

Les Incoterms 2010

Les termes commerciaux couramment utilisés pour fixer les modalités de livraison dans le cadre d'une vente internationale peuvent revêtir des significations différentes selon le droit applicable au contrat.

Dans un souci d'harmonisation, la Chambre de commerce internationale établit depuis 1936 des règles d'interprétation uniforme de ces principaux termes, dont une nouvelle version a été établie en l'an 2010 pour tenir compte de l'évolution du commerce international.

I. Rôle des Incoterms

Chacun des Incoterms de la Chambre de commerce internationale détermine le lieu où le vendeur doit livrer, au sens juridique, les marchandises à l'acheteur. En ce point, les frais, les risques et diverses missions sont normalement transférés du vendeur à l'acheteur (avec des exceptions pour certains termes en vertu desquels le transfert des coûts et celui des risques ne coïncident pas).

Les Incoterms permettent ainsi de répondre à des questions pratiques importantes :

- qui paiera le transport et les autres frais accessoires (emballage, chargement, déchargement, stockage, droits et taxes, assurance) ?
- qui supportera le risque de perte ou de détérioration de la marchandise pour une cause étrangère aux parties : le vendeur, auquel cas l'acheteur serait libéré de son obligation de payer le prix ou l'acheteur, auquel cas il resterait, malgré la perte ou la détérioration, redevable du prix ?
- qui accomplira les formalités douanières et documentaires nécessaires (licences d'exportation et d'importation, certificats d'origine, factures consulaires, documents de transport, etc.) ?

Les réponses à ces questions ont une incidence directe sur la fixation du prix.

II. Usage des Incoterms

Les règles de la Chambre de commerce internationale ne s'appliquent pas automatiquement à toutes les ventes internationales.

Pour les rendre applicables dans leurs relations, les parties doivent s'y

référer : elles peuvent indiquer expressément dans le contrat ou dans les conditions générales de vente que les termes commerciaux utilisés dans leurs transactions doivent être interprétés conformément aux règles d'interprétation de la Chambre de commerce internationale ; elles peuvent aussi faire suivre de la mention « *Incoterms 2000* » le terme commercial (ou son abréviation) utilisé dans leurs conditions particulières (qui peuvent prendre la forme de simples lettres, de télécopies ou d'e-mails). Les règles de la Chambre de commerce internationale relatives aux termes employés sont ainsi incorporées à leurs contrats.

Exemple : notre société livrera les produits commandés Ex Works - Incoterms 2010 - dans ses établissements à Eupen.

Les parties peuvent désirer déroger aux Incoterms sur tel ou tel point particulier.

On ne peut cependant que déconseiller de les modifier en y ajoutant certaines expressions ou certains mots. Ces adjonctions pourraient dénaturer radicalement le terme adopté. Si aucun Incoterm ne convient tel quel, le mieux est de détailler explicitement les obligations que chacune des parties se propose de supporter.

III. Définitions des Incoterms

1. EXW - A l'usine - Ex Works

Ce terme est conçu pour tous les moyens de transport (mer, route, rail et air). Le vendeur supporte le minimum de responsabilités : il se contente de mettre des marchandises à la disposition de l'acheteur dans ses établissements.

Plus précisément, le vendeur doit livrer les marchandises dans ses locaux, sans accomplissement des formalités douanières à l'exportation et sans chargement sur un véhicule d'enlèvement.

L'acheteur doit quant à lui :

- prendre livraison de la marchandise dans les locaux du vendeur ;
- prendre tous les arrangements nécessaires et supporter tous les frais qui sont à charge de la marchandise et tous les risques qu'elle peut courir pour l'amener des locaux du vendeur jusqu'à leur lieu de destination.

2. FCA - Franco Transporteur - Free Carrier (anciennement FRC)

Applicable pour tous les moyens de transport, cet Incoterm a été plus

particulièrement conçu pour répondre aux besoins du transport «*multimodal*» par conteneurs ou «*roll on-roll off*» par remorques ou ferries. Il est fondé sur le même principe que le terme FOB dont il se distingue cependant pour le lieu de livraison. Les obligations du vendeur sont très limitées : il lui appartient seulement d'acheminer les marchandises jusqu'au transporteur (par exemple au terminal de fret) ; l'acheteur assume dès ce moment tous les frais et les risques.

Le choix du lieu de livraison n'est pas sans effet sur les obligations de chargement et de déchargement de la marchandise en ce lieu : le vendeur est responsable du chargement si la livraison est effectuée dans ses locaux; si la livraison a lieu ailleurs, il n'est pas responsable du déchargement.

Le vendeur doit :

- livrer les marchandises entre les mains du transporteur désigné par l'acheteur au point convenu ;
- fournir, s'il y lieu, la licence d'exportation et payer les droits et taxes à l'exportation ;
- fournir à l'acheteur un document attestant la livraison des marchandises au transporteur (connaissance, lettre de voiture ou récépissé du transporteur).

L'acheteur doit :

- choisir le mode de transport et le transporteur ;
- conclure le contrat de transport et payer le transporteur principal ;
- supporter tous les frais et les risques dès le moment de la remise de la marchandise au transporteur au point convenu.

3. FAS – Franco le long du navire – Free alongside Ship

Cet Incoterm n'est utilisé que pour le transport maritime ou par voies navigables intérieures.

Le transfert des frais et des risques à l'acheteur s'opère au moment où la marchandise a été placée le long du navire. A la différence du terme *EXW*, il appartient au vendeur d'organiser le transport jusqu'au port.

Le vendeur doit :

- livrer les marchandises le long du navire à l'emplacement de chargement désigné par l'acheteur au port d'embarquement convenu, sur le quai ou bien dans des allèges ;
- obtenir à ses propres risques et frais toute licence d'exportation ou toute autre autorisation officielle et accomplir, le cas échéant, toutes les

- formalités douanières nécessaires à l'exportation de la marchandise (c'est là une nouveauté par rapport aux versions antérieures des Incoterms) ;
- fournir un reçu attestant la livraison des marchandises le long du navire.

L'acheteur doit :

- désigner le transporteur ;
- conclure le contrat de transport ;
- payer le fret.

4. FOB – Franco Bord – Free on Board

Cet Incoterm est à utiliser exclusivement pour le transport par mer ou par voies navigables intérieures. A la différence du terme *FCA*, les frais et les risques sont transférés à l'acheteur au moment où la marchandise a passé le bastingage du navire au port d'embarquement.

Le vendeur doit :

- livrer les marchandises à bord du navire désigné par l'acheteur au port d'embarquement convenu – le point précis de livraison étant le bastingage du navire ;
- fournir la licence d'exportation et payer les droits et taxes à l'exportation, s'il y a lieu ;
- fournir un reçu attestant la livraison de la marchandise à bord du navire.

L'acheteur doit :

- désigner le transporteur ;
- conclure le contrat de transport ;
- payer le fret ;
- payer les frais de chargement lorsque, comme c'est habituellement le cas, ils sont inclus dans le fret ;
- supporter tous les frais qui sont à la charge de la marchandise et les risques qu'elle peut courir à partir du moment où elle a passé le bastingage du navire au port d'embarquement.

Lorsque le vendeur procède aux arrangements que nécessite l'exportation, et en particulier à la réservation du fret sous son propre nom, il agit pour le compte de l'acheteur qui doit lui rembourser le coût du transport et des formalités. Toute augmentation éventuelle du fret est ainsi à charge de l'acheteur.

5. CFR – Coût et Fret – Cost and Freight

Les points de partage des risques et coûts ne coïncident pas. Les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur dans le port d'embarquement, au bastinage du navire, mais le vendeur supporte les frais de transport jusqu'à destination.

Ce terme s'écarte du *FOB* dans la mesure où ce n'est pas l'acheteur qui paie le transport.

Le vendeur doit :

- choisir le navire, conclure le contrat de transport et payer le fret jusqu'au port de transport convenu ;
- livrer les marchandises à bord du navire au port d'embarquement, le point précis de livraison étant le bastinage du navire ;
- fournir la licence d'exportation et payer les droits et taxes à l'exportation, s'il y a lieu ;
- fournir à l'acheteur la facture et un connaissement à bord net négociable ;
- payer les frais de chargement ;
- payer les frais de déchargement pour autant qu'ils soient compris dans le fret.

L'acheteur doit :

- accepter la livraison des marchandises au port de destination quand lui sont remis la facture et le connaissement ;
- payer les frais de débarquement dans la mesure où ils ne sont pas compris dans le fret ;
- payer le prix des marchandises lors de la présentation des documents s'ils sont réguliers ;
- supporter tous les risques que peut courir la marchandise à partir du moment où elle a passé le bastinage du navire au port d'embarquement.

6. CIF – Coût, Assurance, Fret – Cost, Insurance and Freight

Ce terme dont l'utilisation est très fréquente est identique à *CFR*. Mais le vendeur doit, en plus, souscrire un contrat d'assurance contre les risques du transport et payer la prime d'assurance. Le vendeur est seulement tenu de souscrire une assurance auprès d'un assureur de bonne réputation et, sauf convention contraire expresse, doit être conforme à la garantie minimale prévue par les clauses sur facultés de l'*Institute of London Underwriters* ou par des clauses similaires. L'assurance doit couvrir au minimum le prix prévu au contrat majoré de 10% et doit être libellée dans la devise du contrat.

Cette assurance ne couvre pas les pertes et dommages partiels. Sa couverture restreinte n'est généralement suffisante que pour des cargaisons brutes (par exemple minerais).

L'acheteur peut opportunément demander au vendeur de souscrire une assurance plus large (par exemple *CIF* avec assurance tous risques).

7. CPT – Fret/port payé jusqu'à – Freight/Carriage Paid to (anciennement DCP)

Ce terme peut être utilisé pour tous les modes de transport, y compris le transport multimodal. Le vendeur paie le fret jusqu'au lieu de destination, mais les risques sont transférés à l'acheteur lorsque la marchandise est remise au premier transporteur.

Proche du terme *CIF*, il s'en écarte en ce que le vendeur doit seulement livrer la marchandise à la garde du premier transporteur (normalement à son terminal de fret) ; il ne supporte pas les risques d'acheminement jusqu'au moyen de transport principal.

Le vendeur doit :

- conclure le contrat de transport et payer les frais jusqu'au point de destination convenu, y compris les frais de déchargement s'ils sont encourus par le vendeur aux termes du contrat de transport ;
- remettre la marchandise au premier transporteur ;
- obtenir la licence d'exportation et payer les droits et taxes à l'exportation, s'il y a lieu ;
- fournir à l'acheteur la facture et, si l'usage le veut, le document de transport usuel (connaissance, lettre de voiture ou récépissé du transporteur).

L'acheteur doit :

- accepter la livraison de la marchandise au lieu de destination quand lui sont remis la facture et, si c'est l'usage, le document de transport usuel ;
- payer les frais de déchargement dans la mesure où ils ne sont pas inclus dans le fret ;
- supporter tous les risques que peut courir la marchandise à partir du moment où elle est remise au premier transporteur.

8. CIP – Fret/Port payé, assurance comprise, jusqu'à – Freight/Carriage, and Insurance Paid to

Ce terme est identique à *CPT*, mais le vendeur doit, en outre, souscrire une

assurance transport et payer la prime d'assurance.

L'assurance doit couvrir au minimum le prix prévu dans le contrat majoré de 10% et doit être libellée dans la devise du contrat.

L'étendue de la couverture n'est pas précisément fixée par les règles de la Chambre de commerce internationale, comme pour le terme *CIF* ; elle doit être déterminée par les parties. Si elle ne l'est pas, le vendeur peut souscrire l'assurance qui lui paraît appropriée compte tenu des usages du commerce, de la nature de la marchandise et de toutes circonstances affectant le risque. Il doit, en ce cas, informer l'acheteur de l'étendue de la couverture de façon à permettre à ce dernier de souscrire toute assurance supplémentaire qu'il estimerait nécessaire. Si le vendeur s'est acquitté de ces obligations, l'acheteur ne pourra, en cas de dommage ou de perte que l'assurance ne couvrirait pas, lui reprocher de n'avoir pris une assurance suffisante.

9. DAP – Rendu sur place– Delivered at Place

Ce terme peut être utilisé quel que soit le mode de transport.

Les marchandises (déchargées) sont mises à disposition de l'acheteur dans le pays d'importation au lieu précisé dans le contrat.) Le vendeur supporte les frais et risques jusqu'au lieu de livraison convenu.

Le déchargement et le dédouanement sont pris en charge et payés par l'acheteur.

Le vendeur doit :

- livrer la marchandise au lieu convenu dans le pays d'importation ;
- obtenir une licence d'exportation et payer tous droits et taxes à l'exportation, s'il y a lieu ;
- fournir à l'acheteur les documents lui permettant de prendre livraison (par exemple document de transport ou certificat d'entrepôt).

L'acheteur doit :

- prendre livraison de la marchandise dès qu'elle est mise à sa disposition au lieu de destination convenu ;
- supporter tous les frais et les risques à partir de ce moment ;
- payer le transport à partir de ce moment ;
- obtenir la licence d'importation et payer les droits et taxes à l'importation, s'il y a lieu.

10. DAT – Rendu à Quai – Delivered At Terminal

Selon cet Incoterm qui vaut pour tout type de transport, le vendeur doit supporter tous les frais et les risques inhérents à l'acheminement de la marchandise sur quai, dans un terminal maritime, fluvial, aérien, routier ou ferroviaire désigné.

Le terme *DAT* exige que l'acheteur dédouane la marchandise à l'importation et paie les frais liés aux formalités douanières ainsi que tous droits, taxes et autres redevances exigibles à l'importation (dont la T.V.A.).

Le vendeur doit :

- livrer la marchandise (déchargées) au lieu de destination convenu dans le pays d'importation et supporter tous les frais et les risques jusqu'à ce moment ;
- fournir les documents permettant à l'acheteur de prendre livraison au lieu convenu auprès du transporteur (document de transport) ou dans un entrepôt (certificat d'entrepôt).

L'acheteur doit :

- obtenir une licence d'importation et payer les droits et taxes à l'importation, s'il y a lieu ;
- prendre livraison de la marchandise dès qu'elle est mise à sa disposition au lieu de destination convenu ;
- payer le transport à partir de ce moment.

11. DDP – Rendu droits acquittés – Delivered Duty Paid

Ce terme, conçu pour tous les modes de transport, implique le maximum de responsabilités pour le vendeur : il assume tous les coûts et risques pour acheminer la marchandise jusqu'au lieu convenu dans le pays d'importation, au-delà de la «frontière douanière».

Lorsqu'il est suivi de la désignation des établissements de l'acheteur, il est le pendant du terme *EXW* qui met à la charge du vendeur un minimum d'obligations.

Le vendeur doit :

- livrer la marchandise au lieu de destination convenu dans le pays d'importation, non déchargée, et supporter tous les frais et les risques jusqu'à ce moment ;
- obtenir une licence d'importation et payer les droits et taxes à l'importation, s'il y a lieu ;

- si le vendeur veut éviter le paiement de la T.V.A. perçue lors de l'importation, les parties peuvent ajouter les mots «à l'exclusion de la T.V.A. et/ou d'autres taxes (*exclusive of V.A.T. and/or taxes*) ;
- fournir les documents permettant à l'acheteur de prendre livraison au lieu convenu auprès du transporteur (document de transport) ou dans un entrepôt (certificat d'entrepôt).

L'acheteur doit quant à lui prendre livraison de la marchandise dès qu'elle est mise à sa disposition au lieu de destination convenu.

Paul CRAHAY
Joëlle DECHARNEUX
20 février 2012