

Incoterms 2000

I) Généralités

Avant d'envisager un transport de marchandises à l'international, il faut répondre à cette question importante : A quel moment les risques et les frais sont-ils transférés à l'acheteur ?

En 1936, pour la première fois, la Chambre de Commerce Internationale (CCI), située à Paris, publie sous le nom d'Incoterms 1936 (INternational COMmercial TERMS), une **série de règles internationales** pour répondre à cette question et l'interprétation des termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce extérieur (la dernière révision de ces règles date de 2000).

Ainsi en se référant, dans leurs contrats, à l'un des Incoterms de la CCI, l'acheteur et le vendeur réduisent l'incertitude inhérente à toute transaction internationale : pratiques commerciales et interprétations différentes d'un pays à l'autre. Ils précisent leurs responsabilités et obligations respectives pour la livraison de marchandises et les obligations documentaires du vendeur.

Ainsi les INCOTERMS, bien que facultatifs, sont des clauses standardisées et reconnues, qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement entre l'acheteur et le vendeur :

- les **frais**,
- les **risques**
- et, dans le cas du crédit documentaire, **les documents à fournir par le vendeur pour débloquer le règlement.**

De plus, ils **dissocient la question du transfert des risques de celle du transfert de propriété**, ce dernier restant régi par **la loi applicable au contrat**.

Concrètement, dans un contrat de vente international, les Incoterms vont clarifier les points suivants :

- 1. Situer le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises (risques de perte, détérioration, vol des marchandises) permettant ainsi à celui qui supporte ces risques de prendre ses dispositions notamment en terme d'assurance ;
- 2. Indiquer qui du vendeur ou de l'acheteur doit souscrire le contrat de transport ;
- 3. Répartir entre les deux les frais logistiques et administratifs aux différentes étapes du processus
- 4. Préciser qui prend en charge l'emballage, le marquage, les opérations de manutention, de chargement et de déchargement des marchandises ou l'emportage et le dépotage des conteneurs ainsi que les opérations de d'inspection ;
- 5. Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportation et /ou d'importation, le règlement des droits et taxes d'importation ainsi que la fourniture des documents.

Il existe **13 incoterms** retenus par la CCI, (codification originale anglaise sur 3 lettres, ex : FOB) plus une localisation précise ex : « FOB Le Havre ».

II) LISTE EXHAUSTIVE des INCOTERMS :

a) Classement par degré croissant d'obligations pour le vendeur :

Libellé Anglais		Libellé Français	
code	Descriptif	Descriptif	code
EXW	EX Works... <i>named place</i>	Usine (EN), usine (à l')... <i>lieu convenu</i>	ENU
FCA	Free Carrier... <i>named place</i>	FranCo Transporteur... <i>lieu convenu</i>	FCT
FAS	Free AlongSide ship... <i>named port of shipment</i>	Franco le Long du Bateau ... <i>port d'embarquement convenu</i>	FLB
FOB	Free On Board... <i>named port of shipment</i>	Franco A Bord... <i>port d'embarquement convenu</i>	FAB
CFR	Cost and Freight ... <i>named port of destination</i>	Coût et FRet... <i>port de destination convenu</i>	CFR
CPT	Carriage Paid To... <i>named place of destination</i>	POrt Payé jusqu'à ... <i>lieu de destination convenu</i>	POP
CIF	Cost, Insurance, Freight... <i>named port of destination</i>	Coût, Assurance et Fret... <i>port de destination convenu</i>	CAF
CIP	Carriage and Insurance Paid to... <i>named place of destination</i>	Port et Assurance Payés, <i>point de destination convenu</i>	PAP
DAF	Delivered At Frontier... <i>named place</i>	Rendu A la Frontière... <i>lieu convenu</i>	RAF
DES	Delivered Ex Ship... <i>named port of destination</i>	Rendu Non Déchargé... <i>port de destination convenu</i>	RND
DEQ	Delivered Ex Quay... <i>named port of destination</i>	Rendu A Quai... <i>port de destination convenu</i>	RAQ
DDU	Delivered Duty Unpaid... <i>named place of destination</i>	Rendu Droits Dus... <i>lieu de destination convenu</i>	RDD
DDP	Delivered Duty Paid... <i>named place of destination</i>	Rendu Droits Acquittés... <i>lieu de destination convenu</i>	RDA

Table d'équivalence, source française : JO du 14 août 1998, conditions internationales de vente

Voir l'analyse de chaque incoterm

Il est recommandé de donner des précisions géographiques qui permettent d'éviter de graves malentendus entre acheteur et vendeur.

EXEMPLE : « sortie d 'usine » : s'agit-il d'une usine en France ou d'une usine implantée à l'étranger par une firme française ?

b) Classement des incoterms ventilés par mode de transport et type de vente, départ ou arrivée :

Mode de transport	Vente au départ	Vente à l'arrivée
Tout mode	EXW, FCA, CPT, CIP	DDU, DDP
Spécifique Terrestre		DAF
Spécifique Maritime	FAS, FOB, CFR, CIF	DES, DEQ

III) Tableau synoptique de la répartition des frais par incoterm 2000 :

Code Incoterm	Emballage	Charge ment	Pré-acheminement	Formalités Export	Manutention au départ	Tpt principal	Assurance Tpt	Manutention à l'arrivée	Formalités Import	Post-acheminement	Décharge ment au lieu convenu	Vente	Mer-Terre-Polyvalent
EXW	V	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	(1)	P
FAS	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	(1)	M
FCA	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	(1)	P
FOB	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	(1)	M
CFR	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	(1)	M
CPT	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	(1)	P
CIF	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	(1)	M
CIP	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	(1)	P
DAF	V	V	V	V	V	V/A*	V/A*	A	A	A	A	(2)	T
DES	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	(2)	M
DEQ	V	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	(2)	M
DDU	V	V	V	V	V	V	V	V	A	V	A	(2)	P
DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	A	(2)	P

V: à la charge du vendeur

A: à la charge de l'acheteur

(1): Vente au départ

(2): Vente à l'arrivée

* V/A : Partage des frais et risques entre acheteur et vendeur, à préciser dans le contrat, compte tenu de la localisation géographique.

Pour information : fréquence d'utilisation des incoterms par les PME/PMI au sein de l'U.E :

EXW	A l'usine : fréquent	CIP	Port et assurance payés : fréquent
FCA	Franco transporteur : fréquent	DAF	Rendu à la frontière : rare
FAS	Franco long du bateau : rare	DES	Rendu non déchargé : rare
FOB	Franco à bord : fréquent	DEQ	Rendu à Quai : rare
CFR	Coût et Fret : rare	DDU	Rendu Droits Dus : fréquent
CIF	Coût, Ass et Fret : rare	DDP	Rendu Droits acquittés : exception
CPT	Port payé jusqu'à : fréquent		

IV) En résumé :

Tableau synoptique :

Les Incoterms définissent :	Les Incoterms 2000 précisent :
<ul style="list-style-type: none">• Le point de transfert des frais : répartition des frais de transport , assurance et douanes entre vendeur et acheteur.• Le point de transfert des risques : à partir de quel lieu l'acheteur est responsable des risques encourus par la marchandise.• Une définition précise des documents (ou données informatiques équivalentes) dus par le vendeur à l'acheteur.	<ul style="list-style-type: none">• Celui qui règle les frais de la « charge ou la décharge » des marchandises au point convenu. Excepté pour le EXW qui reste l'obligation minimum du vendeur.• " Chacun fait sa douane !" le vendeur dédouane à l'export, l'acheteur dédouane à l'import. Excepté pour les incoterms extrêmes EXW/DDP.
<p>Ils ne définissent pas :</p> <ul style="list-style-type: none">• le point de transfert de propriété (qui est en général lié au paiement où à la livraison, suivant loi régissant le contrat).	<p>Une notion importante : les ventes au départ et les ventes à l'arrivée :</p> <ul style="list-style-type: none">• Les Ventes au Départ : EXW - FCA - FAS - FOB - CFR - CIF - CPT - CIP. La marchandise voyage, sur le transport international, aux risques et périls de l'acheteur.• Les Ventes à l'Arrivée : DAF - DES - DEQ - DDU - DDP. La marchandise voyage, sur le transport international, aux risques et périls du vendeur

V) Analyse des différents Incoterms

L 'incoterm " EXW "

EXW= EX WORKS ...(*lieu convenu*)

Type de vente = au départ

- Vendeur : L'unique responsabilité du vendeur est de mettre la marchandise, dans *un emballage adapté au transport*, à la disposition de l'acheteur dans ses locaux (en général, le prix inclut la mise sur palette).

- Acheteur : L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents au transport, du départ de l'usine au lieu de destination.

Variante : « EXW Loaded » ou en français "à l'usine, ENU chargé sur »
La révision 2000 des incoterms a introduit ce concept de « EXW loaded » qui reconnaît une pratique très utilisée: le vendeur prend en charge et est *responsable du chargement de la marchandise sur le véhicule de l'acheteur.*

Le groupe des Incoterms " F " = FREE ou FRANCO

FCA= FREE CARRIER ... (lieu convenu)

Type de vente : au départ

- Vendeur : Si la livraison s'effectue dans les locaux du vendeur , c'est le vendeur qui fait le chargement de la marchandise emballée convenablement sur le véhicule fourni par l'acheteur, (précisez « FCA locaux du vendeur »). Le dédouanement export est à la charge du vendeur.
- Acheteur : L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur avec lequel il conclut le contrat de transport et paie le transport principal. Le transfert des frais et des risques se fait au moment où le transporteur prend en charge la marchandise. Les parties doivent convenir du lieu de remise des marchandises (terminal du transporteur ou locaux du vendeur).

Variante : "FCA locaux du vendeur"

Cet incoterm a été officialisé par la révision 2000 des incoterms : Il incombe alors au vendeur de charger les marchandises.

Remarques :

- Oubliez le FOB Aéroport car ce terme n'existe plus depuis bien longtemps (il a disparu il y a plus de 20 ans, avec les incoterms 1980) et utilisez « FCA Aéroport »
- Plus encore que dans les autres incoterms, en FCA on précisera avec soin le «lieu convenu». FCA (Le Havre) n'est pas suffisant si l'exportateur est situé au Havre. Est-ce FCA (usine Le Havre) ou FCA (entrepôt de groupage du transitaire X Le Havre) ou même FCA (quai N° X du port du Havre) ?
- Si la livraison s'effectue à un autre endroit que les locaux du vendeur, par exemple, remise à un terminal de transport –routier, ferroviaire, aérien, maritime- le vendeur acheminera la marchandise jusqu'à ce terminal, mais ne sera pas responsable du déchargement du véhicule. Le **déchargement** incombera à celui qui réceptionne la marchandise sur ce terminal de transport.
- Préférez FCA à FOB, si le transport s'effectue en conteneur ou par navire roulier

FAS = FREE ALONG SIDE SHIP ... (port d'embarquement convenu)

Type de vente : au départ

- Vendeur : Les obligations du vendeur sont désormais remplies lorsque la marchandise est placée **dédouanée** le long du navire sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu.
- Acheteur : à partir de ce moment, l'acheteur supportera tous les frais et risques de perte ou de dommage dès que la marchandise a été livrée le long du navire, notamment dans le cas de retard du navire ou d'annulation de l'escale. L'acheteur désigne le transporteur, conclut le contrat de transport et paie le fret.

NB : Le vendeur ne livre FAS que s'il livre le long du bord du navire lorsque le navire y est. C'est une *obligation de lieu et de moment* (De Marseille à Anvers, où chaque compagnie offre au moins un départ par semaine, livrer plus de huit jours avant la date du navire choisi par l'acheteur est prématuré).

FOB = FREE ON BOARD ... (port d'embarquement convenu)

Type de vente : au départ

- Vendeur : La marchandise est placée à bord du navire par le vendeur. Les formalités d'exportation incombent au vendeur.
- Acheteur : L'acheteur désigne le navire et paie le fret. Le transfert des frais et risques se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.

Le transfert de frais pose le problème de l'utilisation des "liner terms" (du contrat de transport maritime). Dans la pratique, le vendeur doit payer les frais d'embarquement conformément à l'usage du port dans la mesure où ils ne sont pas inclus dans le fret maritime.

Remarques :

- La notion de bastingage perdure. Or, cette notion se rattache aux seuls navires "conventionnels" et en aucun cas aux navires modernes porte-conteneurs ou aux navires rouliers
- Il existe un décalage entre le lieu de transfert des frais et des risques (à la verticale du bastingage du navire du port d'embarquement) et le lieu de livraison (à bord du navire, concrètement au moment du désélingage de la palanquée qui vient de descendre en cale)
- Pour information : la « MISE A FOB » : est la terminologie utilisée par les transitaires pour indiquer que les opérations préalables à la mise à bord ont été effectuées y compris, si nécessaire, les opérations de dédouanement export. L'ensemble de ces opérations représente un coût, à payer par le vendeur, appelé parfois «frais de mise à FOB».

Variante : Le « FOB STOWED » et/ou le « FOB STOWED and TRIMMED » (FOB arrimé et équilibré ou FAB arrimé) :

Le vendeur prend en charge la totalité des frais supportés par la marchandise au port d'embarquement. Mais faire préciser dans le contrat où se situe le transfert des risques !

Attention ! : Les FOB américains sont différents.

Le groupe des Incoterms " C " = COST AND CARRIAGE ou COUT

CFR = COST AND FREIGHT ... (port de destination convenu)

Type de vente : au départ

- Vendeur : Il choisit le transporteur, conclut et supporte les frais en payant le fret jusqu'au port de destination convenu, déchargement *non compris*. Le chargement des marchandises dédouanées sur le navire lui incombe ainsi que les formalités d'expédition. Par contre, Le transfert de risques est le même qu'en FOB.

- Acheteur : supporte le risque de transport, lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire au port d'embarquement ; la réceptionner du transporteur et prendre livraison de la marchandise au port de destination convenu.

NB : Préférez CPT à CFR puisque le lieu de livraison ne se situe pas au passage du bastingage (cas des conteneurs, des envois par navires rouliers)

CIF = COST, INSURANCE AND FREIGHT ... (port de destination convenu)

Type de vente : au départ

- Vendeur : Terme identique au CFR avec l'obligation supplémentaire pour le vendeur de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises. Le vendeur paye la prime d'assurance*.
-
- Acheteur : supporte le risque de transport, lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire au port d'embarquement. Réceptionner et prendre livraison de la marchandise du transporteur au port de destination convenu.

Incoterm très utilisé en pratique. Les acheteurs apprécient cet incoterm, car ils se dégagent des formalités logistiques.

* L'assurance doit être conforme à la garantie minimum des clauses sur facultés de l'Institute of London Underwriters ou de toute autre série de clauses similaires. Elle doit couvrir au minimum le prix prévu au contrat majoré de 10 % et doit être libellée dans la devise du contrat. C'est une assurance FAP (franc d'avarie particulière) sur 110 % de la valeur. Il est possible de majorer jusqu'à 20 % sans justification. Une majoration supérieure peut être admise par les assureurs si elle est justifiée.

Cette majoration de valeur sert à couvrir les frais résultant de l'avarie (frais de constitution de dossier et de suivi, correspondances, etc.) et les pertes financières (intérêts) entre le moment de la perte et l'indemnisation par les assureurs. Le vendeur paie la prime d'assurance.

NB : Préférez CIP à CIF puisque le lieu de livraison ne se situe pas au passage du bastingage (cas des conteneurs et des envois par navires rouliers).

CPT = CARRIAGE PAID TO ... (lieu de destination convenu)

Type de vente : au départ

- Vendeur : Le vendeur maîtrise la chaîne logistique. Après avoir pris en charge le dédouanement export, il choisit les transporteurs et paie les frais jusqu'au lieu convenu.

- Acheteur : Les risques d'avaries ou perte, sont supportés par l'acheteur à partir du moment où les marchandises ont été remises au *premier* transporteur.

Ensuite, l'acheteur prend en charge le dédouanement import et les *frais de déchargement*.

NB : Il est important de bien clarifier la notion de frais de déchargement dans le cadre du contrat de transport. L'acheteur doit normalement supporter les *frais de déchargement* sauf si ceux-ci sont incorporés dans le prix du transport. Dans ce cas, ils sont à la charge du vendeur. Le vendeur doit donc bien clarifier la question avec son acheteur pour éviter de se trouver dans la situation où le destinataire refusant de payer, le transporteur se retourne vers son donneur d'ordre (le vendeur) et exige de sa part le paiement des frais de déchargement

et les éventuels frais d'immobilisation du véhicule dans l'attente de la résolution du problème.

CIP = CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO ... (lieu de destination convenu)

Type de vente : au départ

- Vendeur : CIP est identique au CPT, mais le vendeur doit fournir en plus une assurance transport. Le vendeur conclut le contrat de transport, paie le fret et la prime d'assurance.

- Acheteur : Les risques d'avaries ou perte, sont supportés par l'acheteur à partir du moment où les marchandises ont été remises au *premier* transporteur. Ensuite, l'acheteur prend en charge le dédouanement import et les *frais de déchargement*.

NB

- Préférez CIP à CIF puisque le lieu de livraison ne se situe pas au passage du bastingage (cas des conteneurs et des envois par navires rouliers).

- Les commentaires sur le déchargement à l'arrivée sont identiques à ceux mentionnés dans l'Incoterm CPT.

Le groupe des " D " = DELIVERED ou Rendu

DAF = DELIVERED at FRONTIER... (lieu convenu)

Type de vente : à l'arrivée

- Vendeur : Le vendeur paie les frais et supporte les risques jusqu'à la frontière qui doit être précisée. Il assume les formalités douanières à l'exportation
- Acheteur : Prendre livraison des marchandises au point frontière convenu. Il assure les formalités douanières à l'importation.

Les deux parties doivent se mettre d'accord sur la prise en charge de l'assurance sur la totalité du parcours. Selon la révision 2000, S'il y a transbordement de la marchandise (passage d'un véhicule dans un autre), les frais et risques concernant le déchargement et le rechargement sont à la charge de l'acheteur, sauf mention expresse.

La livraison s'effectue à la frontière, au lieu convenu, mais avant la frontière douanière du pays adjacent, *marchandise non déchargée*. La plupart du temps, c'est le même véhicule qui va transporter jusqu'à destination finale la marchandise. Dans ce cas, il n'y a pas de rupture de charge à la frontière. C'est la raison pour laquelle, le terme DAF a prévu que le vendeur pouvait, à la demande et aux frais et risques de l'acheteur, conclure un contrat de transport pour la partie au-delà du point frontalier et jusqu'à la destination finale choisie par l'acheteur.

NB :

- Préférez DES ou DEQ à DAF si la frontière n'est pas une frontière terrestre, un port par exemple.

- Il convient de bien préciser l'endroit de la frontière. Exemple : un exportateur français vend à un Polonais "franco frontière germano-polonaise". Où se situe le lieu de transfert exact ?

- Incoterm à éviter dans les échanges intracommunautaires.

DES = DELIVERED EX SHIP ... (port de destination convenu)

Type de vente : à l'arrivée

- Vendeur : Le vendeur choisit le transporteur maritime, conclut, paie le fret. Il supporte les frais et risques du transport. Le transfert des frais et risques se fait *à bord* du navire au point de déchargement du port d'arrivée *avant* le déchargement.
- Acheteur : Réceptionner les marchandises à bord du navire au port de destination et payer les frais de déchargement.

NB :

- Cet Incoterm – peu usité – trouve son utilité quand les risques doivent être transférés dans le port de débarquement. Par exemple, et c'est le cas le plus fréquent, quand on ne peut pas déterminer à l'avance l'acheteur d'une marchandise, voire quand on ne peut pas déterminer précisément le port d'arrivée. C'est le cas des ventes de "commodities", ex : café, minerais, aciers, qui font l'objet de plusieurs achats/ventes, donc parfois de déroutements de navires en cours de transport.

- La mise à disposition des marchandises par le vendeur recouvre un état physique (marchandises dans un bateau au port) mais implique aussi une situation juridique : que l'acheteur soit en possession du document lui permettant de prendre livraison.

DEQ = DELIVERED EX QUAY ... (port de destination convenu)

Type de vente : à l'arrivée

- Vendeur : Le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur, dédouanée export sur le quai au port convenu.
- Acheteur : Le dédouanement import est désormais à la charge de l'acheteur.

Les parties doivent convenir d'un port de destination mais aussi d'un quai. Si un quai n'est pas convenu ou déterminé par l'usage, le vendeur peut choisir le quai qui lui convient le mieux.

NB :

- Les praticiens du Commerce International utilisent rarement l'Incoterm DEQ.

Il faut le réserver :

a) aux affaires traitées en "poids et qualité reconnus au débarquement", avec, le plus souvent, pesage en continu et prise d'échantillons contradictoire par un expert indépendant (ou deux experts, un pour chaque partie) pour déterminer le poids et la qualité des marchandises livrées, et par conséquent, leur prix.

et/ou

b) lorsque le déchargement à quai est assuré par le navire, lorsque la manutention de débarquement fait partie intrinsèque du fret maritime. C'est le cas des navires cimentiers déchargeant par air pulsé leur cargaison dans des silos, de vracquiers liquides, par ex. vin, jus de fruits, etc. pompant dans des citernes à terre.

- En ce qui concerne le quai : Supposez que le quai convenu ne soit pas disponible et que le navire transporteur soit placé à un autre quai par l'autorité portuaire. L'acheteur a prévu de charger les marchandises sur des wagons pour les acheminer à l'intérieur du pays. Le quai choisi est pourvu d'un accès fer, le quai imposé ne l'est pas.

Qui va supporter les frais de transfert de la marchandise du quai imposé au quai choisi ? Le vendeur bien sûr, et cette situation peut se révéler extrêmement

coûteuse pour lui. Il faut donc bien réfléchir à l'utilité de désigner un quai, sauf à avoir des garanties en cas de problème.

- Préférez DDU ou DDP à DEQ si le vendeur prend en charge les frais et risques pour le transfert à quai à un autre endroit (terminal de transport, entrepôt)

DDU = DELIVERED DUTY UNPAID ... (*lieu de destination convenu*)

Type de vente : à l'arrivée

DDU est un incoterm nouveau qui fait l'objet d'une offre commerciale et valorise la position du vendeur car la marchandise est transportée aux risques et frais du vendeur jusqu'aux locaux de l'acheteur.

Dorénavant la répartition des frais se fait selon le même principe que pour l'Incoterm FCA.

- Vendeur : Le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation.
- Acheteur : L'acheteur est responsable des formalités douanières import, des droits et taxes. La nouveauté 2000 consiste en une précision quant au déchargement du véhicule de transport à destination qui est désormais à la charge de l'acheteur

NB :

La livraison a lieu :

-quand le lieu de destination convenu est situé dans les locaux de l'acheteur ou tout autre lieu désigné par l'acheteur : c'est à dire lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport *non déchargé*.

-quand le lieu de destination est tout autre lieu que celui indiqué précédemment : lorsque la marchandise a été chargée sur le moyen de transport de collecte fourni par l'acheteur ou par toute autre personne agissant pour son compte.

Ce partage est clair, les acheteurs en DDU ne pourront plus se voir réclamer des frais de manutention, "participation au dépotage", entreposage, etc. s'ils achètent DDU. Dès la version 1990, l'incoterm DDU avait prévu que la livraison puisse avoir lieu dans un autre lieu que les locaux de l'acheteur, mais dans la version 2000, la nouveauté est qu'on évoque le "Moyen de transport de collecte fourni par l'acheteur". Explicitement on suggère donc qu'il y a réexpédition.

DDP = DELIVERED DUTY PAID... (*lieu de destination convenu*)

Type de vente : à l'arrivée :

- Vendeur : Le vendeur a ici, l'obligation maximale, les transferts de frais et de risques se font à la livraison chez l'acheteur. Le dédouanement import lui incombe aussi !
- Acheteur : prendre livraison au lieu de destination convenu et payer les frais de déchargement.

Remarque :

Lorsqu'un extra-européen vend DDP à son client français, il doit acquitter au transitaire qui a procédé aux formalités de douane import, "les frais de dédouanement", c'est à dire les honoraires d'agréé en douane (HAD), bien sûr,

mais aussi les droits et la TVA. Comment un extra-européen peut-il récupérer de la TVA française? S'il n'est pas assujéti en France, il ne pourra pas récupérer cette TVA, sauf s'il désigne un "représentant fiscal"...C'était tellement plus facile de partager les obligations entre l'acheteur et le vendeur : au vendeur, les HAD et les droits (non récupérables) et au français, la TVA.

Afin de convenir du même partage, une "clause explicite" comme pour les autres "variantes", devra être rédigée dans le contrat...

Exportateurs ! Les incoterms sont une norme admise dans le monde entier. À ce titre, comme toutes les normes (industrie, qualité, pollution), leur appellation ne souffre aucune divergence. Utilisez les seules abréviations normalisées. on prohibera tout autre code !

Et comme toute norme, il faut y faire explicitement référence. Comme les chevaux DIN ou le ISO 9002, les trois lettres de l'incoterm doivent être suivies, outre des lieux convenus, de la mention "Incoterm", voire "Incoterm ICC".

N'hésitez pas à faire appel à un cabinet de juristes internationaux.

La tendance actuelle du commerce international se concrétise par le fait que l'acheteur est déchargé de tout souci de logistique. Cela valorise la position de l'exportateur. Il est nécessaire de bien négocier les termes du contrat lors d'une première expédition et surtout dans le cas des pays à risque où un crédit documentaire comme moyen de paiement sera conseillé.

VI) Incoterms et Crédit Documentaire

La principale difficulté dans un crédit documentaire est de déterminer précisément le document qui doit être présenté par le vendeur (ou son représentant) à l'acheteur comme preuve de l'exécution de ses obligations contractuelles, en vue de déclencher son paiement.

Le type de document est déterminé par deux paramètres :

- Le mode de transport
- L'incoterm retenu

Voici les incoterms conseillés et les documents qui y sont liés :

FCA2 (port ou aéroport) : document de transport du mode de transport d'approche (Lettre de voiture pour transport routier national, lettre de voiture CMR, si transport routier international)

CIF/CF (maritime) : connaissance maritime négociable (negociable bill of lading)

CIP/CPT : la LTA si transport aérien, la lettre de voiture CMR, si transport routier, la lettre de voiture CIM, en cas de transport ferroviaire.

Dans le cas où les incoterms CIF ou CPT sont utilisés, le vendeur doit aussi fournir un certificat d'assurance à l'acheteur.

Incoterms US

ATTENTION !

Les INCOTERMS américains USA (REVISED AMERICAN FOREIGN TRADE DEFINITIONS-1941, FOREIGN TRADE DEFINITIONS ou UNIFORM COMMERCIAL CODE, UCC) n'ont pas tout à fait la même signification que les INCOTERMS internationaux. Ainsi un américain qui vous vend FOB New York, pourrait vous expliquer que cela signifie que les frais d'embarquement à New York sont à votre charge (soit presque autant que le fret maritime New York / Le Havre !) ou FOB Las Vegas (qui n'a pas de port) car il vous applique le « FOB *Factory* » valable uniquement aux USA.

Les FOB américains s'interprètent de façons différentes, il faut impérativement préciser les conditions de livraisons en stipulant dans le contrat «Incoterm FOB New York, International Chamber of Commerce Incoterms».

Loi régissant le contrat :

Les deux parties sont placées devant trois possibilités :

- **retenir le droit du pays exportateur** : Ce sera bien souvent le souhait du vendeur que de voir son droit s'appliquer étant donné qu'il s'agit de celui qu'il connaît le mieux. Ce n'est cependant pas toujours la meilleure solution. En effet, certains droits, comme le droit français ou belge, protègent plus fortement l'acheteur, s'il se situe sur le territoire français bien sûr;
- **retenir le droit du pays importateur** : Ce droit peut-être plus intéressant pour l'exportateur lorsqu'il est moins contraignant mais il est alors nécessaire de le connaître et de le maîtriser car il serait dangereux d'être soumis à une réglementation totalement ou partiellement ignorée;
- **retenir le droit d'un pays tiers** : Ce choix permet de neutraliser le nationalisme juridique. C'est souvent un choix utilisé dans un souci commercial, pour des raisons de compromis ou de commodité (dans le cas où le tribunal compétent appartiendrait à ce pays tiers). On cite très souvent la convention de Vienne, que les acheteurs français s'attacheront à exclure explicitement, dans la mesure où elle est moins en faveur de l'acheteur, mais vise plutôt à protéger l'exportateur.

NB : le droit suisse est à cet égard souvent recommandé, car il est plutôt favorable à l'exportateur et surtout, il a l'avantage d'appartenir à un Etat neutre, ce qui est un atout pour les parties dans la conduite de la négociation commerciale .