

BREXIT. Quelles conséquences « systémiques » pour les entreprises franco-européennes ?

La sortie du Royaume Uni de l'Union Européenne est actée depuis le 1^{er} janvier 2020. Depuis le 1^{er} janvier 2021, après une transition d'une année, les entreprises vont devoir adapter, de façon anticipée, au titre des échanges avec le Royaume Uni, leurs pratiques et organisations.

100.000 entreprises françaises sont concernées. Le Royaume Uni est le deuxième excédent commercial de la France.

Ces changements sont inévitables, malgré la négociation de l'accord de coopération et de commerce du 24 décembre 2020.

Ainsi, depuis le 1^{er} janvier 2021, le Royaume Uni est considéré, par la Douane communautaire, comme un pays tiers. Bien que certaines précisions ne soient pas encore apportées, les échanges de biens marchands sont donc qualifiés, depuis 1^{er} janvier 2021, d'exportations et d'importations, définitives (simple sortie du territoire communautaire et mise à la consommation) ou temporaires (avec le recours aux régimes douaniers particuliers). Les prestations de services sont aussi impactées.

Il ne s'agit pas, au sens strict, d'une révolution. Acheter ou vendre des biens corporels au Royaume Uni, à partir de cette date, s'apparente à des opérations commerciales réalisées avec les USA (si les produits sont d'origine non-préférentielle) ou avec la Suisse (si les produits sont d'origine préférentielle). Mais ce changement est perturbateur notamment pour les TPME et ETI qui ne sont pas rompues à ce genre d'opérations.

Les conséquences concrètes et opérationnelles sont multiples et systémiques.

Commerciales et contractuelles : Un soin particulier est à apporter dans la cohérence des éléments indépendants de la chaîne contractuelle ; contrat principal commercial et contrats induits. Citons quelques points essentiels : le choix pertinent du ou des INCOTERMS adaptés au regard de la nature et des caractéristiques des marchandises et des opérations commerciales actuelles et à venir, la limitation des responsabilités contractuelles en cas de ventes à l'arrivée.

Fiscales et douanières : A titre d'exemple, indiquons la nécessité pour une entreprise, qui n'est pas encore exportatrice et/ou importatrice, d'obtenir un n° EORI et de respecter les contraintes issues des réglementations Export Control System et Import Control System. Par ailleurs, pour la majorité de ces entreprises, les déclarations douanières se feront par l'intermédiaire d'un professionnel extérieur du dédouanement et par le biais d'un mandat de représentation. En matière de TVA, les règles relatives au paiement et au remboursement vont changer, tant pour les marchandises que pour les services.

Documentaires : Des modifications doivent s'opérer sur la facture commerciale d'achat ou de vente. Certaines marchandises, qualifiées de « contrôlées ou réglementées » doivent être accompagnées de documents d'ordre public, comme le certificat phytosanitaire. En outre, les entreprises doivent démontrer le caractère originaire des marchandises échangées afin que celles-ci puissent bénéficier d'un traitement préférentiel au titre de l'accord du 24 décembre 2021. Les échanges commerciaux entre l'UE et ses

partenaires préférentiels seront également affectés, car le contenu provenant du Royaume-Uni acquerra le caractère « non originaire » au titre des accords commerciaux préférentiels de l'Union.

Logistiques. : En fonction des INCOTERMS choisis, l'organisation des parties au contrat commercial change et implique, entre autres, une coordination renforcée des différents acteurs de la « *supply chain* ». Par ailleurs, les entreprises doivent vérifier si leurs chaînes d'approvisionnement sont préparées à l'allongement des délais résultant des formalités et procédures douanières, qui seront nouvelles pour elles.

Economiques. Ces changements induisent des coûts directs et indirects qu'il faudra bien répercuter aux acteurs de l'opération commerciale et, bien entendu, in fine, aux consommateurs.

Et enfin managériales. L'adaptation à ces contraintes et obligations induit une organisation transversale de l'entreprise et l'implication, directe et au premier chef, des services achat et vente, généralement peu sensibilisés à ces questions.

Le Cabinet DESITTER, spécialiste en logistique internationale, et Maître DIONISI-NAUDIN, avocate spécialisée en droit fiscal et droit douanier, vous proposent de vous aider à opérer les changements nécessaires.