



Forum Régional région de Bruxelles

PV

01.06.2023

ORGANISATEURS	Jean-Philippe Mergen (BECI) - Els De Pril (AGDA)
RAPPORTEURS	Elke De Maeyer (AGDA) – Isabel Payne (AGDA)
PRÉSENTS	<p>Olivier Jonckers (RENOL) Mohammad Hassan Jafari (Indépendant) El Amine Hadj (Cevitas) Bilal Massoudi (Dry Cooling Belgium) Ledja Canaj (Maison Culturelle Belgo – Albanaise) Francois Duplat (Agent en douane Duplat International) Hugues MPULULU (Besix) Aurélie Grimberghs (Brasserie de la Senne) Luc Dekegel (Metarom Benelux) Niraj Lal (Pindu) Tatyana Ioudina (Beci) Mariana Scipnic (Beci) Mariëlle Timmermans (Amavine BV) Olivia Verbruggen (Galco SA) Cecile Carlier (Alcodis SA) Sylvie Postiaux (Alcotra Europe SA) Kathleen Brisack (Alcotra Europe SA) Magali Van (Brasserie Cantillon) Daniel Pierret (3D Products SRL) Karim Lebtahi (La Boucherie) Sarah Trigallez (BRC&Co) Nathalie Cuvelier (Alcotra Europe SA) Jan De Can (AGDA) Xavier Sottiaux (AGDA) Caroline Peeters (AGDA) Isabel Payne (AGDA) Els De Pril (AGDA) Emilie Durant (AGDA) Daniel Steylemans (AGDA) Hans Van Der Biest (AGDA) Kurt Samaey (AGDA) Gerry Cools (AGDA) Elke De Maeyer (AGDA) Gwen Van Driesche (AGDA) Jeroen Van Liedekerke (AGDA)</p>

Point 1 à l'ordre du jour: Présentation Tarbel par Gerry Cools

Après la présentation, les questions suivantes ont été posées :

Q: Comment savoir si les mesures tarifaires applicables à un pays donné concernent les importations ou les exportations?

A: Il est possible d'introduire ce critère lors de la recherche. Dans la rubrique "type de commerce", vous pouvez choisir entre les importations ou les exportations.

NL **FR** DE EN Autres informati

 Service Public Fédéral FINANCES DOUANES ET ACCISES  TARBEL (Production v.5.0.15)

HOME ▾ CONSULTATION DU TARIF ▾ MEURSING

Date de simulation: 2023-07-20 D

NAVIGATEUR TARIFAIRE

Type de commerce: ▾

Code de nomenclature des marchandises:

Pays d'origine / de destination (Uniquement pour les mesures): ▾

Informations complémentaires: ▾

Q: Est-il possible d'effectuer des recherches textuelles?

A: Oui, c'est tout à fait possible. Le menu déroulant, sous «consultation du tarif», permet d'effectuer des recherches textuelles. Une autre option consiste à rechercher un code de marchandise via «parcourir la nomenclature» sous «consultation du tarif ».

NL **FR** DE EN

 Service Public Fédéral FINANCES DOUANES ET ACCISES  TARBEL (Production v.5.0.15)

HOME ▾ CONSULTATION DU TARIF ▾ MEURSING

Date de simulation: 2023-07-20

RECHERCHE TEXTUELLE

Expression textuelle:

Informations complémentaires: Descriptions des codes de nomenclature d ▾

[Aide pour la recherche textuelle](#)
[Exemples de recherche](#)

Q: Qui peut nous guider ou nous aider à déterminer le code tarifaire correct?

A: De nombreuses informations sont disponibles sur TARBEL concernant le classement tarifaire. Si un doute subsiste après la recherche, il est possible de consulter un représentant en douanes ou de demander un RTC (renseignement tarifaire contraignant) au service Tarif. Le délai légal pour délivrer un RTC est de 120 jours calendrier. L'équipe Nomenclature (Service du Tarif) est une petite équipe, mais s'efforce de fournir des RTC plus rapidement que le délai légal.

Q: Est-il possible de consulter une liste des sociétés exportatrices par code?

A: Cela n'est pas possible par le biais du service Tarif. En outre, il existe un doute quant à la légalité d'une telle pratique compte tenu des règles en matière de protection des données.

Q: A qui faut-il adresser les questions relatives aux codes tarifaires ?

A: Dans la présentation, vous trouverez l'ensemble des coordonnées du service Tarif ainsi que d'autres services.

Q: Que faire en cas de codes tarifaires divergents pour un même produit dans différents États membres?

A: Les RTC divergents (RTC pour des marchandises identiques ou similaires ayant un classement tarifaire différent) sont pris très au sérieux par le service Tarif. Après tout, cela crée des distorsions de concurrence.

Si vous trouvez des RTC divergents dans la base de données RTCE, vous pouvez toujours en informer le service Tarif par courrier électronique, da.lex.tariff@minfin.fed.be. Cela sera ensuite examiné plus en détail.

Point 2 à l'ordre du jour: Présentation autorisations certifiées par Emilie Durant et Elke De Maeyer

Après la présentation, les questions suivantes ont été posées :

Q: Faut-il encore imprimer les documents physiques pour accompagner les marchandises durant le transport ?

A: Lors d'un contrôle de l'AGD&A, le fait que les marchandises soient accompagnées des documents physiques constitue une garantie supplémentaire.

Q: Le remboursement s'effectue-t-il également via EMCS?

A: Non, EMCS sert uniquement pour l'expédition et la réception. Pour le remboursement, les pièces justificatives doivent être présentées à la succursale.

Q: Le DAS (Document d'Accompagnement Simplifié) existe-t-il toujours?

A: Non, dès le début de la mise en œuvre, seul le e-SAD (document administratif électronique simplifié) sera utilisé dans le cadre des 4 nouvelles autorisations certifiées.

Q : Ce n'est pas vraiment une question, mais plutôt une remarque/observation: avec l'introduction des quatre nouvelles autorisations certifiées et l'utilisation de l'EMCS, beaucoup plus de formalités sont soudainement attendues des opérateurs achetant des produits soumis à accise en dehors du régime de suspension dans un autre État membre.

A : Il est vrai que de nouvelles autorisations ont été introduites, qui n'étaient auparavant pas nécessaires pour de tels mouvements et que EMCS doit être utilisé pour le transport de ces marchandises. Toutefois, avant que les changements ne soient introduits le 13 février 2023, des formalités devaient déjà être accomplies. Pour tout envoi de marchandises soumises à accises hors du régime de suspension en provenance d'un autre État membre, une garantie devait être déposée au préalable auprès de la succursale. Le transport se faisait sous couvert d'un DAS et il fallait par la suite soumettre un AC4 à la succursale pour que la caution soit libérée.

Q : Comment apurer un e-AD export pour lequel le bureau de validation est au Luxembourg et le bureau de sortie est à Anvers ?

A : Pour qu'un e-AD export soit en statut livré, la déclaration d'exportation qui lui est liée doit voir son statut passer en statut « exportation confirmée ». Un e-ad export qui part de la province du Luxembourg doit être lié à une déclaration dont le bureau de validation est situé dans cette province et dans ce cas-ci le bureau de sortie à Anvers. Anvers doit donc valider la sortie de cette déclaration et si cela ne se fait pas, des preuves alternatives peuvent être envoyées au service ESD compétent pour qu'il valide la sortie.

Q : Est-ce qu'il y a des possibilités de changement de destination pour un e-SAD ?

A : Oui mais dans deux cas spécifiques : soit un changement de destination vers l'expéditeur pour faire revenir les marchandises, soit vers un autre un autre lieu de réception du même destinataire certifié dans le même État membre.

Point 3 à l'ordre du jour: Liste des forums ouverts MASP sur le site Web Forum national

Toutes les présentations des forums ouverts sur les différentes applications peuvent être consultées à l'adresse suivante:

<https://www.naforna.be/fr/content/masp>

Cas: Société néerlandaise qui ne peut pas vendre de boissons non alcoolisées en Belgique

Amavine est une boutique en ligne spécialisée dans les boissons premium sans alcool. Nous distribuons actuellement le marché néerlandais pour B2C et B2B (y compris la restauration). Nous sommes situés à Hooge Mierde (Pays-Bas). Ce n'est qu'à un kilomètre ou 3 de la frontière belge avec Poppel. En raison de la demande accrue des clients belges, j'ai commencé en janvier 2022 à regarder si je pouvais également envoyer mes boissons non alcoolisées à des clients belges et je me suis plongé dans la législation belge. Voir ici pour plus d'informations sur Amavine: : [Home - Amavine - Smaakvol genieten zonder alcohol](#)

Pour cela, j'ai contacté divers organismes tels que la Chambre de commerce néerlandaise et je me suis appuyé sur la [Brochure Accijnzen E-Commerce naar België NL.pdf](#), mise à disposition par SPF Finances belge. J'ai rapidement rencontré les premiers obstacles:

1. La différence entre B2B et B2C (ventes à distance)
2. L'obligation d'autorisation: établissement d'accises et livraison directe
3. Intervention d'une société supplémentaire/tierce société

Je suis donc partie à la recherche d'un représentant fiscal. J'ai consulté la liste des représentants fiscaux et j'ai contacté un total de 19 (!) représentants fiscaux, dont beaucoup n'ont pas répondu, qui ont indiqué qu'ils ne pouvaient soit pas m'aider soit qu'ils avaient pour politique de ne pas aider les entreprises de vente en ligne; un représentant fiscal m'a même fait une offre de plusieurs milliers d'euros par an, ce qui n'est pas supportable pour moi en tant qu'indépendant, ne laissant aucune marge, ce qui rend cette option inintéressante.

Après une longue recherche, j'ai trouvé un représentant fiscal qui voulait bien m'aider dans le domaine du B2C (ventes à distance), mais ce représentant fiscal ne voulait pas se « brûler » les doigts dans le domaine du B2B.

À partir de là, nous avons commencé à nous concentrer sur les ventes à distance pour le B2C. Ce représentant fiscal disposait déjà de licences pour le transport de vins avec alcool des Pays-Bas vers la Belgique et a demandé pour moi une autorisation pour les boissons non alcoolisées. Finalement, il m'a dit d'abandonner le projet parce que les douanes belges ne lui avaient pas accordé l'autorisation. Voici la réponse du représentant fiscal et les raisons invoquées par les autorités douanières pour ne pas autoriser les ventes à distance :

Réaction du représentant fiscal:

Comme discuté, nous ne sommes pas autorisés à mettre en place des activités B2C comme cela est possible par l'intermédiaire d'un représentant fiscal pour les accises. Voici l'explication que j'ai reçue de la Douane de Bruxelles.

Si vous avez des questions, n'hésitez pas à me contacter.

Réaction de la douane belge (Bruxelles):

« Comme vous l'indiquez, les ventes à distance de boissons alcoolisées, «produits soumis à accise», sont déterminées par l'article 2 de la loi du 22 décembre 2009 relative aux règles générales en matière d'accises, réglementée conformément à l'article 36, section 3, de la directive 2008-118. Ici, vous pouvez en effet opérer sous l'autorisation du représentant fiscal. Toutefois, étant donné que les boissons non alcoolisées sont des «produits d'accises» prévus à l'article 2 de la loi du 21/12/2009 relative au régime d'accises pour les boissons non alcoolisées et du café, nous devons respecter les dispositions de la législation nationale en vigueur. Malheureusement, la législation en vigueur ne prévoit pas la possibilité d'une représentation fiscale dans cette situation. Il existe bien une possibilité de livraison directe, spécifiée dans l'A.R. du 18/04/2010 susmentionné, mais nous comprenons bien sûr que cela n'est pas possible si tous les particuliers eux-mêmes doivent être renseignés comme point de "livraison directe". Il existe peut-être une solution dans laquelle les adresses de livraison directe sont reprises par des points de distribution locaux, mais c'est à vous qu'il appartient de répondre à la question de la faisabilité de la mise en place d'une telle structure logistique pour votre société.

Par conséquent, pour répondre sommairement à votre question de savoir pourquoi un représentant fiscal en accise peut agir conformément à la directive 2008-118 Section 3 Vente à distance, article 36 et pas s'il s'agit de boissons non alcoolisées : parce que l'objet de cette directive traite de produits soumis à accise et non de produits d'accises".

Voilà donc les problèmes que je rencontre :

- Il semble donc qu'il y ait des incohérences dans la législation belge qui empêchent les ventes à distance. Par conséquent, je ne peux pas vendre mes boissons non alcoolisées à des clients belges depuis les Pays-Bas. Je ne peux pas savoir une semaine à l'avance ce que je vendrai la semaine suivante et inscrire tous ces clients sur une autorisation est un processus très laborieux et coûteux, avec la question de savoir s'il ne s'agit pas également d'un processus laborieux pour les douanes belges.
- Le fait que je ne fournisse pas de clients belges suscite beaucoup d'incompréhension de la part des clients belges, car selon eux, les frontières sont ouvertes, n'est-ce pas ? Cela me fait perdre la face, car il y a un certain nombre d'entreprises néerlandaises qui expédient des marchandises à partir des Pays-Bas. Le fait que cela ne soit pas conforme à la législation belge ne dérange pas le client. C'est pourquoi, à mon avis, avec la popularité croissante des boissons non alcoolisées, le gouvernement belge perd un montant important de droits d'accise.
- Il n'y a pas non plus de solution pour les clients B2B. Aucun représentant fiscal ne veut se brûler les doigts avec des boissons non alcoolisées. Si un établissement de restauration belge s'intéresse à mes produits, il doit également être enregistré sur une autorisation et le client doit faire face à une paperasserie supplémentaire. Il est plus facile de choisir un fournisseur belge. Cela me désavantage considérablement par rapport à mes concurrents belges.
- À l'avenir, j'aimerais également me positionner en tant que distributeur européen pour les marques de boissons non alcoolisées. Cette situation limite considérablement les possibilités de croissance pour l'entreprise néerlandaise que je suis, car je ne peux pas proposer à ces producteurs de vendre leurs produits sur le marché belge.
- Dépôt belge : Là encore, ce n'est pas possible parce qu'il n'y a pas de représentant fiscal qui veuille aider à transférer des boissons non alcoolisées des Pays-Bas vers la Belgique, étant donné qu'il n'y a pas d'autorisation pour cela. En outre, cela entraîne de tels coûts supplémentaires que je ne peux plus faire de bénéfices. De plus, je perdrais la touche personnelle que j'ajoute à chaque commande et qui fait partie de la spécificité de mon entreprise. Je perdrais le contrôle du processus d'emballage et d'expédition des marchandises et je devrais constituer des stocks supplémentaires, ce qui implique également un coût supplémentaire. Avec tous les coûts supplémentaires que je dois supporter et les marges limitées, je ne peux plus rivaliser avec les entreprises belges dans le segment des boissons non alcoolisées et cette option n'offre aucune perspective de marge saine.

Je suis donc à la recherche d'une solution simple et pratique à ce problème, solution qui permette de limiter les coûts supplémentaires et de dégager une marge.

Peut-être pouvez-vous m'aider avec... ?

- Une procédure temporaire ?
- Une possibilité de dérogation ?

Je suis également disposée à réaliser un projet pilote avec les douanes belges pour voir comment ce problème peut être facilement résolu. J'aimerais pouvoir fournir aux clients belges leurs produits sans alcool, tout en respectant la législation belge en matière d'accises. Après tout, les boissons sans alcool encouragent un mode de vie sain et je serais heureux de faire de même pour les Belges.

Ainsi, dans le contexte de la libre circulation des marchandises au sein de l'UE, j'aimerais proposer mes

boissons sans alcool aux clients belges B2B et B2C et être sur un pied d'égalité avec les entreprises belges et les entreprises néerlandaises qui fournissent déjà sans pour cela qu'elles ne soient en conformité avec la législation belge en vigueur en matière d'accises.

NOUVELLE POINT D'ACTION	RESPONSABLE	DEADLINE
Faire remonter le cas par voie hiérarchique	Elke De Maeyer	Pas déterminé

La date de la prochaine réunion sera fixée à une date ultérieure.