

ÉLABOREZ VOTRE OFFRE EXPORT

Les incoterms 2010

Une vente internationale engendre des difficultés plus importantes qu'une vente nationale. La logistique est souvent plus coûteuse et plus complexe à organiser. Il est donc important de savoir qui de l'acheteur ou du vendeur prendra en charge les opérations et les frais qui y sont liés. Les risques encourus durant les opérations d'acheminement sont également plus élevés et il convient d'identifier qui les assume. Faute d'un droit international qui leur donne une réponse, ces deux raisons principales ont imposé à la Chambre de Commerce Internationale de définir des incoterms dont la dernière version « Incoterms 2010 » est entrée en application à compter du 1^{er} janvier 2011.

LE RÔLE DES INCOTERMS

La Chambre de commerce internationale propose aux opérateurs internationaux 11 **incoterms**. Chacun d'entre eux comporte **10 obligations types** tant pour le vendeur que pour l'acheteur, afin de préciser :

- le **partage des frais de logistique internationale**, c'est-à-dire essentiellement les frais de vérification de la marchandise, d'emballage, d'entreposage, de manutention, de transport, d'assurance, de dédouanement export et import, de contrôle de sécurité, les droits de douane et autres impositions,
- le **transfert des risques** c'est-à-dire le moment et le lieu à partir duquel l'acheteur assume les risques encourus par la marchandise et le vendeur a accompli son obligation de livraison,

Incoterms 2010

7 incoterms utilisables pour tout mode de transport	4 incoterms à réserver pour le transport maritime et le transport par voie fluviale
EX Works Free carrier Carriage paid to Carriage and insurance paid to Delivered at terminal Delivered at place Delivered duty paid	Free along side ship Free on board Cost and freight Cost, insurance and freight

Les incoterms ne règlent pas le transfert de propriété qui est régi par la loi du contrat commercial.

- **les obligations documentaires** qui concernent les documents à fournir par l'une ou l'autre des parties au contrat de vente, sous forme papier, numérisée ou par EDI (Échange de données informatisé).

Conseil

Vos propositions de prix doivent toujours s'accompagner d'un incoterm qui fixe vos obligations et celles de votre acheteur :

Exemple : 100 000 EUR FCA Hambourg ICC 2010



LES OBLIGATIONS PRINCIPALES DES PARTIES SELON LES INCOTERMS

Tous les incoterms obligent le vendeur à s'occuper de **l'emballage** (sauf usage professionnel contraire), à communiquer une facture commerciale et tout document attestant la livraison effective des marchandises. À ce socle minimal, ils ajoutent d'autres obligations pour lesquelles le lieu de réalisation convenu est déterminant.

LES INCOTERMS UTILISABLES POUR TOUT MODE DE TRANSPORT

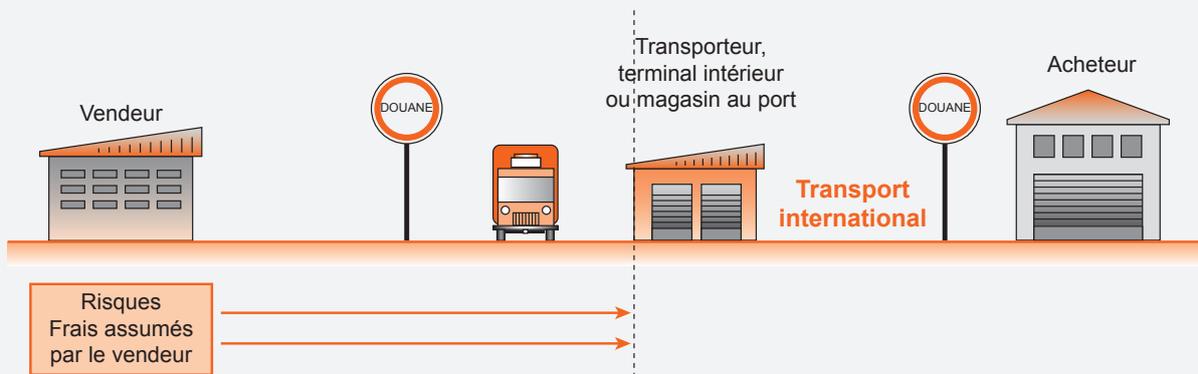
EX WORKS (...named place) → sigle : **EXW**

À l'usine (...lieu convenu)

Cet incoterm impose des **obligations minimales au vendeur** puisqu'il doit simplement tenir à disposition de l'acheteur, dans ses propres locaux, les marchandises emballées (sauf s'il est d'usage dans la profession de les fournir sans emballage). L'acheteur se **charge de toutes les opérations** pour acheminer les marchandises à destination.

FREE CARRIER (...named place) → sigle : **FCA**

Franco transporteur (...lieu convenu)



FCA : obligations principales

Vendeur	Acheteur
<p>Livrer les marchandises emballées (sauf usage contraire de la profession) au transporteur désigné par l'acheteur</p> <p>Prendre en charge le dédouanement export</p>	<p>Choisir le transporteur, conclure le contrat de transport et en informer le vendeur</p> <p>Organiser à ses propres frais et risques toutes les opérations pour amener les marchandises à destination dès lors qu'elles ont été remises au premier transporteur désigné</p> <p>Réaliser le dédouanement import</p>

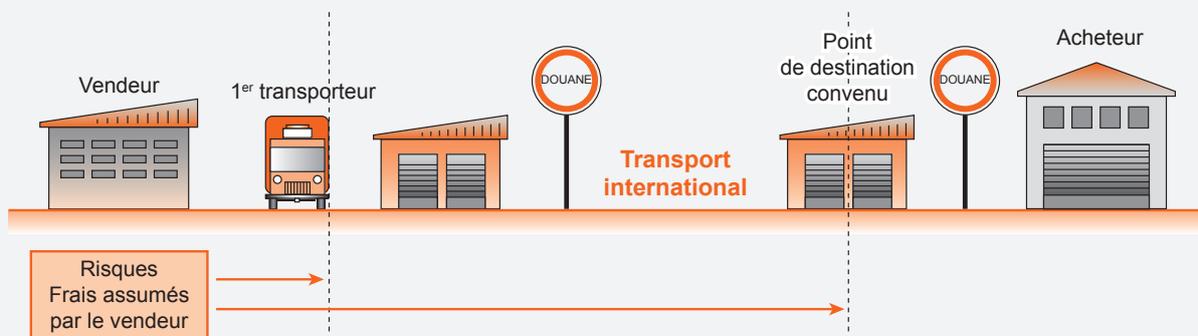
Conseil

Si vous souhaitez limiter votre intervention dans l'organisation de vos opérations internationales, il vaut mieux utiliser FCA (vos locaux) à Ex Works (vos locaux) car :

- vous dispensez votre client du dédouanement export ce qui est interprété comme un geste commercial,
- vous êtes ainsi certain que la marchandise est exportée.

CARRIAGE PAID TO (...named place of destination) → sigle : CPT

Port payé jusqu'à (...lieu de destination convenu)



CPT : obligations principales

Vendeur	Acheteur
<ul style="list-style-type: none"> – Livrer les marchandises au premier transporteur – Prendre en charge le dédouanement export – Conclure le ou les contrats de transport pour acheminer les marchandises jusqu'au point convenu et payer le fret – Prévenir l'acheteur de la remise des marchandises au transporteur 	<ul style="list-style-type: none"> – Supporter le risque transport à partir du moment où les marchandises ont été remises au premier transporteur – Réceptionner les marchandises au point convenu et supporter toutes les charges pour les amener à leur destination finale (dédouanement import, post acheminement...)

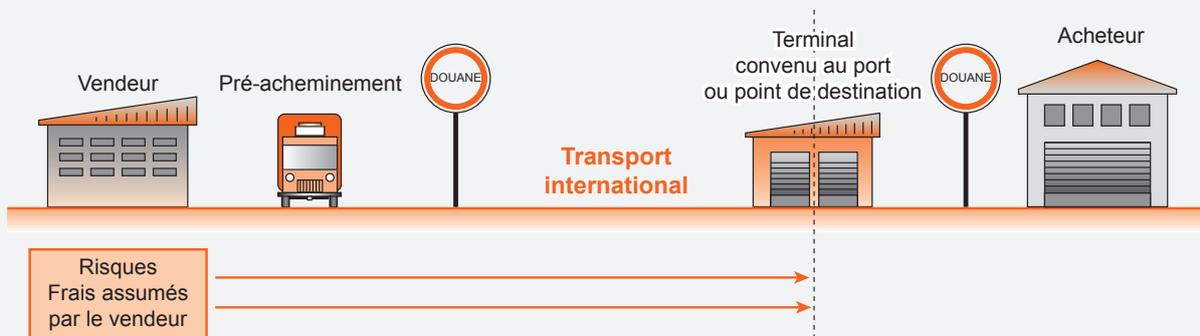
CARRIAGE, INSURANCE PAID TO (...named place of destination) → sigle : CIP

Port payé, assurance jusqu'à (...point de destination convenu)

Les obligations des parties sont identiques à celles de l'incoterm CPT à la différence près que le vendeur a l'obligation de souscrire une police d'assurance pour le compte de l'acheteur afin de couvrir le risque transport jusqu'au point de destination convenu au minimum. La couverture de cette assurance est minimale et le montant assuré doit être au moins égal à 110 % du prix prévu dans le contrat et dans la même devise.

DELIVERED AT TERMINAL (named terminal at port or place of destination) → sigle : DAT

Rendu au terminal (terminal convenu au port ou lieu de destination convenu)

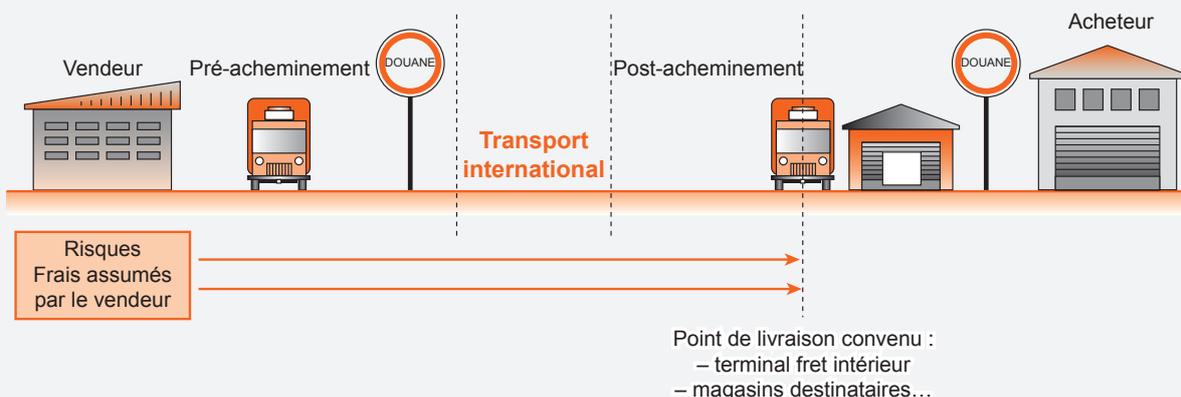


DAT : obligations principales

Vendeur	Acheteur
<ul style="list-style-type: none"> – Prendre en charge le dédouanement export – Conclure le ou les contrats de transport pour acheminer les marchandises jusqu'au point convenu (terminal portuaire ou lieu convenu) et payer le fret – Décharger les marchandises du moyen de transport arrivant et les mettre à disposition au terminal ou point convenu. 	<ul style="list-style-type: none"> – Réceptionner les marchandises au point convenu – Assumer toutes les charges pour amener les marchandises à leur destination finale (dédouanement import, post acheminement...) – Supporter tous les risques encourus par la marchandise dès que celle-ci a été livrée au terminal ou point convenu

DELIVERED AT PLACE (named place of destination) → sigle : **DAP**

Rendu au lieu de destination (lieu de destination convenu)

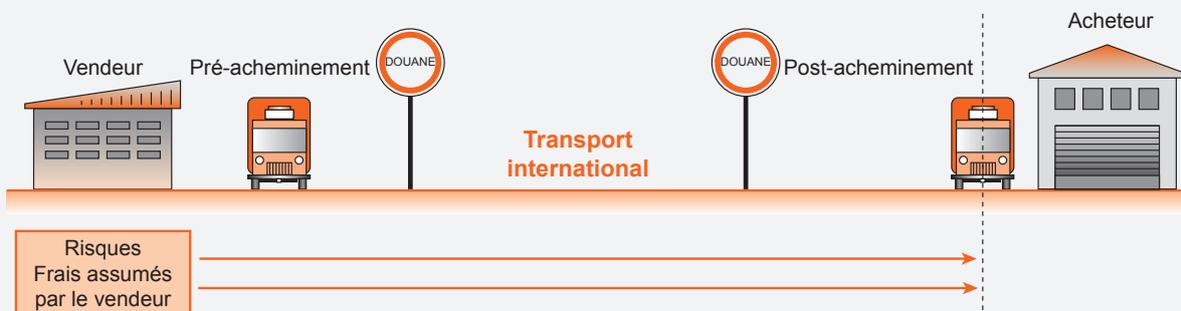


DAP : obligations principales

Vendeur	Acheteur
<ul style="list-style-type: none"> - Prendre en charge le dédouanement export - Conclure le ou les contrats de transport pour acheminer les marchandises jusqu'au lieu de destination convenu et payer le fret - Mettre les marchandises à disposition de l'acheteur, au lieu convenu, sur le moyen de transport 	<ul style="list-style-type: none"> - Réceptionner les marchandises au point convenu et prendre en charge les frais de déchargement du moyen de transport sauf s'ils sont supportés par le vendeur aux termes du contrat de transport - Assumer toutes les charges pour amener les marchandises à leur destination finale (dédouanement import, post acheminement...) - Supporter tous les risques encourus par la marchandise dès que celle-ci a été livrée au terminal ou point convenu

DELIVERED DUTY PAID (...named place of destination) → sigle : **DDP**

Rendu droits acquittés (...lieu de destination convenu)

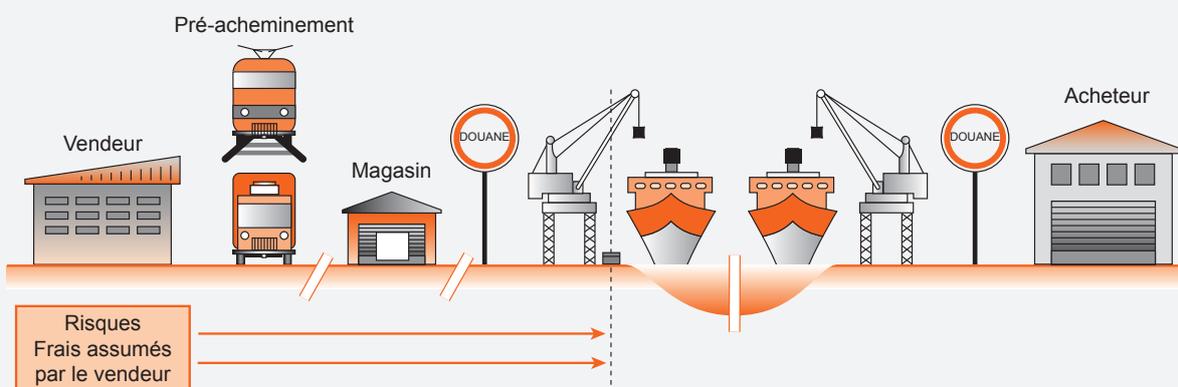


À l'inverse d'EXW, DDP engendre des obligations maximales pour le vendeur. Il doit livrer les marchandises dédouanées à l'acheteur au point de destination convenu et supporter les frais de déchargement s'ils sont inclus dans le contrat de transport.

LES INCOTERMS À RÉSERVER POUR LE TRANSPORT MARITIME OU FLUVIAL

FREE ALONG SIDE SHIP (...named port of shipment) → sigle : FAS

Franco le long du navire (...port d'embarquement convenu)

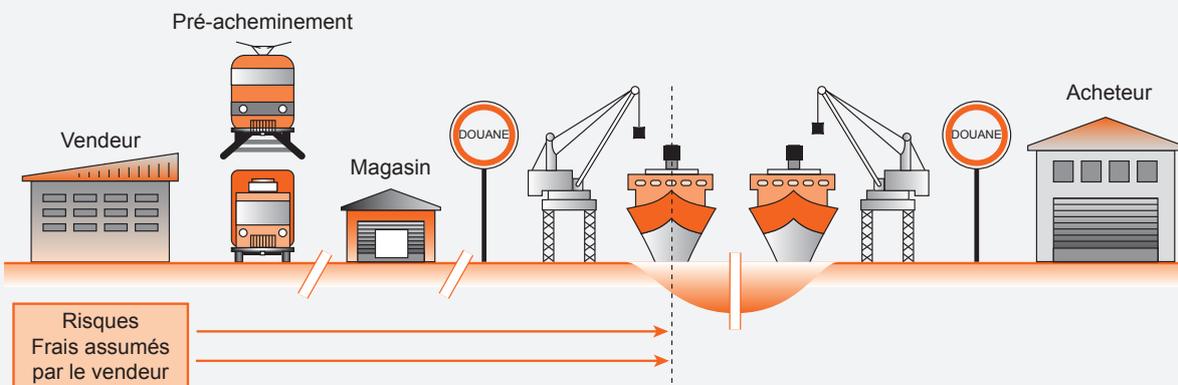


FAS : obligations principales

Vendeur	Acheteur
<ul style="list-style-type: none"> – Prendre en charge le dédouanement export – Livrer les marchandises le long du quai au port d'embarquement 	<ul style="list-style-type: none"> – Organiser à ses propres risques et frais toutes les opérations pour amener les marchandises à destination à partir du moment où elles ont été remises le long du quai

FREE ON BOARD (...named port of shipment) → sigle : FOB

Franco à bord (...port d'embarquement convenu)



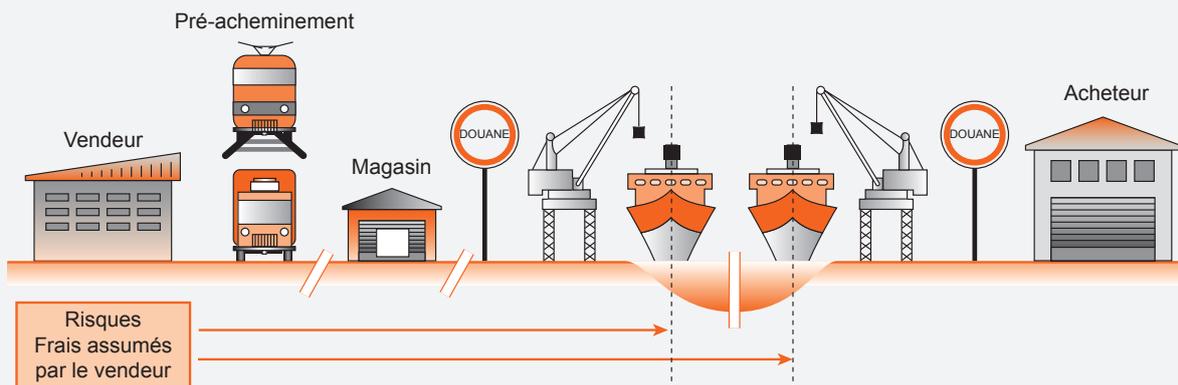
FOB : obligations principales

Vendeur	Acheteur
<ul style="list-style-type: none"> – Prendre en charge le dédouanement export – Livrer les marchandises à bord du navire désigné selon les usages du port – Payer les frais de chargement 	<ul style="list-style-type: none"> – Choisir le transporteur et en informer le vendeur – Conclure le contrat de transport et payer le fret principal – Supporter tous les risques et charges (manutention à l'arrivée, dédouanement import post acheminement) à partir du moment où les marchandises ont été livrées à bord du navire désigné selon les usages du port

▲ Les usages d'un port peuvent stipuler que le vendeur livre les marchandises dans le périmètre du navire. C'est notamment le cas des ports d'Anvers et de Dunkerque. ▲

COST AND FREIGHT (...named port of destination) → sigle : CFR

Coût et fret (...port de destination convenu)



CFR : obligations principales

Vendeur	Acheteur
<ul style="list-style-type: none"> – Livrer les marchandises à bord du navire – Conclure le contrat de transport et payer le fret jusqu'au port de destination convenu – Payer les frais de déchargement pour autant qu'ils soient inclus dans le fret – Prévenir l'acheteur de la remise des marchandises au transporteur 	<ul style="list-style-type: none"> – Réceptionner les marchandises au port de destination convenu et payer toutes les charges à l'arrivée jusqu'à leur destination finale – Supporter le risque de transport à partir du moment où les marchandises ont été livrées à bord du navire désigné selon les usages du port

COST, INSURANCE, FREIGHT (...named port of destination) → sigle : CIF

Coût, assurance, fret (...port de destination convenu)

Les obligations des parties sont identiques à celles de l'incoterm CPT à la différence près que le vendeur a l'obligation de souscrire une police d'assurance pour le compte de l'acheteur afin de couvrir le risque transport jusqu'au port de destination convenu au minimum. La couverture de cette assurance est minimale et le montant assuré doit être au moins égal à 110 % du prix prévu dans le contrat et dans la même devise.

LE CHOIX DES INCOTERMS

Parmi les 11 incoterms, vous devez en choisir **un ou deux** que vous utiliserez pour l'ensemble de vos opérations. Votre faible expérience à l'international vous fait opter pour un incoterm comme **FCA** qui limite vos obligations. Toutefois, un **marché concurrentiel** vous conduit généralement à formuler une offre comparable à celle des producteurs locaux et donc à retenir des incoterms comme **CIP**, voire **DAP ou DDP**. Ce choix vous confère un **atout commercial** car il évite à l'acheteur de se soucier d'une part importante, voire de la totalité, de la logistique internationale. D'autres éléments peuvent également entrer en ligne de compte comme **la nature des relations** avec l'acheteur. Si celles-ci lui sont favorables ; il peut imposer l'incoterm du contrat.

Conseil

Ces 11 incoterms peuvent être classés selon le lieu de livraison en deux groupes : incoterms de vente départ où le vendeur s'acquitte de son obligation dans son propre pays (EXW, FCA, CPT, CIP, FAS, FOB, CFR, CIF) et incoterms de vente à l'arrivée où le vendeur s'acquitte de son obligation dans le pays d'arrivée (DAT, DAP, DDU).

Lorsque vous envisagez une vente avec un paiement par crédit documentaire, il vaut mieux renoncer aux incoterms de vente à l'arrivée qui rendent délicat le respect des délais de remise des documents et affectent donc la sécurité de paiement.

Business France vous accompagne

Les incoterms font partie intégrante de la démarche export et leur connaissance est importante. Ils définissent le partage des risques, des droits et des obligations entre les parties et donc les responsabilités entre vendeur et acheteur par la livraison d'un bien.

- **La Librairie du commerce international**, située dans les locaux de Business France ou accessible en ligne (www.businessfrance.fr), vous propose la publication officielle sur les Incoterms 2010 de la Chambre de Commerce Internationale.
- Avec la **hotline réglementaire Business France**, nos experts de la réglementation internationale sont à votre écoute, pour vous fournir une réponse validée et confidentielle sous 48 heures. Ils répondront aux questions que vous vous posez dans les domaines de la réglementation internationale et les procédures douanières. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr
- Enfin, **FORMATEX, partenaire de Business France**, conçoit et anime des actions de formation à objectifs clairement opérationnels dans le but de vous aider à maîtriser diverses techniques commerciales, juridiques, financières, logistiques, administratives, douanières et fiscales et plus largement dans vos projets à l'export. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr