

Logistique et douane à l'export

Guide opérationnel — Maison Voisine

Arts de la table, décoration et savoir-faire français

Marchés traités : Inde • Émirats arabes unis et Golfe • Corée du Sud

Version 1 — août 2026

0. Comment lire ce document

Ce guide est écrit pour une situation précise : un intermédiaire commercial français, sans stock et sans possession de marchandise, qui met en relation des ateliers français avec des acheteurs professionnels hors Union européenne, et qui veut comprendre en profondeur la mécanique logistique et douanière sans jamais devenir ni transporteur, ni exportateur, ni négociant.

Il ne remplace ni un commissionnaire en douane, ni un avocat, ni un expert-comptable. Il sert à trois choses : parler d'égal à égal avec un transitaire, éviter à un fabricant une erreur qui lui coûte 20 % de TVA, et donner à un acheteur étranger la sensation qu'il traite avec quelqu'un qui sait ce qu'il fait.

Les Incoterms ne sont pas réexpliqués en détail : ils sont supposés connus. Ils reviennent uniquement là où ils déclenchent une conséquence douanière ou fiscale.

Les questions auxquelles ce document répond

- Qui est légalement l'exportateur d'une marchandise, et pourquoi ce n'est presque jamais celui qu'on croit.
 - Quels documents existent, qui les émet, qui les reçoit, à quel moment, et ce qui arrive quand l'un manque.
 - Comment circulent les documents entre le fabricant, le transitaire, la douane et l'acheteur — et ce qu'un intermédiaire peut ou ne peut pas transmettre.
 - Ce qu'est réellement le code SH, comment on le détermine, et qui en porte la responsabilité.
 - Pourquoi l'origine préférentielle peut faire économiser des milliers d'euros à un acheteur coréen et rien du tout à un acheteur émirien.
 - Ce que change l'accord commercial UE-Inde signé en janvier 2026, et ce qui s'applique en attendant.
 - Pourquoi une assurance transport ne couvre presque jamais la casse de porcelaine, et comment y remédier.
 - Comment emmener des échantillons à Dubaï ou Mumbai sans payer de droits ni les perdre.
-

1. Les acteurs : qui fait quoi

Une expédition internationale fait intervenir six rôles distincts. La confusion entre ces rôles est la première cause d'erreur, y compris chez des professionnels.

1.1 Les six rôles

Le vendeur (expéditeur / shipper). C'est l'atelier. Il fabrique, il facture, il est propriétaire de la marchandise jusqu'au point de livraison défini par l'Incoterm. C'est lui qui supporte le risque de non-paiement et, en France, c'est lui qui doit justifier l'exonération de TVA à l'export.

L'exportateur au sens douanier. Ce n'est pas nécessairement le vendeur, mais c'est presque toujours lui dans une opération France → pays tiers. Depuis le 1^{er} octobre 2020, la personne inscrite comme exportateur sur la déclaration en douane **doit être établie sur le territoire douanier de l'Union**. Un acheteur indien ou émirien ne peut donc pas être exportateur. Ce point est développé en 2.2.

Le transporteur (carrier). Il déplace physiquement la marchandise et il en est juridiquement responsable pendant le trajet, dans des limites plafonnées par convention internationale. Un camion, un avion, un navire. Air France KLM Cargo, Emirates SkyCargo, CMA CGM, un routier.

Le commissionnaire de transport (freight forwarder, transitaire). Il n'a rien à lui. Il organise : il achète de la capacité aux transporteurs, il groupe, il dédouane, il émet la documentation. C'est une profession réglementée en France, inscrite sur un registre tenu par la DREAL ou la DRIEAT, soumise à des conditions d'honorabilité, de capacité professionnelle et de capacité financière. **C'est l'interlocuteur unique de toute opération réelle.**

L'acheteur (destinataire / consignee). Il achète, il paie, et dans la quasi-totalité des cas il est l'importateur de droit à destination : c'est lui qui dépose la déclaration d'importation, paie les droits et taxes, et supporte les non-conformités.

L'intermédiaire commercial. Maison Voisine. Il ne détient pas la marchandise, ne conclut pas le contrat de transport, n'encaisse pas les fonds, n'apparaît sur aucun document douanier ou de transport. Il coordonne, vérifie, documente et se fait rémunérer par une commission.

1.2 Une distinction que tout le monde confond

Le **transitaire mandataire** agit au nom et pour le compte de son client. Il exécute des instructions. Sa responsabilité est une obligation de moyens : il répond de ses propres fautes, pas du résultat.

Le **commissionnaire de transport** agit en son nom propre. Il choisit librement les moyens. Il assume une obligation de résultat envers son commettant et il garantit le fait de ses substitués — c'est-à-dire qu'il répond des fautes des transporteurs qu'il a choisis.

En pratique, la plupart des entreprises françaises du secteur exercent les deux casquettes selon les dossiers. Ce qui compte pour un intermédiaire, c'est de savoir laquelle il fait porter à son partenaire, et surtout de ne jamais endosser la seconde lui-même : organiser un transport en son nom propre sans inscription au registre des commissionnaires est un exercice illégal d'une profession réglementée.

1.3 Où se situe l'intermédiaire — la ligne à ne pas franchir

Autorisé, avec mandat écrit	Interdit sans inscription au registre
Demander des cotations à des transitaires	Signer le contrat de transport en son nom
Comparer, négocier, recommander	Recevoir la facture de fret à son nom et la refacturer
Transmettre les instructions d'expédition au nom du fabricant	Prendre une marge sur le fret
Suivre l'expédition, relancer, récupérer les documents	S'engager sur un délai ou un résultat de livraison
Définir un cahier des charges d'emballage	Organiser un groupage pour son propre compte

Le point de bascule le plus fréquent est la marge sur le fret. Ajouter 50 € sur une facture de transport de 800 € suffit à requalifier l'activité. La solution propre : facturer un **forfait de coordination** au titre de la prestation d'intermédiation, sans lien avec le prix du transport.

2. Le cadre douanier français à l'export

2.1 Le numéro EORI

EORI — *Economic Operator Registration and Identification*. C'est l'identifiant unique d'un opérateur auprès des douanes de l'Union. Sans EORI, aucune déclaration en douane n'est possible.

En France, il a longtemps été construit à partir du SIRET (donc rattaché à un établissement). La DGDDI a engagé une transition vers un **EORI unique fondé sur le SIREN**, dont l'achèvement est prévu sur 2026-2027, y compris pour six autorisations encore délivrées sur EORI SIRET — dont l'autorisation d'exportateur agréé.

Conséquence pratique : un atelier qui n'a jamais exporté n'a probablement pas d'EORI. Sa demande se fait auprès du pôle d'action économique de la direction régionale des douanes. C'est gratuit, c'est rapide, et c'est le tout premier prérequis. **Vérifier l'existence d'un EORI est la première question à poser à un fabricant qui découvre l'export.**

2.2 Qui est l'exportateur — la règle qui surprend tout le monde

Le règlement délégué (UE) 2015/2446, article 1er point 19, tel que modifié par le règlement (UE) 2018/1063, impose depuis le 1^{er} octobre 2020 que **la personne portée en case « exportateur » de la déclaration en douane d'exportation soit établie sur le territoire douanier de l'Union.**

Cela veut dire, sans exception :

- Un acheteur indien, émirien ou coréen ne peut jamais être l'exportateur d'une marchandise sortant de l'UE.
- Même sous Incoterm EXW, où les formalités d'export sont contractuellement à la charge de l'acheteur, c'est le nom du **fabricant français** qui doit figurer sur la déclaration.

Le BOFiP le formule très directement :

« Un assujetti établi en France vend un bien à un client australien qui se charge d'effectuer les formalités douanières d'exportation. L'assujetti français reste exportateur des biens et la déclaration en douane devra mentionner le vendeur français comme exportateur. »

L'EXW ne transfère donc pas la responsabilité : il transfère seulement le contrôle. Le fabricant reste exportateur au sens douanier et fiscal, tout en confiant à un tiers qu'il n'a pas choisi la production de la preuve dont dépend son exonération de TVA. C'est la pire combinaison possible, et c'est exactement pourquoi l'ICC recommande de réserver l'EXW aux échanges nationaux ou régionaux et de privilégier le FCA.

À retenir : une seule question à poser à un atelier, « vous vendez en EXW ou en FCA ? », permet de détecter en dix secondes un risque de redressement à 20 %.

2.3 DELTA IE et SDS — le système déclaratif français en 2026

La DGDDI a remplacé les anciens systèmes DELTA G et DELTA X Export par **DELTA IE** (Import-Export), déployé progressivement sur 2025-2026. DELTA IE est la mise en œuvre française de deux chantiers du Code des douanes de l'Union :

- **AES** (*Automated Export System*) : refonte du dédouanement export et du suivi de sortie.
- **CCE** (*Centralised Clearance at Export*) : dédouanement centralisé communautaire.

Le suivi de la sortie physique des marchandises est assuré par un service dédié, **SDS** (Suivi De la Sortie), qui certifie la sortie effective **à des fins fiscales**. C'est ce message de certification qui vaut preuve d'exportation pour la TVA.

Un fabricant ne manipule jamais DELTA IE directement : son commissionnaire en douane, ou celui de son transitaire, dépose la déclaration en son nom. Le fabricant doit en revanche exiger de recevoir et d'archiver la certification de sortie.

2.4 La preuve de sortie et l'exonération de TVA

L'article 262-I du CGI exonère de TVA les livraisons de biens expédiés hors de l'Union. L'exonération est **conditionnelle** : elle tombe si le vendeur ne peut pas justifier la sortie effective.

Les preuves recevables :

Preuve	Nature
Certification électronique de sortie (ECS/SDS) de la déclaration d'exportation	Preuve de droit commun
Exemplaire n° 3 du DAU visé par le bureau de sortie (secours papier)	Preuve de droit commun
Déclaration du transporteur ou du transitaire ayant pris en charge les biens, certifiant la sortie de l'UE, accompagnée de la preuve du paiement par le client établi dans un pays tiers	Admise lorsque le vendeur n'est pas maître de la logistique — c'est la voie de secours du cas EXW
Preuves alternatives des 1° à 4° du d du 1 de l'article 74 de l'annexe III au CGI	Admises tant que l'administration n'apporte pas la preuve contraire

Un mythe à corriger. Le délai de trois mois pour la sortie de l'Union ne s'applique **pas** aux ventes commerciales entre professionnels. Il concerne le régime des bordereaux de vente aux voyageurs (détaxe touristes). Pour une exportation commerciale, la Cour de justice de l'Union européenne a jugé que l'exonération ne peut pas dépendre du respect d'un délai précis (*BDV Hungary Trading Kft.*, C-563/12, 19 décembre 2013), position reprise par le BOFiP. Beaucoup de transitaires et de comptables répètent le contraire.

2.5 Le code SH : le premier chiffre de toute opération

CE QUE C'EST

Le **Système harmonisé** (SH) est la nomenclature douanière mondiale de l'Organisation mondiale des douanes. Les **six premiers chiffres sont universels** : ils désignent la même marchandise à Roissy, à Nhava Sheva et à Jebel Ali. Au-delà, chaque territoire ajoute ses propres chiffres :

- **8 chiffres** dans l'Union européenne (Nomenclature combinée) — suffisant pour l'export.
- **10 chiffres** dans l'Union à l'import (TARIC).
- **8 chiffres** aux Émirats, dont les deux derniers sont propres au CCEAG.
- **8 chiffres** en Inde (ITC-HS).

Le code SH détermine trois choses : le taux de droit de douane à destination, les normes et certifications applicables, et l'éligibilité à un régime préférentiel.

CODES INDICATIFS POUR LES ARTS DE LA TABLE ET LA DÉCORATION

Produit	Position SH indicative
Vaisselle en porcelaine	6911
Vaisselle en céramique autre que porcelaine (faïence, grès)	6912
Verrerie de table et de cuisine	7013
Couteaux	8211
Couverts (cuillers, fourchettes, louches)	8215
Statuettes et objets d'ornement en métaux communs	8306.29
Articles de table et de cuisine en cuivre	7418
Ouvrages en étain	8007
Appareils d'éclairage	9405
Bougies	3406
Objets d'art, de collection ou d'antiquité	Chapitre 97

Ces codes sont indicatifs et ne doivent jamais être communiqués comme une certitude. Un service à thé en porcelaine avec monture métallique, un photophore en verre soufflé, un couvert à manche en corne : chacun peut basculer dans une position différente selon des règles de classement précises.

QUI PORTE LA RESPONSABILITÉ DU CODE

Le **déclarant** — donc le fabricant, ou son représentant en douane. Pas l'intermédiaire. Un code erroné entraîne des droits mal calculés, une amende, un blocage, voire une saisie.

LA SÉCURISATION : LE RTC

Le **Renseignement Tarifaire Contraignant** (RTC, ou BTI en anglais) est une décision écrite de l'administration douanière qui fixe le classement d'une marchandise. Il est **gratuit**, il **engage l'administration**, il est **valable trois ans** et **opposable dans toute l'Union européenne**. Pour un atelier qui exporte une gamme récurrente, c'est le meilleur investissement de temps possible, et c'est un conseil qu'un intermédiaire peut donner sans aucun risque.

3. Les documents, un par un

Cette section est le cœur du guide. Pour chaque document : à quoi il sert, qui l'émet, qui le reçoit, quand, et ce qui le fait échouer.

3.1 La facture proforma

Rôle. Ce n'est pas une facture. C'est une offre commerciale chiffrée et engageante, qui sert de base à la commande et souvent à l'ouverture d'un crédit documentaire ou à une demande de licence d'importation.

Émetteur. Le fabricant. **Destinataire.** L'acheteur. Copie à l'intermédiaire. **Moment.** Avant la commande.

Contenu minimal. Vendeur et acheteur (raison sociale complète, adresse, identifiants fiscaux), numéro et date, désignation précise de chaque article, **code SH**, quantité, prix unitaire et total en devise, **Incoterm 2020 + lieu nommé**, délai de fabrication et de mise à disposition, conditions et échéancier de paiement, coordonnées bancaires avec IBAN et BIC, **répartition des frais bancaires (OUR / SHA / BEN)**, poids brut et net estimés, volume, nombre de colis, durée de validité de l'offre, pays d'origine des marchandises.

Ce qui la fait échouer. Un Incoterm sans lieu nommé (« FCA » tout seul ne veut rien dire), une devise non précisée, une validité absente qui permet à l'acheteur de revenir six mois plus tard au même prix, l'absence de mention des frais bancaires — qui aboutit à recevoir 18 000 € moins 40 € de frais de correspondants.

3.2 Le bon de commande

Rôle. Acceptation formelle de l'offre. C'est lui qui fait naître le contrat de vente.

Émetteur. L'acheteur. **Destinataire.** Le fabricant. Copie à l'intermédiaire. **Moment.** Après acceptation de la proforma.

Point de vigilance. Beaucoup de petits ateliers considèrent qu'un e-mail « ok pour la commande » suffit. Ce n'est pas faux juridiquement, mais c'est ingérable en cas de litige. La bonne pratique est une **confirmation de commande tri-partite** signée par le fabricant, l'acheteur et l'intermédiaire, qui fige en une page : Incoterm et lieu nommé, spécification d'emballage, délai, échéancier de paiement, devise, frais bancaires, point d'inspection, et liste exhaustive des documents attendus.

3.3 La facture commerciale

Rôle. Document central. Elle sert à la fois de pièce comptable, de base de la valeur en douane à destination, de justificatif de propriété et, très souvent, de support de la déclaration d'origine préférentielle.

Émetteur. Le fabricant. **Destinataire.** L'acheteur (original), la douane française via le déclarant, la douane du pays d'import, la banque en cas de crédit documentaire. **Moment.** À l'expédition.

Contenu. Tout le contenu de la proforma, plus : numéro de facture définitif, référence du bon de commande, mention de l'exonération de TVA. La mention type en France est : « *Exonération de TVA — article 262-I du CGI* ». Sans cette mention, l'acheteur et sa banque s'interrogent, et un contrôle fiscal la cherche.

Ce qui la fait échouer. Une valeur minorée « pour aider l'acheteur à payer moins de droits » — c'est une fraude douanière qui expose les deux parties, et en Inde comme aux Émirats les administrations disposent de bases de valeurs de référence. Une désignation trop vague (« articles de décoration ») qui empêche le classement. Une incohérence entre la facture, le colisage et le document de transport : c'est le premier motif de blocage.

3.4 La liste de colisage (packing list)

Rôle. Décrire physiquement l'envoi. Elle permet au transitaire de calculer le fret, à la douane de contrôler, à l'acheteur de réceptionner et de formuler des réserves.

Émetteur. Le fabricant. **Destinataire.** Transitaire, douane, acheteur. **Moment.** À la mise à disposition.

Contenu. Numéro et date, référence de la facture, **détail colis par colis** : numéro de colis, contenu et quantité, poids net, poids brut, dimensions. Puis les totaux : nombre de colis, poids brut total, poids net total, volume total en m³. Marquage apposé sur les colis.

Le calcul qui compte en aérien. Le fret aérien se facture au **poids taxable**, qui est le plus élevé entre le poids réel et le poids volumétrique. Le ratio international est de 1 m³ = 167 kg (soit 6 000 cm³ par kilo). Trois palettes de faïence

pesant 180 kg pour 1,45 m³ donnent un poids volumétrique de $1,45 \times 167 \approx 242$ kg. **On facture 242 kg, pas 180.** Sur des arts de la table — légers et volumineux — l'écart est systématique et il faut l'anticiper dans le prix.

En maritime LCL (groupage conteneur), la règle est différente : 1 m³ = 1 000 kg, et on facture à l'unité payante, le plus élevé entre la tonne et le mètre cube.

3.5 La déclaration d'exportation et la certification de sortie

Rôle. Autoriser la sortie du territoire douanier de l'Union et en apporter la preuve.

Émetteur. Le déclarant en douane, agissant pour le compte du fabricant. En pratique, le service douane du transitaire.

Destinataire. La douane française (dépôt dans DELTA IE), puis retour de la certification de sortie au fabricant. **Moment.** Avant l'enlèvement ou au départ.

Deux formes de représentation.

- **Représentation directe** : le transitaire déclare **au nom et pour le compte** du fabricant. Le fabricant reste seul débiteur de la dette douanière. C'est la forme normale à l'export et celle qu'il faut privilégier, parce qu'elle laisse le fabricant identifié comme exportateur.
- **Représentation indirecte** : le représentant déclare **en son nom propre mais pour le compte** d'autrui, et devient codébiteur. Utile quand le donneur d'ordre n'est pas établi dans l'Union, mais coûteuse et rarement nécessaire ici.

Le document à réclamer systématiquement. La certification de sortie issue de SDS. Sans elle, l'exonération de TVA du fabricant est fragile. C'est le document que 90 % des petits ateliers ne demandent jamais.

3.6 Le document de transport

Trois familles, non interchangeables.

Mode	Document	Nature juridique	Convention applicable
Routier	Lettre de voiture CMR	Preuve du contrat, non négociable	Convention CMR de 1956
Aérien	LTA / AWB (<i>Air Waybill</i>)	Preuve du contrat, non négociable , non représentative de la marchandise	Convention de Montréal de 1999
Mari-time	Connaissance / Bill of Lading	Titre représentatif de la marchandise , négociable	Règles de La Haye-Visby

La différence qui change tout. Le connaissance maritime est un titre de propriété : celui qui détient l'original peut réclamer la marchandise. C'est ce qui rend possible le paiement contre documents — on ne libère les originaux qu'après paiement. La LTA aérienne n'a pas cette qualité : la marchandise est remise au destinataire désigné, et détenir la LTA ne donne aucun droit sur elle. **En aérien, le paiement contre documents ne protège donc pas le vendeur.** C'est une raison majeure d'exiger le solde avant embarquement sur un envoi aérien.

Émetteur. Le transporteur, ou le transitaire qui émet un document de groupage (HAWB en aérien, House B/L en maritime) adossé au document du transporteur principal (MAWB, Master B/L). **Destinataire.** Expéditeur, destinataire, et le cas échéant la banque.

Nouveauté Incoterms 2020. La règle FCA a intégré une option permettant de convenir avec l'acheteur la remise d'un **connaissance portant la mention « on board »**. Cette option existe précisément pour satisfaire les exigences bancaires d'un crédit documentaire. Avant 2020, il fallait basculer en FOB pour l'obtenir. **Conséquence pratique : un crédit documentaire est désormais réalisable sous FCA.**

3.7 Le certificat d'origine non préférentielle

Rôle. Attester le pays d'origine de la marchandise, sans effet sur les droits de douane. Il sert aux formalités administratives, aux exigences bancaires, à certaines réglementations locales et aux statistiques.

Émetteur. La **Chambre de commerce et d'industrie** du ressort du fabricant, en France. **Destinataire.** L'acheteur, pour son dédouanement à l'import. **Moment.** Au moment de l'expédition. **Coût et délai.** Quelques dizaines d'euros, délivrance souvent dématérialisée en 24 à 48 heures.

Quand il est nécessaire. Aux Émirats et dans le Golfe, il est demandé en pratique par la plupart des importateurs et des banques. En Inde, il peut être présenté mais n'est généralement pas exigé. En Corée, il est inutile pour le tarif, puisque c'est la preuve d'origine **préférentielle** qui joue.

3.8 La preuve d'origine préférentielle

Document totalement différent du précédent, malgré la similitude du nom. Il ouvre un droit à **réduction ou exonération des droits de douane** à destination, lorsqu'un accord commercial existe.

Deux formes :

- **Certificat EUR.1** : formulaire visé par la douane française, demandé au cas par cas.
- **Déclaration d'origine sur facture** : une simple phrase apposée sur la facture ou tout document commercial identifiant les produits.

Le détail des règles, des seuils et du statut d'exportateur agréé fait l'objet de la section 5.

3.9 La déclaration de conformité pour matériaux au contact des denrées alimentaires

Rôle. Attester que l'objet respecte le règlement (CE) n° 1935/2004 et, pour la céramique, la directive 84/500/CEE sur les limites de migration de plomb et de cadmium.

Émetteur. Le fabricant (ou l'importateur, à l'import dans l'UE). **Destinataire.** L'acheteur, et les autorités de contrôle. **Moment.** Elle doit accompagner la mise sur le marché, et être conservée.

Pourquoi c'est central pour Maison Voisine. Une assiette, un verre, un couvert, une théière sont des matériaux au contact des denrées alimentaires. La directive 2005/31/CE a ajouté à la directive 84/500/CEE une annexe II qui impose une **déclaration écrite de conformité** et une annexe III qui fixe la méthode d'essai. Un atelier qui vend en boutique française sans jamais avoir produit ce document se retrouve bloqué dès qu'un acheteur professionnel étranger le réclame — et ils le réclament de plus en plus.

3.10 Le certificat d'assurance

Rôle. Prouver l'existence et l'étendue d'une couverture sur la valeur des marchandises transportées.

Émetteur. L'assureur, ou le transitaire lorsqu'il souscrit une police pour le compte de son client. **Destinataire.** Celui qui supporte le risque selon l'Incoterm, et la banque en cas de crédit documentaire.

Détaillé en section 11.

3.11 Les instructions d'expédition (shipping instructions)

Rôle. Document opérationnel interne à la chaîne logistique. Il dit au transitaire exactement quoi faire : adresses et horaires d'enlèvement, contacts sur site, nature et conditionnement, Incoterm, destinataire et notify party, mode et délai souhaités, valeur à assurer, particularités de manutention.

Émetteur. Le donneur d'ordre du transport — donc le fabricant, ou l'acheteur selon l'Incoterm. **Destinataire.** Le transitaire.

Le point qui concerne directement l'intermédiaire. C'est le document qu'un intermédiaire peut légitimement rédiger et transmettre — **au nom du fabricant**, en mandataire. Rédiger les instructions d'expédition n'est pas de la commission de transport tant que le contrat et la facture de transport restent entre le fabricant et le transitaire.

3.12 Le carnet ATA

Document d'admission temporaire, traité en section 10.

3.13 Tableau récapitulatif

Document	Émetteur	Destinataires	Moment
Facture proforma	Fabricant	Acheteur, intermédiaire	Avant commande
Bon de commande	Acheteur	Fabricant, intermédiaire	Commande
Confirmation tripartite	Intermédiaire, signée par les 3	Toutes parties	Commande
Facture commerciale	Fabricant	Acheteur, douanes, banque	Expédition
Liste de colisage	Fabricant	Transitaire, douanes, acheteur	Mise à disposition
Instructions d'expédition	Fabricant (rédigées par l'intermédiaire)	Transitaire	Avant enlèvement
Déclaration d'exportation	Déclarant, pour le fabricant	Douane française	Départ
Certification de sortie (SDS)	Douane française	Fabricant	Après sortie de l'UE
Document de transport (CMR / LTA / B/L)	Transporteur ou transitaire	Expéditeur, destinataire, banque	Prise en charge
Certificat d'origine non préférentielle	CCI française	Acheteur	Expédition
Preuve d'origine préférentielle	Fabricant (ou douane pour EUR.1)	Acheteur	Expédition
Déclaration de conformité contact alimentaire	Fabricant	Acheteur, autorités	Mise sur le marché
Certificat d'assurance	Assureur ou transitaire	Partie supportant le risque	Avant départ
Rapport d'inspection avant expédition	Intermédiaire	Acheteur, fabricant	Avant enlèvement

4. La circulation des documents

Savoir quels documents existent ne sert à rien si l'on ne sait pas qui les envoie à qui, dans quel format, et à quel moment. C'est là que se perdent les dossiers.

4.1 Les quatre canaux

Fabricant → Transitaire. Instructions d'expédition, facture commerciale, liste de colisage, éventuelles pièces de conformité. Format : PDF par e-mail dans la quasi-totalité des cas, ou dépôt sur le portail client du transitaire pour les structures organisées. Ce flux doit partir **au moins 48 heures avant l'enlèvement** en routier, **72 heures** en aérien, **5 jours ouvrés** en maritime LCL.

Transitaire → Douane française. Déclaration déposée par voie électronique dans DELTA IE. Le fabricant ne voit jamais cette interface. Il reçoit en retour le numéro de déclaration (MRN) puis la certification de sortie.

Fabricant → Acheteur. La liasse commerciale : facture, colisage, certificat d'origine, document de transport, certificats de conformité. **Toujours en deux temps** : d'abord les scans pour vérification et pour permettre à l'acheteur de préparer son dédouanement, ensuite les originaux — et seulement une fois le paiement reçu ou sécurisé.

Acheteur → Douane locale. L'acheteur, ou son commissionnaire en douane local, dépose la déclaration d'importation. En Inde, sur le portail **ICEGATE**, avec téléversement des pièces via **e-Sanchit**. À Dubaï, via le portail **Dubai Trade**. En Corée, via **UNI-PASS**. L'intermédiaire n'y a jamais accès et n'a pas à y accéder.

4.2 Les règles d'or

Ne jamais envoyer les originaux avant paiement ou sécurisation. C'est valable pour le connaissance maritime, qui est un titre de propriété, et pour le certificat d'origine, sans lequel l'acheteur ne peut pas dédouaner. Retenir les originaux est le seul levier réel dont dispose un petit fabricant.

Envoyer les scans le plus tôt possible. Un acheteur qui reçoit la liasse scannée trois jours avant l'arrivée peut faire vérifier ses documents par son commissionnaire en douane et corriger une erreur avant qu'elle ne coûte des frais de magasinage. Un acheteur qui découvre les documents à l'arrivée paie la surestaries.

Cohérence absolue entre les documents. Le poids brut de la facture doit être identique à celui du colisage et à celui du document de transport. Le nombre de colis aussi. Le nom et l'adresse du destinataire doivent être rigoureusement identiques partout, à la virgule près. **Une incohérence de 2 kg entre le colisage et la LTA suffit à déclencher un contrôle.**

Un numéro de dossier unique. Toute la liasse porte la même référence, par exemple MV-2026-01. Elle figure en objet de chaque e-mail et sur chaque document. C'est trivial et c'est ce qui distingue un dossier suivi d'un dossier subi.

Archiver. L'administration fiscale française peut contrôler sur trois années plus l'année en cours. Le fabricant doit conserver facture, déclaration d'exportation et certification de sortie. La preuve d'origine préférentielle se conserve généralement au moins trois ans.

4.3 Le rôle de l'intermédiaire dans la circulation

Ce qu'un intermédiaire **peut** faire, et qui constitue l'essentiel de sa valeur ajoutée :

- centraliser la liasse dans un espace partagé et en vérifier la cohérence avant départ ;
- rédiger et transmettre les instructions d'expédition au nom du fabricant ;

- relancer le transitaire pour obtenir la certification de sortie et la transmettre au fabricant ;
- traduire et expliquer les documents à l'acheteur ;
- signaler une incohérence avant qu'elle ne devienne un blocage.

Ce qu'il ne **doit pas** faire :

- apparaître comme expéditeur, exportateur, destinataire ou notify sur un document de transport ou une déclaration en douane ;
- signer un document commercial à la place du fabricant ;
- recevoir les originaux du connaissement en son nom ;
- transmettre à un fabricant les coordonnées d'un acheteur, ou l'inverse, avant qu'un mandat ne soit signé.

4.4 Organisation pratique recommandée

Un dossier partagé par expédition, en lecture pour toutes les parties, structuré ainsi :

MV-2026-01/	
01_commande/	proforma, bon de commande, confirmation tripartite
02_production/	photos d'avancement, validation d'échantillon
03_inspection/	rapport signé, photographies horodatées
04_expedition/	instructions, colisage, facture commerciale
05_douane/	déclaration export, certification de sortie
06_transport/	LTA ou B/L, certificat d'assurance
07_origine/	certificat CCI ou déclaration d'origine
08_conformite/	déclarations contact alimentaire
09_paiement/	avis de virement, justificatifs

Cette arborescence n'est pas cosmétique : elle est la matérialisation du fait que l'intermédiaire coordonne sans posséder. Elle se montre à un acheteur, et elle rassure plus qu'un argumentaire.

5. L'origine : le sujet le plus rentable et le plus mal compris

5.1 Deux notions qui portent le même nom

L'origine non préférentielle répond à la question : « de quel pays vient cette marchandise ? » Elle sert à l'étiquetage, aux statistiques, aux mesures de politique commerciale, aux exigences administratives locales. **Elle n'a aucun effet sur le montant des droits de douane.** En France, elle est attestée par un certificat délivré par la Chambre de commerce et d'industrie.

L'origine préférentielle répond à une question différente : « cette marchandise remplit-elle les conditions posées par un accord commercial pour bénéficier de droits réduits ou nuls ? » Elle n'existe que s'il y a un accord entre l'Union européenne et le pays de destination, et elle obéit à des règles de fabrication précises, produit par produit.

Une marchandise peut parfaitement être d'origine française au sens non préférentiel et ne pas être d'origine préférentielle UE au sens d'un accord donné, si les règles de transformation ne sont pas remplies. **La confusion entre les deux est constante, y compris chez des exportateurs expérimentés.**

Une troisième notion s'y ajoute : le « **Made in France** » commercial, qui relève du droit de la consommation et de la protection contre les pratiques trompeuses. Il ne se confond ni avec l'un ni avec l'autre. Un objet peut porter légitimement « Fabriqué en France » et ne pas être d'origine préférentielle UE.

5.2 Ce que l'origine préférentielle rapporte concrètement

C'est l'un des rares sujets où un intermédiaire peut faire économiser de l'argent réel à son acheteur, sans que cela coûte quoi que ce soit au fabricant.

Sur une commande de 20 000 € à destination de la Corée du Sud, avec un droit de douane théorique de 8 %, une simple phrase apposée sur la facture fait passer la facture douanière de 1 600 € à zéro. C'est un argument de vente direct, chiffrable, et que la plupart des petits ateliers ignorent totalement.

5.3 Les deux formes de preuve

Le certificat EUR.1. Formulaire visé par la douane française, demandé envoi par envoi. Lourd, mais accessible à tout exportateur sans autorisation préalable. Il n'est pas prévu par tous les accords : certains accords récents l'ont abandonné au profit de la seule auto-certification.

La déclaration d'origine sur facture. Une phrase normalisée, apposée sur la facture commerciale, le bon de livraison ou tout document identifiant suffisamment les produits. La rédaction type est :

« L'exportateur des produits couverts par le présent document (autorisation douanière n° ...) déclare que, sauf indication contraire claire, ces produits ont l'origine préférentielle ... »

Le numéro d'autorisation entre parenthèses est celui de l'exportateur agréé. Il n'est requis qu'au-delà d'un certain seuil.

5.4 Le seuil de 6 000 € — le levier à connaître

Pour la plupart des accords conclus par l'Union, **tout exportateur peut établir une déclaration d'origine sur facture, sans autorisation, tant que la valeur des produits originaires de l'envoi ne dépasse pas 6 000 €.**

Au-delà de 6 000 €, deux voies seulement :

1. demander un **certificat EUR.1** à la douane pour chaque envoi, lorsque l'accord le prévoit encore ;
2. être **exportateur agréé** et apposer soi-même la déclaration avec son numéro d'autorisation.

Pour l'accord UE-Corée du Sud, le certificat EUR.1 n'est pas utilisable : **au-delà de 6 000 €, l'exportateur français doit impérativement être exportateur agréé** pour que son client coréen obtienne le tarif préférentiel.

Ce que cela veut dire opérationnellement. Un premier envoi de test vers Séoul à 4 500 € bénéficie de droits nuls avec une phrase sur la facture, immédiatement, sans démarche. Le même envoi à 8 000 € n'en bénéficie pas si l'atelier n'est pas exportateur agréé. **C'est un argument pour découper une première commande, et c'est une raison de pousser un atelier ambitieux à demander l'autorisation avant qu'elle ne devienne bloquante.**

5.5 Le statut d'exportateur agréé

C'est une autorisation délivrée par la DGDDI, qui permet à une entreprise d'auto-certifier l'origine préférentielle sans limite de valeur. L'entreprise s'engage par écrit à assumer l'entière responsabilité de toute déclaration l'identifiant, et doit être en mesure de justifier l'origine à première réquisition.

La demande est gratuite. L'instruction demande à l'entreprise de démontrer qu'elle maîtrise ses règles d'origine — ce qui suppose de connaître la composition et le processus de fabrication de chaque référence. Pour un atelier de faïence ou de coutellerie qui travaille des matières françaises ou européennes, c'est généralement simple ; pour un atelier qui importe des composants, cela demande un vrai travail.

À noter : l'autorisation d'exportateur agréé fait partie des six autorisations encore délivrées sur EORI SIRET, et sa bascule vers un EORI SIREN unique est prévue à l'horizon 2026-2027.

Le système **REX** (exportateur enregistré) est une mécanique voisine, utilisée pour d'autres accords et pour le schéma de préférences généralisées. Le principe est identique : l'opérateur s'enregistre et auto-certifie.

5.6 Une précision douanière utile

L'exportateur inscrit sur la déclaration en douane et l'exportateur au sens de l'origine préférentielle **ne sont pas nécessairement la même personne**, comme le rappelle une note aux opérateurs de la DGDDI du 18 juin 2021. La première notion est régie par le Code des douanes de l'Union, la seconde par le protocole d'origine de chaque accord bilatéral. Les deux exigent un établissement dans l'Union, mais les définitions diffèrent.

En pratique, une différence d'identité entre l'exportateur déclaré, le vendeur figurant sur la facture et l'exportateur ayant établi la preuve d'origine **peut déclencher un contrôle a posteriori à destination**. La règle prudente est de désigner autant que possible la même personne partout.

6. Fiche marché — Inde

6.1 Administration et systèmes

L'administration compétente est le **Central Board of Indirect Taxes & Customs (CBIC)**, rattaché au Department of Revenue du ministère des Finances. Le dédouanement s'effectue via le portail **ICEGATE**, avec téléversement dématérialisé des pièces justificatives par le système **e-Sanchit**.

6.2 Le régime tarifaire — et ce qui va changer

Situation historique. Les négociations UE-Inde ouvertes en 2007 avaient été suspendues en 2013. En l'absence d'accord, les exportations françaises vers l'Inde ne bénéficiaient d'aucune réduction de droits, et l'Inde applique des droits de douane parmi les plus élevés des grandes économies, particulièrement sur les biens de consommation et le luxe.

Le tournant. L'Union européenne et l'Inde ont **signé un accord de libre-échange le 27 janvier 2026 à New Delhi**, après près de vingt ans de négociations. L'Union supprimera les droits sur 90 % des lignes tarifaires, l'Inde sur 86 %, la couverture totale de libéralisation atteignant 99,3 % côté UE et 96,6 % côté indien. Les réductions annoncées sur les produits européens sont massives : automobiles de 110 % à 10 %, vins de 150 % à 20 %, suppression totale sur certains produits alimentaires.

Le point crucial. L'accord n'est pas encore en vigueur. Sa mise en œuvre est attendue en 2026-2027, après l'achèvement des procédures juridiques et de ratification. Tant que ce n'est pas fait, c'est le régime de droit commun qui s'applique.

Ce que cela signifie pour Maison Voisine. C'est un argument commercial d'une force considérable auprès d'un acheteur indien : le coût d'accès au produit français va baisser, structurellement, dans les mois qui viennent. Mais il faut être rigoureux sur le calendrier — annoncer une baisse de droits qui n'est pas encore applicable détruirait la crédibilité au premier dédouanement.

6.3 La fiscalité indirecte

L'Inde perçoit la **GST** (Goods and Services Tax), équivalent de la TVA, au taux général de **18 %** sauf exception, en plus des droits de douane. À l'importation, c'est l'**IGST** (Integrated GST) qui s'applique. Le calcul se fait sur la valeur en douane majorée des droits, ce qui produit un effet de cascade : sur un produit à droits élevés, la charge totale peut dépasser 40 % de la valeur CIF.

6.4 Formalités de l'importateur

L'importateur doit détenir un **IEC** (*Importer-Exporter Code*) délivré par la **DGFT** (Directorate General of Foreign Trade). Sans IEC, aucun dédouanement n'est possible. Le numéro est transmis électroniquement au système EDI des douanes.

Le dédouanement peut se faire via un commissionnaire en douane agréé — dont la liste est disponible auprès de l'association des commissionnaires de Brihanmumbai ou de la fédération des associations de transitaires en Inde — ou via un représentant légal de l'entreprise préalablement enregistré. **La douane française recommande explicitement le recours à un commissionnaire**, les erreurs documentaires entraînant pénalités, délais ou saisie.

6.5 Normes, marquage et étiquetage

Le **BIS** (Bureau of Indian Standards) est l'organisme national de normalisation. Il tient la liste des produits soumis à certification obligatoire. La plupart des normes indiennes sont harmonisées avec l'ISO, mais **l'Inde notifie souvent tardivement ses nouvelles normes à l'OMC**, ce qui peut surprendre un exportateur.

La **FSSAI** (Food Safety and Standards Authority of India) réglemente la sécurité alimentaire, l'étiquetage et l'emballage des produits alimentaires et agricoles.

Marquage. Les articles destinés à la vente doivent au minimum porter une étiquette en anglais. Les déclarations doivent être imprimées en anglais ou en hindi, soit sur une étiquette solidement fixée au colis, soit sur l'emballage, soit sur le paquet, soit sur une carte ou un ruban adhésif fixé avant dédouanement.

Origine. L'Inde applique les règles d'origine non préférentielle. Un certificat d'origine délivré par une CCI française peut être présenté mais n'est généralement pas exigé.

6.6 Valeur en douane — le point qui concerne directement la commission

L'Inde applique les règles de l'Accord de l'OMC sur la valeur en douane, transposées par les *Customs Valuation Rules* 2007. La règle 10(1)(a) reprend l'article 8 de l'Accord : **les commissions sont à ajouter à la valeur en douane, à l'exception des commissions d'achat.**

Concrètement :

- Une **commission de vente**, payée par le fabricant à son agent, est incorporée dans le prix et donc **incluse dans la valeur taxable**. L'acheteur indien paie des droits dessus.
- Une **commission d'achat**, payée par l'importateur à son propre agent pour le représenter à l'étranger dans l'acquisition des marchandises, **n'est pas incluse** dans la valeur en douane.

Avec des droits indiens élevés, l'écart n'est pas théorique. Sur une commission de 10 % appliquée à 20 000 € de marchandise, avec un droit de 25 % et une IGST de 18 %, le fait que la commission soit d'achat plutôt que de vente représente plusieurs centaines d'euros d'économie pour l'acheteur. **C'est un argument technique fort pour proposer une facturation côté acheteur plutôt que côté fabricant.**

6.7 Fret express et échantillons

Les documents — messages papier, cartes, photographies — ne sont soumis ni à droits ni à restriction. Les **échantillons commerciaux et prototypes fournis gratuitement d'une valeur inférieure à 60 euros** bénéficient d'une franchise, de même que les cadeaux à usage personnel sous le même seuil. Au-delà, les marchandises sont soumises aux droits normaux, sans limite de quantité.

Ce seuil de 60 € est bas. Pour un envoi d'échantillons significatif, le carnet ATA est la bonne réponse (section 10).

7. Fiche marché — Émirats arabes unis et Golfe

7.1 Organisation douanière

Aux Émirats, l'**autorité fédérale des douanes (FCA)** coordonne et représente, mais **chaque émirat dispose de sa propre administration douanière et ne rend compte à aucune entité fédérale**. Les règles pratiques, les restrictions et les procédures peuvent donc varier d'un émirat à l'autre.

Pour Dubaï, l'interlocuteur est la **douane de Dubaï**, et le portail opérationnel est **Dubai Trade**, qui regroupe les services douaniers et ceux des autorités de zones franches.

7.2 Régime tarifaire

Il n'existe aucun accord de partenariat économique entre l'Union européenne et les Émirats. Les échanges sont régis par les accords de l'OMC. Il n'y a donc **aucune origine préférentielle possible** : le certificat EUR.1 et la déclaration d'origine sur facture n'ont aucune utilité tarifaire vers le Golfe.

Le tarif extérieur commun de l'**union douanière du Conseil de coopération des États arabes du Golfe** est de **5 %** depuis 2003, avec un taux moyen effectivement appliqué autour de 3,7 %. Les exceptions notables sont l'alcool à 50 % et les cigarettes à 100 %.

S'y ajoute une **TVA de 5 %** sur la majorité des produits importés, perçue par la *Federal Tax Authority*.

C'est une excellente nouvelle commerciale. Un droit de 5 % plus une TVA de 5 % rendent l'accès au marché émirien beaucoup moins coûteux que l'accès au marché indien. Sur des produits de valeur unitaire élevée, la charge douanière n'est pas un obstacle de vente.

7.3 Nomenclature

Le tarif émirien repose sur le Système harmonisé. Les six premiers chiffres sont universels, **les deux suivants sont propres aux Émirats** et servent à établir les taux et les statistiques. La consultation se fait sur le site de la FCA.

7.4 Dédouanement

Dans la majorité des cas, **il est nécessaire de passer par un commissionnaire en douane agréé**. La liste des courtiers agréés est publiée par la douane de Dubaï.

7.5 Marquage et normes

Le CCEAG **exige que le pays d'origine soit clairement indiqué en arabe sur certaines marchandises**, notamment alimentaires. Les spécifications relèvent de l'organisation de normalisation du Golfe (GSO).

Pour les normes émiriennes, l'autorité de référence est l'**ESMA** (Emirates Authority for Standardization and Metrology). Il est impératif de vérifier avant expédition si le produit relève d'un référentiel obligatoire.

Pour les produits alimentaires, les règles sanitaires sont strictes et contrôlées par des entités locales : l'autorité d'Abu Dhabi pour l'agriculture et la sécurité alimentaire, et les municipalités pour les autres émirats. À Dubaï, une validation électronique dite **FIRS** peut être exigée. Cette exigence vise les denrées, pas les contenants, mais un acheteur du secteur hôtelier peut la mentionner et il faut savoir de quoi il parle.

Le **certificat d'origine** délivré par une CCI française n'est pas exigé par le tarif, mais il est demandé en pratique par une grande partie des importateurs et des banques du Golfe. Il faut le prévoir par défaut.

7.6 Les zones franches — un point stratégique

Les Émirats comptent de nombreuses zones franches, dont Jebel Ali est la plus importante pour le fret.

Le mécanisme. Une marchandise expédiée en zone franche n'est en principe redevable d'aucun droit ni taxe tant qu'elle est en transit international. Mais l'opérateur est tenu soit de l'importer en *mainland* (le territoire douanier des Émirats), soit de la réexporter **dans un délai de 30 jours**. Une **caution équivalente au montant des taxes** qui auraient été dues doit être déposée auprès des services douaniers locaux, et elle peut être encaissée si l'échéance n'est pas respectée.

Par ailleurs, **vingt zones franches désignées par le gouvernement font l'objet d'une exemption de TVA**.

Pourquoi c'est stratégique pour Maison Voisine. Un distributeur du Golfe implanté en zone franche peut importer, stocker et réexporter vers l'Arabie saoudite, le Qatar, l'Oman ou le Koweït sans acquitter les droits émiriens. Un acheteur qui vous parle de son entrepôt à Jebel Ali n'est donc pas seulement un acheteur des Émirats : c'est un point d'entrée régional. Cela change l'évaluation du potentiel d'un compte.

7.7 Admission temporaire

Les douanes émiriennes proposent l'admission temporaire, le **carnet ATA** — accepté aux Émirats depuis le 1^{er} avril 2011 — et l'importation avec réexportation dans un délai de six mois. Pour un salon ou une présentation d'échantillons à Dubaï, c'est la voie normale.

8. Fiche marché — Corée du Sud

8.1 Le seul marché des trois où l'origine préférentielle joue

L'accord de libre-échange entre l'Union européenne et la Corée du Sud est en application depuis **2011**. Il a **éliminé les droits de douane sur la quasi-totalité des produits**. C'est le grand accord commercial de première génération de l'Union, et il fonctionne bien.

Conséquence directe : pour un acheteur coréen, la marchandise française peut arriver à **droit zéro**, à condition que l'exportateur français produise une preuve d'origine préférentielle valable. Sans cette preuve, le droit de droit commun s'applique et l'avantage est perdu.

C'est le cas où l'ignorance coûte le plus cher, et où un intermédiaire informé apporte une valeur immédiatement chiffrable.

8.2 La mécanique concrète

Il n'y a pas de certificat EUR.1 dans cet accord. La preuve prend la forme d'une **déclaration d'origine apposée sur la facture** ou sur tout document commercial identifiant suffisamment les produits.

Valeur des produits originaires dans l'envoi	Ce que l'exportateur doit faire
≤ 6 000 €	Apposer la déclaration d'origine sur la facture. Aucune autorisation préalable requise.
> 6 000 €	Être exportateur agréé et apposer la déclaration avec son numéro d'autorisation.

Le texte à apposer, à taper, tamponner ou imprimer :

« L'exportateur des produits couverts par le présent document (autorisation douanière n° ...) déclare que, sauf indication contraire claire, ces produits ont l'origine préférentielle ... »

L'importateur coréen demande alors le traitement tarifaire préférentiel sur la base de cette déclaration.

8.3 Ce que cela implique en prospection

Un atelier français qui n'est pas exportateur agréé peut **immédiatement** faire bénéficier un acheteur coréen de droits nuls, à condition que la valeur originaires de l'envoi reste sous 6 000 €. C'est parfaitement adapté à une première commande de test.

Au-delà, il faut engager la démarche d'exportateur agréé auprès de la douane. Elle prend du temps et suppose que l'atelier sache justifier l'origine de ses produits. **Un intermédiaire qui alerte un atelier sur ce point six mois avant que le sujet ne devienne bloquant rend un service que personne d'autre ne rend.**

8.4 Dédouanement

Le dédouanement coréen s'effectue via le système **UNI-PASS** de la Korea Customs Service. L'importateur coréen, ou son commissionnaire, en a la charge. La TVA coréenne standard est de 10 %.

8.5 Synthèse comparative des trois marchés

Accord avec l'UE	Signé le 27/01/2026, pas encore en vigueur	Aucun	En vigueur depuis 2011
Origine préférentielle utile	Pas encore	Non	Oui, levier majeur
Droit de douane	Élevé, variable	5 % (tarif CCEAG)	Quasi nul avec preuve d'origine
Fiscalité indirecte à l'import	GST/IGST 18 %	TVA 5 %	TVA 10 %
Certificat d'origine CCI	Possible, rarement exigé	Demandé en pratique	Inutile pour le tarif
Portail de dédouanement	ICEGATE / e-Sanchit	Dubai Trade	UNI-PASS
Identifiant importateur	IEC (DGFT)	Licence commerciale locale	Enregistrement douanier
Carnet ATA accepté	Oui (FICCI)	Oui, depuis 2011	Oui
Commissionnaire local	Fortement recommandé	Nécessaire dans la plupart des cas	Usuel

9. Conformité produit

C'est le sujet qui bloque le plus fréquemment les arts de la table, et celui que les ateliers maîtrisent le moins.

9.1 Le cadre européen des matériaux au contact des denrées

Le **règlement (CE) n° 1935/2004** est le texte-cadre. Il pose un principe simple : un matériau destiné à entrer en contact avec des denrées alimentaires ne doit pas céder de constituants susceptibles de présenter un danger pour la santé, de modifier la composition de l'aliment ou d'en altérer les caractères organoleptiques.

Pour la céramique, la mesure spécifique est la **directive 84/500/CEE**, qui fixe les quantités maximales de **plomb et de cadmium** cédées par les objets céramiques aux denrées avec lesquelles ils entrent en contact. Ces deux métaux sont toxiques, et les émaux et décors céramiques en contiennent historiquement.

La **directive 2005/31/CE** a modifié ce texte sur deux points essentiels :

- elle a introduit une **annexe II** qui impose une **déclaration écrite de conformité**, fournie par le fabricant ou l'importateur, garantissant le respect des limites ;
- elle a introduit une **annexe III** fixant la méthode d'essai et d'analyse à utiliser pour le contrôle.

9.2 Ce que cela signifie pour un atelier

Un atelier de faïence ou de porcelaine qui vend en France depuis trente ans est censé respecter ces limites, mais il n'a pas nécessairement formalisé la déclaration de conformité, ni fait réaliser les essais de migration.

Dès qu'un acheteur professionnel étranger — a fortiori un groupe hôtelier ou un distributeur structuré — demande cette déclaration, l'atelier doit être capable de la produire. S'il ne l'a jamais fait, il faut compter le délai d'un essai en laboratoire.

C'est une question à poser en amont, à froid, avant même de présenter un atelier à un acheteur. Découvrir l'absence de déclaration au moment de la commande fait perdre trois semaines et abîme la relation avec l'acheteur.

Les produits concernés dans le catalogue type de Maison Voisine : assiettes, plats, bols, tasses, théières, verres, carafes, couverts, plateaux, tout ce qui entre en contact avec un aliment. Ne sont pas concernés : objets purement décoratifs, luminaires, bougies, sculptures — sauf s'ils sont présentés comme utilisables pour servir.

9.3 À destination

Chaque marché ajoute ses propres exigences, et la déclaration européenne ne vaut pas passeport :

- **Inde** : la conformité relève du BIS pour les normes produit et de la FSSAI pour tout ce qui touche à l'alimentaire. Étiquetage obligatoire en anglais.
- **Émirats** : référentiels ESMA, marquage d'origine en arabe sur certaines catégories, contrôles des municipalités et de l'autorité d'Abu Dhabi pour l'alimentaire.
- **Corée** : cadre de la Korea Food and Drug Administration pour les matériaux au contact.

La règle prudente : **faire confirmer par l'acheteur, dans la confirmation de commande, la liste exacte des documents de conformité qu'il exige.** Il connaît son marché mieux que quiconque, et il est le seul à supporter le risque de blocage à l'import. Lui poser la question par écrit, c'est à la fois professionnel et protecteur.

9.4 Le marquage d'origine

À distinguer du certificat d'origine. Il s'agit de l'inscription physique sur le produit ou son emballage. L'Inde exige une étiquette au minimum en anglais ; le CCEAG exige la mention du pays d'origine en arabe sur certaines marchandises. Un atelier qui produit ses emballages en français uniquement doit anticiper une adaptation.

10. Salons et échantillons : le carnet ATA

10.1 Le principe

Le **carnet ATA** (*Admission Temporaire / Temporary Admission*) est un document douanier international qui permet d'emmener temporairement des marchandises à l'étranger **sans payer de droits ni de taxes**, à condition de les rapporter. Il remplace les déclarations d'exportation temporaire et d'importation temporaire, et il évite le dépôt d'une caution dans chaque pays visité.

C'est l'outil exact pour trois situations de Maison Voisine : emporter des échantillons chez un acheteur à Dubaï ou Mumbai, exposer sur un salon à l'étranger, ou présenter une collection lors d'un rendez-vous commercial.

10.2 Caractéristiques

- **Émetteur en France** : les Chambres de commerce et d'industrie, qui constituent le maillon central du dispositif.
- **Validité** : douze mois maximum.
- **Couverture** : environ 78 pays et territoires. **L'Inde, les Émirats arabes unis et la Corée du Sud acceptent tous les trois le carnet ATA**, les Émirats depuis le 1^{er} avril 2011.

- **Garantie** : une chaîne internationale de garantie, gérée par la Fédération mondiale des chambres, assure le règlement des droits et taxes en cas de manquement du titulaire. C'est ce qui rend le système possible sans caution locale.
- **En Inde**, les carnets sont délivrés par la FICCI pour une durée maximale d'un an, et la douane française **recommande fortement le recours à un commissionnaire en douane même sous carnet ATA**, pour éviter les difficultés à l'importation comme à la réexportation.

10.3 Utilisation pratique

Le carnet se présente comme une liasse de volets détachables : un volet d'exportation, un volet d'importation, un volet de réexportation, un volet de réimportation, plus des souches. À chaque passage de frontière, un agent des douanes détache et vise le volet correspondant.

Le point critique : la réexportation. Si une marchandise n'est pas visée en réexportation, la chaîne de garantie est actionnée et le titulaire doit payer les droits et taxes du pays visité, plus des pénalités. Une pièce vendue sur place à un acheteur enthousiaste, sans régularisation douanière, transforme un carnet gratuit en facture salée.

Règle absolue : ne jamais vendre une marchandise circulant sous carnet ATA sans régulariser la situation douanière auprès des autorités locales.

10.4 Ce qu'il ne couvre pas

Le carnet ATA ne couvre pas les marchandises destinées à être vendues, transformées ou consommées, ni les denrées périssables. Pour vendre des échantillons sur place, il faut une importation définitive et acquitter les droits.

11. Assurance et litiges

C'est la section la plus importante du guide pour un intermédiaire spécialisé dans le fragile.

11.1 La responsabilité du transporteur est plafonnée — et le plafond est bas

Contrairement à l'intuition, un transporteur qui casse la marchandise ne rembourse pas sa valeur. Il rembourse dans la limite d'un plafond fixé par convention internationale, calculé **au poids**, indépendamment de la valeur réelle.

Mode	Convention	Plafond de responsabilité
Routier international	Convention CMR (1956), art. 23	8,33 DTS par kilogramme de poids brut manquant ou avarié
Aérien international	Convention de Montréal (1999), art. 22 §3	26 DTS par kilogramme , depuis le 28 décembre 2024
Maritime	Règles de La Haye-Visby	666,67 DTS par colis ou 2 DTS par kilogramme , le plus élevé des deux

Le **DTS** (Droit de Tirage Spécial) est l'unité de compte du Fonds monétaire international, dont la valeur en euros varie quotidiennement. À titre d'ordre de grandeur, un DTS vaut approximativement 1,15 à 1,20 €.

L'exemple qui doit être compris par tout le monde. Une caisse de 12 kg contenant pour 3 000 € de porcelaine de Limoges, cassée en transport aérien. Plafond de responsabilité du transporteur : $12 \times 26 \text{ DTS} \approx 312 \text{ DTS}$, soit environ **360 €**. Le vendeur ou l'acheteur, selon l'Incoterm, supporte les 2 640 € restants.

Les limites de la Convention de Montréal sont révisées tous les cinq ans par l'OACI pour tenir compte de l'inflation. La révision la plus récente est entrée en vigueur le 28 décembre 2024.

11.2 L'assurance ad valorem est donc indispensable

L'**assurance ad valorem** couvre la valeur déclarée de la marchandise, et non un plafond au poids. C'est la seule protection réelle.

Qui doit la souscrire ? Celui qui supporte le risque au moment du dommage, donc celui que désigne l'Incoterm. En FCA, le risque passe à l'acheteur dès la remise au transporteur : c'est donc à l'acheteur d'assurer. En CIP, le vendeur a l'obligation de souscrire une couverture **tous risques**. En CIF, l'obligation est plus limitée, mais la couverture doit au minimum porter sur le prix de la marchandise majoré de 10 %.

Le coût est faible : de l'ordre de 0,2 % à 0,6 % de la valeur assurée pour des marchandises générales, davantage pour du fragile. Sur 18 000 € de marchandise, c'est quelques dizaines d'euros. Ne pas assurer est une économie absurde.

11.3 L'exclusion de casse — le piège central

La plupart des polices d'assurance transport excluent la casse et le bris des marchandises fragiles, sauf si l'emballage est conforme à une spécification professionnelle.

C'est le point le plus important de tout ce guide pour l'activité de Maison Voisine. Un atelier qui emballe comme il emballe pour un camion vers Lyon — papier bulle, carton simple cannelure, palette non filmée — ne remplit pas les conditions. En cas de casse, l'assureur refuse, et le litige devient une négociation commerciale entre le fabricant et l'acheteur, que l'intermédiaire finit par arbitrer sans y avoir aucun intérêt.

Les trois questions à poser à tout assureur ou transitaire, systématiquement :

1. La casse est-elle couverte, ou exclue ?
2. Sous quelles conditions d'emballage la couverture joue-t-elle réellement ?
3. Quelle est la franchise, et s'applique-t-elle par colis ou par envoi ?

La réponse à la question 2 fournit gratuitement la spécification d'emballage à imposer aux ateliers. C'est ainsi qu'on construit un standard d'emballage crédible sans être soi-même emballer.

11.4 Les réserves à la livraison

Un dommage non constaté au moment de la livraison est presque impossible à faire reconnaître ensuite.

La règle. Le destinataire doit émettre des **réserves écrites, précises et motivées** sur le document de transport, au moment de la livraison, en présence du livreur. Une mention vague du type « sous réserve de déballage » est régulièrement jugée sans valeur.

Les délais varient selon le mode et la convention applicable, et ils sont courts — de quelques jours à quelques semaines pour les dommages non apparents. Un dépassement éteint le recours.

Ce que doit faire un intermédiaire. Prévenir l'acheteur, par écrit, avant la livraison : ouvrir en présence du livreur, photographier l'emballage extérieur **avant** ouverture, photographier chaque pièce endommagée, émettre des réserves précises sur le document de transport, et confirmer par écrit dans les délais. Cette simple note envoyée trois jours avant l'arrivée vaut plus que n'importe quel argumentaire de service.

11.5 Qui déclare le sinistre

Celui qui a un intérêt à la marchandise au moment du dommage, c'est-à-dire l'assuré au sens de la police. En FCA, c'est l'acheteur. L'intermédiaire peut assister, rassembler les pièces et coordonner, mais **il n'a aucune qualité pour déclarer un sinistre à la place d'une partie**, et il n'a pas d'intérêt assurable sur une marchandise qu'il n'a jamais possédée.

Point de vigilance sur sa propre exposition. Un intermédiaire qui recommande un transitaire, définit un emballage et certifie une inspection engage sa responsabilité professionnelle si un conseil erroné cause un dommage. Une **assurance responsabilité civile professionnelle** n'est pas optionnelle dès lors qu'on donne des instructions logistiques.

11.6 La responsabilité du commissionnaire de transport

Le commissionnaire assume une obligation de résultat et **garantit le fait de ses substitués** : il répond des fautes des transporteurs qu'il a choisis. Mais ses conditions générales limitent presque toujours cette responsabilité aux plafonds des conventions applicables, voire à des plafonds contractuels propres. Lire les conditions générales du transitaire avant le premier envoi n'est pas un luxe : c'est ce qui détermine ce qui se passera le jour du sinistre.

12. Dossier fil rouge — MV-2026-01

Une expédition suivie de bout en bout. Les chiffres sont réalistes, les acteurs sont anonymisés.

12.1 Les données de l'opération

L'acheteur. Un distributeur d'articles de décoration haut de gamme basé à Mumbai, deux magasins, référencement de marques européennes, IEC en règle, commissionnaire en douane habituel.

Les fournisseurs. Trois ateliers français :

	Atelier A	Atelier B	Atelier C
Métier	Faïence décorative	Étain d'art	Poterie de jardin
Lieu	Malicorne-sur-Sarthe (72)	Franche-Comté (25)	Aubagne (13)
SH indicatif	6912	8007	6912
Montant HT	7 600 €	6 300 €	4 500 €

Total marchandise : 18 400 € HT.

L'envoi. 3 palettes EUR, **180 kg brut, 1,45 m³**. Poids taxable aérien : $1,45 \times 167 = 242 \text{ kg}$. C'est sur 242 kg que le fret se calcule.

Mode. Aérien, CDG → BOM, via un transitaire unique désigné qui assure les trois enlèvements et le groupage en région parisienne.

Incoterm. FCA [adresse de chaque atelier], Incoterms 2020. Chaque atelier reste exportateur de droit, fait sa déclaration d'export, et récupère sa certification de sortie.

Paiement. 30 % à la commande, 40 % sur rapport d'inspection, 30 % contre documents scannés. Devise **EUR**. Frais bancaires **SHA**.

Commission Maison Voisine. 10 %, facturée à chaque atelier, exigible à l'expédition, payable à 30 jours.

12.2 La chronologie

Jour	Ce qui se passe	Document produit	Émetteur → Destinataire
J-60	Présentation des trois ateliers à l'acheteur	Fiches produits, tarifs	Intermédiaire → Acheteur
J-52	Demande de prix formalisée	Demande de cotation	Intermédiaire (au nom de l'acheteur) → Ateliers
J-48	Chaque atelier chiffre	3 factures proforma avec SH, FCA + lieu, délai, échéancier	Ateliers → Acheteur, copie Intermédiaire
J-45	Vérification de cohérence : Incoterm, SH, poids, validité	Note de contrôle interne	Intermédiaire
J-42	Accord commercial	Bon de commande	Acheteur → Ateliers
J-42	Verrouillage des conditions	Confirmation de commande tripartite signée par les 5 parties	Intermédiaire → Toutes parties
J-40	Vérification préalable : EORI de chaque atelier, déclaration de conformité contact alimentaire pour A et C	Attestations	Ateliers → Intermédiaire
J-38	Versement de l'acompte	3 virements de 30 % = 5 520 €	Acheteur → Ateliers (directement)
J-35	Consultation transitaire	Demande de cotation : 3 enlèvements, groupage, aérien BOM, assurance ad valorem 18 400 €	Intermédiaire (au nom des ateliers) → Transitaire
J-30	Cotation reçue et arbitrée	Offre de fret	Transitaire → Ateliers
J-28 à J-10	Production	Photos d'avancement	Ateliers → Intermédiaire → Acheteur
J-9	Inspection avant expédition : comptage, contrôle visuel, vérification de l'emballage contre la spécification	Rapport d'inspection signé + photographies horodatées	Intermédiaire → Acheteur et Ateliers
J-8	Libération de la deuxième tranche	3 virements de 40 % = 7 360 €	Acheteur → Ateliers
J-7	Préparation de la liasse	3 factures commerciales (mention « Exonération de TVA — art. 262-I du CGI ») + 3 listes de colisage	Ateliers → Transitaire, Acheteur, Intermédiaire
J-6	Origine	3 certificats d'origine	CCI → Ateliers → Acheteur
J-5	Instructions logistiques	Instructions d'expédition : adresses, créneaux, contacts, valeur à assurer, notify party	Ateliers (rédigées par l'Intermédiaire) → Transitaire
J-4 à J-2	Enlèvements successifs	3 lettres de voiture CMR	Transporteur → Ateliers
J-1	Groupage en région parisienne, palettisation, pesée et cubage définitifs	Récapitulatif de groupage	Transitaire
J0			

Jour	Ce qui se passe	Document produit	Émetteur → Destinataire
	Dédouanement export en représentation directe, un dossier par atelier	3 déclarations d'exportation , numéros MRN	Transitaire → Douane française (DELTA IE)
J0	Embarquement	LTA unique couvrant les 3 factures + certificat d'assurance	Transitaire → Ateliers, Acheteur
J+1	Transmission des scans	Liasse complète scannée	Intermédiaire → Acheteur
J+1	Solde	3 virements de 30 % = 5 520 €	Acheteur → Ateliers
J+2	Envoi des originaux par courrier express	Liasse originale	Ateliers → Acheteur
J+3	Retour de la preuve de sortie	Certification de sortie SDS	Douane → Transitaire → Ateliers
J+4	Arrivée BOM, dépôt de la déclaration d'importation	Bill of Entry, pièces via e-Sanchit	Commissionnaire local → Douane indienne (ICEGATE)
J+6	Païement des droits et de l'IGST, mainlevée	Quittance	Acheteur
J+8	Livraison entrepôt, contrôle, réserves éventuelles	Bon de livraison signé	Acheteur
J+10	Facturation de la commission	3 factures de commission = 1 840 € au total	Intermédiaire → Ateliers
J+40	Encaissement	Virements	Ateliers → Intermédiaire
J+45	Retour d'expérience documenté	Note de clôture de dossier	Intermédiaire

12.3 Les six points où ce dossier pouvait dérailler

1. Un atelier sans EORI. Détecté à J-40, corrigé en quelques jours. Détecté à J-4, l'expédition part avec une semaine de retard et l'acheteur perd confiance.

2. Un atelier qui insiste pour vendre en EXW. Il aurait été exportateur malgré tout, sans maîtriser la remontée de la preuve de sortie. Risque de rappel de TVA à 20 % sur 7 600 €, soit 1 520 €, deux ans plus tard.

3. Absence de déclaration de conformité contact alimentaire pour la faïence. Détectée à J-40, l'atelier a le temps de faire réaliser un essai. Détectée à l'arrivée, la marchandise reste bloquée.

4. Incohérence de poids entre le colisage d'un atelier et la LTA. Contrôle douanier, immobilisation, frais de magasinage à la charge de l'acheteur.

5. Casse en transit avec emballage non conforme. L'assureur refuse au titre de l'exclusion fragile. 3 000 € de litige que personne ne veut assumer.

6. Envoi des originaux avant le solde. L'acheteur dispose des documents, dédouane, et le solde met six mois à arriver. Sur un premier dossier, c'est la fin de la relation entre l'atelier et l'intermédiaire.

Ce que fait réellement l'intermédiaire dans ce dossier : il n'a ni acheté, ni vendu, ni transporté, ni encaissé pour le compte d'autrui. Il a vérifié, coordonné, documenté, et il a inspecté. Sa rémunération de 1 840 € est la contrepartie de six risques neutralisés.

13. Quatre variantes courtes

13.1 Aérien express vers Dubaï — petite commande

Situation. Un acheteur de Dubaï commande 45 kg de verrerie soufflée pour 4 200 €, en urgence pour un événement.

Ce qui change. Sous 60-70 kg, un intégrateur express (DHL, FedEx, UPS) devient compétitif et vend en direct au fabricant, sans transitaire. Le fabricant ouvre un compte, imprime son étiquette et sa facture pro forma douanière depuis l'interface. L'intégrateur assure le dédouanement export et import, généralement en DAP.

Attention. L'intégrateur dédouane à l'export **au nom du fabricant**, mais celui-ci doit vérifier qu'il récupère bien sa certification de sortie — les intégrateurs ne l'envoient pas spontanément. Les droits sont de 5 % plus 5 % de TVA aux Émirats, réglés par l'acheteur ou avancés par l'intégrateur en DDP.

Le piège. En DDP, le vendeur devient redevable des droits et taxes à destination, ce qui suppose des obligations locales qu'un atelier français n'a pas. **Ne jamais accepter DDP vers le Golfe ou l'Inde.** Préférer DAP, où le dédouanement import reste à la charge de l'acheteur.

13.2 Corée du Sud — première commande sous origine préférentielle

Situation. Un concept store de Séoul commande pour 5 400 € de coutellerie et de céramique.

Ce qui change. La valeur des produits originaires est **inférieure à 6 000 €**. L'atelier peut donc apposer la déclaration d'origine directement sur sa facture commerciale, **sans être exportateur agréé et sans aucune démarche préalable**. L'acheteur coréen obtient le tarif préférentiel, dans la plupart des cas un droit nul.

L'action de l'intermédiaire. Fournir à l'atelier le texte exact de la déclaration, vérifier qu'il figure bien sur la facture, et expliquer à l'acheteur coréen qu'il doit la présenter à son commissionnaire pour réclamer la préférence — beaucoup l'ignorent et paient les droits sans raison.

Le sujet à préparer. Si la relation se développe et que les commandes dépassent 6 000 €, l'atelier devra devenir exportateur agréé. La démarche prend plusieurs semaines. **L'anticiper est un service à haute valeur perçue.**

13.3 Échantillons sous carnet ATA — rendez-vous à Dubaï

Situation. Déplacement à Dubaï avec une valise de 18 pièces d'échantillons, valeur déclarée 3 800 €, pour une présentation à trois acheteurs, retour en France sous huit jours.

La solution. Carnet ATA demandé à la CCI. Validité douze mois, utilisable pour plusieurs voyages dans la limite de cette durée. Les Émirats acceptent l'ATA depuis avril 2011.

Le déroulé. Visa du volet d'exportation à la douane française au départ. Visa du volet d'importation à l'arrivée à Dubaï. Visa du volet de réexportation au départ des Émirats. Visa du volet de réimportation au retour en France. Quatre visas, aucun droit payé.

Les erreurs qui coûtent cher. Oublier le visa de sortie en France : la réimportation devient un dédouanement normal avec paiement de droits. Oublier le visa de réexportation à Dubaï : la chaîne de garantie est actionnée et le titulaire paie les droits émiriens plus les pénalités. **Vendre une pièce sur place sans régulariser** : même conséquence, avec en prime un problème de facturation.

Rappel. Le carnet ne couvre que ce qui repart. Toute pièce laissée sur place doit faire l'objet d'une importation définitive régulière.

13.4 Un sinistre casse — la chronologie du recours

Situation. Sur les trois palettes de MV-2026-01, une caisse arrive écrasée. Onze assiettes brisées, valeur 1 450 €.

Ce qu'il faut faire, dans l'ordre et sans en sauter une étape :

1. **À la livraison, en présence du livreur** : photographier la palette et l'emballage extérieur **avant** ouverture. C'est la photo qui prouve que le dommage est antérieur.
2. **Émettre des réserves écrites, précises et motivées** sur le document de transport : nombre de colis concernés, nature du dommage, quantité estimée. « Colis n° 2 : carton écrasé sur l'angle, 11 assiettes brisées » — pas « sous réserve de déballage ».
3. **Photographier chaque pièce endommagée**, avec la référence visible.
4. **Confirmer par écrit au transporteur et à l'assureur** dans les délais de la convention applicable. Ces délais sont courts et leur dépassement éteint le recours.
5. **Déclarer le sinistre** : c'est l'assuré au sens de la police qui le fait, donc l'acheteur en FCA.
6. **Conserver les pièces cassées** jusqu'à l'expertise. Les jeter fait échouer le dossier.

Ce que fait l'intermédiaire. Il envoie cette procédure à l'acheteur **trois jours avant l'arrivée**, pas après le sinistre. Il rassemble ensuite les pièces et coordonne. Il ne déclare rien à la place de personne.

Le chiffre à garder en tête. Si l'assurance ad valorem n'a pas été souscrite, le recours contre le transporteur aérien est plafonné à 26 DTS par kilogramme du colis avarié. Pour une caisse de 12 kg, cela représente environ 360 € sur un préjudice de 1 450 €.

14. Checklists opérationnelles

14.1 Qualifier un nouveau fabricant — dix questions

1. Avez-vous déjà exporté hors Union européenne ? Vers quels pays ?
2. Disposez-vous d'un **numéro EORI** ?
3. Vendez-vous en **EXW ou en FCA** ? Qui fait votre déclaration d'exportation ?
4. Récupérez-vous et archivez-vous la **certification de sortie** ?
5. Travaillez-vous avec un **transitaire** ? Lequel ?
6. Connaissez-vous les **codes SH** de vos références ? Avez-vous un RTC ?
7. Pouvez-vous produire une **déclaration de conformité contact alimentaire** ?
8. Êtes-vous **exportateur agréé** au sens de l'origine préférentielle ?
9. Quelle est votre **capacité de production** mensuelle et votre délai standard ?
10. Comment emballez-vous pour un transport de trente jours par mer ?

Les questions 2, 3 et 7 suffisent en général à classer un atelier entre « déjà structuré » et « à accompagner » — et donc à évaluer le levier réel d'un intermédiaire.

14.2 Avant chaque expédition

- ☐ Incoterm et lieu nommé écrits dans la confirmation de commande
- ☐ EORI valide pour chaque expéditeur

- ☐ Code SH renseigné sur chaque facture
- ☐ Mention d'exonération de TVA sur chaque facture
- ☐ Facture, colisage et document de transport **strictement cohérents** : poids, colis, adresses
- ☐ Certificat d'origine demandé à la CCI si le marché l'attend
- ☐ Déclaration d'origine préférentielle apposée si un accord s'applique
- ☐ Déclarations de conformité produit disponibles
- ☐ Assurance ad valorem souscrite, exclusion casse vérifiée
- ☐ Spécification d'emballage respectée et photographiée
- ☐ Rapport d'inspection émis et transmis
- ☐ Scans envoyés à l'acheteur ; **originaux retenus jusqu'au paiement**
- ☐ Procédure de réserves envoyée à l'acheteur avant l'arrivée

14.3 Après expédition

- ☐ Certification de sortie SDS reçue et transmise à chaque atelier
- ☐ Confirmation d'arrivée et de dédouanement obtenue
- ☐ Réserves éventuelles relevées et documentées
- ☐ Facture de commission émise
- ☐ Dossier archivé, note de clôture rédigée

14.4 Les huit questions à poser à un transitaire

1. Cotation indicative **aérien et maritime LCL**, pour arbitrage coût/délai.
2. Prenez-vous en charge les **enlèvements multiples et le groupage** ? À quel coût forfaitaire ?
3. **Représentation en douane directe** pour chaque expéditeur : une LTA unique avec plusieurs factures, ou une déclaration par expéditeur ?
4. **Assurance ad valorem** : taux, franchise, et **quelles exclusions sur la casse** ?
5. Quelle **spécification d'emballage** exigez-vous pour que la couverture joue ?
6. Retournez-vous **systématiquement la certification de sortie** à chaque expéditeur ?
7. Conditions d'**ouverture de compte** pour un atelier sans historique export ?
8. Quelles sont vos **conditions générales** et vos plafonds de responsabilité ?

15. Lexique

AES — *Automated Export System*. Chantier européen de refonte du dédouanement export et du suivi de sortie, mis en œuvre en France par DELTA IE.

Ad valorem — Calculé sur la valeur. S'applique aux droits de douane comme à l'assurance.

AWB / LTA — *Air Waybill*, lettre de transport aérien. Non négociable, non représentative de la marchandise.

B/L — *Bill of Lading*, connaissance maritime. Titre représentatif de la marchandise, négociable.

BIS — *Bureau of Indian Standards*. Organisme indien de normalisation.

- CCEAG / CCG** — Conseil de coopération des États arabes du Golfe. Union douanière à tarif extérieur commun de 5 %.
- CMR** — Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route, 1956. Plafond de 8,33 DTS/kg.
- DELTA IE** — Système déclaratif français d'import-export, successeur de DELTA G et DELTA X Export.
- DTS** — Droit de Tirage Spécial, unité de compte du FMI, utilisée par les conventions de transport.
- e-Sanchit** — Plateforme indienne de téléversement des pièces justificatives douanières.
- EORI** — Identifiant unique d'un opérateur auprès des douanes de l'Union.
- EUR.1** — Certificat de circulation attestant l'origine préférentielle, visé par la douane.
- Exportateur agréé** — Opérateur autorisé par la douane à auto-certifier l'origine préférentielle sans limite de valeur.
- FSSAI** — *Food Safety and Standards Authority of India*.
- GST / IGST** — Taxe indienne sur les biens et services ; l'IGST s'applique à l'importation.
- ICEGATE** — Portail électronique de la douane indienne.
- IEC** — *Importer-Exporter Code*, identifiant obligatoire de l'importateur indien.
- LCL** — *Less than Container Load*, groupage maritime.
- Mainland** — Territoire douanier des Émirats, par opposition aux zones franches.
- MRN** — *Movement Reference Number*, numéro d'une déclaration en douane.
- Notify party** — Partie à prévenir à l'arrivée, distincte du destinataire.
- Origine non préférentielle** — Pays d'où vient la marchandise. Sans effet tarifaire.
- Origine préférentielle** — Qualification ouvrant droit à un tarif réduit au titre d'un accord commercial.
- Poids taxable** — Le plus élevé entre poids réel et poids volumétrique. En aérien : $1 \text{ m}^3 = 167 \text{ kg}$.
- Représentation directe** — Le déclarant agit au nom et pour le compte d'autrui, qui reste seul débiteur.
- Représentation indirecte** — Le déclarant agit en son nom propre pour le compte d'autrui, et devient codébiteur.
- RTC** — Renseignement Tarifaire Contraignant. Décision douanière gratuite fixant le classement, valable trois ans dans toute l'Union.
- SDS** — Suivi De la Sortie. Service français certifiant la sortie effective des marchandises à des fins fiscales.
- SH** — Système harmonisé. Nomenclature douanière mondiale ; six premiers chiffres universels.
- UNI-PASS** — Système de dédouanement de la douane coréenne.
- Zone franche** — Enclave douanière permettant stockage et réexportation sans acquitter les droits du territoire.

16. Sources

Toutes les informations factuelles de ce guide proviennent de sources primaires : administrations, textes réglementaires et organisations internationales.

Douane française — DGDDI - L'exportation et le suivi de la sortie : DELTA IE, volet export et SDS - Formalités à l'exportation, les notions essentielles - S'assurer de la sortie effective des marchandises du territoire douanier de l'Union - Les nouvelles règles Incoterms® 2020 et la valeur en douane (fiche technique) - Note aux opérateurs du 18 juin 2021 — définition de l'exportateur au sens de la déclaration en douane - Devenir exportateur agréé et certifier l'origine sur un document commercial - Guide pour la détermination de l'origine préférentielle dans l'UE - Carnet ATA (Admission Temporaire) ou e-ATA - 10 questions à vous poser avant d'exporter en Inde - 10 questions à vous poser avant d'exporter aux Émirats arabes unis - Vous exportez en Corée du Sud — questions/réponses sur l'accord de libre-échange

Fiscalité — BOFiP et CGI - BOI-TVA-CHAMP-30-30-10-20 — Livraisons de biens transportés hors de l'UE par l'acheteur non établi en France - BOI-TVA-CHAMP-30-30-10-10 — Exportations effectuées par le vendeur ou pour son compte - Article 262 du CGI ; article 74 de l'annexe III au CGI

Union européenne - Règlement délégué (UE) 2015/2446, article 1er point 19, modifié par le règlement (UE) 2018/1063 - Règlement (CE) n° 1935/2004 — matériaux destinés à entrer en contact avec des denrées alimentaires - Directive 84/500/CEE — objets céramiques, limites de plomb et de cadmium - Directive 2005/31/CE — déclaration de conformité et méthode d'essai - Accord de libre-échange UE-Corée du Sud (Access2Markets, Commission européenne) - Communiqué de la Commission européenne sur la signature de l'accord UE-Inde, 27 janvier 2026 - CJUE, 19 décembre 2013, aff. C-563/12, *BDV Hungary Trading Kft.*

Organisations internationales - Organisation mondiale du commerce — Accord sur la mise en œuvre de l'article VII du GATT (valeur en douane), article 8 - Convention de Montréal, 1999, article 22 §3 — révision des limites entrée en vigueur le 28 décembre 2024 - Convention CMR, 1956, article 23 - Règles de La Haye-Visby - IATA — Cargo Agency Program et Cargo Account Settlement Systems (CASS) - Chambre de commerce internationale — Incoterms® 2020

Inde - Central Board of Indirect Taxes & Customs (cbic.gov.in) - Directorate General of Foreign Trade (dgft.gov.in) - Bureau of Indian Standards (bis.gov.in) ; FSSAI (fssai.gov.in) - Indian Customs Manual — Valuation ; Customs Valuation Rules 2007, règle 10

Émirats arabes unis - Federal Customs Authority (fca.gov.ae) ; Douane de Dubaï ; Dubai Trade (dubaitrade.ae) - ESMA — Emirates Authority for Standardization and Metrology - Organisation de normalisation du Golfe (GSO)

France — professions réglementées - Code des transports, articles L1422-1 et suivants, R1422-1 à R1422-25 - Code de commerce, articles L132-1 et suivants — commission de transport - Arrêté du 21 décembre 2015 relatif à l'attestation de capacité professionnelle de commissionnaire de transport - Bpifrance Création — fiches « Commissionnaire de transport » et « Intermédiaires du commerce »

Avertissement

Ce document est un support de formation. Il ne constitue ni un conseil juridique, ni un conseil fiscal, ni un conseil douanier.

Trois points appellent une validation professionnelle avant toute application :

- le **classement tarifaire** de chaque référence, qui relève du fabricant et se sécurise par un Renseignement Tarifaire Contraignant ;
- la **frontière entre mandat et commission de transport**, qui relève d'un avocat en droit des transports ;
- le **traitement fiscal** des commissions et l'exonération de TVA, qui relèvent d'un expert-comptable.

Les taux, seuils et procédures cités sont ceux en vigueur à la date de rédaction. Le droit douanier évolue vite : l'accord UE-Inde signé en janvier 2026 en est l'illustration la plus directe pour les marchés traités ici.

Maison Voisine — août 2026