

Les INCOTERMS 2000

A quoi servent-ils ?



Constat de départ

Qu'ils s'agissent de ventes ou achats internationaux, il existe de nombreux

risques pour l'exportateur ou l'importateur:

- *le risque pays ;*
- *des lois et réglementations différentes ;*
- *les risques commerciaux ;*
- *les risques de fabrication et de change.*



De ce fait, la création des Incoterms a permis de simplifier et clarifier les rapports entre les différents opérateurs et notamment d'un point de vue commercial.

Utilité des Incoterms

→ **INCOTERMS** : Contraction « d'**IN**ternational **CO**mmercial **TERMS** »

→ **Objectifs** : Uniformiser les termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce international en définissant par un terme unique, interprétable d'une façon identique de par le monde, une relation donnée entre un client et un fournisseur.

→ Les Incoterms représentent un langage commun à la disposition des commerçants de langues et de pratiques commerciales différentes.

→ Il en existe **13** et ils ont été mis au point par la **Chambre de Commerce Internationale (CCI)** en 1936 et font l'objet de révisions régulières. Ils ont pour but de régler :

- la répartition des frais de logistique (frais de transport et droits de douane) ;
- la répartition des prestations ;
- le transfert des risques au cours du transport des marchandises.



Utilité des Incoterms

→ Les Incoterms précisent les obligations réciproques et les responsabilités respectives du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat/vente international mais ne définissent pas le moment où est transférée la propriété.

→ Répartition des prestations :

- la **manutention** : définir les responsabilités et les tâches de chaque partie en matière de chargement et de déchargement des marchandises ;
- le **transport** : selon l'incoterm utilisé, la charge des parties varie en matière de pré-acheminement, de transport principal et de post-acheminement ;
- les **formalités de douane** à l'importation et à l'exportation ;
- la charge d'**assurer la marchandise** pendant le transport ;
- la charge d'effectuer les **emballages** nécessaires au transport.

Utilité des Incoterms

→ Le choix d'un Incoterm résulte de la négociation commerciale, mais aussi des capacités organisationnelles de l'entreprise et de facteurs extérieurs tels que les habitudes de marchés et les pratiques des entreprises concurrentes. Ce choix conditionne le montant du contrat de transport.

NB : En français "C.I.V." : conditions internationales de vente.



Utilité des Incoterms

→ Les Incoterms sont définis par des sigles répartis en 3 catégories :

- *les Incoterms de vente au départ (Groupe E, C ou F) :*
Les charges et les risques liés au transport principal sont supportés par l'acheteur ;
- *les Incoterms de vente à l'arrivée (Groupe D) :*
Les charges et les risques liés au transport principal sont supportés par le vendeur ;
- *l'Incoterm DAF :*
Le vendeur supporte les frais et les risques de transport jusqu'à une frontière donnée, au-delà de laquelle l'acheteur prend le relais.



Présentation douanière des Incoterms

→ 4 caractères alphanumériques dont :

- 3 lettres reprenant l'Incoterm retenu au contrat ;

- 1 chiffre localisant le contrat de transport :

> 1 : endroit situé en France

> 2 : endroit situé dans un autre état membre de l'UE

> 3 : endroit situé en dehors de l'Union Européenne



Présentation commerciale des Incoterms

→ 3 caractères alphanumériques et le nom d'une ville :

- 3 lettres reprenant l'Incoterm retenu au contrat ;

- le lieu de livraison de la marchandise :

> nécessairement le nom d'une ville

> Ex : EXW Clermont-Ferrand, DDU Munich



Les Incoterms : quatre groupes existent

Groupe E	Groupe F	Groupe C	Groupe D
<i>EX</i>	<i>Free</i>	<i>Cost ou Carriage</i>	<i>Delivered</i>
<i>EXW</i>	<i>FCA</i> <i>FAS</i> <i>FOB</i>	<i>CFR</i> <i>CIF</i> <i>CPT</i> <i>CIP</i>	<i>DAF</i> <i>DES</i> <i>DEQ</i> <i>DDP</i> <i>DDU</i>

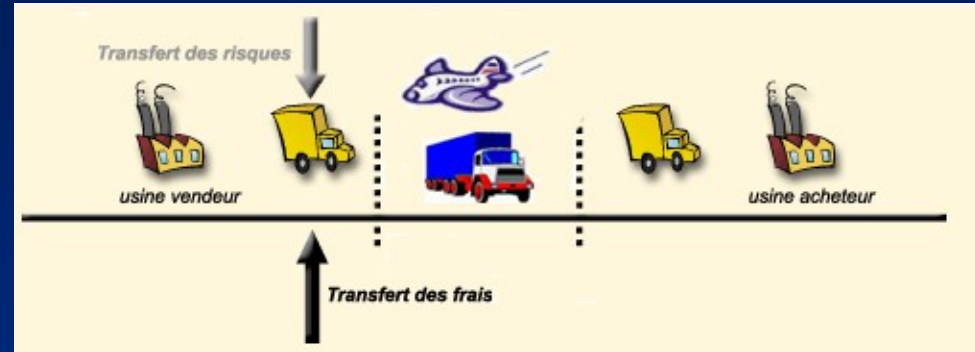
Le groupe E : EX

→ **EXW** : Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt, etc.). L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée. Ce terme représente l'obligation minimum pour le vendeur.



Le groupe F : Free

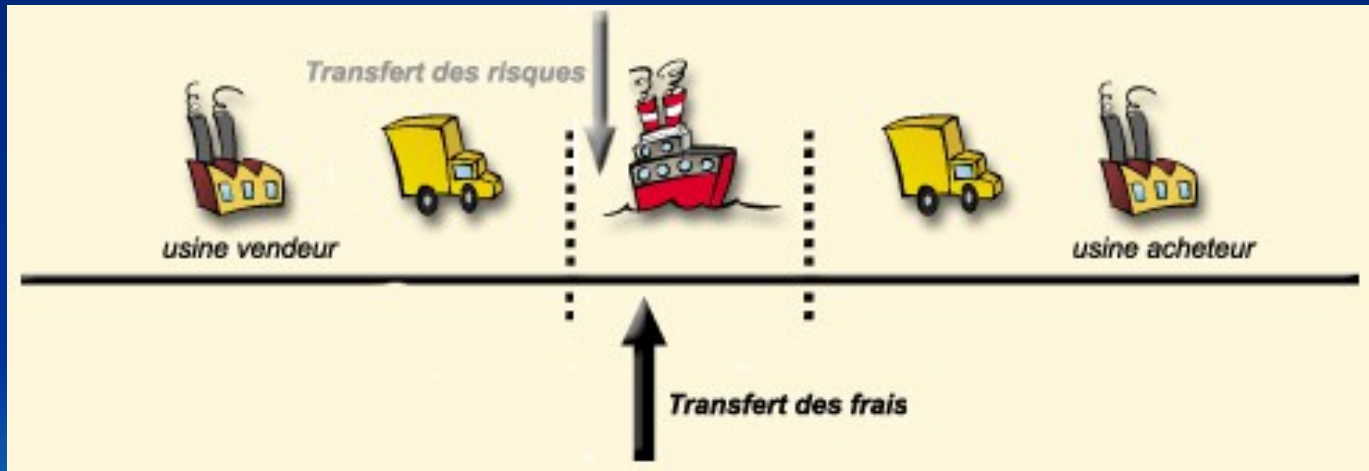
→ **FCA** : Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur. Il paye le transport principal. Le transfert des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.



→ **FAS** : Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation.

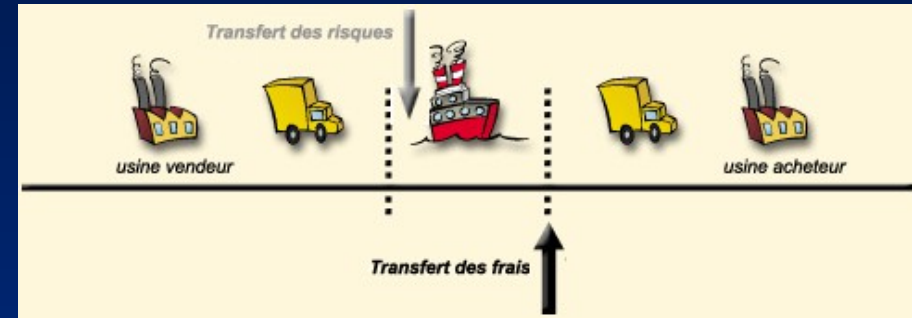
Le groupe F : Free

→ **FOB** : Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le frêt maritime. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement.

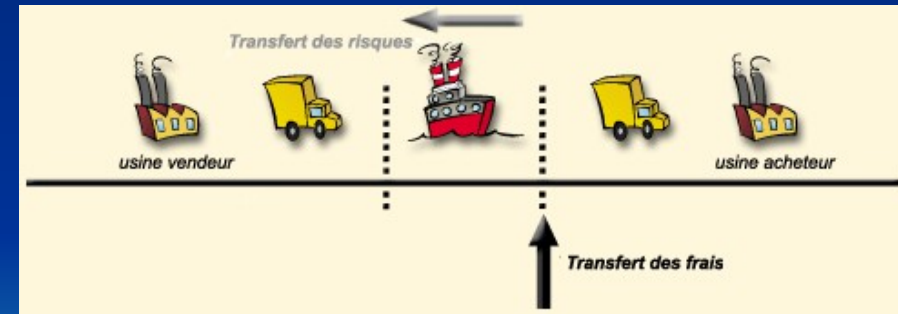


Le groupe C : Cost/Carriage

→ **CFR** : Le vendeur doit choisir le navire et payer les frais et le frêt nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination désigné. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. Le point de transfert de risque est le même qu'en FOB.

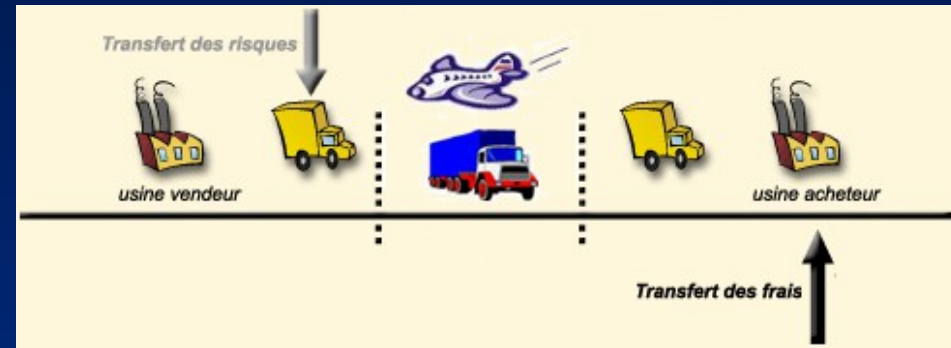


→ **CIF** : Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise au cours du transport. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. La marchandise voyage, sur le transport maritime ou fluvial, aux risques et périls de l'acheteur, dès le bastingage franchi au port d'embarquement.

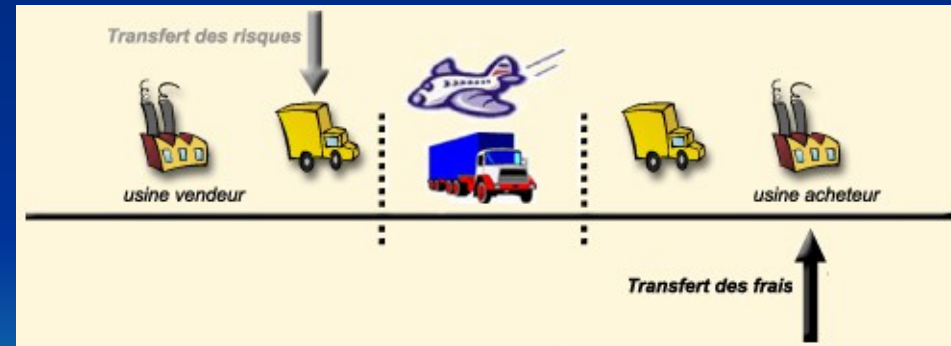


Le groupe C : Cost/Carriage

→ **CPT** : Le vendeur choisit le mode de transport et paye le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à la destination convenue. Il dédouane la marchandise à l'exportation. Quand la marchandise est remise transporteur principal, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.



→ **CIP** : Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CPT, mais il doit en plus fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.



Le groupe D : Delivered

→ **DAF** : Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été livrée, dédouanée à l'exportation, au lieu convenu à la frontière, mais avant la frontière du pays adjacent, sur le véhicule de transport d'approche non déchargé. Le transfert des frais et risques se fait au passage de la frontière. Les formalités douanières d'importation et le paiement des droits et taxes de douane dus à l'import incombent à l'acheteur.

→ **DES** : Le vendeur a rempli son obligation de livraison, quand la marchandise non dédouanée à l'importation, est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Le vendeur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination convenu.

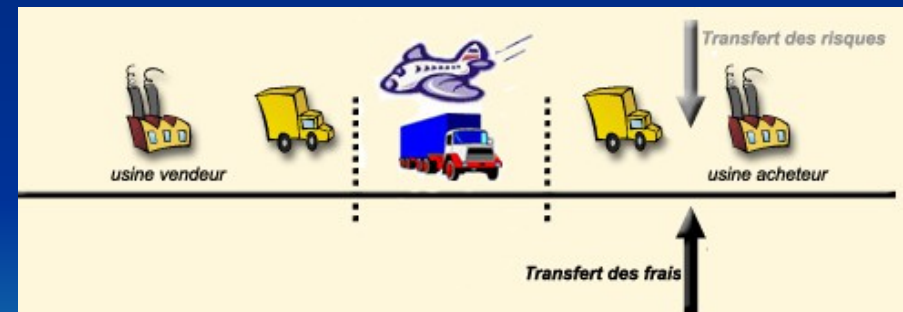
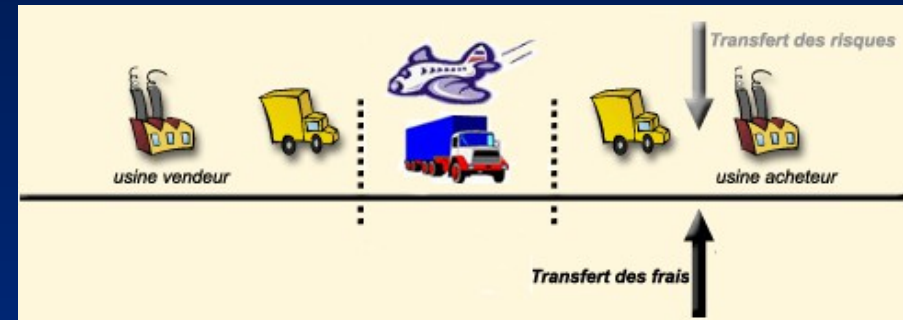
→ **DEQ** : Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il met la marchandise, non dédouanée à l'importation, à la disposition de l'acheteur sur le quai, au port de destination convenu. L'acheteur dédouane la marchandise à l'importation. Le transfert des frais et risques se fait quand la marchandise est sur le quai du port convenu.



Le groupe D : Delivered

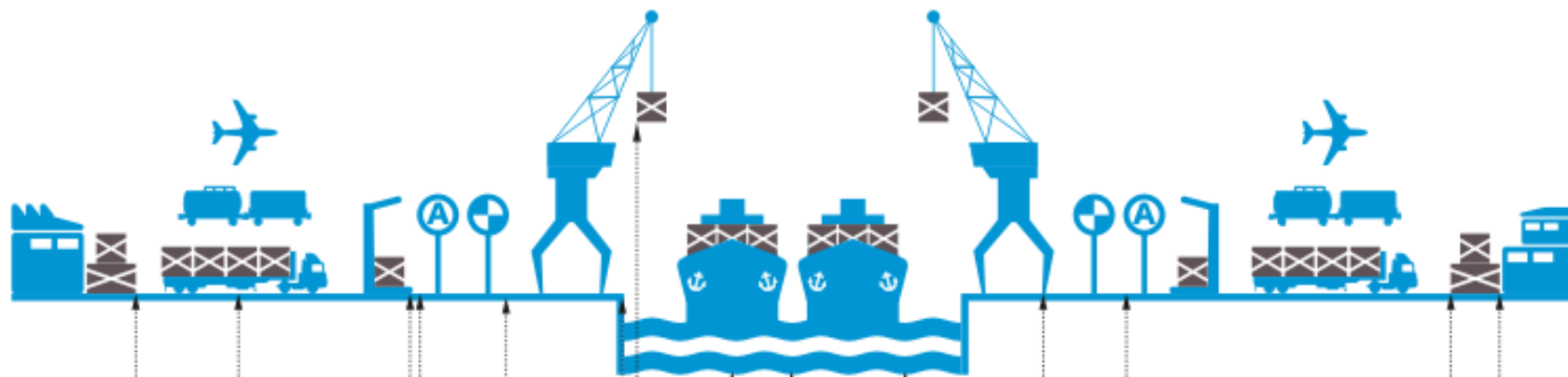
→ **DDU** : Le vendeur livre la marchandise à l'acheteur, non dédouanée à l'importation, et non déchargée à l'arrivée de tout véhicule de transport, au lieu de destination convenu. L'acheteur s'occupe à ses risques et frais, de l'accomplissement des formalités douanières d'importation et du paiement des droits et taxes d'importation.

→ **DDP** : A l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.



Les différents types d'Incoterms

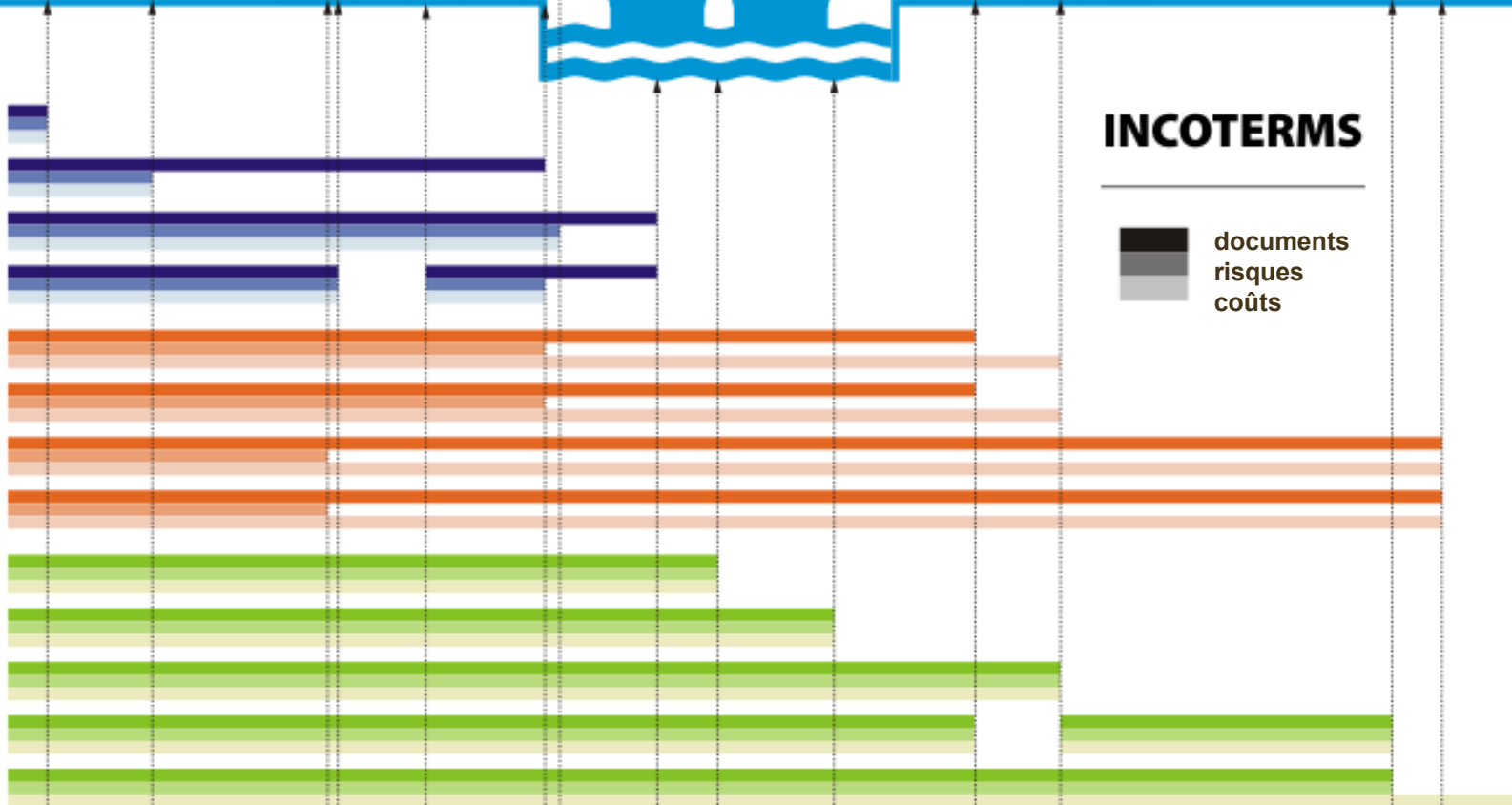
Incoterms exclusivement maritimes		Incoterm exclusivement terrestre	Incoterms polyvalents	
<i>Vente au départ</i>	<i>Vente à l'arrivée</i>	DAF	<i>Vente au départ</i>	<i>Vente à l'arrivée</i>
FAS	DES		EXW	DDU
FOB			FCA	
CFR	DEQ		CPT	DDP
CIF			CIP	



- EXW
- FCA
- FOB
- FAS
- CFR
- CIF
- CPT
- CIP
- DAF
- DES
- DEQ
- DDU
- DDP

INCOTERMS

documents
 risques
 coûts



Comment choisir son Incoterm ?

→ L'Incoterm à retenir dépend de la politique commerciale et d'approvisionnement de l'acheteur et du vendeur. Le mode de transport et les obligations de chaque partie jouent également un rôle.

→ Pour l'exportateur, l'Incoterm **EXW** (Ex Work ou départ usine) est celui qui impose **le moins d'obligations** : il lui suffit de mettre la marchandise à la disposition du client dans ses propres locaux.

→ A l'opposé, l'Incoterm qui lui impose **le plus d'obligations** est le **DDP** (Delivered Duty Paid) : il doit livrer la marchandise dédouanée au lieu de destination prévu.



Comment choisir son Incoterm ?

→ Pour les **entreprises sans expérience à l'export**, la simplification des opérations logistiques est préférable, il est dès lors préférable qu'elles se tournent vers les Incoterms **EXW, FOB, FCA**.

→ Pour les **entreprises ayant une expérience export**, les Incoterms commençant par **C** sont à privilégier. Ils permettent la maîtrise du transport principal (maîtrise des délais et conditions de livraison) et ils n'incluent aucun frais sur le territoire de destination (aucun risque pris vis-à-vis d'administrations étrangères).

→ Dans le cadre d'un **paiement par crédit documentaire**, l'Incoterm **EXW** est à **proscrire** si vous êtes exportateur. L'acheteur aura toutes les obligations du transport à sa charge. Vous n'aurez donc pas la maîtrise sur les documents prouvant l'expédition._



Recommandations



- Il faut bien connaître la signification des Incoterms et leur sigle .
Pour éviter toute ambiguïté, détaillez ce qui est inclus dans l'offre et ce qui est exclus.
- Il faut être très vigilants avec nos interlocuteurs et notamment avec les USA car leur compréhension des Incoterms est différente de la nôtre.
Ex: le FOB prévu dans la législation américaine comporte 6 interprétations différentes.
- Il est important d'indiquer clairement par quelle version des Incoterms (par exemple, les Incoterms 2000) est régi le contrat.
- Le lieu de référence après chaque sigle doit bien être mentionné sinon l'Incoterm n'a aucune signification.
Ex: FOB doit toujours être suivi du port choisi
- Il est nécessaire de tenir compte du mode de transport car tous les Incoterms ne peuvent être utilisés.
Ex: pour une expédition terrestre, l'Incoterm FOB n'existe pas

Recommandations



→ L'**usage des Incoterms** est **facultatif** (aucun texte de loi ne les rend obligatoires). Pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire référence dans le contrat de vente en mentionnant bien le lieu convenu.

Ex : CIF Le Havre, CCI 2000.

→ L'Incoterm ne règle pas le **problème du transfert de propriété de la marchandise**, mais uniquement le transfert des risques et des frais entre acheteur et vendeur. Le transfert de propriété est régi par des règles juridiques différentes selon les pays.

→ Dans le cas d'achats "**départ**", il est impératif pour le client de **vérifier que l'assurance transport a bien été souscrite par le fournisseur** s'il s'agit d'une obligation requise soit par l'incoterm (seuls les incoterms faisant mention d'une assurance impliquent la souscription de celle-ci !), soit par le contrat commercial.

Conclusion

"Demandez l'avis des spécialistes en logistique internationale (conseillers de la douane, transitaires...) avant de choisir un Incoterm."

