

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

RESTRICTED

G/VAL/W/33

14 avril 1999

(99-1485)

Comité de l'évaluation en douane

Original: anglais

COMMUNICATION DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE CONCERNANT L'ACCORD SUR L'ÉVALUATION EN DOUANE

La question de l'évaluation en douane et la facilitation des échanges

La République de Corée a fait parvenir au Secrétariat la communication ci-après, datée du 6 avril 1999, en demandant qu'elle soit distribuée aux Membres. La délégation de la Corée a l'intention de présenter ce document à la réunion du Comité du 26 avril et propose qu'il y ait un échange de vues sur les questions évoquées.

L'Accord sur l'évaluation en douane (ci-après dénommé l'Accord) a été conçu comme une structure nouvelle tendant à mettre en place un système équitable, uniforme et neutre d'évaluation des marchandises à des fins douanières et à remplacer l'utilisation de valeurs en douane arbitraires ou fictives. La question la plus importante qui se pose est celle de savoir s'il existe bien, dans tous les pays Membres de l'OMC, une uniformité d'interprétation et d'application, car une compréhension harmonisée et homogène de l'Accord dans tous les pays concernés est indispensable à l'efficacité et à la réussite de sa mise en œuvre et de son fonctionnement.

Or, l'Accord n'a pas été uniformément mis en œuvre et appliqué. Il existe même des cas controversés qui ont fait l'objet d'interprétations différentes entre et/ou parmi les principaux pays commerçants, ce qui a entraîné un certain flou et des incohérences dans l'interprétation et la mise en œuvre de l'Accord.

La Corée souhaiterait aborder, dans la présente communication, deux points de droit qui ont fait l'objet d'interprétations différentes, suscitant des conflits concernant l'interprétation et l'application de l'Accord par certains Membres:

1. Question de savoir si les frais de contingentement acquittés par le vendeur (exportateur) pour le compte de l'acheteur (importateur) font ou non partie du "prix effectivement payé ou à payer" pour les marchandises importées [Voir *Ospig Textilgesellschaft KG W. Ahlers contre Hauptzollamt Bremen-Ost-Germany*, affaire 7/83, Rapports de la Cour européenne 1984; et *Generra Sportswear Co. contre États-Unis*, 905 F. 2d 377, 380 (Féd. Cir. 1990).] Dans la première affaire, une décision de la Cour de justice des Communautés européennes a répondu à cette question par la négative tandis que dans la seconde affaire, une décision du Tribunal d'instance fédéral des États-Unis, y a répondu par l'affirmative.
2. Base sur laquelle il faudrait se fonder pour la valeur en douane transactionnelle en fonction de la valeur effective lorsqu'il y a plus d'une vente de marchandises pour l'exportation à destination du pays d'importation [Voir *Nissho Iwai American Corp. contre États-Unis*, 982 F. 2d 505 (1992); *Voir aussi Harbour Sales Co. contre le Ministre adjoint des finances*, Appel N° AP-93-322, Tribunal canadien du commerce extérieur (1994); à comparer avec le

./.

Règlement (CE) n° 1762/95 de la Commission du 1^{er} juillet 1995 concernant l'application de l'article 147 des dispositions d'application du Code des douanes communautaire.]

Lorsqu'il y a un fabricant, un intermédiaire, un importateur et un acheteur, et que la vente entre le fabricant et l'intermédiaire a porté sur des marchandises qui étaient destinées à être exportées vers un pays d'importation, lequel des deux ou trois prix de vente éventuels [c'est-à-dire le prix payé par l'importateur à l'intermédiaire, ou le prix payé par l'intermédiaire au fabricant, ou éventuellement le prix payé par l'importateur (un autre intermédiaire) à l'acheteur] faut-il utiliser comme base de calcul de la valeur transactionnelle?

Selon la décision rendue par le Tribunal d'instance fédéral des États-Unis, dans l'affaire Nissho Iwai American Corp. contre États-Unis, 982 F. 2d 505 (1992), "le prix du fabricant constitue une valeur transactionnelle viable quand les marchandises sont manifestement destinées à être exportées vers les États-Unis et quand l'intermédiaire traite avec l'un et l'autre sur un pied d'égalité, en l'absence de toute influence autre que commerciale susceptible de modifier la légitimité du prix de vente" (non souligné dans l'original).

L'Union européenne, par contre, a pris une position différente en adoptant une modification de l'article 147 de la Loi douanière des Communautés par la promulgation du Règlement (CE) n° 1762/95 de la Commission européenne du 1^{er} juillet 1995. L'article 147 tel qu'il a été modifié, dispose qu'un déclarant peut demander à l'administration des douanes d'accepter le prix à l'exportation relatif à une vente antérieure s'il démontre que des circonstances déterminées ont abouti à l'exportation des marchandises vers le territoire douanier de l'Union européenne.

Le Japon estime pour sa part qu'une opération d'importation, au sens de l'article 4 de la Loi tarifaire du Japon, a lieu principalement quand s'effectue, entre un exportateur et un importateur, une vente de bonne foi de marchandises destinées à être exportées de l'étranger vers le Japon. Cette opinion est conforme à l'article 4-1 des Instructions administratives du Ministre des finances concernant la Loi tarifaire du Japon. Le Japon, en conséquence, juge que le prix transactionnel au moment de l'arrivée des marchandises importées sur son territoire douanier doit être le principal élément utilisé pour établir la valeur en douane.

En résumé, les grands pays commerçants ont eu des vues divergentes concernant l'interprétation et l'application de l'Accord. En raison de ce désaccord, la Corée estime qu'il appartient au Comité de l'évaluation en douane de l'OMC et au Comité technique de l'évaluation en douane de l'Organisation mondiale des douanes (OMD) de résoudre les questions susmentionnées. À en juger d'après les points soulevés dans la présente communication, il apparaît que ces deux organismes devront s'atteler à un certain nombre de tâches avant que l'on parvienne à une mise en œuvre et à un fonctionnement sûrs et uniformes de l'Accord.
