDU) rattaché à la Direction générale des entreprises du Ministère de l'économie, des finances et de la relance.
Si votre marchandise est considérée comme un bien à double usage, une demande de licence doit être faite via le formulaire Cerfa 10994*04[1]. Seul le Service des biens à double usage est compétent pour se prononcer sur le classement des marchandises dans les listes des biens à double usage, et délivrer les licences.
Mais, le contrôle des marchandises dites stratégiques relève de la compétence de la Direction Générale des douanes et droits indirects (DGDDI). Lors de l'exportation d'une marchandise, l'opérateur doit préciser, par le report d'un code, s'il s'agit de bien à double usage.

Quelle autorisation ou licence ?

Différentes autorisations peuvent être délivrées par le Service des biens à double usage :

Autorisation générale d'exportation de l'union (EU)

Elle permet l'exportation de certains biens à double usage vers certaines destinations sans limitation de quantité et de durée ou de faciliter les réexportations suite à réparation et les exportations temporaires pour expositions et foires de certains biens à double usage vers certaines destinations.

Licences générales nationales

À l'instar des autorisations générales d'exportation de l'Union, les licences générales nationales permettent l'exportation de certains biens vers certaines destinations dans certaines situations.

Licence individuelle

Il s'agit de la licence la plus couramment utilisée pour les exportations ne pouvant relever des facilités permises par les autorisations générales d'exportation de l'UE ou licences générales nationales. Elle permet les exportations des quantités et valeurs de biens demandées vers un destinataire ou utilisateur final sur une période de deux ans.

Licence globale (LIGLO)

Pour les entreprises ayant mis en place un **programme de conformité interne (ICP)** robuste, ce type d'autorisation, délivrée à discrétion du SBDU, permet d'exporter pendant 2 ans les biens demandés vers les destinataires ou destinations demandées, sans limitation de quantité ni de valeur.

[1] *https://www.formulaires.service-public.fr/gf/cerfa_10994.do*

Autorisation de courtage

Ces autorisations sont requises dans le cadre de certains règlements de sanctions ou sur décision individuelle du SBDU notifiée au courtier.

Certificat international d'importation et certificat de vérification de livraison

A noter que l'importation de biens à double usage n'est pas soumise à contrôle. Toutefois, un fournisseur étranger peut demander de tels documents à son client français si les autorités de son pays le requièrent.

Pour aller plus loin

Au niveau communautaire
Le règlement (CE) 428/2009 du Conseil du 5 mai 2009 modifié instituant un régime communautaire de contrôle des exportations, des transferts, du courtage et du transit de biens à double usage

La table de corrélation entre classement BDU et classement douanier (TARIC)

Au niveau national
Le site du service des biens à double usage (DGE)

- **l'arrêté du 13 décembre 2001 modifié relatif au contrôle à l'exportation vers les pays tiers et au transfert vers les États membres de l'Union de biens et technologies à double usage, définit les formalités à accomplir par les personnes exportant vers les pays tiers ou expédiant vers les États membres de l'Union ;**

- **les deux arrêtés du 31 juillet 2014, relatif aux exportations d'hélicoptères et de leurs pièces détachées vers les pays tiers et relatif aux exportations de gaz lacrymogènes et agents anti-émeute vers les pays tiers ;**

- **la circulaire du 29 juin 2018 relative aux biens et technologies à double usage.**

Les différentes autorisations ou licences :

Plus d'informations sur l'autorisation générale d'exportation de l'Union (EU)
Plus d'informations sur les licences générales nationales
Plus d'informations sur la Licence individuelle
Plus d'informations sur la licence Globale (LIGLO)
Plus d'informations sur les autorisations de courtage

A retenir

- Il faut d'abord vérifier qu'un produit est concerné par la réglementation BDU en déterminant son classement via l'annexe 1 du règlement (CE) de 2009.

- En fonction du produit et de sa destination (pays/client), je dois déterminer quelle autorisation ou licence je dois utiliser.

- Les licences sont délivrées par le service des biens à double usage rattaché à la Direction générale des entreprises (SBDU) du Ministère de l'économie, des finances et de la relance.

La FIEEC en actions

- La FIEEC participe régulièrement aux réunions avec les autorités compétentes, notamment dans le cadre de la révision en cours du règlement communautaire.

- Le SIEPS (syndicat des industries exportatrices des produits stratégiques), adhérant à la FIEEC, met son expertise à votre servive en matière de contrôle des exportations des biens à double usage : www.sieps.fr.

L'exportation de matériels de guerre et assimilés

La sensibilité inhérente aux matériels de guerre et assimilés a conduit les Etats à mettre en place des régimes spécifiques encadrant le commerce de ces biens. Ces échanges doivent naturellement prendre en compte les impératifs nationaux de souveraineté et de sécurité, ainsi que les engagements européens et internationaux de la France en matière de maîtrise des armements, de désarmement et de non-prolifération.

Le contrôle des matériels de guerre repose sur le principe général de prohibition, sauf autorisation de l'Etat et à condition que ce soit sous son contrôle. Les biens d'exportation ne peuvent être échangés librement que si les intérêts de sécurité de chaque pays et la coexistence pacifique des peuples ne sont pas menacés.

Cadres juridiques de contrôle des exportations

La France est le 3ème exportateur mondial de matériels de guerre et assimilés, avec environ 8% des ventes totales dans le monde. L'Etat a mis en place un cadre juridique stricte afin de contrôler ces flux. Ainsi, la fabrication et le commerce de matériels de guerre sont soumis à une autorisation accordée par l'Etat. Toute personne physique ou morale qui souhaite fabriquer, faire commerce ou se livrer à une activité d'intermédiation de matériels, armes et munitions de guerre ou de défense, sur le territoire national doit passer par une procédure baptisée autorisation de fabrication, de commerce ou d'intermédiation (AFCI).

Pour les exportations ou les expéditions intracommunautaires, plusieurs types d'autorisation sont prévues :

Licence d'exportation	Licence de transfert
L'exportation de certaines armes à feu, munitions et leurs éléments à destination d'un pays tiers à l'Union européenne listées à l'article R316-40 du code de la sécurité intérieure requiert une licence d'exportation.	L'expédition des matériels de guerre relevant de la catégorie A2 est régie par les dispositions des articles L2335-9 et suivants du code de la défense. Il est soumis à l'obtention d'une licence de transfert.

Licence individuelle	Licence globale	Licence générale
Cette licence est délivrée à un demandeur pour une opération, pour un ou plusieurs matériels vers un destinataire identifié. Limitée en quantité et en montant, elle est valable 3 ans. En cas d'exportation temporaire, le délai de réimportation est en général de 12 mois.	Cette licence est délivrée à un demandeur pour une ou plusieurs opérations, pour un ou plusieurs matériels, vers un ou plusieurs destinataires, sans limitation de quantité ni de montant. Elle est valable pour une durée déterminée et renouvelée par tacite reconduction.	Elle se traduit par un arrêté publié au Journal officiel, comportant une liste de produits, autorisant tout fournisseur ou exportateur établi en France, à effectuer des exportations ou transferts de produits, sans limitation de quantité et de montant, vers une ou plusieurs catégories de destinataire.

Les téléprocédures SIGALE

Le système d'information, de gestion et d'administration des licences d'exportation (SIGALE) permet aux opérateurs de demander par voie électronique des licences individuelles ou globales de transferts ou d'exportation, et à l'administration de les instruire puis de les délivrer. Les opérateurs peuvent aussi indiquer leur intention d'utiliser une licence générale.

Les licences individuelles ou globales font l'objet d'une évaluation par une **Commission interministérielle pour l'étude des exportations de matériels de guerre (CIEEMG).** Elle réunit des représentants de plusieurs ministères : défense, affaires étrangères, économie et finances. Elle apprécie les projets d'exportation, en se penchant notamment sur l'impact de ces échanges sur la paix et la sécurité internationale. Les licences sont délivrées par le Premier ministre, après avis de la CIEEMG, puis notifiées par le ministre du budget, en charge des douanes. Elles peuvent être soumises à certaines conditions, comme l'obligation faite à l'industriel d'obtenir de son client des **engagements en matière de destination finale et de non-réexportation.**

Le bureau « contrôle des matériels de guerre » de la **Direction générale des relations internationales et de la stratégie (DGRIS)** du Ministère des Armées intervient également dans le processus de demande de licence. Il coordonne l'examen des demandes soumises à la CIEEMG, en lien avec l'état-major des armées et la direction générale de l'armement (DGA). La DGRIS s'assure aussi de la cohérence globale des opérations d'exportation d'armements majeures.

La politique française en matière de contrôle des exportations d'équipements militaires suit **les instruments communautaires et internationaux** qui organisent ces échanges. Le contrôle strict exercé par la France se fonde sur des critères déterminés dans le cadre des traités, conventions, ou forums internationaux auxquels elle adhère.

Ainsi, **l'arrangement de Wassenaar** est un régime multilatéral de contrôle des exportations destiné à coordonner les politiques nationales en matière d'exportations d'armements conventionnels et de biens et technologies à double usage (civil ou militaire) *voir fiche sur l'exportation de biens et technologies à double usage.*

Conclu en juillet 1996, il regroupe aujourd'hui 42 Etats et a pour objectif de promouvoir la transparence et une plus grande responsabilité dans les transferts d'armes. En effet, les Etats parties doivent s'assurer que les transferts de ces matériels ne contribueront pas au développement ou à l'accroissement de capacités militaires qui puissent affaiblir ces objectifs, et ne soient pas détournées pour soutenir de telles capacités. La lutte antiterroriste fait aussi partie de ces objectifs en évitant l'acquisition de matériels par des terroristes.

En pratique, les Etats s'engagent à contrôler les exportations de biens concernés en vertu de leur législation nationale. L'échange de renseignement sur les flux d'armements et de biens à double usage est également encouragé. Le règlement CE n° 428/2009 sur le contrôle des exportations de biens à double usage reprend des éléments de cet arrangement, notamment la liste des équipements militaires.

A noter que l'ONU a également adopté un **Traité sur le commerce des armes** le 2 avril 2013 qui s'applique à l'ensemble des armes « classiques », y compris armes légères et petit calibre, et vise à règlementer le commerce de ces marchandises, et lutter contre les trafics illicites pour prévenir les conséquences sur la sécurité des populations civiles. Ce traité est étroitement lié aux résolutions du Conseil de sécurité de l'ONU mettant en place des embargos internationaux. L'Union européenne est également à l'initiative de certains embargos.

Enfin, l'Union européenne a défini une **position commune**[1] reprenant les règles régissant le **contrôle des exportations de technologie et d'équipements militaires**. Elle prévoit notamment 8 critères que les Etats membres s'engagent à prendre en compte lors de l'examen des demandes d'exportation d'armements : respect par le destinataire des engagements internationaux ; respect des droits de l'Homme ; situation interne dans le pays de destination finale ; préservation de la paix, de la sécurité et de la stabilité régionale ; sécurité nationale des États membres et des États alliés ou amis ; comportement du pays acheteur à l'égard de la communauté internationale et notamment son attitude envers le terrorisme ; existence d'un risque de détournement du matériel à l'intérieur du pays acheteur ou d'une réexportation dans des conditions non souhaitées ; compatibilité des exportations d'armes avec la capacité technique et économique du pays bénéficiaire.

Pour aller plus loin

Sur le régime général applicable, voir le Code de la Défense (Titre III du Livre III de la seconde partie législative et Titre III du Livre III de la seconde partie réglementaire)

Sur le contrôle des importations et des exportations de matériels de guerre et de matériels assimilés, la simplification des transferts des produits liés à la défense dans l'Union européenne et aux marchés de défense et de sécurité», voir la Loi n°2011-702 du 22 juin 2011

Décret n°2012-901 du 20 juillet 2012 relatif «aux importations et aux exportations hors du territoire de l'Union Européenne de matériels de guerre, armes et munitions et de matériels assimilés et aux transferts intracommunautaires de produits liés à la défense».

Arrêté du 27 juin 2012 modifié relatif à la liste des matériels de guerre et matériels assimilés soumis à une autorisation préalable d'exportation et des produits liés à la défense soumis à une autorisation préalable de transfert

Les téléprocédures Sigale
service public
ixarm
Règlement des armes à feu, munitions et leurs éléments (guide à l'usage des professionnels)

[1] *2019/1560/PESC reprenant 2008/944/PESC*

A retenir

- Toute personne physique ou morale qui souhaite fabriquer, faire commerce ou se livrer à une activité d'intermédiation de matériels, armes et munitions de guerre ou de défense, sur le territoire national doit passer par une procédure baptisée autorisation de fabrication, de commerce ou d'intermédiation (AFCI).

- Pour les exportations ou les expéditions intracommunautaires, plusieurs types d'autorisation sont prévues : licences d'exportation ou licence de transfert, individuelle, globale ou générale.

- Le système d'information, de gestion et d'administration des licences d'exportation (SIGALE) permet aux opérateurs de demander leurs licences.

La FIEEC et l'international

La mission fondamentale du pôle Affaires Internationales de la FIEEC est la veille règlementaire qui est devenue de plus en plus stratégique pour les entreprises.
Cela passe par :

- L'analyse et la synthèse des informations officielles nationales et étrangères,
- La diffusion de ces informations aux syndicats sectoriels et entreprises membres de la Commission internationale.

La 2ème mission est la défense des intérêts des adhérents de la FIEEC :

- Elaboration de prises de position sur les sujets de commerce international : négociations commerciales, politique douanière, réglementations des produits sous contrôle (biens à double usage, matériels de guerre, etc....), exportation,
- Transmission de ces positions aux instances nationales (Ministères, Douane, ANSSI, DGA, SBDU...) et communautaires (Commission européenne, etc...) ainsi qu'aux représentants des entreprises (MEDEF, France Industrie, ORGALIM, etc...),
- Actions de lobbying auprès des pouvoirs publics pour défendre les positions FIEEC

Exemple : participation au Comité de suivi de politique commerciale du Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères.

A ce titre, les membres du Pôle International représentent la FIEEC dans de nombreuses organisations : La Commission Europe et international du MEDEF et ses nombreux comités, le comité de suivi de la politique commerciale du Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères, la réunion biennale douane-acteurs économiques réunissant l'administration et les fédérations professionnelles (anciennement Forum douane-entreprise), le « Trade Policy Working group » d'ORGALIM, la Commission internationale de la CPME, etc.

La Commission internationale de La FIEEC

La Commission des Réglementations et des Procédures du Commerce International (CRDPCI) est devenue en 2018 la « Commission internationale de la FIEEC ». Forte d'une centaine de membres et présidée par Bertrand Rager, elle se réunit 3 à 4 fois par an et traite des grandes thématiques suivantes :

- Politique douanière : codes douanes de l'Union, suspensions tarifaires, classement, valeur, origine....
- Politique commerciale : accords commerciaux, défense commerciale, BREXIT...
- Exportation : politique de soutien au commerce extérieur, aide à la prospection, financements/ assurance, etc...

Cette Commission est le centre de décisions des actions de lobbying de la FIEEC à l'international.
Des invités extérieurs (Douane, Ministères, etc...) sont régulièrement sollicités pour participer aux réunions pour des échanges directs avec les entreprises et les syndicats.

Parmi les priorités de la Commission internationale pour 2020/2021, on peut citer :

- **COVID-19** : le volet export du plan de relance, notamment pour les PME-ETI,
- Positionnement de la FIEEC sur la refonte du **règlement européen sur les biens à double usage** (civil et militaire),
- **Projet de loi chinoise sur le contrôle export : impact potentiel sur nos secteurs,**
- **Discussions bilatérales UE-USA** : porter les intérêts offensifs et défensifs des membres de la FIEEC notamment sur le volet réglementaire et normatif,
- **BREXIT** : veille et soutien aux entreprises du fait de la sortie du Royaume-Uni de l'UE au 1er janvier 2021,
- **Guerre commerciale** Etats-Unis, UE et Chine : défense des intérêts du secteur auprès des pouvoirs publics,
- **Modernisation de l'Organisation mondiale du commerce** (OMC) : veiller à la prise en compte de nos propositions **Mécanisme d'ajustement carbone aux frontières de l'UE** : position FIEEC sur la piste « taxe carbone aux frontières » Réponses FIEEC aux consultations européennes : **subventions étrangères, révision de la politique commerciale de l'UE, etc.**

Si vous souhaitez faire partie des heureux destinataires des informations du pôle affaires internationales de la FIEEC et participer aux réunions de la Commission internationale, n'hésitez pas à contacter :

Pascal PERROCHON
Directeur des Affaires internationales
pperrochon@fieec.fr
01 45 05 70 56

Lamia DJILALI
Chargée de politique douanière
ldjilali@fieec.fr

Remerciements

Ce guide n'aurait pas pu voir le jour sans le concours et le soutien de :

Lamia DJILALI, Chargée de politique douanière

Bernard HAGEGE, Président de ATEMATION

Léopold KHALFI, Titulaire d'un Master I en relations internationales - IRIS
Pendant 6 mois, Léopold a effectué tout le travail de recherche et de regroupement des informations, pendant une période compliquée de mars à juillet 2020,

Emmanuelle LEGRAND, Responsable Communication Institutionnelle de la FIEEC

Pascal PERROCHON, Directeur des Affaires internationales de la FIEEC

Bertrand RAGER, Président de la Commission internationale de la FIEEC, et dirigeant de Custax&Legal

---

Clémentine CRETOIS, Agence DixHuit - graphisme et communication

Marie VIDAL, Communication Espace Hamelin

Octobre 2020 - Rédaction : Pascal PERROCHON – Conception graphique : Agence DixHuit - Impression : EUROEVENEMENTCIEL

FIEEC
FÉDÉRATION DES INDUSTRIES ÉLECTRIQUES, ÉLECTRONIQUES ET DE COMMUNICATION

Fédération des Industries Électriques, Électroniques et de Communication
17, rue de l'Amiral Hamelin, 75116 PARIS
01 45 05 70 70 - contact@fieec.fr - www.fieec.fr