

# Les règles d'or pour une bonne utilisation des Incoterms® 2010

## 1 Les concepts de base

Les Incoterms sont des mots-clés ou sigles à 3 lettres suivies d'un lieu (FOB Marseille, EXW Paris...) définis par la chambre de Commerce internationale qui vont permettre de déterminer les obligations réciproques de l'acheteur et du vendeur en ce qui concerne le transport et la livraison de la marchandise.

Les Incoterms définissent où se situe le transfert de risques ainsi que le transfert de frais sans déterminer le transfert de propriété. Ils permettent également de définir à qui incombent les formalités administratives et douanières ainsi que les documents que le vendeur doit fournir à l'acheteur.

La dernière version des Incoterms, les Incoterms® 2010, contient 11 Incoterms "officiels" définis par l'ICC et laisse la liberté aux parties d'introduire des "variantes" permettant de tenir compte de certains usages ou des spécificités de certaines opérations (par exemple CIF Free out, ou FOB Stowed...).

## 2 Les 11 Incoterms de l'ICC

Le choix de l'Incoterm résulte de la prise en compte de plusieurs paramètres :

- ✓ De la politique commerciale de l'acheteur et du vendeur et en particulier du niveau de service (en terme de risques et de coûts) que le vendeur veut rendre à ses clients
- ✓ Du savoir-faire des parties en matière de logistique

- ✓ Des habitudes du marché
- ✓ Du rapport de force entre le vendeur et l'acheteur

Type d'Incoterms	Sigle	Transfert de risques	Transfert de frais
Tous modes de transport	<b>EXW (EX WORKS)</b>	À l'usine du vendeur (véhicule non chargé)	
	<b>FCA (FREE CARRIER)</b>	Remise dans les locaux du transporteur (véhicule non déchargé)	
	<b>CPT (CARRIAGE PAID TO)</b>	Remise au 1er transporteur	Au point de destination convenu
	<b>CIP (CARRIAGE INSURANCE PAID TO)</b>	Remise au 1er transporteur (assurance payée)	Au point de destination convenu
	<b>DAT (DELIVERED AT TERMINAL)</b>	Au terminal de destination convenu (véhicule d'approche déchargé)	
	<b>DAP (DELIVERED AT PLACE)</b>	Au point de destination (véhicule d'approche non déchargé)	
	<b>DDP (DELIVERED DUTY PAID)</b>	Au point de destination, dédouané à l'importation (véhicule non déchargé)	
Maritime ou fluvial	<b>FAS (FREE ALONGSIDE SHIP)</b>	Dans le périmètre du navire au port de départ	
	<b>FOB (FREE ON BOARD)</b>	À la mise à bord au port de départ	
	<b>CRF (COST AND FREIGHT)</b>	À la mise à bord au port de départ	Au port de destination
	<b>CIF (COST INSURANCE FREIGHT)</b>	À la mise à bord au port de départ (assurance payée)	Au port de destination

### 3 Répartition des risques et des frais (tableau récapitulatif)

INCOTERMS	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CPT	CIF	CIP	DAT	DAP	DDP
Emballage	Red	Blue	Red								
Chargement, empotage à l'entrepôt de départ	Pink	Cyan	Red	Blue	Red	Blue	Red	Blue	Red	Blue	Red
Préacheminement au port, l'aéroport ou à la plateforme de groupage au terminal	Pink	Cyan	Red	Blue	Red	Pink	Blue	Red	Blue	Red	Blue
Douane export	Pink	Cyan	Red	Blue	Red	Pink	Blue	Red	Blue	Red	Blue
Passage portuaire, aéroportuaire, plateforme de groupage terminal de départ	Pink	Cyan	Pink	Cyan	Red	Blue	Red	Pink	Blue	Red	Blue
Transport principal	Pink	Cyan	Pink	Cyan	Pink	Cyan	Blue	Pink	Blue	Red	Blue
Assurance transport principal	Pink	Cyan	Pink	Cyan	Pink	Cyan	Blue	Pink	Blue	Red	Blue
Passage portuaire, aéroportuaire, plateforme de groupage terminal d'arrivée	Pink	Cyan	Pink	Cyan	Pink	Cyan	Blue	Pink	Blue	Red	Blue
Douane import	Pink	Cyan	Pink	Cyan	Pink	Cyan	Blue	Pink	Blue	Red	Blue
Postacheminement à l'usine ou entrepôt d'arrivée	Pink	Cyan	Pink	Cyan	Pink	Cyan	Blue	Pink	Blue	Red	Blue
Déchargement à l'usine ou l'entrepôt d'arrivée	Pink	Cyan	Pink	Cyan	Pink	Cyan	Blue	Pink	Blue	Red	Blue

Red	Risques à la charge du vendeur
Pink	Risques à la charge de l'acheteur
Blue	Frais à la charge du vendeur
Cyan	Frais à la charge de l'acheteur
White	Frais pour l'acheteur ou le vendeur

#### 4 Les règles d'or pour une bonne utilisation des Incoterms® 2010

- ✓ N'utiliser que des Incoterms conformes aux définitions de l'ICC. En cas d'utilisation de variantes, il est nécessaires de définir la variante de manière précise dans le contrat.
- ✓ Ne pas utiliser d'Incoterm maritime avec d'autres modes de transport. En particulier ne pas utiliser le "FOB Aéroport" qui continue à être utilisé par les transitaires alors que cet Incoterm n'est pas défini par la Chambre de commerce international, dans le cadre du transport aérien.
- ✓ Toujours indiquer la version Incoterm à laquelle s'attache le contrat. Bien qu'il soit préférable d'utiliser la dernière version (version 2010), il est également possible d'utiliser une version antérieure. Par ailleurs, il est également indispensable d'indiquer le rattachement à l'ICC, avec un encrage géographique de la manière suivante :

Unit Price : 450 USD/MT FOB Antwerp as per Incoterms® 2010 of the International Chamber of Commerce.

Éviter une stipulation vague du type : Unit Price : 450 USD/MT FOB Antwerp, sans indiquer la version Incoterm applicable. En cas de litige, il n'est pas certain que ce soit la version 2010 (la dernière version) qui serait retenue.

Attention aux Incoterms américains que contiennent plusieurs "FOB" ! En cas de contrat avec un client américain, la référence à l'ICC est d'autant plus indispensable

- ✓ Éviter d'utiliser l'Incoterm EXW dans le cadre d'une vente internationale. En effet, avec EXW, les formalités douanières export incombe, en théorie, à l'acheteur. Or

d'une part, l'acheteur n'est pas toujours en mesure d'accomplir les formalités douanières (société immatriculée dans un pays tiers).

D'autre part si c'est l'acheteur qui s'occupe des formalités douanières à l'exportation, le vendeur risque d'avoir du mal à récupérer le EX1, document indispensable, en cas de contrôle fiscal pour prouver l'exportation de la marchandise.

De plus, avec EXW, c'est l'acheteur qui doit organiser l'enlèvement et le transport de la marchandise. Donc en cas de défaillance du client, même si l'opération est couverte par un crédit documentaire, le vendeur ne sera pas en mesure de l'utiliser, faute d'expédition.

- ✓ Eviter de négocier un Incoterm de la famille des "D" en cas de paiement par crédit documentaire.

En effet, les Incoterms de la famille des "D" se marient mal avec le crédit documentaire, dans la mesure où ce type d'Incoterm implique la présentation d'un document qui matérialise la livraison de la marchandise à destination (par ex un reçu du client ou une attestation de prise en charge du transitaire).

L'expérience montre qu'il est toujours compliqué de récupérer ce document, d'autant plus que le crédit documentaire implique, en général, une présentation des documents sous un délai 21 jours maximum partir de la date d'expédition.

Le vendeur est donc tributaire d'un document qui est "contrôlé" par l'acheteur, ce qui rend la protection offerte par le crédit documentaire beaucoup plus aléatoire. C'est la raison pour laquelle, il est déconseillé d'utiliser le crédit avec un Incoterm de la famille des "D".

Une solution alternative consiste à conditionner le paiement du crédit documentaire à la présentation des documents d'expédition classiques (B/L, facture, packing list...), sans présentation d'un document "contrôlé" par l'acheteur. Dans une telle hypothèse, le crédit documentaire conserve toute son efficacité, dans la mesure où le vendeur est payé dès l'expédition sans être tributaire d'un document hypothétique qui ne peut être obtenu qu'à l'arrivée de la marchandise et qui est au bon vouloir du client.

Dans une telle situation, le vendeur conserve la maîtrise du paiement, mais les implications de l'incoterm demeurent les mêmes, car c'est lui qui assume les risques du transport jusqu'à destination. Une telle configuration est tout à fait possible avec les Incoterms de la famille des "D", car, d'une manière générale, les Incoterms ne définissent pas quand et comment le vendeur doit être payé !

- ✓ Éviter les Incohérences entre l'Incoterm négocié dans le contrat et les documents requis dans le cadre d'un crédit documentaire.

D'une manière générale, il faut que les documents requis soient en phase avec la prestation du vendeur telle qu'elle est définie par l'Incoterm du contrat

Exemples d'incohérences :

Contrat : Incoterm FCA

L/C : Bill of lading "freight prepaid"

Il est flagrant que la configuration ci-dessus est incohérente, puisque dans le cadre de la L/C, on demande au vendeur de payer le transport maritime, alors qu'avec l'Incoterm FCA, le vendeur doit simplement remettre la marchandise au transporteur désigné par l'acheteur.

Il en est de même dans la cadre d'une vente CFR alors que la L/C réclame la présentation d'un certificat d'assurance...

- ✓ Attention à certains usages portuaires spécifiques tel que le "FOB Antwerp" qui divergent par rapport à la définition du FOB classique de l'ICC. En effet, à Anvers, pour le transport conventionnel, avec certaines compagnies maritimes, le point critique, dans une vente FOB, ne se situe pas à la mise à bord, mais à la mise à quai. Ce qui veut dire que les risques et les frais du chargement à bord incombent à l'acheteur, ce qui est contraire à la définition basique du FOB de la chambre de commerce international. On notera toutefois que la définition du FOB dans le cadre de l'ICC inclut le fait que la marchandise doit être livrée "selon les usages du port".
  
- ✓ Attention aux liner terms qui peuvent interférer sur les Incoterms. En effet, les liner terms viennent souvent perturber la portée des Incoterms. Ces termes applicables au transport maritime permettent de définir la répartition des frais des opérations de manutention, dans les ports, entre la marchandise (chargeur ou réceptionnaire) et le transporteur.

Ainsi dans une vente FCA, combiné avec le liner term "bord" au port d'embarquement, si le vendeur s'avère aussi être le chargeur, dans le cadre du transport maritime, celui-ci devra payer la manutention depuis "quai" jusqu'à la mise à bord alors que cela n'est pas inclus dans le cadre de l'Incoterm.

De la même façon, dans le cadre d'une vente DAT, si le liner term applicable au port d'arrivée est "bord", c'est l'acheteur qui va payer le déchargement, alors que normalement cette opération est à la charge du vendeur, du point de l'Incoterm.

En cas de volumes importants, il est indispensable d'apprécier l'impact des liner terms applicables pour les calculs de coût.