



**Pierre-Jacques LARRIEU**  
**Conseiller – Chef de la taskforce "Coordination et surveillance de l'application des règles d'origine", règles d'origine SPG**

**Commission européenne**  
**Direction générale Fiscalité**  
**et Union douanière (TAXUD)**

[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/customs/customs\\_duties/rules\\_origin/introduction/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/introduction/index_fr.htm)

**« Mais quelle est l'origine des marchandises ? »**  
**En quoi l'origine d'un produit est stratégique en matière économique**

Toute marchandise a une origine non-préférentielle (ONP), sorte de **carte d'identité obligatoire**. En revanche, seules les marchandises susceptibles de bénéficier d'une préférence tarifaire, négociée bilatéralement ou accordée unilatéralement par l'UE, peuvent avoir une origine préférentielle (OP), sorte de **carte de membre optionnelle** ouvrant droit à traitement privilégié.

Ces deux origines **ne coïncident pas nécessairement**, l'ONP reposant sur le concept *a priori* objectif de « dernière transformation ou ouvraison **substantielle** » tandis que l'OP se réfère au concept par définition plus subjectif d'ouvraison « **suffisante** ». Cette non-coïncidence résulte principalement du fait que l'OP admet le recours au cumul d'origine (bilatéral, régional ou « étendu ») mais également du fait que l'OP est devenue le sujet d'intenses négociations bilatérales dans le cadre desquelles les parties peuvent décider de considérer comme suffisantes des opérations qui ne seraient pas considérées comme substantielles dans le cadre de l'ONP. D'où la nécessaire prudence consistant pour le praticien à « tordre le cou » à l'idée reçue selon laquelle l'OP serait toujours plus exigeante que l'ONP...

Il est aussi important de garder à l'esprit qu'en ce qui concerne l'UE, des règles détaillées, dites « **règles de liste** », **obligatoires** ne sont pas systématiquement édictées à l'heure actuelle dans le cadre de l'ONP alors qu'elles existent systématiquement, au moins au niveau des chapitres du SH, dans le cadre de l'OP.

\* \* \*

Sous cet éclairage, l'ONP pourrait être appréhendée comme un facteur de **risque à maîtriser**, essentiellement à l'importation, dans la mesure où elle est le critère pertinent d'application des mesures de défense commerciale (droits anti-dumping, antisubventions, mesures de sauvegarde). Par contraste, l'OP pourrait être vue comme une **opportunité**, tant à l'import qu'à l'export, puisqu'elle donne accès à des taux de droits de douane réduits ou nul. Une telle vision serait cependant simpliste. L'idée à retenir est plutôt que l'ONP aussi bien que l'OP sont des facteurs de risques qu'il faut **maîtriser pour les transformer en opportunités**.

S'agissant de l'ONP, les opérateurs ne doivent pas s'imaginer à l'abri lorsqu'ils sont en position d'exportateur et ignorer l'insécurité créée par **l'absence d'harmonisation internationale** de cette composante essentielle de toute déclaration en douane (contrairement à la situation prévalant globalement en matière d'espèce tarifaire et de valeur). En fait, l'exportateur bien informé des règles d'ONP appliquées par les pays de destination de ses marchandises pourra tirer avantage de sa capacité à sécuriser ses opérations de bout en bout au bénéfice de ses clients, par exemple en matière de marquage d'origine. De même, à l'importation, s'informer auprès de ses fournisseurs des ouvraisons précises qu'ils ont effectuées sur les matières non-originales, et en établir l'impact sur la détermination de l'ONP, permet d'éviter bien des déboires tels que de se voir réclamer *a posteriori* le paiement d'un substantiel droit antidumping (avec l'avantage susceptible de découler d'un tel « évitement » face à des concurrents moins avisés).

S'agissant de l'OP, à l'inverse, **l'opportunité peut se transformer en risque** : à l'exportation, rares sont les clients qui pardonnent à leur fournisseur la perte financière consécutive à l'invalidation d'une preuve d'origine, d'où la nécessité de n'établir ou de ne se faire délivrer de telles preuves qu'après avoir déterminé l'origine avec rigueur. L'auto-certification de l'origine, qui constitue une facilitation très significative à l'export et qui est appelée à devenir progressivement la règle, implique à l'import de prendre des précautions : en réduisant fortement l'intervention des autorités douanières dans l'établissement des preuves d'origine, l'auto-certification limite en effet les cas où une erreur de ces autorités peut être invoquée en vue d'obtenir la remise des droits.

Globalement (sous un angle aussi bien ONP qu'OP) et sans écarter le recours à des clauses contractuelles strictes (dont la mise en œuvre est généralement coûteuse et parfois aléatoire), la **vigilance vis-à-vis des fournisseurs** apparaît primordiale. Même si la visite sur place de l'usine d'un fournisseur peut apparaître d'un coût excessif à une PME, celle-ci permet d'asseoir la confiance sur des faits et d'éviter des déconvenues coûteuses. D'autres voies doivent aussi être explorées, telles que le recours aux renseignements contraignants en matière d'origine ou l'assistance que les sociétés d'inspection et d'audit peuvent apporter.