

# Le guide des Incoterms

**fleet**ever





# Quels Incoterms choisir ?

Les incoterms définissent les frais et risques du client et du fournisseur lorsqu'ils concluent un contrat de vente. À partir de quand sont-ils transférés du fournisseur à l'acheteur ?

Les incoterms ont été inventés pour répondre à cette question. Nous vous expliquons ici les incoterms conseillés pour se protéger au maximum en cas d'avarie.



## Définition

Dans le monde du commerce, le terme "incoterms" est utilisé pour désigner un ensemble de règles internationales. Ces règles définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur dans la transaction commerciale. Elles sont définies par la Chambre du Commerce International (ICC).

Essentiellement, ces règles visent à garantir que toutes les personnes impliquées dans une transaction savent exactement de quoi elles sont responsables et ce qu'elles peuvent attendre de l'autre partie. Il est donc important de les connaître afin d'éviter tout problème lors de la transaction de la marchandise.

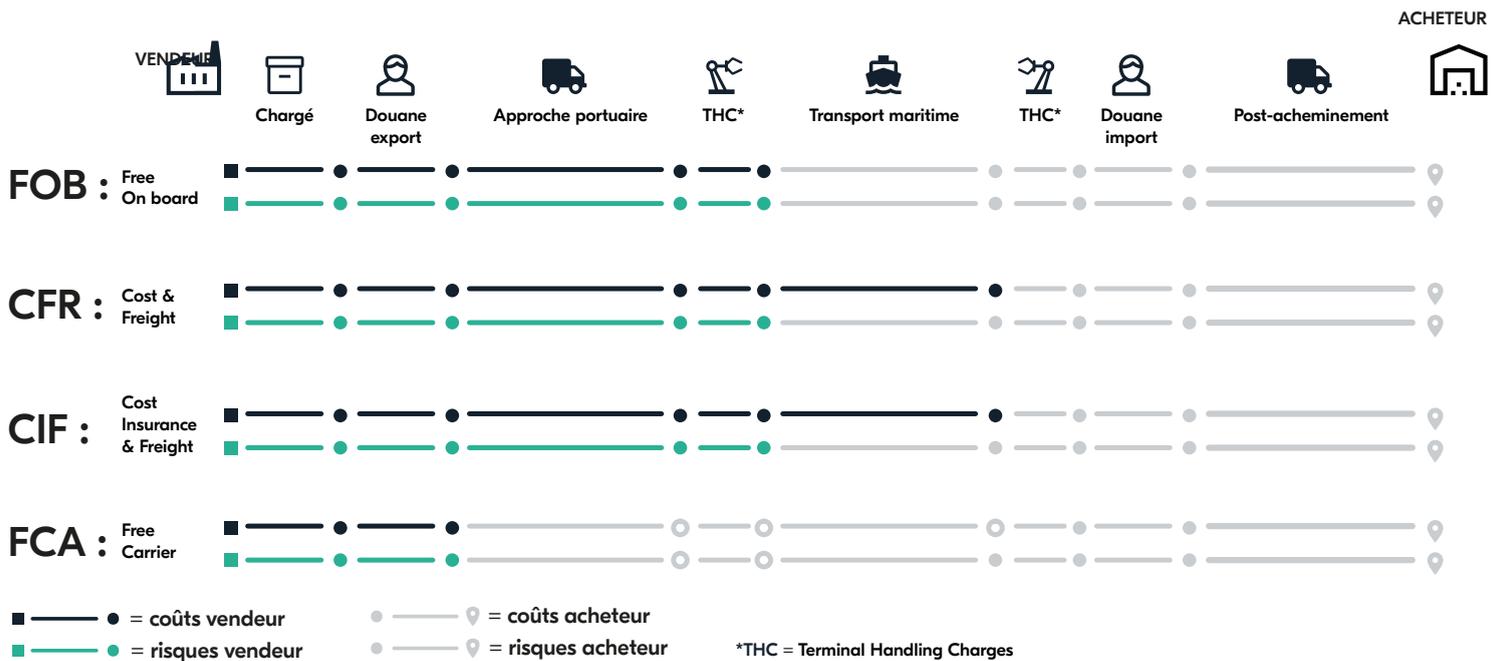
Dans ce tableau, vous retrouvez tous les incoterms qui peuvent être utilisés lors d'échanges commerciaux et la répartition des frais et risques des deux parties.



# Les incoterms les plus utilisés & conseillés

L'incoterm est un moyen de décrire les modalités de livraison que conviennent un vendeur et un acheteur. Par conséquent, il est important de pouvoir faire la différence entre un bon Incoterm et des alternatives acceptables, ainsi que des Incoterms à éviter .

Parmi les 11 incoterms, voici ceux que nous conseillons :





## FOB

Le code incoterm FOB fait partie des incoterms maritimes, c'est-à-dire qu'il ne peut s'appliquer qu'aux échanges commerciaux par voie maritime. Il fait partie des incoterms les plus utilisés dans le commerce international.

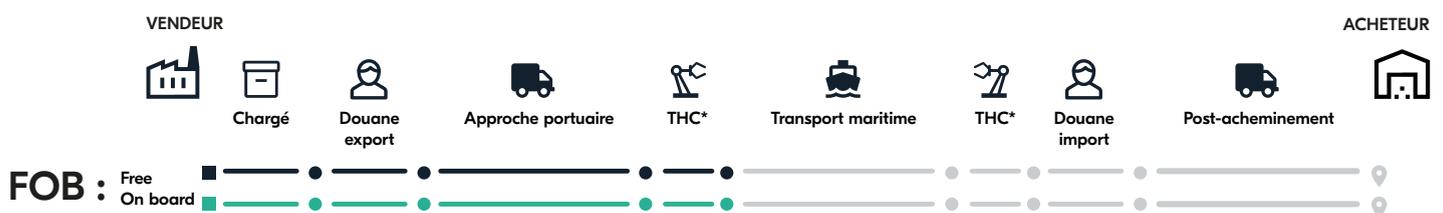
FOB désigne « Free on Board » (sans frais à bord). Ainsi, l'incoterm désigne un échange commercial dans lequel les marchandises sont envoyées par le vendeur sans frais de transport et sans assurance. Nous le conseillons pour les acheteurs débutants, car il minimise les responsabilités du client.

Dans ce type de contrat, les obligations du vendeur sont les suivantes :

- Emballage des marchandises
- Paiement des frais de transport jusqu'au port d'embarquement
- Chargement de la marchandise à bord du navire choisi par l'acheteur
- Formalités douanières à l'exportation (si les marchandises sont expédiées dans un pays hors de l'Union européenne ou dans un département d'outre-mer)

Les obligations de l'acheteur :

- Organisation du transport principal depuis le port d'embarquement au port de déchargement
- Règlement du transport
- Déchargement de la marchandise du transport principal
- Formalités de douane





## FCA

L'incoterm FCA (Free Carrier Alongside) fait partie du groupe des incoterms multimodaux à destination du commerce international. Celui-ci est généralement utilisé pour les fournisseurs qui veulent éviter la livraison de marchandises dans des transactions internationales.

Dans le commerce international, FCA les obligations de l'exportateur sont limitées à la livraison de la marchandise chez le transporteur. Le choix du transporteur et les frais de transport sont à la charge de l'acheteur. Le vendeur, lui, se charge de la livraison des marchandises dédouanées au point de livraison.

L'incoterm FCA est conseillé pour les acheteurs non expérimentés car le vendeur reste responsable jusqu'à la livraison.

Dans ce type de contrat, les obligations du vendeur sont les suivantes :

- Emballer, étiqueter et marquer les marchandises pour le transport
- Mise à disposition des biens à la sortie de l'usine du vendeur
- Chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement
- Pré acheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement
- Formalités douanières et taxes liées au dédouanement

Les obligations de l'acheteur :

- Chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal.
- Déchargement de la marchandise du moyen de transport principal.
- Organisation de l'acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale
- Formalités de douane liées à l'importation de biens
- Déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses locaux

VENDEUR



Chargé



Douane  
export



Approche portuaire



THC\*



Transport maritime



THC\*



Douane  
import



Post-acheminement

ACHETEUR





## CIF

L'incoterm CIF est l'acronyme de Cost Insurance and Freight (coût, assurance et fret). Il est applicable aux transports maritimes et fait partie des incoterms les plus utilisés au monde. En général, il est utilisé par les acheteurs ne voulant pas prendre de risque puisqu'en cas d'incident pendant le transport principal c'est l'assurance du vendeur qui sera sollicitée.

En choisissant l'incoterm CIF, le vendeur a la plus grande part de responsabilité. Le transfert des risques s'effectuera à partir de l'embarquement des marchandises. Le transfert des frais, lui, se fera à destination. L'assurance du vendeur sera sollicitée en cas d'incident durant le transport.

Lors d'un transport sous l'incoterm CIF, le vendeur est en charge de :

- Choisir le transporteur
- Payer le fret (jusqu'au port d'embarquement)
- Procédure de dédouanement à bord du navire
- Souscrire une assurance maritime couvrant les frais de dommage et de perte des marchandises

L'acheteur est chargé de :

- Décharger la marchandise du transport principal
- Réaliser les formalités douanières liées à l'importation
- Organiser l'acheminement de la marchandise jusqu'à la destination finale
- Décharger la marchandise du véhicule dans ses locaux





## CFR

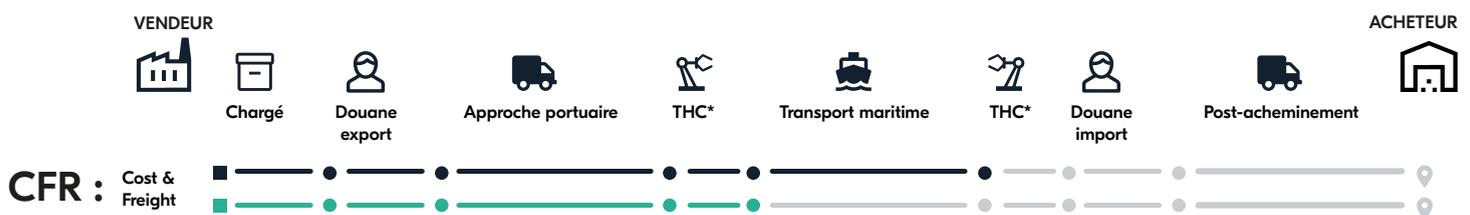
CFR est également connu sous le nom de Cost and Freight (coût et fret). Il s'agit d'une méthode d'expédition qui permet au vendeur d'assumer tous les coûts associés au transport de ses marchandises avant qu'elles ne soient livrées à l'acheteur. L'acheteur assume tous les risques associés à la livraison des marchandises une fois qu'elles sont chargées sur le navire et paie les services de manutention supplémentaires nécessaires pour les faire sortir du navire à leur destination finale.

Dans ce cas, les responsabilités du vendeur sont les suivantes :

- L'emballage, l'étiquetage et le marquage de la marchandise pour le transport
- Le chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement
- L'organisation du pré acheminement de la marchandise de l'usine au port d'embarquement
- Les formalités douanières et les taxes liées au dédouanement
- Le chargement de la marchandise à bord du transport principal
- L'organisation et le paiement du transport principal du port d'embarquement au port de déchargement

A ce moment-là, les responsabilités sont transférées à l'acheteur qui est en charge de :

- Décharger la marchandise
- Faire les formalités douanières en lien avec l'importation de biens
- Organiser l'acheminement de la marchandise dans ses locaux





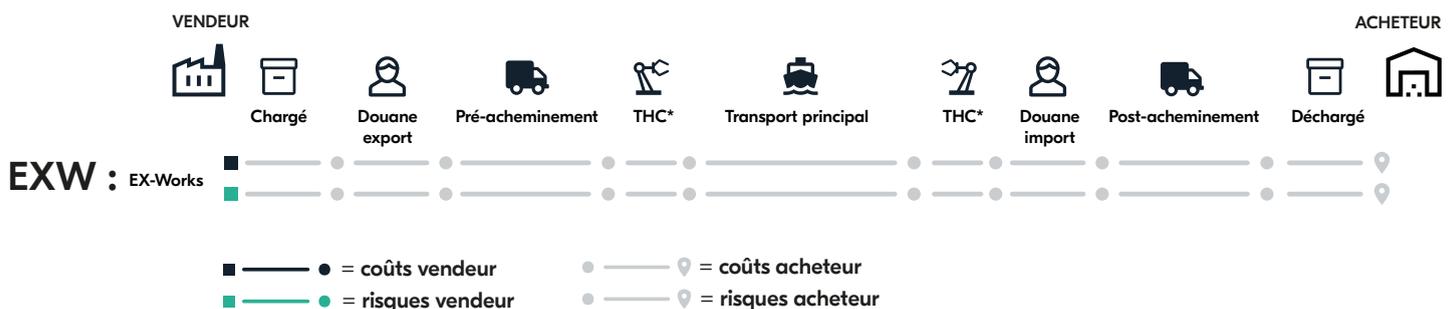
# Pourquoi faut-il éviter l'ex works ?

L'incoterm EXW désigne Ex works, c'est-à-dire «à la sortie d'usine. Avec cet Incoterm, le vendeur met à disposition la marchandise à la sortie de son usine et l'acheteur doit gérer le transport et les risques jusqu'à destination. Ce n'est pas le meilleur Incoterm pour se développer à l'international.

## Résponsabilité des acteurs

Dans un contrat de vente en Ex Works, les obligations du vendeur et de l'acheteur sont différentes et partagées :

- L'acheteur organise le transport depuis la porte du fournisseur vers la destination prévue
- Le vendeur met à la disposition de l'acheteur la marchandise qui est stockée dans les locaux du vendeur. Il doit ensuite fournir une facture commerciale ainsi que des certificats





## Les désavantages pour le vendeur

Chaque fois que les ventes se font sous le terme EXW, l'entreprise s'affaiblit face au marché et à la concurrence. En utilisant le terme EXW, aucune plus-value n'est apportée, étant donné que c'est l'acheteur qui doit réaliser tous les efforts lors de la transaction.

Lorsque vous vendez EXW, vous vous positionnez au même niveau que vos principaux concurrents. En effet, tout le monde peut vendre EXW et vous perdez ainsi la possibilité de donner un meilleur service.

Il est important de toujours veiller à fournir la meilleure expérience à votre client car, vendre c'est penser avant tout au client. En utilisant l'incoterm EXW aucune plus value n'est apportée, le client doit tout organiser pour recevoir la marchandise.



## Les désavantages pour le client

Lorsque vous achetez en Ex Works, le prix du produit est souvent un peu moins cher. Cependant, vos coûts de transport vont fortement augmenter car vous êtes le seul responsable de l'intégralité du transport depuis la porte de votre fournisseur jusqu'à réception de la marchandise.

Étant responsable du transport, vous devez également vous assurer que le fournisseur est autorisé à exporter.

C'est donc à vous de faire la recherche d'un transitaire. Cette tâche se révélera complexe si vous avez peu de connaissance dans le transport. Vous allez devoir trouver à la fois une offre porte à porte et la gestion du processus de dédouanement. De plus, si vous rencontrez un problème de logistique, vous devez le gérer à distance et cela est toujours très compliqué.



## Problème de traçabilité

En France, de nombreux exportateurs vendent sous l'incoterm EXW. Or, un contrat négocié avec l'incoterm EXW bloque l'accès aux procédures douanières, ce qui signifie que l'exportateur ne reçoit pas automatiquement le Document Administratif Unique (DAU).

Sans ce document, la facture hors taxes est automatiquement invalidée. Avec EXW, il devient beaucoup plus compliqué d'obtenir la preuve que les marchandises ont quitté le pays. Ce problème engendre des coûts supplémentaires car sans DAU, la facturation hors taxes sera rejetée lors d'un contrôle fiscal.

## Contentieux douanier

Si l'acheteur ne connaît pas la réglementation du pays d'exportation, il risque de déposer une déclaration d'exportation incorrecte ou insuffisante. Dans ce cas, le vendeur est tenu responsable de la non-conformité. L'exportateur est également soumis à des sanctions s'il manque une autorisation spécifique. C'est pour cette raison que l'ICC réserve EXW au commerce national et régional.





## Les inconvénients logistique

Lorsqu'un contrat en EXW est établi, le vendeur dépose la marchandise dans un quai de déchargement (fabrique, dépôt,...). Celle-ci doit être parfaitement emballée et correctement étiquetée, le jour convenu.

Par méconnaissance de ses obligations, le vendeur effectue le chargement au départ à la place de l'acheteur. Il s'agit d'une grave erreur, car en cas d'avarie le vendeur peut se retrouver fautif alors qu'il pensait être protégé. Dans ce cas, il sera difficile que l'acheteur veuille assumer la responsabilité du chargement qu'il n'a pas réalisé directement.

L'une de ces causes vient de la contradiction entre le terme EXW et ce qu'établit la convention CMR (**Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route, elle règle les conditions de transport et la responsabilité des différentes parties au contrat de transport**) en ce qui concerne la responsabilité lors du chargement d'un véhicule. La convention CMR exonère le transporteur de cette responsabilité, c'est pour cela que la présence d'un représentant de l'acheteur lors du chargement est indispensable.

## La lettre de crédit et l'EXW sont déconseillés

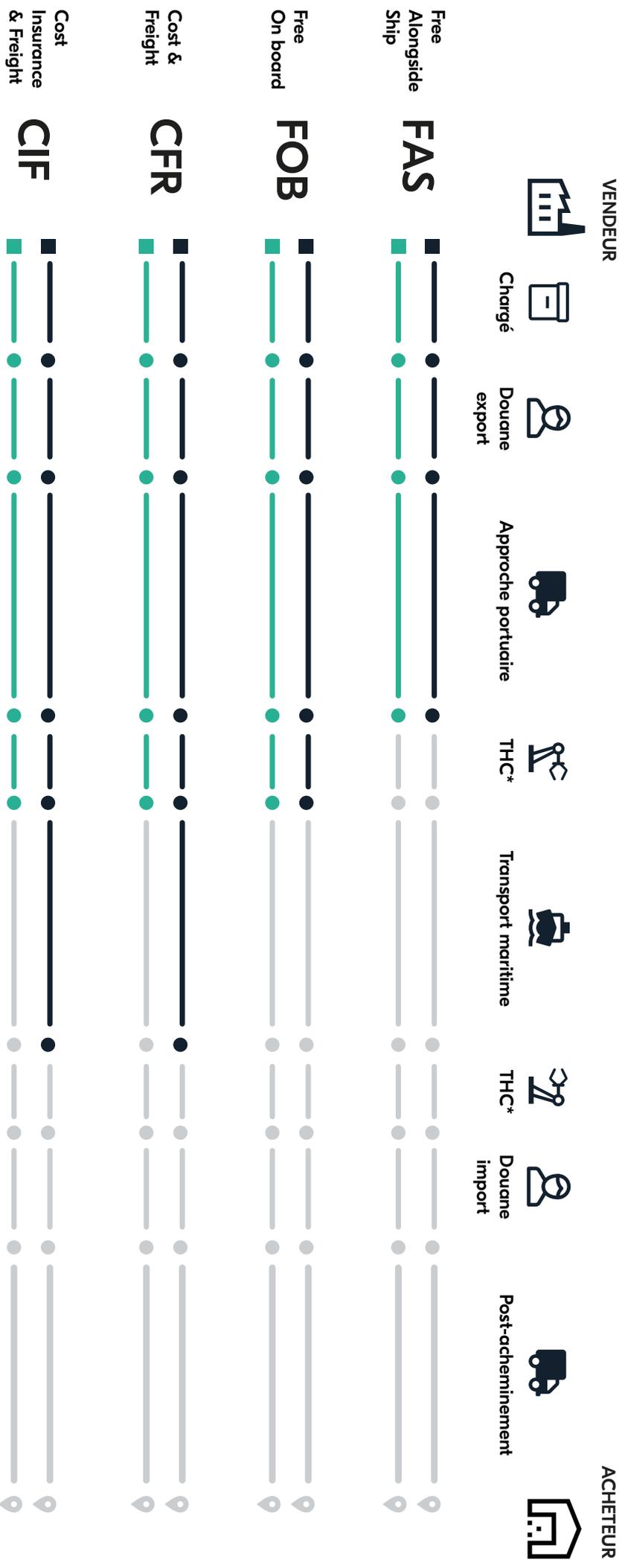
La lettre de crédit est un document financier émis par une banque émettrice à la demande d'un acheteur pour le vendeur. Elle permet de garantir au vendeur le paiement des marchandises. Pour faire cette demande, le paiement de cette lettre nécessite un connaissance.

Celui-ci n'est disponible qu'auprès du transitaire. Toutefois, celui-ci ayant été contracté par l'acheteur, le transitaire n'a aucune obligation vis-à-vis du vendeur en cas de documents erronés ou incomplets.

Les Incoterms  
**fleet**ever

# Règles Incoterms® - 2020 - Maritimes

Pour vrac et conventionnel (Règles non adaptées aux marchandises conteneurisées)



■ = coûts vendeur  
 ■ = risques vendeur

● = coûts acheteur  
 ● = risques acheteur

\*THC = Terminal Handling Charges

# Règles Incoterms - 2020 - Maritimes

Pour vrac et conventionnel (Règles non adaptées aux marchandises conteneurisées)

	VENDEUR				ACHETEUR				
	Chargé	Douane export	Pré-acheminement	THC*	Transport principal	THC*	Douane import	Post-acheminement	Déchargé
EX-Works	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Free Carrier	■	●	■	■	■	■	■	■	●
Carriage Paid To	■	■	■	■	■	■	■	■	●
Carriage Insurance Paid To	■	■	■	■	■	■	■	■	●
Delivered At Place	■	■	■	■	■	■	■	■	●
Delivered At Place Unloaded	■	■	■	■	■	■	■	■	●
Delivered Duty Paid	■	■	■	■	■	■	■	■	●

■ = coûts vendeur  
 ● = risques vendeur

■ = coûts acheteur  
 ● = risques acheteur

\*THC = Terminal Handling Charges



Fleetever est un commissionnaire de transport digital. Nous accompagnons de nombreuses entreprises dans le monde pour leurs opérations de transport à l'international.

L'humain et la technologie sont au coeur de notre vision pour améliorer la supply chain de nos clients.

Fleetever collecte et analyse un ensemble de données comme le tracking des marchandises et l'analyse des flux logistiques.

Grâce à notre plateforme, nos clients bénéficient d'une vision complète de leur supply chain.

**+33 4 30 96 71 40**

**[contact@fleetever.com](mailto:contact@fleetever.com)**

**[fleetever.com](https://fleetever.com)**