



le **CARNET**  
de l'**eXPORT**

SURFER SUR LA  
▶ **RÈGLEMENTATION** ◀

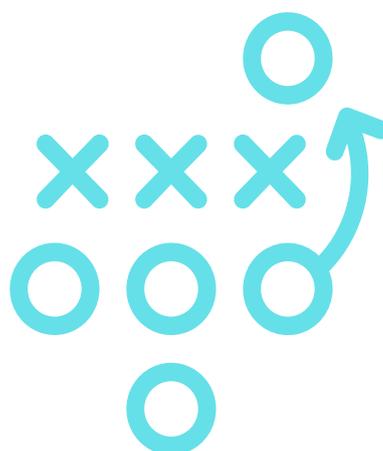
## ► la DÉMARCHE

### «UN GUIDE PRATIQUE ET OPÉRATIONNEL POUR TOUTE ENTREPRISE SOUHAITANT SE LANCER À L'INTERNATIONAL, OU PROFESSIONNALISER SA DÉMARCHE EXPORT»

Ce guide fait partie de [la série des cinq Carnets de l'eXPORT](#), chacun dédié à une thématique-clé de tout projet de développement international : stratégie, financement, ressources humaines, réglementation, et logistique.

Basé sur des témoignages concrets d'entreprises, sur une analyse des tendances du commerce international et de ses pratiques, ainsi que sur les conseils d'experts de chaque thématique, il se veut un guide pratique et opérationnel pour toute entreprise souhaitant se lancer à l'international, ou professionnaliser sa démarche export. Les questions incontournables sont récapitulées dans des synthèses et des tableaux qui vous permettent de mémoriser l'essentiel afin de planifier méthodiquement votre action.

Cette série de cinq guides est complétée par les podcasts Paroles d'eXPORT, intégrés à ce document. Ces podcasts contextualisent chaque thème en lien avec la situation actuelle du commerce international, sous la forme de tables rondes composées d'entreprises témoins et d'un expert du sujet.



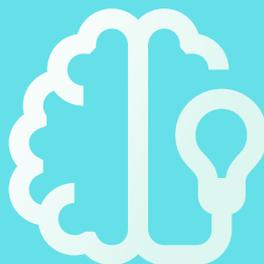
## ► le **FACTEUR eXPORT** en chiffres ◀

# 66 %

des entreprises considèrent que l'export est une des premières sources de croissance pour sortir de la crise

(Bilan Export 2019, Source : Kantar Public, Business France)

**#ExportPrens**



# 12 000+

emplois étaient attendus par les entreprises interrogées en 2019 se projetant à l'export dans une démarche structurée

(source : « Baromètre d'impact 2019, Ipsos / Business France »)

**#ExportPrens**

# 95 %

des PME et ETI exportatrices déclarent qu'avoir une bonne connaissance des marchés visés et disposer d'informations sur la réglementation locale sont des aspects importants pour développer leur activité export

(source Kantar Public, Business France)

**#KnowledgelsExport**

# 2,2 MDS €

de CA export additionnel directement généré par les PME engagées dans une démarche structurée à l'international

(source : « Baromètre d'impact 2019, Ipsos / Business France »)

**#lExportRapporte**



# 86 %

des PME et ETI exportatrices déclarent que bénéficier d'aides financières et de garanties est important pour développer leur activité export

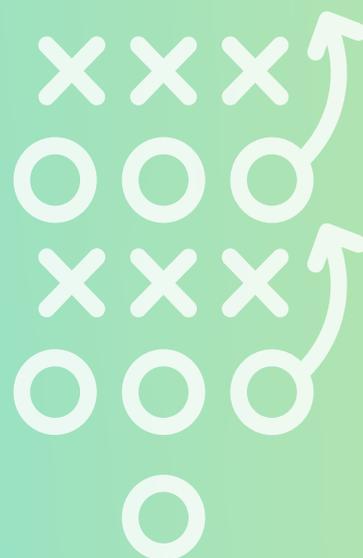
(source Kantar Public, Business France)

**#RenfortFinance**

## ► le **SOMMAIRE**



- 02** *la Démarche*
- 03** *le facteur eXPORT en chiffres*
- 05** *l'Édito*
- 06** *l'Intro*
- 07** Paroles d'expert
- 08** Douane et réglementation : les obligations à respecter
- 13** Informations et démarches : une vraie stratégie d'accompagnement des entreprises
- 18** Podcast Parole d'eXPORT
- 19** Paroles d'entrepreneurs
- 20** 10 conseils pratiques pour maîtriser les questions douanières
- 22** À propos de la Direction Générale des Douanes et Droits Indirects
- 23** À propos de Team France Export



## «LA RÉGLEMENTATION JOUE UN RÔLE CRUCIAL DANS TOUTE DÉMARCHE EXPORT »

*Pour une entreprise, l'export est un moteur de croissance. Cette perspective s'inscrit inéluctablement à son agenda. L'aventure est stimulante, exaltante même. Pour réussir, elle doit être minutieusement préparée. Vous envisagez de vous lancer ? Ce « Carnet de l'Export » dédié à la réglementation est fait pour vous.*

Il a été élaboré par la Team France Export et la Direction Générale des Douanes et des Droits Indirects, dans le cadre d'une série de cinq guides digitaux consacrés aux thèmes-clés qu'une entreprise doit considérer dès lors qu'elle souhaite se projeter à l'export. Ils sont le fruit de la longue expérience que chaque acteur impliqué dans sa rédaction a acquise dans l'accompagnement des PME et ETI à l'international.

La réglementation joue un rôle crucial dans toute démarche export. Elle a de nombreux impacts, sur le plan financier, bien sûr, avec les droits de douane, mais aussi sur le conditionnement, voire le contenu même du produit. Elle doit donc être prise en compte en amont, dès l'élaboration de la stratégie, et ses conséquences intégrées dans la mise en œuvre de celle-ci. À toutes ces préoccupations, ce guide apporte des réponses précises et détaillées pour

vous aider à connaître les obligations réglementaires à satisfaire sur les marchés que vous visez à l'export.

Avec la crise sanitaire, la recherche de relais de croissance à l'international s'impose plus que jamais. Le plan de relance ambitieux élaboré par le Gouvernement contient un important volet export dont les entreprises peuvent tirer parti pendant quinze mois, d'octobre 2020 à décembre 2021. Les subventions qu'il accorde pour la prospection à l'étranger et l'embauche de jeunes (via le programme du Volontariat International en Entreprise) offrent aujourd'hui des opportunités uniques pour se lancer, ou se relancer.

A vous de les saisir !



**Frédéric Rossi**  
Directeur Général Délégué  
Directeur Export  
Business France



**Guillaume Vanderheyden**  
Sous-Directeur du Commerce International  
Direction Générale des Douanes et des  
Droits Indirects

## ► **L'INTRO**

### ***LA DOUANE, ALLIÉ PRÉCIEUX DE L'EXPORTATEUR***

Une fois que la stratégie est définie et le financement assuré, l'entreprise doit aborder les questions relatives à la douane et à la réglementation. Le sujet est revenu sur le devant de la scène avec l'augmentation des restrictions au commerce international (relèvement des droits de douane, etc.). Le Royaume-Uni a décidé de recréer une frontière avec l'Union Européenne. La crise nourrit les réflexes protectionnistes et ceux-ci affectent directement les entreprises.

Cette situation nouvelle exige une attention particulière de la part des entreprises. La douane ne se limite pas au seul fait de déclarer la marchandise à un moment donné. La matière douanière englobe toutes les règles, les normes et les facilitations applicables aux produits expédiés. Les enjeux sont souvent mal évalués. Ainsi, le fait de ne pas avoir prévu les questions douanières lors de la négociation des ventes par les commerciaux expose à de sérieuses déconvenues lorsqu'on exporte vers un pays situé en dehors de l'Union Européenne. Une marchandise immobilisée en douane faute d'avoir préparé et fourni l'ensemble des documents nécessaires représente une perte de temps et surtout d'argent. En clair, la gestion des questions douanières revêt une importance stratégique.

L'anticipation et la préparation sont d'autant plus utiles que les entreprises disposent désormais de nouveaux outils. Le nouveau Code des Douanes de l'Union (CDU), entré en vigueur le 1<sup>er</sup> mai 2016, introduit des changements importants pour l'ensemble des acteurs du commerce extérieur, même si l'application complète du nouveau dispositif n'a pas été finalisée à ce jour. L'heure est à la dématérialisation complète, gage d'efficacité et de compétitivité. L'objectif du CDU est de bâtir un système efficace et sans papier, basé sur les principes de supervision et de contrôle des flux de marchandises, à l'échelle de l'Union Européenne. A terme, un dispositif de dédouanement centralisé communautaire (DCC) devrait être effectif. Le nouveau CDU valorise également le statut de l'opérateur économique agréé (OEA). Cette certification permet aux entreprises de sécuriser leurs process douaniers en interne et représente un véritable « label de confiance » accordé par l'administration aux entreprises. In fine, la douane aide les entreprises à être plus compétitives et à gagner des marchés.

## ► PAROLES D'EXPERT



### Guillaume Vanderheyden

Sous-Directeur du Commerce International  
Direction Générale des Douanes et des Droits Indirects

“

***Dans un environnement international complexe et concurrentiel, les questions douanières ne peuvent pas être improvisées car elles impactent les délais de livraison ou de réception des marchandises.***

”

“

***Dans le contexte actuel d'augmentation des restrictions aux échanges et de compétition, les attachés douaniers jouent un rôle important, en complément de celui des autres acteurs du dispositif de soutien au commerce extérieur.***

”

## ► **DOUANE ET RÉGLEMENTATION: LES OBLIGATIONS À RESPECTER**

### **L'ESSENTIEL**

*L'accès des produits français aux marchés étrangers est soumis à une série de contraintes réglementaires : droits de douane, taxes, autorisations, règlements divers, etc. Les exportateurs doivent impérativement les connaître, sous peine de ne pas pouvoir accéder à la cible visée.*



## LA DÉCLARATION EN DOUANE



Si l'entreprise exporte vers un pays qui n'appartient pas à l'Union Européenne (UE), elle doit au préalable disposer d'un identifiant communautaire, le numéro EORI (Economic Operator Registration and Identification). Celui-ci sera nécessaire pour pouvoir remplir la déclaration en douane requise pour chaque opération d'exportation vers un pays situé en dehors de l'UE.

La déclaration en douane doit être déposée auprès du bureau de douane compétent, à savoir celui auprès duquel les marchandises sont présentées : soit au moment de la présentation en douane des marchandises ; soit dans les 30 jours précédant la présentation en douane des marchandises au bureau de douane compétent (déclaration en douane anticipée). La déclaration en douane ne peut pas être déposée postérieurement au départ des marchandises du territoire douanier de l'UE.

### TROIS CRITÈRES DE BASE

Pour pouvoir remplir cette déclaration, l'exportateur doit impérativement s'informer sur les droits et taxes applicables à sa marchandise. Cela se fait en fonction de trois critères fondamentaux :



#### 1. L'espèce tarifaire

C'est le « code douanier » d'une marchandise. Toute marchandise peut être définie par une suite de chiffres, reconnue au niveau international, qui est la traduction douanière de la désignation commerciale du produit.

#### 2. L'origine

C'est la nationalité de la marchandise. Toute marchandise possède une « nationalité » au sens douanier du terme. On parle aussi « d'origine non préférentielle ». Elle ne doit pas être confondue avec le pays de provenance du produit. On parle « d'origine préférentielle » lorsque l'on se situe dans le cadre des accords commerciaux qui établissent des préférences douanières en fonction de l'origine du produit.

#### 3. La valeur

La valeur en douane à déclarer à l'exportation correspond à la valeur de la marchandise au point de sortie du territoire français. Sa détermination répond à des règles précises.

## LA RÉGLEMENTATION PARTICULIÈRE



Certaines marchandises sont, en raison de leur caractère sensible, soumises à des restrictions de circulation ou strictement interdites. A l'exportation, une des principales réglementations concerne les biens et technologies à double usage, civil et militaire. Ces produits sont soumis à autorisation d'exportation, quel que soit le pays tiers vers lequel ils sont exportés. Cette autorisation, qui est obligatoire, est délivrée par le Service des biens à double usage (SBDU) de la Direction générale des entreprises (DGE) du ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance.

Par ailleurs, certains pays sont soumis à des embargos qui se caractérisent par des restrictions commerciales à l'importation et/ou à l'exportation. Chaque embargo commercial présente des exigences spécifiques.

## LES AUTORISATIONS DANS LES PAYS DE DESTINATION

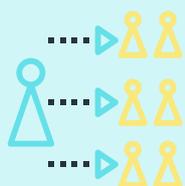


Les exportateurs doivent tenir compte de la réglementation en vigueur dans les pays de destination de la marchandise. Bien évidemment, le dispositif varie d'un pays à l'autre, d'où l'importance de s'informer de manière précise.

### Les principaux éléments à prendre en compte sont les suivants :

- Les restrictions à l'entrée des marchandises sous la forme de licences d'importation (automatiques ou non-automatiques), de quotas, voire, dans certains cas, de l'interdiction pure et simple.
- Les taxes et impôts (TVA, etc.) qui viennent s'ajouter aux droits de douane.
- Les réglementations particulières relatives à certaines marchandises prohibées ou soumises à des restrictions spécifiques exigent la délivrance d'une autorisation préalable au dédouanement. C'est le cas notamment de l'enregistrement des produits pharmaceutiques ou des cosmétiques auprès des administrations compétentes. Des certificats sanitaires peuvent être exigés pour des produits alimentaires. Dans certains pays, la procédure peut être longue et coûteuse, d'où la nécessité d'anticiper la démarche. A cela s'ajoutent les règles en matière de normes industrielles, d'étiquetage ou de composition des produits.
- La propriété industrielle a pour objet la protection et la valorisation des inventions, des innovations et des créations. Ce n'est ni une obligation légale, ni une exigence pour réaliser le dédouanement. Mais c'est un moyen efficace de se protéger contre les contrefaçons et la concurrence illégale.

### FAUT-IL EXTERNALISER LA FONCTION DOUANE ?

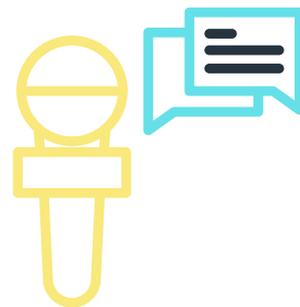


Les formalités de dédouanement peuvent être réalisées par l'entreprise ou par un prestataire enregistré par la douane qui effectue les démarches à sa place : le représentant en douane enregistré (RDE).

Si l'entreprise n'a pas les compétences requises en interne, elle aura intérêt à confier le dédouanement à un prestataire. Le RDE accomplira pour elle les formalités de dédouanement à l'import ou à l'export et acquittera également la fiscalité relative à l'importation des marchandises.

Dans les deux cas de figure, l'entreprise demeurera fiscalement responsable de ses opérations jusqu'à la sortie physique des marchandises du territoire douanier de l'UE. Elle doit donc comprendre l'action de son RDE.

# ▶ DOUANE ET RÉGLEMENTATION : LES OBLIGATIONS À RESPECTER



**ITW : GUILLAUME VANDERHEYDEN** • SOUS-DIRECTEUR DU  
COMMERCE INTERNATIONAL, DGDI



**«90% DES OPÉRATIONS DE DÉDOUANEMENT  
SONT DÉMATÉRIALISÉES »**

**Le contexte économique mondial actuel et les conflits commerciaux s'accompagnent-ils d'une hausse des mesures restrictives en matière de commerce international ?  
Quelle est votre analyse du phénomène ?**

**G.V.** La guerre économique, qui existait avant la pandémie de la COVID-19, a été exacerbée pendant les derniers mois.

Les crises peuvent en effet servir de prétexte pour élever des barrières protectionnistes, commerciales, tarifaires, parallèlement aux barrières non tarifaires liées aux exigences de santé. Par exemple, un État pourrait invoquer la crise sanitaire pour imposer une taxation douanière à l'importation de certains produits alimentaires au motif que des mesures de protection particulières devraient être mise en œuvre pour une distribution et une consommation saines du produit.

Par exemple, c'est en invoquant une situation de crise (menace à la sécurité nationale) que les États-Unis ont décidé de surtaxer en 2019 les importations d'acier et d'aluminium.

Il est essentiel pour l'équilibre commercial international que les mesures de restriction des échanges mises en place depuis la crise du COVID (subventions publiques, fermeture des frontières...) demeurent des règles d'exception et que les règles de l'OMC reprennent rapidement leur place, la croissance des échanges commerciaux contribuant pour une part importante à la croissance économique globale. Le but est de ne pas aggraver la crise en maintenant de nouveaux freins aux échanges conduisant à une paralysie du commerce international.

La politique commerciale de l'UE doit en effet :

- s'adapter désormais à un système commercial mondial beaucoup plus agressif, où les rapports de force dominant ;
- renforcer les outils à sa disposition pour pouvoir répondre et lutter contre les pratiques déloyales non conformes aux règles de l'OMC et les mesures unilatérales illégales prises contre l'Union.

**La dématérialisation des procédures douanières est désormais une réalité en France.  
Quelles sont désormais les prochaines étapes ?**

**G.V.** Avec le nouveau Code des douanes de l'union (CDU), qui est entré en vigueur le 1er mai 2016, la dématérialisation devient la règle dans l'Union Européenne (UE).

L'objectif est de simplifier et d'optimiser les procédures douanières.

En France, le processus est bien avancé : en 2019, 90% des opérations de dédouanement ont été dématérialisées. Le dédouanement centralisé national (DCN) est déjà une réalité. La DGDDI a mis en place une feuille de route pour permettre aux entreprises de bénéficier de facilitations offertes par le CDU telles que la procédure de dédouanement centralisé communautaire (DCC), mais également pour les aider à finaliser la mise en conformité de leurs autorisations douanières par rapport aux nouvelles réglementations, notamment en matière de sûreté-sécurité. Pour réussir cette transition, la douane adapte son système d'information afin de dématérialiser les échanges de données aussi bien avec les opérateurs qu'avec l'ensemble des douanes européennes.

Nous travaillons actuellement sur différents outils et services. Dans le cadre du plan d'action gouvernemental visant à améliorer la performance française en matière de compétitivité de la chaîne logistique, la douane française est directement impliquée dans la création de points de contact unique (PCU) aux frontières pour l'ensemble des formalités relatives aux flux transfrontaliers de marchandises.

Elle participe aux travaux visant à installer des points de contacts uniques physiques pour l'accomplissement des contrôles sanitaires et douaniers sur les sites portuaires. Elle pilote le projet de création d'une plateforme numérique de services pour fluidifier et améliorer la lisibilité du passage de frontière.

Ensemble, ces projets visent à mieux coordonner les contrôles sanitaires et douaniers afin de fluidifier au maximum la chaîne logistique. Dans un premier temps, des expérimentations sont prévues dans les ports de Dunkerque, du Havre et de Marseille.

### **Le nouveau contexte économique mondial évoqué est-il un argument supplémentaire en faveur de l'obtention du statut d'opérateur économique agréé (OEA) ?**

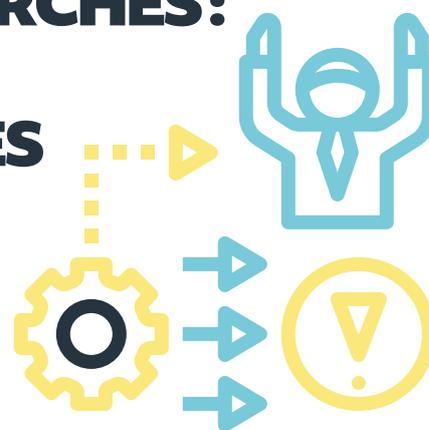
**G.V.** La certification d'opérateur économique agréé (OEA) permet à une entreprise exerçant une activité liée au commerce international d'acquies un label de qualité sur les processus douaniers et de sûreté-sécurité qu'elle met en œuvre. Délivrée en France par la douane française, l'autorisation OEA est reconnue dans toute l'UE et dans les pays signataires d'accords de reconnaissance mutuelle. Une relation de confiance s'instaure avec la douane qui devient le partenaire de l'entreprise.

Les avantages apportés par ce statut agréé sont nombreux. Au-delà des facilités octroyées par la législation sur les plans douanier et de sécurité-sûreté, la démarche est structurante pour l'entreprise car elle requiert un audit approfondi de celle-ci. Elle permet d'évaluer, puis de contrôler ses processus en matière de douane et de sécurité. Son organisation est optimisée par une prise en compte des fonctions douane et logistique, une meilleure communication entre les employés et la mise en place ou l'amélioration d'outils de lisibilité et de contrôle interne.

Ce statut permet d'être plus réactif, plus agile et d'avoir une meilleure capacité d'adaptation aux changements, notamment en matière de réglementation douanière. Dans les relations commerciales, le fait d'avoir obtenu une certification OEA apporte un réel avantage concurrentiel. La crise actuelle ne fait que confirmer l'intérêt et la valeur ajoutée de ce dispositif.

## ► **INFORMATIONS ET DÉMARCHES: UNE VRAIE STRATÉGIE D'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES**

### ***L'ESSENTIEL***



*En matière de douane et de réglementation, les exportateurs ne sont pas seuls. Différents outils permettent d'obtenir de l'information, de réaliser des opérations en ligne et d'obtenir du conseil personnalisé. Revue de détail de ces services.*

## DOUANE : UN BOUQUET DE SERVICES



La douane propose un bouquet de canaux d'information pour s'informer au jour le jour de la réglementation et des services disponibles, et obtenir des conseils précieux.

- La douane en ligne. Le site Internet [www.douane.gouv.fr](http://www.douane.gouv.fr) inclut des informations générales sur les démarches douanières ou fiscales, le bon interlocuteur douanier dans la région de l'entreprise, l'actualité réglementaire et les données chiffrées du commerce extérieur. Il comprend également une lettre d'information numérique pour s'informer de l'actualité économique et fiscale de la douane.

Le site est également la plateforme d'accès aux services en ligne qui permet aux entreprises d'effectuer leurs obligations déclaratives ou de déposer une demande auprès de la douane. En créant un compte, l'utilisateur dispose d'un espace personnel et personnalisable dans lequel il retrouvera ses services en ligne et les informations relatives à ses centres d'intérêts (actualités et dossiers thématiques).

- La Mission action économique et entreprises (MA2E). Elle veille à la diffusion des bonnes pratiques en matière d'accompagnement des entreprises et à l'application uniforme de la réglementation douanière à travers le réseau des 42 Pôles action économique (PAE) des directions régionales des douanes qu'elle anime.

La MA2E est également l'interlocutrice des fédérations et du réseau des partenaires de l'international (French Tech, Team France Export). Les PAE sont les interlocuteurs de proximité des entreprises, leur apportent les informations et les conseils adaptés à leurs réalités régionales et internationales. Ils organisent régulièrement des réunions d'information « douane-entreprises » qui complètent les actions menées au niveau national.

- L'accompagnement de proximité : les Cellules conseil aux entreprises (CCE). Il s'agit de structures implantées au sein des Pôles Action Economique, dont la mission est de renseigner les entreprises sur l'application des règles douanières et de les conseiller gratuitement.

Les CCE aident les entreprises à identifier parmi l'offre de procédures de dédouanement et de services en ligne, celles qui correspondent le mieux à leur activité, au volume de leurs échanges commerciaux et à leurs projets de développement.

- Infos Douane Service (IDS). Le centre d'appel de la douane, ouvert aux professionnels et aux particuliers, répond aux questions du lundi au vendredi de 8h30 à 18 h (0 811 20 44 44 ; hors métropole ou depuis l'étranger : +33 1 72 40 78 50 – 0,06 euros/min).

## L'OFFRE DE LA TEAM FRANCE EXPORT



Pour ce qui est de la réglementation, les membres de la Team France Export (TFE) sont en mesure de fournir des informations précieuses. Le conseiller international de la TFE, interlocuteur de proximité de l'entreprise, est en mesure d'orienter vers la bonne source.

- Le Service règlementaire de Business France apporte aux entreprises des réponses à leurs questions en matière de : réglementations produits (étiquetage, composition, normes, emballage, etc.) ; enregistrement des produits (santé, cosmétiques, etc.) ; procédures douanières et régime d'importation ; normes industrielles ; etc. Les informations sont accessibles de différentes manières (abonnement à la Hotline règlementaire et juridique, prestations ponctuelles, notes, études etc.). Ce service, disponible à l'adresse [reglementaire@businessfrance.fr](mailto:reglementaire@businessfrance.fr), s'appuie sur le réseau des bureaux Business France, présents dans 55 pays.
- Les associations et organismes professionnels (FranceAgriMer, Fédération des industries mécaniques, etc.) partenaires de la TFE ont pour mission de suivre les évolutions législatives et réglementaires et d'informer leurs adhérents.
- L'Institut national de la propriété industrielle (INPI) propose et organise des permanences pour répondre aux questions et aider le chef d'entreprise à progresser dans son projet. Deux formules ont été mises en place : des rendez-vous individuels et confidentiels avec des experts de l'INPI ; et des consultations juridiques gratuites de conseils en PI ou d'avocats spécialisés.

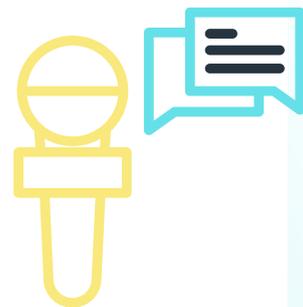
## UN GUIDE DOUANIER DE PRÉPARATION AU BREXIT



En septembre 2020, la douane a publié une nouvelle version du guide destiné aux entreprises qui réalisent des opérations de commerce extérieur avec le Royaume-Uni (disponible sur le site de [www.douane.gouv.fr](http://www.douane.gouv.fr)).

Ce document comprend quatre parties : un rappel sur les fondamentaux douaniers et les changements que va introduire le Brexit ; des informations pratiques sur la façon de préparer son entreprise au Brexit ; une présentation de la frontière intelligente, la solution innovante de la douane ; ainsi que des facilitations et simplifications proposées par la douane, gagner du temps et de la trésorerie. Ce guide est actualisé régulièrement.

## ► **INFORMATIONS ET DÉMARCHES: UNE VRAIE STRATÉGIE D'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES**



**ITW : GUILLAUME VANDERHEYDEN** • SOUS-DIRECTEUR DU COMMERCE INTERNATIONAL, DGDI



**« LA DOUANE EST UN ATOUT DE  
COMPÉTITIVITÉ À L'INTERNATIONAL »**

**Pour quelles raisons une entreprise doit-elle intégrer l'information sur les questions douanières en amont, dès la phase d'élaboration de sa stratégie export ?**

**G.V.** Dans un environnement international complexe et concurrentiel, les questions douanières ne peuvent pas être improvisées car elles impactent les délais de livraison ou de réception des marchandises. Les entreprises doivent prêter l'attention suffisante à la classification douanière de leurs produits en vue de déterminer le droit de douane applicable, ou à leur origine qui permet de bénéficier de préférences douanières dans le cadre des accords de libre-échange. Le dédouanement doit être anticipé si on veut qu'il soit rapide et efficace.

Le Brexit constitue un bon exemple de la nécessité d'anticiper. Une frontière sera recréée entre la France et le Royaume-Uni. Les entreprises doivent se préparer, surtout si aujourd'hui elles ne commercent qu'avec des pays de l'Union européenne. Cet exemple montre que les entreprises exportatrices doivent être en veille permanente, surtout si elles sont présentes dans des secteurs stratégiques. Les changements peuvent être rapides et une entreprise qui n'a pas anticipé en subit les conséquences négatives.

Même lorsque l'entreprise travaille avec un représentant en douane enregistré (RDE), elle doit avoir un minimum de connaissances en matière douanière. Elle doit pouvoir indiquer à son prestataire ce qu'elle attend de lui. Il convient de rappeler que l'entreprise demeure fiscalement responsable de ses opérations jusqu'à la sortie physique des marchandises du territoire douanier de l'UE, qu'elle utilise les services d'un RDE ou accomplisse elle-même les formalités douanières.

La douane n'est donc pas une fonction mineure ou annexe : elle doit être incluse à part entière le plus en amont possible, dès la phase d'élaboration de la stratégie. C'est un facilitateur qui permet de gagner du temps et de l'argent. La douane est un atout de compétitivité à l'international.

## **Quelles sont les principales sources d'informations proposées par la douane française ?**

**G.V.** L'information des entreprises est essentielle, qu'il s'agisse des conseils fournis par les cellules conseil aux entreprises (CCE) des 42 Pôles d'action économique (PAE), de notre site Internet qui est très complet ou de notre présence sur les réseaux sociaux via des fils d'actualité. Nous sommes ainsi en mesure de répondre à l'ensemble des besoins d'information des entreprises, quelle que soit leur nature.

Notre souci est également d'actualiser l'information en permanence, en collant au plus près des attentes des entreprises, notamment des PME. Par exemple, en septembre 2020, une nouvelle version du guide douanier d'accompagnement au Brexit a été mise à la disposition sur le site Internet de la DGDDI et largement diffusée aux opérateurs. Les pages Brexit du nouveau site internet de la douane, entièrement rénové en octobre 2019, sont régulièrement alimentées en actualités et informations nécessaires aux particuliers comme aux professionnels. Elles permettent en outre le suivi des autres sites partenaires (site de la Commission Européenne EUROPA, le site gouvernemental Brexit.gouv.fr, etc.).

## **La douane française a également une mission de conseil auprès des entreprises, quelle que soit leur taille. Quelle est votre « valeur ajoutée » dans ce domaine ?**

**G.V.** La mission des CCE est d'informer les entreprises mais également de les conseiller en matière de procédures de dédouanement et de services. Ce sont des « structures de terrain », implantées dans les territoires, au plus près des entreprises, qui connaissent parfaitement leurs attentes mais aussi leurs difficultés. Les entretiens sont personnalisés et il s'agit d'une approche sur-mesure. Ces prestations sont entièrement gratuites.

Une autre valeur ajoutée réside dans le réseau des attachés douaniers en poste dans les ambassades françaises à l'étranger. Au nombre d'une vingtaine, ils couvrent plus de 80 pays. Grâce à leur présence sur place, les attachés douaniers ont une connaissance précise des conditions concrètes du dédouanement. Ils sont en lien avec les administrations locales et réalisent un suivi de la réglementation applicable dans les échanges et les relations entre la France et les pays de leur zone de compétence. Ils peuvent, de manière ponctuelle, répondre aux sollicitations des opérateurs du commerce international en fournissant des informations mais aussi des conseils pratiques. Dans le contexte actuel d'augmentation des restrictions aux échanges et de compétition, les attachés douaniers jouent un rôle important, en complément de celui des autres acteurs du dispositif de soutien au commerce extérieur tels que les services économiques, Business France, etc...

**TEAM  
FRANCE**  
—EXPORT—



# PAROLE d'@XPORT ▶

*Accédez aux épisodes du podcast  
en cliquant sur les thèmes ci-dessous*

## **SURFER SUR LA RÉGLEMENTATION**



Comment la crise sanitaire  
impacte-t-elle les contraintes  
réglementaires internationales ?



Les stratégies douanières pour  
repenser son business model

## ► PAROLES d' ENTREPRENEURS

“

**La nécessité [c'est actuellement] d'anticiper énormément, de collecter des données sur des aspects réglementaires, d'identifier aussi les administrations sur place dans les pays cibles qui étaient les plus à même de nous répondre.**

**La configuration des marchés, les opportunités et la capacité des entreprises à partir à l'export sont extrêmement touchées par rapport à la crise sanitaire et économique.**



**Benoît Rousset**  
Brasserie Ragnar

”

“

**Sur l'étiquetage, on fonctionne avec un système de validation avec le client.**

**Virginie Barbézieux**  
Responsable Qualité  
Aquitaine Spécialités



”

“

**Les douanes, il faut l'avoir un peu en tête à chaque étape.**



**Mathilde Debray**  
Directrice Opération  
Chocolaterie Roger & Cie

”

# ► 10 CONSEILS PRATIQUES POUR MAÎTRISER LES QUESTIONS DOUANIÈRES

## **1. VEILLEZ À BIEN ANTICIPER LE DÉDOUANEMENT**

Si vous démarrez à l'export et que vous ignorez les questions douanières, n'attendez pas le dernier moment pour vous préoccuper du dédouanement : cela ne s'improvise pas. L'opération est rapide pour peu qu'elle soit préparée. Le Brexit illustre parfaitement la nécessité de l'anticipation.

## **2. NE VOUS TROMPEZ PAS EN MATIÈRE DE CLASSIFICATION DOUANIÈRE**

Il est impératif d'identifier le code à 10 chiffres correspondant à votre produit afin de savoir quel sera le droit de douane applicable ou si vous bénéficiez d'une préférence douanière dans le cadre d'un accord de libre-échange. Ce n'est pas toujours une démarche aisée et il est facile de se tromper. Si vous n'êtes pas sûr, demandez à la douane un renseignement tarifaire contraignant (RTC).

## **3. FAITES DE LA VEILLE RÉGLEMENTAIRE**

Les textes évoluent en permanence. La veille réglementaire (douanes, fiscalité, autorisations, etc.) est donc un exercice obligatoire pour toute entreprise exportatrice. Des sources d'information existent (Commission européenne, Douane, Business France, organismes professionnels, etc.). Sachez les utiliser.

## **4. TRAVAILLEZ EN PARTENARIAT AVEC VOTRE RDE**

Si vous confiez la fonction douane à un représentant en douane enregistré (RDE), cela ne signifie pas que vous pouvez vous décharger complètement du suivi de la matière douanière. Vous devez dire clairement au RDE ce que vous attendez de lui et pour cela vous devez avoir un minimum de connaissances de base. En résumé, vous devez travailler en étroite collaboration avec votre prestataire.

## **5. N'OUBLIEZ JAMAIS QUE VOUS ÊTES REponsable DE LA MARCHANDISE**

Si vous internalisez la fonction douane ou si vous travaillez avec un RDE, vous demeurez fiscalement responsable de vos opérations jusqu'à la sortie physique des marchandises du territoire douanier de l'UE. Les sanctions relèvent du droit pénal même si l'administration fait la distinction entre les erreurs de bonne foi et la volonté délibérée de frauder.



## **6. INVESTISSEZ DANS LA FORMATION DE VOS SALARIÉS**

Un non-spécialiste a tout intérêt à connaître les éléments de base car la douane « irrigue » en fait pratiquement tous les services de l'entreprise : achats, supply chain, commercial, etc. C'est un bon moyen d'éviter les erreurs, d'acquérir la compétence douanière et de vous préparer, le cas échéant, pour l'obtention du label d'opérateur économique agréé (OEA).



## **7. PRÊTEZ UNE ATTENTION SUFFISANTE AUX RÉGLEMENTATIONS DANS LES PAYS DE DESTINATION**

Les droits de douane et les barrières non-tarifaires (licences, quotas, etc.) ne sont pas les seuls obstacles à l'entrée de vos marchandises. Peuvent s'y ajouter des autorisations spécifiques (produits pharmaceutiques, cosmétiques, etc.) ou des conditions de contenu ou d'étiquetage des produits, voire même des interdictions pures et simples.

## **8. RENSEIGNEZ-VOUS ÉGALEMENT SUR LE FONCTIONNEMENT DE LA DOUANE**

Le processus de modernisation de la douane (automatisation, guichet unique, etc.) est un phénomène mondial mais le degré de concrétisation varie encore beaucoup d'un pays à l'autre. Dans certains pays, le degré d'automatisation est faible et le dédouanement est complexe. Cette situation a pour effet d'allonger le délai de dédouanement et le délai de livraison de marchandises aux clients. Renseignez-vous en amont.

## **9. N'HÉSITEZ PAS À DEMANDER INFORMATION ET CONSEIL AUPRÈS DE LA DOUANE**

La Direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI) a mis en place 42 pôles d'action économiques (PAE) auprès des directions régionales. Vous pouvez y solliciter des informations et du conseil auprès des cellules conseil aux entreprises (CCE) qui sont des structures de proximité, à même de répondre aux entreprises. Le service est gratuit.

## **10. SONGEZ À LA CERTIFICATION OEA**

La certification d'opérateur économique agréé (OEA) apporte des avantages concrets et constitue un label de qualité pour la douane. Ce n'est pas réservé aux opérateurs logistiques ou aux multinationales. L'OEA est parfaitement adapté aux entreprises qui ont des flux réguliers en termes de commerce extérieur (exportations et importations) et qui utilisent régulièrement les services douaniers.

## ▶ À PROPOS DE LA DIRECTION GÉNÉRALE DES DOUANES ET DROITS INDIRECTS

Dans un contexte économique marqué par une forte insécurité et une concurrence internationale accrue, la logistique et les délais d'acheminement des marchandises sont des enjeux de compétitivité pour les entreprises. Le dédouanement est devenu un processus clé de leur internationalisation. Non maîtrisé, il les expose à des risques d'erreur, de perte de temps et d'argent. A contrario, l'entreprise qui le maîtrise gagnera en fluidité, en trésorerie et disposera d'un avantage compétitif.

La douane, pièce maîtresse du dispositif d'import-export en tant qu'administration de régulation des échanges, a mis en place des procédures, des services et une organisation particulière pour aider les entreprises à se développer sur les marchés internationaux, en fonction de leur taille et de leur stratégie de développement.

Son offre de service, gratuite, permet aux entreprises un dédouanement plus rapide, à moindre coût et leur confère une agilité accrue sur les marchés extérieurs, notamment :

- **l'amélioration de leur stratégie commerciale via la sécurisation des notions douanières fondamentales d'espèce tarifaire, origine et valeur ;**
- **l'optimisation de leur position à l'international grâce aux opportunités offertes par les régimes douaniers particuliers (stockage, utilisation et transformation de marchandises importées à droits de douane et taxes réduits ou nuls) ou les procédures de dédouanement simplifiées ;**
- **le développement de leur stratégie à l'export grâce à des statuts/démarches de confiance.**

Qu'il s'agisse des groupes, des ETI, des PME ou des startup, chaque entreprise peut facilement bénéficier des conseils personnalisés d'un interlocuteur douanier dédié ainsi que des services des attachés douaniers implantés dans les ambassades.

# ▶ À PROPOS DE TEAM FRANCE EXPORT



**«L'ACCÈS À UN RÉSEAU INTERNATIONAL DANS PLUS DE 100 PAYS VIA LES 750 CONSEILLERS TEAM FRANCE EXPORT PRÉSENTS DANS 55 PAYS»**

TEAM FRANCE EXPORT est dédiée à la réussite des entreprises françaises à l'international. Portée par Business France, les Chambres de Commerce et d'Industrie, Régions de France et Bpifrance, la Team France Export met en synergie les expertises de ses fondateurs et associe les savoir-faire des opérateurs publics et privés de l'accompagnement à l'export.

C'est l'accès à un réseau international dans plus de 100 pays via les 750 conseillers TEAM FRANCE EXPORT présents en propre dans 55 pays et leur réseau de partenaires privés agréés.

Avec ses conseillers internationaux présents en région et à l'étranger et les ressources de [teamFrance-Export.fr](https://www.teamFrance-Export.fr), chaque entreprise, quels que soient son secteur et sa taille, a la garantie de trouver la solution pertinente et l'interlocuteur approprié pour initier, soutenir ou développer son volume d'affaires à l'international.



# Pour la relance, pensez export !

Accédez à l'ensemble des informations  
du Plan de Relance Export  
pour repartir à la conquête  
des marchés étrangers



[www.teamfrance-export.fr](http://www.teamfrance-export.fr)

