

GÉREZ VOS OPÉRATIONS D'EXPORTATION

Approche douanière des exportations

S'il semble évident que les importations font l'objet de contrôles et de contraintes, les exportations échappent, en général, à cet *a priori*. Or, si elles subissent effectivement moins de contraintes et entraînent des obligations moindres, elles n'en sont pas moins soumises au Code des douanes communautaires (CDC). Il convient donc de prendre en compte ces dispositions qui, à la fois, caractérisent votre produit et précisent les régimes douaniers envisageables.

L'Union européenne constitue un seul territoire douanier avec une réglementation qui s'impose à tous les États membres. De ce fait, l'exportation s'entend ici au sens restrictif comme vente hors de l'Union européenne.

L'IDENTITÉ DOUANIÈRE DE VOTRE PRODUIT

Votre produit est appréhendé sous trois caractéristiques

- espèce tarifaire
- origine
- valeur

Elles contribuent à déterminer les conditions de ses exportations en particulier, les contrôles imposés, les documents d'accompagnement requis...

Conseil

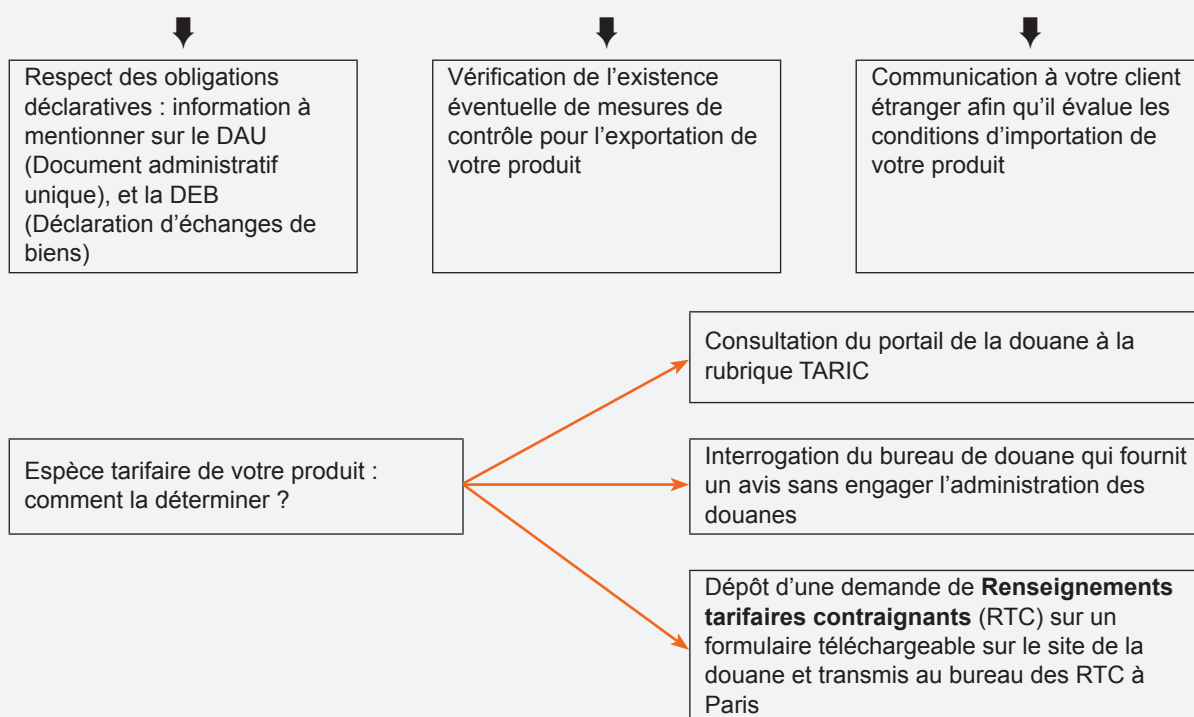
Les site (www.douane.gouv.fr) et portail de la douane (<https://pro.douane.gouv.fr>) donnent accès à un grand nombre d'informations et autorisent également le téléchargement de documents et des procédures en ligne.

L'ESPÈCE TARIFAIRE DE VOTRE PRODUIT

L'**espèce tarifaire** correspond à la **désignation** de votre produit à laquelle est associé un **code de 10 chiffres** selon l'architecture suivante :

1	2	3	4	5	7	8	9	10
6 Système Harmonisé (SH)					Nomenclature combinée (NC)		Tarif intégré communautaire (TARIC)	
↓					↓		↓	
Nomenclature internationale de désignation et de codification des marchandises					Nomenclature communautaire pour l'application du tarif douanier et l'élaboration de statistiques		Codification destinée aux mesures spécifiques issues des réglementations communautaires	

Elle permet le classement tarifaire de votre produit qui sera utilisé dans les cas suivants.



Conseil

La détermination de l'espèce tarifaire est parfois délicate. Pour vous aider, vous pouvez prendre connaissance des décisions prises par les autorités douanières et répertoriées dans la base de données européenne EBTI accessible sur le portail de l'Union européenne (http://ec.europa.eu/taxation_customs).

L'ORIGINE DE VOTRE PRODUIT

QUELLE ORIGINE ATTRIBUER À VOTRE PRODUIT ?

Votre produit est déclaré originaire du pays dans lequel il a subi une **transformation** (ou ouvraison) **substantielle** et **économiquement justifiée**.

La détermination de l'origine s'avère parfois délicate. En cas d'incertitude à cet égard, vous pouvez formuler une demande de **Renseignements contraignants d'origine** (RCO) selon une procédure analogue aux RTC avec la possibilité de remplir le formulaire en ligne sur le site de la douane.

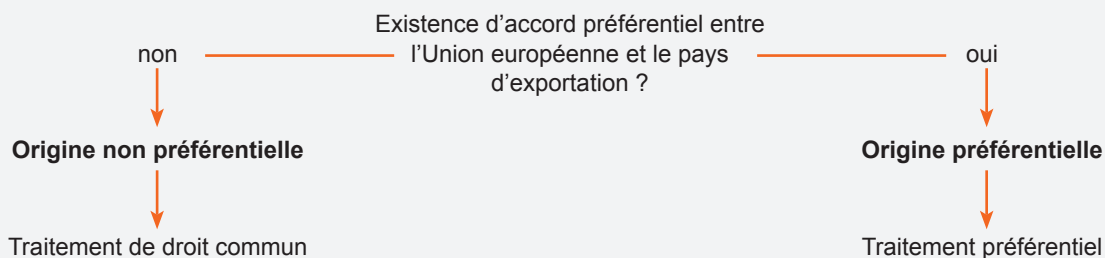
Quelle utilité ?

L'origine intervient dans le traitement douanier de votre produit lors de son importation.

Attention de ne pas confondre **origine** et **provenance**.
Vous exportez des modulateurs originaires d'Union européenne à votre client mexicain *via* Miami : leur origine est communautaire et leur provenance, américaine.

▲ Si vous fabriquez intégralement votre produit en Union européenne, avec des composants et matières premières communautaires : il sera reconnu d'origine communautaire.

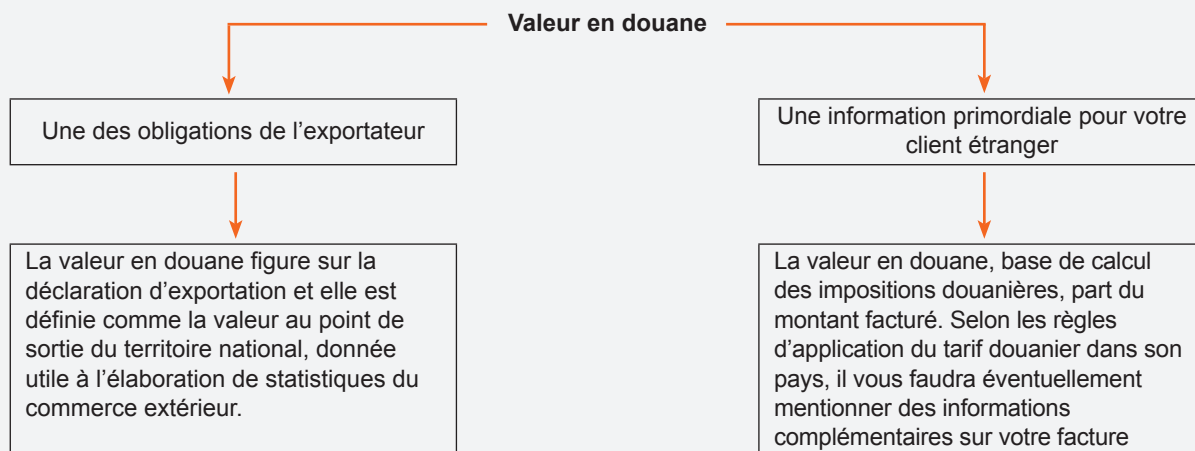
En revanche, si sa fabrication incorpore des composants importés de différents pays... son origine devient plus incertaine et requiert de prendre en compte le poids des différents composants et interventions dans la valeur globale. ▴



Le traitement préférentiel se traduit par des conditions favorables d'importation et notamment un allègement des droits de douane. Pour que votre client en bénéficie, il devra prouver l'origine communautaire de votre produit. Il vous appartient de lui transmettre un **certificat d'origine** de type EUR (EUR 1, EUR-MED...) ou ATR, document obtenu auprès de la Chambre de commerce et d'industrie dont vous dépendez.

LA VALEUR

La valeur joue un rôle majeur à l'importation puisqu'elle conditionne les droits et taxes qui frapperont les produits importés. Vous ne sauriez, pour autant, en tant qu'exportateur, la négliger pour deux raisons :



LE TRAITEMENT DOUANIER DE L'EXPORTATION

L'exportation est associée au respect de certaines règles et au placement des produits sous un statut particulier défini par le régime douanier.

UNE RÉGLEMENTATION RELATIVE AU PRODUIT

La plupart des produits sont exportables sans formalité particulière. Toutefois, certains font l'objet de **mesures de prohibition** et leur exportation nécessite une autorisation d'exportation délivrée par le SETICE (Service des titres du commerce extérieur), tandis que des formalités particulières sont exigées pour les **biens dits à double usage** (civil et militaire) ou encore pour les fruits et légumes, les vins, etc.

LE RÉGIME DOUANIER APPLICABLE À L'EXPORTATION

Le régime douanier correspondant à une exportation définitive est celui de **l'exportation en simple sortie**. Il en résulte que cette vente bénéficie de l'exonération de TVA : vous facturez donc à votre client étranger un montant hors taxes.

LES AUTRES SOLUTIONS DOUANIÈRES

Votre prospection à l'étranger, vos conditions de vente, votre processus de fabrication... vous amènent à multiplier les échanges hors des frontières de l'Union européenne. S'ils s'apparentent à des importations et exportations et engendrent des formalités et impositions douanières, ils n'en possèdent pas le caractère définitif. Des **régimes douaniers suspensifs ou économiques** ont été conçus pour vous aider à mieux gérer ces opérations.

LES EXPORTATIONS TEMPORAIRES

La prospection de clients étrangers passe souvent par des missions export, la participation à des foires et salons. La vente de matériels industriels est, en général, sujette à une période de probation par le client ou encore à des engagements de réparation par le fournisseur. Ces situations entraînent des exportations et importations qui vous contraignent à des dédouanements si vous ne jouez pas sur leur caractère temporaire en recourant au régime des échantillons commerciaux ou à celui des retours.

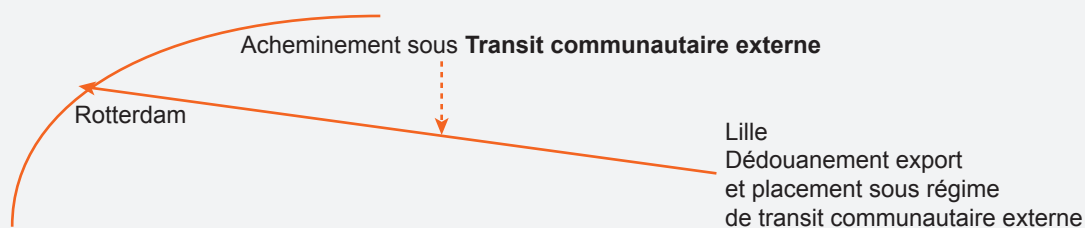
L'acronyme ATA combine deux expressions :
Admission Temporaire –
Temporary Admission.
www.douane.gouv.fr

Régimes	Régime des échantillons commerciaux	Régime des retours
Objet	Circulation internationale des échantillons commerciaux, matériels utilisés dans les foires et salons...	Retour en Union européenne de marchandises communautaires initialement exportées
Exemples	Nouvelle collection de prêt-à-porter présentée lors de salons aux USA et au Canada.	Bouchonneuses vendues sous réserve d'essais satisfaisants à des viticulteurs chiliens. Retour d'une conditionneuse jugée défectueuse par votre client indien.
Avantages	Circulation des produits en franchise de droits et taxes sous couvert d'un carnet ATA , document douanier délivré à titre onéreux par les Chambres de commerce et d'industrie. Simplification des formalités douanières remplacées par le prélèvement, à chaque frontière, des feuillets du carnet.	Réimportation en franchise de droits et taxes , des marchandises exportées sous une double condition : – qu'elles soient dans leur état initial, – que leur retour intervienne dans un délai maximal de 36 mois

LES RÉGIMES DE TRANSIT

Ces régimes suspensifs contribuent à optimiser la gestion de la logistique internationale et, en particulier, le choix des lieux de dédouanement. Ils autorisent la circulation de marchandises sous contrôle douanier entre deux ou plusieurs pays ou entre deux localités d'un même pays.

▲ Exportation au Canada d'un matériel acheminé de Lille, où il est dédouané, jusqu'à Montréal via Rotterdam. ▴



D'autres régimes de transit ont été institués sur des principes analogues :



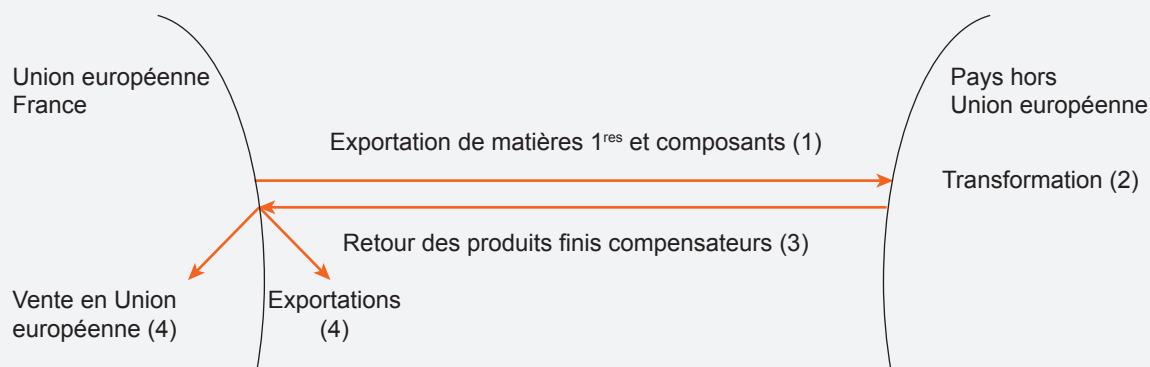
le **régime TIR** (Transit international routier) en cas d'acheminement, total ou partiel, par route entre un pays-membre de l'Union européenne et un pays tiers signataire de la convention TIR



le transit commun pour la circulation de marchandises entre l'Union européenne et l'AELE (Association européenne de libre-échange).

LE PERFECTIONNEMENT PASSIF

Ce régime correspond aux stratégies de sous-traitance internationale et de délocalisation : des matières premières, composants sont exportés, pour être transformés à l'étranger et revenir sous forme de produits finis, dits compensateurs selon la chronologie suivante :



Le **perfectionnement passif** allège les droits et taxes dus lors de l'importation des produits compensateurs en considérant que les matières et composants communautaires ne doivent pas subir cette taxation.

Conseil

Contactez les cellules conseil de l'administration douanière, dont vous trouverez les coordonnées sur le site de la douane, afin de réaliser un audit et de définir gratuitement les solutions les mieux adaptées à votre situation et à vos opérations.

Business France vous accompagne

Tout exportateur se doit de connaître les règlements et procédures douaniers des pays dans lesquels il exporte.

- Avec la **hotline réglementaire Business France**, nos experts de la réglementation internationale sont à votre écoute pour vous fournir une réponse validée et confidentielle sous 48 heures. Ils répondront aux questions que vous vous posez dans les domaines de la réglementation internationale et les procédures douanières. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr
- Véritables dossiers d'information réalisés par l'équipe réglementaire de Business France, **les synthèses réglementaires** vous permettent de cerner les conditions d'accès à un marché. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr
- Enfin **l'étude réglementaire personnalisée Business France**, idéale pour aborder des problématiques précises comme les procédures d'exportation et sécuriser vos flux export, est une prestation qui vous permettra de cerner et anticiper les contraintes réglementaires liées à votre développement export. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr
- Par ailleurs, la **Librairie du commerce international**, située dans les locaux de Business France ou accessible en ligne (www.businessfrance.fr) vous propose des ouvrages classés par pays ou par thème vous permettant de vous informer sur la réglementation, le droit, la fiscalité et les techniques de l'export.
- Enfin, **FORMATEx**, **partenaire de Business France**, conçoit et anime des actions de formation à objectifs clairement opérationnels dans le but de vous aider à maîtriser diverses techniques commerciales, juridiques, financières, logistiques, administratives, douanières et fiscales et plus largement dans vos projets à l'export. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr