

## Origine

# Un bon jeu de position, condition sine qua non du succès

**En football comme dans le domaine de l'origine des marchandises, le choix du bon terrain est décisif, et il faut maîtriser le jeu de position pour éviter la défaite. Dans le présent article, Kathrin Sönser et Stefan Meinigg, de la section Origine et textiles de la DGD, expliquent à quoi les entreprises doivent veiller pour bénéficier des préférences tarifaires synonymes de succès.**

Une équipe de football qui se rend sur le mauvais terrain pour un match à l'extérieur perd en règle générale la rencontre par forfait. De même, un exportateur qui choisit le mauvais terrain – c'est-à-dire le mauvais accord de libre-échange – pour évaluer l'origine ne peut que perdre. Un onze victorieux se doit par ailleurs de maîtriser le jeu de position. Si les défenseurs n'occupent par exemple pas leurs positions correctement, l'équipe doit s'attendre à encaisser des buts et à perdre le match. En matière d'origine, l'exactitude des positions (c'est-à-dire des numéros SH ou numéros de tarif) est également décisive. Ces deux principes sont d'une importance fondamentale, ainsi que le montre l'exemple suivant.

## Trouver la position correcte

Une entreprise suisse aimerait se lancer dans l'exportation de boissons ou de produits de base pour boissons. Pour déterminer si ses produits sont suffisamment ouverts pour être considérés comme des produits originaires et bénéficier d'une préférence tarifaire dans le pays de destination, l'entreprise doit connaître leur classement tarifaire. La position correcte est indispensable pour déterminer la règle de liste applicable. En fonction de leur composition, les boissons ou produits de base pour boissons sans alcool sont le plus souvent classés dans les positions 2009, 2106 ou 2202.

Dans l'accord avec l'UE, les règles de liste des numéros 2009 et 2106 ont la teneur suivante:

### 2009: (jus de fruits)

Changement de position et valeur des matières du chapitre 17 (sucre) n'excédant pas 30 % du prix

### 2106: (autres préparations alimentaires)

Changement de position et valeur des matières du chapitre 17 (sucre) n'excédant pas 30 % du prix

Les règles de liste de ces deux positions sont certes identiques, mais le classement tarifaire n'en revêt pas moins une importance décisive. En effet, pour fabriquer une marchandise du numéro 2106, on peut utiliser un jus de pommes du numéro 2009 (changement de position 2009 > 2106). Pour un mélange de jus de fruits du numéro 2009, l'utilisation du même jus de pommes du numéro 2009 n'est par contre pas tolérée, car il n'y a pas de changement de position (2009 > 2009). Pour remplir la condition du changement de position, il faudrait par exemple mettre en œuvre des pommes non transformées du numéro 0808. Un mauvais jeu de position peut donc conduire à la défaite. La règle de liste des produits du numéro 2202 a la teneur suivante:

### 2202: (eaux additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisées, et autres boissons non alcooliques, à l'exclusion des jus de fruits ou de légumes du no 2009)

Changement de position et valeur des matières du chapitre 17 (sucre) n'excédant pas 30 % du prix et tous les jus de fruits utilisés (à l'exclusion des jus d'ananas, de limes, de limettes ou de pamplemousse) devant déjà être originaires.

Manifestement, la règle de liste est encore une fois différente; si elle est appliquée par erreur, elle peut conduire à des conclusions erronées lors de la détermination de l'origine.

Dans l'accord de libre-échange et de partenariat économique avec le Japon, les règles de liste ont une teneur entièrement différente:

### 2009.90: (mélanges de jus de fruits)

Changement de position à l'échelon du chapitre et valeur des matières n'excédant pas 60 % du prix

### 2106

Changement de position à l'échelon du chapitre et valeur des matières n'excédant pas 45 % du prix

### 2202

Changement de position et valeur des matières n'excédant pas 55 % du prix

Il est évident que l'accord avec le Japon comporte lui aussi des règles différentes pour les diverses boissons. Un classement tarifaire exact est indispensable pour arriver à la règle de liste appropriée et donc à une évaluation correcte de l'origine. En d'autres termes, un bon jeu de position est la condition sine qua non du succès.

## Des règles différentes

L'entreprise dont nous avons déjà parlé procède à une évaluation de l'origine en se fondant sur l'accord de libre-échange avec l'UE. Ce faisant, elle arrive à la conclusion que les marchandises qu'elle fabrique ne constituent pas des produits originaires au sens de cet accord, car elle

**En matière d'origine, l'exactitude des positions (c'est-à-dire des numéros SH ou numéros de tarif) est également décisive.**

a utilisé du sucre de canne sud-américain représentant plus de 30 % de la valeur. Il serait cependant faux de croire que la situation est automatiquement identique en cas d'exportation vers le Japon. Pour en avoir le cœur net, il faut réévaluer la situation

en se fondant sur les règles de liste de l'accord avec ce pays. Si l'entreprise choisit le mauvais accord de libre-échange, cela peut donc se solder par une défaite par forfait.

**Les règles de liste s'appliquent aux matières non originaires**

Il faut aussi garder à l'esprit que les règles de liste se réfèrent uniquement aux matières non originaires. Cela signifie par exemple que, lors de l'exportation vers l'UE, une matière originaire de l'UE n'a pas à respecter

la règle de liste (elle peut être traitée comme une matière d'origine suisse; c'est ce qu'on appelle le cumul bilatéral). Pour en rester à la comparaison avec le football, le joueur étranger est assimilé à un joueur suisse. Par contre, si la même marchandise est par exemple exportée vers le Japon, la matière provenant de l'UE est considérée comme un produit non originaire et doit respecter la règle de liste (en effet, l'accord avec le Japon ne prévoit pas le cumul avec des produits originaires de l'UE).

**Sucre**

Les règles de liste font état de «matières du chapitre 17». En plus du sucre cristallisé ordinaire (saccharose), ce chapitre comprend encore d'autres sucres utilisés dans la fabrication de boissons, par exemple le fructose. En revanche, les édulcorants artificiels, l'herbe sucrée (stévia) ou le miel ne relèvent pas du chapitre 17.

Cet exemple montre bien que le classement tarifaire correct ne doit pas seulement concerner le produit fabriqué, mais aussi les matières.

**Qu'entend-on par «changement de position»?**

Une entreprise suisse fabrique des guêtres de football de la position 6406 à partir de fil de la position 5403. L'ouvrage effectué en Suisse a pour effet de modifier la position (à quatre chiffres). La condition du changement de position est remplie.

Si par contre des guêtres de football de la position 6406 sont simplement imprimées et emballées en Suisse, elles restent classées dans la position 6406. La condition du changement de position n'est pas remplie.

Les pourcentages de valeur ne jouent en l'occurrence aucun rôle.

En règle générale, la notion de changement de position se fonde sur la position SH à quatre chiffres. Cependant, certains accords, notamment les plus récents, connaissent aussi le changement de position à l'échelon du chapitre (changement de chapitre, c'est-à-dire des deux premiers chiffres de la position) ou à l'échelon de la sous-position (changement de la position à six chiffres). Les cas de ce genre sont dûment signalés dans les listes.

