



# L'utilisation des préférences tarifaires par les entreprises

PERSPECTIVES DES IMPORTATEURS,  
EXPORTATEURS ET INTERMÉDIAIRES EN  
DOUANES

# Synthèse du rapport

A mesure que la négociation d'accords de commerce préférentiels a suppléé à l'épuisement des grands cycles de négociation multilatéraux à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), l'impact des tarifs douaniers dans le commerce international a changé de nature. Là où les accords dans le cadre de l'OMC assuraient une baisse uniforme des tarifs douaniers fluidifiant et dynamisant le commerce international en réduisant l'écart de prix entre producteurs nationaux et étranger, les accords de commerce préférentiels introduisent une différence au sein des producteurs étrangers, octroyant un avantage aux partenaires préférentiels. Cette marge préférentielle (la différence entre le droit de douane standard et le droit préférentiel) bénéficie en tout ou partie, selon les configurations de marché, à l'entreprise qui exporte, à celle qui importe ou au consommateur final si elle lui est répercutée.

Le commerce international de l'UE est pleinement concerné par cette évolution. Le progrès régulier du commerce préférentiel de l'UE, fruit d'une décennie de densification de son réseau d'accords commerciaux, a franchi un important saut quantitatif avec le passage du Royaume-Uni du côté des pays tiers, entraînant également un dense tissu de PME, jusqu'alors habituées au marché intérieur, vers les complexités du grand export. Si la majorité du commerce extérieur de l'UE demeure soumise aux règles et tarifs douaniers de l'OMC, 44% de celui-ci est désormais préférentiel.

Or, le bénéfice des préférences n'est pas automatique. Contrairement au commerce sous règles OMC, qui s'intéresse uniquement au point d'arrivée (c'est-à-dire à l'entrée dans le pays), les préférences tarifaires prennent également en compte la géographie de départ. Si le produit ne se conforme pas aux exigences de transformations minimales dans le pays d'origine édictées dans l'accord, il ne peut alors bénéficier des préférences. Cette règle, d'apparence simple et destinée à réserver les préférences de l'accord à leurs bénéficiaires désignés et à parer au risque de transformation de ceux-ci en hub de réexportation, comporte néanmoins plusieurs enjeux. En premier lieu celui de l'appropriation et de la connaissance par les acteurs, non seulement des accords, mais des règles d'origine que chacun comporte : fruit de la négociation bilatérale, ces dernières ne sont pas standardisées. Le droit à une préférence tarifaire se demande, s'établit, se prouve et se contrôle.

S'appuyant sur les initiatives récentes de la Commission européenne en matière de mise en œuvre et d'application effective des accords de commerce de l'Union européenne, la Direction générale du Trésor a souhaité approfondir ses travaux sur l'utilisation des préférences tarifaires par les différents acteurs économiques.

Si les analyses quantitatives de la Commission européenne et de la Direction générale du Trésor font état d'une bonne utilisation des préférences tarifaires par les **entreprises opérant sur le territoire français, tant à l'importation** (avec un taux d'utilisation des préférences tarifaires de 86% en 2021, au-dessus de la moyenne européenne) **qu'à l'exportation** (avec un taux d'utilisation des préférences tarifaires de 76%, légèrement sous la moyenne européenne), ces chiffres encourageants masquent des disparités parfois **importantes (selon les secteurs d'activité, selon les types et tailles d'entreprises, etc.)**. Ainsi, ils **n'excluent pas l'existence d'une marge d'amélioration** – quoique variable selon les segments considérés. Pour les exportations **françaises, les accords de commerce de l'UE ont ainsi permis une économie tarifaire** estimée à près de **2,7 milliards d'euros** en 2021 (sur un échantillon de 39 pays partenaires, qui représentent toutefois 96% des exportations de l'UE à destination de ses partenaires préférentiels), renforçant dès lors la **compétitivité à l'export des entreprises françaises**. Si un taux d'utilisation des préférences de 100% n'est pas atteignable (les urgences de l'activité économique peuvent exiger de ne pas les demander et ce d'autant si la marge préférentielle est faible), la Direction générale du Trésor estime toutefois **qu'une meilleure utilisation des préférences tarifaires en France** (avec un objectif ambitieux de 95 %) permettrait de réaliser une économie **tarifaire supplémentaire pouvant s'élever jusqu'à 500 millions d'euros** par an à **l'export**.

Afin d'affiner sa compréhension des déterminants de l'utilisation des préférences tarifaires et d'identifier des pistes d'action et d'amélioration en la matière, la Direction générale du Trésor a souhaité compléter ses analyses quantitatives par une approche qualitative fondée sur les pratiques et perceptions des acteurs économiques – importateurs, exportateurs et professionnels du dédouanement. Trois questionnaires (à destination des importateurs, des exportateurs et des professionnels du dédouanement) ont ainsi été diffusés avec pour objectif une compréhension plus fine des déterminants microéconomiques, des éventuels obstacles pratiques **à l'utilisation** des préférences tarifaire ainsi que des attentes des acteurs. Des entretiens individuels ont également été menés en complément de l'émission.

Les résultats de cette enquête soulignent l'importance de la disponibilité et de la circulation de l'information, de la communication entre les différents acteurs de la relation commerciale, ainsi que de la formation des entités impliquées. Ainsi, l'absence d'information tant sur l'existence d'accords commerciaux que sur les conditions d'éligibilité et de sollicitation des préférences tarifaires constitue un frein important à leur utilisation par les entreprises répondantes. Ce phénomène est d'autant plus prégnant au sein des TPE et PME, qui ne disposent pas nécessairement d'un service dédié aux questions douanières. Ainsi, de nombreuses entreprises répondantes déplorent le manque d'accompagnement sur ces sujets, tant à l'importation (sollicitation de la préférence tarifaire) qu'à l'exportation (fourniture des preuves

d'origine). La bonne communication entre l'importateur et l'exportateur, dont la collaboration est nécessaire pour bénéficier des préférences tarifaires, apparaît également comme un facteur déterminant, en particulier pour les importateurs français qui doivent collecter les preuves d'origine auprès des exportateurs des pays tiers.

Si le portrait dessiné par l'enquête contraste en fonction de la taille des entreprises répondantes, **la nature du produit et sa destination ne sont pas dépourvus d'effets**. La sollicitation des préférences est en effet plus aisée lorsque le produit est simple, tant en matière de respect des règles d'origine que de collecte et de fourniture des preuves d'origine. Pour des produits plus complexes, plus transformés, la collecte des preuves d'origine implique une mobilisation des fournisseurs, encore perfectible, et des calculs plus délicats pour établir l'origine du produit. Enfin, pour certaines destinations, la complexité des règles **de l'accord de commerce (issues de la négociation)** ou sa mise **en œuvre** par les autorités douanières du pays de destination, peuvent ajouter aux difficultés des entreprises.

Les entreprises mettent en lumière la complexité – et le coût associé – des procédures et règles douanières en tant qu'obstacle majeur à la sollicitation des préférences tarifaires. Si ces règles et procédures visent à garantir des conditions équitables d'accès aux préférences et à éviter les tentatives frauduleuses, les entreprises exportatrices pointent les difficultés liées à la compréhension des règles d'origine applicables (parfois variables selon les pays partenaires), à l'évaluation et à la mise en conformité vis-à-vis de ces règles (notamment pour les produits complexes et en aval de la chaîne de valeur), ainsi qu'à l'établissement des preuves d'origine associées. Ces difficultés peuvent dès lors constituer un coût significatif pour les entreprises exportatrices, faisant obstacle à l'utilisation des préférences tarifaires. Pour les entreprises importatrices, le coût associé à la procédure de sollicitation de la préférence (collecte des preuves d'origine, démarche auprès des autorités douanières...) peut également s'avérer désincitatif.

L'enquête a également mis en exergue le rôle fondamental joué par les professionnels du dédouanement auprès des acteurs économiques, en soutien des services de l'Etat en France (pôles d'action économique des douanes, chambres de commerce et d'industrie, administrations centrales et déconcentrées du ministère de l'économie...) et dans les pays tiers (Business France, services économiques de la Direction générale du Trésor, etc.). Par leur position d'intermédiaire, leur connaissance des procédures douanières et leur proximité directe avec les différents acteurs, les professionnels du dédouanement sont en effet à même d'accompagner et conseiller les entreprises en tant que facilitateurs.

Sur le fondement de ces enseignements, la Direction générale du Trésor propose un **plan d'action** visant, (i) au niveau national, à améliorer l'accès à l'information en

promouvant les outils existants parfois méconnus et en adaptant davantage la communication en fonction du secteur d'activité ou de la profession-cible et, (ii) au niveau européen, à soutenir les travaux engagés par la Commission afin d'harmoniser et de simplifier les règles et formalités liées à l'origine

# Dix-huit pistes d'action pour améliorer l'utilisation des préférences tarifaires

## AU NIVEAU NATIONAL, DE MANIÈRE TRANSVERSE :

1 - Identifier les secteurs d'activité et entreprises nécessitant d'être accompagnés de manière prioritaire dans une meilleure utilisation des préférences.

2 - Intensifier les formations pour les acteurs économiques sur les règles d'origine (ciblées par secteur d'activité/types de produits/pays partenaires), et sur les moyens de sécuriser la notion d'origine (notamment le RCO, Renseignement contraignant sur l'origine) délivré par la douane.

3 - Développer des formations sur les accords commerciaux pour la « Team France Export ».

4 - Utiliser les événements en région afin de promouvoir les accords de commerce de l'UE et d'informer sur leur utilisation, y compris dans le cadre des journées internationales organisées par Business France.

5 - Sensibiliser les intermédiaires en douane pour que les préférences tarifaires soient plus systématiquement présentées aux clients lorsque les conditions d'origine peuvent être remplies.

6 - Formaliser leur rôle de conseil en matière d'origine préférentielle, notamment sous forme d'objectif dans les partenariats entre la DGDDI et les intermédiaires en douane.

## AU NIVEAU NATIONAL, PAR ACCORD DE COMMERCE :

7 - Organiser une communication courte et ciblée de la DG Trésor, notamment sur les réseaux sociaux, avant, lors de et après l'entrée en vigueur d'un accord de commerce.

8 - Organiser, une fois par an, des sessions de formation par les Services économiques du Trésor sur l'accord de commerce pour les agents de Business France présents dans le pays concerné.

9 - Sensibiliser les représentants en douane enregistrés (RDE) pour promouvoir l'utilisation des préférences tarifaires dans le cadre de la promotion des accords de commerce.

10 - Renforcer la disponibilité de l'information sur le site du Trésor via une page « accès au marché » dédiée régulièrement mise à jour.

#### AU NIVEAU EUROPÉEN :

11 - Soutenir les projets de dématérialisation des preuves d'origine dont le système électronique e-Poc.

12 - Inciter la Commission européenne à compléter l'outil ROSA avec les accords commerciaux manquants et à poursuivre la traduction de l'outil dans toutes les langues de l'UE.

13 - Promouvoir l'outil ROSA en région, auprès des importateurs, exportateurs et professionnels du dédouanement.

14 - Développer des tutoriels sur l'outil ROSA en lien avec la Commission européenne.

15 - Développer avec la Commission des webinaires/séminaires conjoints.

16 - Soutenir le programme de monitoring de la DG TAXUD et proposer d'y participer aux côtés de la Commission européenne lorsque cela est pertinent.

17 - Encourager la Commission à proposer des points de mise en œuvre plus réguliers au Conseil y compris sur les taux d'utilisation des accords de commerce en présence de la DG AGRI et DG TAXUD.

18 - Encourager les travaux sur le sujet des produits d'occasion/reconditionnés/de seconde main dans le contexte actuel de développement de législations européennes et nationales sur l'économie circulaire.

# Table des matières

Synthèse du rapport.....	2
INTRODUCTION .....	11
Accords de commerce et utilisation des préférences tarifaires : revue de la littérature.....	13
<b>L'utilisation des préférences tarifaires</b> par les entreprises françaises : quelques données chiffrées .....	19
A l'export, le taux d'utilisation des préférences français est légèrement inférieur à la moyenne européenne mais supérieur à celui de l'Allemagne .....	20
Une meilleure utilisation des accords de commerce permettrait aux entreprises de réaliser des économies tarifaires importantes. ....	24
<b>Une triple enquête auprès des entreprises, assortie d'entretiens ciblés, afin de mieux comprendre les déterminants du recours aux préférences tarifaires</b> .....	26
Motivations et objectifs .....	26
Méthodologie.....	27
Biais et limites.....	29
Structure du rapport .....	31
PARTIE 1 : EXPORTATEURS .....	32
Le profil des répondants au questionnaire « exportateurs ».....	33
<b>Des preuves d'origine largement fournies, en dépit de règles d'origine souvent complexes à respecter et de documents parfois difficiles à rassembler</b> .....	34
Une très large majorité des entreprises fournit les documents de preuve d'origine à l'importateur .....	34
Près de la moitié des entreprises estime le respect des règles d'origine complexe.....	36
Un tiers des entreprises déclarent rencontrer des difficultés dans la préparation des documents de preuve d'origine.....	37
<b>La taille de l'entreprise, le type de produit et le pays de destination influent sur la sollicitation des préférences tarifaires</b> .....	39
La taille de l'entreprise .....	39
Une proportion similaire d'entreprises ne fournissent pas les preuves d'origine, mais pour des raisons très diverses selon leur taille .....	40
Une forte minorité des TPE et PME déclarent manquer d'informations et d'orientations claires dans la préparation des documents de preuve d'origine .....	42
Pour les plus grandes entreprises, l'enjeu se décale de la simple capacité à fournir le document ou à établir l'origine vers celui du respect des règles d'origine.....	42
Le type de produit exporté.....	43
Plus le produit est brut, plus les preuves d'origine sont fournies .....	44
Plus le produit est brut, plus il est simple de rassembler les preuves d'origine.....	45
Plus le produit est transformé, plus il est difficile de respecter les règles d'origine .....	46
Le pays de destination .....	48

Fournir les documents de preuve d'origine : une pratique à parfaire, en particulier pour l'export en Suisse et au Canada .....	49
Respecter les règles d'origine, un enjeu complexe en particulier pour les exportations vers le Maroc et le Japon .....	50
La difficulté à préparer les preuves d'origine, fonction du contenu de l'accord et de la manière dont il est mis en œuvre par le pays tiers.....	52
<b>Les principaux obstacles à la fourniture des documents de preuve d'origine par les exportateurs.....</b>	<b>53</b>
Méconnaissance des accords, manque d'information régulière et d'accompagnement à l'établissement des preuves d'origine.....	54
Des règles complexes, des produits complexes et un défaut de sensibilisation de la chaîne d'approvisionnement.....	56
La charge administrative et le formalisme trop lourd des documents de preuves d'origine .....	56
<b>PARTIE 2 : IMPORTATEURS.....</b>	<b>58</b>
.....	59
<b>Le profil des répondants au questionnaire « importateur » .....</b>	<b>59</b>
<b>Si une majorité d'entreprises sollicitent les préférences tarifaires dont elles peuvent bénéficier, nombre d'entre elles déplorent les difficultés liées à la procédure de sollicitation</b>	<b>61</b>
Une forte minorité des entreprises répondantes ne sollicitent pas les préférences tarifaires à l'import.....	61
Près de la moitié des entreprises répondantes déclarent avoir rencontré des difficultés dans la procédure de demande de préférence .....	63
Renforcer le rôle des professionnels du dédouanement à l'import ? .....	65
<b>La taille de l'entreprise, le type de produit et le pays de destination influent sur la sollicitation des préférences tarifaires .....</b>	<b>66</b>
La taille de l'entreprise, un facteur déterminant dans la sollicitation des préférences tarifaires .....	67
Les produits concernés : les entreprises sollicitent davantage les préférences tarifaires lorsqu'elles importent des produits agricoles et agroalimentaires .....	68
Les pays d'importation.....	70
<b>Les principaux obstacles à la sollicitation des préférences tarifaires par les importateurs .....</b>	<b>72</b>
La méconnaissance de l'accord par l'importateur et l'absence d'information .....	72
L'absence de transmission de la preuve d'origine par l'exportateur.....	74
<b>PARTIE 3 : INTERMEDIAIRES EN DOUANE .....</b>	<b>76</b>
<b>Le profil des répondants au questionnaire « professionnels du dédouanement » .....</b>	<b>77</b>
<b>Les préférences tarifaires sont largement sollicitées par les intermédiaires en douane ayant participé à l'enquête .....</b>	<b>78</b>
A l'import dans l'UE.....	78
A l'export depuis l'UE .....	81
<b>Les pays d'exportation et de destination concernés .....</b>	<b>82</b>

Les pays fournisseurs .....	82
Les pays de destination.....	83
Quelles sont les principales raisons avancées par les professionnels du dédouanement <b>rencontrant des difficultés avec l'utilisation des préférences tarifaires ?</b> .....	84
A l'export, la démarche est souvent perçue comme chronophage.....	84
A l'import, le manque d'information est davantage souligné.....	85
Les pistes d'amélioration proposées par les intermédiaires en douane : communication, harmonisation et simplification .....	87
<b>PARTIE 4 : PISTES D'ACTION</b> .....	90
<b>BIBLIOGRAPHIE</b> .....	94

# INTRODUCTION

Les accords de commerce bilatéraux, négociés par la Commission en vertu de sa **compétence exclusive définie par l'article 207 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union européenne (TFUE)**, constituent un enjeu croissant de la politique commerciale européenne au fur et à mesure de l'épuisement de la négociation multilatérale, marquée par l'échec du cycle de Doha. Ces accords de commerce permettent une réduction, mutuelle ou unilatérale, entre deux ou plusieurs Etats ou régions, de droits de douane sur un ensemble de biens échangeables. Si ces concessions tarifaires sont désormais généralement accompagnées de mesures non-tarifaires (relatives aux services, aux marchés publics, à l'environnement, etc.), elles n'en demeurent pas moins au fondement des accords de commerce<sup>1</sup>. Le bénéfice de ces préférences tarifaires n'est toutefois pas automatique pour les acteurs économiques, qui doivent en règle générale le solliciter auprès d'une administration douanière (cf. Encadré n°1 infra). Cette sollicitation constitue dès lors un enjeu crucial, qui conditionne l'impact économique global d'un accord de commerce : ce dernier réalisera son plein potentiel économique si l'utilisation des concessions tarifaires qu'il prévoit est optimale.

Par conséquent, au-delà de la négociation des accords commerciaux, la Commission européenne **s'est progressivement** préoccupée de **leur mise en œuvre effective, au fur et à mesure que leur part dans le commerce extérieur de l'Union croissait**. Cette évolution, incarnée par la mise en place d'un « procureur commercial » européen (*Chief Trade Enforcement Officer*), s'est accompagnée de la publication annuelle, depuis 2021, d'un rapport complet sur l'application des accords commerciaux signés par l'UE qui comprend les taux d'utilisation des préférences tarifaires des accords de commerce. La Commission l'a complété par le développement d'un outil permettant de connaître les droits de douane associés à chaque produit et pays ainsi que les modalités permettant de bénéficier des réductions tarifaires accordés par les accords de commerce (le bien nommé Access2Markets).

A l'aune d'analyses récentes mettant en avant la trop faible sensibilisation des PME et des intermédiaires en douane en la matière, la Commission a cependant souhaité promouvoir l'analyse des freins existants dans le but d'améliorer le recours aux préférences tarifaires. Elle a ainsi diffusé aux Etats membres deux prototypes de

---

<sup>1</sup> Ainsi, l'article XXIV:8(b) de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) dispose : « on entend par zone de libre-échange un groupe de deux ou plusieurs territoires douaniers entre lesquels les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives (...) sont éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires des territoires constitutifs de la zone de libre-échange ».

questionnaires, l'un pour les exportateurs et l'autre pour les importateurs, leur laissant la possibilité de les amender, de les diffuser puis d'en analyser les résultats.

La Direction générale du Trésor **s'est inscrite dans ce cadre européen et** a souhaité mettre à profit **l'exercice proposé par** la Commission européenne **aux enjeux d'une** meilleure application des accords de commerce. Elle a d'abord mené<sup>2</sup> une analyse quantitative, fondée sur les questionnaires européens revus et augmentés, des taux d'utilisation des préférences tarifaires (cf. *infra*) dans l'optique de mieux comprendre les ressorts de l'utilisation (ou non) des préférences tarifaires par les entreprises françaises, et ceci avec le concours précieux et indispensable des bureaux compétents de la Direction générale des Douanes et Droits indirects et de Business France. Qu'ils en soient chaleureusement remerciés. Le dépouillement des 620 réponses aux questionnaires a été complété par neuf entretiens qualitatifs avec les entreprises qui ont bien voulu se livrer à l'exercice. La Direction générale du Trésor a préparé ces travaux et analysé leurs résultats avec l'objectif de trouver des réponses aux quatre questions ci-dessous :

- Les entreprises ont-elles connaissances des possibilités de réduction des coûts douaniers liés à leurs opérations d'import/export et des gains potentiels de compétitivité à l'export ?
- Si oui, y ont-elles recours ? Dans le cas contraire, comment expliquer la non-utilisation des préférences tarifaires ?
- Les formalités requises (règles et preuves d'origine, cf. Encadré n°1 *infra*) sont-elles connues et comprises des entreprises ? Dans quelles mesures ces formalités sont-elles susceptibles de freiner l'utilisation des préférences tarifaires ?
- Sur quels leviers l'administration française pourrait-elle agir pour fluidifier concrètement ces démarches ? Quelles propositions peut-elle porter au niveau européen pour favoriser leur utilisation ?

Après une revue de la littérature récente sur le sujet (section 1), cette partie introductive propose de revenir sur les principaux chiffres relatifs à l'utilisation des préférences tarifaires au sein de l'Union européenne et en France (section 2). Une troisième section passe en revue les motivations, la méthodologie et les biais associés à l'enquête menée. Enfin, la dernière section détaille la structure du rapport (section 4).

## Accords de commerce et utilisation des préférences tarifaires : revue de la littérature

Depuis le milieu des années 1990, le nombre d'accords de commerce bilatéraux n'a cessé de croître, les 164 membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ayant aujourd'hui en moyenne quatre fois plus de partenaires commerciaux préférentiels qu'en 1994 lors de la conclusion du dernier cycle d'Uruguay<sup>3</sup>. Cette augmentation du nombre d'accords commerciaux dans le monde, a pour corollaire la croissance du nombre de préférences tarifaires concédées de manière bilatérale<sup>4</sup>. Dès lors, la question de l'utilisation effective de ces préférences par les acteurs économiques est devenue un enjeu central de la mise en œuvre de la politique commerciale. De nombreuses études, notamment quantitatives, ont ainsi été menées afin de mesurer et d'apprécier le taux d'utilisation des préférences tarifaires. Partant du constat que le recours des acteurs économiques à ces dernières n'était pas systématique, la littérature récente s'est davantage tournée – sous l'impulsion des décideurs publics – vers l'analyse qualitative des modalités de sollicitation des préférences, pour comprendre les facteurs du non-recours. La pertinence de ces études a été renforcée par l'importance croissante accordée à la mise en œuvre effective des accords commerciaux par la Commission européenne et les Etats membres au cours des dernières années – comme en témoigne la nomination en 2020 d'un *Chief Trade Enforcement Officer* (CTEO) au sein de la Direction générale du Commerce de la Commission européenne, chargé de la mise en œuvre des accords de commerce européens. Depuis 2021, la Commission européenne publie annuellement un rapport sur la mise en œuvre des accords de commerce et réalise un état des lieux de l'utilisation des préférences tarifaires dans les accords par les entreprises européennes<sup>5</sup>. La Commission européenne a également mis en place de **nombreux outils pratiques destinés à améliorer l'accès au marché des entreprises et des PME** : un portail d'information Access2Markets, qui recense en 24 langues les informations nécessaires à l'importation comme à l'exportation dans près de 135 pays, a été mis en place en octobre 2020, ainsi qu'un point de contact unique sur son site

---

<sup>3</sup> ORNELAS E., TOVAR P., [Intra-bloc tariffs and preferential margins in trade agreements](#), Journal of International Economics, Vol. 138, Septembre 2022

<sup>4</sup> Les accords de commerce préférentiels constituent une exception au principe général de la nation la plus favorisée (NPF) inscrit dans les Accords de l'OMC, en vertu duquel tous les Membres de l'OMC appliquent entre eux les mêmes droits de douane non discriminatoires. Ainsi, les concessions bilatérales de préférences tarifaires se substituent, à titre d'exception, à la réduction dite *erga omnes* (c'est-à-dire applicable de manière non-discriminatoire à l'ensemble des Membres de l'OMC) des droits de douanes NPF prévus dans les Accords OMC – qui constituent dès lors le contrefactuel approprié.

<sup>5</sup> Commission européenne, [Rapport annuel sur la mise en œuvre et le respect des accords de commerce de l'Union](#), 10 novembre 2022.

internet pour le dépôt de plaintes sur l'accès au marché et le développement durable, et un outil d'autoévaluation pour aider à la bonne application des règles d'origine (ROSA) et déterminer quels produits peuvent bénéficier des accords commerciaux. Aussi, le présent rapport s'inscrit-il dans un mouvement général d'évaluation et de compréhension des taux d'utilisation par les entreprises des préférences tarifaires mené par les Etats membres de l'UE via la réalisation de différentes enquêtes quantitatives et qualitatives. À ce titre, les travaux menés par la Suède en 2018<sup>6</sup> et en 2021<sup>7</sup> puis par la Belgique en mai 2023<sup>8</sup> ont notamment contribué à l'émergence d'un corpus sur ce sujet grâce aux enquêtes menées auprès de leurs entreprises. A leur suite, cette partie présentera l'état actuel de la réflexion s'agissant de l'utilisation des préférences tarifaires par les acteurs économiques.

#### Encadré n°1

### DÉFINITION ET PRINCIPE D'UNE PRÉFÉRENCE TARIFAIRE

Par défaut, les pays membres de l'OMC s'appliquent entre eux la clause de la « nation la plus favorisée » (NPF). Concrètement, cela signifie qu'un Etat membre de l'OMC appliquera le même droit de douane à toutes les importations d'un même produit, et ce quelle que soit sa provenance ou son origine.

Les préférences tarifaires sont un « bonus » par rapport aux droits NPF, un avantage financier offert par les accords commerciaux consistant à réduire - voire à supprimer - les droits de douane entre les parties. Pour en bénéficier, il faut réunir trois conditions :

- 1- Le produit doit **respecter les règles d'origine** de l'accord ;
- 2- L'importateur doit solliciter la réduction ou l'exonération de droits de douane **sur** sa déclaration en douane ;
- 3- L'importateur doit justifier que le produit respecte le point 1 en présentant l'une des **preuves d'origine** prévues à l'accord. Cette preuve lui est apportée par **l'exportateur**.

Par conséquent, la sollicitation de la préférence tarifaire nécessite une collaboration étroite entre l'exportateur et l'importateur du produit.

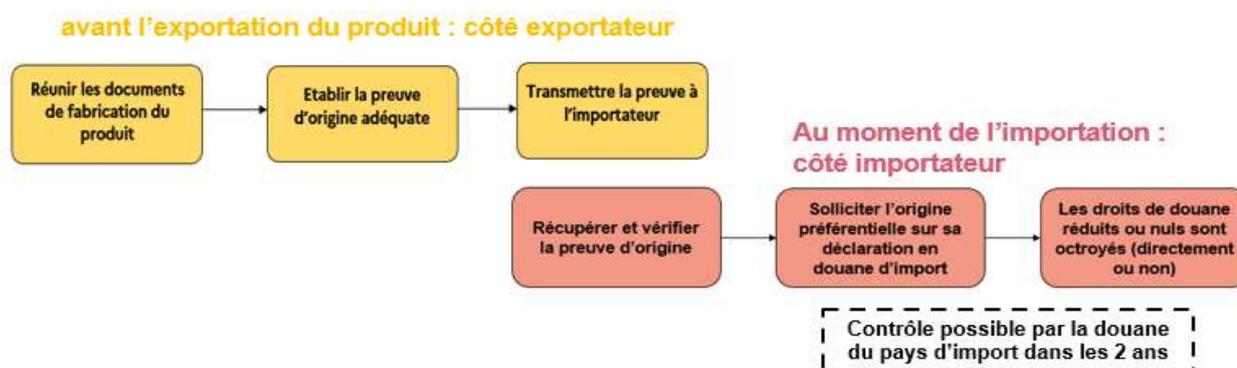
---

<sup>6</sup> Bureau national du commerce de Suède, [The Use of the EU's Free Trade Agreements : Exporter and Importer Utilization of Preferential Tariffs](#), 2018

<sup>7</sup> Bureau national du commerce de Suede, [How Companies Use Free Trade Agreements: A survey of Swedish exporters and importers in trade with South Korea](#), 2021

<sup>8</sup> L'Agence du commerce extérieur de Belgique, [Belgian Exporters and Free Trade Agreements: A closer look](#), mai 2023

Figure n°2 : Représentation schématique du processus de sollicitation de la préférence tarifaire



Source : DG Trésor

Les accords commerciaux de l'UE prévoient en général deux preuves d'origine, au choix des entreprises, parmi les trois suivantes :

- 1- **Le certificat d'origine sous format papier (EUR.1 ou EUR.MED)** à faire viser par le bureau de douane d'export.
- 2- **La déclaration ou attestation d'origine rédigée sur document commercial.** L'exportateur atteste du caractère originaire de son produit sur la facture qu'il transmet à l'importateur par exemple, ou sur tout document permettant d'identifier clairement les marchandises. La phrase à indiquer par l'exportateur doit respecter un certain formalisme prévu à l'accord.

Dans l'UE, pour les envois supérieurs à 6000 euros, les exportateurs doivent obtenir au préalable un numéro d'exportateur agréé ou enregistré (cela dépend des accords) auprès de la douane. Ce numéro doit être indiqué sur toutes leurs déclarations d'origine dépassant ce montant. Dans les pays partenaires commerciaux de l'UE, la procédure peut être différente.

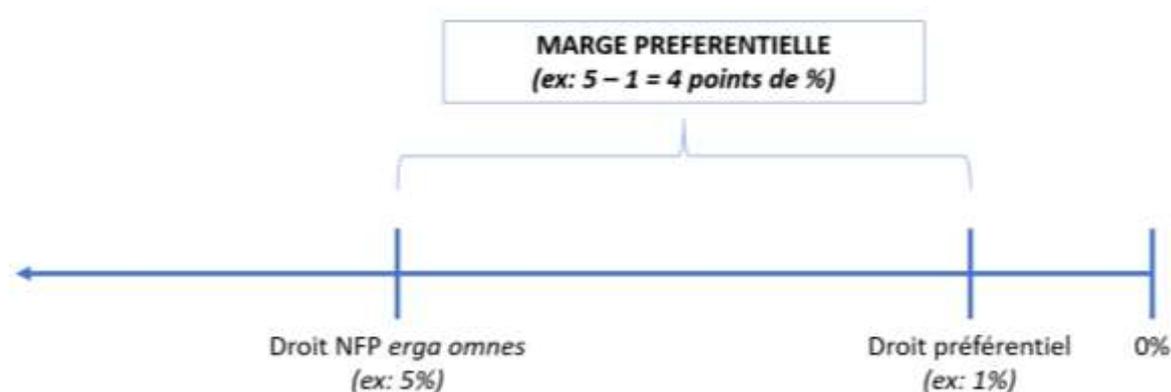
- 3- **La connaissance de l'importateur.** Ce dernier apporte la preuve de l'origine préférentielle par tout moyen. La preuve n'a pas de formalisme particulier à respecter mais doit être probante par rapport à la règle d'origine à respecter.

Les formalités ci-dessus garantissent la **crédibilité de l'accord commercial** en évitant les sollicitations de préférences tarifaires à la légère ou indues. C'est aussi **dans l'intérêt** des entreprises : ces formalités réduisent les risques d'irrégularités et donc la

potentielle récupération de droits de douane par le pays d'importation en cas de contrôle.

**Le principal déterminant du taux d'utilisation des préférences (PUR) évalué par la littérature est la marge préférentielle, c'est-à-dire la différence entre le taux préférentiel et le taux non préférentiel ou taux de la nation la plus favorisée (NPF).** La plupart des études trouvent ainsi une relation positive entre la marge préférentielle (qui correspond ainsi au bénéfice relatif à l'utilisation de la préférence tarifaire par l'entreprise) et le taux d'utilisation. Certains auteurs estiment ensuite la marge nécessaire pour utiliser les taux préférentiels, que l'on peut dès lors interpréter comme l'économie tarifaire minimale permettant de compenser le coût lié à la sollicitation de la préférence tarifaire (démarche auprès de l'administration douanière, auprès de l'exportateur, etc.). Cette marge varie selon les études entre 3% et 6% (Bureau et al., 2007 ; Francois et al., 2006 ; Manchin, 2006 ; Candeau et al., 2004 ; Anson et al., 2005 ; Carrère et de Melo, 2004 ; Manchin et Pelkmans-Balaoing, 2007 ; Agostino et al., 2010). Ces estimations semblent suggérer que l'utilisation des préférences constitue un coût variable, et non fixe, c'est-à-dire qui varie selon le volume exporté.

Figure n°1 : Représentation schématique de la marge préférentielle



Source : DG Trésor

Toutefois, Glauser et al. (2021), sur la base de données d'importations suisses entre 2016 et 2019, mettent en avant que la marge préférentielle ne semble pas un facteur déterminant dans l'utilisation des préférences tarifaires puisque le taux d'utilisation dépasse 71 % lorsque la marge est de 2 points de pourcentage.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> Plus surprenant, sur la base de données Suisses, Legge et Lukaszuk (2019) trouvent une corrélation négative entre la marge préférentielle et l'utilisation des préférences tarifaires. Une raison possible pourrait être que les produits présentant des marges de préférence élevées étaient également caractérisés par des règles d'origine relativement strictes.

Ainsi, Keck et Lendle (2012) estiment que la marge préférentielle a un effet économiquement faible (une augmentation de la marge préférentielle d'un point de pourcentage n'augmente le PUR que de 0,1 à 0,7 point de pourcentage). En comparaison, l'effet de la valeur des importations semble plus important : un doublement des importations augmente le PUR de 2 (pour les États-Unis) à 6 (pour l'UE) points de pourcentage. Ces résultats suggèrent que l'utilisation des préférences représente un coût fixe plutôt qu'un coût variable. Ces derniers auteurs l'estiment entre 14 et 1500 USD. Des résultats similaires sont obtenus par Nilsson (2011), qui estime que l'effet de la marge préférentielle n'est pas statistiquement significatif.

Finalement, il semble que l'utilisation des préférences tarifaires dépendent moins de la valeur des exportations ou de la marge préférentielle prises séparément, que de la combinaison des deux (« économie tarifaire »). Ainsi, Nilsson et Dotter (2012) évaluent l'impact du potentiel d'économie de droits de douanes, c'est-à-dire la marge préférentielle multipliée par le volume exporté, sur le PUR : une augmentation de 1% de l'économie de droits de douanes augmente la probabilité d'utiliser les préférences de 7,2%. Nilsson (2016) confirme que la valeur des exportations, la marge préférentielle et la combinaison des deux, c'est à **dire le potentiel d'économie de** droits de douanes influent positivement sur le PUR.

Sur la base de données de transactions (à la différence des précédents articles) concernant les exportations européennes vers l'Islande en 2011, Albert et Nilsson (2016) estiment toutefois un coût fixe d'utilisation des préférences de 20€ à 260 € avec des résultats variables selon les Etats membres et les secteurs. Gulczyński et Nilsson (2019) estiment un coût médian d'utilisation des préférences tarifaires à environ 75\$, tandis que Hayakawa et al. (2016) l'estiment à 300\$. En utilisant des données sur les importations au niveau des transactions pour la Thaïlande, Kazunobu et al. (2018) constatent que lorsque des accords commerciaux concurrents sont disponibles (comme c'est souvent le cas pour les pays de l'ASEAN), les accords avec les marges préférentielles les plus importantes sont plus susceptibles d'être choisis.

Des études ont également étudié de manière plus fine si les caractéristiques des **entreprises affectent l'utilisation des préférences**. Demidova et Krishna (2008) expliquent, à l'aide d'un modèle théorique à la Melitz (2003) comportant des entreprises avec des productivités hétérogènes, que les entreprises plus productives utilisent plus largement les préférences tarifaires car ces entreprises sont en mesure de payer les coûts fixes et variables liés à l'utilisation des préférences. Ce résultat a été confirmé par Takahashi et Urata (2008, 2010) qui ont utilisé une enquête par questionnaire. Ils ont constaté que les grandes entreprises sont plus susceptibles d'utiliser les accords de libre-échange et que l'utilisation est plus faible lorsqu'il est difficile et coûteux d'obtenir des certificats d'origine. En examinant les importations

de la Colombie en provenance de l'Argentine, du Pérou et de l'Uruguay, Cadot et al. (2014) mais aussi Hayakawa et al. (2013) avec des données de filiales japonaises ont montré que l'utilisation des préférences tend à être plus élevée pour les grandes entreprises, sans contrôleur pour la taille des transactions. Kasteng et al. (2022), sur la base des importations suédoises de Corée, soulignent aussi que la taille de la transaction et le potentiel d'économie tarifaire sont plus importants que la marge préférentielle ou la taille de l'entreprise. En outre, ils trouvent que le commerce intra-firme a un PUR plus faible que le commerce entre firmes sans liens. Une possible explication est que les multinationales ont moins recours à des intermédiaires spécialisés dont le rôle semble particulièrement important. Legge et al. (2021) montrent au contraire que la taille des entreprises n'affecte pas la propension à utiliser les préférences. Wignaraja (2014), en utilisant des données d'enquête sur les entreprises, n'a pas non plus détecté de corrélation entre la taille de l'entreprise et l'utilisation des préférences. Il met surtout en avant le rôle de la méconnaissance des accords dans la sous-utilisation des préférences. A l'inverse, le niveau d'innovation et l'expérience sont associés à une meilleure utilisation des préférences.

**Il semble en effet que les entreprises développent une expérience dans l'utilisation des préférences.** Hayakawa et al. (2013) suggèrent que les entreprises ayant une expérience de l'utilisation des accords de commerce pour l'exportation ont une probabilité d'environ 40% plus élevée d'utiliser un accord de commerce pour exporter vers un nouveau pays. Krishna et al. (2021) confirment cette hypothèse : dans le temps, un exportateur voit sa probabilité d'utiliser les préférences avec d'autres importateurs et dans une moindre mesure, avec d'autres produits augmenter. Ils concluent donc que les politiques de sensibilisation dédiées aux nouveaux exportateurs sont les plus pertinentes. Legge et al. (2021) constatent que les entreprises profitent plus souvent des accords de commerce si elles y ont déjà recouru ce qui tend à confirmer l'importance de l'expérience. Hayakawa et Matsuura (2012) trouvent qu'il existe un coût fixe pour utiliser des préférences à l'export et à l'import mais que ce coût n'est pas commun aux deux. En d'autres termes, il est nécessaire que les politiques publiques fournissent aux **entreprises l'assistance nécessaire à l'utilisation de l'accord** de commerce pour exporter et importer séparément. Kasteng et al. (2022) indiquent que l'apprentissage de l'utilisation des préférences semble se faire en fonction du nombre de transactions et pas en fonction du temps ou du nombre de produits et recommandent donc de se concentrer sur les entreprises qui commencent à utiliser des taux préférentiels, quel que soit le moment après l'entrée en vigueur de l'accord et quelle que soit la taille de l'entreprise. Les entreprises semblent également apprendre davantage en important de divers exportateurs qu'en important des produits différents.

Pour expliquer les coûts **d'utilisation des préférences, les règles d'origine sont** généralement mises en avant<sup>10</sup>. Sytsma (2021) met en avant le fort impact de la révision des règles d'origine sur le textile dans le cadre du SPG européen en 2011 ayant conduit à une hausse de l'utilisation des préférences de 50%. Hayakawa, et al. (2014) ainsi que Kim et Cho (2010) ont constaté que des règles d'origine plus restrictives réduisent l'utilisation des préférences tarifaires. Cadot et al. (2007) testent directement l'effet des règles de contenu minimal de valeur originaire sur l'utilisation des préférences SPG et ACP de l'UE. Ils constatent que l'utilisation est d'autant plus faible que la règle prévoit un contenu minimal de valeur originaire élevé. Hayakawa et al. (2021) constatent également que les accords de commerce avec des règles d'origine plus restrictives sont moins susceptibles d'être utilisés. Dans le même ordre d'idée, Hakobyan (2015) trouve qu'une augmentation de 12 points de pourcentage de contenu local entraîne une augmentation de 5 % du taux d'utilisation des préférences. Toutefois, sur la base de questionnaires adressés à des entreprises belges, Decoster (2021) souligne que les règles d'origine ne sont pas nécessairement un obstacle à l'utilisation des préférences. La méconnaissance des accords, notamment de la part des importateurs, semble être le principal facteur.

## L'utilisation des préférences tarifaires par les entreprises françaises : quelques données chiffrées

En prélude à l'étude des résultats des enquêtes qualitatives et des entretiens menés par la Direction générale du Trésor et dont le présent rapport vise à rendre compte, il apparaît nécessaire de replacer la question de l'utilisation des préférences tarifaires dans un contexte chiffré – en soulignant les principaux faits stylisés à partir des dernières données disponibles (2021).

L'utilisation effective des accords de commerce par les opérateurs économiques est mesurée par le « taux d'utilisation moyen des préférences tarifaires », qui correspond au ratio entre la valeur des échanges (importations ou exportations) ayant bénéficié d'une préférence tarifaire d'une part et la valeur totale des échanges qui étaient éligibles (selon les termes de l'accord de commerce) à la préférence tarifaire d'autre part. Ainsi, par exemple, un taux d'utilisation moyen des préférences tarifaires à l'importation de 100% signifie que l'ensemble des importations qui étaient éligibles à

---

<sup>10</sup> Il convient de souligner que les règles d'origine et leurs spécificités sont généralement techniques et difficiles à appréhender par des entreprises qui ne disposeraient pas d'une stratégie de marché à l'international ou d'un service spécialisé en matière douanière.

la préférence tarifaire en ont effectivement bénéficié. En pratique, le bénéfice de la préférence tarifaire n'étant pas automatique (cf. Encadré n°1 pour une présentation détaillée du fonctionnement des préférences tarifaires), certains flux commerciaux éligibles n'y ont pas recours – impliquant par conséquent un taux d'utilisation moyen des préférences tarifaires inférieur à 100%.

Les données Eurostat et de la Commission européenne (DG Trade) sur la ventilation des flux commerciaux de l'UE et de ses Etats membres par régime tarifaire permettent de calculer le taux d'utilisation moyen des préférences tarifaires ainsi que de quantifier les économies de droits de douane réalisées et non-réalisées (par pays importateur, par pays exportateur et par produit). Cette section propose un panorama des principales données chiffrées en la matière pour l'année 2021 (dernière année disponible).

**A l'export, le taux d'utilisation des préférences français est légèrement inférieur à la moyenne européenne mais supérieur à celui de l'Allemagne**

**Le taux d'utilisation des préférences des accords de l'Union européenne est globalement élevé.** En 2021, le taux d'utilisation des préférences tarifaires était de 82% pour les importations européennes depuis 74 pays tiers avec lesquels l'UE dispose d'un accord de commerce<sup>11</sup>, en hausse de 1 point de pourcentage par rapport à 2020. Le taux d'utilisation des préférences tarifaires pour les exportations européennes vers 39 pays partenaires<sup>12</sup> – représentant 96% des exportations de l'UE à destination de ses partenaires préférentiels en 2021 – était de 79% en 2021, en hausse de 4 points de pourcentage par rapport à 2020. L'écart entre ces deux taux signifie que les importateurs européens sollicitent – et obtiennent - davantage les préférences tarifaires que les importateurs des pays tiers (pour les produits en provenance de l'UE). Cela suggère que les entreprises européennes qui importent des produits de pays tiers font un meilleur usage des accords commerciaux que celles des pays tiers qui importent des biens européens. Il convient toutefois de souligner que cet écart peut également résulter de différences dans les méthodes de production des statistiques

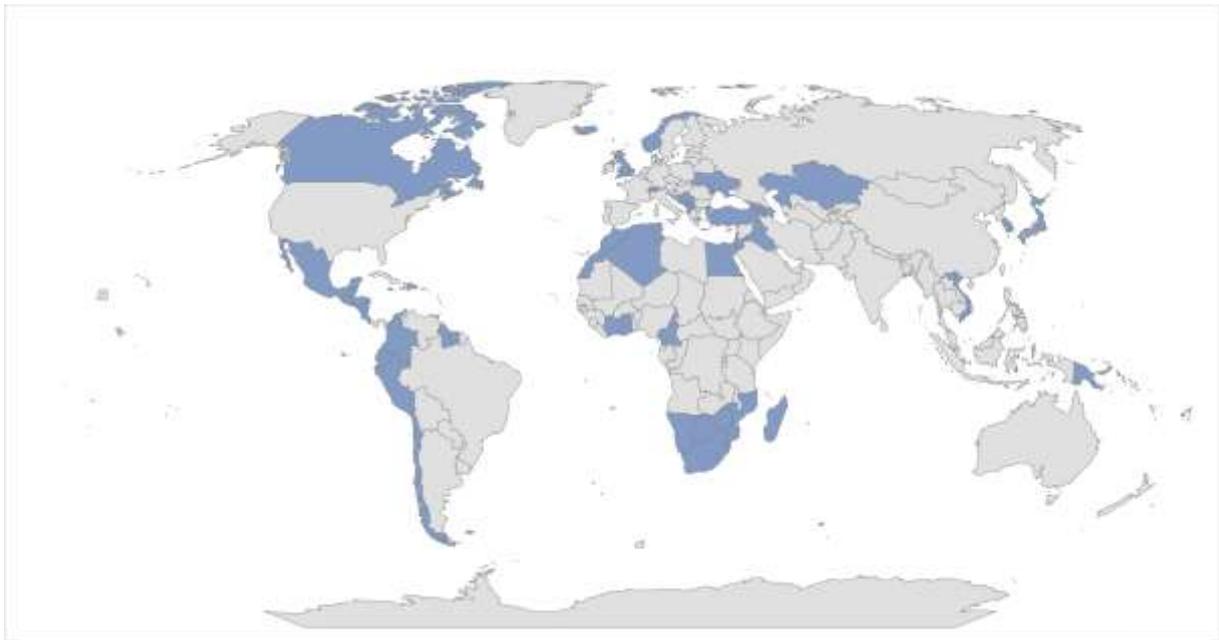
---

<sup>11</sup> L'UE dispose d'accords avec 77 pays, mais aucune importation n'était éligible à des préférences pour 3 pays (Azerbaïdjan, Irak et Kazakhstan).

<sup>12</sup> Albanie, Algérie, Andorre, Antigua-et-Barbuda, Bahamas, Barbade, Belize, Bosnie-Herzégovine, Botswana, Cameroun, Canada, Chili, Colombie, Comores, Costa Rica, Dominique, République dominicaine, Égypte, Équateur, El Salvador, Eswatini, Îles Féroé, Fidji, Géorgie, Ghana, Grenade, Guatemala, Guyana, Honduras, Islande, Israël, Côte d'Ivoire, Jamaïque, Japon, Jordanie et Kosovo, El Salvador, Eswatini, Îles Féroé, Fidji, Géorgie, Ghana, Grenade, Guatemala, Guyane, Honduras, Islande, Israël, Côte d'Ivoire, Jamaïque, Japon, Jordanie, Kosovo, Liban, Lesotho, Liechtenstein, Madagascar, Maurice, Mexique, Moldavie, Monténégro, Maroc, Mozambique, Namibie, Nicaragua, Macédoine du Nord, Norvège, Territoire palestinien occupé, Panama, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Pérou, Samoa, Saint-Marin, Serbie, Seychelles, Singapour, Îles Salomon, Afrique du Sud, Corée du Sud, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent, Surinam, Suisse, Trinité-et-Tobago, Tunisie, Turquie, Ukraine, Royaume-Uni, Viêt Nam, Zimbabwe.

puisque, pour récolter les données à l'export, la Commission européenne envoie un questionnaire à ses partenaires commerciaux qui fournissent, lorsqu'ils répondent, des réponses d'une qualité variable et suivant une méthode potentiellement différente de celle utilisée par la Commission pour les importations. A contrario, elle récolte les informations à l'importation directement auprès des autorités douanières des Etats membres. Cela explique que la couverture géographique de l'analyse européenne soit, au final, près de deux fois plus étendue à l'import qu'à l'export.

Carte n°1 : Accords de commerce de l'Union européenne en septembre 2023



Source : [Commission européenne](#)

**Au sein de l'Union européenne, la France présente un taux d'utilisation des préférences à l'export** inférieur à la moyenne en 2021 (76%). Ce taux est toutefois en hausse par rapport à 2020 (70%) et 2019 (69%), et supérieur à celui de l'Allemagne (73% en 2021). **A l'import, la France fait toutefois mieux que la moyenne européenne** : le taux d'utilisation était de 86% en 2021 pour la France (stable par rapport à 2020), contre 82% pour l'Union européenne. Si le taux d'utilisation des préférences à l'import était supérieur à celui de l'Allemagne en 2021 (86% contre 79%), il demeurerait inférieur à celui des Pays-Bas (87%), de l'Italie (88%) ou encore de l'Espagne (92%) – quoique bien supérieur à celui d'autres Etats membres (69% pour Chypre, 48% pour l'Irlande, etc.).

Tableau n°1 : Taux moyen d'utilisation des préférences à l'importation et à l'exportation en 2021

	Taux d'utilisation des préférences à l'importation (2021)	Taux d'utilisation des préférences à l'exportation (2021)
France	86 %	76 %
Allemagne	79 %	73 %
Italie	88 %	79 %
Espagne	92 %	84 %
Pays-Bas	87 %	86 %
Belgique	71 %	85 %
Suède	64 %	84 %
UE-27	82 %	79 %

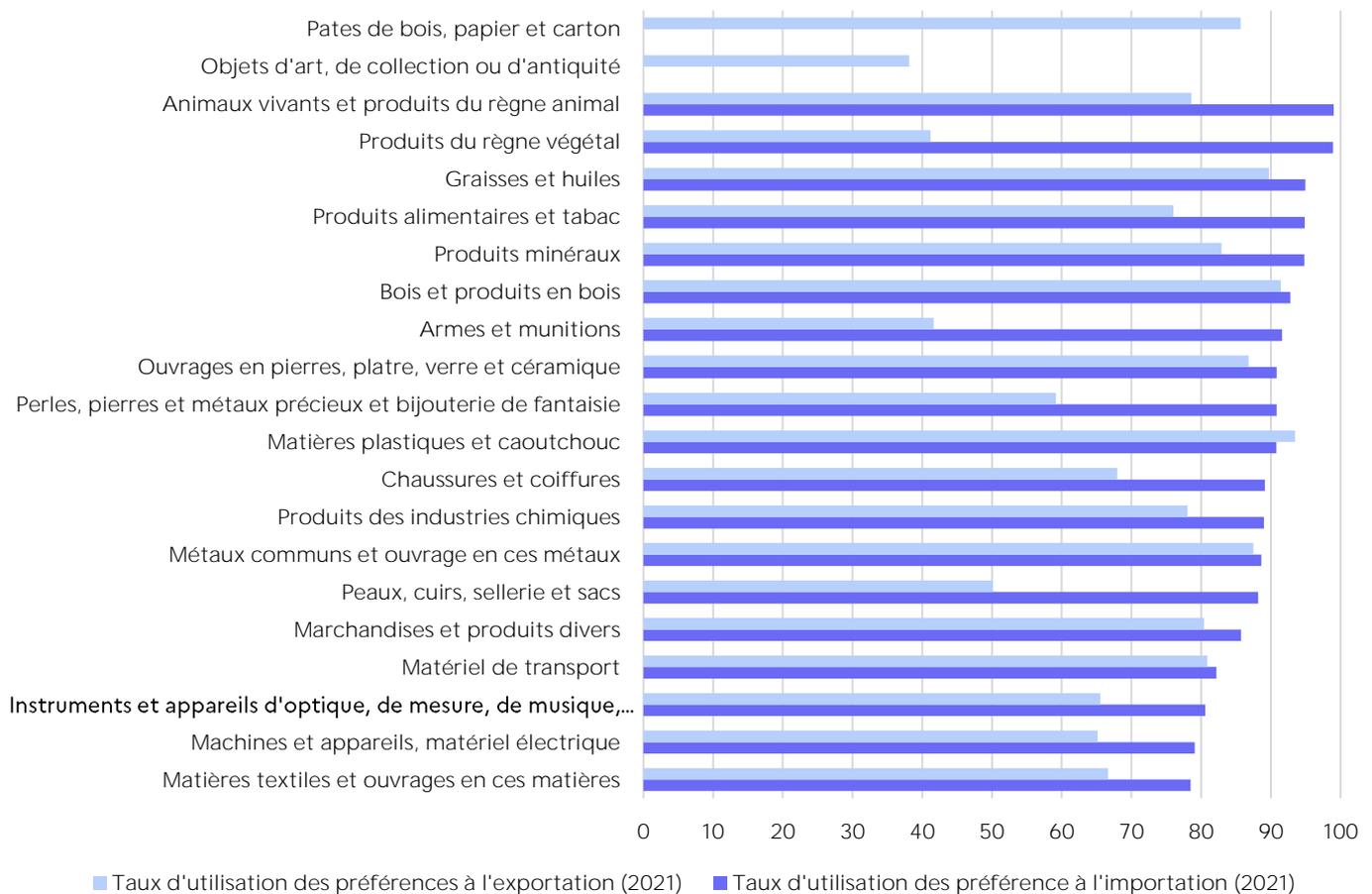
Source : données Eurostat et Commission européenne, 2021.

Cette moyenne cache de réelles disparités : **les taux d'utilisation des préférences** tarifaires varient significativement selon les partenaires commerciaux. Ainsi, par exemple, le taux d'utilisation des préférences tarifaires par les importateurs français était de 65% en 2021 pour les flux en provenance d'Islande, contre 93% la même année pour les flux en provenance de Suisse. Ces disparités selon les partenaires commerciaux résultent de la combinaison de nombreux facteurs, au premier rang desquels la date d'entrée en vigueur de l'accord. Les données suggèrent en effet que **les taux d'utilisation des préférences tarifaires sont en moyenne plus élevés pour les** accords de commerce les plus anciens, en comparaison avec les accords plus récents. Pour ces derniers, on constate notamment une croissance significative du taux d'utilisation : ainsi, par exemple, le taux d'utilisation des préférences augmente fortement avec le Canada à l'importation (de 36% en 2017, année d'entrée en vigueur de l'accord UE-Canada, à 59% en 2019 puis 71% en 2021) comme à l'exportation (de 52% en 2018 à 65% en 2021) ; il en va de même pour le Japon, à l'importation (augmentation du taux d'utilisation des préférences de 26% en 2019, année d'entrée en vigueur de l'accord, à 45% en 2021) comme à l'exportation (augmentation du taux d'utilisation des préférence de 53% en 2019 à 62% en 2021).

**Les taux d'utilisation des préférences tarifaires varient** également selon le type de marchandise. Ainsi, en 2021, comme le suggère le graphique ci-dessous, le taux d'utilisation des préférences à l'exportation pour la France était inférieur à 50% pour les objets d'art (section XXI de la nomenclature du système harmonisé), les produits du règne végétal (section II), les armes et munitions (section XIX) et les peaux, cuirs, selleries, articles de voyages et sacs (section VIII). À l'inverse, le taux d'utilisation des préférences à l'exportation était le plus élevé pour les ouvrages en pierres, verre et

céramique (section XIII), les métaux communs (section XV), les graisses et huiles (section III), le bois (section IX) et les matières plastiques et caoutchouc (section VII). A l'importation, le taux d'utilisation des préférences était inférieur à 80% pour les matières textiles et ouvrages en ces matières (section XI) et pour les machines, appareils et matériel électrique (section XVI) ; à l'inverse, le taux d'utilisation était supérieur à 95% pour les produits minéraux (section V), les produits alimentaires (section IV), les graisses et huiles (section III), les produits du règne végétal (section II) et les animaux vivants et produits du règne animal (section I). Ainsi, ces résultats suggèrent dans l'ensemble qu'à l'importation le taux d'utilisation des préférences semble plus élevé pour les matières premières, notamment agricoles, et plus faible pour les produits transformés et semi-finis – pour lesquels les règles d'origine sont plus complexes.

Graphique n°1 : Taux d'utilisation des préférences à l'importation et à l'exportation pour la France, selon le type de marchandise (2021)



Source : données Eurostat et Commission européenne, 2021. Les flux sont agrégés selon les 22 chapitres de la nomenclature du système harmonisé.

## Une meilleure utilisation des accords de commerce permettrait aux entreprises de réaliser des économies tarifaires importantes.

Dans la mesure où les préférences tarifaires correspondent à des droits de douane abaissés (par rapport aux droits « MFN » par défaut), leur utilisation permet de réaliser des « économies tarifaires »<sup>13</sup>. Ainsi, en 2021, les accords de commerce de l'UE ont permis une économie tarifaire estimée à 25 milliards d'euros<sup>14</sup> pour les exportations européennes vers les 39 pays partenaires (représentant 96% des exportations de l'UE à destination de ses partenaires préférentiels en 2021<sup>15</sup>) ayant répondu à l'enquête de la Commission, soit une économie tarifaire moyenne de 6% sur la valeur totale des exportations éligibles. **Une pleine utilisation des accords (c'est-à-dire avec un taux d'utilisation de 100%) permettrait toutefois d'économiser 5 milliards d'euros supplémentaires pour les exportations européennes, selon les estimations de la Commission européenne.**

**Pour les exportations françaises, les accords de commerce de l'UE ont permis une économie tarifaire estimée à près de 2,7 milliards d'euros avec les 39 pays partenaires,** soit une économie tarifaire moyenne de 5,6% sur la valeur totale des exportations éligibles. Ces économies tarifaires à l'exportation<sup>16</sup> renforcent la compétitivité-export des entreprises françaises, et par conséquent leur présence sur les marchés internationaux. Une pleine et entière utilisation des accords permettrait d'économiser jusqu'à près de 700 millions d'euros supplémentaires par an pour les exportations françaises, en se fondant sur les données et calculs de la Commission européenne. Comme suggéré par le graphique ci-dessous, les principales économies tarifaires supplémentaires potentielles pour les exportations françaises concernent les pays du Maghreb (Algérie, Maroc) ainsi que certains pays avec lesquels un accord de commerce est récemment entré en vigueur (Corée du Sud, Japon, Royaume-Uni). Cette première estimation doit toutefois être tempérée par deux facteurs : d'une part, un taux d'utilisation des préférences de 100% est vraisemblablement hors de portée, notamment du fait de la complexité de l'application des règles d'origine à certains produits transformés et du coût parfois désincitatif en résultant pour les entreprises ; d'autre part, ce chiffre est probablement légèrement sous-estimé dans la mesure où il ne recouvre que les économies potentielles vis-à-vis de 39 pays partenaires, qui

---

<sup>13</sup> L'économie tarifaire correspond à la marge tarifaire (différence entre le droit « MFN » et le droit préférentiel) multipliée par la valeur du flux.

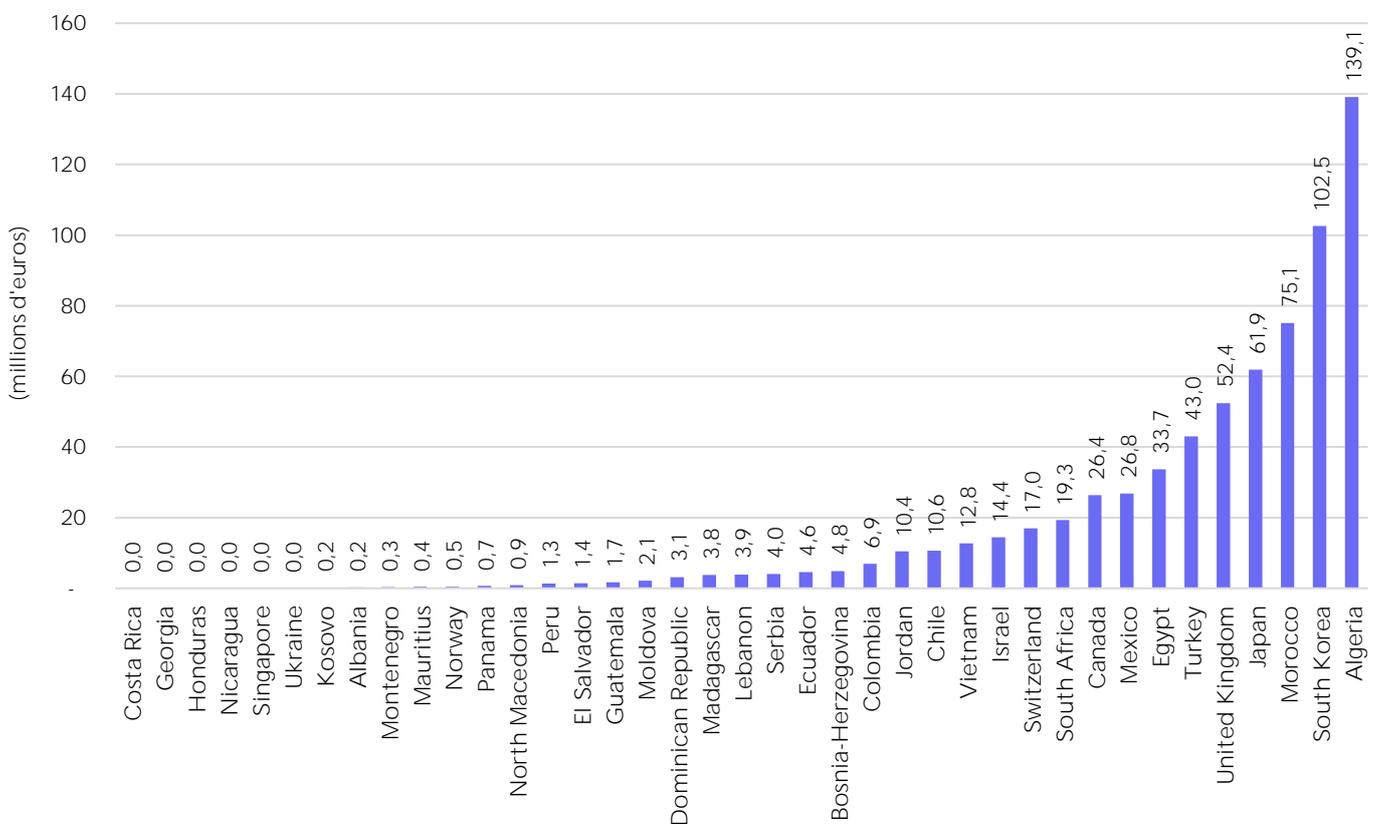
<sup>14</sup> Calcul DG Trésor et Commission européenne.

<sup>15</sup> En 2021, les exportations de l'UE à destination de ses 78 partenaires préférentiels (y compris l'Autorité palestinienne) s'élevaient à près de 1 059 Mds€, dont environ 1 015 Mds€ à destination des 39 pays partenaires ayant répondu à l'enquête de la Commission (soit près de 96%).

<sup>16</sup> C'est-à-dire réalisées par les importateurs situés dans les pays tiers pour des produits exportés depuis la France.

représentaient néanmoins 96% des exportations de l'UE à destination de ses partenaires préférentiels en 2021 ; enfin la Commission européenne ne fournit pas d'estimation des économies tarifaires (réalisées et potentielles) pour les importations européennes. Selon les estimations de la Direction générale du Trésor<sup>17</sup>, une utilisation des préférences tarifaires à 95% – objectif ambitieux mais davantage réaliste – permettrait **de réaliser une économie supplémentaire de l'ordre de 500 millions d'euros** pour les exportations françaises.

Graphique n°2 : Économies tarifaires supplémentaires estimées par pays partenaire pour les exportations françaises (2021)



Source : estimations Commission européenne, 2021. Les économies tarifaires supplémentaires correspondent à la différence entre les économies tarifaires potentielles (pleine utilisation de l'accord de commerce) et les économies effectivement réalisées.

<sup>17</sup> En considérant la marge préférentielle moyenne pour chacun des 39 pays partenaires de l'étude.

# Une triple enquête auprès des entreprises, assortie d'entretiens ciblés, afin de mieux comprendre les déterminants du recours aux préférences tarifaires

## Motivations et objectifs

Les données macros de la Commission européenne permettent d'appréhender le recours aux préférences tarifaires sous l'angle quantitatif et offrent un éclairage d'ensemble qui s'avère précieux (cf. *supra*). La Direction générale du Trésor a toutefois **souhaité approfondir l'analyse en la** complétant par une approche qualitative fondée sur les pratiques et perceptions des acteurs économiques – importateurs, exportateurs et professionnels du dédouanement. Trois questionnaires (à destination de ces trois catégories d'acteurs) ont ainsi été adaptés à partir du modèle de la Commission européenne puis diffusés dans l'optique de recueillir des informations complémentaires. L'objectif visé est une compréhension plus fine des déterminants microéconomiques de l'utilisation des préférences tarifaires ainsi que des éventuels obstacles auxquels sont confrontés les acteurs. En outre et au-delà des réponses aux questionnaires – dont le nombre témoigne de l'intérêt des acteurs économiques - la Direction générale du Trésor a souhaité leur donner directement la parole par le biais d'une série d'entretiens approfondis menés auprès d'une sélection de répondants à l'enquête. De tels échanges, dans un format d'expression plus libre, ont permis de compléter les informations collectées avec des éléments issus de situations individuelles concrètes.

Comme indiqué *supra*, le présent rapport s'inscrit dans un mouvement global d'évaluation et de compréhension de l'utilisation par les entreprises des préférences tarifaires mené par les Etats membres de l'UE à travers la réalisation de différentes enquêtes quantitatives et qualitatives (la Suède et la Belgique par exemple). Ces travaux participent de l'émergence d'un corpus sur ce sujet et peuvent ainsi :

- nourrir la réflexion globale de l'Union européenne et de ses Etats membres s'agissant de la définition et de la mise en œuvre de la politique commerciale ;
- contribuer à documenter, au travers d'une approche fondée sur les faits (*evidence-based*), le besoin de progresser dans cette mise en œuvre des accords, d'une meilleure anticipation de celle-ci dans les négociations en cours ou à venir voire d'enclencher une revue ciblée des accords existants ;
- alimenter les discussions au sein des instances et groupes de travail de l'UE auxquels l'administration française prend part.

## Méthodologie

Pour mener à bien cette enquête qualitative, la Direction générale du Trésor a élaboré trois questionnaires (importateurs/exportateurs/professionnels du dédouanement), qu'elle a diffusé par voie électronique, puis réalisé des entretiens semi-directifs avec une sélection de répondants.

La Direction générale du Trésor a construit les questionnaires à destination des importateurs et des exportateurs à partir des modèles proposés par la Commission européenne, qu'elle a modifié et complété. Le questionnaire dédié aux professionnels du dédouanement a en revanche été élaboré entièrement par et à l'initiative de la Direction générale du Trésor. Cette catégorie d'opérateurs économiques étant partie prenante aux formalités de dédouanement, il est apparu nécessaire de mieux comprendre leur rôle dans la sollicitation des préférences tarifaires puis d'en tirer d'éventuels enseignements en matière de meilleure sensibilisation aux règles d'origine.

Les trois questionnaires comportaient des questions communes sur la taille de l'entreprise, son ancienneté, les moyens par lesquels elle s'informe/est informée ou non des procédures douanières et préférences tarifaires existantes, ainsi que sur le niveau de difficulté générale ressenti s'agissant du respect des règles d'origine et de la préparation des preuves d'origine. À noter que, si le questionnaire était par défaut anonyme, les entreprises qui le souhaitaient avaient la possibilité de renseigner leur raison sociale ainsi que leurs coordonnées électroniques.

Les questionnaires dédiés aux importateurs et aux exportateurs comportaient en outre des questions relatives aux types de produits importés/exportés et au recours éventuel à un intermédiaire pour les formalités de dédouanement. Afin de trouver un juste équilibre entre niveau de détail des données d'une part et fluidité du questionnaire d'autre part, la Direction générale du Trésor a opté pour une question à choix multiples. Si un tel choix méthodologique impliquait que, pour les répondants ayant choisi plusieurs produits, l'analyse ne pouvait dès lors pas être affinée au niveau du type de produit, il eût été *a contrario* fortement désincitatif de demander aux entreprises de remplir la suite du questionnaire *pour chaque type de produit* exporté/importé. Il convient néanmoins de souligner que le choix multiple pour les produits exportés/importés a permis tout de même de dégager des tendances par secteur d'activité. Les répondants étaient toutefois invités à renseigner les codes douaniers précis des produits importés ou exportés dans un champ libre. Les champs libres proposés en fin de questionnaire ainsi que les entretiens individuels menés par la suite ont en outre permis de préciser ponctuellement cette analyse sectorielle.

Le choix a également été fait de demander de renseigner un seul pays fournisseur (importateurs) ou pays de destination (exportateurs), si possible avec lequel des

difficultés existent pour remplir les règles d'origine ou émettre les preuves adéquates. Toutes les questions suivantes – relatives au volume d'export/import et aux raisons précises pour lesquelles la préférence tarifaire est sollicitée ou non – s'appliquaient à ce pays. Les opérateurs travaillant avec plusieurs pays étaient invités à compléter le questionnaire autant de fois que nécessaire pour les autres accords commerciaux les concernant. Ce choix méthodologique visait à faciliter et opérationnaliser l'analyse des résultats, en permettant de rattacher les difficultés éventuellement rencontrées à des pays/accords donnés. On notera également que, s'agissant des entreprises ayant opté pour l'anonymat, la construction des questionnaires ne permettait pas de savoir si elles avaient répondu également aux autres questionnaires proposés (exportateurs/importateurs/intermédiaires en douane).

Ces trois questionnaires ont été mis en ligne le 15 février 2023, jusqu'au 15 avril 2023, sur la plateforme européenne *EU Survey*. Ils étaient disponibles en français et en anglais. L'information a été diffusée via les réseaux sociaux de la Direction générale du Trésor, la Direction générale des Douanes et des Droits Indirects et Business France. Des e-mails ont également été envoyés aux fédérations professionnelles afin qu'elles en informent leurs adhérents. Au total, 620 réponses ont été reçues (328 exportateurs, 180 importateurs, 112 intermédiaires) : qu'ils soient chaleureusement remerciés, ainsi que les répondants à l'enquête qualitative, pour le temps qu'ils ont bien voulu consacrer à ce sujet.

Afin d'approfondir certaines réponses et de discuter plus amplement des attentes des entreprises vis-à-vis de l'administration en la matière, la Direction générale du Trésor a mené neuf entretiens à distance en mai et juin 2023 (quatre importateurs/exportateurs, deux professionnels du dédouanement, un importateur, deux exportateurs). Ces entretiens longs ont été réalisés sur un mode semi-directif<sup>18</sup>. Les questions orientées étaient les suivantes : présentation de l'activité de l'entreprise, droits de douane économisés (en cas d'utilisation des préférences tarifaires), intégration ou non des préférences tarifaires dans la stratégie commerciale de l'entreprise, effectifs dédiés au dédouanement, accès à l'information, ressenti s'agissant des règles d'origine et connaissance des outils développés par la Commission européenne. A la fin des entretiens, des suggestions d'amélioration étaient demandées aux entreprises ou certaines pistes leur étaient proposées afin d'évaluer leur intérêt pour les préférences tarifaires.

---

<sup>18</sup> Quelques questions permettant d'initier/orienter la discussion en fonction des réponses apportées aux questionnaires sont posées, mais les entreprises ont ensuite la possibilité de s'exprimer librement.

## Biais et limites

Si la Direction générale du Trésor s'est efforcée de les minimiser, plusieurs biais et limites de cette étude – tenant aussi bien à la forme même de l'enquête, qu'à son mode de distribution ou aux choix méthodologiques effectués – doivent être signalés. Invitant à nuancer certains constats, sans pour autant remettre en cause la pertinence et les enseignements tirés de cette étude, ces biais et limites permettent toutefois de mettre également en exergue des pistes d'approfondissement qui pourraient faire l'objet de travaux complémentaires.

Tout d'abord, l'enquête qualitative présente, par essence, un certain nombre de limites. Ainsi, elle apporte davantage d'éléments sur la *perception* des répondants, plutôt que sur la *réalité* de leurs pratiques : par exemple, le niveau de difficulté rapporté par les répondants s'agissant du respect des règles d'origine doit avant tout être interprété comme un niveau de difficulté *perçu*. En retour, cette perception peut être biaisée par un certain nombre de facteurs, propres au répondant – à l'instar de biais cognitifs qui pourraient, par exemple, conduire certains répondants à survaloriser ou sous-valoriser leur niveau de compréhension des règles d'origine – mais également résultant de la forme même du questionnaire : influence de la formulation des questions et/ou réponses proposées<sup>19</sup>, identité de l'enquêteur (en l'occurrence, une administration publique<sup>20</sup>). Le traitement de la non-réponse dans l'enquête qualitative est également un enjeu fort, possiblement source de biais, dans la mesure où la non-réponse peut avoir une signification en soi<sup>21</sup>.

De surcroît, les modes de distribution de l'enquête ainsi que la sélection des répondants peuvent être sources de biais susceptibles d'altérer la représentativité des résultats. L'enquête n'étant pas ciblée sur un échantillon représentatif de la population des entreprises (importatrices, exportatrices ou intermédiaires en dédouanement), mais distribuée sur la base du volontariat par la Direction générale du Trésor, la Direction générale des Douanes et des Droits Indirects et Business France (via leur site internet, réseaux sociaux, réseaux des PAE en région et correspondants au sein des fédérations professionnelles), il convient d'être vigilants aux catégories qui pourraient être sur-représentées parmi les répondants.

---

<sup>19</sup> Par exemple, une même question formulée de manières différentes est susceptible d'appeler des réponses différentes : ainsi, demander « dans quelle mesure vous semble-t-il *facile* de... » et « dans quelle mesure vous semble-t-il *difficile* de... » peut influencer la réponse de l'enquêté.

<sup>20</sup> Cela peut être de nature à biaiser les réponses des enquêtés, par exemple selon l'opinion que le répondant a de l'administration, ou encore selon l'intérêt plus ou moins implicite que le répondant peut avoir (par exemple obtenir une aide financière de l'Etat, un allègement de la réglementation, etc.)

<sup>21</sup> Par exemple, ne pas répondre à la question portant sur le respect des règles d'origine peut signifier que le répondant n'a pas connaissance du concept de « règle d'origine », ce qui constitue une information utile en soi.

Ainsi, certains types d'entreprises peuvent être davantage susceptibles de répondre à ce type d'enquête – les grandes entreprises, qui peuvent posséder un service opérationnel dédié aux sujets douaniers, et sont plus à même d'être en lien direct avec l'administration centrale et/ou les fédérations professionnelles ; à l'inverse, les entreprises peu familières des outils numériques sont moins susceptibles d'avoir été touchées par la communication autour de l'enquête, et pourraient donc être sous-représentées parmi les répondants<sup>22</sup>. Surtout, au-delà de ces enjeux liés aux modes de distribution de l'enquête, il convient de souligner l'existence d'un risque de biais dit « d'autosélection »<sup>23</sup>. En effet, il est envisageable que les individus « non-satisfaits » (en l'espèce : les entreprises n'utilisant pas les préférences tarifaires car jugées trop complexes) aient davantage tendance à se saisir de l'enquête et à y répondre (puisqu'ils peuvent s'identifier au sujet et voir l'enquête comme un moyen d'exprimer leur insatisfaction), alors que les individus « satisfaits » ne prendront pas nécessairement le temps de répondre à l'enquête. Ce biais d'autosélection a par ailleurs pu être accentué par la communication de l'administration autour de l'enquête (tournée vers la volonté de comprendre les éventuels freins à la sollicitation des préférences tarifaires et les éventuelles difficultés rencontrées par les entreprises) ainsi que par la formulation de certaines questions (invitant par exemple à renseigner le questionnaire en priorité pour les pays/accords pour lesquels des difficultés ont pu être constatées). Si cette possible sur-représentation des entreprises rencontrant des difficultés est susceptible conduire à une surestimation de ces dernières, elle n'obère en rien la capacité de l'enquête à éclairer la compréhension de ces difficultés, en particulier s'agissant de leurs déterminants et facteurs explicatifs.

---

<sup>22</sup> Cette catégorie d'entreprises (peu familières des outils numériques) serait pourtant intéressante au titre de l'analyse de l'utilisation des préférences tarifaires.

<sup>23</sup> Le biais d'autosélection est un type de biais de réponse volontaire dans lequel les individus présentant des caractéristiques spécifiques sont plus susceptibles que les autres de participer à une enquête. C'est le cas lorsqu'ils ont le contrôle de la participation à l'étude ; dans cette situation, la plupart des personnes interrogées ont un parti pris pour un sujet parce qu'elles s'y identifient

## Structure du rapport

Le présent rapport est composé de quatre parties. Les trois premières parties présentent les résultats détaillés – dont sont tirées de premières conclusions – des enquêtes à destination des exportateurs (partie 1), des importateurs (partie 2) et des intermédiaires en douanes (partie 3). Ces trois premières parties s’attachent à décrire le profil des répondants et proposent une analyse de leurs réponses au questionnaire, mettant en exergue les principaux facteurs expliquant l’hétérogénéité observée s’agissant du recours aux préférences tarifaires. À partir des enseignements tirés des trois enquêtes, ainsi que des entretiens ciblés, la quatrième et dernière partie s’attache à formuler des pistes d’action – dans l’objectif d’améliorer l’utilisation des préférences tarifaires par les entreprises françaises (partie 4).

# PARTIE 1 : EXPORTATEURS

## POURQUOI UN QUESTIONNAIRE DÉDIÉ AUX EXPORTATEURS ?

L'exportateur est un acteur central de l'utilisation des préférences tarifaires prévues par les accords de commerce préférentiels : il s'agit soit du producteur soit du revendeur de la marchandise. A ce titre, il a – du moins théoriquement – accès aux informations relatives au processus de fabrication du produit, élément indispensable pour déterminer si ce dernier remplit les règles d'origine préférentielle permettant de bénéficier de droits de douane réduits dans le pays de destination. En effet, l'importateur dans le pays tiers dépend des documents de preuve d'origine fournis par l'exportateur pour solliciter la préférence tarifaire à l'arrivée de la marchandise (cf. Encadré n°1 : définition et principe d'une préférence tarifaire).

Les exportateurs représentent 53% des réponses à l'enquête sur l'utilisation des préférences tarifaires dans les accords commerciaux<sup>24</sup>. Ces entreprises sont expérimentées : 94% d'entre elles exportent depuis plus de 5 ans. L'immense majorité des entreprises déclarent fournir les documents de preuve d'origine à l'importateur, quand bien même une forte minorité estime le respect de ces règles et la préparation des documents de preuve d'origine complexes.

Lorsqu'une entreprise ne fournit pas les documents d'origine, cette décision est avant tout le fruit d'une méconnaissance de la part de l'importateur de l'existence de la préférence, d'un manque d'informations sur la manière d'évaluer et de déterminer l'origine du produit – en particulier pour les TPE et PME – et d'une difficulté à rassembler les documents nécessaires à l'établissement de la preuve d'origine. La collecte des déclarations d'origine auprès des fournisseurs est d'autant plus complexe que les intrants qui composent le produit sont nombreux – en particulier pour les produits textiles, machines et machines électriques, y compris l'électronique. Peuvent s'y ajouter la difficulté des calculs à effectuer pour vérifier le respect des règles d'origine fondées sur la valeur ou le poids. Les entretiens approfondis ont également mis en lumière « un coût d'entrée » à l'export parfois important – formations et ressources en interne – ce coût étant accentué par le formalisme des documents d'origine et par les différences entre les règles d'origine d'un accord à l'autre.

---

<sup>24</sup> Les questionnaires ne permettent pas de savoir si les répondants aux questionnaires sur les exportations ont également répondu aux autres questionnaires sur les importations.

## Le profil des répondants au questionnaire « exportateurs »

L'**entreprise**-type ayant répondu au questionnaire exportateur est une PME, qui exporte depuis plus de cinq ans des produits à forte valeur ajoutée (produits agricoles **transformés ou produits industriels**) dans les pays limitrophes de l'Union européenne et faisant appel à un professionnel du dédouanement pour réaliser ses formalités douanières.

Au total, **328** entreprises ont répondu au questionnaire sur les exportateurs. 57% des répondants sont des PME (188 entreprises), 22% sont des entreprises intermédiaires (71 entreprises), 15% des TPE (48 entreprises) et 6% des grandes entreprises (19 entreprises)<sup>25</sup>. Le fait qu'un grand nombre de TPE et PME aient répondu au questionnaire fournit des informations précieuses, alors que l'internationalisation croissante des PME et TPE est une priorité tant européenne que nationale.

Près de quatre répondants sur cinq sont à la fois producteurs et exportateurs de leurs produits (78%). 11% des répondants sont uniquement producteurs de biens et 11% sont uniquement exportateurs. Près de deux tiers **d'entre eux font appels à** des prestataires pour réaliser leurs formalités douanières (60%) ; 15% des entreprises alternent entre recours à un prestataire et internalisation en fonction des flux et/ou des produits concernés. Seul un quart (24%) des entreprises interrogées internalisent entièrement leurs formalités douanières.

Les produits exportés les plus représentés sont, dans l'ordre décroissant : les produits alimentaires préparés à 15% (61 entreprises), les machines électriques, y compris l'électronique, à 12% (49 entreprises), les machines, autres que les machines électriques, à 10% (42 entreprises), les produits chimiques à 9% (39 entreprises), les métaux et produits métalliques à 8% (34 entreprises), les produits agricoles à 8% (33 entreprises), les produits pastiques et caoutchouc à 5% (23 entreprises), les produits textiles à 5% (21 entreprises), le bois et pâtes à papier à 3% (13 entreprises), les instruments à 3% (12 entreprises), les matériels de transport à 2% (9 entreprises), les armes et munitions à 1% (4 entreprises), les cuits et peaux cuirs à 1% (4 entreprises), les perles et métaux semi-précieux avec 2 entreprises, les objets d'art avec une seule entreprise et les articles en pierre, plâtre, ciment et amiante avec également une seule entreprise.

---

<sup>25</sup> Dans cette enquête, nous entendons par TPE des entreprises de moins de 10 employés, par PME des entreprises entre 10 et 250 employés, par entreprises intermédiaire des entreprises entre 250 et 5000 employés, et par grande entreprise des entreprises avec plus de 5000 employés.

Le Royaume-Uni (82 entreprises), la Suisse (38 entreprises), le Maroc (31 entreprises) et le Canada (31 entreprises) sont les principaux pays de destination. On retrouve ensuite par ordre décroissant : le Japon (25 entreprises), la Corée du Sud (19 entreprises), le Mexique (12 entreprises), l’Egypte (11 entreprises), l’Afrique du Sud (8 entreprises), Israël (7 entreprises), l’Ukraine (7 entreprises), la Serbie (6 entreprises) et le Chili (2 entreprises). Le formulaire demandant à ce que soit indiqué en priorité les pays avec lesquels des difficultés liées à l’origine ont été rencontrées, cet ordre peut refléter à la fois la géographie des échanges préférentiels de l’UE, mais aussi celle des difficultés rencontrées à l’export.

## Des preuves d’origine largement fournies, en dépit de règles d’origine souvent complexes à respecter et de documents parfois difficiles à rassembler

**Prises dans leur ensemble**, l’immense majorité des entreprises interrogées (84%) **déclarent fournir les documents de preuve d’origine à l’importateur**, quand bien même une forte minorité estime le respect de ces règles (44%) et la préparation des **documents de preuve d’origine (30%) complexes**.

**Lorsqu’une entreprise ne fournit pas les documents d’origine** – perdant, de ce fait, tout droit à ce que son produit puisse prétendre au bénéfice des réductions tarifaires – cette décision est **avant tout le fruit d’une méconnaissance (de la part de l’importateur ou de l’exportateur), d’un arbitrage économique** (ratio ressources nécessaires/gain escompté ou urgence commerciale/temps de la démarche **défavorable**) ou **d’un empêchement (document d’origine non fourni, produit non éligible)**.

### Une très large majorité des entreprises fournit les documents de preuve d’origine à l’importateur

*L’immense majorité des entreprises répondantes (84%) déclarent fournir les documents de preuve d’origine. La méconnaissance par l’importateur de l’existence des préférences tarifaires et le manque d’informations de l’exportateur sur les moyens d’établir la preuve d’origine sont les deux principales raisons pour lesquels l’exportateur ne fournit pas les documents de preuves d’origine à l’importateur.*

84% des entreprises déclarent fournir les documents de preuve d’origine à l’importateur pour qu’il puisse solliciter la préférence tarifaire, tandis que 13% ne les fournissent jamais ; 3% ne les fournissant pas systématiquement. Sans ces documents, les droits de douanes standards (dits NPF) s’appliquent mécaniquement aux produits

exportés, dégradant leur compétitivité-prix en regard des produits similaires, en provenance par exemple d'autres pays tiers avec lesquels le pays de destination a également signé un accord de commerce préférentiel, et qui bénéficieraient en conséquence d'une préférence tarifaire.

**La méconnaissance (de la part de l'importateur ou de l'exportateur), un arbitrage économique (ratio ressources nécessaires/gain escompté ou urgence commerciale/temps de la démarche défavorable) ou un empêchement pratique (document d'origine non fourni, produit non éligible) sont les principales raisons pour lesquelles le document d'origine n'est pas fourni.** Dans le détail, il n'est pas fourni d'abord parce que l'importateur n'a pas demandé les documents de preuve d'origine à l'exportateur, quand bien même le produit exporté respecte la règle d'origine (21%), en raison du manque d'informations de l'exportateur sur la détermination de l'origine d'un produit et sur la préparation des documents de preuve d'origine (16%), parce que les fournisseurs n'ont pas transmis les documents nécessaires à l'établissement d'une preuve d'origine (13%), parce que les coûts supplémentaires et/ou la charge administrative liés à la preuve de l'origine sont trop élevés (13%), ou enfin parce qu'une contrainte de temps et une exigence de livraison rapide empêche l'entreprise de fournir la preuve d'origine (10%).

On retrouve ensuite par ordre décroissant : le produit exporté n'est pas soumis à des droits de douane (8%), l'entreprise exportatrice n'a pas le statut requis pour émettre une preuve d'origine (8%), le produit exporté n'est pas conforme aux règles d'origine (6%), il existe un risque et une imprévisibilité (2%) et le produit exporté bénéficie d'une franchise de droits dans le cadre d'autres régimes (1%).

- Les entreprises ayant coché la case Autre (3%) déclarent essentiellement ne pas avoir les ressources nécessaires (humaines, financières ou informatiques) en interne pour établir les documents de preuve d'origine et déterminer l'origine préférentielle.
- Les entreprises ayant coché la case « risque imprévisibilité » (2%), expliquent également qu'en raison de multiples fournisseurs, d'un trop grand nombre de références de produits et du manque d'un logiciel informatique adapté, elles préfèrent ne pas solliciter l'origine préférentielle.
- Les produits peuvent ne pas être conformes aux règles d'origine lorsque les règles d'origine par produit sont trop strictes ou ne permettent pas, dans certains cas, le cumul.

Les entreprises qui fournissent les documents de preuve d'origine ont davantage tendance à passer par un intermédiaire en douane (63%) pour réaliser leurs formalités douanières que celles qui ne fournissent pas les preuves d'origine (57%).

Tableau n°2 : Les raisons évoquées pour ne pas fournir les documents de preuve d'origine à l'importateur

Votre client ne vous a pas demandé de fournir une preuve d'origine alors que votre produit respecte les règles d'origine	21%
Vous manquez d'informations et ne savez pas comment évaluer si votre produit est originaire	16%
Vous n'avez pas reçu de vos fournisseurs les documents nécessaires à l'établissement d'une preuve d'origine.	13%
Les coûts supplémentaires liés à la preuve de l'origine sont trop élevés	13%
Une contrainte de temps et une exigence de livraison rapide vous empêchent de fournir une preuve d'origine	10%
Mon produit n'est pas soumis à des droits de douane	8%
Vous n'avez pas le statut requis pour délivrer une preuve de l'origine	8%
Vos produits ne sont pas conformes aux règles d'origine	6%
Autre raison	3%
Il existe un risque et une imprévisibilité	2%
Votre produit bénéficie de droits nuls dans le cadre d'autres régimes	1%

Source: données de l'enquête

### Près de la moitié **des entreprises estime le respect des règles d'origine complexe**

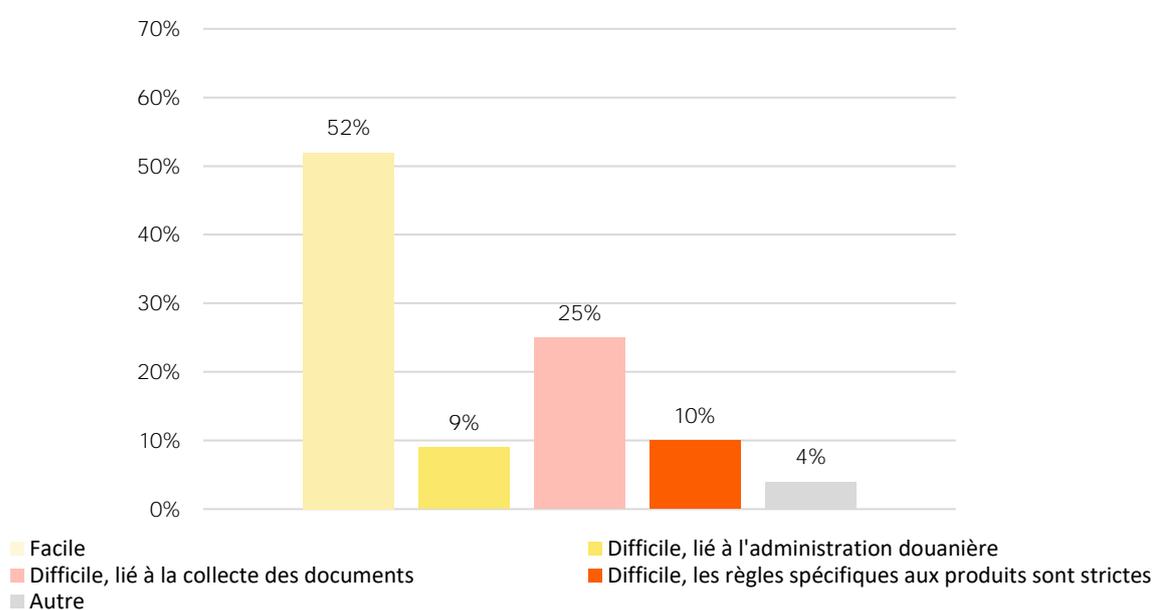
*Une courte majorité des répondants (52%) ne rencontre pas de difficulté particulière à respecter les règles d'origine. Mais près de la moitié des entreprises répondantes (44%) estime le respect des règles d'origine complexe, la principale difficulté évoquée étant la collecte des documents nécessaires auprès des fournisseurs (25%).*

Les difficultés remontées par la forte minorité (44%) des répondants relèvent principalement de la collecte des documents nécessaires auprès des fournisseurs (25%). Cette complexité est particulièrement soulignée par les grandes entreprises (voir graphique n°8 infra), et peut être le reflet d'un commerce de biens plus complexes sur une géographie plus diversifiée. Les entreprises peuvent également être confrontées à des règles spécifiques strictes (10%) et à des questions liées à l'administration douanière dans le pays d'exportation et/ou dans le pays de destination (9%). Les entreprises ayant coché la case « Autre » (4%) évoquent la

difficulté et le caractère chronophage de l'obtention de l'information sur l'origine des matières premières incorporées dans le produit exporté.

Cela rejoint la difficulté déjà évoquée plus haut à obtenir des informations de la part des fournisseurs de certains intrants. En effet, l'exportateur ne maîtrise pas toute la chaîne de fabrication du produit. Or pour évaluer le respect ou non de la règle d'origine, il convient de collecter ce type d'information.

Graphique n°4 : Niveau de difficulté exprimé par les répondants pour respecter les règles d'origine



Source : données de l'enquête

### Un tiers des entreprises déclarent rencontrer des difficultés dans la **préparation des documents de preuve d'origine**

*Un tiers des entreprises (30%) déclarent ne pas avoir suffisamment d'informations ou d'orientations claires sur la manière de délivrer les documents de preuve d'origine. Les entreprises déclarent également rencontrer des difficultés à collecter les informations sur l'origine du produit et manquer des ressources informatiques internes nécessaires à l'émission de la preuve d'origine.*

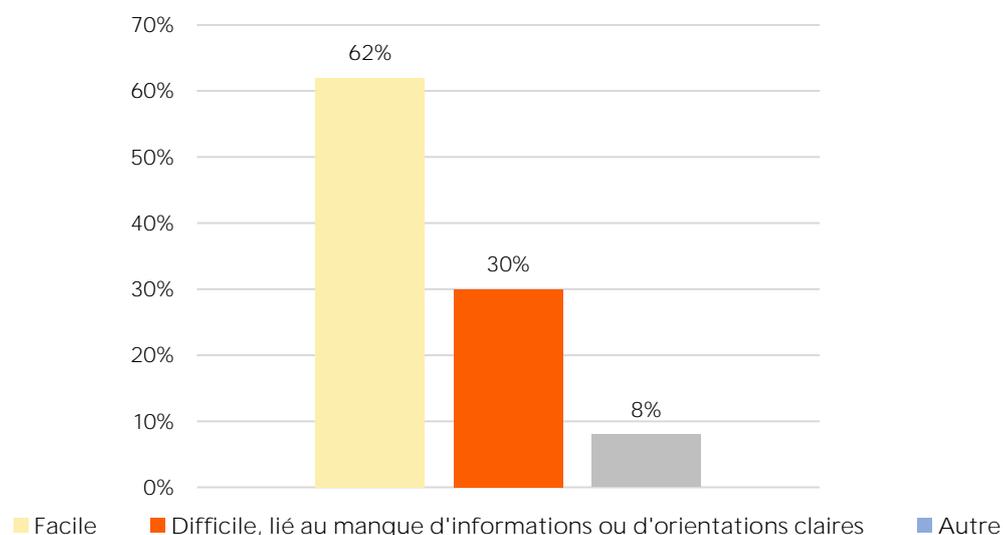
S'agissant de la préparation des preuves d'origine, 62% des entreprises ayant répondu au questionnaire déclarent ne rencontrer aucune difficulté dans la préparation des documents de preuve d'origine tandis que 30% des entreprises déclarent ne pas avoir suffisamment d'informations ou d'orientations claires sur la manière de délivrer les

documents de preuve d'origine. Les réponses des entreprises ayant coché la case « Autre » (8%) peuvent être regroupées dans les deux grandes catégories suivantes :

- Inadaptation des processus et des systèmes informatiques internes à l'émission de la preuve d'origine sur document commercial, d'autant que le formalisme et les règles d'origine à remplir diffèrent d'un accord à l'autre ;
- **Difficulté à collecter les informations sur l'origine**, particulièrement auprès des fournisseurs (déclarations du fournisseur).

Plusieurs entretiens individuels ont confirmé cette difficulté à collecter les déclarations du fournisseur. Ils ont également fait ressortir l'enjeu que représente la disponibilité **des preuves d'origine adéquates s'agissant des produits d'occasion**. Cette problématique apparaît, pour l'heure, circonscrite aux secteurs dans lequel cette pratique d'un commerce d'occasion transfrontalier est bien établie, comme les exportations de véhicules d'occasion. **Elle apparaît cependant vouée à s'étendre**, à mesure que les pratiques d'économie circulaire s'étendent à de nouveaux secteurs.

Graphique n°5 : Les difficultés rencontrées par les répondants dans la préparation des documents de preuve d'origine



Source: données de l'enquête

## La taille de l'entreprise, le type de produit et le pays de destination influent sur la sollicitation des préférences tarifaires

La connaissance des préférences tarifaires est fonction de la taille de l'entreprise, mais pas le taux de fourniture des documents de preuve d'origine. En revanche, les raisons invoquées diffèrent fortement en fonction de celle-ci. Pour les TPE et PME, c'est la détermination de l'origine du produit et la préparation des documents, faute d'information et de formation, qui est mise en avant ; les grandes entreprises évoquent des difficultés plus diverses, reflet possible de leur participation à des chaînes de valeur plus diversifiées, qui les conduisent, au-delà de la seule fourniture des documents, à rencontrer des difficultés à se conformer aux règles d'origine elles-mêmes.

**Plus le produit est brut, plus les preuves d'origine sont fournies et plus il est aisé de les rassembler ; à l'inverse, plus un produit est transformé, moins les preuves d'origine sont fournies et plus elles sont compliquées à rassembler.** En pratique, les entreprises **ont tendance à davantage fournir les documents de preuve d'origine pour les produits agricoles et agroalimentaires que pour les produits industriels (les instruments de mesure ou de musique, les produits textiles, les machines et les machines électriques, y compris l'électronique).**

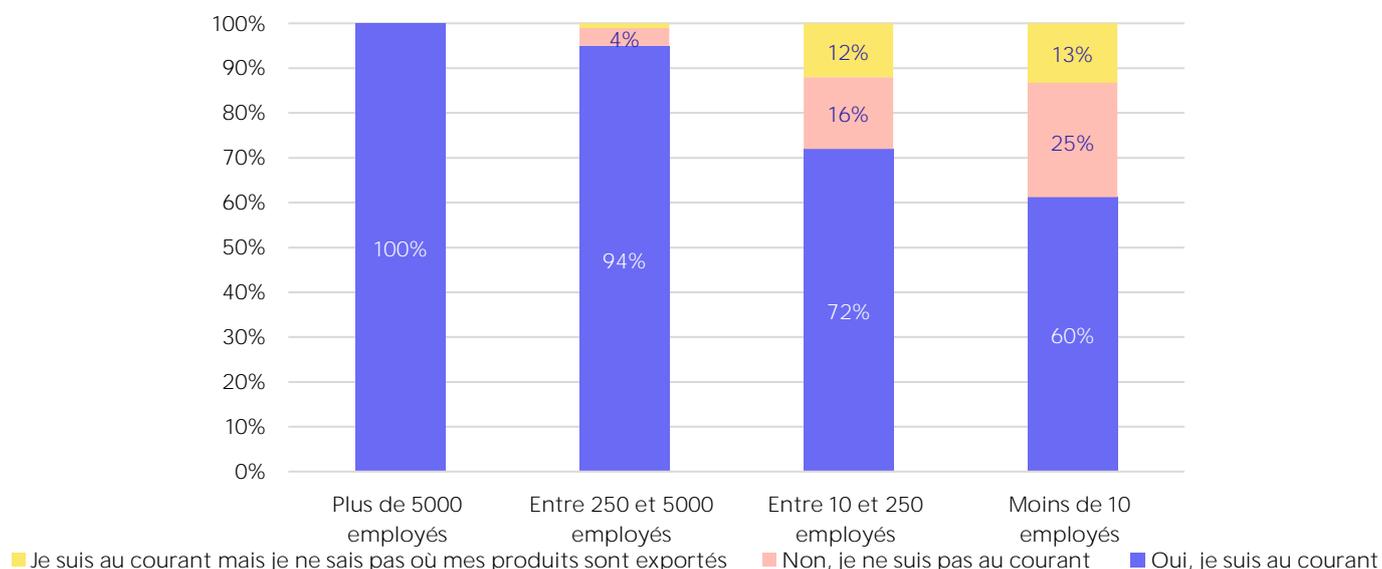
La Suisse, le Canada, le Maroc et le Japon sont les quatre pays qui se dégagent des résultats du questionnaire en raison du nombre de contributions et des taux particulièrement élevés concernant soit :

- le non-envoi des preuves d'origine
- ou
- la difficulté à respecter les règles d'origine et à préparer les preuves d'origine.

### La taille de l'entreprise

**Les résultats de l'enquête suggèrent que la connaissance des préférences tarifaires peut être fonction de la taille de l'entreprise.** 25% des TPE et 16% des PME ayant répondu au questionnaire déclarent ne pas savoir que leurs produits exportés peuvent bénéficier de droits de douanes réduits ou nuls dans le cadre d'un accord de commerce. Ce nombre tombe à 4% pour les entreprises intermédiaires et est nul pour les grandes entreprises.

Graphique n°6 : La connaissance des préférences tarifaires des répondants selon la taille de l'entreprise



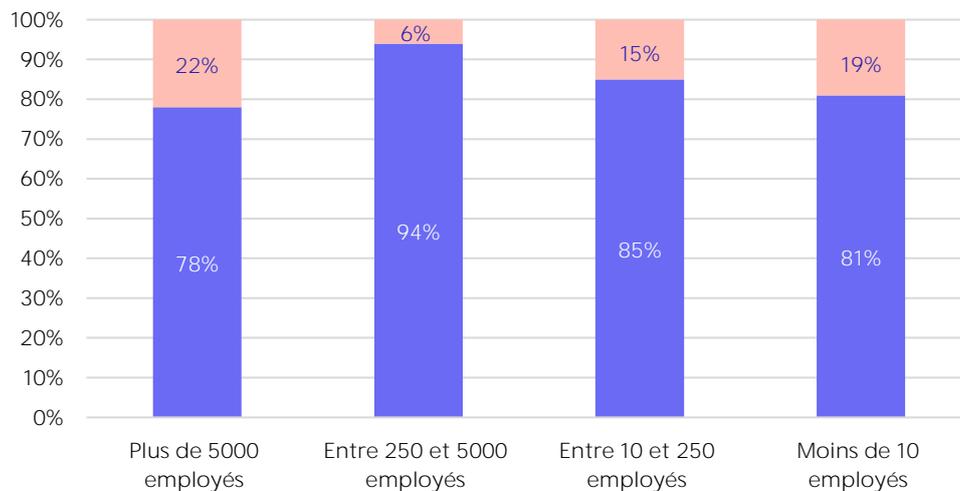
Source: données de l'enquête

### Une proportion **similaire d'entreprises ne fournissent pas les preuves d'origine, mais pour des raisons très diverses selon leur taille**

*La connaissance de l'existence des préférences tarifaires ne signifie pas pour autant la transmission des preuves d'origines à l'importateur pour qu'il puisse solliciter la préférence.*

Ainsi, 22% des grandes entreprises ne fournissent pas les documents ou preuves d'origine à l'importateur, une proportion relativement similaire à celle des plus petites entreprises (19% pour les TPE ; 15% pour les PME).

Graphique n°7 : L'envoi des documents de preuve d'origine à l'importateur selon la taille de l'entreprise



■ Nous ne fournissons pas les documents de preuve d'origine ■ Nous fournissons au client les documents de preuve d'origine

Source: données de l'enquête

En revanche, les raisons invoquées par les entreprises pour expliquer cette absence de fourniture diffèrent selon la taille :

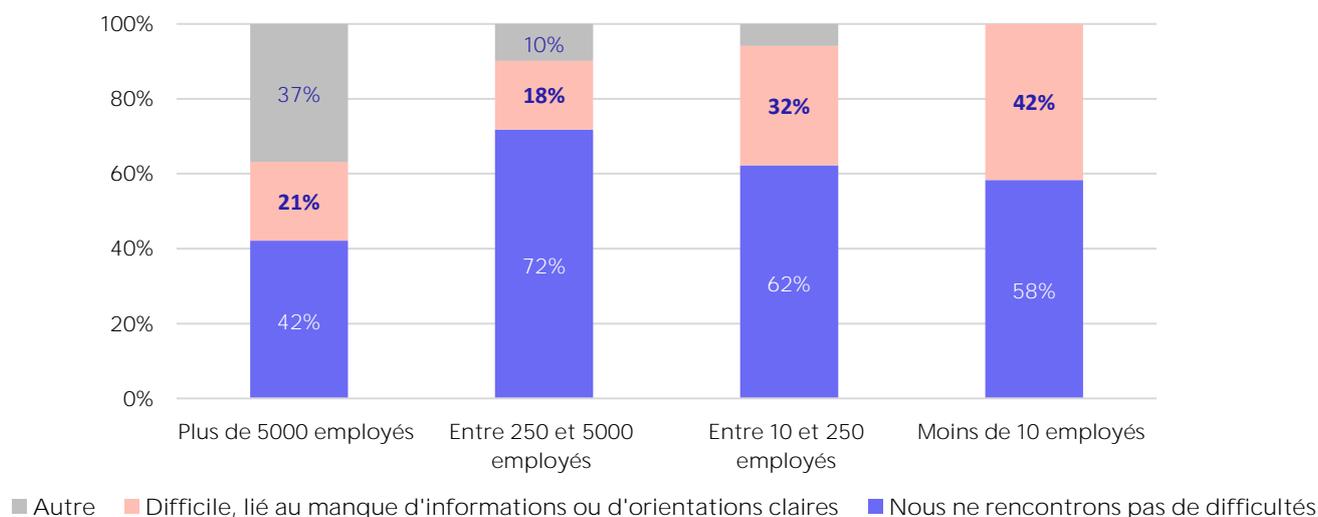
- Pour les TPE et PME, les principales raisons invoquées sont le manque d'informations sur la détermination de l'origine du produit et sur la préparation des documents de preuve d'origine (ainsi que l'absence d'une demande de preuve d'origine de la part de l'importateur).
- À l'inverse, les grandes entreprises ne fournissent pas les preuves d'origine principalement en raison de la non-réception des documents de la part de leurs fournisseurs (qui permettent de tracer l'origine des composants utilisés), ainsi que de contraintes inhérentes à leur activité (exigence de livraison rapide, charge administrative trop élevée).
- Pour les entreprises intermédiaires sont également invoqués le manque d'information et l'absence de demande de l'importateur, ainsi que la non-réception des déclarations des fournisseurs (et l'absence de droit de douane sur le produit exporté).

## Une forte minorité **des TPE et PME déclarent manquer d'informations et d'orientations claires dans la préparation des documents de preuve d'origine**

*Si les grandes entreprises sont confrontées à un ensemble large de difficultés en lien avec la préparation des documents de preuves d'origine, ce sont les TPE et PME qui souffrent le plus du manque d'informations.*

Ainsi, 42% des TPE et 32% des PME déclarent que la préparation des documents est difficile en raison d'un manque d'informations et d'orientations sur la manière de délivrer les documents d'origine, contre seulement 18% des ETI et 21% des grandes entreprises. Ces dernières avancent majoritairement d'autres raisons (regroupées dans la catégorie « autre ») telles que la complexité des chaînes de valeurs, le formalisme des preuves d'origine, les différences de règles d'origine en fonction des accords commerciaux ou encore le nombre de documents justificatifs demandés dans le pays de destination.

Graphique n°8 : Difficulté exprimée dans la préparation des documents de preuve d'origine selon la taille de l'entreprise



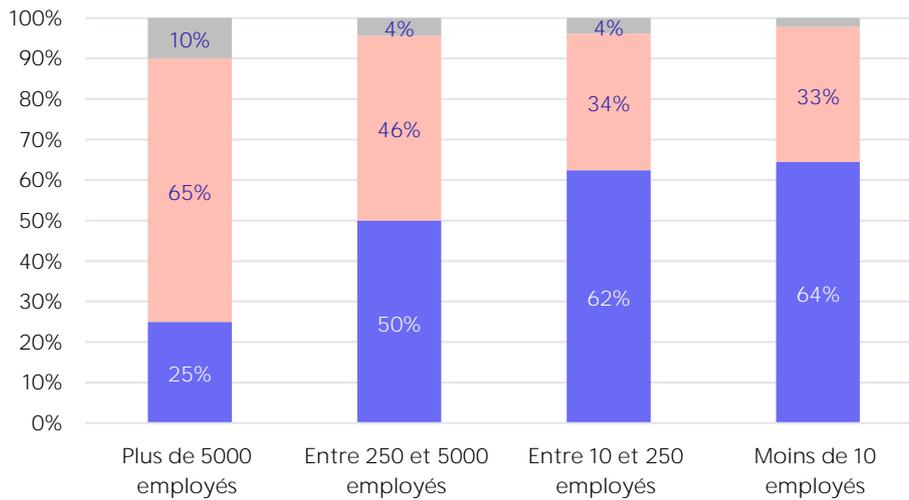
Source: données de l'enquête

## **Pour les plus grandes entreprises, l'enjeu se décale de la simple capacité à fournir le document ou à établir l'origine vers celui du respect des règles d'origine**

*Logiquement insérées dans des chaînes de valeur plus complexes et diversifiées, les grandes entreprises sont également davantage susceptibles de rencontrer des difficultés pour respecter les règles d'origine (65% d'entre elles, contre 46% des entreprises intermédiaires, et un tiers des PME et TPE).*

La principale difficulté a trait à la collecte des documents nécessaires auprès des fournisseurs, mentionnée par toutes les catégories d'entreprises, mais forcément plus complexe pour les plus grandes d'entre elles. S'y ajoute le caractère strict des règles d'origine spécifiques à certains produits et, pour les TPE des questions liées à l'administration douanière (dans le pays d'exportation et/ou de destination).

Graphique n°9 : La difficulté à respecter les règles d'origine selon la taille de l'entreprise



■ Autre ■ Nous rencontrons des difficultés à se conformer aux règles d'origine ■ Nous ne rencontrons pas de difficultés

Source: données de l'enquête

### Le type de produit exporté

Les produits agricoles et agroalimentaires, moins transformés, sont les produits pour lesquels les entreprises utilisent fortement les préférences tarifaires et rencontrent peu de difficulté pour **respecter les règles d'origine et préparer les documents de preuve d'origine**. Les résultats de l'enquête suggèrent que la souplesse des règles d'origine serait l'une des raisons pour lesquels ces produits partagent des taux de sollicitation des préférences particulièrement hauts. Les produits industriels comme les instruments de mesure ou de musique, les produits textiles, les machines et les machines électriques, y compris l'électronique sont les produits qui possèdent des taux particulièrement élevés concernant :

- soit le non-envoi des preuves d'origine ;
- soit la difficulté à respecter les règles d'origine et à préparer les preuves d'origine.

## Plus le produit est brut, plus les preuves d'origine sont fournies

*Dit autrement, plus le produit est transformé, moins les preuves d'origine semblent être fournies.*

Ainsi, les produits exportés<sup>26</sup> pour lesquelles les entreprises fournissent le moins les preuves d'origine à l'importateur sont les instruments de mesure ou de musique (45%), les produits textiles (70%) et les machines électriques (73%). On retrouve ensuite dans l'ordre suivant : les machines autres que les produits électroniques (82%), les produits métalliques (82%), les produits plastiques et caoutchouc (82%), le bois et pâte à papier (83%)<sup>27</sup>.

A l'autre extrémité du spectre, les produits pour lesquels les entreprises fournissent le plus les documents de preuve d'origine sont les produits agroalimentaires (95%), les produits chimiques (90%) et les produits agricoles (84%).

---

<sup>26</sup> Etant donné qu'une entreprise pouvait cocher plusieurs produits différents et plusieurs raisons pour lesquelles elle ne transmettait pas les documents de preuve d'origine à l'importateur, n'ont été retenue dans l'analyse de ce paragraphe que les entreprises ayant déclaré exporter un produit en particulier.

<sup>27</sup> Les produits suivants n'ont pas été pris en compte dans l'analyse de cette partie en raison du faible nombre de contributions reçues : article en pierre, plâtre, ciment et amiante, objets d'art, perles et métaux (semi)-précieux, cuirs et peaux, armes et munitions et les matériels de transport.

Graphique n°10 : L'envoi des documents de preuves d'origine à l'importateur selon le type de produit exporté



■ Nous fournissons au client les documents de preuves d'origine ■ Nous ne fournissons pas les documents de preuves d'origine

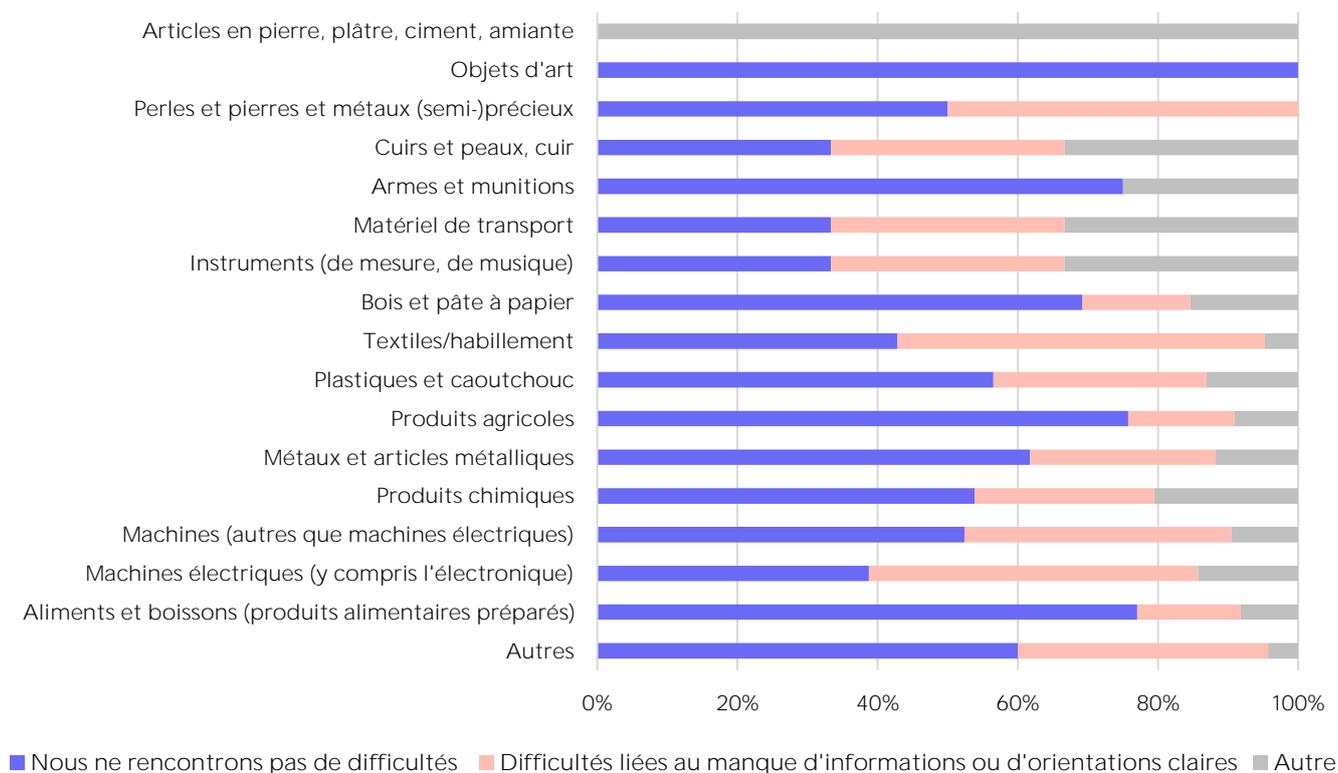
Source : données de l'enquête

### Plus le produit est brut, plus il est simple de rassembler les preuves d'origine

*Dit autrement, plus le produit est transformé, plus il apparaît compliqué de rassembler les preuves d'une origine plus diversifiée.*

Ainsi, les produits pour lesquels les exportateurs ont le plus de difficulté à rassembler et préparer les documents de preuve d'origine sont les produits textiles (52%), les machines électriques, y compris l'électronique, (47%), et les machines, autres que les machines électriques (38%). On retrouve ensuite dans l'ordre suivant : les instruments de mesure ou de musique (33%), les produits plastiques et caoutchouc (30%), les produits chimiques (26%), les métaux et articles métalliques (26%), les produits agricoles (15%), les produits alimentaires préparés (15%) et le bois et pâtes à papier (15%).

Graphique n°11 : Difficulté exprimée dans la préparation des documents de preuve d'origine selon le type de produit exporté



Source : données de l'enquête

## Plus le produit est transformé, plus il est difficile de respecter les règles d'origine

*Pour les produits industriels, l'enjeu n'est pas seulement celui de la préparation et de l'envoi des documents d'origine, mais, plus largement, celui de la capacité à respecter les règles d'origine.*

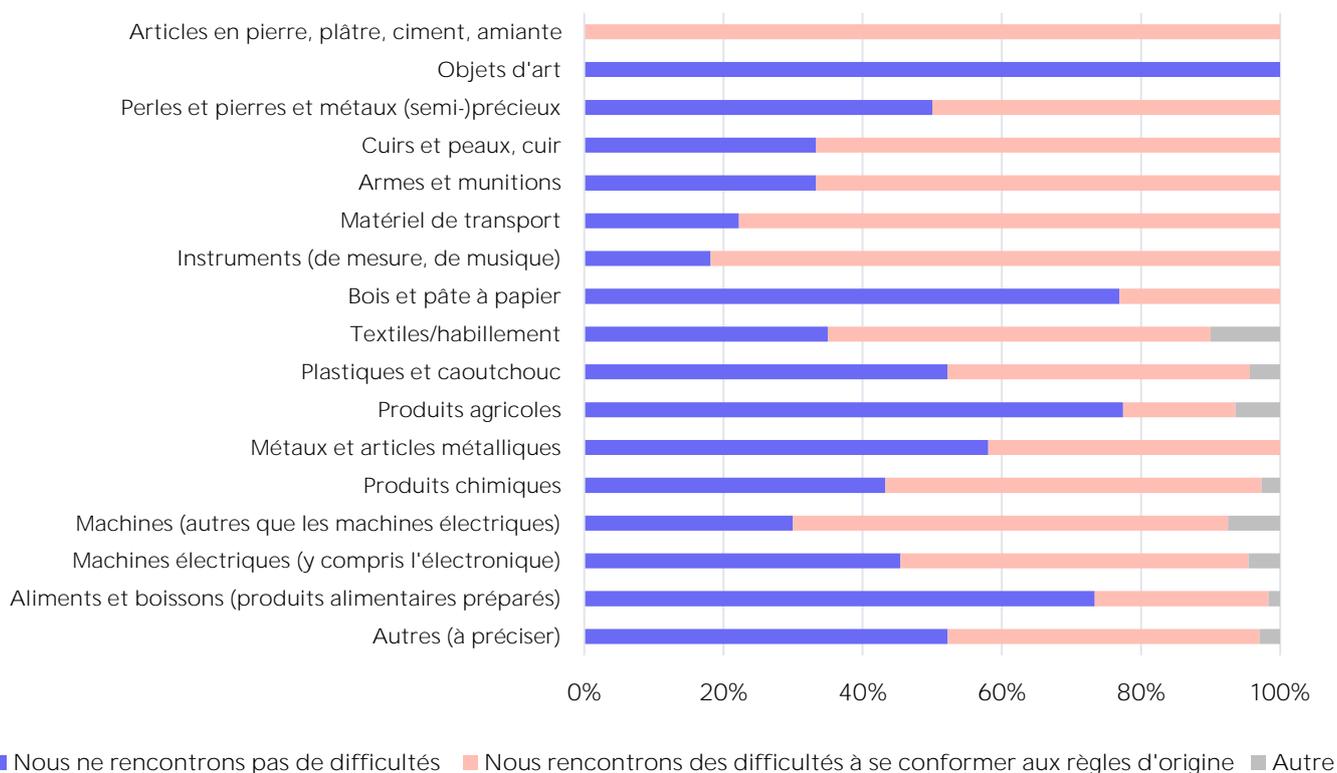
La collecte des documents d'origine, qui nécessite de mobiliser des fournisseurs plus nombreux sur un produit complexe, y participe ; s'y ajoutent des règles d'origine souvent plus complexes sur des produits à plus haute valeur ajoutée ou encore des administrations plus vigilantes envers le bien-fondé de la sollicitation des préférences (le droit de douane *ad valorem* auquel le pays de destination renonce étant proportionnellement plus conséquent). Ainsi, les produits<sup>28</sup> pour lesquels le respect des règles d'origine est ressenti comme étant le plus difficile sont les instruments de

<sup>28</sup> Etant donné qu'une entreprise pouvait cocher plusieurs produits différents et plusieurs réponses pour lesquelles elle rencontrait des difficultés à respecter les règles d'origine, n'ont été retenues dans l'analyse de ce paragraphe que les entreprises ayant déclaré exporter un produit en particulier.

mesure ou de musique (82%), les machines autres que les machines électriques (63%), les produits textiles (55%), les produits chimiques (54%) et les machines électriques, y compris l'électronique, (50%). On retrouve ensuite dans l'ordre suivant : les produits plastiques et caoutchouc (43%), les produits métalliques (42%), les produits alimentaires préparés (25%), le bois et pâte à papier (23%) et les produits agricoles (16%).

- La principale difficulté évoquée par les entreprises qui exportent des instruments, des produits textiles, des produits chimiques, des machines ou des machines électriques est la collecte des documents nécessaires pour réclamer les préférences tarifaires auprès des fournisseurs.
- Les entreprises exportant des produits chimiques déclarent également que les règles d'origine sont strictes.
- Les entreprises exportant des instruments (de mesure, de musique) déclarent que le respect des règles d'origine est difficile également en raison de questions liées à l'administration douanière (dans le pays d'exportation et/ou dans le pays de destination).

Graphique n°12 : Le niveau de difficulté exprimé pour respecter les règles d'origine selon le type de produit exporté



Source: données de l'enquête

### Le pays de destination

L'enquête visait également à mesurer l'effet « destination » dans le non-recours aux préférences. Pour rappel, trois variables sont susceptibles de changer d'un pays à l'autre :

- la capacité des entreprises à respecter les règles d'origine, variables d'un accord à l'autre ;
- la capacité à fournir les documents ;
- l'envoi des documents de preuve d'origine (qui peut être fonction des deux premiers, mais pas uniquement, de nombreuses autres considérations, liées par exemple à la faiblesse de la marge tarifaire, une urgence de l'envoi, etc...).

Quatre pays se distinguent par le cumul des difficultés à un niveau élevé pour plusieurs de ces items : la Suisse, Canada, le Maroc et le Japon, ce **qui pourrait justifier qu'une attention particulière soit apportée à l'appropriation par les entreprises et à la mise en œuvre des accords qui les lient à l'Union européenne**. Il faut ici rappeler que, le formulaire demandant à ce que soit indiqué en priorité les pays avec lesquels des

difficultés liées à l'origine ont été rencontrées, cet ordre reflète à la fois la géographie des échanges et celle des difficultés à l'export. A l'exception du Royaume-Uni (82 entreprises), ces pays figurent en effet en tête des destinations mentionnées par les entreprises : la Suisse (38 entreprises), le Maroc (31 entreprises) le Canada (31 entreprises) le Japon (25 entreprises). Ils sont suivis par la Corée du Sud (19), le Mexique (12), l'Égypte (11), l'Afrique du Sud (8), Israël (7), l'Ukraine (7), la Serbie (6) et le Chili (2).

Enfin, et de manière plus générale, des difficultés propres au pourtour méditerranéen apparaissent en matière de respect **des règles d'origine et de préparation des documents de preuve d'origine.**

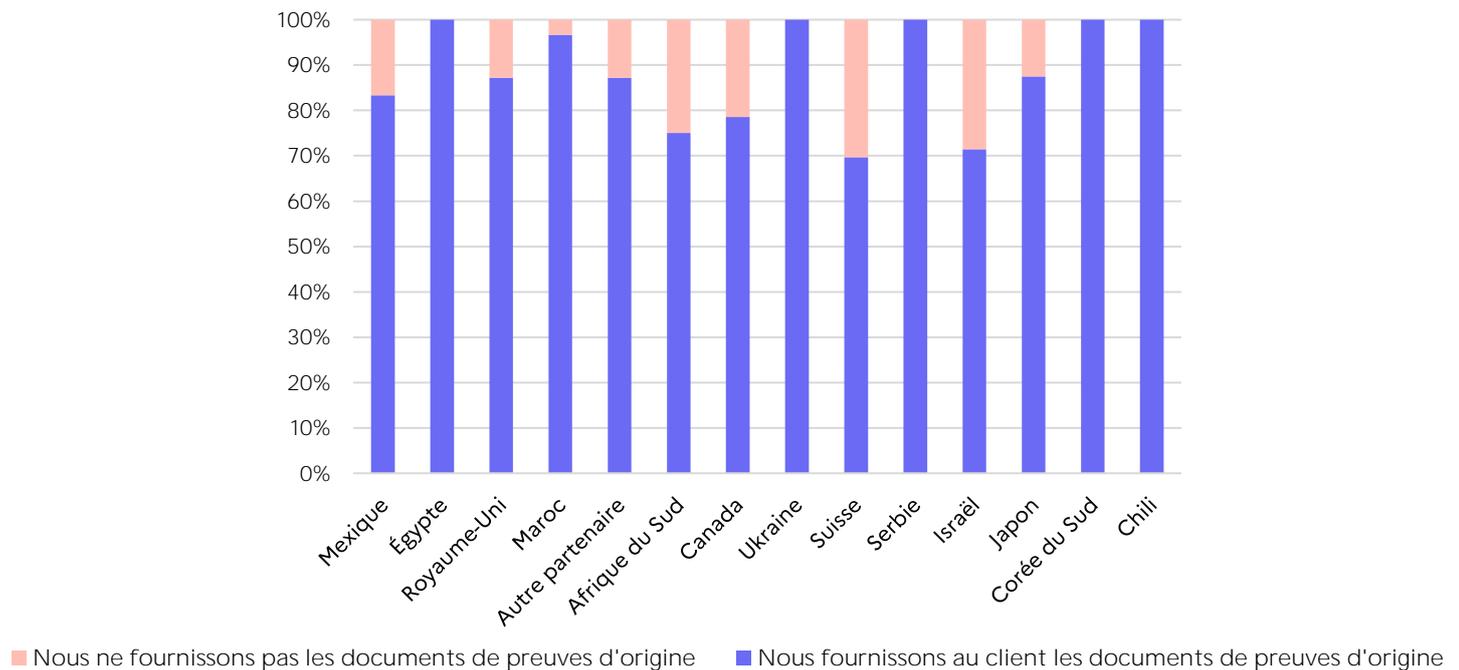
### **Fournir les documents de preuve d'origine : une pratique à parfaire, en particulier pour l'export en Suisse et au Canada**

*Les pays où les entreprises envoient le moins les preuves d'origine sont la Suisse (destination pour laquelle 30% des entreprises ne fournissent pas les documents), Israël (29%) et l'Afrique du Sud (25%). On retrouve ensuite par ordre décroissant : le Canada (21%), le Mexique (17%), le Japon (13%), le Royaume-Uni (13%) et le Maroc (3%).*

Ces résultats bruts doivent être croisés avec le nombre de contributions reçues, afin de concentrer l'analyse sur les destinations pour lesquelles un nombre significatif de réponses a été reçu. Alors que plus d'une trentaine d'entreprises ont déclaré exporter soit en Suisse, soit au Canada, plus de 20% d'entre elles déclarent ne pas fournir les documents de preuves d'origine à l'importateur pour chacun de ces deux pays. A contrario, les entreprises exportant au Maroc et en Corée du Sud ont un taux très élevé d'envoi des documents de preuves d'origine à l'importateur, sur un échantillon de plus d'une vingtaine d'entreprises répondantes pour chacun des deux pays.

- Les entreprises exportant en Suisse déclarent ne pas fournir les preuves d'origine en raison des coûts supplémentaires et de la charge administrative trop élevée liés à la preuve de l'origine.
- Les entreprises exportant au Canada déclarent ne pas fournir les documents de preuve d'origine en raison d'un manque d'information sur la détermination de l'origine du produit et sur la préparation de la preuve adéquate.

Graphique n°13 : L'envoi des documents de preuve d'origine à l'importateur selon le pays de destination



Source: données de l'enquête

### Respecter les règles d'origine, un enjeu complexe en particulier pour les exportations vers le Maroc et le Japon

Les pays de destination où le respect des règles apparaît, dans l'absolu, comme le plus difficile sont l'Égypte (64% de entreprises déclarent rencontrer des difficultés), la Serbie (50%) et le Maroc (47%). On retrouve ensuite par ordre décroissant : le Japon (46%), Israël (43%) l'Ukraine (43%), la Corée du Sud (42%), l'Afrique du Sud (38%), la Suisse (33%), le Canada (31%), le Royaume-Uni (31%) et le Mexique (18%).

En croisant de nouveau ces pourcentages avec le nombre de réponses reçues, on constate que les difficultés se concentrent autour du Maroc et du Japon, destinations pour lesquelles **ce sont près d'une entreprise sur deux** qui éprouvent des difficultés à respecter les **règles d'origine** :

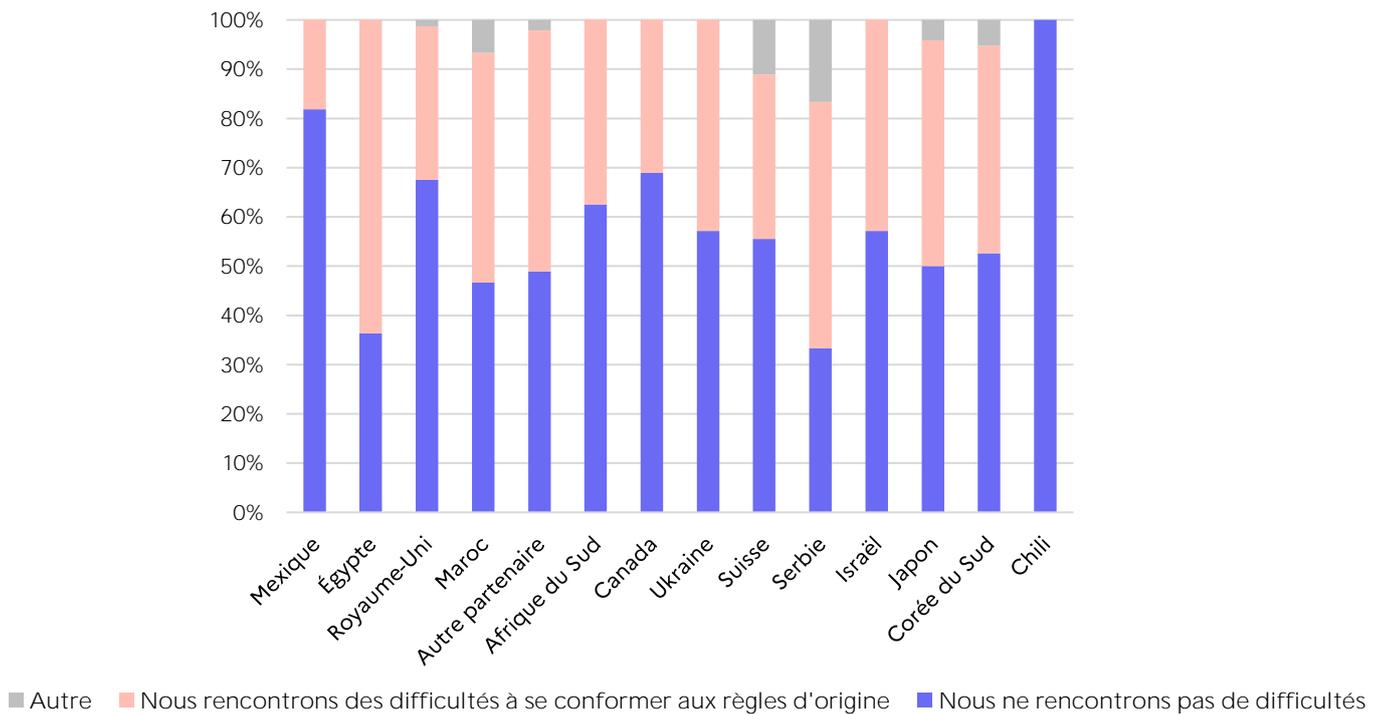
- La principale difficulté rencontrée par les entreprises exportant au Maroc et au Japon (ainsi qu'en Égypte) concerne la collecte des documents et déclarations nécessaires auprès des fournisseurs : encore une fois, cela témoigne, en particulier pour des biens complexes, l'enjeu de la remontée de l'exportateur dans la chaîne de valeur amont d'un bien dont il ne maîtrise pas toutes les

étapes de fabrication ; enjeu d'autant plus fort si les règles d'origine sont compliquées.

- Pour le Japon et la Corée du Sud, le caractère strict des règles spécifiques au produit exportées sont également mentionnées. Pour le Maroc, sont également évoquées des questions liées à l'administration douanière.

11% des entreprises exportant en Suisse ayant coché la case « Autre » déclarent avoir des difficultés concernant la procédure, ne pas savoir quels documents établir et avoir des difficultés pour rechercher l'origine des matières premières ou pour s'approvisionner dans les pays partenaires ou dans l'UE (ce qui facilite le respect des règles d'origine).

Graphique n°14 : Le niveau de difficulté exprimé pour respecter les règles d'origine selon le pays de destination



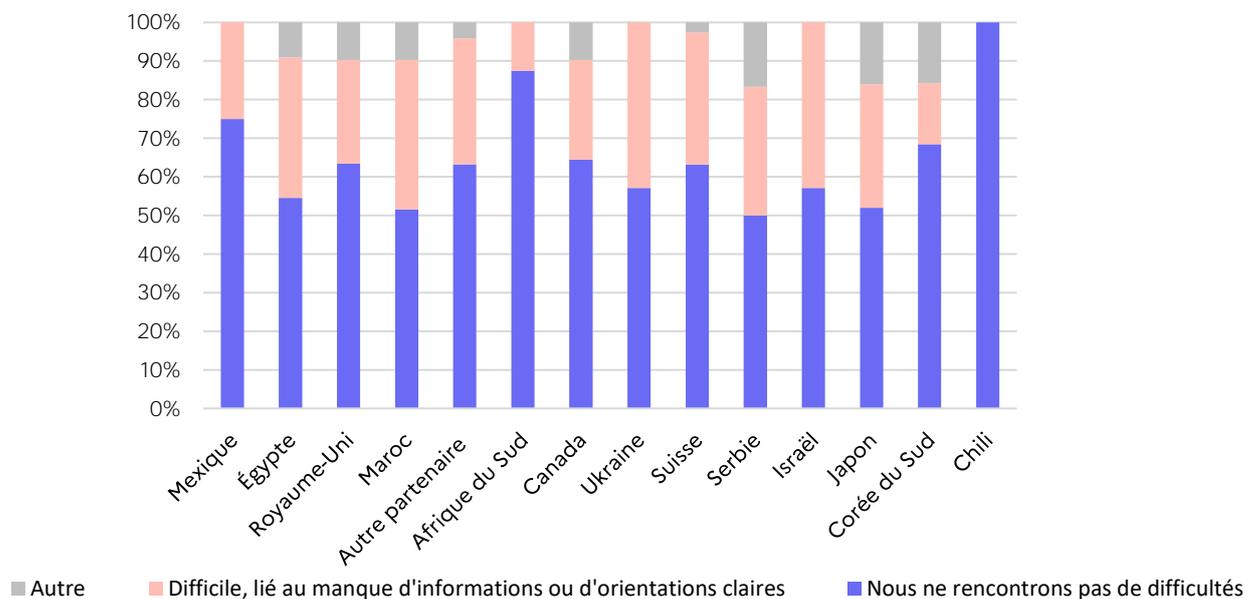
Source: données de l'enquête

## La difficulté à préparer les **preuves d'origine, fonction du contenu de l'accord** et de la manière dont **il est mis en œuvre par le pays tiers**

*Les pays de destination pour lesquels la préparation des documents de preuve d'origine est la plus délicate sont l'Ukraine (43%), Israël (43%) et le Maroc (39%). On retrouve ensuite par ordre décroissant : l'Egypte (36%), la Suisse (34%), la Serbie (33%), le Japon (32%), le Royaume-Uni (27%), le Canada (26%), le Mexique (25%), la Corée du Sud (16%) et l'Afrique du Sud (13%).*

- Pour le Japon (où seule une entreprise sur deux estime facile la préparation des preuves d'origine), c'est le coût de mise en œuvre de l'accord et le manque d'informations claires sur les mentions à faire apparaître sur les factures pour constituer une attestation/déclaration d'origine qui sont principalement évoquées.
- Pour la Corée du Sud, les entreprises déclarent notamment que les autorités coréennes demandent beaucoup de justificatifs et que la multiplicité des autorisations (exportateur agréé ou exportateur enregistré, le statut diffère selon les accords) complexifie l'établissement des preuves d'origine.
- Pour le Royaume-Uni, la compréhension de l'accord apparaît difficile et un manque d'orientations claires est souligné par une majorité d'entreprises (les *guidances* rédigées par l'UE pour expliciter l'accord apportent des précisions mais ne correspondent pas toujours à la position de la partie britannique).
- Pour le Canada, le formalisme des preuves d'origine et la difficile collecte des documents nécessaires auprès des fournisseurs sont mis en avant par une majorité d'entreprises exportatrices.
- Pour le Maroc, il s'agit pour l'essentiel d'un manque de connaissance des documents à fournir dans le pays de destination.

Graphique n°15 : Le niveau de difficulté dans la préparation des documents de preuves d'origine selon le pays de destination



Source : données de l'enquête

## Les principaux obstacles à la fourniture des documents de preuve d'origine par les exportateurs

Les entreprises ne fournissent **pas les preuves d'origine** avant tout **parce qu'un des maillons de la chaîne (à l'import ou à l'export) ne sait pas qu'un accord existe ou ne sait pas comment préparer les preuves d'origine**. A cet égard, tant l'information publique généraliste que les supports et événements *ad hoc* semblent pouvoir être renforcés, en particulier pour les TPE et PME.

Les entreprises fournissent **d'autant moins les preuves d'origine** que le produit est complexe, que les fournisseurs ne sont pas sensibilisés au sujet et que les règles **d'origine sont strictes** : comme indiqué plus haut, ce sont surtout les produits industriels qui cumulent ces enjeux.

**Enfin, la fourniture des preuves d'origine résulte aussi d'un arbitrage propre à l'entreprise, qui hésite d'autant plus à payer le coût d'entrée** – formation et RH – corollaire de son internationalisation que le formalisme des documents de preuve **d'origine** et les **règles d'origine** diffèrent **d'un accord à l'autre**.

## Méconnaissance des accords, **manque d'information régulière et d'accompagnement à l'établissement des preuves d'origine**

*L'enquête fait ressortir :*

- *un enjeu d'information sur l'existence même des accords : un quart des TPE et un sixième des PME (16%) répondantes déclarent ne pas savoir que leur produit peut bénéficier de droits de douane réduits ou nuls ;*
- *cette information pourrait être améliorée par deux canaux : i) une meilleure vulgarisation sur les sites des administrations, qui demeurent le principal canal d'information ; ii) une information plus régulière via des supports dédiés et ciblés (de type newsletters) : un tiers des entreprises n'est pas régulièrement informée ;*
- *un enjeu d'accompagnement et de formation des petites entreprises : près de la moitié des TPE (42%) et un tiers des PME (32%) déclarent avoir des difficultés à préparer les preuves d'origine en raison d'un manque d'informations et d'orientations sur la manière de délivrer ces documents. L'outil européen ROSA doit à ce titre être davantage promu, alors que seules 9% des entreprises l'utilisent régulièrement.*

25% des TPE et 16% des PME répondantes déclarent ne pas savoir que leur produit peut bénéficier de droits de douane réduits ou nuls. S'y ajoute le fait que 13% des TPE et 12% des PME répondantes déclarent également être au courant que leurs produits exportés peuvent bénéficier de droits de douane réduits ou nuls mais ne pas connaître la destination vers laquelle sont exportés leurs produits, ce qui complique l'établissement de la preuve d'origine adéquate.

L'**information** pourrait donc être améliorée, à commencer par celle accessible sur les **deux principales sources d'information des entreprises sur l'utilisation des préférences tarifaires des accords commerciaux** : les sites internet des administrations françaises (sites internet de la douane ou du MEFSIN, utilisés par 37% des entreprises répondantes) et celui de la Commission européenne (22%). Par ordre décroissant, les entreprises s'informent ensuite auprès : des chambres de commerce et d'industrie, des associations industrielles et cabinets de conseil (14%), des sites internet de la douane ou du ministère compétent dans le pays tiers (8%) ou site internet de l'organisation mondiale des douanes (3%). 8% des répondants déclarent ne pas savoir **où trouver les informations nécessaires concernant l'utilisation des préférences tarifaires**.

Aux côtés de cette vulgarisation, les événements et supports *ad hoc* ont aussi un rôle à jouer, et parmi eux les bulletins d'information réguliers de type *newsletters* (source **d'information pour** 33% des entreprises répondantes), les formations (17%) et les

événements (7%), **qui constituent un canal d'information important sur les préférences tarifaires.** Les Pôles d'Action Economique (PAE) en région de la Douane et son site internet, jouent, ici encore, un rôle important : les entreprises ayant coché la case « Autre » (13%) déclarent en majorité être informées par ces deux canaux. Enfin, mais de manière plus ponctuelle, la veille institutionnelle interne et l'échange avec les clients constitue un canal d'information. Toutefois, un tiers des entreprises (30%) **n'est pas activement informé**, et parmi elles la quasi-totalité des entreprises **n'ayant pas transmis les documents de preuves d'origine à l'importateur.**

**Il ne suffit pas de connaître l'existence des préférences tarifaires, encore faut-il être en mesure de préparer les documents de preuve d'origine.** Près de la moitié des TPE (42%) et un tiers PME (32%) ont des difficultés à le faire faute d'informations et d'orientations sur la manière de délivrer les documents d'origine. L'outil en ligne ROSA, développé par la Commission européenne, vise à augmenter le taux d'utilisation des préférences tarifaires par une approche plus pédagogique et personnalisée. Il permet de connaître, par pays et par produit, les processus et les documents nécessaires à l'établissement des preuves d'origine. Cependant, cet outil demeure peu connu des entreprises, la majorité des répondants déclarant ne pas en avoir connaissance. Son taux d'utilisation demeure également extrêmement bas : 21% des entreprises déclarent en avoir entendu parler, 13% l'ont déjà utilisé, 8% déclarent l'utiliser fréquemment. Plusieurs entreprises ayant répondu au questionnaire ont rédigé des commentaires pour demander une traduction de l'outil dans toutes les langues de l'Union européenne<sup>29</sup> et un langage moins technique.

Les constats évoqués *supra* recourent les suggestions formulées par les entreprises, ainsi qu'elles y étaient invitées, afin de simplifier l'utilisation et la sollicitation des préférences tarifaires. Nombre d'entre elles souhaitent avoir un meilleur accès à l'information par des guides spécialisés, des *newsletters*, des webinaires ciblés et une meilleure communication de la part des services de l'Etat.

**Ce travail d'information ne sera pleinement utile que s'il est également effectué dans les pays tiers, partie aux accords de commerce de l'UE.** Comme vu précédemment, la non-sollicitation de la preuve d'origine par l'importateur est la raison principale pour laquelle les entreprises ne fournissent pas les documents de preuve d'origine à l'export (21%), la majorité des entreprises ayant coché cette case déclare que l'importateur n'avait pas connaissance de l'existence de la préférence tarifaire (52%).

---

<sup>29</sup> A ce jour, l'outil ROSA est traduit dans toutes les langues de l'Union européenne s'agissant des accords UE-Royaume-Uni, UE-Japon, UE-Canada et pour le SPG. La Commission européenne continue les développements.

## Des règles complexes, des produits complexes et un défaut de sensibilisation de la chaîne **d'approvisionnement**

*La complexité du produit, ou du calcul de la règle d'origine (surtout lorsqu'elle est fondée sur la valeur ou le poids et le défaut de sensibilisation des fournisseurs sont corrélés à la non-fourniture des preuves d'origine.*

La complexité du produit et **de la règle d'origine** sont corrélés à la non fourniture à **l'importateur des documents de preuve d'origine**. Ce type de produit (notamment les instruments de mesure ou de musique, les produits textiles et les machines électriques, y compris l'électronique), composé de nombreux intrants, complexifie la collecte des déclarations du fournisseur par l'exportateur.

Cela est particulièrement le cas **s'agissant** des produits industriels, pour lesquels le **calcul de la règle d'origine est complexifié lorsqu'il y a de nombreux intrants à prendre** en compte. Par exemple, bien que le pourcentage de composants tiers toléré dans la règle d'origine applicable aux moteurs diesel soit similaire d'un accord à l'autre, le calcul est complexe à réaliser (en raison du grand nombre de pièces) et chronophage (il faut refaire le calcul pour chaque type de produits et chaque client, les composants et les prix, notamment le prix départ usine, pouvant différer).

**La difficulté à rassembler les déclarations du fournisseur pour justifier de l'origine des** intrants utilisés dans la fabrication du produit fini a également été soulignée par de nombreuses entreprises. En intra-UE surtout, des exportateurs indiquent que les fournisseurs ne sont pas suffisamment sensibilisés aux enjeux commerciaux que revêtent les déclarations du fournisseur pour leurs clients, ou qu'ils ne maîtrisent pas le formalisme ou les règles d'origine. La nature de la signature à apposer sur le document pose aussi question (signature manuscrite ou électronique ; type d'authentification électronique acceptable).

## La charge administrative et le formalisme trop lourd des documents de **preuves d'origine**

*Les coûts additionnels, la charge administrative liés à l'établissement des preuves de l'origine et la contrainte de temps font aussi partie des facteurs d'explication avancés par les entreprises.*

Les entretiens réalisés avec certaines entreprises ont permis de préciser ces freins. Ainsi, les entreprises non dotées d'un service dédié aux formalités douanières ont fait part d'un manque de formation et de ressources en interne pour intégrer les préférences tarifaires à la stratégie globale de l'entreprise, quand bien même les personnes interrogées – qui réalisent les formalités douanières – ont conscience qu'il

s'agit d'un outil d'optimisation du process export et d'un possible générateur de compétitivité supplémentaire. Toutefois, leur prise en compte représente un coût d'entrée important via notamment des ressources humaines dédiées.

**S'agissant de la complexité** et du caractère chronophage des formalités, plusieurs entreprises **regrettent que les preuves d'origine diffèrent d'un accord commercial à un autre**. Elles proposent de les simplifier, en supprimant notamment le certificat EUR.MED dans la zone pan-euro-méditerranéenne dont la distinction avec l'EUR.1 est peu comprise des entreprises<sup>30</sup>. Plusieurs répondants plaident aussi pour une dématérialisation de ces certificats<sup>31</sup>. Dans l'accord UE-Japon, l'obligation d'indiquer, sous la forme d'un code spécifique sur la preuve d'origine, la règle d'origine appliquée au produit est également décrite comme freinant l'utilisation des préférences tarifaires avec ce pays. En effet, une entreprise précise qu'à moins de n'exporter qu'un seul type de produit (et donc de ne renseigner qu'un seul code), l'établissement d'attestations d'origine pour des produits différents nécessiterait des changements informatiques trop importants<sup>32</sup> pour paramétrer les codes.

---

<sup>30</sup> Le certificat EUR.MED a bien été supprimé dans le cadre de la modernisation de la convention pan-euro-méditerranéenne. Toutefois, à l'heure actuelle, certaines parties à cette convention n'ont pas approuvé les règles modernisées.

<sup>31</sup> La Commission européenne a engagé des travaux juridiques et informatiques en ce sens avec les pays parties à la convention pan-euro-méditerranéenne, suite à la pandémie du Covid-19 (projet « e-PoC », *e-Proof of Origin Certificates*).

<sup>32</sup> Ces codes à indiquer dans la preuve d'origine étaient une demande de la partie japonaise lors des négociations. Le constat de la complexité de sa mise en œuvre a conduit la Commission européenne à refuser cette disposition dans les négociations qui ont suivi avec d'autres pays.

## PARTIE 2 : IMPORTATEURS

### POURQUOI UN QUESTIONNAIRE POUR LES IMPORTATEURS ?

Les importateurs représentent la source la plus fiable de recensement des taux d'utilisation des préférences tarifaires. Ils déclarent directement auprès des autorités douanières du pays d'importation le bénéfice des préférences tarifaires, et ces dernières les recensent ensuite dans leur base de données. Ce sont en effet les importateurs qui s'acquittent, dans le pays de destination, des droits de douane – ou qui en sont exonérés. Dans ses travaux, l'UE s'est ainsi basée sur les données apportées par les autorités douanières des pays tiers pour calculer les taux d'utilisation des accords commerciaux de l'UE à l'exportation.

Dans l'enquête menée auprès des entreprises françaises, les importateurs représentent 29% des réponses à l'enquête sur l'utilisation des préférences tarifaires dans les accords commerciaux<sup>33</sup>. C'est une composante non négligeable de l'échantillon des entreprises répondantes, quand bien même le taux d'utilisation à l'importation dans l'UE est aujourd'hui élevé (et toujours supérieur à son utilisation à l'exportation).

Les entreprises répondantes sont expérimentées à l'importation : 91% des entreprises importent depuis plus de 5 ans. Elles donnent donc une **image détaillée de l'utilisation** de ces accords **par les exportateurs des pays tiers vers l'UE, mais aussi et surtout de la manière dont l'UE mobilise ses accords préférentiels pour s'approvisionner.**

Enfin, l'intérêt économique n'est pas non plus négligeable : une bonne utilisation des préférences tarifaires, ce sont certes des recettes en moins pour le budget de l'UE (ressources propres) et, de manière plus secondaire, les budgets des Etats membres (via les 25% de frais de perception que l'UE leur reverse), mais ce sont autant d'économies pour les entreprises importatrices de matières premières ou de biens intermédiaires, voire pour les consommateurs s'agissant des produits finis, et ce sur des lignes tarifaires que l'UE a libéralisé notamment parce qu'elle estimait y avoir intérêt.

---

<sup>33</sup> Les questionnaires ne permettent pas de savoir si les répondants aux questionnaires sur les importations ont également répondu aux autres questionnaires sur les exportations.

Une forte minorité des entreprises importatrices indique ne pas avoir sollicité les préférences tarifaires. Elles l'expliquent en très grande majorité par une méconnaissance de l'accord de commerce applicable – et de la possible éligibilité du produit concerné aux préférences tarifaires – ainsi que par une absence d'accompagnement et de conseils dans la procédure de sollicitation des préférences tarifaires.

Ces entreprises s'informent principalement sur le site internet des Douanes et celui du Ministère de l'Economie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique. Elles sont en revanche très peu alimentées par des sources extérieures, d'autant que nombre de ces entreprises ne font pas partie de fédérations professionnelles. L'enquête souligne l'importance des intermédiaires en douane, auxquels les entreprises importatrices ont dans leur grand majorité recours, et le rôle plus significatif qu'ils pourraient jouer dans l'accès à l'information de celles-ci.

L'enquête a également pu mettre en lumière l'absence de lien et d'échanges entre l'exportateur et l'importateur, qui empêche ce dernier non seulement d'obtenir les documents nécessaires pour prouver l'origine mais également de connaître l'existence même des préférences tarifaires.

## Le profil des répondants au questionnaire « importateur »

*Le profil type de l'entreprise ayant répondu au questionnaire importateur est une PME, qui importe, depuis plus de cinq ans, des produits industriels (machines, machines électriques y compris l'électronique et produits métalliques) depuis les pays limitrophes de l'Union européenne et faisant appel à un professionnel du dédouanement pour réaliser ses formalités douanières.*

180 entreprises importatrices opérant dans l'Union européenne ont répondu au questionnaire sur les importateurs. 48% des répondants sont des PME (86 entreprises), 27% sont des entreprises intermédiaires (49 entreprises), 16% des TPE (29 entreprises) et 8% des grandes entreprises (15 entreprises). 91% des entreprises déclarent importer depuis plus de cinq ans.

69% des répondants font appel à des prestataires pour réaliser leurs formalités douanières tandis que 21% des entreprises interrogées internalisent leurs formalités douanières. 10% des entreprises peuvent réaliser leurs formalités en interne ou faire appel à un prestataire (en fonction des flux et/ou produits concernés)

Les secteurs représentés dans l'enquête reflètent assez fidèlement les principaux flux d'importations de la France pour l'année 2021 (soit, hors facture énergétique, les biens d'équipement, les produits agroalimentaires, la chimie, les produits cosmétiques et la métallurgie<sup>34</sup>), sauf pour le secteur automobile, sous représenté parmi les répondants, alors qu'il représentait 10,4 % des importations françaises en 2021<sup>35</sup>. En effet, les produits industriels comme les machines électriques, y compris l'électronique (14%), métaux (11%) et les machines (10%) viennent en tête des répondants<sup>36</sup>. Ils sont suivis de près par les secteurs des produits chimiques, produits alimentaires, du plastique, caoutchouc et textile (8% chacun).

Les principaux pays d'approvisionnement des répondants sont le Royaume-Uni (23 %), la Suisse (12%), le Japon (9%), le Vietnam (9%), la Turquie (8%), le Maroc (6 %), la Corée du Sud (6%) et le Canada (5%). Le formulaire demandant à ce que soient indiqués en priorité les pays avec lesquels des difficultés en matière de règles d'origine ont été rencontrées<sup>37</sup>, cet ordre peut aussi refléter celui des difficultés sans être totalement étranger à la géographie des échanges. Le Royaume-Uni est ainsi devenu le premier partenaire préférentiel de l'Union européenne en 2022 suite à la conclusion de l'accord de commerce et de coopération (ACC), ce qui explique notamment la première place du Royaume-Uni dans la liste des pays d'approvisionnement pour les répondants. Les liens commerciaux avec la Suisse sont très étroits et renforcés par sa situation géographique de carrefour entre plusieurs Etats membres de l'Union européenne y compris la France, en faisant ainsi un pays de transit important. Les autres pays qui ressortent des réponses ont une relation commerciale bien établie avec l'UE, soutenue par un accord commercial parfois conclu de longue date.

---

<sup>34</sup> Rapport du commerce extérieur de la France 2022, p.17

<sup>35</sup> Ibid.

<sup>36</sup> Une partie résiduelle de répondants « autres » concentre toutefois 18% des réponses.

<sup>37</sup> Le questionnaire a été conçu afin de préciser le plus possible les difficultés rencontrées pour une destination en particulier. Les entreprises avaient toutefois la possibilité de répondre à plusieurs reprises au questionnaire en cas d'importations depuis différents partenaires préférentiels de l'UE.

## Si une majorité d'entreprises sollicitent les préférences tarifaires dont elles peuvent bénéficier, nombre d'entre elles déplorent les difficultés liées à la procédure de sollicitation

Les entreprises interrogées déclarent, pour 44% **d'entre elles**, ne pas solliciter la préférence tarifaire et estiment (à 48%) la procédure de demande de la préférence difficile, **qu'elles aient recours à un intermédiaire en douanes ou non**.

Elles ne sollicitent pas la préférence tarifaire :

- en **raison d'une méconnaissance des accords de commerce** – et donc de **l'éligibilité de** leur produit ;
- **d'un manque d'informations et de conseils sur la manière de solliciter la** préférence.

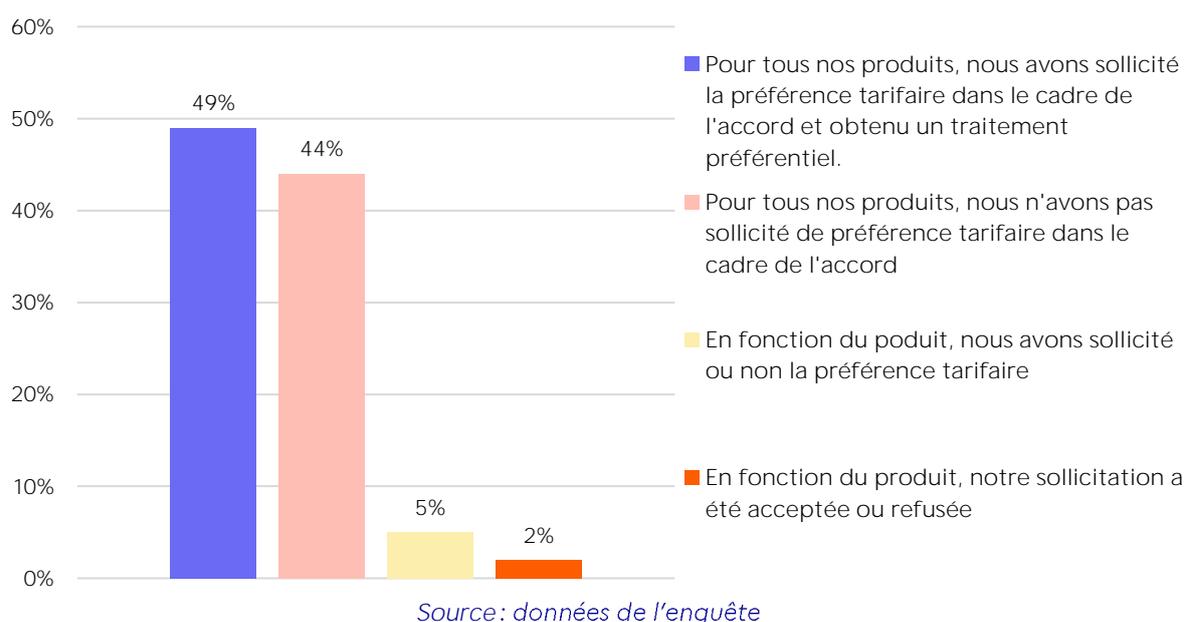
Ce chiffre de 44% pour la part des entreprises ne sollicitant pas la préférence tarifaire doit toutefois être nuancé au regard (i) de la conception de l'enquête, fondée sur une participation volontaire des entreprises (susceptible d'exacerber la participation des entreprises souhaitant exprimer leurs difficultés) et (ii) du fait que ce chiffre ne donne aucune indication sur la proportion en termes de flux d'importations (il ne s'agit que du nombre d'entreprises, indépendamment des volumes importés).

### Une forte minorité des entreprises répondantes ne sollicitent pas les **préférences tarifaires à l'import**

*Une forte minorité des entreprises (44%) déclare ne pas solliciter la préférence tarifaire en raison soit (i) d'une méconnaissance de l'accord, soit (ii) d'un manque d'informations et de conseils sur la manière de solliciter la préférence.*

81 entreprises, soit 49% des entreprises ayant répondu au questionnaire, ont indiqué avoir sollicité la préférence tarifaire et avoir bénéficié des réductions de droits de douane sur leurs produits importés. En revanche, 74 entreprises répondantes, soit 44%, ont également indiqué ne pas avoir sollicité la préférence tarifaire pour leurs produits importés.

Graphique n°16 : Les entreprises sollicitant les préférences tarifaires à l'import



Les raisons principales pour lesquelles les entreprises ne sollicitent pas les préférences tarifaires à l'import sont: la méconnaissance des préférences tarifaires par l'importateur – qui n'a pas connaissance de l'éligibilité de son produit (36%), le manque d'informations sur la procédure pour solliciter la préférence (19%), la non-réception des certificats ou déclarations nécessaires au moment du dédouanement (10%), la peur de devoir payer une amende en cas de documentation erronée (9%).

On retrouve ensuite par ordre décroissant : le non-respect des règles d'origine par les produits importés (5%), le risque de contrôles supplémentaires et de retards éventuels en cas de demande de préférence (4%), une contrainte de temps et une exigence de livraison rapide (4%), une importation déjà en franchise de droits dans le cadre du régime tarifaire OMC standard (dit NPF) ou d'un autre régime (4%), la faiblesse du gain associé à la préférence rapporté aux coûts administratifs supplémentaires (coût des consultants, ressources internes supplémentaires, lourdeur des procédures, imprévisibilité, etc.) (2%) et la couverture du produit par un quota d'origine dont la procédure n'est pas claire ou le quota d'origine déjà plein (1%).

- Les entreprises ayant coché la case « autre » déclarent pour la plupart que leurs produits ne sont soumis à aucun droit de douane.
- Les entreprises ayant déclaré manquer d'informations sur la manière de solliciter la préférence expliquent pour la plupart ne pas disposer des ressources et de l'expérience suffisante pour solliciter la préférence.

- Les raisons avancées par les entreprises ayant déclaré que leurs produits ne sont pas conformes aux règles d'origine sont, notamment, que les règles d'origine par produit sont trop strictes et ne permettent pas, dans certains cas, le cumul.

Tableau n°3 : Les raisons de non-sollicitation des préférences tarifaires à l'import

Nous ne savions pas que les marchandises importées pouvaient bénéficier de la préférence	36%
Nous n'avons pas reçu les informations ou les conseils nécessaires sur la manière de demander la préférence	19%
Nous n'avions pas le(s) certificat(s) ou déclaration(s) nécessaire(s) au moment de l'importation pour demander la préférence	10%
Nous ne voulions pas prendre le risque de nous tromper de documentation ou de commettre des erreurs et de devoir payer plus tard les droits de douane et éventuellement une amende	9%
Autre	5%
Les produits importés ne sont pas conformes aux règles d'origine et ne peuvent donc pas bénéficier de la préférence	5%
Nous ne voulions pas prendre le risque de contrôles supplémentaires et de retards éventuels en cas de demande de préférence	4%
Une contrainte de temps et une exigence de livraison rapide nous empêchent de demander la préférence	4%
Nous avons importé les produits à droits nuls dans le cadre du régime de la nation la plus favorisée ou d'un autre régime	4%
Le bénéfice de la préférence est trop faible par rapport aux coûts administratifs supplémentaires	2%
Notre produit est couvert par un quota d'origine et la procédure pour en bénéficier n'est pas claire, ou le quota d'origine était déjà plein	1%

Source : données de l'enquête

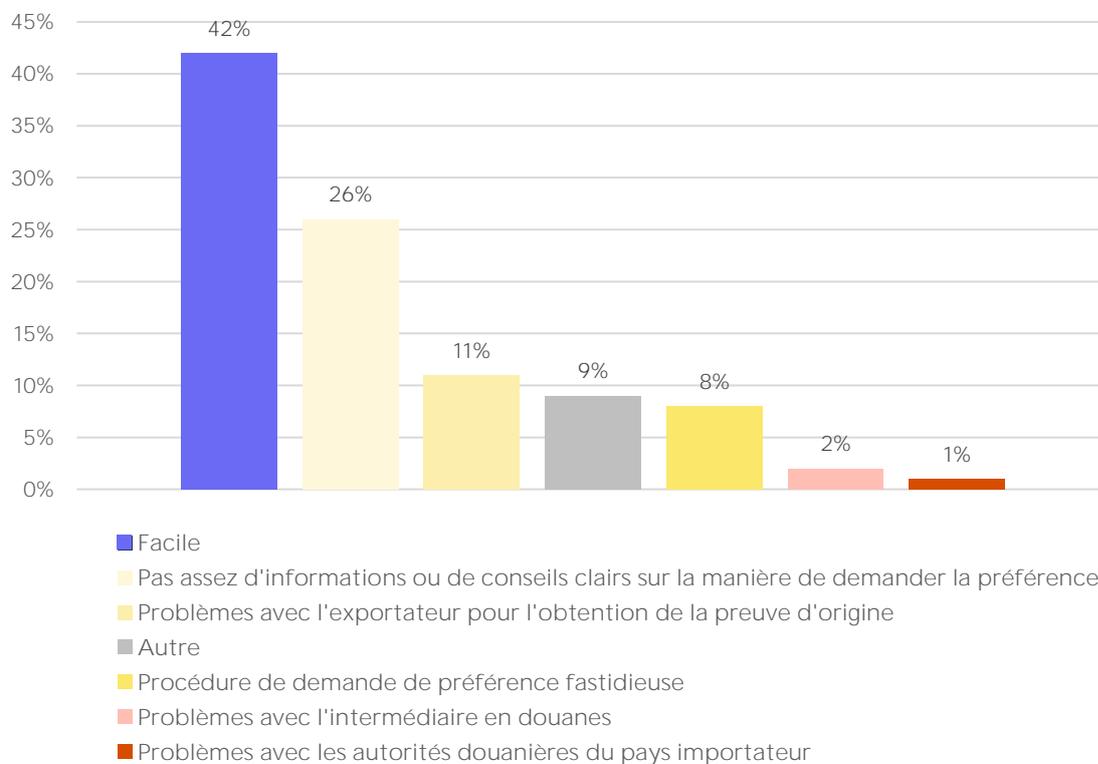
Près de la moitié des entreprises répondantes déclarent avoir rencontré des difficultés dans la procédure de demande de préférence

Plus de la moitié des entreprises répondantes (58%) ont indiqué avoir rencontré des difficultés dans la procédure de demande de préférence, la principale difficulté étant le manque d'informations ou de conseils clairs sur la manière de demander la préférence (26%).

Si 26% des entreprises déclarent ne pas avoir suffisamment d'informations ou de conseils sur la manière de solliciter la préférence, d'autres difficultés sont également rapportées par les entreprises :

- 11% des entreprises déclarent avoir eu des difficultés avec l'exportateur pour obtenir la preuve d'origine en raison notamment de la méconnaissance par celui-ci des documents de preuve d'origine à remplir (le Royaume-Uni étant souvent mentionné comme exemple) ;
- 8% déclarent que la demande de préférence a été fastidieuse en raison notamment du nombre de documents de preuve d'origine reçus (vérification des déclarations d'origine réalisée manuellement et mention à apposer sur la facture non connue par l'exportateur) ;
- Plus secondairement, des problèmes avec le fournisseur de services logistiques/douaniers (2%) ou avec les autorités du pays importateur (1%) sont mentionnées ;
- Les entreprises ayant coché la case « autre » (9%) déclarent pour la plupart passer par un intermédiaire en douane pour réaliser leurs formalités douanières.

Graphique n°17 : Les difficultés rencontrées lors de la procédure de demande de la préférence



Source : données de l'enquête

## Renforcer le rôle des professionnels du dédouanement à l'import ?

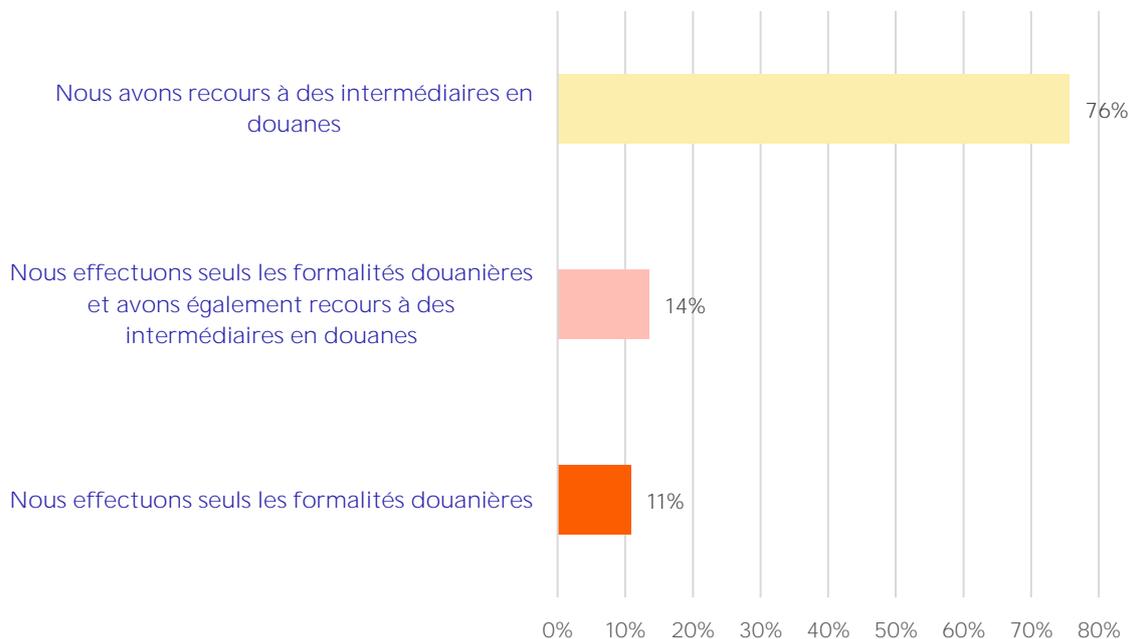
*Les entreprises qui ne sollicitent pas les préférences tarifaires font appel en très large majorité aux intermédiaires en douanes, sans pour autant que cela ait un effet majeur sur la sollicitation et le bénéfice des préférences tarifaires.*

Pour rappel, le bénéfice de la préférence tarifaire n'est pas automatique. Les entreprises importatrices sollicitent, en général, la préférence tarifaire auprès des autorités douanières à l'arrivée de la marchandise. Elles ne peuvent toutefois obtenir la réduction ou l'exonération de droits de douane que lorsqu'elles présentent la preuve d'origine normalement délivrée par l'exportateur. Cette preuve doit être conforme aux exigences de l'accord de commerce applicable ; un contrôle de la douane du pays d'importation peut avoir lieu au moment du dédouanement comme *a posteriori*.

Une relation de confiance entre l'importateur et l'exportateur contribue non seulement à la fourniture régulière des documents d'origine mais également à l'échange d'information sur l'existence même de préférences tarifaires entre les deux opérateurs.

Les intermédiaires en douane peuvent également jouer un rôle essentiel dans l'accès à l'information des entreprises (voir la partie 3 sur les intermédiaires en douane). Plus de deux tiers des entreprises importatrices répondantes (69%) font en effet appel à un intermédiaire en douane. Toutefois, les résultats de l'enquête suggèrent que ce rôle des intermédiaires en douanes gagnerait à être renforcé, notamment en matière d'information des entreprises importatrices : 76% des entreprises qui ne sollicitent pas les préférences tarifaires passent pourtant par un intermédiaire en douane pour réaliser leurs formalités douanières.

Graphique n°18 : Les entreprises ne sollicitant pas les préférences tarifaires selon le processus de formalité douanière



Source : données de l'enquête

## La taille de l'entreprise, le type de produit et le pays de destination influent sur la sollicitation des préférences tarifaires

Les TPE et PME sollicitent moins les préférences tarifaires que les entreprises **intermédiaires et les grandes entreprises**. Plus de la moitié d'entre elles déclarent :

- soit ne pas avoir connaissance **de l'éligibilité de leur produit** ;
- **soit manquer d'information et de conseils sur la manière de solliciter la préférence**.

Les entreprises ont tendance à solliciter davantage les préférences tarifaires pour les produits agricoles et agroalimentaires que pour les produits industriels.

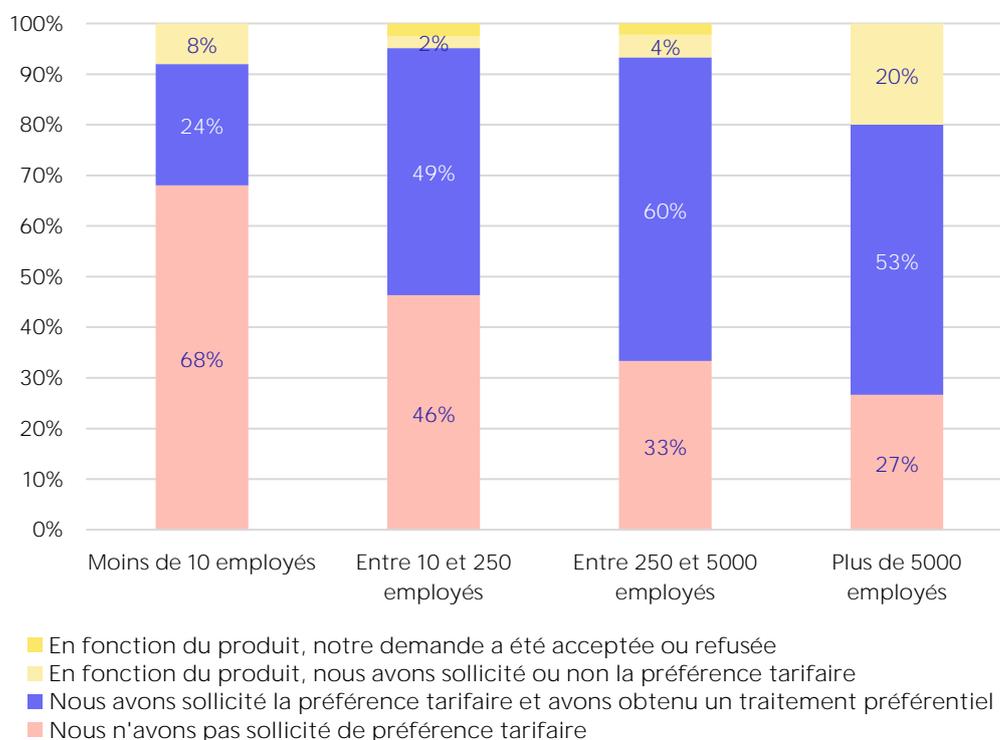
Le Royaume-Uni et la Suisse sont les deux pays d'importations avec lesquels les entreprises sollicitent le moins les préférences tarifaires.

## La taille de l'entreprise, un facteur déterminant dans la sollicitation des préférences tarifaires

Plus une entreprise est petite, moins elle sollicite les préférences (et donc moins elle dispose des documents de preuve d'origine). Les raisons invoquées sont également fonction de la taille : si pour les PME et TPE, les raisons principales sont la méconnaissance de l'accord et le manque d'informations sur la manière de solliciter la préférence, les grandes entreprises déclarent ne pas avoir les certificats ou déclarations nécessaires au moment du dédouanement et ne pas vouloir prendre le risque de fournir une documentation erronée.

Comme pour le questionnaire exportateur, les résultats de l'enquête suggèrent qu'il existe une corrélation entre la taille de l'entreprise et sa capacité à utiliser les préférences tarifaires. 68% des TPE et 46% des PME déclarent ne pas avoir sollicité la préférence tarifaire, tandis que ce nombre tombe à 33% pour les entreprises intermédiaires et 27% pour les grandes entreprises.

Graphique n°19 : La sollicitation de la préférence tarifaire selon la taille de l'entreprise

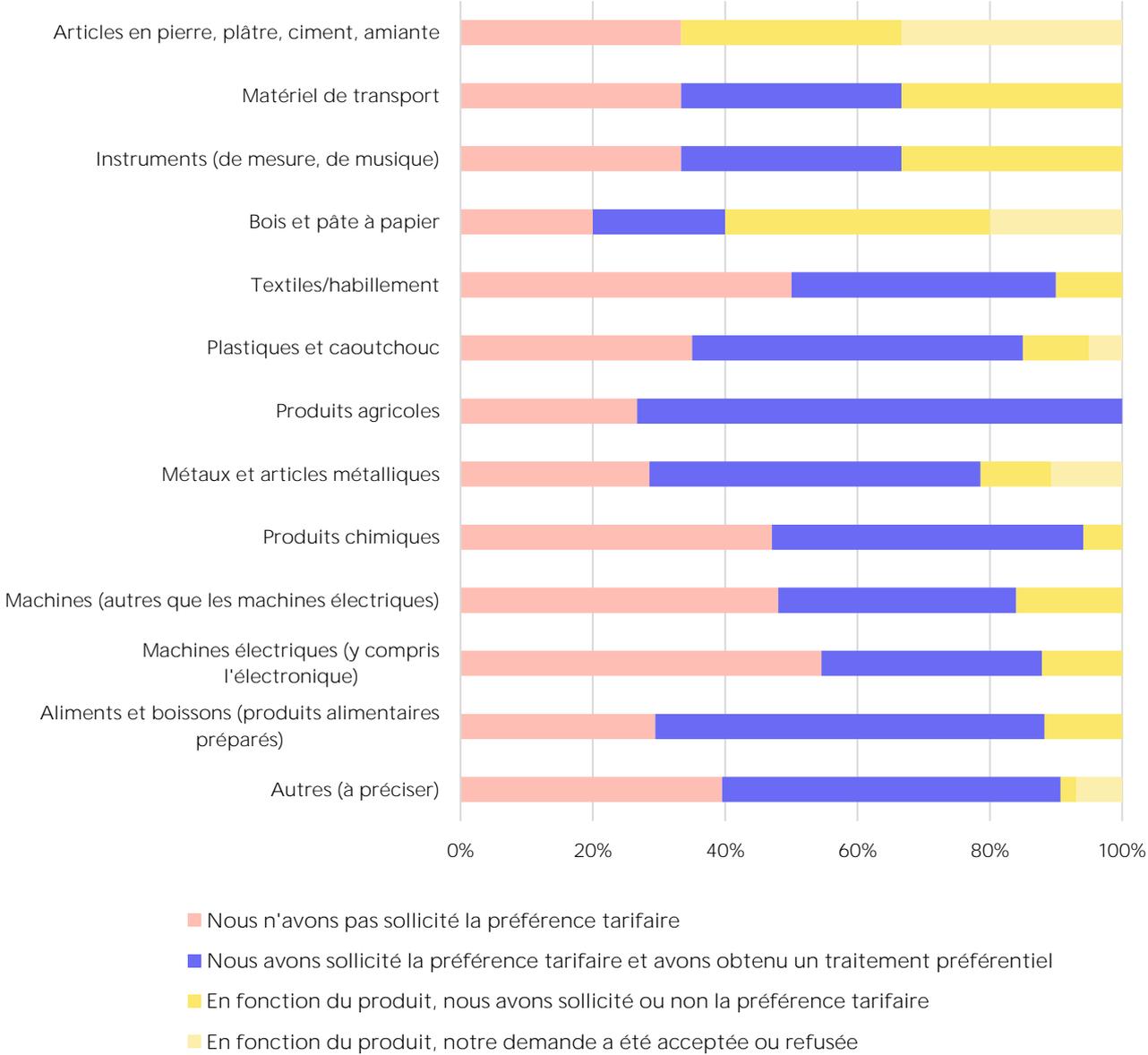


Source: données de l'enquête



entreprises qui ont indiqué les codes douaniers de leurs produits, la marge préférentielle a pu être calculée : elle varie de 1 à 10%, ce qui peut représenter des marges substantielles manquées par l'entreprise.

Graphique n°20 : La sollicitation de la préférence tarifaire selon le type de produit importé



Source : données de l'enquête

Tableau n°4 : Exemples de certains produits référencés par les entreprises importatrices

PAYS	PRODUITS	TAUX MFN	TAUX PRÉFÉRENTIEL
Royaume-Uni	8703 - Voitures de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de personnes (autres que ceux du no 8702), y compris les voitures familiales et les voitures de course	Entre 5% et 10%	0%
Suisse	84521011 - Machines à coudre d'une valeur (à l'exclusion des cadres, tables et meubles) supérieure à 65 euros par pièce	5,70%	0%
Suisse	84521019 - Machines à coudre d'une valeur (à l'exclusion des cadres, tables et meubles) supérieure à 65 euros par pièce - Autres	9,70%	0%

*Source: données de l'enquête*

Les entretiens avec certaines des entreprises importatrices répondantes ont également mis en lumière le fait que certaines entreprises ne sollicitent pas les préférences tarifaires en raison de la complexité de certaines règles pour prouver l'origine du produit. En effet, l'origine de certains produits plus complexes et contenant différents intrants peut s'avérer difficile à prouver, leur origine étant partagée entre plusieurs pays. Ce phénomène rend difficile la délivrance de la preuve de l'origine par l'exportateur et empêche ainsi l'importateur de solliciter l'origine.

### **Les pays d'importation**

*Le Royaume-Uni et la Suisse sont à la fois les pays d'importation les plus mentionnés dans les réponses et ceux pour lesquels les entreprises sollicitent le moins les préférences*

*tarifaires à l'import<sup>40</sup>. La récente entrée en vigueur de l'accord de commerce et de coopération pourrait expliquer le fort taux de non-sollicitation des préférences à l'import depuis le Royaume-Uni.*

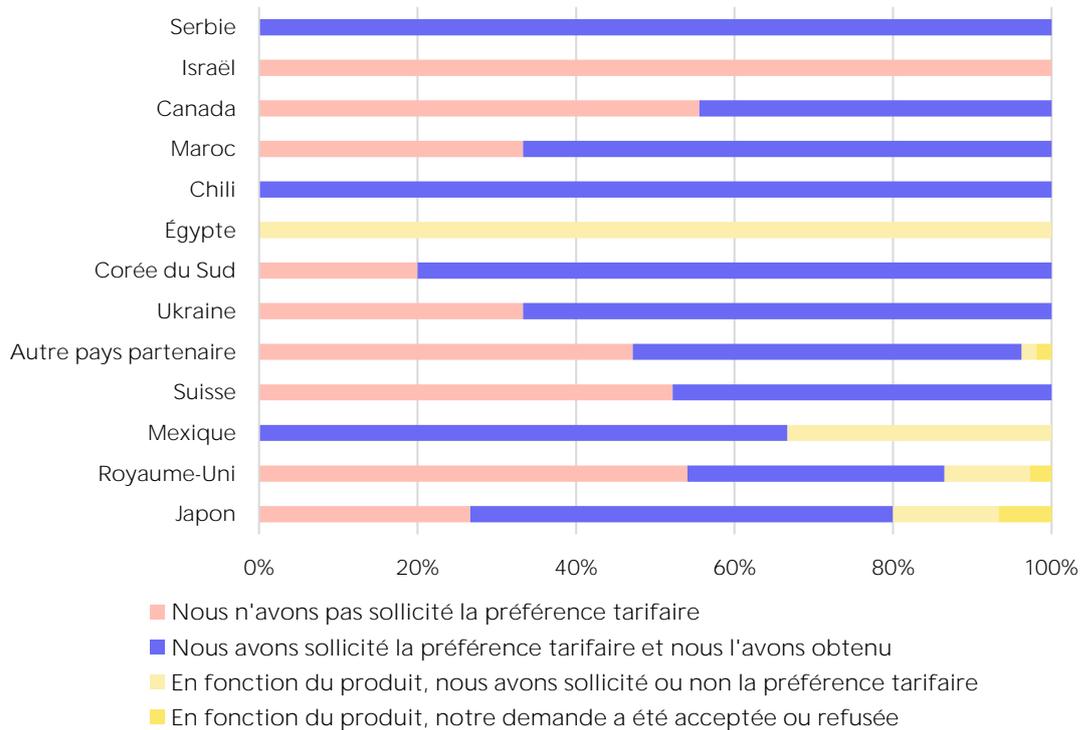
Les pays pour lesquels les entreprises sollicitent le moins les préférences tarifaires à l'import sont le Canada (56%), le Royaume-Uni (54%), la Suisse (52%) et le Maroc (33%). On retrouve ensuite par ordre décroissant le Japon (27%) et la Corée du Sud (20%). La présence de deux pays du voisinage proche dans cette liste, Royaume-Uni et Suisse, est d'autant plus frappante que ces deux pays sont les plus mentionnés dans les réponses au questionnaire.

- Pour les entreprises qui importent depuis le Royaume-Uni, la méconnaissance de l'accord (conduisant à ne pas avoir connaissance de l'éligibilité de son produit) et le manque d'informations sur la procédure pour solliciter la préférence constituent les deux principales raisons pour lesquelles ces entreprises ne sollicitent pas les préférences tarifaires. L'entrée en vigueur récente de l'accord de commerce et de coopération entre l'UE et le Royaume-Uni pourrait expliquer le fort taux de non-sollicitation des préférences tarifaires à l'import. La spécificité et l'intensité de la relation commerciale avec le Royaume-Uni, qui repose sur un tissu très dense de petites et moyennes entreprises souvent familières du marché unique mais beaucoup moins du « grand import », constitue sans doute un autre facteur explicatif.
- Si les entreprises importatrices depuis la Suisse déclarent avoir une méconnaissance de l'accord UE-Suisse et manquer d'informations sur la procédure pour solliciter la préférence, elles évoquent aussi leur inquiétude à l'égard de risque de contrôles supplémentaires source de retard ou d'erreur de documentation susceptible de conduire à payer une amende.

---

<sup>40</sup> Les pays suivants n'ont pas été pris en compte dans l'analyse de cette partie en raison du faible nombre de contributions reçues: Serbie, Israël, Chili, Egypte, Ukraine et Mexique.

Graphique n°21 : Sollicitation de la préférence tarifaire selon le pays d'importation



Source : données de l'enquête

## Les principaux obstacles à la sollicitation des préférences tarifaires par les importateurs

Les entreprises importatrices ne sollicitent pas la préférence tarifaire **d'abord parce qu'elles n'ont pas connaissance de l'éligibilité de leur produit**. Elles indiquent également ne pas avoir bénéficié des informations et conseils nécessaires à la sollicitation des préférences tarifaires. De manière symétrique aux exportateurs, les importateurs soulignent un déficit d'information régulière sur les accords commerciaux et le besoin d'un accompagnement pédagogique leur permettant de solliciter la préférence.

### La méconnaissance de l'accord par l'importateur et l'absence d'information

*La méconnaissance de l'accord par l'importateur – c'est-à-dire ne pas avoir connaissance de l'éligibilité de son produit – est la principale raison pour laquelle les entreprises ne sollicitent pas les préférences tarifaires à l'import – comme à l'export (cf. Partie 1).*

Les entreprises importatrices, en particulier les TPE et PME qui n'ont pas sollicité les préférences tarifaires, avancent qu'elles n'étaient pas conscientes que leurs produits pussent bénéficier des préférences (36%). 19% des entreprises importatrices qui n'ont pas sollicité les préférences tarifaires ont indiqué ne pas avoir les informations nécessaires ni les conseils suffisants sur la manière de demander les préférences tarifaires.

Dès lors, il est intéressant de se pencher sur les sources d'informations qu'utilisent les entreprises pour s'informer par elles-mêmes des préférences tarifaires. Comme pour le questionnaire exportateur, les réponses font apparaître le rôle central joué par les sources d'information publiques que sont le site internet de la douane française et celui du ministère de l'Economie, des Finances et la Souveraineté industrielle et numérique (38%) suivis par le site internet de la Commission européenne (20%). Les autres sources citées sont, par ordre décroissant, les suivantes : le site internet de la douane ou du ministère compétent dans le pays tiers (11%), les chambres de commerce et d'industrie, les associations industrielles et les cabinets de conseil (10%), et le site internet de l'organisation mondiale des douanes (5%). 7% des répondants déclarent ne pas savoir où trouver les informations nécessaires concernant l'utilisation des préférences tarifaires. Les entreprises ayant coché la case « autre » (9%) déclarent s'informer, pour la plupart, auprès de leur intermédiaire en douane et des autorités douanières.

Pour les entreprises importatrices n'ayant pas sollicité les préférences tarifaires, la première source d'information reste le site internet de la douane française ou du ministère de l'Economie, des Finances et la Souveraineté industrielle et numérique. Des entretiens menés avec certaines entreprises répondantes, il ressort qu'elles sont souvent informées en région par les pôles d'action économique (PAE) des douanes, qui les notifient notamment lorsqu'un changement significatif intervient sur la relation préférentielle entre l'Union européenne et un pays tiers. Cette information, souvent très détaillée mais ponctuelle, ne permet toutefois pas à elle seule, pour une entreprise peu au fait de la terminologie douanière, de se saisir rapidement des préférences tarifaires.

La majorité des entreprises qui n'ont pas sollicité les préférences ont toutefois indiqué ne pas être activement informées sur les accords commerciaux et les possibles bénéfiques de ces derniers. Les principaux supports par lesquels ces entreprises peuvent être informées des préférences tarifaires contenues dans les accords de commerce sont les bulletins d'information réguliers de type *newsletters* (27%), les formations (10%) et les événements (6%). À nouveau, les entreprises ayant coché la case « Autre » (6%) déclarent en majorité être informées sur les préférences tarifaires par la douane française via les Pôles d'Action Economique (PAE) présents en région et par son site

internet. Certaines entreprises mentionnent également être informées sur les préférences tarifaires par leur intermédiaire en douane. Lors des entretiens, les entreprises ont également mentionné ne pas être rattachées à une fédération professionnelle, un des vecteurs importants de diffusion de l'information sur les accords commerciaux auprès des entreprises.

Plus de 90% des entreprises ayant indiqué ne pas disposer des informations ou de l'accompagnement nécessaire afin de solliciter les préférences tarifaires ont précisé ne pas être en capacité de trouver les informations nécessaires et/ou ne pas disposer d'une expérience ou de ressources suffisantes pour solliciter une préférence. Les entretiens menés avec certaines des entreprises répondantes ont confirmé que celles-ci ne disposent pas nécessairement d'un service interne leur permettant de procéder à toutes les formalités douanières. De plus, il est apparu que dans certains cas les intermédiaires en douane n'informaient pas systématiquement les entreprises importatrices de l'existence de préférences tarifaires pour leurs marchandises.

A la fin du questionnaire, les entreprises ont été invitées à formuler des suggestions afin de simplifier l'utilisation et la sollicitation des préférences tarifaires. De nombreuses entreprises ont déclaré souhaiter que l'information puisse être synthétique, pédagogique et beaucoup plus fréquente. Le besoin de formation des entreprises pour expliquer et décrire les accords commerciaux a été avancés par plusieurs répondants. Enfin, de nombreuses entreprises ont également rappelé l'importance des PAE qui accompagnent les entreprises débutantes à l'export comme à l'import et le besoin de promouvoir leur activité.

### **L'absence de transmission de la preuve d'origine par l'exportateur**

*Les importateurs ont également évoqué l'absence, au moment de l'importation, de certificats ou déclarations nécessaires pour prouver l'origine du produit comme autre raison à l'absence de sollicitation des préférences tarifaires, dessinant une relation distendue entre importateur et exportateur ainsi qu'une appréciation discrétionnaire de ce dernier dans la transmission de l'information à l'importateur.*

Outre la méconnaissance des accords commerciaux et l'absence d'informations et d'accompagnement nécessaires, les entreprises n'ayant pas sollicité la préférence tarifaire évoquent également l'absence des certificats ou déclarations nécessaires au moment de l'importation (10%). En effet, afin de pouvoir solliciter les préférences tarifaires, les importateurs doivent pouvoir apporter une preuve d'origine de leur produit conformément aux dispositions de l'accord concerné. Pour cela, seul l'exportateur est en capacité de transmettre les documents nécessaires à l'importateur. Pourtant, il ressort des résultats de l'enquête que l'exportateur ne

communiquent pas systématiquement sur l'existence des préférences (qui, pourtant, renforcent sa compétitivité prix) et, surtout, ne transmettent pas nécessairement les informations requises.

A la question posée de savoir si l'exportateur a prévu de transmettre les certificats ou déclarations/attestations d'origine dans un second temps afin que l'importateur puisse solliciter la préférence tarifaire, les entreprises ont répondu ne pas savoir en majorité (60%) ou ont indiqué que l'exportateur ne transmettrait pas une telle preuve (40%). Ces résultats renforcent la présomption selon laquelle l'importateur ne connaît et donc ne communique pas suffisamment avec l'exportateur. Dans quelques cas, l'intermédiaire en douane ne semble pas davantage jouer un rôle significatif : certaines entreprises ont ainsi indiqué que l'exportateur et l'intermédiaire en douane ne sont pas sensibilisés ou que le fournisseur ne transmet pas les éléments nécessaires afin que l'intermédiaire en douane puisse justifier de la préférence tarifaire.

Les entretiens ont également pu mettre en lumière la dépendance de l'importateur envers l'exportateur non seulement sur la fourniture des documents de preuve d'origine mais également sur la connaissance même des préférences tarifaires. Sur ce point, plusieurs entreprises ont salué la mise en place de l'outil Access2Markets développé par la Commission européenne et qui comprend un module consacré aux règles d'origine, l'outil ROSA (*Rules of Origins Self-Assessment tool*), dont elles ignoraient parfois l'existence. Cet outil permet aux exportateurs mais également aux importateurs de connaître l'éligibilité de leurs produits aux préférences tarifaires ainsi que les preuves d'origine à fournir par accord et produit concerné. A travers ce type de module, l'importateur pourrait donc être pro-actif auprès de l'exportateur s'il sait que son produit est éligible aux préférences et s'il connaît les documents à demander à l'exportateur pour prouver l'origine de son produit.

# PARTIE 3 : INTERMÉDIAIRES EN DOUANE

## POURQUOI UN QUESTIONNAIRE DÉDIÉ AUX INTERMÉDIAIRES/PROFESSIONNELS DU DÉDOUANEMENT ?

Un intermédiaire/professionnel du dédouanement est une entreprise qui réalise les formalités douanières, et également, en règle générale, les formalités logistiques et de transport, pour le compte des importateurs et exportateurs. Il n'est donc pas propriétaire des marchandises mais assure certaines tâches liées à leur envoi hors de l'UE ou à leur réception dans l'UE.

La formalité douanière incontournable est le dépôt d'une déclaration en douane. La préférence tarifaire y sera sollicitée **à l'importation seulement** car il s'agit de réduire le taux de droit de douane MFN du produit. Or, sauf exceptions, les droits de douane sont dus à l'arrivée dans le pays de destination de la marchandise. S'il est mandaté pour ce faire par son client-importateur, l'intermédiaire est donc en charge de solliciter la préférence tarifaire et de mentionner la preuve d'origine en sa possession (ou détenue par l'importateur). Il s'agit donc d'un acteur-clé dans la demande de préférence tarifaire aux autorités douanières du pays de destination. C'est la raison pour laquelle la Direction générale du Trésor a souhaité développer un questionnaire dédié à cette catégorie d'entreprises. Son objectif était d'identifier plus spécifiquement leur rôle dans la décision des importateurs et des exportateurs de faire valoir l'origine préférentielle de leur produit : où et comment s'informent-ils sur ce sujet ? Rencontrent-ils des difficultés pour effectuer ces formalités ? Si oui, quels sont les accords commerciaux qui leur posent le plus de problèmes ? Dans quelles mesures informent-ils et/ou assistent-ils leurs clients dans ces formalités ?

Les réponses aux questionnaires concernant les exportateurs d'une part, et les importateurs d'autre part, ont confirmé le caractère quasi-incontournable du représentant en douane dans la mesure où seulement 17 % des exportateurs et 21 % des importateurs internalisent leurs formalités douanières. L'immense majorité fait appel à un professionnel du dédouanement.

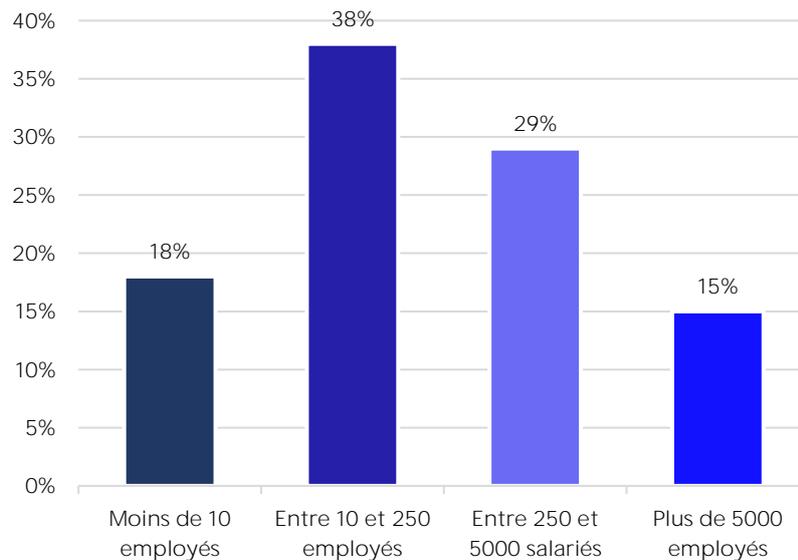
Les trois quarts (un peu plus à l'export) des intermédiaires en douane ayant répondu à ce questionnaire dédié font les démarches nécessaires afin de permettre à leurs clients de bénéficier des préférences tarifaires. Même si plus de la moitié estime que ces formalités sont « faciles », une forte minorité relève et étaye les difficultés rencontrées à l'import et à l'export, sans qu'elles soient jugées insurmontables. Les questions à champ libre et les entretiens individuels ont permis de souligner l'importance de l'information publique (et donc de son éventuel renforcement) ainsi que la nécessité d'harmoniser et de simplifier les preuves d'origine pour faciliter le dédouanement.

## Le profil des répondants au questionnaire « professionnels du dédouanement »

*Le profil type de l'entreprise ayant répondu au questionnaire dédié aux représentants en douane est une PME expérimentée, active depuis plus de cinq ans.*

112 intermédiaires/professionnels du dédouanement opérant dans l'UE ont répondu au questionnaire qui leur était dédié. La majorité d'entre eux possède une expérience significative dans le secteur de l'import-export. 87% des répondants sont en activité depuis plus de cinq ans. Les entreprises inexpérimentées ou nouvelles dans le secteur sont minoritaires (4% depuis moins d'un an et 9% entre un et cinq ans). S'agissant de la taille des entreprises répondantes, il s'agit en majorité de PME (38% comptent entre 10 et 250 salariés ; 29% entre 250 et 5000 employés). Les très petites entreprises et les entreprises de plus de 5000 salariés représentent un pourcentage quasi identique (respectivement 18% et 15%).

Graphique n°22 : Taille de l'entreprise selon les répondants



Source: données de l'enquête

## Les préférences tarifaires sont largement sollicitées par les intermédiaires en douane ayant participé à l'enquête

Les réponses à ce questionnaire démontrent que les intermédiaires en douane connaissent les préférences tarifaires et réalisent les démarches en ce sens. Toutefois, le croisement de ces données avec les réponses des importateurs et exportateurs met en exergue **l'utilité d'un renforcement de leur rôle de conseil, en particulier à l'import.**

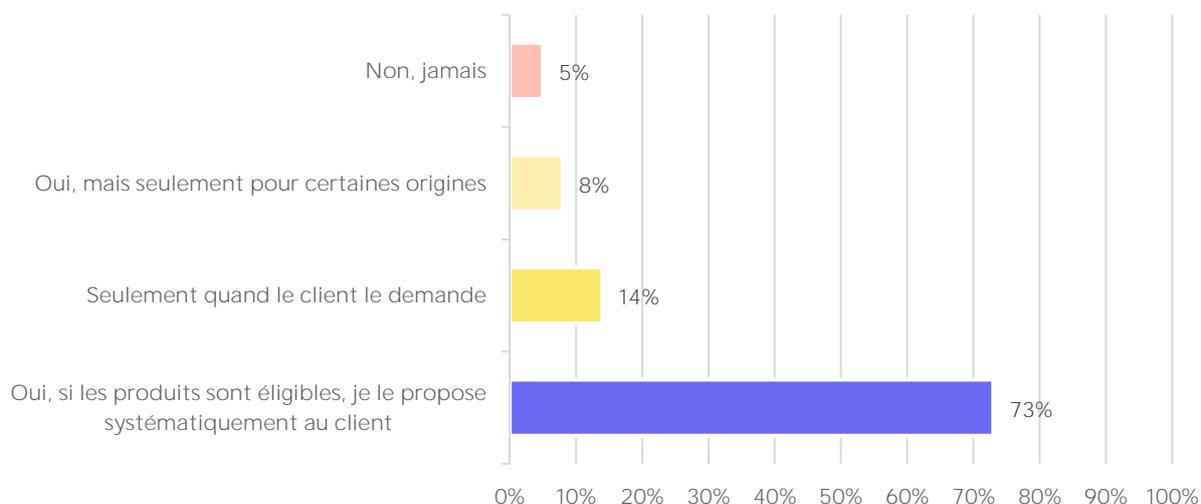
### A l'import dans l'UE<sup>41</sup>

Près des trois quarts des professionnels du dédouanement (73%) proposent systématiquement au client de solliciter la préférence tarifaire à l'import lorsque son produit y est éligible. 14% des répondants ne le font que sur demande de l'importateur, 8% uniquement pour certaines origines et 5% ne sollicitent jamais les préférences tarifaires pour le compte de leurs clients importateurs.

---

<sup>41</sup> Pour bénéficier des préférences tarifaires, la preuve d'origine doit être mentionnée dans la déclaration en douane d'importation. Dans le cas où un intermédiaire en douane intervient, la déclaration en douane est remplie et déposée par ce dernier dans le système informatique douanier.

Graphique n°23 : Proposer la sollicitation de la préférence tarifaire au client selon les répondants



Source: données de l'enquête

C'est principalement le manque de justificatifs qui est invoqué par les professionnels du dédouanement pour expliquer que la préférence tarifaire ne soit pas sollicitée à l'import<sup>42</sup>. Il s'agit principalement de l'absence du certificat ou de l'attestation d'origine sur document commercial nécessaire pour dédouaner à taux préférentiel (25% des répondants) et l'absence des autres documents<sup>43</sup> prouvant que le produit respecte bien la règle d'origine (23%). Viennent ensuite, dans une moindre mesure, l'absence de demande en ce sens de la part du client et le manque d'information sur la façon de solliciter la préférence tarifaire (10%). La crainte de faire des erreurs ou de présenter des documents incorrects est la raison suivante invoquée (8%).

---

<sup>42</sup> Cela ne signifie pas que le professionnel de dédouanement n'a pas proposé à son client de solliciter la préférence tarifaire.

<sup>43</sup> Il peut s'agir de documentation technique, fiche produit ou une éventuelle mention de l'origine sur la facture par exemple qui permettra, en cas de contrôle de la preuve d'origine prévue à l'accord (certificat, déclaration sur document commercial ou connaissance de l'importateur), de justifier son fondement.

Tableau n°5 : Les raisons invoqués pour ne pas solliciter la préférence tarifaire à l'import

Nous n'avions pas le(s) certificat(s) ou déclaration(s) d'origine nécessaire(s) au moment de l'importation pour solliciter la préférence	25%
Nous ne disposons pas des documents nécessaires attestant que les produits importés sont conformes aux règles d'origine de l'accord concerné	23%
Le client ne l'a pas demandé	10%
Nous n'avions pas les informations nécessaires sur la manière de solliciter des préférences	10%
Nous ne voulions pas prendre le risque d'une documentation erronée ou d'erreurs	8%
Nous ne savions pas que les marchandises importées pouvaient bénéficier de préférences	6%
Nous avons importé les produits à droits nuls dans le cadre du régime tarifaire NPF ou d'un autre régime	5%
Le produit est couvert par un quota d'origine et la procédure pour en bénéficier n'est pas claire, ou le quota d'origine était déjà plein	4%
Le bénéfice de la préférence est trop faible par rapport aux coûts supplémentaires	3%
Il y a une contrainte de temps et une exigence de livraison rapide qui nous empêchent de demander la préférence	3%
Nous ne voulons pas prendre le risque de contrôles supplémentaires et de retards éventuels en cas de demande de préférence	2%
Autre	2%

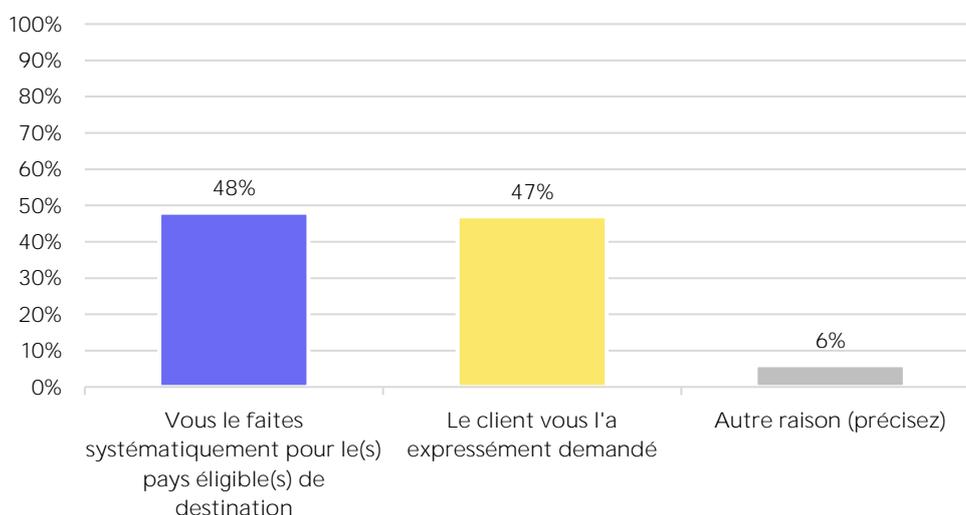
Source: données de l'enquête

## A l'export depuis l'UE<sup>44</sup>

L'immense majorité des répondants indiquent avoir déjà sollicité le visa d'un certificat de type EUR.1 ou EUR.MED<sup>45</sup> à l'export (88%) tandis que 13% des répondants déclarent ne pas l'avoir jamais fait.

Les répondants le font d'ailleurs autant à la demande de leur client (47%) que de manière systématique lorsque le flux est éligible (48%). Parmi ceux ayant répondu « Autre » (6%), la réponse la plus fréquente est que l'EUR.1 ou l'EUR.MED est visé dans l'attente que le client obtienne ou fasse les démarches pour bénéficier d'un numéro d'exportateur agréé ou enregistré.

Graphique n°24 : Les raisons évoquées par les professionnels de dédouanement pour solliciter le visa d'un certificat de type EUR.1 ou EUR.MED



Source : données de l'enquête

---

<sup>44</sup> L'intermédiaire en douane intervient surtout lorsque la preuve d'origine que souhaite établir son client-exportateur est un certificat de type EUR.1 ou EUR.MED. En effet, il convient de le remplir et de le faire viser au bureau de douane avant exportation. L'intermédiaire en douane peut se charger de ces démarches pour le compte du client. Ces certificats papier sont prévus par les accords les plus anciens signés par l'UE. Il s'agit de formulaires normés, à se procurer auprès d'un imprimeur agréé, et sur lesquels l'exportateur – ou son représentant s'il dispose des justificatifs nécessaires – atteste que son produit est bien originaire au sens de l'accord commercial.

<sup>45</sup> Preuve d'origine qui doit ensuite être transmise à l'importateur pour que ce dernier bénéficie, dans le pays de destination, de la préférence tarifaire.

Lorsque les répondants déclarent ne pas solliciter le visa d'un certificat de type EUR.1 ou EUR.MED<sup>46</sup>, ceux-ci invoquent principalement les raisons suivantes : le client n'a pas fourni les informations pertinentes (26%), le certificat d'origine n'est pas une preuve applicable à la transaction commerciale concernée (21%) et le client ne l'a pas demandé (21%).

## Les pays d'exportation et de destination concernés

**Contrairement aux exportateurs et aux importateurs, la taille de l'entreprise n'a pas d'effet notable sur la pratique et la perception des préférences tarifaires.**

**Le questionnaire dédié aux intermédiaires en douane n'interrogeait pas sur les types de produits exportés ou importés par cette catégorie professionnelle dans la mesure où elle réalise en général les formalités douanières pour tout type d'entreprises et donc tout type de produit.**

Le choix a été fait de les interroger plutôt sur les pays de provenance et de destination **avec lesquels ils rencontrent d'éventuelles difficultés ou avec lesquels ils commercent le plus**. Le Royaume-Uni et la Suisse sont, dans une proportion relative, les deux pays **les plus cités à l'import et à l'export**.

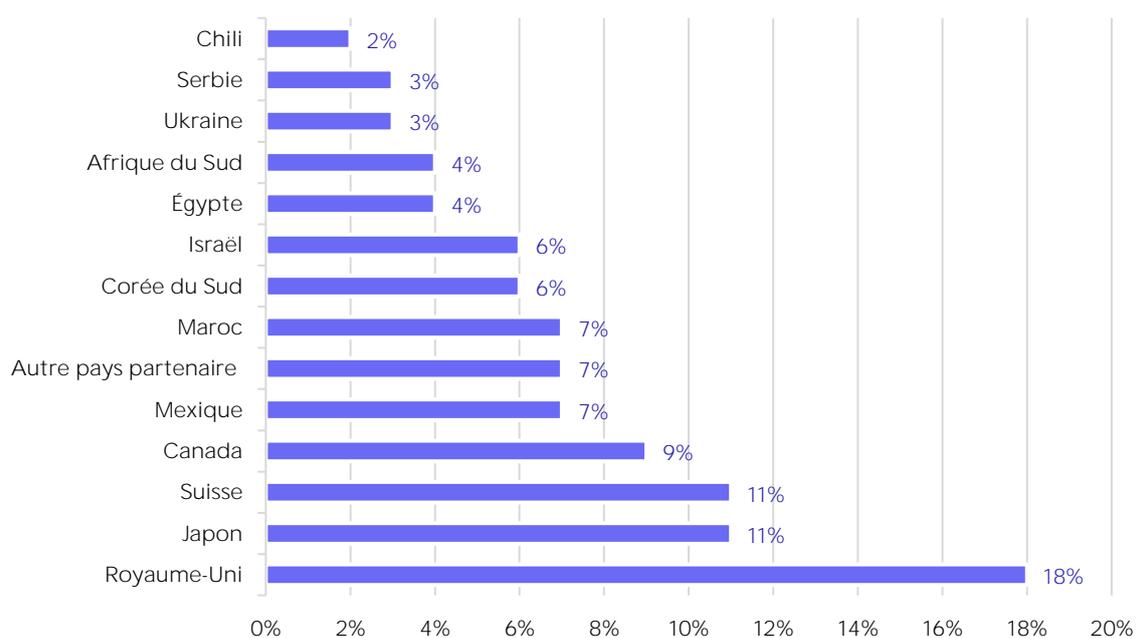
### Les pays fournisseurs

La question demandant d'indiquer en priorité les pays avec lesquels des difficultés liées à l'origine ont été rencontrées, la réponse peut donc correspondre à la fois à des pays avec lesquels les difficultés sont les plus nombreuses mais aussi avec lesquels les échanges sont les plus nombreux et fréquents. Cinq pays représentent la moitié des cas : le Royaume-Uni (18%), suivis par la Suisse et le Japon (11% chacun), et le Canada (9%) ; avec le Mexique et le Maroc (7% chacun), Israël et la Corée du Sud (6% chacun), les trois quarts des fournisseurs sont couverts.

---

<sup>46</sup> Cela ne signifie pas que certains de ces répondants n'ont jamais sollicité le visa d'un certificat de type EUR.1 ou EUR.MED.

Graphique n°25 : Les pays fournisseurs

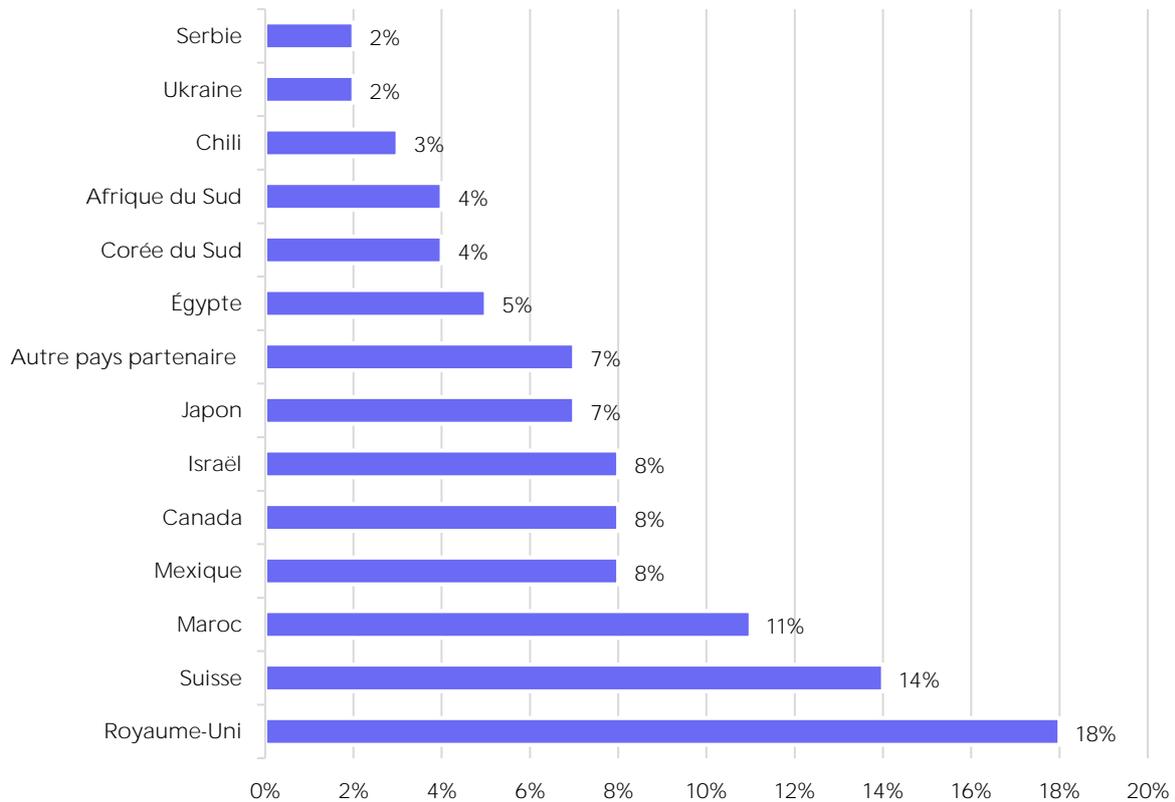


Source: données de l'enquête

### Les pays de destination

Un palmarès similaire à celui de l'import est identifiable : 18% exportent au Royaume-Uni, 14% en Suisse et 11% au Maroc, 8% au Canada, en Israël et au Mexique. Comme pour l'import, la question précisait qu'il fallait privilégier l'indication de pays avec lesquels des difficultés relatives à l'origine préférentielle ont été rencontrées. La présence du Royaume-Uni et de la Suisse en tête – relative – du palmarès peut ainsi dénoter des difficultés rencontrées mais aussi résulte également de ce que les échanges avec ces pays sont plus nombreux et plus fréquents qu'avec d'autres pays partenaires.

Graphique n°26 : Les pays de destination



Source: données de l'enquête

Quelles sont les principales raisons avancées par les professionnels du dédouanement rencontrant des difficultés avec l'utilisation des préférences tarifaires ?

Si la sollicitation de la préférence tarifaire ou la préparation des documents d'origine est globalement jugée facile par les intermédiaires en douane, les freins soulignés par ceux qui rencontrent des difficultés ont principalement trait au caractère **chronophage de ces formalités, au manque d'information et à la complexité du sujet.**

**A l'export,** la démarche est souvent perçue comme chronophage

*73% des répondants de la profession estiment que la préparation des preuves d'origine est facile.*

Ceux qui l'estiment « difficile » (27%) relèvent :

- le caractère chronophage ;
- la difficulté à trouver l'information sur les formalités à établir ;
- la difficulté à réunir les documents sur les transformations réalisées ou l'origine des composants entrant dans la fabrication des produits (obtenir les déclarations du fournisseur serait de plus en plus difficile) ;
- la complexité des règles d'origine ou des procédures: les calculs à effectuer quand la règle porte sur la valeur, la nécessité d'apposer une signature originale ou non sur la déclaration d'origine, la coexistence de deux statuts différents selon les accords (exportateur agréé ou exportateur enregistré).

### A l'import, le manque d'information est davantage souligné

Plus de la moitié des intermédiaires en douane estiment que la sollicitation de la préférence tarifaire à l'import est facile (60%). 21% indiquent qu'il n'y a pas assez d'information sur la manière de procéder et 16% ont répondu que la démarche est chronophage.

Concernant ces deux difficultés – le manque d'information et la lourdeur du processus – les précisions suivantes ont été apportées : difficulté à obtenir l'information sur l'origine des matières premières, surtout lorsqu'elles sont nombreuses (notamment dans le domaine textile et cosmétique) et lorsque les exportateurs changent leur sources d'approvisionnement fréquemment ; diversité des règles et des preuves d'origine à respecter en fonction des accords. Seules 3% pointent des difficultés avec les autorités douanières du pays UE d'importation, notamment pour la mise en œuvre du cumul total avec les pays du Maghreb et – de manière plus générale – concernant la conformité des documents.

#### SUR L'ACCÈS À L'INFORMATION :

##### Par les intermédiaires en douane eux-mêmes

Les deux principales sources d'information des intermédiaires en douane sur les préférences tarifaires des accords commerciaux sont des outils publics : le site internet de la douane française ou du ministère de l'Economie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique (39%) et le site internet de la Commission européenne (25%). Les autres sources citées sont, par ordre décroissant, les suivantes : 11% des entreprises ont répondu « Autre » en

précisant s'informer sur l'encyclopédie douanière RITA (outil de la douane française, accessible à tous en ligne) souvent via un prestataire privé fournisseur de logiciels de dédouanement (relié au système informatique des autorités douanières), les chambres de commerce et d'industrie, les associations industrielles et les cabinets de conseil à égalité avec le site internet de la douane ou du ministère compétent dans le pays tiers (10%) et enfin le site internet de l'Organisation mondiale des douanes (6%). Aucun répondant n'a indiqué ne pas savoir où trouver les informations nécessaires sur l'utilisation des préférences tarifaires.

Le principal support par lequel les intermédiaires du dédouanement sont informés des préférences tarifaires sont les bulletins d'information/*newsletters*<sup>47</sup> (47% des répondants). Les autres modalités sont les événements (15%), les formations (13%) et 10% indiquent ne pas recevoir d'informations sur ce sujet. Parmi les personnes ayant répondu « autre » (15%), sont citées à plusieurs reprises les informations fournies par les pôles d'action économique (PAE) de la douane.

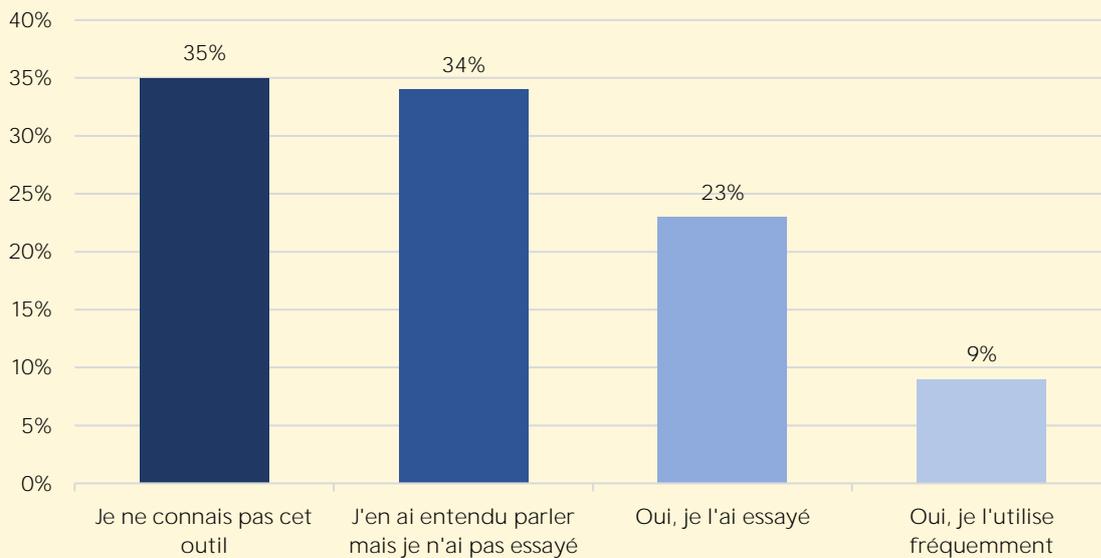
L'outil ROSA développé par la Commission européenne depuis novembre 2020 est peu connu des répondants de la profession : 34% en ont entendu parler mais ne l'utilisent pas et 35% n'en ont jamais entendu parler. Seuls 9% l'utilisent fréquemment. Une question permettait aux répondants de faire des commentaires ou des suggestions sur cet outil : les réponses positives soulignaient que l'outil est « très bien fait », voire qu'il faudrait en développer un pour l'origine non préférentielle. Le souhait d'une traduction en français pour tous les accords répertoriés<sup>48</sup> est également mentionné par un répondant. Les réponses plus nuancées font valoir que l'outil est à prendre avec précaution en raison des subtilités de certaines règles d'origine ou en cas d'opérations triangulaires, qu'il est conçu pour des personnes « aguerries qui maîtrisent déjà la mécanique de l'origine ».

---

<sup>47</sup> Lors des entretiens individuels, plusieurs entreprises – exportatrices, importatrices ou intermédiaires - ont cité les notes et informations publiées par la DGDDI.

<sup>48</sup> Projet en cours au niveau de la Commission européenne.

Graphique n°27 : La connaissance de l'outil ROSA selon les répondants



Source: données de l'enquête

#### Par leurs clients

S'agissant de l'information à leurs clients, l'immense majorité (86%) des intermédiaires en douane indiquent les avoir informés sur les préférences tarifaires offertes par les accords commerciaux, en précisant dans certains cas que cela fait partie de leur rôle de conseil et que cela apporte un avantage compétitif à leurs clients. Ceux qui n'informent pas leurs clients (14%) soulignent par exemple le manque d'information à leur niveau, le manque de temps, la peur de faire des erreurs, la non éligibilité des flux qu'ils traitent (vers la Chine par exemple) ou le passage par un autre régime permettant de suspendre les droits de douane.

#### Les pistes d'amélioration proposées par les intermédiaires en douane : communication, harmonisation et simplification

La dernière question visait à recueillir des suggestions pour faciliter l'utilisation des préférences tarifaires, via un champ libre. Les réponses peuvent être regroupées dans les catégories suivantes :

- Améliorer la communication : par l'envoi de mises à jour plus régulières sur l'actualité des accords, par des formations ciblées (mini webinaires sectoriels), par des schémas, par un guide accessible facilement et reprenant les grands principes de l'origine préférentielle (un répondant souligne que ses clients ont souvent des

questions sur le principe de non-manipulation par exemple), proposer un outil de synthèse du suivi des accords existants (révision de protocole) et à venir (étapes d'adoption selon la nature des accords, etc.) avec des alertes paramétrables (entrée en vigueur, modification, etc.).

- **Harmoniser et simplifier les preuves d'origine entre les différents accords :** permettre notamment la pré-authentification des certificats d'origine<sup>49</sup>, la possibilité pour un exportateur d'obtenir par une seule démarche le statut d'exportateur agréé et d'exportateur enregistré<sup>50</sup> ou fusionner ces statuts, dématérialiser les certificats d'origine, supprimer les EUR.MED<sup>51</sup>, standardiser l'attestation d'origine (la phrase à indiquer) sur document commercial.

Sur le contrôle de la preuve d'origine (à l'import ou à l'export), un champ libre permettait aux professionnels du dédouanement de donner leur avis sur la procédure. Dans l'immense majorité des cas, ils ont indiqué ne pas avoir de remarque. Concernant les réponses précisées : plusieurs répondants ont indiqué que les preuves et règles d'origine sont trop compliquées à comprendre, qu'il arrive que le client demande à son représentant d'établir un EUR.1 en son nom mais, au moment du contrôle, réalise qu'il ne respecte pas les règles d'origine applicables à son produit. Plusieurs répondants indiquent aussi que les délais de vérification des preuves d'origine sont trop longs, parfois plus d'un an<sup>52</sup>. Un répondant remarque que l'opérateur sanctionné est celui qui a utilisé la preuve d'origine (l'importateur) et non celui qui l'a établie (l'exportateur). Plusieurs répondants déplorent le support papier du certificat EUR.1 ou EUR.MED car il faut se déplacer au bureau de douane pour le faire viser. Un répondant

---

<sup>49</sup> Cette possibilité, qui existe pour les certificats de circulation A.TR dans le cadre de l'Union douanière entre l'UE et la Turquie, permet de faire viser par la douane des certificats vierges, c'est-à-dire avant leur utilisation. Cela évite à l'exportateur ou à son représentant de se déplacer au bureau de douane d'exportation pour chaque envoi.

<sup>50</sup> Ces statuts permettent aux exportateurs UE dont l'envoi dépasse 6000 euros d'émettre une preuve d'origine sur leur propre document commercial. Ils n'ont plus à se déplacer au bureau de douane d'export pour faire viser un certificat d'origine de type EUR.1. Ces statuts fluidifient l'émission de la preuve d'origine à l'export. La procédure historique – dans les accords les plus anciens – est celle de l'exportateur agréé. L'exportateur doit remplir un formulaire assez long et précis afin que la douane du pays d'export vérifie qu'il maîtrise les règles d'origine avant d'être autorisé à auto-certifier l'origine sur ses documents commerciaux. Le statut d'exportateur enregistré a été déployé par l'UE à partir de 2017 dans ses accords les plus récents (et ceux en cours de modernisation) comme une formalité allégée pour les entreprises visant à les responsabiliser davantage : le formulaire et l'instruction sont plus courts, l'opérateur signe une série d'engagements vis-à-vis de l'administration.

<sup>51</sup> Le certificat EUR.MED est un certificat d'origine utilisé dans le cadre des règles d'origine pan-euroméditerranéennes, dans certains types de flux avec les pays participant au processus de Barcelone. Dans les autres cas, c'est le certificat EUR.1 qui s'applique. Les cas d'utilisation de l'EUR.1 ou de l'EUR.MED étant parfois difficiles à distinguer, les travaux de modernisation de la convention pan-euroméditerranéenne ont acté la suppression du certificat EUR.MED. Toutefois, le corpus de règles modernisées n'a pas encore été approuvée par toutes les parties donc cette suppression n'est effective que dans certains pays pour l'instant.

<sup>52</sup> Car le contrôle d'un certificat ou d'une attestation d'origine sur document commercial par le pays d'importation nécessite de consulter le pays d'exportation qui fait les vérifications nécessaires sur l'origine effective des produits auprès de l'exportateur. Or il peut arriver que le pays d'exportation ne réponde pas dans le délai prescrit.

signale que son bureau de douane n'est pas ouvert le samedi pour ce faire. Une dématérialisation est suggérée, ainsi que la possibilité de vérifier les numéros d'autorisations douanières<sup>53</sup> octroyés par les pays partenaires sur un site internet. Il convient de préciser que les accords récents le permettent : Japon, Vietnam, Royaume-Uni, pays SPG (Système des préférences généralisées).

---

<sup>53</sup> Requis dans certains accords commerciaux pour les attestations d'origine sur document commercial.

## PARTIE 4 : PISTES D'ACTION

Les réponses apportées aux trois questionnaires et les entretiens réalisés ensuite ont permis de souligner la nécessité (i) au niveau national, d'améliorer l'accès à l'information en promouvant les outils existants parfois méconnus et en adaptant davantage la communication en fonction du secteur d'activité ou de la professionnelle et (ii) au niveau européen, de soutenir les travaux engagés par la Commission européenne afin d'harmoniser et de simplifier les règles et formalités liées à l'origine. La Direction générale du Trésor formule ainsi les pistes d'action suivantes afin de renforcer l'utilisation des préférences tarifaires par les acteurs économiques, dans l'optique de tirer le meilleur parti des accords de commerce négociés par l'Union européenne.

Au niveau national, de manière transversale :

- De manière générale, identifier, sensibiliser et accompagner à l'usage des préférences tarifaires, en particulier les secteurs d'activité et entreprises ayant le plus fort potentiel d'amélioration, en lien avec la Direction générale des Douanes et des Droits Indirects (DGDDI), la Direction générale des Entreprises (DGE), Business France et les fédérations professionnelles.
  - Proposition 1 : *Identifier les secteurs d'activité nécessitant d'être accompagnés de manière prioritaire dans une meilleure utilisation des préférences.*
  - Proposition 2 : *Intensifier les formations pour les acteurs économiques sur les règles d'origine (ciblées par secteur d'activité/types de produits/pays partenaires), et sur les moyens de sécuriser la notion d'origine (notamment le RCO, Renseignement contraignant sur l'origine) délivré par la douane.*
  - Proposition 3 : *Développer des formations sur les accords commerciaux pour la « Team France Export ».*
  - Proposition 4 : *Utiliser l'organisation d'événements en région afin de promouvoir les accords de commerce de l'UE et d'informer sur leur utilisation, y compris dans le cadre des journées internationales organisées par Business France*

- **Former d'autres acteurs-clés du processus d'import-export** à la sollicitation des préférences tarifaires.
  - Proposition 5 : *Sensibiliser les intermédiaires en douane pour que les préférences tarifaires soient plus systématiquement présentées aux clients lorsque les conditions d'origine pourraient être remplies.*
  - Proposition 6 : *Formaliser leur rôle de conseil en matière d'origine préférentielle, notamment sous forme d'objectif dans les partenariats/protocoles entre la DGDDI et les intermédiaires en douane.*

Au niveau national, par accord de commerce :

- De manière spécifique, et pour chaque accord, communiquer à plusieurs niveaux aux différentes étapes.
  - Proposition 7 : *Prévoir des communications courtes de la DG Trésor, notamment sur les réseaux sociaux<sup>54</sup>, pour :*
    - *A l'annonce de l'accord, publier une communication synthétique pour souligner les principales opportunités offertes (par type de produits et secteur d'activité).*
    - *Dans l'année qui précède et celle qui suit l'entrée en vigueur, éditer une présentation plus détaillée de l'accord.*
    - *Dans les trois ans après l'entrée en vigueur, puis aux dates anniversaire de celui-ci (5 ans, 10 ans, etc...), rappeler les bénéfices offerts par l'accord et les formalités concrètes à effectuer, avec un focus sur les secteurs d'activité pour lesquels la marge préférentielle est particulièrement intéressante.*
  - Proposition 8 : *Organiser, une fois par an, des sessions de formation par les Services économiques du Trésor sur l'accord de commerce pour les agents de Business France présents dans le pays concerné.*
  - Proposition 9 : *Sensibiliser les représentants en douane enregistrés (RDE) pour promouvoir l'utilisation des préférences tarifaires dans le cadre de la promotion des accords de commerce.*
  - Proposition 10 : *Renforcer la disponibilité de l'information sur le site de la DG Trésor via une page « accès au marché » dédiée régulièrement mise à jour.*

---

<sup>54</sup> Les entretiens individuels ont notamment fait ressortir la bonne visibilité des informations transmises via les réseaux sociaux, en particulier sur LinkedIn.

## Au niveau européen :

- Dématérialiser les preuves de l'origine préférentielle : l'UE, avec le soutien de la France, a engagé des travaux de dématérialisation des certificats d'origine au format papier (EUR.1, EUR.MED) avec les pays du pourtour méditerranéen, qui sont attachés au visa de l'autorité douanière du pays d'exportation. L'objectif de ce projet intitulé « e-PoC » (*e-Proof of Origin Certificate*) est de : i) permettre la délivrance de certificats d'origine au format électronique pour toute cette zone géographique et ii) faciliter la vérification de l'authenticité et de la régularité de ces documents. Un module de coopération administrative facilitant les échanges entre les douanes du pays d'import et du pays d'export sur les documents litigieux sera intégré. Le système électronique e-PoC entrera progressivement en application à partir de 2025, pour être entièrement opérationnel en 2029.
  - Proposition 11 : *Soutenir les projets de dématérialisation des preuves d'origine, dont le système électronique e-PoC.*
- Renforcer les formations sur Access2Markets et les webinaires ciblés en lien avec la DGDDI : la Commission européenne a mis en place la plateforme Access2Markets qui dispose d'une section spécifique sur les règles d'origine (outil ROSA, pour « *Rules of Origin Self-Assessment tool* »). Par un test très rapide, les entreprises peuvent connaître les règles et preuves d'origine applicables à leur produit en fonction de l'accord commercial concerné.
  - Proposition 12 : *Inciter la Commission européenne à compléter l'outil ROSA avec les accords commerciaux manquants et à poursuivre la traduction de l'outil dans toutes les langues de l'UE.*
  - Proposition 13 : *Promouvoir l'outil ROSA au niveau national et en région, auprès des importateurs, exportateurs et professionnels du dédouanement.*
  - Proposition 14 : *Développer des tutoriels sur l'outil ROSA en lien avec la Commission européenne.*
  - Proposition 15 : *Développer avec la Commission européenne des webinaires/séminaires conjoints.*
- Renforcer le suivi dans les pays partenaires des règles d'origine préférentielle : depuis 2014, conformément à son plan d'action et comme souligné par la Cour des comptes européenne dans son rapport spécial 2/2014, la DG TAXUD mène des missions de suivi de l'application des préférences tarifaires. Jusqu'à présent, elle s'est concentrée sur les pays bénéficiaires du SPG et les États membres comme prévu par le règlement d'exécution (UE) n°2015/2447. Elle souhaite désormais

étendre ce suivi à d'autres pays partenaires (sous condition qu'ils acceptent la démarche) afin de favoriser une application harmonisée des règles d'origine et de lever d'éventuelles incompréhensions.

- Proposition 16 : *Soutenir le programme de monitoring de la DG TAXUD et proposer d'y participer aux côtés de la Commission européenne lorsque cela est pertinent. Cela permettra aux autorités françaises de discuter directement avec les autorités compétentes du pays partenaire du fonctionnement concret de l'accord, et de faire notamment remonter d'éventuelles questions ou difficultés rencontrées par les entreprises françaises.*
- Renforcer les travaux au sein du Conseil de l'UE sur l'utilisation des préférences tarifaires et des règles d'origine :
  - Proposition 17 : *Encourager la Commission à proposer des points de mise en œuvre plus réguliers au Conseil y compris sur les taux d'utilisation des accords de commerce en présence de la DG AGRI et DG TAXUD*
  - Proposition 18 : *Encourager les travaux sur le sujet des produits d'occasion/reconditionnés/de seconde main dans le contexte actuel de développement de législations européennes et nationales sur l'économie circulaire, notamment dans l'optique de faciliter la prise en compte par les règles d'origine de certaines activités de « remise à neuf » de produits existants afin qu'ils puissent – dans la mesure du possible et de manière encadrée – bénéficier des préférences tarifaires.*

# BIBLIOGRAPHIE

Agostino, M., Demaria, F., & Trivieri, F. (2010).

Non-reciprocal trade preferences and the role of compliance costs in the agricultural sector: Exports to the EU. *Journal of Agricultural Economics*, 61(3), 652-679.

Albert, C., & Nilsson, L. (2016).

To use, or not to use (trade preferences), that is the question. *Mimeo*.

Anson, J., Cadot, O., Estevadeordal, A., de Melo, J., Suwa-Eisenmann, A., & Tumurchudur, B. (2005).

Rules of origin in North-South preferential trading arrangements with an application to NAFTA (No. hal-02677939).

Belgian Foreign Trade Agency (2023).

Belgian Exporters and Free Trade Agreements: A closer look.

Bureau, J. C., Chakir, R., & Gallezot, J. (2007).

The utilisation of trade preferences for developing countries in the agri-food sector. *Journal of Agricultural Economics*, 58(2), 175-198.

Cadot, O., De Melo, J., & Portugal-Perez, A. (2007).

Rules of origin for preferential trading arrangements: implications for the ASEAN Free Trade Area of EU and US experience. *Journal of Economic Integration*, 288-319.

Cadot, O., Graziano, A., Harris, J., & Volpe, C. (2014).

Do Rules of Origin Constrain Export Growth? *IDB Integration and Trade Sector No. IDB-DP-350*.

Candau, F., Fontagne, L., & Jean, S. (2004).

The utilization rate of preferences in the EU. *Mimeo*.

Carrère, C., & De Melo, J. (2004).

Are different rules of origin equally costly? Estimates from NAFTA. *Estimates from NAFTA (June 2004)*.

Decoster, W. (2021).

Belgian Exporters and Free Trade Agreements: A Good Match? *Belgian Foreign Trade Agency*.

Demidova, S., & Krishna, K. (2008).

Firm heterogeneity and firm behavior with conditional policies. *Economics Letters*, 98(2), 122-128.

- European Commission (2022).  
Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on Implementation and Enforcement of EU Trade Agreements.
- Francois, J., Hoekman, B., & Manchin, M. (2006).  
Preference erosion and multilateral trade liberalization. *The World Bank Economic Review*, 20(2), 197-216.
- Glauser, M., Hauck, L., Legge, S., & Lukaszuk, P. (2021).  
Les entreprises suisses profitent des accords de libre-échange. *La Vie économique* 5 / 2021.
- Gulczyński, M., & Nilsson, L. (2019).  
The Use of Preferences under the EU-Korea FTA. *Journal of Korea Trade*, 23(5), 66-86.
- Hakobyan, S. (2015).  
Accounting for underutilization of trade preference programs: The US generalized system of preferences. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 48(2), 408-436.
- Hayakawa, K., & Matsuura, T. (2012).  
Firms' use of FTA schemes in exporting and importing: is there a two-way relationship? *Inst. of Developing Economies, Japan External Trade Organization*.
- Hayakawa, K., Hiratsuka, D., Shiino, K., & Sukegawa, S. (2013).  
Who uses free trade agreements? *Asian Economic Journal*, 27(3), 245-264.
- Hayakawa, K., Kim, H., & Lee, H. H. (2014).  
Determinants on utilization of the Korea–ASEAN free trade agreement: margin effect, scale effect, and ROO effect. *World Trade Review*, 13(3), 499-515.
- Hayakawa, K., Laksanapanyakul, N., & Urata, S. (2016).  
Measuring the costs of FTA utilization: evidence from transaction-level import data of Thailand. *Review of World Economics*, 152(3), 559-575.
- Hayakawa, K., Laksanapanyakul, N., & Yoshimi, T. (2021).  
Tariff scheme choice. *Review of World Economics*, 157(2), 323-346.
- Kasteng, J., Norell, N., & Tingvall, P. (2022).  
Learning by Using Free Trade Agreements. A firm and transaction-level analysis of the EU–South Korea FTA. *National Board of Trade Sweden*.
- Kazunobu, H., Laksanapanyakul, N., & Taiyo, Y. (2018).  
Tariff scheme choice (No. 684). *Discussion Paper*.

Keck, A., & Lendle, A. (2012).

New evidence on preference utilization. *World Trade Organization Staff Working Paper No. ERSD-2012-12*.

Kim, H. D., & Cho, M. (2010).

Impact of rules of origin on FTA utilization in Korean FTAs. KIEP Research Paper No. *Working Papers-10-08*.

Krishna, K., Salamanca, C., Suzuki, Y., & Martincus, C. V. (2021).

Learning to Use Trade Agreements (No. w29319). *National Bureau of Economic Research*.

Legge, S., & Lukaszuk, P. (2019).

Which Factors Determine the Utilization of Preferential Tariff Rates? *Leibniz Information Centre for Economics (ZBW). Hamburg, Germany*.

Manchin, M. (2006).

Preference utilisation and tariff reduction in EU imports from ACP countries. *World Economy*, 29(9), 1243-1266.

Manchin, M., & Pelkmans-Balaoing, A. O. (2007).

Rules of origin and the web of East Asian free trade agreements (Vol. 4273). *World Bank Publications*.

Melitz, M. J. (2003).

The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695-1725.

National Board of Trade Sweden (2018).

**The Use of the EU's Free Trade Agreements: Exporter and Importer Utilization of Preferential Tariffs.**

National Board of Trade Sweden (2021).

How Companies Use Free Trade Agreements: A survey of Swedish exporters and importers in trade with South Korea, 2021.

Nilsson, L. (2011).

Small trade flows and preference utilisation: The case of the European Union. *South African Journal of Economics*, 79(4), 392-410.

Nilsson, L. (2016).

EU exports and uptake of preferences: a first analysis. *Journal of World Trade*, 50(2).

Nilsson, L., & Dotter, C. (2012).

Small flows, compliance costs and trade preferences: The case of EU imports from African LDCs. *Economics*, 6(1).

ORNELAS E., TOVAR P. (2022). Intra-bloc tariffs and preferential margins in trade agreements, *Journal of International Economics*, Vol. 138.

Sytsma, T. (2021).

Rules of origin and trade preference utilization among least developed countries. *Contemporary Economic Policy*.

Takahashi, K., & Urata, S. (2008).

On the use of FTAs by Japanese firms. Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI) *Discussion Paper Series*.

Takahashi, K., & Urata, S. (2010).

On the use of FTAs by Japanese firms: Further evidence. *Business and Politics*, 12(1), 1-15.

Wignaraja, G. (2014).

The determinants of FTA use in Southeast Asia: A firm-level analysis. *Journal of Asian Economics*, 35, 32-45.