

**Zeitschrift:** Revue économique franco-suisse  
**Herausgeber:** Chambre de commerce suisse en France  
**Band:** 40 (1960)  
**Heft:** 1

**Artikel:** La définition de la valeur en douane de Bruxelles : instrument de protectionnisme douanier?  
**Autor:** Geiser, André  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-887490>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 13.01.2026

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

# La définition de la valeur en douane de Bruxelles

## Instrument de protectionnisme douanier ?

par André Geiser  
avocat

On se préoccupe de plus en plus dans les milieux intéressés de la « protection fiscale » qui tend à annuler dans certains cas les effets du désarmement douanier et tarifaire en voie de réalisation par le Marché Commun. C'est ainsi que M. René Florian Lombard se faisait l'écho il y a quelque temps déjà (1) des propos de M. Marjolin sur la manière dont, par l'établissement de taxes intérieures ou l'augmentation de droits fiscaux, certains États, parties au Traité de Rome, ont trouvé le moyen de tourner les articles de cette convention portant réduction de droits de douane.

Plus récemment, et de manière plus explicite encore, M. Pierre Drouin traitait de ce problème dans le Monde (2) et relevait que, par le jeu de l'article 97 du Traité de Rome (détermination du taux moyen des taxes sur le chiffre d'affaires par produit ou par groupe de produits en cas d'application du système de la taxe sur le chiffre d'affaires en cascade), certains États remplacent, voire renforcent la protection douanière par une fiscalité accrue.

Ces procédés obliques ne sont certes pas nouveaux et ils sont le corollaire presque inévitable des traités internationaux qui, de l'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT) au Marché Commun, restreignent ou régissent les droits des parties à manipuler unilatéralement leurs tarifs respectifs.

Ces mesures qui, en fait, n'abusent personne, recouvrent, pudiquement certes mais sans trop de gêne pour leurs auteurs, les visées protectionnistes qui les inspirent. Souvent voyantes et faciles à déceler, elles offrent une cible relativement facile aux attaques des partenaires commerciaux qu'elles lèsent et qui disposent pour leur part de moyens directs ou indirects de rétorsion.

L'arsenal bien fourni du protectionnisme économique recèle des armes plus secrètes mais tout aussi efficaces. Notre propos n'est pas d'en dresser l'inventaire qui serait certainement incomplet, l'imagination des Administrations demeurant rarement en reste en cette matière. Citons simplement que par le seul jeu très subtil de l'interprétation et de l'application de textes existants et sans nécessairement légiférer ni toucher aux taux des droits, il est possible d'aboutir à des taxations très variables dont l'importance est adaptée aisément au degré de protectionnisme recherché.



C'est dans cet ordre d'idées que les milieux commerciaux et industriels intéressés se demandent si, par exemple, il ne faut pas voir dans une interprétation nationale orientée de la Définition de la valeur en douane (3) résultant de la Convention de Bruxelles, du 15 décembre 1950, actuellement appliquée par 14 pays dont 6 du Marché Commun (4), le biais par lequel certains des États signataires seraient tentés de neutraliser les réductions tarifaires ou les suppressions contingentes consenties dans le cadre de leur politique commerciale officielle par des ajustements de l'assiette des droits de douane, c'est-à-dire de la valeur retenue pour la taxation des importations réalisées.

Certaines constatations conduisent à penser que cette hypothèse ne manque pas de fondement. C'est ainsi que plus de six ans après sa mise en vigueur par les principaux partenaires du groupe de Bruxelles, et en dépit des précautions prises à l'origine pour assurer une interprétation aussi uniforme que possible (voir ci-après le paragraphe intitulé « Comité de la Valeur »), la Définition est appliquée de manière très disparate et aboutit à des modalités d'évaluation de la valeur en douane pratiquement aussi diversifiées qu'il y a de pays intéressés.

Ces divergences ont été mises en lumière par diverses enquêtes — la dernière date de 1958 — menées par la Commission des Formalités dans le Commerce International de la Chambre de Commerce Internationale (C. C. I.) auprès des entreprises des pays appliquant la Définition de Bruxelles et de certains grands pays non signataires de la Convention (la Suisse en particulier) mais dont le commerce, essentiellement tourné vers l'exportation, est largement introduit sur les marchés du groupe de Bruxelles. Dans le très remarquable rapport qu'elle a publié à ce sujet (5) la C. C. I. constate, entre autres, qu'en raison des imprécisions et des imperfections du texte de la Définition, les Administrations nationales sont amenées dans certains cas à des interprétations contestables de telle sorte qu'« ... ils (les agents en douane) proposent d'ajuster la valeur déclarée en appliquant un pourcentage dont les enquêtes de la C. C. I. ont montré qu'il varie très largement d'un pays à l'autre pour des ventes effectuées dans les mêmes conditions ». Par ailleurs, il résulte des expériences faites par un groupe d'industries suisses qui nous a obligeamment renseigné, que la valeur en douane d'une même marchandise vendue dans des conditions absolument identiques de prix et de relations entre l'exportateur suisse et son représentant à l'étranger, fait l'objet, suivant les pays, d'évaluation en douane qui peuvent varier du simple au décuple.

Un exemple, parmi d'autres, illustre bien l'incohérence des solutions adoptées par les divers pays. C'est celui, très controversé, des importations réalisées par des sociétés filiales en provenance de leurs maisons-mères. L'Angleterre, par fidélité à son ancien système, la Belgique et les Pays-Bas pour s'être inspirés, avant l'entrée en vigueur de la Définition de Bruxelles, de la pratique anglaise, ont recours pour l'évaluation en douane de ces importations à la méthode dite soustractive qui retient comme base le prix de vente dans le pays d'importation minoré d'un pourcentage fixe. Cette méthode est en contradiction flagrante avec la Note Interprétative (5) à l'article 1 de la Convention (prix de facture à retenir comme base d'évaluation dans les ventes « bona fide »). La France s'efforce, pour sa part, de déterminer la valeur imposable en partant du prix de facture, mais procède aux plus larges ajuste-

ments en majorant ce prix des frais de vente « déplacés » des droits de licences de marques, de brevets, etc... L'Allemagne, elle, semble encore hésiter entre diverses solutions.

Il va sans dire qu'il n'est pas dans nos intentions de prétendre que les disparités auxquelles aboutit l'application de la Convention de Bruxelles s'expliquent essentiellement par une arrière-pensée fiscale des Douanes nationales. Ces différences tiennent à la nature de la Définition elle-même dont les défauts favorisent les interprétations les plus diverses sous le couvert desquelles le protectionnisme économique larvé que nous dénonçons pourra très discrètement se manifester.

Mais, dira-t-on, après plus de six années de pratique, les grandes lignes d'une interprétation unifiée de la Définition de Bruxelles ne se dégagent-elles pas des travaux du Comité de la Valeur comme de la Doctrine et la Jurisprudence et ne réduisent-elles pas la marge de fiscalité ? Nous allons tenter de faire brièvement le point de ces diverses sources en limitant toutefois notre étude essentiellement à deux pays, l'Allemagne (très avancée dans l'examen de la question) et la France.

## I. Comité de la Valeur

La Convention de Bruxelles prévoit notamment l'obligation, pour les États signataires, d'insérer dans leur législation nationale la définition de la valeur dont le texte est repris à l'Annexe I de la Convention, et de se conformer, en ce qui concerne la mise en œuvre de cette Définition, aux Notes Interprétatives contenues dans l'Annexe II de la Convention. En outre, en application de cette dernière, il a été créé au sein du Conseil de Coopération Douanière un « Comité de la Valeur » chargé notamment d'assurer l'uniformité d'interprétation et d'application de la Convention. Ce Comité, pour répondre aux demandes d'explication des Administrations nationales, émet des « Avis » dont 32 ont été publiés jusqu'à présent. Il est communément admis que ces Avis n'ont pas force obligatoire mais il va de soi que les Administrations nationales, faute de plus amples directives, ont tendance à s'en inspirer sans discussion.

Cet ensemble de textes s'avérant insuffisant, le Comité travaille depuis plus de quatre ans à des Notes Explicatives. Ces notes auront pour but de renseigner les Administrations nationales et les importateurs sur le sens qu'il convient de donner à la Définition et aux Notes Interprétatives, et sur les solutions pratiques à apporter aux cas d'espèces qui peuvent se présenter. Cette rédaction, dont on a laissé entendre à diverses reprises déjà le prochain achèvement, s'avère laborieuse en raison de la complexité des problèmes examinés.

On reproche à juste titre aux divers textes de Bruxelles d'être conçus et élaborés trop exclusivement par des représentants des Autorités Douanières en dehors de toute participation des représentants du monde du commerce. Il se crée ainsi un hiatus entre la réglementation adoptée et la pratique commerciale avec laquelle, suivant le principe 1 de la Définition, elle devrait s'harmoniser (6).

Ainsi donc, sur le plan international et toutes réserves faites sur les conditions de leur élaboration, les Notes explicatives, pièces supposées maîtresses de l'uniformité d'interprétation et d'application de la Définition, voient leur publication toujours différée. Les auteurs eux-mêmes de la Définition, aux prises avec ses contradictions, ses



imprécisions, ses insuffisances, éprouvent les plus grandes difficultés à élaborer un règlement d'application satisfaisant.

Les travaux de Bruxelles étant ce qu'ils sont, il appartient aux Administrations nationales appelées à appliquer la Définition de résoudre par une réglementation appropriée les questions qui se posent. Ce fait n'est certes pas de nature à contribuer à l'harmonisation des conditions d'application de la Définition et à assurer au commerce international une indispensable égalité de traitement.

## II. Doctrine

Le problème de la valeur ne semble avoir retenu nulle part comme en Allemagne l'attention des Auteurs (hauts fonctionnaires de l'Administration des Douanes, juristes, économistes). Ce pays connaît sur la question une littérature riche, abondante, qui procède de la façon la plus méticuleuse à l'analyse juridique de la Définition, et qui examine ses conditions d'application en conciliant, autant que faire se peut, les rigueurs du droit avec les particularités et l'infinie complexité du Commerce International. Divers commentaires ont paru (7) dont celui de Hinst, particulièrement intéressant en raison de la connaissance approfondie de son auteur de la structure des échanges commerciaux.

En France, les choses sont moins avancées. On peut l'expliquer par le fait d'abord que l'article 35 du Code des Douanes ne résulte pas d'une loi au sens usuel du terme, étant donné que, issu de la Définition mise au point à Bruxelles, il a été incorporé dans la législation nationale sans travaux préparatoires par le Parlement. D'autre part, en raison de la procédure particulière à la France en matière de règlement des litiges par le Comité Supérieur du Tarif (voir ci-après), l'attention des milieux juridiques n'avait guère été attirée sur le fond du problème. Les Auteurs (8) ont voué leurs soins à la question primordiale des modalités et des possibilités de recours judiciaire contre les décisions du Comité Supérieur du Tarif.

À la suite des arrêts de la Cour de Cassation des 5 janvier 1959 et 19 octobre 1959 dont nous parlons ci-après, et étant entendu maintenant que les tribunaux ordinaires ont compétence pour statuer sur le fond du problème de la valeur en douane, on peut espérer qu'un regain d'intérêt se manifesterait et que la littérature s'étofferait dans les mois à venir, contribuant ainsi à dégager une nécessaire doctrine.

Un problème particulièrement irritant a toutefois suscité des prises de position parfois assez vives dans la presse économique, celui de la valeur en douane des importations réalisées par les filiales, agents et concessionnaires exclusifs, succursales, etc., des fournisseurs étrangers.

Lorsqu'il existe de telles relations entre fournisseur étranger et acheteur français, lequel n'est plus considéré comme indépendant, l'Administration française, en se fondant sur une interprétation particulièrement extensive de l'article 35, paragraphe 1 et paragraphe 3, alinéas a et b et Notes Interprétatives (addendum à l'article 1, note 5) réintègre dans le prix de facture franco-frontière des marchandises importées, fut-il reconnu bona fide, sous le nom de frais déplacés, des frais de revente en France, savoir les frais de publicité, de participation aux foires et expositions, de magasinage, de prospection commerciale (rémunération et frais des voyageurs et

représentants). L'Administration se défend de procéder à des ajustements systématiques de valeur et admet en principe de retenir comme prix normal le prix facture dès lors qu'il correspond au prix consenti pour le même produit à d'autres acheteurs indépendants français.

Cette interprétation heurte la pratique commerciale. L'hypothèse selon laquelle l'importateur est censé exposer des frais de revente en France qui incomberaient en fait au fournisseur étranger ne résiste pas à l'examen. Elle ignore en effet un échelon nécessaire de la distribution rarement assurée par les fabricants eux-mêmes qui confient, que ce soit sur leur propre territoire ou sur les marchés d'exportation, la diffusion de leur production à des tiers, ces derniers assumant sous leur seule responsabilité les modalités de cette diffusion, le montant de ces frais étant par ailleurs, et sauf convention expresse à ce sujet, indéterminé au jour de l'importation. Il s'y ajoute que l'Administration française, au contraire de l'allemande par exemple, ne semble guère attacher d'importance, lors de l'ajustement de la valeur, aux transformations subies par les marchandises après leur importation et avant leur revente, même si le produit transformé se différencie à tel point de la marchandise importée qu'il est classé sous un autre numéro du Tarif douanier.

La même remarque s'applique à la réintégration dans la valeur en douane des marchandises importées des redevances de marques et de brevets payées par l'importateur au fournisseur étranger (application du paragraphe 4 de l'article 35 et du décret du 24 mai 1956). Bien que ces textes visent le cas des redevances de brevets et de marques payées par l'importateur au fournisseur étranger pour une marchandise importée et *revendue en l'état ou ayant fait l'objet d'une simple « œuvre complémentaire »*, l'Administration, dans les notifications d'ajustement qui nous sont connues, ne recherche pas systématiquement le degré de transformation des marchandises après leur importation et avant leur revente sous la marque du fournisseur étranger qui n'est évidemment pas celle sous laquelle le produit d'origine est commercialisé.

Prenons un exemple :

Une substance chimique est importée sous son nom générique. Après mélange, dosage médicinal, préparation galénique, mise sous forme d'administration médicale, conditionnement, etc., elle est vendue comme spécialité pharmaceutique sous une marque appartenant au fournisseur de la substance importée. Il est illogique et contraire aux textes que la Douane ajuste au titre de frais déplacés et de redevances la valeur des produits importés qui ne sont pas ceux pour lesquels des frais de vente et des droits de marques sont payés. Une analyse élémentaire du processus permet de conclure à la non-identité de la marchandise importée et de la spécialité vendue sous la marque étrangère. Un même produit importé peut servir à la fabrication de plusieurs spécialités. Les frais de vente et les redevances afférentes à ces spécialités sont d'importance variable et ne sont pas connus au jour de l'importation.

Comment, dans ces conditions, soutenir que ces derniers frais sont un élément de la valeur du produit importé ?

Une pratique aussi schématisée et aussi simpliste — on parle d'ajustements de valeur approchant 100 % — est de nature à perturber, voire à stériliser les courants traditionnels d'échanges commerciaux. Il n'en faut pas plus pour y déceler une arrière-pensée protectionniste.



### III. Jurisprudence

En France, il n'existe pas à ce jour de jurisprudence sur le fond du problème de la valeur en douane au contraire de l'Allemagne par exemple où la Cour Fiscale Fédérale a déjà rendu de nombreuses et importantes décisions qui, d'une manière générale, se référant à la doctrine, ont adopté des solutions qui concilient l'interprétation juridique de la Définition avec les impératifs du commerce international.

Le retard de la France tient à des considérations de procédure. Jusqu'à l'important arrêt de la Cour de Cassation, du 5 janvier 1959 (9), les décisions du Comité Supérieur du Tarif (C. S. T.), organe administratif compétent pour connaître des contestations sur la valeur, l'espèce et l'origine des marchandises, n'étaient pas motivées. Les tribunaux (juge de paix, tribunal civil) saisis de recours contre les décisions de ce Comité, se bornaient dans leur grande majorité, à constater la régularité formelle des décisions, considérant par ailleurs que ces décisions se limitant à estimer la valeur d'après les règles de l'article 35 du Code des Douanes s'imposaient aux parties et aux tribunaux en tant que constatations de faits.

L'arrêt précité a précisé que les décisions du C. S. T. doivent « nécessairement être motivées afin de mettre les Tribunaux de Paix saisis d'un recours contre ces décisions en mesure de se prononcer tant sur leur régularité formelle que sur leur bien-fondé ».

Une autre décision très récente de la Cour de Cassation (Chambre Civile, Section Commerce du 19 octobre 1959) (10) stipule pour sa part qu'il appartient au Juge de Paix et, en appel au Tribunal Civil « de se prononcer tant sur la régularité formelle que sur le bien-fondé de la décision dont il s'agit, notamment en ce qui concerne l'application en la cause de l'article 35 du Code des Douanes » et casse le jugement évoqué qui « a méconnu les dispositions du texte ci-dessus visé ».

Il est maintenant établi que les tribunaux d'instance et les Cours d'Appel sont compétents pour contrôler le bien-fondé des décisions du Comité Supérieur du Tarif qui à l'avenir devront être motivées.

Relevons encore une importante décision du Tribunal d'Instance du Canton est de Valenciennes, du 26 novembre 1959 (jugement non publié). Ce Tribunal, saisi d'un recours contre un certain nombre de décisions en matière de valeur du C. S. T. a ordonné une expertise afin de statuer sur le fond. La mission de l'expert, telle qu'elle est définie par ce jugement, est du plus haut intérêt. En voici les grandes lignes :

« Rechercher si le contrat d'exclusivité de ventes en France liant la société X à sa concessionnaire la société Y, impose ou non à celle-ci la charge de certaines dépenses en l'acquit ou au profit de X. Noter tous rabais sur le tarif de base du fabricant et autres avantages stipulés ou pratiqués en faveur du concessionnaire exclusif en contre partie du prix de la concession d'exclusivité de ventes en France.

« Apprécier dans quelle mesure l'exécution des clauses dudit contrat ou de tous accords subséquents a pu influencer les prix facturés entre les deux Sociétés en ce qui concerne les importations énoncées ci-dessus.

« Comparer ces minorations éventuelles de prix avec les rabais habituellement consentis par d'autres vendeurs fabriquant des machines-outils du même genre à d'autres clients grossistes revendeurs indépendants sur le marché français, s'enquérir de l'existence sur

« notre marché de clients grossistes revendant les machines importées par Y et préciser les prix de vente moyens à ces grossistes et les rabais consentis par Y à ceux-ci.

« Au cas de difficultés, sinon d'impossibilité, pour l'expert de chiffrer avec une approximation satisfaisante le prix normal d'importation au stade de gros, de machines-outils du genre de celles objet du litige, par des grossistes revendeurs indépendants, l'expert nous éclairera sur les plus sûrs moyens d'évaluation, meilleurs que les siens dont a pu disposer la société Y pour ses déclarations en douane relativement au prix normal qu'il lui est fait grief d'avoir faussement identifié avec le prix de facturation de X. »...

La mission, et c'est là son originalité, ne consiste pas à rechercher si des liens particuliers existaient entre le fournisseur étranger et l'importateur français, mais à définir dans quelle mesure ces liens ont été de nature à influencer le prix normal. Voilà, pour une fois, le problème posé comme il aurait toujours dû l'être. Jusqu'à présent, la seule existence de relations commerciales, financières ou autres, en dehors de celles créées par la vente, entre vendeur et acheteur, entraînait, sans autre examen, une présomption de réfaction spéciale par rapport au prix normal, réfaction qui, déterminée de manière plus ou moins arbitraire, venait majorer le prix de facture franco-frontière, ce prix fut-il intrinsèquement parfaitement valable.

De ce qui précède, on peut conclure que les intéressés sont maintenant en situation de soumettre leurs contestations sur la valeur aux Tribunaux ordinaires pour examen au fond. La jurisprudence qui s'établira peu à peu et qui aboutira d'échelon en échelon aux décisions de principe de la Cour de Cassation exigera certainement plusieurs années.

### IV. Incidence économique des ajustements de valeur

Pour la plupart des pays, dont la France, le défaut de jurisprudence comme la rareté de doctrine laissent l'importateur, principalement l'agent exclusif ou la filiale, désarmé devant l'Administration. Les nombreux accords d'ajustement forfaitaire de valeur en douane passés entre l'Administration et des entreprises privées ou des organisations professionnelles s'expliquent donc comme des pis-aller, les importateurs se résignant à une mauvaise transaction plutôt que de s'exposer aux aléas d'un litige s'engageant dans des conditions aussi mal définies et nécessitant en tout état de cause de longs délais. Et cependant, l'ajustement forfaitaire de valeur pour l'ensemble des marchandises importées par un seul importateur est déjà en soi contestable, le prix normal étant une notion propre à chaque marchandise prise individuellement en tant que telle au moment du franchissement de la frontière. A plus forte raison, l'ajustement unifié de valeur s'étendant à toute une profession ne repose plus sur aucune base juridique valable, la structure commerciale et les frais exposés étant variables pour chacune des entreprises considérées.

Comme le système de la représentation exclusive est largement pratiqué par le haut commerce international, une fraction importante des importations fait l'objet d'ajustements de valeur considérables. Ces ajustements



ont une double conséquence. Au point de vue de l'intérêt général, un alourdissement de la taxation dans un système à tarif élevé, ce qui est le cas de la France, est un facteur redoutable de hausse des prix intérieurs. On peut s'étonner qu'un Gouvernement qui déploie par ailleurs les plus grands efforts pour enrayer la hausse du coût de la vie, agisse directement dans le sens de cette hausse par une véritable pénalisation des importations indispensables à son économie, par le fait d'une interprétation trop extensive de la Définition de la valeur en douane. D'autre part, du point de vue de l'économie privée, le renchérissement des produits importés par une surtaxation pèse sur les prix de revient, émousse les facultés d'exportation et, les majorations de droits n'étant répercutables qu'en valeur absolue dans les prix aux termes de la réglementation intérieure, réduit les marges relatives de profit et freine l'expansion industrielle.

## Conclusion

Nous avons vu qu'en l'état des travaux de Bruxelles, de la doctrine et de la jurisprudence, la portée de la Définition de la valeur en douane est floue et ouvre la porte aux interprétations les plus larges et les plus divergentes. Les Notes Explicatives du Comité de la Valeur seraient certainement de nature à clarifier un peu

la situation si elles surviennent à temps, soit avant une cristallisation trop poussée des jurisprudences nationales. Elles ne sauraient, il est vrai, lier les tribunaux nationaux qui statueront souverainement et définitivement en l'absence d'une cour de Justice supranationale telle que celle prévue par le Traité de Rome par exemple.

Dans ces conditions, il est évidemment très difficile de déceler avec certitude la part de fiscalité qui entre dans la détermination de la valeur en douane des marchandises importées par les Administrations nationales qui pourront se mettre à l'abri de toute critique sous le couvert des ambiguïtés de la Définition elle-même. Tout au plus peut-on retenir une présomption de fiscalité à l'encontre des États qui procèdent aux ajustements de valeur les plus élevés pour les produits de même nature importés dans des conditions identiques.

Ce risque de déviationnisme fiscal mérite d'être suivi avec diligence, spécialement par les États grands exportateurs qui ne sont signataires ni de la Convention de Bruxelles ni du Traité de Rome et pour lesquels une application fiscaliste de la Définition de Bruxelles est de nature à aggraver la discrimination tarifaire qui les atteint déjà au travers du Marché Commun.

André GEISER

(1) LOMBARD (R. F.). — « Pour une Europe concurrentielle », *Revue Économique Franco-suisse*, n° 5/1959, page 225.

(2) DROUIN (P.). — « La protection fiscale » annule dans certains cas les premiers effets du désarmement douanier dans le Marché Commun », *Le Monde* du 8 janvier 1960.

(3) Rappelons que, pour la France, l'article 35 du Code des Douanes reprend assez fidèlement les termes de la Définition de Bruxelles. Cet article, complété par le décret du 24 mai 1956, la circulaire n° 1.044 du 10 novembre 1955 et la décision administrative n° 217 - 1 A/4 du 2 juin 1956, ont fait l'objet d'analyses juridiques très pertinentes sous la plume de Maître Ch. DE GUARDIA, parues dans les numéros de février 1955 et janvier 1957 de la *Revue Économique Franco-Suisse*.

(4) La Suisse, qui vient de confirmer son attachement au tarif douanier spécifique, c'est-à-dire dont les droits sont calculés non pas sur la valeur des marchandises importées mais en fonction de leur poids, n'a pas adhéré à la Convention de Bruxelles sur la valeur en douane.

(5) « Valeur en douane des marchandises importées. Étude de la Définition de Bruxelles et de son application. » *Brochure C. C. I.*, n° 198, février 1959.

(6) Principe d'évaluation 1 — « La valeur en douane doit être établie selon des principes simples, équitables, qui ne heurtent pas la pratique commerciale. »

(7) HINST. — Die Wertzollordnung.  
ZEPF. — Wertverzollung.  
SIEGERT. — Zollgesetz.  
SCHWARZ. — Umsatzsteuergleichsteuer.  
SCHWARZ. — Umsatzsteuerkommentar Hübschmann.

Ces 4 derniers commentaires ont fait à ce jour l'objet de deux éditions déjà.

(8) DE GUARDIA (Ch.). — Cf. articles cités note 3.  
GEORGES-ÉTIENNE (René). — « Le Comité Supérieur du Tarif des Douanes et les recours judiciaires contre ses décisions. » *Gazette du Palais* des 16 et 20 novembre 1956.

(9) DE GUARDIA (Ch.). — « La Valeur en Douane, un arrêt de la plus haute importance. » *Revue Économique Franco-Suisse*, n° 1/1959.

(10) *Gazette du Palais*, 17 et 18 décembre 1959, nos 350 à 352.