

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

RESTRICTED

G/SCM/N/2/ZAF

21 mai 1995

(95-1333)

**Comité des subventions et des
mesures compensatoires**

Original: anglais

NOTIFICATION CONFORMEMENT A L'ARTICLE 28.1 A) DES SUBVENTIONS INCOMPATIBLES AVEC L'ACCORD

AFRIQUE DU SUD

La Mission permanente de l'Afrique du Sud a fait parvenir au Secrétariat la communication ci-après, datée du 30 mars 1995.

Conformément à l'article 28.1 de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires, l'Afrique du Sud notifie la mesure ci-après suivant le modèle de présentation convenu (PC/IPL/11).

1. Le programme de subvention existant est le Système général d'incitation à l'exportation (GEIS).
2. L'objectif général du système est de promouvoir l'exportation de produits sud-africains et de remédier aux facteurs faisant obstacle aux exportations.
3. Le système a été mis en place le 1er avril 1990 et prendra fin le 31 décembre 1997.
4. Les lignes directrices les plus récentes concernant le GEIS, qui doivent entrer en vigueur le 1er avril 1995, sont jointes à la présente notification (annexe A).
5. Le gouvernement central est responsable de l'administration du système par l'intermédiaire du Département du commerce et de l'industrie.
6. Le système est financé par le budget du gouvernement central.
7. Les prestations du GEIS seront réduites progressivement à compter du 1er avril 1995 et le système prendra fin deux ans et neuf mois plus tard, le 31 décembre 1997. Les détails de cette réduction sont indiqués ci-après (annexe B).
8. Le secteur privé a été informé en conséquence et rien n'a été prévu au budget en vue du maintien du système.

**LIGNES DIRECTRICES CONCERNANT LE SYSTEME GENERAL
D'INCITATION A L'EXPORTATION
(GEIS)**

REVISION N° 4: 1er AVRIL 1995

TABLE DES MATIERES

		<u>Page</u>
A.	<u>LIGNES DIRECTRICES CONCERNANT LE GEIS</u>	
1.	Introduction	5
2.	Terminologie	6
3.	Généralités	8
4.	Procédure de présentation des demandes	10
5.	Formulaires de demande	11
B.	<u>NOTES GENERALES SUR LES LIGNES DIRECTRICES CONCERNANT LE GEIS</u>	
1.	La formule	16
2.	Terminologie	18
C.	<u>ANNEXES</u>	
ANNEXE 1	Formulaire de demande du Système général d'incitation à l'exportation	
ANNEXE 2	Renseignements de base sur les requérants	
ANNEXE 3A	Déclaration du Directeur général concernant la compensation demandée	
ANNEXE 3B	Déclaration d'un représentant autorisé	
ANNEXE 4	Exportations en consignation	
ANNEXE 5	Formulaire de demande pour les exportations en consignation	
ANNEXE 6A	Rapport d'un vérificateur indépendant	
ANNEXE 6B	Rapport d'un vérificateur indépendant	
ANNEXE 6C	Procédures de vérification à inclure dans la vérification d'une demande d'aide à l'exportation	
ANNEXE 7	Numéros de code des points de sortie des douanes	
ANNEXE 8	Analyse de la valeur ajoutée à l'appui des demandes concernant les produits en métaux précieux et la bijouterie	
ANNEXE 9	Produits ne bénéficiant pas du Système général d'incitation à l'exportation	
ANNEXE 10	Certificat de classement tarifaire	

LE SYSTEME GENERAL D'INCITATION A L'EXPORTATION (GEIS)

Le GEIS a été mis en place à l'origine, le 1er avril 1990, pour une période initiale de cinq ans qui s'est terminée le 31 mars 1995. Il avait pour objectif de neutraliser les facteurs faisant obstacle aux exportations dans l'économie sud-africaine. Il visait, entre autres choses, à encourager une plus grande transformation des produits avant leur exportation ainsi que l'exportation de produits ayant une teneur élevée en éléments d'origine sud-africaine. A la suite de délibérations approfondies dans le cadre du Forum économique national (aujourd'hui le NEDLAC), un Système général d'incitation à l'exportation révisé a été élaboré, comportant un ajustement à la baisse du niveau des prestations du GEIS, l'élimination de certains déséquilibres structurels (les produits primaires ayant subi une certaine ouvroison ne bénéficient plus du système) et la suppression du système le 31 décembre 1997 conformément aux engagements pris par l'Afrique du Sud dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce. Les présentes lignes directrices remplacent toutes les lignes directrices, les circulaires et la correspondance antérieures.

Compte tenu des ressources financières limitées du gouvernement et de la discipline financière à laquelle s'est engagé le Département du commerce et de l'industrie ainsi que des objectifs du RDP, le Département entend élaborer dès que possible une déclaration qui devrait être remplie par tous ceux qui demandent à bénéficier du GEIS et être présentée avec le formulaire de demande. Les requérants devront indiquer sur cette déclaration les résultats obtenus en relation avec les objectifs du RDP, tels que la mise en valeur des ressources humaines et l'organisation du travail, la recherche et développement, etc. Le Département entend mettre en oeuvre des mesures axées sur l'offre conformes aux règles de l'OMC à mesure que le GEIS sera supprimée. Pour cette raison, le Département, de concert avec le NEDLAC, étudiera des moyens de retenir une petite partie des sommes dues au titre du GEIS, qui seront versées aux requérants lorsque les autorités auront reçu la preuve écrite qu'ils ont rempli certains objectifs concernant la mise en valeur des ressources humaines, l'organisation du travail, la recherche et développement, etc.

A. LIGNES DIRECTRICES CONCERNANT LE GEIS

(Révision n° 4: 1er avril 1995)

1. INTRODUCTION

1.1 Généralités

L'aide aux exportateurs admissibles dans le cadre du GEIS sera accordée et calculée conformément aux présentes lignes directrices.

1.2 La formule

Les prestations du GEIS seront calculées conformément à la formule suivante:

$$Z = U \times (M + ou - E) \times P$$

où

Z = Aide accordée à l'exportateur pour des exportations allant jusqu'à une valeur de U.

U = Valeur des ventes à l'exportation.

M = Coefficient d'ouvraison.

E = Coefficient de change en fonction duquel M est corrigé des variations de l'inflation et des taux de change.

P = Coefficient concernant la teneur en éléments d'origine nationale.

Toutefois, si (M + ou - E) donne des pourcentages plus élevés que ceux qui sont indiqués ci-après, ces derniers s'appliqueront:

<u>Période</u>	<u>Produits de la</u> <u>catégorie 4</u>	<u>Produits de la</u> <u>catégorie 3</u>
1er avril 1995-31 mars 1996	14%	3%
1er avril 1996-31 mars 1997	12%	2%
1er avril 1997-31 décembre 1997	10%	0%

Si (M + ou - E) est égal à une valeur inférieure à 2 pour cent, aucune prestation ne sera versée. La classification des produits dans le cadre du GEIS révisé est différente de celle de l'ancien système en ce sens que les produits primaires ayant subi une certaine ouvraison sont passés de la catégorie 3 à la catégorie 2. A compter du 1er avril 1995, seuls les produits qui sont encore dans la catégorie 3 ainsi que les produits de la catégorie 4 peuvent bénéficier des prestations. La liste des catégories peut être obtenue auprès du Département. Les produits sont classés comme suit:

Catégorie 1 - Produits primaires (par exemple, grumes, fibres, etc.) coefficient M = 0

Catégorie 2 - Produits primaires enrichis (par exemple, sciages, fils, etc.) coefficient M = 0

Catégorie 3 - Produits à forte intensité de matières premières (par exemple, planches rabotées, textiles tissés, etc.) coefficient M = 12,5 pour cent (ou 0,125)

Catégorie 4 - Produits manufacturés (par exemple, meubles, vêtements prêts à porter, etc.) coefficient M = 25 pour cent (ou 0,25)

2. TERMINOLOGIE

2.1 Le terme "requérant" désigne tout exportateur dûment enregistré auprès du Département et agréé par celui-ci aux fins du Système général d'incitation à l'exportation. Aucune demande au titre du GEIS ne sera examinée pour des exportations qui ont eu lieu avant le mois durant lequel la demande d'enregistrement en tant qu'exportateur a été reçue (selon le cachet de la date apposé) par le Département.

Les exportateurs qui opèrent sous un nom commercial ou au nom d'une division (à condition que cette division ne soit pas une personne morale distincte) peuvent s'enregistrer et présenter leur demande au nom de cette division ou sous ce nom commercial, à condition que tous les documents d'exportation portent le nom de cette division ou ce nom commercial et que l'exportateur soit responsable en tout temps de toutes les sommes d'argent, dommages et dettes dus au Département par cette division ou sous ces noms commerciaux.

2.2 L'expression "période de demande" désigne une période de six ou 12 mois qui doit coïncider avec l'exercice financier du requérant ou, s'il s'agit d'une personne physique, l'exercice financier aux fins de l'impôt sur le revenu.

2.3 L'expression "date d'exportation" désigne la date du cachet apposé par le Service des douanes et accises sur l'original de la déclaration douanière à des fins d'exportation (DA550, DA25 ou DA28) et, lorsqu'il s'agit d'exportations expédiées par voie postale, la date initiale apposée par le bureau de poste sur le document postal. En ce qui concerne les exportations en consignation, la date de la facture remise à l'acheteur sera considérée comme la date d'exportation. Les procédures de présentation des demandes en ce qui concerne les exportations en consignation, sont exposées dans leurs grandes lignes, aux annexes 4 et 5.

2.4 Le terme "Département", dans les présentes lignes directrices, désigne le Département du commerce et de l'industrie.

2.5 L'expression "Directeur général", dans les présentes lignes directrices, désigne le Directeur général du commerce et de l'industrie.

2.6 L'expression "pays autorisés" désigne tous les pays sauf ceux qui sont parties à l'Accord sur l'Union douanière d'Afrique australe (Botswana, Lesotho, Swaziland et Namibie).

2.7 L'expression "date d'expiration" désigne la date à laquelle se termine un délai de trois mois après la fin de la période de demande à moins que cette date ne tombe un samedi, un dimanche ou un jour férié, auquel cas la date d'expiration sera le premier jour ouvrable suivant.

2.8 L'expression "ventes à l'exportation" désigne les ventes de produits admissibles, produits dans la République d'Afrique du Sud, à un importateur de bonne foi dans un pays autorisé. Il est essentiel que toutes les devises étrangères engendrées par ces ventes entrent en République d'Afrique du Sud dans les 12 mois suivant la date d'exportation effective, nonobstant toute autorisation de paiement sur une période supérieure à 12 mois accordée par les autorités chargées du contrôle des changes. Seuls les produits qui ont matériellement quitté l'Afrique du Sud

peuvent bénéficier du GEIS. Si le prix d'une telle vente à l'exportation est payé en monnaie sud-africaine, cette vente peut bénéficier du GEIS s'il est prouvé, à la satisfaction du Directeur général, que le paiement en monnaie sud-africaine est lié à une entrée directe de devises étrangères de même valeur.

Toutefois, s'il s'agit d'un crédit fournisseur ou d'un projet d'équipement, le Directeur général peut, à sa discrétion, approuver une période de paiement plus longue à condition qu'une requête exposant les circonstances de la transaction lui soit soumise par écrit à cet effet avant la présentation des demandes. Il ne sera fait droit à aucune demande en ce qui concerne les intérêts ou tout autre frais ou coût financier ajouté à la valeur f.a.b. des ventes à l'exportation. Seules les ventes de produits qui ont effectivement quitté la République d'Afrique du Sud seront considérées comme des "ventes à l'exportation".

2.9 L'expression "valeur des ventes à l'exportation" désigne la valeur franco transporteur (c'est-à-dire franco à bord (f.a.b.) et, s'il s'agit de transport par voie de terre en passant par des points de sortie dans la zone de l'Union douanière d'Afrique australe, franco sur wagon (f.s.w.) ou franco sur camion (f.s.c.) à la frontière) des ventes à l'exportation. Aux fins de cette définition, les éléments ci-après ne sont pas compris dans la valeur des ventes à l'exportation:

- a) Le fret et les frais d'assurance pour le transport et l'assurance des produits admissibles à l'extérieur de la zone de l'Union douanière d'Afrique australe, que ces frais aient été payés ou non en République d'Afrique du Sud;
- b) Toute dépense ou tout frais, de quelque nature que ce soit, encourus par un exportateur ou un requérant pour toute activité, y compris des services fournis, ou à fournir, à l'extérieur de la République d'Afrique du Sud en ce qui concerne toute vente à l'exportation y compris, mais non exclusivement:
 - i) une commission versée à un représentant à l'étranger;
 - ii) les frais encourus aux fins de la commercialisation, de la publicité, du positionnement, de l'entreposage, de la réparation et du dédouanement de produits vendus dans le cadre d'une vente à l'exportation;
 - iii) les taxes et les droits d'importation et d'accise.

Ces dépenses ou ces frais sont exclus qu'ils aient été payés ou soient exigibles ou non en République d'Afrique du Sud, étant entendu qu'en cas de différend concernant la détermination de la valeur des ventes à l'exportation, le Directeur général peut, à sa seule discrétion, en déterminer une valeur notionnelle et que cette détermination est sans appel.

Afin de déterminer la valeur des ventes à l'exportation, le montant en monnaie étrangère figurant sur la facture commerciale doit être converti en rand au taux d'achat au comptant de la banque de l'exportateur en vigueur le jour du dédouanement (à 11 heures ou 15 heures), c'est-à-dire à la date apparaissant sur l'original du formulaire DA550 (selon le cachet de la date apposé par les douanes). Il devrait y avoir une relation claire entre la valeur en rand ainsi fixée et les valeurs figurant en rand sur les formulaires DA550 et F178.

- 2.10 Le terme "exportateur", aux fins du présent système, désigne toute personne morale ou physique dûment enregistrée auprès du Département comme se livrant de manière active à l'exportation de produits.
- 2.11 L'expression "valeur facturée des intrants importés" désigne la valeur c.a.f. majorée des droits d'importation effectivement acquittés pour ces intrants, qu'ils aient été importés directement ou par des tierces parties. Seules les demandes qui contiennent les renseignements requis dans la colonne 9 du formulaire de demande (annexe 1) seront examinées.
- 2.12 L'expression "teneur en éléments d'origine nationale" désigne la valeur des ventes à l'exportation (U) d'un produit moins la valeur facturée de tous les intrants importés (I).
- 2.13 Le terme "fabricant" désigne une personne morale ou physique qui exerce une activité de production telle que celle-ci est définie.
- 2.14 Le terme "production" désigne un processus d'ouvrage au moyen duquel une plus-value est créée ou ajoutée à la valeur des produits et s'entend du traitement physique des produits au cours duquel un certain degré de transformation a lieu, ajoutant de la valeur aux produits. Les intrants importés ne seront pas considérés comme ayant fait l'objet d'un processus de production s'ils ont seulement été emballés ou réemballés.
- 2.15 L'expression "requérant admissible" désigne:
- 2.15.1 les fabricants qui sont propriétaires des produits exportés et qui exportent directement;
- 2.15.2 les maisons de commerce d'exportation ou les opérateurs qui sont propriétaires des produits exportés et qui exportent pour leur propre compte.

Par conséquent, les commissionnaires et les transitaires ne sont pas admis à présenter des demandes. Seuls les exportateurs qui sont ou étaient les véritables propriétaires des produits exportés peuvent bénéficier du GEIS. Les documents d'exportation prescrits doivent être remplis au nom du requérant. (Voir le paragraphe 3.8)

- 2.16 L'expression "exportations admissibles" désigne les ventes de produits qui ont fait l'objet d'un processus de production en République d'Afrique du Sud et qui n'ont pas été exclus du système (se référer à l'annexe 9) aux acheteurs étrangers de bonne foi dans des pays autorisés. Les produits loués à des parties étrangères ou vendus conformément à un accord de vente à tempérament ne sont pas considérés comme des exportations admissibles. Les ventes aux touristes qui visitent ou ont visité l'Afrique du Sud ne sont également pas considérées comme des exportations admissibles.

3. GENERALITES

- 3.1 Seuls les produits exportés à compter du 1er avril 1995, c'est-à-dire vendus et expédiés à un acheteur étranger de bonne foi à une adresse dans un pays autorisé, peuvent faire l'objet d'une demande.

Le formulaire de demande de l'annexe 1 doit être utilisé. Il convient de noter les délais de présentation des demandes (voir les paragraphes 3.3 et 4.3).

- 3.2 Les requérants doivent fournir au Département les renseignements de base requis sur le formulaire de l'annexe 2 chaque fois qu'ils présentent une demande au titre du présent système.

- 3.3 Les requérants agréés peuvent choisir de recevoir leur dû à intervalles de six ou 12 mois selon leurs besoins particuliers. Les périodes de demande doivent correspondre à l'exercice financier des requérants, à savoir au milieu ou à la fin de l'année suivant le choix qu'ils indiquent sur le formulaire de l'annexe 2 (voir le paragraphe 3.2). La période de demande ne sera modifiée qu'en cas de circonstances exceptionnelles et à la condition que le demandeur ait exposé pleinement les motifs de la modification avant la date d'expiration de la période de demande choisie.
- 3.4 L'aide accordée au titre du présent système d'incitation à l'exportation est imposable.
- 3.5 Les produits figurant à l'annexe 9 sont exclus du système général d'incitation à l'exportation.
- 3.6 En ce qui concerne l'exportation d'articles de bijouterie en métaux précieux ouvrés et d'autres produits contenant des métaux précieux (y compris les composés et les dérivés), l'incitation à l'exportation sera calculée sur la valeur ajoutée des métaux précieux employés dans le processus d'ouvroison uniquement. Par valeur ajoutée on entend la valeur des ventes à l'exportation, telle qu'elle est définie au paragraphe 2.9 ci-dessus, moins la valeur en tant qu'intrant du métal (ou des métaux) précieux.

Le coût des pierres gemmes ou similaires, y compris les pierres taillées et polies incorporées dans des articles de bijouterie ou d'autres articles, est considéré comme un intrant aux fins du calcul de la valeur ajoutée. Il faut utiliser le formulaire de l'annexe 8 pour les demandes à cet égard.

- 3.7 Une déclaration, signée par l'administrateur/le directeur général d'une société ou par le membre/la personne de niveau supérieur chargé de la gestion d'une société fermée, société de personnes ou entreprise individuelle, doit être jointe à chaque demande.

Il conviendrait d'utiliser à cette fin le formulaire de l'annexe 3A. Si une tierce partie est désignée et autorisée par une société, entreprise ou personne mentionnée ci-dessus pour préparer et présenter les demandes au nom du requérant, une déclaration signée par cette tierce partie doit être jointe à chaque demande. Il conviendrait d'utiliser à cette fin le formulaire de l'annexe 3B. Cette nomination doit également respecter les conditions énoncées dans la lettre de nomination pro forma qui figure dans la pièce jointe à l'annexe 3B.

- 3.8 Les documents d'exportation requis à l'appui des demandes au titre du GEIS comprennent ce qui suit: une déclaration douanière à des fins d'exportation (DA550, DA25 ou DA28 selon les circonstances), une déclaration concernant le montant des recettes en devises (F178), un connaissance (ou un bordereau d'expédition aérienne) et une facture commerciale. Des copies certifiées des formulaires DA550 (ou DA25 ou DA28) et F178 doivent être jointes aux demandes. Les originaux de tous les documents mentionnés ci-dessus devraient être gardés à disposition, être classés et être facilement accessibles aux fins d'inspection par le Département pendant une période d'au moins cinq ans suivant la date de la présentation de la demande. Toutefois, le Département peut demander, à tout moment, que lui soit présenté tout document d'exportation additionnel comme, par exemple, la facture commerciale et/ou le connaissance (bordereau d'expédition aérienne). Il peut également demander à examiner tous les livres de compte mentionnés dans la Loi sur les sociétés, que l'entreprise soit ou non une société, de même que tous les dossiers de production.

Si un requérant ne met pas à disposition, sur demande, tous les documents pertinents dans un délai de 30 jours, le Département considérera que ces exportations ne sont pas admissibles

aux fins du GEIS et exigera du requérant qu'il rembourse tous les versements relatifs aux exportations majorés des intérêts.

- 3.9 Le Département vérifiera toutes les demandes et fixera les montants correspondants, mais tous les paiements sont assujettis à une vérification finale.
- 3.10 Le Directeur général peut, à son entière discrétion, élaborer et mettre en oeuvre des règles et des lignes directrices portant sur l'application pratique et le fonctionnement du présent système.

Il sera également le seul arbitre en ce qui concerne le classement des produits dans les quatre catégories énoncées au paragraphe 1.2 ci-dessus et sa décision est sans appel. A cette fin, le Directeur général continuera à mettre le système au point. Ainsi, l'aide dont bénéficie un produit au titre du système pourrait être supprimée rapidement si le Directeur général est convaincu qu'il est injustifié, qu'il est lourd d'un point de vue administratif ou qu'il n'est pas dans l'intérêt du pays de continuer à accorder un tel soutien à un produit ou groupe de produits donné.

- 3.11 La décision du Directeur général sur le point de savoir si un produit peut bénéficier du Système général d'incitation à l'exportation ainsi que la détermination du montant des incitations sont sans appel. Rien dans le présent document ne sera interprété comme une offre ouverte à l'acceptation constituant une obligation contractuelle ou autre ou un droit opposable au Département. Le Directeur général peut mener une enquête complète en tout temps afin de vérifier tout renseignement donné par un requérant. Si le Directeur général est convaincu que la demande était fondée sur de faux renseignements, que le requérant a donné des renseignements trompeurs ou que le requérant ne peut fournir de preuve documentaire à l'appui de sa demande, il peut rejeter ladite demande et exiger le remboursement de l'intégralité du montant versé au requérant. L'intérêt sur les paiements auxquels un requérant n'avait pas droit est prélevé au taux prescrit à l'article 1 2) de la Loi n° 55 de 1975 à compter des dates d'émission des avis de paiement ou des billets à ordre.

Si le Directeur général juge qu'une mesure plus radicale est nécessaire, il peut décider de mettre fin à l'enregistrement d'un requérant et/ou d'engager des poursuites pénales contre lui. Le Directeur général n'étudiera pas le réenregistrement du requérant à moins que celui-ci ne lui en donne un motif valable et qu'au moins une année se soit écoulée depuis le jour où il a été mis fin à son enregistrement.

- 3.12 Le Système général d'incitation à l'exportation prendra fin le 31 décembre 1997.

4. PROCEDURE DE PRESENTATION DES DEMANDES

- 4.1 Les requérants éventuels doivent s'assurer qu'ils sont enregistrés aux fins du Système général d'incitation à l'exportation avant de présenter leurs demandes. Les formulaires de demande seront retournés aux intéressés qui ne se sont pas enregistrés auprès du Département en tant qu'exportateurs et requérants aux fins du système.
- 4.2 Il incombe au requérant de veiller à ce que tous les renseignements pertinents soient inclus dans le(s) formulaire(s) de demande. Les formulaires incomplets seront retournés.
- 4.3 Les demandes, sur lesquelles l'adresse doit être clairement indiquée, peuvent être remises en personne au Département du commerce et de l'industrie, House of Trade and Industry, à l'angle des rues Prinsloo et Pretorius à Pretoria, ou au Bureau des représentants régionaux à Cape Town,

Durban ou Port Elizabeth, ou être expédiées par courrier recommandé au Directeur général à l'adresse suivante: Trade and Industry, Private Bag X84, Pretoria, 0001.

- 4.3.1 Les demandes doivent être préparées et présentées rapidement étant donné que seules celles qui auront été reçues dans les trois mois suivant l'expiration de la période de demande seront examinées. Le cachet de la date apposé par les douanes sur l'original de la déclaration douanière à des fins d'exportation déterminera si une demande spécifique a été reçue en temps opportun.
- 4.3.2 L'expression dans les au paragraphe 4.3.1 ci-dessus s'entend de la date à laquelle ou avant laquelle se termine un délai de trois mois suivant l'expiration de la période de demande choisie par le requérant, c'est-à-dire soit six mois soit 12 mois. Lorsque le dernier jour pour la présentation d'une demande tombe un jour férié, une fin de semaine ou tout autre jour durant lequel le Département est fermé, la demande peut être remise au Département ou à l'un de ses bureaux régionaux le premier jour ouvrable suivant.
- 4.3.3 Les demandes mises à la poste avant la date d'expiration mais reçues après la date d'expiration seront néanmoins examinées s'il peut être prouvé qu'elles ont été expédiées par courrier recommandé ou certifié avant la date d'expiration.
- 4.3.4 Le cachet de la date sera apposé sur chaque demande le jour où elle aura été reçue et cette date sera considérée comme la date effective de réception. Voir la réserve énoncée au paragraphe 4.3.3 ci-dessus.
- 4.4 Toutes les demandes devront être accompagnées d'une opinion de vérificateur émanant d'un comptable/vérificateur en exercice enregistré conformément à l'article 15 de la Loi de 1991 sur les comptables et les vérificateurs publics. Aucune demande ne sera examinée sans ces attestations de vérification.
- 4.5 Il appartient au requérant et à son vérificateur d'informer immédiatement le Département de toutes les modifications apportées aux demandes pour la dernière période de demande et toutes les périodes précédentes (par exemple, notes de crédit, ventes annulées, demandes à la CGIC concernant les pertes de recettes, etc.). Voir les annexes 6A, 6B et 6C.
- 4.6 Les commissions, les salaires, etc. versés en Afrique du Sud et transférés à l'étranger par la suite ne peuvent être inclus dans la valeur des ventes à l'exportation (U) calculée selon la formule.
- 4.7 Les copies des demandes et des annexes prescrites ne seront pas acceptées sauf autorisation contraire.
- 4.8 Une modification apportée à l'original d'un formulaire de demande doit être dûment paraphé par la personne qui a signé l'annexe 1.
- 4.9 Il incombe en tout temps au requérant de prouver le fondement du montant de sa demande, l'existence et l'authenticité des documents d'exportation ou de tout autre document sur lesquels il s'appuierait et son respect des conditions énoncées dans le présent système.

5. FORMULAIRES DE DEMANDE

- 5.1 Les documents ci-après (copies jointes) seront utilisés pour l'établissement des demandes:
 - 5.1.1 Annexe 1: Formulaire de demande du Système général d'incitation à l'exportation.

- 5.1.2 Annexe 2: Renseignements de base sur le requérant.
- 5.1.3 Annexe 3A: Déclaration du directeur concernant la compensation demandée.
- Annexe 3B: Déclaration d'un représentant autorisé.
- Annexe 4: Exportations en consignation.
- Annexe 5: Formulaire de demande pour les exportations en consignation.
- 5.1.4 Annexes 6A, 6B et 6C: Rapport des vérificateurs indépendants et procédures de vérification à inclure dans la vérification d'une demande d'aide à l'exportation.
- 5.1.5 Annexe 7: Numéros de code des points de sortie des douanes.
- 5.1.6 Annexe 8: Analyse de la valeur ajoutée à l'appui des demandes concernant les produits en métaux précieux et la bijouterie.
- 5.1.7 Annexe 9: Produits ne bénéficiant pas du Système général d'incitation à l'exportation.
- 5.1.8 Annexe 10: Certificat de classement tarifaire.
- 5.2 Notes relatives à la manière de remplir l'annexe 1:

Tous les renseignements concernant le requérant doivent figurer dans la partie supérieure du formulaire. Il faut veiller en particulier à indiquer correctement le numéro fiscal et le bureau fiscal.

5.2.1 Colonne 1:

La désignation figurant dans cette colonne doit correspondre à celle qui est donnée dans le tarif douanier harmonisé. Si la mention "Autre" est utilisée dans la désignation, il faut indiquer la principale position et sous-position désignant le groupe ou la "famille" de produits en question afin d'identifier le produit (une désignation abrégée et concise suffira habituellement). Lorsque les désignations sont trop vagues pour décrire les produits exportés, des désignations additionnelles doivent être données. On indiquera également le numéro de la facture commerciale à des fins de vérifications.

5.2.2 Colonne 2:

Il faut s'assurer que la position du tarif douanier ou que la position tarifaire pertinente du GEIS (voir la liste des catégories) correspond à la désignation du produit figurant dans la colonne 1 ainsi qu'à celle qui est indiquée sur le formulaire DA550, DA25 ou DA28. La sous-position tarifaire devrait, si possible, être décomposée en huit chiffres. Lorsque les produits ont changé de catégorie et qu'ils ont reçu un code SH spécifique aux fins du GEIS, ce code doit être mentionné dans la colonne 2. Le code SH figurant sur les formulaires DA550, DA25 ou DA28 devrait être reproduit dans la colonne 1 - après la désignation du produit. Si le code SH figurant sur le document DA est erroné, il faut obtenir une pièce justificative de correction (VOC).

5.2.3 Colonne 3:

Le coefficient M dépend de la position tarifaire qui figure dans la colonne 2 et doit être ajouté par le requérant. Le Département peut être consulté au sujet du coefficient M pour un produit

spécifique. Une liste complète des catégories peut être obtenue, sur demande, auprès du Département.

5.2.4 Colonnes 4 et 5:

A compter du 1er avril 1995, le coefficient E applicable aux dédouanements des exportations sera calculé pour des périodes de six mois, six semaines avant le début de chaque période.

Toutefois, si (M + ou - E) donne des pourcentages plus élevés que ceux qui sont indiqués ci-après, ces derniers s'appliqueront.

<u>Période</u>	<u>Produits de la catégorie 4</u>	<u>Produits de la catégorie 3</u>
1er avril 1995-31 mars 1996	14 %	3 %
1er avril 1996-31 mars 1997	12%	2%
1er avril 1997-31 décembre 1997	10%	0%

Si (M + ou - E) est égal à une valeur inférieure à 2 pour cent, aucune prestation n'est versée.

5.2.5 Colonne 6:

Le requérant doit indiquer, à des fins de contrôle, le numéro de série attribué par le Service des douanes et accises qui figure sur la déclaration douanière à des fins d'exportation (DA550, DA25 ou DA28 selon le cas). Ce numéro doit être précédé du mois et de l'année durant lesquels il a été attribué ainsi que du numéro de code du point de sortie des douanes utilisé aux fins du GEIS (voir la Note ci-après); par exemple, les chiffres 04/95/50/ 3456 indiquent que le numéro a été attribué en avril 1995 à Durban (code 50).

Dans le cas des transactions d'exportation pour lesquelles une pièce justificative de correction (formulaire amendé DA550, 25 ou 28) a été délivrée afin de modifier l'original de déclarations douanières à des fins d'exportation, la date et le numéro de série apparaissant sur l'original de la déclaration douanière ainsi que les renseignements figurant sur la pièce justificative de correction doivent être indiqués sur le formulaire de demande. Il faut veiller à ce que la transaction soit inscrite au regard de la période de demande correspondante. Le numéro et la date de la pièce justificative de correction devraient être ajoutés entre parenthèses sur le formulaire de demande à la suite du numéro de la déclaration douanière initiale. Une copie de la pièce justificative de correction et de l'original de la déclaration douanière à des fins d'exportation doit être communiquée au Département.

Lorsqu'il y a plusieurs exportations du même produit, les valeurs doivent être indiquées séparément pour chaque transaction d'exportation visée par un formulaire DA550. Les requérants doivent s'assurer qu'un seul formulaire DA550 par facture commerciale est rempli et inversement. Si un seul formulaire DA550 est utilisé pour plusieurs factures commerciales concernant des produits homogènes, celles-ci devraient être regroupées sous une seule entrée dans le formulaire de demande.

Note:

Il est impératif que le numéro de code du point de sortie des douanes (voir l'annexe 7; par exemple, code de Durban: 50) requis afin d'établir le numéro de contrôle du formulaire DA550 (colonne du formulaire de demande) corresponde au code du bureau des

douanes (voir l'annexe 7) où la déclaration douanière à des fins d'exportation a été numérotée et datée. Aucun autre numéro ne devrait être utilisé, même si les produits sont expédiés par un point de sortie des douanes différent.

S'agissant des exportations expédiées par voie postale pour lesquelles il n'est pas nécessaire de remplir un formulaire DA550 et dont la valeur est de 2 000 R ou plus, le document d'expédition ou la liste des produits expédiés, sur lesquels le bureau de poste a dûment apposé le cachet de la date, seront acceptés comme preuve d'exportation au lieu du formulaire DA550 et devraient être joints à la demande avec le formulaire F178. Les renseignements concernant le mois, l'année, le numéro de sortie 80 (code de la poste) doivent être inscrits dans cette colonne; par exemple, les chiffres 08/95/80 indiquent que l'exportation a eu lieu en août 1995.

5.2.6 Colonne 7:

Voir la définition de l'expression "valeur des ventes à l'exportation" au paragraphe 2.9.

5.2.7 Colonne 8:

Voir la définition de l'expression "valeur facturée des intrants importés" au paragraphe 2.11.

5.2.8 Colonne 9:

Le requérant devrait calculer le coefficient P (teneur en éléments d'origine nationale) en utilisant la formule suivante:

$$\frac{U - I}{U}$$

où

U = Valeur des ventes à l'exportation figurant à la colonne 7.

I = Valeur des intrants importés figurant à la colonne 8 (voir le paragraphe 2.11).

Si P est inférieur à 35 pour cent, le coefficient est 0.

Si P est égal ou supérieur à 60 pour cent, le coefficient est 1.

Si P est égal ou supérieur à 35 pour cent mais inférieur à 60 pour cent, le pourcentage réel doit être utilisé dans le calcul.

Toutefois, s'il s'agit de projets d'équipement pour lesquels le coefficient E a été établi avant le 1er avril 1995, P sera de 75 pour cent afin d'obtenir un coefficient de 1.

5.2.9 Note n° 1:

Les requérants qui ne fournissent pas les renseignements requis aux colonnes 8 et 9 du formulaire de demande perdront leur droit aux prestations pour les exportations en question. Cette règle sera appliquée de manière stricte à l'endroit des opérateurs qui achètent des produits en vue de les exporter à des fabricants et/ou à d'autres opérateurs et qui dépendent donc des fabricants pour obtenir les renseignements requis afin de calculer le coefficient P. Dans ce dernier cas, le Département sera prêt à accepter un certificat du fabricant indiquant seulement la teneur en éléments d'origine nationale sans divulguer les données monétaires exactes qui ont servi à ces calculs. Toutefois, le Département se réserve le droit de vérifier les faits sur la base

des renseignements fournis par le fabricant soit au moyen d'une inspection personnelle de ses livres soit en lui demandant de fournir les renseignements requis. A cette fin, le Département peut demander des précisions au sujet du fabricant en question avant de donner suite à la demande.

5.2.10 Note n° 2:

Tous les requérants doivent fournir les renseignements requis aux colonnes 1 à 10 du formulaire de demande. Si un appendice est joint à la demande, tous les renseignements qui doivent figurer sur le formulaire de demande (annexe 1) devraient également être mentionnés sur cet appendice et suivre le même ordre que dans le formulaire.

5.2.11 Note n° 3: Présentation des demandes

Certains facteurs font que le traitement des demandes est extrêmement lourd, prend du temps et est même parfois impossible. La situation est souvent aggravée par les problèmes ci-après:

- le requérant n'a pas rempli complètement toutes les parties du formulaire de demande et des annexes prescrites;
- le requérant n'a pas signé/certifié sa demande à l'endroit indiqué sur l'annexe 1 (formulaire de demande) ni présenté les déclarations prescrites;
- les demandes sont mal écrites ou pratiquement illisibles. Toutes les demandes doivent être tapées à la machine ou imprimées par ordinateur afin d'éviter les doutes et les questions inutiles; et
- les demandes sont présentées sous forme de sortie imprimée en "petit caractère" ou "caractère condensé".

B. NOTES GENERALES SUR LES LIGNES DIRECTRICES CONCERNANT LE GEIS

1. LA FORMULE

$$Z = U \times (M \text{ plus ou moins } E) \times P$$

"Z" est la valeur de la prestation à verser au titre du système. Il s'agit d'un avantage imposable versé à des requérants de bonne foi en espèces ou au moyen de billets à ordre, payable dans un délai de trois à 15 mois. Le délai varie selon la disponibilité des fonds durant l'exercice financier et ne peut donc pas être établi avant que les différentes demandes ne soient examinées et approuvées. Les billets à ordre donnent actuellement droit à un intérêt (imposable) de 11 pour cent par année, taux qui est ajusté périodiquement.

"U" est la valeur des ventes à l'exportation du produit exporté. La "valeur des ventes à l'exportation" est définie au paragraphe 2.9 et correspond la valeur de l'exportation sur une base franco à bord (c'est-à-dire franco transporteur). En cas de transport par voie de terre vers un port, aéroport ou point de sortie frontalier, le fret et les frais d'assurance encourus jusqu'au port ou point de sortie de l'Union douanière d'Afrique australe peuvent être inclus dans le calcul de "U". Toutefois, il faut bien comprendre que le fret et les frais d'assurance au-delà des frontières de l'Union douanière ne peuvent être inclus dans ce calcul. Les autres frais encourus par l'exportateur à l'extérieur des frontières de la République d'Afrique du Sud, tels que les commissions, les frais généraux, les coûts de la main-d'oeuvre, les frais d'entreposage, etc., ne peuvent pas non plus être inclus dans le calcul de "U". Les commissions versées à une société sud-africaine ou à un particulier sud-africain qui ne proviennent pas de la République d'Afrique du Sud, peuvent être incluses dans le calcul de "U".

"M" est le coefficient d'ouvraison du produit exporté et dépend de la catégorie attribuée à un produit par le Département suivant son numéro tarifaire dans le SH. Un numéro tarifaire peut être attribué à tout produit. Il est possible de demander conseil aux autorités douanières en cas de doute au sujet du numéro tarifaire du SH pour un produit spécifique. Les agents de dédouanement et les transitaires peuvent également être consultés à cette fin. Le Département peut informer les exportateurs au sujet des catégories dont relèvent leurs produits. Le système prévoit seulement quatre catégories; les valeurs correspondantes du coefficient M pour chacune d'entre elle sont les suivantes:

<u>Catégorie</u>	<u>Coefficient M</u>
1	0%
2	0%
3	12,5% (ou 0,125)
4	25% (ou 0,25)

Ces valeurs sont fondées sur la parité du rand avec les devises des huit principaux partenaires commerciaux de l'Afrique du Sud, pondérée en fonction des échanges en 1979 (c'est-à-dire 1979 = 100).

"E" est le coefficient de change et correspond à la valeur du rand comparée à sa valeur de 1979 par rapport au panier de monnaies des huit principaux partenaires commerciaux de l'Afrique du Sud, pondérée en fonction des échanges.

Le coefficient "E" est déterminé et fixé pour des périodes de six mois à la fois. Ce coefficient augmente ou diminue de seulement 0,5 pour cent chaque fois que le rand se déprécie ou est en hausse de 1 pour cent par rapport au panier de monnaies mentionné ci-dessus et est arrondi au demi pour cent le plus proche. Il est calculé six semaines avant le début de chaque période.

Les coefficients E en vigueur au cours des diverses périodes qui se sont écoulées depuis la mise en oeuvre de l'ancien GEIS le 1er avril 1990 sont les suivants:

<u>Période n°</u>	<u>Période visée</u>	<u>Coefficient E</u>
1	1er avril 1990 au 30 septembre 1990	-6%
2	1er octobre 1990 au 31 mars 1991	-6,5%
3	1er avril 1991 au 30 septembre 1991	-6,5%
4	1er octobre 1991 au 31 mars 1992	-5,5%
5	1er avril 1992 au 30 septembre 1992	-6%
6	1er octobre 1992 au 31 mars 1993	-5,5%
7	1er avril 1993 au 30 septembre 1993	-5,5%
8	1er octobre 1993 au 31 mars 1994	-7%
9	1er avril 1994 au 30 septembre 1994	-6,5%
10	1er octobre 1994 au 31 mars 1995	-9,5%
11	1er avril 1995 au 30 septembre 1995	-8%

N.B. A compter du 1er avril 1995, le coefficient E n'aura d'incidence sur les niveaux des prestations que si (M + ou - E) donne des pourcentages inférieurs aux suivants:

<u>Période</u>	<u>Produits de la catégorie 4</u>	<u>Produits de la catégorie 3</u>
1er avril 1995 au 31 mars 1996	14%	3%
1er avril 1996 au 31 mars 1997	12%	2%
1er avril 1997 au 31 décembre 1997	10%	0%

Si (M + ou - E) donne des pourcentages égaux ou supérieurs à ceux qui sont indiqués ci-après, ces derniers s'appliqueront:

<u>Période</u>	<u>Produits de la catégorie 4</u>	<u>Produits de la catégorie 3</u>
1er avril 1995 au 31 mars 1996	14%	3%
1er avril 1996 au 31 mars 1997	12%	2%
1er avril 1997 au 31 décembre 1997	10%	0%

Si (M + ou - E) donne une valeur inférieure à 2 pour cent, aucune prestation ne sera versée.

"P" est le coefficient de la teneur en éléments d'origine nationale. Aux fins du calcul de "P", le coût au débarquement local (c'est-à-dire le coût c.a.f., droits de douane compris) de tous les intrants importés ("I") utilisés dans la production du produit exporté doit être déduit de la valeur des ventes à l'exportation ("U" dans la formule). La formule qui suit devrait être employée pour calculer le pourcentage de "P":

$$\frac{U - I}{U}$$

Il faut tenir compte de ce qui suit aux fins du calcul du coefficient P:

- a) Les fabricants et les opérateurs devraient s'efforcer de déterminer précisément la valeur de "P". Les fabricants sauront évidemment mieux que les commerçants quels sont les intrants importés qui ont été utilisés dans leurs processus de production. Afin que tous les requérants dans le cadre du système soient traités équitablement, le Département demande à toutes les parties intervenant dans la production, la vente et l'exportation de produits de coopérer pleinement pour que le coefficient "P" soit établi aussi précisément que possible.
- b) Même dans les cas où le coefficient P est nettement au-dessus de 60 pour cent (ou 0,60) et sera donc arrondi à 100 pour cent (ou 1), les requérants doivent donner la valeur de "I" dans la colonne 8 du formulaire de demande.

2. TERMINOLOGIE

Les définitions ci-après semblent avoir suscité certains doutes quant à ce qui est demandé aux requérants:

Paragraphe 2.6: "Pays autorisés"

Les exportations à destination de tous les pays du monde sauf les pays qui sont membres de l'Union douanière d'Afrique australe peuvent bénéficier du GEIS. Même si les ventes à des pays de l'Union douanière sont payées en devise étrangère, ces ventes ne peuvent pas bénéficier du GEIS. Toutes les ventes à des pays de l'Union douanière sont considérées comme des ventes locales aux fins du GEIS. Les produits du Botswana, du Lesotho, du Swaziland et de la Namibie ne peuvent pas bénéficier du GEIS. Les ventes aux missions de l'Afrique du Sud à l'étranger ainsi qu'aux missions étrangères en Afrique du Sud ne peuvent pas bénéficier du GEIS.

Paragraphe 2.8: "Ventes à l'exportation"

Lorsque des exportations sont payées en rand, il appartient au requérant de prouver que ces paiements ont été convertis à partir des devises étrangères et qu'ils ont donné lieu en fait à une entrée de devises en Afrique du Sud. Dans de tels cas, il est essentiel que l'exportateur consulte sa banque afin d'établir et de confirmer, au moyen du formulaire E, la provenance des rand. Le Département insistera parfois pour que lui soit présentée une copie du formulaire E (ou un certificat signé personnellement par le responsable de la banque du requérant attestant que les exigences de ce formulaire ont été remplies) avant ou après que la demande au titre du GEIS ait été examinée et approuvée pour paiement. Toutefois, une copie du formulaire E devrait normalement être conservée avec les autres documents d'exportation pertinents, à des fins de vérification, pendant au moins cinq ans après la présentation de la demande. Les documents à l'appui d'une transaction concernant des ventes à l'exportation, aux fins du GEIS, comprendraient normalement ce qui suit: la facture commerciale, le connaissement, les formulaires DA550 et F178, les livres de comptes, ainsi que les dossiers de production.

Paragraphe 2.9: "Valeur des ventes à l'exportation"

Les expressions "franco sur wagon" (f.s.w.) et "franco sur camion" (f.s.c.) ne figurent plus dans la terminologie de l'Incoterm. Au lieu de ces expressions, le sens du terme "franco transporteur" a été élargi pour inclure les modes de transport par chemin de fer, par avion, par route et par voie maritime. Cependant, il faut noter que la prestation accordée au titre du GEIS est calculée en fonction des frais de transport et d'assurance correspondant seulement à la partie de la transaction d'exportation relative à l'Union douanière d'Afrique australe. Tous

les autres frais, tels que les commissions et les frais généraux, encourus au-delà des frontières de la République d'Afrique du Sud, ne peuvent pas bénéficier du GEIS et ne doivent pas être inclus dans les demandes.

Certains exportateurs semblent avoir de la difficulté à déterminer la valeur des ventes à l'exportation en rand en convertissant les devises obtenues, indiquées sur la facture commerciale, au taux d'achat au comptant de leur banque en vigueur à la date du dédouanement des exportations (selon le cachet de la date apposé par les douanes sur le formulaire DA550). A titre d'aide spéciale pour ces exportateurs, le Département permet également l'utilisation de la liste quotidienne de conversion des devises du Service des douanes et accises publiée par Jacobsons. Cette conversion doit cependant être effectuée le jour du dédouanement des exportations (selon le cachet de la date apposé par les douanes sur le formulaire DA550, DA25 ou DA28). On devrait pouvoir établir un lien entre le montant figurant sur le formulaire de demande converti en rand suivant les méthodes prescrites et les valeurs en rand figurant sur les formulaires DA550 et/ou F178 pertinents.

Paragraphe 2.11: "Valeur facturée des intrants importés"

L'un des principaux problèmes concernant le GEIS semble être l'utilisation d'intrants importés dans la production de produits exportés. Bien qu'il s'agisse évidemment d'une question complexe, les exportateurs devraient garder ce qui suit à l'esprit:

- a) En ce qui concerne les intrants importés, le Département permet qu'un produit bénéficie du GEIS au même titre que s'il avait été fabriqué localement à 100 pour cent si un maximum de 40 pour cent d'intrants importés (proportion généreuse) ont été employés dans sa production (un coefficient P de 60 pour cent ou plus donne droit à l'intégralité de la prestation du GEIS).
- b) La plupart des exportateurs savent que, si les produits exportés contiennent des matériaux importés, ils devraient s'enquérir du niveau et de la valeur de ces intrants importés. Il est préférable de consacrer du temps et des efforts à faire les recherches nécessaires à l'avance plutôt que de devoir rembourser les sommes d'argent reçues du Département et de risquer de voir son enregistrement supprimé.
- c) Les requérants au titre du GEIS peuvent habituellement répartir les intrants importés sur une gamme de produits similaires à l'intérieur d'une sous-position tarifaire du SH, c'est-à-dire déterminer un coefficient P moyen pour un groupe de produits homogènes relevant exactement de la même sous-position tarifaire. Toutefois, en raison des circonstances particulières concernant certains produits, les intrants importés à partir desquels les produits finals sont fabriqués devraient être tenus à part des intrants locaux afin d'établir les coefficients P réels pour la teneur en éléments importés. Cela s'explique par le fait que ce coefficient peut être complètement faussé si les intrants importés et locaux sont "mélangés". Il est recommandé aux exportateurs qui ont des doutes au sujet de cette disposition de prendre contact avec le Département afin d'obtenir une décision claire concernant leur problème particulier.

Paragraphe 2.15: "Requérant admissible"

Pour être admis à présenter une demande au titre du GEIS, le requérant doit être enregistré en tant que tel auprès du Département.

Paragraphe 2.16: "Exportations admissibles"

Il convient de noter que le matériel d'emballage accompagne le produit exporté et que le coefficient M qui s'applique au produit vise la transaction d'exportation dans son ensemble, y compris le matériel d'emballage, quelle que soit la catégorie dont relève ce matériel.

15 septembre 1994

COMMUNIQUE DE PRESSE

DECLARATION DE M. G.J.J. BREYL, DIRECTEUR GENERAL PAR INTERIM DU DEPARTEMENT DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE

SYSTEME GENERAL D'INCITATION A L'EXPORTATION REVISE (GEIS) A COMPTER DU 1ER AVRIL 1995

1. Après des mois de délibérations avec le Groupe de travail du commerce et de l'industrie du Forum économique national, le Département vient d'élaborer un système d'incitation à l'exportation révisé qui prévoit un ajustement à la baisse des prestations du GEIS, l'élimination de certains déséquilibres structurels du système actuel, une réduction de la pression sur les finances publiques et l'élimination ultérieure du système en raison du fait qu'il constitue une subvention accordée à des produits manufacturés qui peut faire l'objet de droits compensateurs en vertu du GATT.
2. Le Système général d'incitation à l'exportation (GEIS) a été mis en place le 1er avril 1990 pour une période initiale de cinq ans. Celle-ci prendra fin le 31 mars 1995. Compte tenu de l'engagement pris par l'Afrique du Sud dans le cadre du GATT, le GEIS doit être éliminé progressivement d'ici à la fin de l'année 1997. Il a été mis en place en tant que système général de promotion des exportations et n'est donc pas sélectif, ce qui veut dire qu'il subventionne les exportateurs, que ceux-ci aient besoin ou non d'une subvention. Il s'agit d'un système coûteux, qui fait peser une pression considérable sur les finances publiques. Pour ces raisons, il y a lieu de mettre fin aux prestations du GEIS en ce qui concerne les produits primaires ayant subi une certaine ouvraison et de les éliminer progressivement pour ce qui est des produits manufacturés.
3. Il est également opportun de s'occuper des déséquilibres structurels du GEIS. Il y a déséquilibre, par exemple, lorsque seulement 30 exportateurs reçoivent plus de 50 pour cent de l'ensemble des prestations du GEIS. Il y a également déséquilibre du fait que certains produits ont été inclus dans la catégorie 3 au début du système, ou sont passés dans la catégorie 3 en application du principe de la valeur ajoutée, sans qu'il soit dûment tenu compte du caractère primaire des produits en question. C'est le cas par exemple des produits métalliques primaires, de la viande et des fruits réfrigérés, de la pâte à papier chimique, etc. Il a donc été décidé de restructurer le futur GEIS en faisant passer dans la catégorie 2 ces produits, qui sont actuellement dans la catégorie 3.
4. Il y a également des facteurs importants qui justifient le maintien d'un GEIS restructuré jusqu'au 31 décembre 1997. Ainsi, une analyse des résultats à l'exportation au cours de ces dernières années montre que le système a favorisé une augmentation significative des exportations de produits manufacturés non traditionnels. Afin de soutenir cette tendance, il a été décidé de maintenir les prestations du GEIS en ce qui concerne les produits manufacturés, y compris les produits agricoles transformés tels que les fruits en conserve, le vin en bouteille et les fruits secs emballés pour le commerce au détail, c'est-à-dire les exportations de la catégorie 4 (ainsi que les produits de la catégorie 3 à condition que le coefficient E maintienne la prestation nette à 2 pour cent ou plus), et, entre-temps, d'élaborer d'autres mesures de soutien à l'industrie et à l'exportation comme par exemple des mesures de financement des exportations et des mesures axées sur l'offre qui sont ciblées et peuvent être directement liées à l'amélioration de la compétitivité et des résultats à l'exportation.

5. L'évolution positive enregistrée depuis 1990, que traduisent les éléments ci-après, peut justifier une réduction du GEIS et son élimination d'ici au 31 décembre 1997:

Réduction des taux d'imposition des sociétés;

Réduction et stabilisation du taux d'inflation;

Réduction des taux d'intérêt réels et nominaux;

Suppression de la surtaxe sur les biens d'équipement et les biens intermédiaires;

Mouvement des taux de change favorisant les exportateurs;

Levée des sanctions, entraînant une économie sur les frais de vente;

Accès aux marchés grâce à l'ouverture des marchés étrangers, accès préférentiel aux marchés et SGP; et

Mise en place d'un régime de libre-échange pour les exportateurs, comprenant des ristournes et des remises de droits, la réduction graduelle des droits de douane et la simplification du tarif.

Les niveaux actuels des prestations du GEIS sont les suivants:

	<u>Catégorie 4</u>	<u>Catégorie 3</u>	<u>Catégorie 2</u>
Prestation brute au pair (c'est-à-dire au taux de change réel de 1979)	25%	12,5%	7,5%
Coefficient E ¹	6,5%	6,5%	6,5%
Prestation nette	<u>18,5%</u>	<u>6%</u>	<u>2,5%</u> ²

7. A la suite d'un brusque ajustement à la baisse de la valeur du rand au cours de ces derniers mois, le coefficient E se situe à moins 9,5 pour cent depuis le 1er octobre 1994. Les niveaux des prestations nettes pour la période allant du 1er octobre 1994 au 31 mars 1995 seraient donc les suivants:

¹Le coefficient E dans la formule du GEIS est calculé à partir du taux de change effectif réel du rand par rapport à un panier de monnaies des huit principaux partenaires commerciaux de la République d'Afrique du Sud en prenant l'année 1979 comme année de base.

²Minimum garanti.

	<u>Catégorie 4</u>	<u>Catégorie 3</u>	<u>Catégorie 2</u>
Prestation brute au pair (c'est-à-dire au taux de change réel de 1979)	25%	12,5%	7,5%
Coefficient E ³	9,5%	9,5%	9,5%
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Prestation nette	<u>15,5%</u>	<u>3,0%</u>	<u>2,5%</u> (minimum garanti)

8. A la suite d'une évaluation approfondie et de consultations entre le Département et le Forum économique national (NEF), le Cabinet a approuvé les niveaux maximaux ci-après pour les prestations nettes au titre du GEIS à compter du 1er avril 1995:

Catégorie 4 = 14%
Catégorie 3 = 3%
Catégorie 2 = 0%

9. Il est évident qu'il faut supprimer la limite minimale en ce qui concerne les exportations de la catégorie 2 étant donné que le pourcentage attribué à cette catégorie aurait été en fait de moins 2 pour cent le 1er avril 1995 s'il n'y avait pas de minimum garanti.

10. Le coefficient E continuera à faire partie de la formule. Cependant, il n'aura d'incidence sur les niveaux des prestations nettes que s'il donne des valeurs nettes inférieures, auquel cas le niveau de prestation inférieur s'appliquera. Le 1er avril 1995, le coefficient E en vigueur pour la période allant du 1er octobre 1994 au 31 mars 1995 sera d'abord appliqué, après quoi les ajustements indiqués ci-dessus seront effectués.

11. Le Département a déjà annoncé qu'il allait restructurer le GEIS afin de remédier aux déséquilibres mentionnés ci-dessus. Un sommaire des produits/codes SH visés est joint à la présente communication (annexe A). Ces produits passeront de la catégorie 3 à la catégorie 2 le 1er avril 1995, ce qui veut dire qu'ils ne bénéficieront plus du GEIS à compter du 1er avril 1995.

12. Les niveaux maximaux des prestations nettes pour les catégories 4 et 3 seront réduits progressivement de la manière suivante:

12.1 Les niveaux maximaux des paiements nets pour la catégorie 4 seront réduits progressivement de 2 points de pourcentage comme il est indiqué ci-après.

12.2 Les niveaux maximaux des paiements nets pour la catégorie 3 seront réduits progressivement de 1 point de pourcentage comme il est indiqué ci-après.

³Avec la formule actuelle du GEIS, l'ajustement du coefficient E est automatique.

<u>Période</u>	<u>Catégorie 4</u>	<u>Catégorie 3</u>
1er avril 1995 au 31 mars 1996	14%	3%
1er avril 1996 au 31 mars 1996	12%	2% ⁴
1er avril 1997 au 31 décembre 1997	10%	0%

Le GEIS prend fin le 31 décembre 1997.

13. En vue d'accroître la compétitivité, la teneur minimale requise en éléments d'origine nationale pour être admis au bénéfice complet du système dans chaque catégorie passera de 75 à 60 pour cent (coefficient P dans la formule).

14. D'autres discussions auront lieu avec le secteur manufacturier et le secteur agricole concernant l'élaboration d'autres mesures visant à améliorer la compétitivité de manière plus ciblée que ne le permet le GEIS.

Les demandes de renseignements devraient être adressées au Directeur général par intérim du Département du commerce et de l'industrie à l'adresse suivante: Acting Director-General, Department of Trade and Industry, Private Bag X84, Pretoria, 0001.

Tél.: (012) 310 9791

Poste 22490 M. A.A. Pienaar

Poste 22582 M. E. Matthee

⁴Si le coefficient E a pour effet d'abaisser la subvention à moins de 2 pour cent, les prestations pour la catégorie 3 seront suspendues.