Réunion d'information sur la valeur en douane

Autor(en): **[s.n.]**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **36 (1956)**

Heft 3

PDF erstellt am: **04.06.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-887731

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Réunion d'information sur la valeur en douane

Le 17 février, la Chambre de commerce suisse en France a organisé à Paris une réunion d'information sur le délicat problème de la valeur en douane des marchandises importées.

M. de Senarclens, directeur général, a rappelé les origines de la définition internationale de Bruxelles, annexée à la convention du 15 décembre 1950. Il a rappelé les efforts tentés par le C. C. I. pour améliorer l'application de cette définition dans les différents pays qui ont ratifié cette Convention.

Me Charles de Guardia, dans un exposé dont chacun a vivement apprécié la clarté et la logique, a montré comment en fait les choses se passent en France ; il a évoqué le cas des agents exclusifs, des concessionnaires, filiales et succursales de maisons étrangères qui se voient contester par la douane la valeur qu'ils déclarent sur la base du prix de facture, sous prétexte qu'ils engagent en France « pour le compte de leurs fournisseurs étrangers », des frais de publicité, de représentation, de participation aux salons foires et expositions, de stockage, etc. « Or, dit-il, il ne résulte pas nécessairement de votre qualité de concessionnaire exclusif que vous ayez bénéficié d'un prix de faveur. Certes, l'agent en France de la maison étrangère fait des sacrifices qui peuvent bénéficier à la maison venderesse, mais la maison venderesse fait elle aussi des sacrifices en concédant une exclusivité. Eh bien, ces sacrifices que fait la maison étrangère, elle les fait payer au concessionnaire et cela peut, dans une certaine mesure, faire monter les prix. » Quant aux frais engagés par le concessionnaire, ils bénéficient peut-être à son vendeur, mais ils ne sont pas engagés par lui : « Lorsque vous participez à des foires et lorsque vous engagez ces frais, vous avez avant tout en vue, et c'est bien normal puisque vous êtes des commerçants, votre intérêt et non pas l'intérêt de la maison que vous représentez. Vous n'avez qu'indirectement, accessoirement, en vue l'intérêt de la maison que vous représentez. »

Me de Guardia a insisté aussi sur la nécessité de s'en tenir à des notions juridiques bien précises. « L'Administration a tendance, dit-il, à faire des distinctions entre agences de consignation, agences de distribution, agences commerciales, etc. Ce sont des notions qui vous sont familières, que vous utilisez couramment, mais elles ne sont pas du tout des notions juridiques. Le Code de commerce et les tribunaux connaissent les commerçants indépendants et puis, d'autre part, les courtiers, les mandataires, les commissionnaires ; encore les tribunaux discutent-ils beaucoup sur ce qu'il faut entendre par commissionnaires ; personne ne le sait exactement. Vous devez, je crois, chaque fois que cela est possible, montrer que vous n'êtes pas des mandataires, au sens précis et juridique de ce terme, c'est-à-dire que la vente qui est faite à un client situé sur le marché français n'est pas faite par votre fournisseur suisse à ce client, mais par vous à ce client. Si, en cas de défectuosité, de mauvais fonctionnement de la machine, c'est vous que le fournisseur français doit assigner devant les tribunaux, et non pas le fournisseur suisse, c'est que vous n'êtes pas le mandataire du fournisseur suisse. Car, en vertu des principes extrêmement classiques du mandat, les actes du mandataire prennent effet en la personne du mandant ; par conséquent, si c'est vous qui subissez les risques, si c'est vous qui êtes exposés à être mis en faillite, c'est donc que vous n'êtes pas des mandataires. De façon générale, chaque fois que l'Administration des douanes pourra vous montrer que vous n'êtes que le représentant au sens juridique, le mandataire du fournisseur suisse, votre situation ne sera pas fameuse. Mais chaque fois que vous pourrez insister sur votre indépendance, votre situation s'améliorera. »

Enfin, Me de Guardia a donné des précisions sur la procédure de recours devant le Comité supérieur du tarif et, le cas échéant, devant les tribunaux, en décrivant en détail les formalités qui précèdent et préparent les décisions de ces juridictions.

M. H. Glättli, docteur en droit, attaché à la Direction de Sandoz S. A., à Bâle, informe ensuite les membres présents du point de vue des industriels suisses sur la matière, s'étendant spécialement sur le cas des agents exclusifs, que la douane à tendance à ramener au rang de simples commissionnaires et sur la question des redevances de fabrication et des redevances de marques. Il établit une comparaison très intéressante, en se fondant sur l'expérience acquise par les industriels suisses sur leurs divers marchés d'exportation, entre la façon dont les administrations douanières appliquent la définition de Bruxelles. Il insiste pour que, dans tous les cas, les importateurs s'en tiennent, pour la défense de leurs droits, à la stricte interprétation des termes de la définition.

« Je veux pour terminer, dit-il, former un vœu : que tous les importateurs prennent conscience de la gravité du problème de la valeur en douane et de l'étendue exacte de leurs droits, et que cette double prise de conscience ait finalement pour conséquence, de la part du Comité de la Valeur de Bruxelles et des directions nationales des douanes, une application de la définition conforme aux exigences du commerce international. J'ai pu constater que les efforts déployés jusqu'à présent dans ce sens ont déjà permis d'obtenir des résultats positifs sur un certain nombre de points précis et je ne doute pas qu'une action continue et résolue n'aboutisse à un résultat final favorable. J'en suis d'autant plus convaincu que certains parmi les membres les plus influents du Comité de Bruxelles sont conscients des défauts de la nouvelle définition de la valeur et de ses difficultés d'application. »