

# sommaire

I-Introduction

II-historique des incoterms

III-les objectifs des incoterms

IV-présentation des incoterms.

- \*les ventes au départ.

- \*les ventes a l arrive.

V-critères du choix d incoterms.

- \*la compatibilité des incoterms avec l emballage.

- \* la compatibilité des incoterms avec le mode de transport.

- \* la compatibilité des incoterms avec le contrat d assurance.

VI- les principaux documents d un contrat de commerce international

Conclusion

## **Introduction :**

*Contraction "d'INternational commercial TERMS", Les Incoterms sont des outils définis par une convention internationale permettant à la fois de préciser et de simplifier les transactions d'ordre international, comme la vente internationale de marchandise.*

*La mondialisation des marchés internationaux a fortement poussé la vente des Marchandises dans tous les pays et ceci a augmenté la complexité de ces affaires car il y a plus de possibilités de ne pas s'entendre d'une manière claire et précise sur certains conditions, obligations et risques, ceci pouvant amener les parties à des procédures très coûteuses. Pour cette raison l'utilisation des Incoterms est fortement conseillée.*

*Chaque terme de ces incoterms précise clairement quelles sont les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur.*

*Ces Incoterms publiés pour la première fois en 1936, sont périodiquement révisés pour tenir compte en particulier de l'évolution des modes de transport. La dernière révision date de 2000.*

## **Historique des incoterms jusqu'aux incoterms 2000**

*En 1920, la Chambre de commerce internationale (CCI) a constaté que les partenaires commerciaux avaient une interprétation différente des termes commerciaux. Ces termes indiquent comment les parties, le vendeur et l'acheteur, peuvent se répartir les coûts et les risques du transport et qui a la responsabilité du dédouanement à l'exportation et à l'importation. Cela a conduit à l'élaboration par la CCI, des règles uniformes pour l'interprétation des termes commerciaux.*

*La première version des incoterms date de 1936. Il s'agissait de normaliser les termes commerciaux utilisés pour le transport des marchandises par mer (FOB : « Free on board », Franco à bord ; CIF : « cost, insurance and Freight », coût, assurance et fret).*

*\*En 1953, une deuxième version constitue une révision approfondie.*

*\*En 1967, apparaissent les incoterms DAF (« delivered at Frontier ») et DDP (« delivered duty paid ») en fonction duquel l'acheteur n'a qu'une prestation minimale.*

*\*En 1976, le premier incoterm adapté au transport aérien apparaît.*

*\*En 1980, la CCI tient compte du changement profond dans le transport international qu'apporte le développement du conteneur.*

\*Et les dernières modifications ont été faites en 2000

## **II-/LES OBJECTIFS DES INCOTERMS :**

*Les incoterms (International Commercial Terms) sont des termes commerciaux, créés en 1936 par la Chambre de Commerce Internationale à Paris.*

*Ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de contrats de commerce internationaux concernant le chargement, le transport, le type de transport, les assurances et la livraison. Il s'agit donc ici d'une répartition des frais de transport, première fonction des incoterms. Le deuxième rôle des incoterms est de définir le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire qui du vendeur ou de l'acheteur devra supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport.*

*C'est une norme mise à jour régulièrement et qui permet à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord rapidement et sans ambiguïté sur les modalités de la transaction.*

Ainsi, dans un contrat de vente international, les incoterms vont permettre d'éclaircir certains points :

- a) Déterminer 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.
- b) Préciser qui du vendeur ou de l'acheteur doit souscrire le contrat de transport.
- c) Répartir entre les deux les frais logistiques et administratifs aux différentes étapes du processus.

d) Définir qui prend en charge l'emballage, le marquage, les opérations de manutention, de chargement et de déchargement des marchandises ou l'empotage et le dépotage des conteneurs ainsi que les opérations d'inspection.

e) 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.

### **III-présentation des incoterms :**

Il existe 3 types d'incoterms principaux, les **incoterms de vente au départ**, les **incoterms de vente à l'arrivée** et l'**incoterm DAF**.

**i-LES VENTES AU DEPART** (*La marchandise voyage, sur le transport international, aux risques et périls de l'acheteur*)

#### **1) L'incoterm " EXW " (lieu convenu)**

- Vendeur : la seule responsabilité du vendeur est de mettre la marchandise, dans un emballage adapté au transport, à la disposition de l'acheteur dans ses locaux.

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

#### **Le groupe des incoterms " F " = FREE ou FRANCO**

#### **2) FCA= FREE CARRIER (*lieu convenu*)**

- 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.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.

### **3) FAS = FREE ALONG SIDE SHIP (port d'embarquement convenu)**

- Vendeur : les obligations du vendeur sont 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.

### **4) FOB = FREE ON BOARD (port d'embarquement convenu)**

- 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 groupe des incoterms " C " = COST AND CARRIAGE ou COUT*

### **5) CFR = COST AND FREIGHT (port de destination convenu)**

- 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.

### **6) CIF = COST, INSURANCE AND FREIGHT (port de destination convenu)**

- 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.

## 7) CPT = CARRIAGE PAID TO (*lieu de destination convenu*)

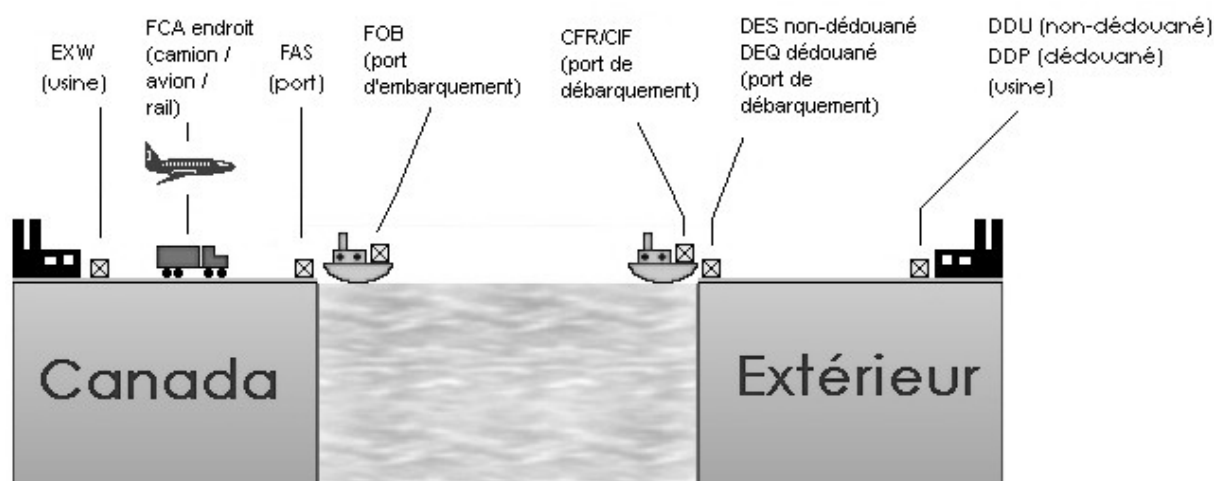
- Vendeur : le vendeur maîtrise la chaîne logistique. Après avoir pris en charge le dédouanement export, il choisit les transporteurs et paie les frais jusqu'au lieu convenu.

- 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.

## 8) CIP = CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (*lieu de destination convenu*)

- 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.



**ii-LES VENTES A L'ARRIVEE (La marchandise voyage, sur le transport international, aux risques et périls du vendeur)**

**i-Le groupe des incoterms " D " = DELIVERED ou RENDU**

**9) DAF = DELIVERED At FRONTIER (lieu convenu)**

- 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 : il prend livraison des marchandises au point frontière convenu. Il assure les formalités douanières à l'importation.

**10) DES = DELIVERED EX SHIP (port de destination convenu)**

- 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 : il réceptionne les marchandises à bord du navire au port de destination et paye les frais de déchargement.

**11) DEQ = DELIVERED EX QUAY (port de destination convenu)**

- 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.

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

- 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.



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

- 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.

### **Critères du choix des incoterms :**

Il n'y a pas un Incoterm de prédilection pour l'acheteur. Chaque importateur doit sélectionner l'Incoterm le mieux approprié à son produit.

Le responsable d'une entreprise est libre de choisir ses contraintes juridiques internationales puisqu'elles sont de nature facultative. Cependant, son choix devra se porter sur la solution qui lui permettra d'assurer une gestion optimale (humaine et technique) de ses échanges. Il devra aussi l'adapter selon l'évolution de ses importations, du niveau de compétence acquise au sein de l'entreprise et, enfin, des obligations éventuelles que ses partenaires internationaux pourraient lui imposer.

Nous pouvons identifier différents critères à prendre en compte dans le choix d'un Incoterm. Encore une fois, le rapport de force entre l'acheteur et le fournisseur sera d'une dimension importante.

Il ne faut pas perdre de vue que les frais de transport, assurance, douane et taxes avancés par les fournisseurs sont tout naturellement répercutés sur les prix de vente. Il faut comparer si possible les coûts de transport négociés par le vendeur avec ceux obtenus par l'acheteur auprès de ses commissionnaires de transport, en demandant des offres commerciales selon plusieurs Incoterms.

Une entreprise avec de l'expérience en commerce international peut offrir avec plus de sécurité en utilisant plusieurs Incoterms. De plus si le volume d'importation est important, elle pourra obtenir de meilleur prix de transport et d'assurance qui sera plus compétitif.

L'ampleur de l'expédition en valeur ou en quantité (dans ce dernier cas, chargement complet ou nom d'un conteneur) aura une incidence. L'acheteur peut déjà réaliser un volume important de transaction dans le pays ou la région justifiant la prise en charge du transport ou à l'inverse sa méconnaissance totale du territoire l'amènerait naturellement à retenir une option où il délèguerait la gestion de ces activités. Les risques du pays d'expédition ou de destination (graves conflits politiques, perturbations climatiques, etc.) inciteront chacune des parties à restreindre son intervention dans les processus de transport. Le mode de transport retenu peut exclure le recours à certains Incoterms ou la réglementation de certains pays peut rendre inopérant certains Incoterms.

Un Incoterm sans précision géographique perd tout son contenu juridique. Il convient donc d'indiquer, après le sigle, le lieu de transfert de frais entre le vendeur et l'acheteur.

Au sigle et à la précision géographique, il convient d'ajouter la référence à la version des Incoterms utilisés afin de ne pas créer de confusion avec des versions précédentes.

L'importateur doit accorder une attention particulière lors d'un contrat FOB avec un fournisseur américain. Les Fob's américains sont des conditions de vente en vigueur aux Etats-Unis. Il est important de fixer le point de transfert des frais et risques pour éviter d'éventuels litiges.

Le choix de l'Incoterm a des répercussions sur le choix du mode de transport, de l'emballage de l'assurance, de financement, de dédouanement et de calcul du prix de revient et l'arbitrage se fait essentiellement en faveur du meilleur qui présente un minimum de risque et une meilleure qualité. Pour cela il faut étudier les avantages et les inconvénients de chaque moyen mis en œuvre par l'importateur.

### **a. La compatibilité de l'Incoterm avec l'emballage**

L'emballage des marchandises pour le transport international est toujours à la charge du vendeur quelque soit l'Incoterm choisi, sauf usage contraire de la profession. Il doit être adapté au voyage prévu. Ainsi si l'acheteur organise le transport, il doit informer le vendeur du mode de transport qui sera utilisé. Si l'acheteur exige un emballage plus élaboré, le vendeur est en droit de répercuter le surcoût sur son prix de vente.

### **b. La compatibilité de l'Incoterm choisi avec le mode de transport**

Avant de choisir l'Incoterm approprié, l'importateur doit d'abord définir le mode de transport qu'il compte utiliser pour acheminer sa marchandise. Cette opération nécessite de la part de l'importateur une bonne compréhension des caractéristiques du produit à importer, des délais de livraison, du coût de transport et des autres avantages et inconvénients de chaque mode de transports.

De même, pour choisir l'Incoterm selon le mode de transport convenu, l'importateur doit déterminer cas par cas les avantages et les inconvénients d'un tel choix.

### **c. La compatibilité de l'Incoterm avec le contrat d'assurance**

Le choix de l'Incoterm n'exonère pas l'importateur de couvrir les marchandises importées par une assurance et ce quelque soit le type d'Incoterm retenu.

Il est à préciser que le choix de l'Incoterm a un impact sur la détermination de la valeur en douane. En effet, en fonction de l'Incoterm utilisé, il conviendra d'ajouter ou de retrancher les frais de transport/assurance. Ceci est le travail du déclarant en douane pour l'entreprise qui sous-traite ses déclarations douanières.

### **d. La détermination du prix de revient du produit importé selon l'Incoterm**

Trop souvent les importateurs s'enthousiasment avec les premières propositions déposées par les fournisseurs sans véritablement intégrer tous les coûts qu'une telle opération va générer.

Une analyse complète devrait prendre en compte les coûts et les frais à la charge de l'importateur selon l'Incoterm choisi .

Dans la plupart des cas, le vendeur veille à répercuter les frais de transport, assurance et douane qu'il est amené à prendre en charge, en les majorants parfois.

### **Les principaux documents du commerce international.**

Les closes du contrat déterminent, entre les deux parties, la personne qui se charge d'effectuer la documentation de la marchandise. Toutefois l'exportateur( vendeur) aide l'importateur (acheteur) à l'établissement des documents, si l'incoterm choisi est au départ usine.

#### **Les documents du commerce international à établir sont :**

***\*La facture commerciale :*** document indispensable dans toutes les transactions. Elle accompagne les marchandises lors du passage de la frontière. Elle doit comporter l'ensemble des mentions obligatoires en droit français (notamment le n° SIREN) et toutes les informations habituellement requises pour une facture (noms et adresse des contractants, conditions et termes du contrat, modalités de transport, modalités de paiement, mentions sur l'origine et la destination de la marchandise, description de la marchandise, code éventuel, poids, volume ou nombre d'unités, prix unitaire, montant de la transaction).

***\*Les documents douaniers :*** au minimum la déclaration en douane, parfois une licence d'exportation (pour les produits sensibles) et les documents d'importation si l'incoterm prévoit la prise en charge de ces formalités par l'exportateur.

***\*Le certificat d'origine :*** il peut être demandé lorsque l'origine de la marchandise permet de bénéficier de régimes dérogatoires ou revêt de l'importance pour l'importateur. Ce document est visé par la chambre de commerce et d'industrie de la circonscription de l'exportateur.

Des certificats divers tels que des certificats sanitaires ou d'analyse sont exigés dans le cas de certains produits, notamment agro-alimentaires. Dans le cas de l'expédition groupée de cartons semblables, il est courant de réaliser une liste de colisage indiquant de manière précise le contenu de chaque colis.

Enfin, les attestations de prises en charge par les transitaires et/ou les documents de transport correspondant au(x) mode(s) de transport utilisé(s) - lettre de voiture CMR (route) ou CIM (fer), lettre de transport aérien LTA (air) ou connaissance maritime (mer) généralement sont également joints au dossier documentaire.