

# Introduction



organisation des enseignements en BTS Commerce International peut être calquée sur la réalité d'une opération d'exportation telle qu'elle se déroule dans la réalité de l'entreprise.

Ainsi, le contrat, définition des obligations des cocontractants, est-il la conclusion de la phase de négociation qui se révèle alors primordiale pour l'assurance d'une opération réussie.

Pendant la phase de négociation d'une opération d'export, certains éléments doivent être pris en compte et anticipés.

Ces éléments relèvent de plusieurs éléments.

- **Le prix** : il intègre, outre les éléments constitutifs du coût de revient, les aspects liés au choix de l'Incoterm (coûts logistiques de transport, fiscaux et douaniers).
- **Les conditions de transport et de livraison** : les éléments de coûts, délais et sécurité doivent être bien pris en compte afin de ne pas détériorer les relations futures entre cocontractants.
- **Les techniques, moyens et délais de paiement** : les coûts et les risques liés aux choix arrêtés peuvent avoir des conséquences dramatiques pour l'exportateur qui ne les a pas anticipés.
- **Le non-paiement de la marchandise livrée**, quelle qu'en soit la raison, doit être envisagé.

Parallèlement à l'acquisition des techniques et de la culture afférentes aux opérations d'exportation, il est désormais nécessaire d'intégrer dans la formation des cadres et cadres moyens la dimension achats import, compte tenu de l'évolution de l'environnement économique et géopolitique avec notamment une Union européenne comptant 27 États membres. Cette dimension trop longtemps négligée s'inscrit désormais en force comme vecteur de compétitivité des entreprises internationalisées. En phase avec son environnement européen et mondial, le nouveau BTS Commerce International à référentiel commun européen intègre l'idée selon laquelle pour bien exporter il faut savoir importer. Aussi ce manuel a-t-il pour ambition de contribuer à la formation des acteurs modernes du commerce international et d'aborder la mondialisation également sous l'angle des compétences relatives aux importations qui sont déclinées comme suit :

- la fonction achat ;
- l'internationalisation des achats et le sourcing ;
- la préparation de la négociation achat ;
- les outils de suivi des achats.

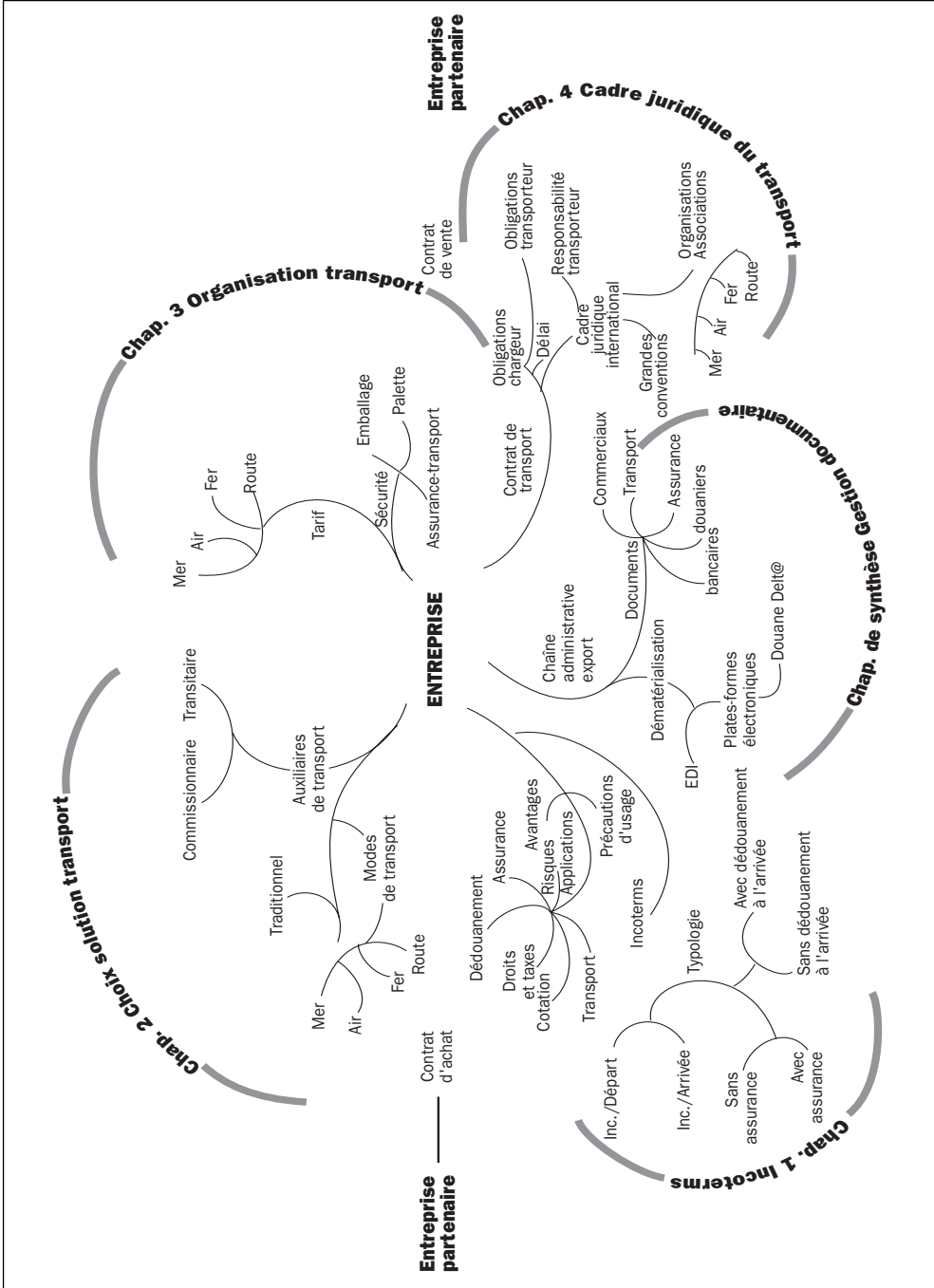
Cet ouvrage présente une démarche globale de prise en compte de tous les éléments à prévoir, anticiper et couvrir pendant la préparation d'une opération export et d'une opération import.

Ainsi, l'organisation des chapitres permet-elle d'assurer une progression à la fois dans l'acquisition des connaissances des étudiants poursuivant une formation de technicien supérieur en Commerce International ou toute autre formation commerciale internationale, et dans la prise en compte globale et chronologique des éléments constitutifs d'un contrat de vente internationale.

Les savoirs essentiels sont systématiquement étayés d'exemples concrets, d'exercices et d'applications. Leur approfondissement permettra aux professionnels de mieux comprendre et de mieux appréhender les différentes techniques abordées.

# Partie 1

# La logistique



La problématique de la logistique se pose avant même la conclusion du contrat de vente. En effet cet acte juridique déterminant, que sont la vente ou l'achat à l'international, engage l'entreprise signataire dans sa démarche de gestion des opérations import et export et en particulier celles concernant le transport. C'est en effet par le transport que commence traditionnellement la liste des tâches à accomplir pour que la marchandise, qui fait l'objet de la vente et de l'achat, puisse être acheminée du point de départ au point d'arrivée. Le transport est au cœur du volet « physique » de l'opération commerciale internationale.

Grâce à la traçabilité électronique, l'exportateur est à même de suivre à tout moment la marchandise tout au long de son déplacement sur les cartes géographiques, tout comme il est possible à l'étudiant maintenant, grâce à la carte-pétales située à gauche, de visualiser la démarche pédagogique logistique. En effet chaque chapitre forme un des pétales de la carte. La mise à plat des différents aspects abordés dans cette partie logistique montre leur diversité et leur imbrication ainsi que la nécessité de faire appel à des prestataires de services spécialisés dans le transport.

Le prix de vente et/ou d'achat par exemple dépend de l'Incoterm qui a été négocié entre le vendeur et l'acheteur. C'est la raison pour laquelle **les Incoterms** forment le **chapitre 1** qui détaille l'ensemble des opérations à accomplir par chacune des deux parties au contrat pour le bon acheminement de la marchandise du point de départ jusqu'au lieu de destination choisi. Le recours aux prestataires de services spécialisés dans le transport et le dédouanement de la marchandise fait l'objet du **chapitre 2** consacré au **choix de la solution-transport**.

**L'organisation du transport** détaille très concrètement, dans le **chapitre 3**, la stratégie à mettre en œuvre par l'entreprise pour répondre à son obligation de transport et de dédouanement. La dimension juridique, quant à elle, forme le cœur du **chapitre 4**, le **cadre juridique du transport**.

Reste l'autre volet de la démarche internationale logistique constitué par la dimension documentaire. Le transport au sens large génère en effet un nombre important de documents qui servent aux différents acteurs de la chaîne d'exportation et d'importation à matérialiser leurs interventions dans l'opération. Le **chapitre de synthèse** est dédié à **la gestion documentaire des opérations d'importation et d'exportation** qui a débuté avec le transport. En raison de son importance, il est placé à la fin du manuel au titre d'une synthèse documentaire de l'ouvrage. Il a en effet un caractère transversal accentué puisqu'on y retrouve, outre la dimension logistique – transport et douane – la dimension financière et juridique constituée telle qu'elle ressort des documents générés par la vente ou l'achat.

Quelques mots sur les caractéristiques du marché mondial du transport sont nécessaires avant de commencer le chapitre 1. Cinq tendances se font jour :

1. Les techniques logistiques s'inscrivent dans **un marché désormais mondial**.
2. Le transport constitue un ensemble de techniques au cœur de la démarche d'internationalisation. Que l'entreprise décide d'assumer cette obligation de transport ou qu'elle la reporte sur ses partenaires ou la partage avec eux, la compréhension du mécanisme global est toujours indispensable. C'est ce qu'on appelle **la culture du transport**.
3. La maîtrise du transport constitue pour l'entreprise **un atout fort** face à la concurrence internationale.
4. Le transport constitue aussi un marché extrêmement fluctuant. Les situations bougent beaucoup et vite dans ce domaine. La concurrence est très vive, les délocalisations rapidement conclues et **l'innovation constante** en termes de capacité de transport, d'offres de services complémentaires et **d'adaptation aux besoins des clients**.
5. Malgré ou à cause de cette vitalité et de ces innovations, le transport connaît trois limites. Deux sont situées à chaque bout de la chaîne du transport, à savoir **son empreinte écologique** et sa dimension humaine en termes de **conditions de travail des salariés du transport**. Entre les deux, figure dorénavant **le coût du transport** très sensible au cours du fuel sur le marché mondial des matières premières fossiles.

# Les Incoterms

## Prérequis

- Disposer d'une bonne culture géographique
- Aimer l'imprévu, tout en étant très méthodique
- Suivre l'actualité et être très réactif

## Objectif du chapitre

- Acquérir une vision pragmatique du déroulement d'une exportation ou d'une importation au plan de l'acheminement de la marchandise

## Passerelles

- Dimension logistique, juridique et financière de l'offre, en particulier les chapitres consacrés au transport
- Géographie économique
- Langues étrangères

Imaginez une négociation commerciale internationale entre un vendeur et un acheteur qui ne parlent pas la même langue, travaillent dans des pays différents, sont de culture différente avec des modes de raisonnements d'évidence différents et des droits différents. Ils n'ont pas les Incoterms à leur disposition. Ceux-ci précisent la répartition des tâches à accomplir par chacune des deux parties lors de la livraison de la marchandise.

Sans Incoterm, pour connaître le prix, il leur faut définir très précisément les conditions de la livraison en matière d'édition des documents relatifs à la vente, des dédouanements, du transport, de l'assurance, en insistant bien aussi sur les limites de leurs actions et ce qu'ils n'ont à faire ni l'un ni l'autre. La lourdeur et la lenteur de la négociation sont réelles. Ce serait aussi très contre-productif parce qu'il faudrait évoquer ensemble aussi toutes les difficultés à venir, au moment très sensible où il faut au contraire arriver à finaliser l'accord de vente. Comme le disent des partenaires chinois : imaginer une difficulté, c'est la faire arriver. Et pourtant, il faut aussi être professionnel et arriver à conclure un accord dénué d'ambi-

güité, afin que l'application du contrat se déroule de façon optimale. Un outil est à la disposition des entreprises exportatrices et importatrices, les Incoterms.

Maintenant voyez ces mêmes professionnels négociant ce même contrat de matériel électrique avec les Incoterms. Le vendeur est une entreprise nantaise, l'acheteur une entreprise norvégienne. Il leur suffit de dire **DDU Oslo** pour que chacun des deux sachent que l'exportateur s'occupera de tout jusque dans le pays de l'acheteur, tout sauf la phase de dédouanement à l'arrivée dans le pays d'importation. DDU signifie *Delivered Duties Unpaid* et Oslo est le lieu de transfert des frais et des risques à la charge du vendeur portant sur le transport, l'assurance et le dédouanement export.

Lors d'une autre commande toujours entre ces deux entreprises, le client norvégien demande cette fois-ci à ce que la vente se fasse **FCA Nantes, Free Carrier**. Cette fois-ci le vendeur sait que ses obligations cessent après le dédouanement à l'export et la livraison au transporteur et celles de l'acheteur commencent.

- *Qu'y a-t-il de commun dans ces deux exemples, alors que dans le premier cas, l'entreprise exportatrice prend en charge toutes les étapes, prix et risques inclus jusqu'en Norvège à l'exception du dédouanement sur place et dans le second, met la marchandise à disposition à Nantes chez le transporteur ?*

Dans les deux cas, l'entreprise française exporte mais avec des Incoterms différents. La première fois, elle utilise DDU, un Incoterm à l'arrivée qui nécessite de l'exportateur une bonne connaissance des différentes prestations à accomplir. Dans le second, FCA est attaché à une vente départ où les obligations de l'entreprise cessent très rapidement en étant toujours en France.

- *Que sont donc ces Incoterms ?*

Ils signifient littéralement « INternational COMmercial TERMS », et ont été inventés par des professionnels réunis au sein de la Chambre de commerce internationale pour faciliter les échanges internationaux. Dans un contrat de vente internationale de marchandises, ils ont pour fonction de définir les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur, occasionnées par le déplacement des marchandises, sur le triple plan :

- du transfert des frais (qui paie quoi) ;
- du transfert des risques (qui supporte le risque et quel risque) ;
- des documents à fournir.

- *Pourquoi les exportateurs et les importateurs utilisent-ils ces concepts ?*

Les avantages que vendeur et acheteur peuvent retirer des Incoterms se nomment gain de temps et gain d'argent. Le recours à ces concepts aboutit à une normalisation du langage, d'autant plus que les Incoterms sont représentés par des sigles anglo-saxons codifiés. Les inconvénients tiennent en un certain formalisme nécessaire à la bonne compréhension et au fait que certains Incoterms sont incomplets, comme nous allons le voir dans la typologie des Incoterms.

## CONSEILS MÉTHODOLOGIQUES

1. Apprenez d'abord les Incoterms en adoptant le point de vue de l'exportateur et ensuite par déduction vous savez que ce que doit faire l'importateur pour acheminer la marchandise. C'est beaucoup plus facile.
2. Ne cherchez pas à connaître les Incoterms en une seule fois. Ne traduisez pas le sigle en français. Lisez les également en anglais dans le texte original dans *Incoterms 2000*, ICC Publishing SA.
3. Voyez la façon dont on en parle sur le Net et qui en parle. Consultez par exemple le dossier Incoterms de la compagnie d'assurances suisse Zurich sur [www.zurich.ch](http://www.zurich.ch).
4. Refaites le tableau des Incoterms et ayez le toujours avec vous. Comparez-le à des tableaux présentant les Incoterms horizontalement (par exemple sur [www.alloin.com/pdf/Incoterms](http://www.alloin.com/pdf/Incoterms)) et non pas verticalement, comme c'est l'usage courant en France.
5. Interrogez les entreprises sur leur pratique Incoterms et essayez d'en comprendre les raisons.



*Deux ans au moins ! C'est le temps nécessaire pour bien connaître ses Incoterms. Prétendre faire du commerce international sans une bonne maîtrise de ces concepts est une véritable impossibilité. C'est ce qu'a bien compris un directeur de banque à l'international qui a recruté son adjoint après entretien et une première sélection sur la base d'un test écrit portant principalement sur les Incoterms.*

## I. Importance des Incoterms

Incoterm est un mot composite d'origine anglo-saxonne construit à partir d'*International Commercial Terms*. Il convient donc de lui garder sa majuscule et de pas mettre un « e » à la fin comme s'il s'agissait d'un terme. Il est compris dans tous les pays du monde et est à la base des échanges commerciaux. L'Incoterm est lié au déplacement d'une marchandise dans le temps et l'espace pour permettre le franchissement des frontières. Il est un outil de répartition des tâches à accomplir par le vendeur et par l'acheteur tout au long de l'acheminement de la marchandise dans le cadre d'un contrat international de vente. En France, le droit français s'applique, pas les Incoterms. Par contre, dès lors que le droit est différent, d'un côté et de l'autre de la frontière, même dans l'Union européenne, les Incoterms peuvent s'appliquer.

Le concept est une création en 1936 de la Chambre de commerce international, révisée à plusieurs reprises depuis lors, la dernière édition des Incoterms datant de 2000. Il est basé sur le séquençage des différentes opérations auxquelles la marchandise est soumise depuis le point de départ jusqu'au point d'arrivée prévu dans le contrat de vente internationale.

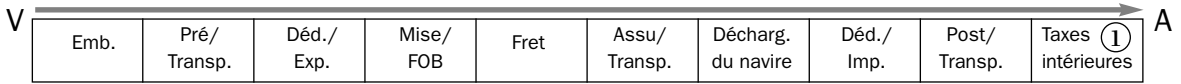
### ■ 10 séquences de chaque Incoterm

Le séquençage des opérations distingue dix opérations différentes de transport, de dédouanement, d'assurances et d'édition des documents, avec à chaque fois le détail de la tâche à accomplir par le vendeur et l'acheteur, en symétrie par rapport l'un à l'autre. Il y a une visualisation préalable de l'enchaînement de ce que doit faire vendeur et acheteur. Les cocontractants s'engagent par contrat et se réfèrent aux Incoterms dans ce contrat pour en préciser le champ d'application, sans qu'il leur soit imposé d'y souscrire. Les Incoterms sont un outil de facilitation des rapports commerciaux.

Ils ne peuvent se lire que réciproquement puisqu'à chaque obligation du vendeur correspond celle de l'acheteur. Comme dans l'exemple de vente de matériel électrique à une entreprise norvégienne, si le transport principal est assuré par la firme française, l'acheteur norvégien ne peut le faire aussi. Il y aurait contradiction. On retrouve là un mode opératoire américain basé sur le raisonnement « *je fais ceci, donc je ne fais pas cela* », cette fois-ci multiplié par deux, chacun restant dans son rôle de vendeur ou d'acheteur. Ces séquences regroupent les obligations de chacune des parties, prévues dans les 13 scénarii d'acheminement proposés au choix des cocontractants.

A.	Les obligations du vendeur	B.	Les obligations de l'acheteur
A1	Fourniture de la marchandise	B1	Paiement du prix
A2	Licences, autorisation et formalités	B2	Licences, autorisations et formalités
A3	Contrat de transport et d'assurances	B3	Contrat de transport et d'assurances
A4	Livraison	B4	Prix de livraison
A5	Transfert des risques	B5	Transfert des risques
A6	Répartition des frais	B6	Transfert des frais
A7	Avis donné à l'acheteur	B7	Avis donné au vendeur
A8	Preuve de livraison, document de transport ou données informatisées	B8	Preuve de livraison, document de transport ou données informatisées
A9	Vérification, emballage, marquage	B9	Inspection de la marchandise
A10	Autres obligations	B10	Autres obligations

Graphiquement, le séquençage se traduit par une chaîne d'acheminement de la marchandise allant du vendeur (V) à l'acheteur (A) :



① Signification : emballage ; pré-transport ; dédouanement à l'export ; mise à FOB ; fret ; assurance-transport ; déchargement du navire ; dédouanement import ; post-transport et taxes intérieures.

### ■ Mode opératoire

Outre le séquençage et le jeu de miroir entre vendeur et acheteur, un certain nombre de principes régulent le système. Par exemple chacun des partenaires est maître du dédouanement dans son pays, le vendeur à l'exportation et l'acheteur à l'importation, avec des exceptions naturellement parce que la pratique le demande. Le jeu de la réciprocité n'est pas non plus total. C'est ainsi que seuls deux Incoterms, le CIF et le CIP, détaillent l'obligation d'assurances du vendeur. Il est même conseillé à chaque partenaire d'assurer la marchandise mais cette fois-ci en dehors du champ de compétence des Incoterms.

## II. Présentation des Incoterms

### A. Typologie des Incoterms 2000

(en gras les obligations du vendeur)

1) **EXW**

Emb.	Pré/ Transp.	Déd./ Exp.	Mise/ FOB	Fret	Assu/ Transp.	Décharg. du navire	Déd./ Imp.	Post/ Transp.	Taxes intérieures
------	-----------------	---------------	--------------	------	------------------	-----------------------	---------------	------------------	----------------------

**EXW** signifie que le vendeur doit tenir la marchandise emballée dans son établissement à disposition de l'acheteur. Tout le reste doit être réalisé par l'acheteur, le transfert des frais et des risques se faisant chez le vendeur. C'est un Incoterm très utilisé par les entreprises débutantes à l'export ou lorsque la commande est d'un faible montant. C'est aussi le cas des acheteurs qui désirent grouper leurs commandes.

#### Pratique d'entreprise

Un viticulteur d'Anjou reçoit une commande d'essai de 600 bouteilles de vin des Coteaux du Layon. Il choisit de vendre EXW afin de permettre à l'importateur allemand de bénéficier d'un coût de transport privilégié. En effet, celui-ci centralise ses achats en France de façon à remplir un camion, première source de réduction de coûts. De plus, cet importateur, de par son activité, représente une demande importante de transport auprès des organisateurs de transport de sa région en Allemagne et pourra négocier des rabais et remises, seconde source de réduction de coût.

2) **FCA**

Emb.	Pré/ Transp.	Déd/ Exp	Mise/ FOB	Fret	Assu/ Transp.	Décharg. du navire	Déd./ Imp.	Post/ Transp.	Taxes intérieures
------	-----------------	-------------	--------------	------	------------------	-----------------------	---------------	------------------	----------------------

**FCA** : le vendeur remplit son obligation de livraison quand il remet la marchandise emballée au transporteur, désigné par l'acheteur, après avoir exécuté le dédouanement à l'exportation. L'acheteur conclut le contrat de transport et organise à ses frais et risques l'acheminement de la marchandise. En cas de chargement dans ses locaux, c'est le vendeur qui fait le chargement à ses frais et risques ; l'acheteur fait le déchargement à l'arrivée. Cet Incoterm multimodal (tous modes de transport) est très utilisé par les opérateurs, l'exportateur prenant à sa charge toutes les opérations à effectuer en France, y compris le dédouanement export.

#### Pratique d'entreprise

La vente à l'export se fait souvent en FCA particulièrement en cas de transport de marchandises fragiles. C'est le cas par exemple d'hortensias en pot qui voyagent aux frais et risques de l'acheteur qui choisit un transporteur néerlandais, spécialisé dans le transport de plantes en pot et disposant de camions à température et à hygrométrie contrôlées.

3)	<b>FAS</b>	Emb.	Pré/ Transp.	Déd./ Exp.	Mise/ FOB	Fret	Assu/ Transp.	Décharg. du navire	Déd./ Imp.	Post/ Transp.	Taxes intérieures
----	------------	------	-----------------	---------------	--------------	------	------------------	-----------------------	---------------	------------------	----------------------

**FAS** : le vendeur livre la marchandise le long du navire sur le quai **après avoir exécuté le dédouanement à l'export**. C'est l'acheteur qui est chargé de l'organisation à ses propres frais et risques de toutes les opérations nécessaires ensuite au bon acheminement de la marchandise.

 **Pratique d'entreprise**


Un spécialiste transport n'en recommande l'usage qu'en cas de transport roulier en *Roll-On Roll-Off*: la manutention des remorques complètes dans le navire se faisant sans frais supplémentaire de transport.

**DÉFINITION**

*Roll On, Roll Off* : technique de transport fondée sur la manutention horizontale – par roulage – de la marchandise placée sur semi-remorque, camion... (cf. chapitre Transport).

4)	<b>FOB</b>	Emb.	Pré/ Transp.	Déd./ Exp.	Mise/ FOB	Fret	Assu/ Transp.	Décharg. du navire	Déd./ Imp.	Post/ Transp.	Taxes intérieures
----	------------	------	-----------------	---------------	--------------	------	------------------	-----------------------	---------------	------------------	----------------------

**FOB** : l'exportateur dédouane la marchandise à l'export et livre la marchandise à bord du bateau. Le transfert des frais et des risques se fait au passage du bastingage dans le port de départ. L'acheteur choisit le transporteur, paie le fret, dédouane à l'arrivée et effectue le post-transport. Cet Incoterm représente un des « grands » Incoterms maritimes. Il est très souvent retenu en lointaine exportation.

 **Pratique d'entreprise**

Une *sogoshosha* (maison de commerce) d'importation de produits européens de luxe (cosmétiques et parfums français, maroquinerie italienne...) achète FOB Anvers à destination du Japon. Intérêt de cette solution pour l'acheteur: la fréquence des départs vers l'Asie, le professionnalisme du port d'Anvers, un des premiers ports au monde, le prétransport et le dédouanement export effectués par les vendeurs. Intérêt pour ces derniers: la possibilité de conclure l'opération avec un crédit documentaire payable avant même l'arrivée des marchandises au Japon.

5)	<b>CFR</b>	Emb.	Pré/ Transp.	Déd./ Exp.	Mise/ FOB	Fret	Assu/ Transp.	Décharg. du navire	Déd./ Imp.	Post/ Transp.	Taxes intérieures
----	------------	------	-----------------	---------------	--------------	------	------------------	-----------------------	---------------	------------------	----------------------

**CFR**: cet Incoterm requiert du vendeur qu'il livre la marchandise à bord du navire après l'avoir dédouanée à l'export, qu'il conclut le contrat de transport et paie le coût du transport jusqu'au port de destination. C'est pourtant l'acheteur qui supporte le risque de dommage aux marchandises et le risque de hausse du fret (c'est-à-dire du coût du transport) depuis le passage du bastingage au port de départ. L'acheteur prend la commande en charge au port d'arrivée sur le bateau et fait le reste.

 **Pratique d'entreprise**

C'est souvent un choix par défaut. La souscription de l'assurance par le vendeur peut n'être pas intéressante parce que l'importateur doit souscrire sa propre assurance dans son pays dans une compagnie d'assurance locale, en raison d'une obligation réglementaire ou parce que le coût est bien moindre.

6)	<b>CIF</b>	Emb.	Pré/ Transp.	Déd./ Exp.	Mise/ FOB	Fret	Assu/ Transp.	Décharg. du navire	Déd./ Imp.	Post/ Transp.	Taxes intérieures
----	------------	------	-----------------	---------------	--------------	------	------------------	-----------------------	---------------	------------------	----------------------

**CIF** : le vendeur fournit en plus, par rapport au CFR, une assurance. C'est donc lui qui souscrit le contrat d'assurance et paie la prime. Le transfert des frais se fait à bord du bateau au port de destination et le transfert des risques à l'embarquement, au passage du bastingage dans le port de départ. C'est LE grand Incoterm par excellence, celui que les pouvoirs publics recommandent dès lors qu'il y a transport maritime. En effet, l'exportateur vend non seulement un produit mais aussi un transport et une assurance en même temps.

 **Pratique d'entreprise**

Une entreprise d'importation de produits français, fixée au Costa Rica, avait pour habitude de négocier ses achats de vins fins et autres produits alimentaires de luxe en CIF, sans savoir qu'il lui incombait de contacter la compagnie d'assurances et



de constituer le dossier d'indemnisation en cas d'avarie ou de manquant en cours de transport. Elle pensait à tort que c'était à l'entreprise française de le faire. Les conséquences étaient fâcheuses : litige avec le vendeur, paiement d'une prime d'assurance en pure perte. Cette situation dommageable aux deux parties cessa le jour où l'exportateur prit soin de mentionner, dans le télex informant son client costaricain du départ de la marchandise, qu'en cas de dommage survenant à la marchandise pendant le transport, il appartenait à l'acheteur de saisir dans les délais le représentant de la compagnie d'assurances présent au Costa Rica.

7)	<b>CPT</b>	Emb.	Pré/ Transp.	Déd./ Exp.	Chargt	Fret	Assu/ Transp.	Décharg. du navire	Déd./ Imp.	Post/ Transp.	Taxes intérieures
----	------------	------	-----------------	---------------	--------	------	------------------	-----------------------	---------------	------------------	----------------------

**CPT** : cet Incoterm est construit sur le modèle du CFR. Le vendeur paie le coût du transport principal jusqu'au lieu de destination convenu et dédouane la marchandise au départ. Cet Incoterm est beaucoup moins utilisé que le CIP qui fait suite.

#### CONSEIL

Ne traduisez pas les Incoterms qui sont des normes internationales (ISO) : FAB (Franco à bord) ne signifie rien. FOB, oui.

8)	<b>CIP</b>	Emb.	Pré/ Transp.	Déd./ Exp.	Chargt	Fret	Assu/ Transp.	Décharg. du navire	Déd./ Imp.	Post/ Transp.	Taxes intérieures
----	------------	------	-----------------	---------------	--------	------	------------------	-----------------------	---------------	------------------	----------------------

**CIP** : comme pour le CIF, mais cette fois-ci en transport multimodal, le vendeur doit souscrire une assurance en plus du paiement du fret et du dédouanement à l'export. Il ne supporte pas pour autant les risques pendant le transport.

9)	<b>DAF</b>	Emb.	Pré/ Transp.	Déd./ Exp.	Chargt	1/2 Transp.	Décharg. Recharg.	1/2 Transp.	Décharg.	Déd./ Imp.	Taxes intérieures
----	------------	------	-----------------	---------------	--------	----------------	----------------------	----------------	----------	---------------	----------------------

**DAF** : le vendeur remplit son obligation de livraison, après dédouanement à l'exportation, quand la marchandise est livrée au point de destination convenu à la frontière, l'acheteur prenant la suite. Rien n'est dit sur l'obligation d'assurance : il est conseillé à une seule des deux parties de s'en occuper. En cas de transbordement de la marchandise au point frontières, l'acheteur prend cette opération en charge en frais et risques.

#### Pratique d'entreprise

Avant l'intégration de la Pologne dans l'Union, la zone frontalière polonaise proche de l'Allemagne a ainsi développé de véritables zones commerciales d'accueil et de transbordement des camions venant de nombreux pays qui demeurent très actives maintenant que la frontière de l'UE est repoussée vers l'Est.

10)	<b>DES</b>	Emb.	Pré/ Transp.	Déd./ Exp.	Chargt	Fret	Assu/ Transp.	Décharg. du navire	Déd./ Imp.	Post/ Transp.	Taxes intérieures
-----	------------	------	-----------------	---------------	--------	------	------------------	-----------------------	---------------	------------------	----------------------

**DES** : le vendeur dédouane la marchandise au départ, paie le transport et tient la marchandise à la disposition de l'acheteur au port d'arrivée sur le bateau. Cet Incoterm, créé en 1980, n'a jamais vraiment réussi à s'imposer à l'instar du suivant, le DEQ, parce que le vendeur supporte les risques du transport.

11)	<b>DEQ</b>	Emb.	Pré/ Transp.	Déd./ Exp.	Chargt	Fret	Assu/ Transp.	Décharg. du navire	Déd./ Imp.	Post/ Transp.	Taxes intérieures
-----	------------	------	-----------------	---------------	--------	------	------------------	-----------------------	---------------	------------------	----------------------

**DEQ** : en plus des modalités prévues par le DES, le vendeur décharge la marchandise au port d'arrivée et la remet non dédouanée à l'acheteur.

12)	<b>DDU</b>	Emb.	Pré/ Transp.	Déd./ Exp.	Chargt	Fret	Assu/ Transp.	Décharg.	Déd./ Imp.	Post/ Transp.	Taxes intérieures
-----	------------	------	-----------------	---------------	--------	------	------------------	----------	---------------	------------------	----------------------

**DDU** : le vendeur prend en charge l'intégralité des opérations à l'exception du dédouanement à l'importation et du paiement des droits de douane et des taxes. Le transfert des frais et risques se fait au lieu de destination convenu **avant déchargement dans les locaux de l'acheteur**. Cet Incoterm est très utilisé dans l'Union européenne, parce qu'il n'y a plus de dédouanement, ainsi qu'en lointaine exportation, dès lors qu'il y a des risques de hausse des droits de douane et des taxes à l'arrivée.

13)	<b>DDP</b>	Emb.	Pré/ Transp.	Déd./ Exp.	Chargt	Fret	Assu/ Transp.	Décharg.	Déd./ Imp.	Post/ Transp.	Taxes intérieures
-----	------------	------	-----------------	---------------	--------	------	------------------	----------	---------------	------------------	----------------------

**DDP** : le vendeur prend en charge la totalité des opérations nécessaires à l'acheminement des marchandises, dédouanement import compris (sauf

**déchargement à l'arrivée**). Cet Incoterm présente l'obligation maximale pour le vendeur. Il est réservé à des opérateurs chevronnés, disposant d'une bonne connaissance des techniques de commerce international.

 **Pratique d'entreprise**

Les entreprises l'utilisent peu, non seulement à cause de la charge du dédouanement dans le pays de l'importateur mais surtout aussi du paiement des taxes intérieures. Il est impossible à une entreprise étrangère de pouvoir anticiper sur les mouvements de hausse de celles-ci. En DDP, le vendeur est obligé de livrer la marchandise au prix calculé au moment où le contrat est signé. À la livraison, les taxes nationales peuvent avoir terriblement augmenté, au contraire des droits de douane qui sont bien souvent limités par des accords internationaux.

## B. Segmentation des Incoterms

Plusieurs classements peuvent être opérés selon l'engagement du vendeur ou de l'acheteur, le type de transport, la vente départ ou arrivée et le lieu de transfert des frais et risques.

### ■ Famille des Incoterms

Chaque famille regroupe un ou plusieurs Incoterms en fonction de la portée de l'engagement du vendeur dans la chaîne des obligations. On en distingue quatre, E, F, C et D, comme le montre le tableau ci-dessous.

Les Incoterms se présentent en quatre familles :

– La famille du E (E = 1)	EXW Ex Works (à l'usine),	V* : obligation minimale * V = Vendeur
– La famille des F (F = 3)	FCA Free Carrier (franco transporteur) FAS Free Along Side ship (franco le long du navire) FOB Free On Board (franco à bord)	V : pré-transport + dédouanement export
– La famille des C (C = 4)	CFR Cost and Freight (coût et fret) CIF Cost, Insurance and Freight (coût, assurance, fret) CPT Carriage Paid To (coût et fret) CIP Carriage Paid to, Insurance (coût, assurance, fret)	V : pré-transport + dédouanement export + coût transport principal. Pas de risque de transport.
– La famille des D (D = 5)	DAF Delivered At Frontier (rendu frontière) DES Delivered Ex Ship (rendu ex ship) DEQ Delivered Ex Quay (rendu à quai) DDU Delivered Duties Unpaid (rendu droits non acquittés) DDP Delivered Duties Paid (rendu droits acquittés)	V : pré-transport + dédouanement export + transport principal + risque + dédouanement import après DEQ V : obligation maximale

### ■ Classement des Incoterms selon le mode de transport

La segmentation des Incoterms est construite sur le mode de transport utilisé pour acheminer la marchandise, avec une nette prévalence du transport par mer :

- transport maritime : FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ ;
- transport terrestre : DAF ;
- transport multimodal (ou polyvalent) : EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP.

### Précaution

La prééminence du transport maritime en lointaine exportation a conduit les opérateurs à privilégier l'emploi des Incoterms maritimes ; on continue à parler du CIF alors même que le recours à un conteneur transforme cet Incoterm en CIP. L'édition 2000 insiste à plusieurs reprises sur ce point : CFR et CIF ne doivent être utilisés que pour le transport maritime.

■ **Vente départ (VD) ou vente à l'arrivée (VA)**, DAF étant classé en vente départ Dans **les ventes départ**, le vendeur exécute son obligation de livraison dans le pays d'expédition, au départ du transport de la marchandise. C'est le cas des groupes E, F et C. En revanche, pour **les ventes à l'arrivée**, relevant du groupe D, le vendeur doit poursuivre son obligation de livraison jusqu'au point de destination ; il assume ainsi les frais et les risques jusqu'au point de destination convenu dans le pays étranger. La majorité des exportations continue à se faire en départ et les Incoterms « C » représentent un bon compromis entre les « VD » et les « VA ».

■ **Unicité ou dissociation du lieu du transfert des frais et des risques**

Les familles E, F et D sont constituées d'**Incoterms « simples »**, c'est-à-dire qu'il y a identité entre la partie qui organise et paie le transport et celle qui assume le risque du transport : quand l'exportateur gère le transport, il en subit aussi les risques. En d'autres termes, le lieu de transfert des frais coïncide avec celui des risques.

En revanche, les Incoterms de la famille des C ont **une structure « dissociée »**. Le vendeur prend en charge le transport et même l'assurance sur le transport principal. Néanmoins, ce n'est pas lui qui assume les risques de hausse du fret, c'est-à-dire du coût du transport et les risques d'avaries pesant sur les marchandises pendant le transport. L'exportateur rend le service de gérer l'acheminement de la commande, mais la prise en charge du risque cesse au passage du bastingage du navire dans le port de départ ou à la remise de la marchandise au premier transporteur. Ce sont des Incoterms très utilisés par les praticiens chevronnés.

### C. Avantages

Les avantages des Incoterms	
<p><b>1. Leur praticité</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- gain de temps</li> <li>- gain de précision</li> <li>= langage quasiment universel permettant de mieux définir la livraison, le montant des frais, le transfert des risques et l'envoi des documents ou données électroniques générés par la vente.</li> </ul>	<p><b>3. Leur caractère volontaire</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- à négocier entre les deux parties</li> <li>- avec possibilité de choisir des variantes</li> <li>- possibilité de choisir les millésimes d'édition</li> <li>- possibilité de les exclure aussi</li> <li>= grande faculté d'adaptation aux contraintes du commerce international</li> </ul>
<p><b>2. Leur souplesse</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- libre choix de l'Incoterm par chacune des deux parties</li> <li>- négociation par le vendeur et l'acheteur au moment de l'accord</li> <li>- sur la base des critères de choix de chacun</li> <li>= intégration de la dimension pratique de la vente aux obligations de chacun</li> </ul>	<p><b>4. Leur large champ d'application</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- édition des documents d'accompagnement et/ou représentatifs de la marchandise</li> <li>- transport</li> <li>- douane</li> <li>- assurance</li> <li>= constitution du prix de vente</li> </ul>

Les avantages sont à étudier aussi bien du côté des deux parties que pour les autres acteurs du commerce international que sont les transporteurs, les assureurs, les banquiers... En effet le choix de l'Incoterm est susceptible d'entraîner la conclusion d'autres contrats complémentaires qui se greffent sur le contrat de vente. En terme d'activité générée par les Incoterms, le choix d'un DDU maîtrisé est très nettement favorable à un EXW puisque toutes les prestations à l'exclusion du dédouanement import et du déchargement chez l'acheteur se font à l'initiative du vendeur. Cet Incoterm a été en effet créé spécialement par les praticiens du commerce intracommunautaire pour répondre aux besoins de l'UE.