



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Rumegies, 20 avril 2007

Mots-clés : DOUANES / INFORMATIQUE / ACCISES / GRANDE DISTRIBUTION

Conex, Sovena et « l'octroi de mer », taxe indirecte appliquée dans les territoires d'outre-mer

☞ **Grâce à son logiciel Sofichain et aux applications spécifiques réclamées par Sovena, Conex a permis le traitement automatisé d'une taxe créée en 1169 par J.-B. Colbert, toujours en usage à ce jour et dont le produit est destiné aux collectivités territoriales d'outre-mer.**

Sovena, prestataire intégré du groupe CORA Antilles-Guyane, est chargé de centraliser les commandes des magasins¹, d'organiser leur transport depuis la métropole vers les DOM, par voie maritime ou aérienne, de les réceptionner à l'arrivée et de les livrer aux dépôts des enseignes. **Ce ne sont pas moins de 10 000 containers qui sont transportés annuellement vers les Antilles et la Guyane, Sovena produisant 1 700 à 2 000 déclarations en douane chaque mois.** 50 % de ces marchandises sont traitées sur la plate-forme du port de Rouen, les autres transitant essentiellement par les ports de Montoir (Nantes), Le Havre et Dunkerque. Sovena, présent au départ de la métropole, réceptionne aussi ces marchandises à l'arrivée à Pointe-à-Pitre, Fort-de-France et Cayenne, assure leur dédouanement et leur livraison : **un modèle unique en son genre.** Sovena joue le rôle complexe de négociant et d'organisateur de transport « door to door » : *« Nous passons directement commande de chaque produit référencé par notre centrale d'achats, en réglons la facture et devons immédiatement calculer son prix de revente à nos distributeurs, en tenant compte des coûts supplémentaires : transports et taxes »,* explique François-Xavier Sourice, responsable transit & douanes de Sovena. *« Alors que l'Europe s'est dotée d'un marché unique, sans frontières, la France maintient pour ses territoires d'outre-mer un système de taxe indirecte qui date de Colbert ; l'octroi de mer² »,* précise François-Xavier Sourice.

L'octroi de mer : véritable casse-tête

Ces produits, transportés par conteneur, sous température dirigée ou secs, ne permettent pas forcément de faire des conteneurs complets ; ainsi, des centaines de produits différents, en petite quantité, peuvent être empotés dans le même conteneur de consolidation. Chacun de ces produits a une position tarifaire différente et les règles de regroupement ne sont pas identiques en métropole et dans les DOM ! *« Un véritable casse-tête »,* ajoute François-Xavier Sourice. *« Il nous fallait trouver un partenaire capable de gérer ce problème »,* conclut François-Xavier

¹ Magasins Cora, Match, Ecomax, en Guadeloupe et Martinique ; Propradis et Suprali, distributeurs en gros en Guyane ; Match en Guyane, à St Martin et St Barthélémy.

² Les Conseils régionaux des Antilles et de la Guyane déterminent les taux de la taxe pratiqués sur chacun des produits importés de la métropole (près de 80 % de la consommation des territoires) et perçoivent le montant de cette taxe

Sourice. « *Nous connaissons l'excellente réputation de Conex et avons besoin d'un interlocuteur capable de nous offrir un outil immédiatement performant, mais surtout pouvant s'adapter à nos besoins spécifiques.* »

Le triple rôle de Conex

Gérer les flux d'information avec les douanes – La totalité des éléments nécessaires à la préparation des déclarations export et import est envoyé informatiquement au logiciel Sofichain via l'interface DDS/Conex. Aux Antilles et en Guyane, Sofichain reçoit du système informatique de la douane (Sofi/Delta) le montant de la liquidation douanière immédiatement après réception du bon de douane. Ces éléments financiers sont aussitôt envoyés dans le logiciel DDS via l'interface DDS/Conex puis automatiquement retransmis à la comptabilité de Sovena ainsi qu'au service qui détermine et contrôle les prix de revient. « *Un double gain de temps et d'argent* », nous confirme François-Xavier Sourice. Sovena bénéficiant de ses propres crédits d'enlèvement, cela permet aussi de rapprocher immédiatement ces montants des bordereaux créditaires édités à partir du portail Prodouane. Après une année d'expérimentation sans failles Sovena se repose entièrement sur la compétence et la technique de Conex pour gérer les liaisons électroniques avec les douanes françaises très pointilleuses. « *C'est un métier pointu que nous ne maîtrisons pas et nous sommes aujourd'hui satisfaits de cette plus-value apportée par notre partenaire* », conclut François-Xavier Sourice.

Rôle de formateur - Il a fallu former les responsables antillais et guyanais de Sovena, qui sont venus en métropole ; ils devaient non seulement s'approprier l'outil mais se sentir sécurisés, pour à leur tour former leurs collègues des territoires d'outre-mer. « *Conex a parfaitement rempli cette tâche, dans des délais très courts ; deux de nos collaborateurs sont également formés actuellement au nouveau système Delta* », nous détaille François-Xavier Sourice.

Une information quotidienne - Sovena dispose chaque matin grâce au portail eDou@ne de la filiale de Conex, ED Editions, d'une information pointue adaptée à ses besoins sur l'évolution de la nomenclature douanière, de la tarification et de la réglementation, dont elle a fondamentalement besoin. « *C'est cette information de qualité, fiable et régulière qui nous permet d'affiner nos prix de revient et d'être reconnus comme un partenaire sérieux par les douanes* », ajoute François-Xavier Sourice.

En conclusion...

La pratique douanière n'était pas le cœur de métier de Sovena et la recherche d'un outil extérieur performant ne suffisait pas à régler cette question. « *Nous avons trouvé chez Conex des équipes capables de comprendre notre langage et de répondre avec souplesse et professionnalisme à nos demandes* », conclut François-Xavier Sourice qui ajoute : « *Conex a jusqu'à présent parfaitement rempli sa tâche* ».

À propos de Conex. Créée en 1985 par Alban Gruson, juriste de formation et ancien cadre dirigeant d'une société de transit, Conex réalise 5,5 millions d'euros de CA. La société développe une gamme de produits et de services : logiciels pour le traitement des déclarations en douane, tarif douanier informatique, mais aussi : formation, audit ou conseil. Parce que, confrontées aux réglementations complexes du commerce international, les entreprises ont besoin d'outils informatiques qui assurent la traçabilité, la sécurité des écritures, et la communication avec leurs outils de gestion commerciale, les logiciels de Conex sont référencés dans des centaines de sociétés en France et en Europe. Parmi lesquelles on compte TNT, Schneider Electric, Airbus, Géodis, Décathlon, IKEA, La Redoute, Bacardi...

En 2007, l'administration douanière rentrera dans l'ère de l'e-administration : Conex fait évoluer son offre avec la sortie de DeltaPass et du portail de veille réglementaire eDouane.com, service de ED Éditions.
Pour en savoir plus : www.conex.fr

Contacts

Relations presse ✉ Agence C3M ✉ Tél. : 01 47 34 01 15

Suzana Biseul, suzana@agence-C3M.com, Tél. : 06 76 61 50 79 - Michelle Amiard, michelle@agence-C3M.com

CONEX, Carole Mignonet, responsable communication, Tél. : 03 27 48 37 37, carole.mignonet@conex.fr