



Forum National : GT DISPOSITIONS GÉNÉRALES – 24/09/2019

RAPPORT

CONVENOR	Nathalie Delestienne (Processus & Méthodes de travail) & Johan Van Dingenen (Nike)
SECRÉTAIRE	Bart Engels (AGD&A)
PRÉSENTS	<p>Anne-Lise Ntahobaribikira, AGD&A Comptabilité Astrid Van Strydonck, KVBG (Tabaknatie) Bart Engels, AGD&A Brigitte Vandenbussche, AAD&A Service Tarif Caroline Gubbi, Forward Belgium Celine Pouleyn, AGD&A Christian Postman, AGD&A Comptabilité Daan De Vlieger, Vinum & Spiritus (Deloitte) Ellen Gielen, Voka – KvK Limburg (Graco) Fiaz Darshan, BECI (SKF) Filip Audenaert, AGORIA (Volvo) Jan van Wesemael, Voka (Alfaport) Dimitri Serafimoff, Forward Belgium (Portmade) Geernaert Amaury, AmCham (PwC Legal) Kristin van Kesteren-Stefan, Havenbedrijf Antwerpen Kurt Verhaeren, Comeos Laurence Baudesson, ICC (KPMG) Nancy Smout, KVBG (Katoennatie) Nathalie Collet, AGD&A Finances Nathalie Delestienne, AGD&A Processus et methodes Nick Van Geerteruy, AGD&A Serge Gumienny, Unizo (EY) Shaveta Sharla Sharma, AGD&A Stijn Raedts, Forward AGD&A Hein Forcé, AGD&A Operations Marie-Claire Behets Wydemans, AGD&A Service Tarif Lucas Verborgh, AGD&A Service Tarif Kurt Samaey, AGD&A Service Tarif</p>
EXCUSÉS	<p>Abram Op de Beeck, Essenscia (BASF) Annemie Peeters, Autorité portuaire d'Anvers Ann-Sophie Debras, Voka – Chambre de Commerce Limbourg (Nike) Diederik Bogaerts, ICC (KPMG) Emilie Durant, Région Bruxelles – Autorisations Jessy van Aert, Essenscia (Evonik) Johan Peeters, CEB (Herfurth) Johan Van Dingenen, Voka – Chambre de Commerce Limbourg (Nike) Kim Van de Perre, ASV/NAVES (MSC) Koen De Ceuster, Voka – Chambre de Commerce Limbourg (SBDINC) Laurent Moyersoer, Alfaport-Voka (NxtPort) Luc Lammertyn, Fedustria (Sioen) Luc Servais, AGD&A Olivier Schoenmaeckers, VEA-CEB Rik Uyttersprot, Fevia (Uniliver Belgium) Rudi Lodewijks, Région Hasselt Sophany Ramaen, secrétariat du Forum National Yannick Morisse, Voka Flandre orientale (DSV Belgium)</p>
ABSENT(S)	Nom (Fédération /AGD&A)

Point 1 à l'ordre du jour : NOTE EXPLICATIVE SUR L'AVIS DU CONSEIL D'ÉTAT SUR LES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES (RECONNAISSANCE DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE)

Steve Mees (Administration générale Douanes et Accises) fournit des explications : Une proposition de modification du décret ministériel a été élaborée par le groupe de travail, sur la base de laquelle un comité de compétences professionnelles peut être créé. Ce comité sera composé de membres de l'Administration, du secteur privé et du secteur académique.

La proposition actuelle a été transmise au Conseil d'État, qui a émis un avis négatif. Ils sont d'avis que la création d'un tel comité ne peut se faire via AM, mais bien via la loi. Faute de base légale, le comité ne peut valablement se prononcer sur la reconnaissance d'une formation.

Cet avis négatif a déjà été discuté en interne et des actions sont entreprises. Dans le contexte actuel, l'Administrateur général sera en mesure de reconnaître les formations et de s'appuyer sur l'avis consultatif du comité. Il est prévu que la procédure soit prête d'ici la fin 2019. Dès que la procédure est prête, une convocation de la délégation sera lancée.

Cette approche sera également discutée au sein du groupe de travail compétences professionnelles du 18 novembre. Une proposition de modification de la législation est en cours d'élaboration pour le long terme.

NOUVEAUX POINTS D'ACTION (À FORMULER DE MANIÈRE CLAIRE ET SPÉCIFIQUE !)	RESPONSABLE	ÉCHÉANCE
État d'avancement Compétences professionnelles	Steve Mees	Prochaine Réunion

Point 2 à l'ordre du jour : ÉTAT D'AVANCEMENT DE L'ACTUALISATION DU DOCUMENT DE GUIDANCE SUR LA VALEUR EN DOUANE ET LE TARIF-AVIS 562

Au Comité Valeur en douane d'octobre 2018, la Commission a décidé de supprimer la notion de vente domestique. Cependant, malgré son travail et la réunion d'avril 2019, le Comité n'est pas encore parvenu à se mettre d'accord pour les exemples à insérer dans le Guide.

C'est pourquoi, à la fin du mois de juin 2019, le service Tarif a communiqué cette suppression (de façon interne et externe) afin de ne pas pénaliser inutilement certains opérateurs, vu que cette notion de vente domestique n'est pas une notion légale (n'est reprise ni dans le CDU, ni dans le IA ou DA). [Voir l'actualité sur le site du Forum national](#)

Le Guide Valeur en douane doit encore être discuté au Comité qui aura lieu les 24 et 25 octobre prochains. Normalement les nouveaux exemples devront y être approuvés en ce qui concerne l'application de l'article 128 §1 IA.

Pour ce qui concerne le §2 de l'article 128 IA (ventes quand les marchandises se trouvent en entrepôt ou sous dépôt temporaire), un accord n'a pas encore pu être trouvé au sein du Comité ; les interprétations étant trop divergentes.

En ce qui concerne l'interprétation donnée dans le Tarif-avis 562, il va de soi que toute référence à la notion de vente domestique peut être supprimée.

Cela signifie qu'en cas de ventes successives, une dernière vente entre deux opérateurs européens ne doit plus systématiquement être écartée. Il faut toutefois faire attention au fait que la vente doit garder son caractère de vente pour l'exportation à destination du territoire douanier de l'UE, c'est-à-dire qui implique une exportation d'un pays tiers suivie d'une mise en libre pratique dans l'Union.

Question de Daan de Vlieger (Deloitte) : Les « International Commercial Terms » peuvent-ils être utilisés lors de la détermination ? L'Administration répond que non.

[Consultez la note sur le site web de l'Administration générale des Douanes et Accises.](#)

Point 3 à l'ordre du jour : POSITION DE L'ADMINISTRATION SUR LE JUGEMENT DE LA CJUE C-1/18 SIA « ORIBALT RĪGA' »

Avis du service Législation – Tarif

- Méthode de détermination de la valeur
 - o Dans les faits de l'affaire concernée, les marchandises sont importées dans l'Union européenne dans le cadre d'un contrat de consignation ; il n'y a pas de vente avant l'introduction des marchandises sur le territoire douanier de l'Union ni avant la mise en libre pratique des marchandises. Selon l'avis consultatif 1 du Recueil sur l'évaluation en douane de l'OMD, les marchandises importées sous le régime commercial de la consignation ne sont pas réputées avoir fait l'objet d'une vente. Dès lors, la méthode de la valeur transactionnelle ne peut pas être utilisée. Il y a donc lieu d'examiner une à une, et dans l'ordre imposé par le Code des douanes (article 30), les méthodes secondaires d'évaluation jusqu'à trouver celle qui peut être appliquée.
 - o Méthode de la valeur transactionnelle de marchandises identiques : Pour pouvoir appliquer cette méthode, il faut utiliser des valeurs en douane, déjà déclarées et acceptées par la douane, de marchandises produites dans le même pays, de préférence par le même producteur, et qui sont les mêmes à tous les égards, y compris les caractéristiques physiques, la qualité et la réputation. De plus les marchandises identiques doivent être vendues au même moment ou à peu près au même moment que les marchandises à évaluer, au même niveau commercial et sensiblement en même quantité que les marchandises à évaluer. Si le niveau commercial ou les quantités diffèrent, des ajustements raisonnables et exacts peuvent être appliqués.
L'arrêt ne fournit cependant pas assez d'éléments sur cette affaire pour démontrer que la douane lettonne a effectué des recherches pour trouver des importations de marchandises identiques, mais l'expérience prouve qu'une telle méthode est assez difficile à appliquer surtout pour des marchandises aussi spécifiques; en outre, rien n'indique dans l'arrêt que la société indienne fournit d'autres clients européens, pour lesquels une valeur en douane transactionnelle aurait pu être acceptée à l'importation.
 - o Méthode de la valeur transactionnelle de marchandises similaires : Comme pour les marchandises identiques, il faut utiliser des valeurs en douane, déjà déclarées et acceptées par la douane, de marchandises produites dans le même

pays, de préférence par le même producteur, et qui sans être pareilles à tous égards, présentent des caractéristiques semblables et sont composées de matières semblables, ce qui leur permet de remplir les mêmes fonctions et d'être commercialement interchangeables. Les marchandises similaires doivent être vendues au même moment ou à peu près au même moment que les marchandises à évaluer, au même niveau commercial et sensiblement en même quantité que les marchandises à évaluer.

Ici aussi, l'arrêt ne fournit pas assez d'informations sur la façon dont la douane lettonne a rejeté l'utilisation de la méthode de la valeur transactionnelle de marchandises similaires, mais on peut supposer que cette méthode est assez difficile à utiliser pour des marchandises aussi spécifiques que des médicaments.

- o Si la méthode des marchandises similaires ne peut pas être utilisée, il faut alors passer à la méthode suivante, la méthode déductive. Ne disposant pas des détails de l'affaire, le choix de la douane lettonne d'appliquer cette méthode semble logique.

- Notion de « marchandises similaires » pour l'application de la méthode de la valeur transactionnelle de marchandises similaires : question préjudicielle n° 1 : il y a tout d'abord lieu de relever qu'une erreur s'est glissée aux points 20 et 29 de l'arrêt : l'arrêt réfère à l'application de la méthode déductive prévue à l'article 30, paragraphe 2, sous b), alors que cet article traite de la méthode de la valeur transactionnelle de marchandises similaires.

L'article 142 §2 d) du R. 2454/93 donne la définition des marchandises similaires, et réfère aux caractéristiques et composantes semblables, le fait d'être commercialement interchangeables ; la qualité, la réputation et une marque sont aussi des éléments dont il faut tenir compte.

Le service Tarif est donc d'accord avec la conclusion donnée dans l'arrêt.

- Le délai de 90 jours (questions préjudicielles n°s 2 et 3) : le service Tarif est d'accord avec la conclusion donnée dans l'arrêt : l'article 152 §1 b) du R. 2454/93 mentionne que la vente dans l'Union doit avoir lieu à la date la plus proche suivant l'importation des marchandises à évaluer, mais en tout cas dans les 90 jours à compter de cette importation. Ce délai de 90 jours est donc bien un délai maximal qui ne peut pas être dépassé dans le cadre de l'application de la méthode déductive. Lorsqu'il est question de 'souplesse' en matière de valeur en douane, celle-ci n'est évoquée que dans les méthodes alternatives.

- Les réductions sur le prix de vente des marchandises importées peuvent-elles être prises en compte pour déterminer la valeur en douane par application de la méthode déductive ? (Question préjudicielle n° 4).
Tout d'abord comme le mentionne l'arrêt, l'article 152 §1 a) du règlement d'application prévoit la prise en compte de certains éléments à déduire (commissions, frais de transport/assurance, droits à l'importation), mais pas les réductions de prix. Le chiffre 43 de l'arrêt précise en outre qu'en prenant le prix unitaire de la quantité la plus élevée de marchandises importées, on tient déjà compte des remises de prix liées à la quantité. Les autres remises ne sont donc pas à prendre en considération pour déterminer la valeur au moment de l'importation (par exemple : remise pour médicaments presque périmés, etc.)

Conclusion :

Cet arrêt ne change en rien la manière d'évaluer de notre administration ; il ne fait que confirmer certains points de la réglementation. La circulaire sur la valeur en douane reprend déjà ces dispositions.

Point 4 à l'ordre du jour : NOUVELLE PROCÉDURE SERVICE TARIF

[Il s'agit de la nouvelle procédure numérique « Demande de RTC »](#). Un RTC peut être demandé pour certaines marchandises, après quoi un code de marchandises, qui sera contraignant aussi bien pour l'opérateur que pour l'AGD&A, est lié. Celui-ci est valable 3 ans.

Le grand changement réside dans la numérisation de l'ensemble du processus de la demande. Les demandes, le suivi et la soumission d'informations supplémentaires seront numérisés (il est possible d'être tenu au courant via courriel. Il vous faudra activer cette option dans le menu).

La procédure numérique sera active le 1er octobre ([plus d'informations](#)). Une période de transition n'est pas prévue.

Contact : Plda.helpdesk@minfin.fed.be

Question de Jan Van Wesemael :

- Temps de déroulement RTC : Brigitte Vandebussche (Administration générale des Douanes et Accises) veille à la soumission d'un dossier complet et à la transmission d'informations correctes, bénéfiques au processus. Le délai légal pour la délivrance d'un RTC est de 120 jours. Il convient de faire en sorte que le RTC soit délivré dans les plus brefs délais.
- Prise d'échantillons : Ceux-ci doivent encore être physiquement transférés.

Remarque : Un RTC ne peut être demandé que dans le pays où le demandeur est établi ou dans l'État membre où le RTC sera utilisé.

Question : Possibilité de livrer des produits chimiques directement au laboratoire ?

Feed-back : Après consultation interne, il a été décidé que la livraison des produits chimiques aurait toujours lieu au service Tarif. Uniformiser la procédure d'envoi d'échantillons et ne pas rallonger le temps de traitement d'une demande RTC constituent les raisons principales de cette décision (en effet, certains produits chimiques ne seront pas transmis au laboratoire, étant donné que l'information fournie est suffisante pour classer les marchandises).

Point 5 à l'ordre du jour : CAUTIONNEMENT POUR OEA

Afin de bénéficier d'une garantie permanente, tout opérateur souhaitant couvrir plusieurs réglementations douanières nécessite une garantie doit d'abord soumettre une demande d'autorisation de garantie globale pour couvrir les montants des droits d'importation

ou d'exportation sur les marchandises et autres impositions en rapport avec au moins deux transactions, déclarations ou réglementations douanières (art. 89 CDU).

La mise en place d'une garantie globale implique qu'un montant de référence doit être calculé (même dans le cas d'une exemption de garantie) : un opérateur qui remplit les conditions d'utilisation d'une garantie globale doit obligatoirement présenter un acte de cautionnement couvrant 100 % du montant de référence.

Décisions d'adaptation des réductions par type de dette

			DÉCISIONS		
Cautions totales	OEA et NON OEA	CDU OEA	OEA	NON OEA	Date d'application
Dettes existantes (compte de crédit)	100 %	30 %	30 %	100 %	Inconnu
Dettes possibles – déclarations	100 %	0, 30, 50, 100 %	30 %	100 %	Inconnu
Dettes possibles - autorisations	10 %	0, 30, 50, 100 %	0 %	30 %	À partir du 01/10/19

Bien que ces modifications soient en cours, la date précise de mise en œuvre ne peut pas encore être communiquée. Pour cela, l'application PLDA doit être ajustée à 2 niveaux :

1. PLDA doit être lié à une base de données OEA mise à jour afin de pouvoir distinguer les opérateurs OEA des opérateurs non-OEA.
2. Le système du montant de cautionnement doit être complètement revu.

Consultez la [note](#) pour plus d'informations.

Remarque : Benelux 3 reste à 100 %. Sa numérisation commencera en 2020, mais prendra du temps.

Point 6 à l'ordre du jour : DOCUMENTATION UNIFORME POUR EXPÉDITEUR AGRÉÉ

En cours. Une mise à jour suivra lors de la prochaine réunion.

NOUVEAUX POINTS D'ACTION (À FORMULER DE MANIÈRE CLAIRE ET SPÉCIFIQUE !)	RESPONSABLE	ÉCHÉANCE
État d'avancement de la documentation uniforme pour expéditeur agréé	Shaveta Sharma	Prochaine Réunion

Point 7 à l'ordre du jour : ÉTAT D'AVANCEMENT ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGE

- USA : Un mandat de négociation a été donné pour la suppression des taux sur les produits industriels. Aucune suite n'a été donnée
- Mercosur : Il y a ici un accord de principe. Cependant, ce dernier doit encore être entièrement élaboré.
- PEM : Le comité se réunit fin novembre, après quoi une mise à jour sera donnée à la prochaine réunion.
- Vietnam & Singapour Ceux-ci sont clôturés. À partir de la publication sur Eurlex, une communication à ce sujet suivra sur le site Web de l'AGD&A. Celle-ci est prévue en 2019.
 - o Vietnam : La FIT organise une session au cours de laquelle AGD&A, entre autres, expliquera le contenu.

Consultez le site web de la [DG Trade](#) pour plus d'informations.

Point 8 à l'ordre du jour : DIVERS

• Cas pratiques :

1. Une entreprise suisse dispose d'un stock de marchandises en Suisse. Une filiale établie en Belgique gère un magasin en ligne à partir duquel les produits sont vendus aux consommateurs belges. Dès qu'un consommateur belge passe une commande pour un produit, le paiement de ce produit est également effectué par le consommateur (par carte de crédit). La société belge passe ensuite une commande pour ce produit à la société mère suisse, après quoi les produits sont envoyés par la société suisse à la filiale belge. La société belge a un représentant en douane qui soumet une déclaration de mise en libre pratique, à la suite de laquelle le produit est livré à l'acheteur belge. La facturation et le paiement de toutes les transactions ont déjà eu lieu avant l'importation des marchandises en Belgique.

Sur la base de quelle transaction la valeur en douane doit-elle être déterminée : celle entre la société belge et l'acheteur final ou celle entre la société mère suisse et la filiale belge ?

Pour pouvoir utiliser la valeur transactionnelle selon l'article 70 du Code des douanes de l'Union, il faut déterminer la valeur en douane sur la base du prix effectivement payé ou à payer pour les marchandises lorsqu'elles sont vendues pour l'exportation à destination du territoire douanier de l'Union.

Selon l'avis consultatif 14.1 du Recueil de l'évaluation en douane de l'OMD, le fait que les marchandises soient présentées en vue de leur évaluation suffit en soi à établir leur importation qui, à son tour, établit le fait de leur exportation.

Dans le cas présent il s'agit de la vente de la société mère en CH à la filiale en Belgique. C'est bien cette vente qui entraîne un transfert effectif des marchandises à l'échelon international et donne lieu à leur mise en libre pratique. Cette vente répond également à la condition de l'article 128 IA, selon laquelle la vente à prendre en considération doit être celle qui intervient immédiatement avant que les marchandises aient été introduites sur le territoire douanier de l'UE. La vente entre la société-mère suisse et la filiale belge peut donc être utilisée pour déterminer la valeur en douane ; cependant, comme la société mère suisse et la filiale belge sont des sociétés liées, il convient de s'assurer que le lien entre elle n'a pas influencé le prix de vente. Si le lien a influencé le prix et que cette influence ne peut pas être chiffrée, il convient de passer aux méthodes secondaires d'évaluation.

2. Un consommateur belge commande une voiture neuve à un concessionnaire bruxellois avec des options spécifiques. Ce concessionnaire passe ensuite cette commande à l'importateur belge de la marque de voiture en question, qui la commande à son tour au constructeur américain. Une fois que le véhicule est construit sur commande par le constructeur automobile américain, il est envoyé à l'importateur belge. L'importateur belge assure le dédouanement du véhicule, à la suite de quoi celui-ci est livré au concessionnaire. Ce dernier livre ensuite le véhicule au consommateur belge. La facturation des divers frais correspondants est effectuée selon les termes du contrat (entre les importateurs américain et belge avant l'importation et entre les parties belges après l'importation).

Sur la base de quelle transaction la valeur en douane doit-elle être déterminée, celle entre le concessionnaire belge et le consommateur, celle entre l'importateur belge et le concessionnaire ou celle entre le constructeur automobile américain et l'importateur doit être déterminée ?

Toujours en se référant à l'avis consultatif 14.1 du Recueil de l'évaluation en douane de l'OMD, la seule vente dans cet exemple qui implique le transfert effectif des marchandises à l'échelon international ainsi que leur mise en libre pratique dans l'UE est la vente entre le fabricant américain et l'importateur belge qui met la voiture en libre pratique. De plus, cette vente a lieu immédiatement avant que les marchandises soient introduites sur le territoire douanier de l'UE (article 128 IA). Ce cas est similaire à celui présenté à la page 12 du Guide sur la valeur en douane de DG Taxud .

3. Une entreprise basée en Suisse envoie des marchandises à des consommateurs belges. Les consommateurs belges passent leur commande auprès du siège central en Suisse. La commande y est traitée et les marchandises sont ensuite acheminées par camion de la Suisse vers la Belgique. La facturation de la vente a lieu en Suisse. La société suisse envisage de créer une succursale belge avec personnalité juridique. Dans le scénario à venir, la société suisse vendrait les marchandises à la succursale belge. Cette dernière vendra ensuite les marchandises au consommateur belge.

Sur la base de quelle transaction la valeur en douane doit-elle être déterminée : la vente entre la société suisse et la succursale ou la succursale belge et le consommateur belge ?

Dans le scénario futur, si la mise en libre pratique a lieu dès que les marchandises ont été vendues par la firme suisse, c'est cette dernière vente avant que les marchandises ont été introduites sur le territoire douanier de l'UE qui doit être prise en considération. De toute manière, si la vente entre la filiale belge et le consommateur belge a lieu avant que les marchandises ne soient introduites sur le territoire douanier de l'UE, c'est la vente entre la firme suisse et la filiale belge qui doit être utilisée pour déterminer la valeur en douane, puisque c'est cette vente qui donne lieu à une exportation des marchandises vers l'UE. Cependant, il faut tenir compte du fait que la firme suisse et la filiale belge sont liées. Il faut donc examiner si le lien n'a pas influencé le prix de vente. Si le lien a influencé le prix de vente et que l'influence ne peut pas être quantifiée, la valeur en douane doit être déterminée par une autre méthode d'évaluation.

- Avantages de l'OEA lors de l'utilisation de la représentation directe et indirecte :

Article 24, paragraphe 4 du Règlement délégué (UE) 2015/2446 (DA) attribue certaines facilités aux déclarants OEA.

Article 24, paragraphe 4 DA : « Lorsque les envois déclarés par un OEA ont été sélectionnés en vue d'un contrôle physique ou documentaire, ces contrôles sont effectués en priorité. À la demande d'un OEA, les contrôles peuvent être effectués en un lieu autre que celui où les marchandises doivent être présentées en douane.

Le « déclarant » est défini dans l'article 5, paragraphe 15 du Code des douanes de l'Union (CDU) comme étant « la personne qui dépose une déclaration en douane, une déclaration de dépôt temporaire, une déclaration sommaire d'entrée, une déclaration sommaire de sortie, une déclaration ou une notification de réexportation en son nom propre ou la personne au nom de laquelle une telle déclaration ou une telle notification est déposée. »

Le « représentant en douane » est défini à l'article 18 du CDU. Il est précisé que « toute personne peut être représentée par un représentant en douane. Cette représentation peut être soit directe, auquel cas le représentant en douane agit au nom et pour le compte d'autrui, soit indirecte, auquel cas le représentant en douane agit en son nom propre, mais pour le compte d'autrui .

Tel que défini à l'article 18 du CDU, le représentant en douane agit au nom et pour le compte d'autrui dans le cas d'une représentation directe. Dans le cas d'une représentation directe, le représentant en douane n'agit donc pas en tant que déclarant au sens de l'article 5, paragraphe 15, du CDU. Même en cas de représentation directe par un opérateur OEA, ce dernier agit toujours au nom et pour le compte du client. De ce fait, le client/la personne représentée est le déclarant et est ainsi responsable de la déclaration. L'attribution de la facilitation OEA à l'article 24, paragraphe 4 du DA doit donc être évaluée sur la base du client/de la personne représentée, et non pas dans le chef du représentant direct.