

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 37 (1957)
Heft: 1

Artikel: La valeur en douane : faisons le point
Autor: Guardia, Charles de
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-887798>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 29.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



A VALEUR EN DOUANE

FAISONS LE POINT *

PAR CHARLES DE GUARDIA

AVOCAT À LA COUR

Nos lecteurs connaissent les difficultés d'interprétation auxquelles donne lieu l'article 35 du Code des Douanes. Ces difficultés ne se sont pas atténuées au cours des derniers mois. Bien au contraire, la promulgation de textes nouveaux a encore accru l'embarras des importateurs, sans simplifier pour autant la tâche de l'Administration.

Le moment nous a paru venu de faire le point et de proposer quelques directives générales qui n'ont certes pas l'ambition de résoudre tous les cas, mais qui pourront peut-être éviter à certains un faux-pas initial qui ne se rattrape que difficilement par la suite.

Rappelons qu'aux termes de l'article 35, la valeur à déclarer, c'est le prix normal. Or, le prix normal est « le prix réputé pouvoir être fait lors d'une vente effectuée dans des conditions de pleine concurrence entre un acheteur et un vendeur indépendants ».

Diverses circulaires administratives avaient indiqué les conditions d'application de ce texte.

LA CIRCULAIRE 1044 ET SON APPLICATION

Le 10 novembre 1955, la circulaire 1044 est venue regrouper dans un document unique et méthodique l'ensemble des dispositions législatives et administratives qui régissent la matière ».

Nous avons constaté avec regret avant la promulgation de cette circulaire que l'interprétation donnée par l'Administration des Douanes à l'article 35 aboutissait à pénaliser systématiquement les agents exclusifs de maisons étrangères.

L'Administration considérait *a priori* que le prix consenti à un agent exclusif par la maison concédante était inférieur au prix normal.

Nous nous étonnions que l'Administration ne tint pas

compte de deux notions essentielles : le niveau de la transaction et les usages commerciaux.

La circulaire 1044 a donné à cet égard aux importateurs une satisfaction de principe en précisant :

« Il convient de tenir compte, pour la détermination du prix :

« — du niveau commercial de la transaction (par exemple vente à un grossiste, à un demi-grossiste, à un détaillant ou à un utilisateur);

« — de la quantité de la marchandise à évaluer. »

Et plus loin :

« Il n'y a pas lieu de majorer le prix payé ou à payer du montant des réfections :

« — dont les taux sont raisonnables, compte tenu d'une part des usages du milieu commercial dans lequel elles sont pratiquées et

« — d'autre part du niveau de la transaction. »

Pourtant, en pratique, la circulaire n'a rien changé à l'attitude de l'Administration à l'égard de l'acheteur qui a des liens autres que ceux résultant de la vente avec son vendeur.

L'Administration ne considère pas notamment que le concessionnaire exclusif constitue un « niveau de la transaction ».

Elle ne prend en considération « les usages commerciaux » qu'à un seul point de vue : elle recherche le montant de la commission qui aurait été perçue par un simple agent intermédiaire et prétend obtenir le prix normal en ajoutant le montant de cette commission au prix effectivement payé par l'agent exclusif.

La circulaire indique d'ailleurs :

« Dans la pratique, la valeur à déclarer par le concessionnaire ou le distributeur exclusif est souvent comparable au prix payé ou à payer augmenté de la commission habituellement versée à un agent dans la branche commerciale considérée. »

D'autres fois, l'Administration calcule la valeur à déclarer par le concessionnaire exclusif en ajoutant au prix réellement

* Voir les articles du même auteur dans nos revues de février 1955 et d'août-septembre 1956.

payé un certain nombre de frais dont la circulaire donne une énumération.

« Tels sont notamment les frais correspondant aux services ci-après :

« — étude et prospection du marché du pays d'importation;

« — publicité pour la marque sous laquelle les marchandises sont vendues;

« — entretien de salles d'exposition spéciales pour la marque ou excédant les exigences d'une organisation normale d'un revendeur indépendant;

« — participation aux Salons, Foires et Expositions pour la marque;

« — services gratuits pour assurer la garantie du fabricant;

« — autres frais spéciaux engagés dans l'intérêt du fabricant (obligation de constituer un stock minimum de marchandises ou de pièces détachées par exemple). »

En effet, si l'on en croit la même circulaire 1044, ces frais auraient été engagés pour le compte du fournisseur étranger et pour favoriser la vente de ses produits; si le concessionnaire exclusif n'existait pas, ils auraient été assurés par le fournisseur étranger et auraient constitué un des éléments du prix du produit importé.

ARGUMENTS QUE PEUT OPPOSER L'IMPORTATEUR À L'ADMINISTRATION

Parmi les arguments que l'importateur peut opposer à l'Administration, il convient de faire une distinction : certains de ces arguments ne peuvent espérer triompher au stade de la discussion amiable. Il serait vain par exemple de vouloir faire admettre à l'Administration que les frais énumérés ci-dessus ne peuvent en aucun cas être pris en considération comme étant afférents à la *revente* de la marchandise et non pas à la *vente* faite au concessionnaire. De façon générale, tous les arguments relatifs à l'interprétation qui doit être donnée à l'article 35 ne peuvent aboutir que devant les Tribunaux.

En revanche, il est possible, même au stade de la discussion amiable, de convaincre les représentants de l'Administration, à l'aide d'arguments qui ne se heurteront pas au texte même de la circulaire 1044.

Cette circulaire, en indiquant qu'un prix de faveur *peut* être consenti au concessionnaire exclusif, autorise par là même ce dernier à montrer à l'Administration que *dans son cas particulier*, les frais de publicité, prospection, etc... n'ont pas été engagés dans l'intérêt du concédant mais dans celui du concessionnaire. C'est à cet égard le contrat unissant le concédant au concessionnaire qui fournit les éléments essentiels de la discussion : si le contrat ne fait aucune obligation au concessionnaire d'engager de tels frais de publicité ou s'il n'est soumis à aucun contrôle sur ce point de la part du concédant, il sera aisé à celui-là de soutenir que les frais qu'il a engagés ne l'ont pas été pour le compte d'autrui; on ne peut en effet agir « pour le compte » de quelqu'un sans être astreint à « lui rendre compte ».

Certes, nous l'avons dit, l'Administration ne considère pas que le concessionnaire exclusif constitue « un niveau de la transaction » et elle exige la réintégration dans la valeur déclarée « des escomptes ou autres réductions de

prix consentis aux seuls représentants exclusifs ou concessionnaires uniques ». Mais ce texte n'enlève pas à ces derniers la faculté de montrer que la réduction de prix dont ils bénéficiaient n'est pas liée à leur qualité de représentants ou concessionnaires exclusifs mais à une qualité toute différente. Il en est ainsi par exemple lorsque le concessionnaire produit des factures desquelles il résulte qu'il bénéficie d'une remise analogue en *qualité de revendeur* auprès d'autres fournisseurs de marchandises semblables, dont il n'est ni concessionnaire ni agent.

Bien souvent, le concessionnaire pourra montrer que la commission reçue par un agent dans la même branche ne fournit aucune indication valable à l'Administration sur l'éventuel ajustement de la valeur déclarée. Tel sera le cas lorsque le concessionnaire court des risques commerciaux importants, est soumis à des impôts ou doit assumer des frais qui ne touchent en rien le simple agent.

De façon plus générale, tout élément qui différenciera l'importateur d'un simple mandataire du fournisseur étranger jouera en sa faveur.

A ce point de vue, la qualification donnée dans la correspondance ou le contrat, à la rémunération perçue par l'importateur n'est pas décisive; l'Administration est certes fondée de considérer comme un élément de la valeur à déclarer la commission perçue par l'importateur, mais encore faut-il qu'il s'agisse d'une commission au sens précis de ce terme, c'est-à-dire « d'une rétribution versée à celui qui s'entremet dans la conclusion de la vente ». Or, dans bien des cas, fournisseur étranger et acheteur français, ont qualifié « commission » ce qui est en réalité un véritable bénéfice réalisé par l'importateur. Ce dernier est alors fondé à ne pas inclure dans la valeur déclarée cette prétendue commission.

LE DÉCRET DU 24 MAI 1956

Le 24 mai 1956 était promulgué un nouveau texte qui comporterait deux groupes de dispositions fort différentes.

1° *Le décret du 24 mai et les droits de propriété industrielle.* On sait que l'importateur qui achète à l'étranger une marchandise qui a été travaillée à l'aide de procédés brevetés ou qui est revêtue d'une marque, verse souvent à son vendeur, outre le prix de la matière importée, une redevance qui représente la valeur d'utilisation du brevet ou de la marque; il en est de même si c'est l'importateur qui applique la marque ou le brevet étrangers à la marchandise postérieurement à son importation.

Aux termes du paragraphe 4 de l'article 35, cette valeur d'utilisation qui constitue un supplément de prix doit être comprise dans la valeur déclarée.

Le décret du 24 mai est venu préciser qu'il en était de même lorsque les marchandises ont été importées « pour être vendues sous une marque de fabrique ou de commerce étrangère *après ouverture complémentaire* ».

Malgré la volonté dont ce texte témoigne de la part de l'Administration d'étendre l'application du paragraphe 4 de l'article 35, il ne peut, semble-t-il, être invoqué pour imposer un rehaussement au prix de facture d'une marchandise qui subit après le franchissement de la frontière une profonde transformation. Tel est le cas d'un *produit chimique* qui, après son importation, devient, par une série

de manipulations et réactions complexes, un médicament; on doit alors considérer que la marchandise importée n'a pas seulement subi une *ouvroison complémentaire*, mais qu'elle a changé de *nature*. La redevance versée par l'acheteur au vendeur étranger n'est pas alors afférente à la marchandise même qui a été importée et, par suite, ne doit pas être comprise dans la valeur déclarée. Il en est de même lorsqu'il apparaît que la redevance est liée à des « *tours de mains* » ou à l'*assistance technique* fournie par le vendeur étranger à l'importateur.

2° Le décret du 24 mai et le questionnaire qu'il institue. Le questionnaire du 24 mai marque un renversement de la technique de l'Administration. Jusque-là, elle laissait l'importateur déclarer sans commentaire la valeur de la marchandise importée, tout en se réservant, bien entendu, de lui montrer que la valeur ainsi déclarée n'était pas conforme aux exigences de l'article 35.

Désormais, l'importateur se voit contraint, d'expliquer, de commenter sa déclaration de valeur.

La formule de déclaration en douane qu'il remplit ou fait remplir par son fournisseur l'oblige en effet à répondre à deux questions :

1° L'opération a-t-elle été réalisée dans les conditions de pleine concurrence qui sont définies par le paragraphe 3 de l'article 35?

2° Quel est l'ajustement qui doit être effectué sur le prix de facture?

Il va sans dire que la deuxième question devient sans objet pour l'importateur qui a déjà répondu que l'opération avait été réalisée dans les conditions de pleine concurrence. Il ne saurait dans ce cas y avoir lieu à ajustement.

Aussi est-ce surtout la réponse qui doit être donnée à la première question qui plonge les importateurs dans la plus grande perplexité.

Notamment, le concessionnaire exclusif d'un fournisseur étranger et les filiales d'une société étrangère doivent-ils déclarer qu'une opération a été effectuée dans les conditions de pleine concurrence?

Les quelques réflexions faites plus haut montrent qu'il n'est pas possible de trancher le problème une fois pour toutes.

Il n'est pas de solution applicable dans tous les cas.

Il convient toutefois de faire les remarques suivantes :

En ce qui concerne les filiales :

1° Une vente effectuée par une maison étrangère à sa filiale française ne peut, semble-t-il, constituer une vente de pleine concurrence, au sens du paragraphe 3 de l'article 35.

En effet, une partie du produit de la vente de la marchandise sur le marché français reviendra directement ou indirectement à la société mère étrangère; l'opération ne remplira donc pas les conditions exigées par le paragraphe c) de l'article 35, pour être qualifiée « de pleine concurrence ».

2° En revanche, la déclaration qui sera faite par la filiale importatrice « opération non réalisée dans des conditions de pleine concurrence », n'entraînera pas nécessairement que le prix de facture doive subir un ajustement.

Il se peut en effet que la maison mère ait vendu la marchandise à sa filiale à un prix identique à celui qu'elle aurait consenti à tout autre acheteur. Dans ce cas, la filiale sera fondée à répondre à la deuxième question : taux d'ajustement à effectuer : 0 %.

En ce qui concerne les concessionnaires exclusifs :

1° La seule constatation du caractère de « concessionnaire exclusif » de l'importateur ne permet pas de dire si l'opération a été réalisée ou non dans des conditions de pleine concurrence. Une étude plus approfondie s'impose : l'opération sera « de pleine concurrence » si la qualité de concessionnaire n'a pas « influencé » le prix de vente; elle ne sera pas « de pleine concurrence » dans le cas contraire.

2° Tout comme pour les filiales, une opération pourra avoir été réalisée en dehors des conditions de pleine concurrence sans qu'il y ait lieu pour autant d'effectuer un ajustement du prix de facture.

En effet, même si la qualité de concessionnaire de l'acheteur a eu tendance à faire baisser le prix de vente, bien d'autres conditions économiques ont pu tendre à le faire monter, si bien que la vente a peut-être été finalement conclue « au prix normal » ou même à un prix supérieur au prix normal.

Dans ce cas encore, le concessionnaire pourra déclarer, taux d'ajustement : 0 %.

LA SOUMISSION À FIN DE DEMANDE D'AJUSTEMENT

La détermination du caractère concurrentiel ou non de la vente et éventuellement du taux d'ajustement à opérer est si délicate que l'Administration a admis, fort habilement, la possibilité pour l'importateur de « donner sa langue au chat » et de s'en remettre à l'appréciation des agents des Douanes.

L'importateur souscrit alors une « soumission en suite de demande d'ajustement » ainsi conçue :

Je soussigné..... m'engage à accepter que la décision administrative statuât sur l'ajustement demandé soit appliqué aux marchandises susvisées faisant l'objet :

- de la déclaration enregistrée le..... sous le n°..... au Bureau des Douanes de.....;
- de toutes les déclarations enregistrées au Bureau de..... jusqu'à la date de notification au Service des Douanes de ladite décision d'ajustement.

et conjointement et solidairement avec M..... demeurant à..... qui se porte caution, m'engage à payer à première réquisition entre les mains de..... le montant du supplément de droits et taxes éventuellement exigible. A défaut de caution, je consigne en garantie, une somme de..... (reconnaissance n°..... du.....)

La présente n'emporte pas de ma part renonciation à opposition à contrainte sur le fond du droit.

Fait à..... le.....

La caution : Le Déclarant :

Le titre même de la soumission indique suffisamment que l'importateur qui l'a souscrite ne doit pas s'attendre à voir l'Administration conclure, après l'examen de son cas, qu'il s'agit « d'opérations de pleine concurrence ».

Aussi, en pratique, cette façon de procéder ne doit-elle être envisagée que par l'importateur qui considère d'une part que les opérations réalisées le sont en dehors des conditions de pleine concurrence, et, d'autre part, que ces opérations doivent donner lieu à un ajustement du prix de facture.

Si cet importateur ne peut fournir caution, il pourra consigner le montant des droits et taxes correspondant à un ajustement de 5 % du prix de facture *jusqu'à ce que l'Administration ait statué*. L'Administration pourra donc être amenée à rembourser ultérieurement le trop-perçu.

LA SOUMISSION D-48

L'Administration a enfin prévu le cas de l'importateur doublement hésitant :

Celui qui ne sait ce qu'il doit déclarer et qui ne sait pas davantage s'il doit déclarer quelque chose spontanément ou s'il doit au contraire, s'en remettre aux bons soins de l'Administration, pour apprécier l'ajustement à opérer sur ses factures.

Il se voit remettre la soumission D-48 « à souscrire lorsque le déclarant n'est pas en mesure d'établir sa déclaration conformément aux prescriptions de la loi ».

Cette soumission lui donne un délai d'un mois pour réfléchir; passé ce délai, l'importateur sera pratiquement à la merci de ce que l'Administration voudra bien décider.

SITUATION EN CAS DE DÉSACCORD AVEC L'ADMINISTRATION

Un point est tout d'abord certain : « En aucun cas, la rétention de la marchandise ne doit être utilisée pour amener les intéressés à accepter un ajustement » (circulaire du 9 juin 1956).

Si l'Administration considère que la déclaration de l'importateur ne reflète pas la situation exacte, elle provoque une discussion amiable. L'importateur est reçu avec courtoisie par les agents supérieurs de l'Administration au Bureau de la Valeur en Douane, rue Croix-des-Petits-Champs, et expose, ou fait exposer son point de vue, à l'appui duquel il remet une note ou un dossier qui doivent être établis avec la plus grande attention.

C'est seulement si l'Administration et l'importateur ne tombent pas d'accord — ce qui est malheureusement fréquent — que l'importateur signe un acte de recours au Comité Supérieur du Tarif.

Le Comité Supérieur du Tarif est une commission administrative, présidée par un Conseiller d'État et composée de huit membres parmi lesquels siègent un expert désigné par l'Administration et un expert désigné par l'importateur. L'importateur a la possibilité de déposer au Secrétariat du Comité Supérieur du Tarif un mémoire à l'appui de sa thèse. On ne saurait trop recommander aux importateurs de le faire car les experts ignorent en général les éléments du problème de la valeur en douane.

Le fait que le litige soit soumis au Comité Supérieur du Tarif n'empêche pas l'importateur d'opérer le dédouanement de sa marchandise. Il est seulement tenu, pour ce faire, à souscrire une « soumission cautionnée » aux termes de laquelle il s'engage à payer « le montant des droits et taxes sur la base qui sera déterminée par la décision du Comité Supérieur du Tarif ».

Ainsi, jusqu'à la décision du Comité, l'importateur déclare ses marchandises aux prix qu'il considère comme normaux. Bien que les décisions ne visent toujours que la seule marchandise qui a fait l'objet de la contestation, l'Administration admet que les importations réalisées dans l'intervalle ne donnent pas lieu, lorsqu'il s'agit de marchandises identiques, à de nouveaux recours, ni à de nouveaux prélèvements d'échantillons.

EFFET DE LA DÉCISION DU COMITÉ SUPÉRIEUR DU TARIF

L'Administration appliquera aux marchandises importées les droits et taxes résultant de la décision du Comité mais n'infligera pas en principe de pénalité à l'importateur.

RECOURS CONTRE LA DÉCISION DU COMITÉ SUPÉRIEUR DU TARIF

L'importateur conservera le droit de saisir les Tribunaux judiciaires de la question si la décision du Comité Supérieur du Tarif ne lui donne pas satisfaction.

Le Tribunal compétent sera le juge de paix et en appel le Tribunal Civil.

Si l'importateur décide de saisir les tribunaux judiciaires de la question, il peut, pour ses importations ultérieures, soit continuer à déclarer le prix qu'il considère comme normal, ce qui entraînera de nouveaux recours au Comité Supérieur du Tarif, avec, cette fois, la perception d'amende de la part de l'Administration, soit déclarer le prix exigé par l'Administration, au risque de perdre la différence.

Charles de GUARDIA.