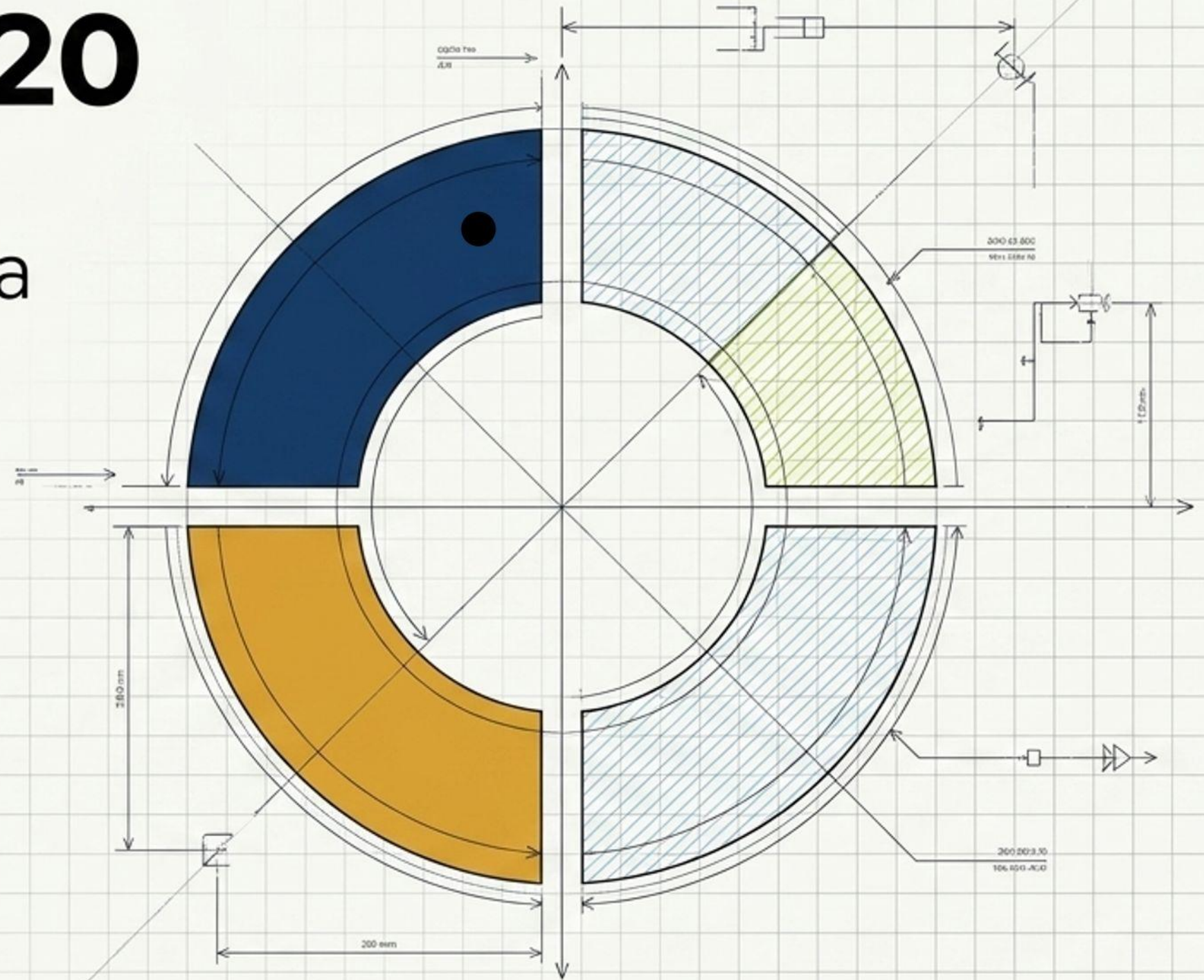


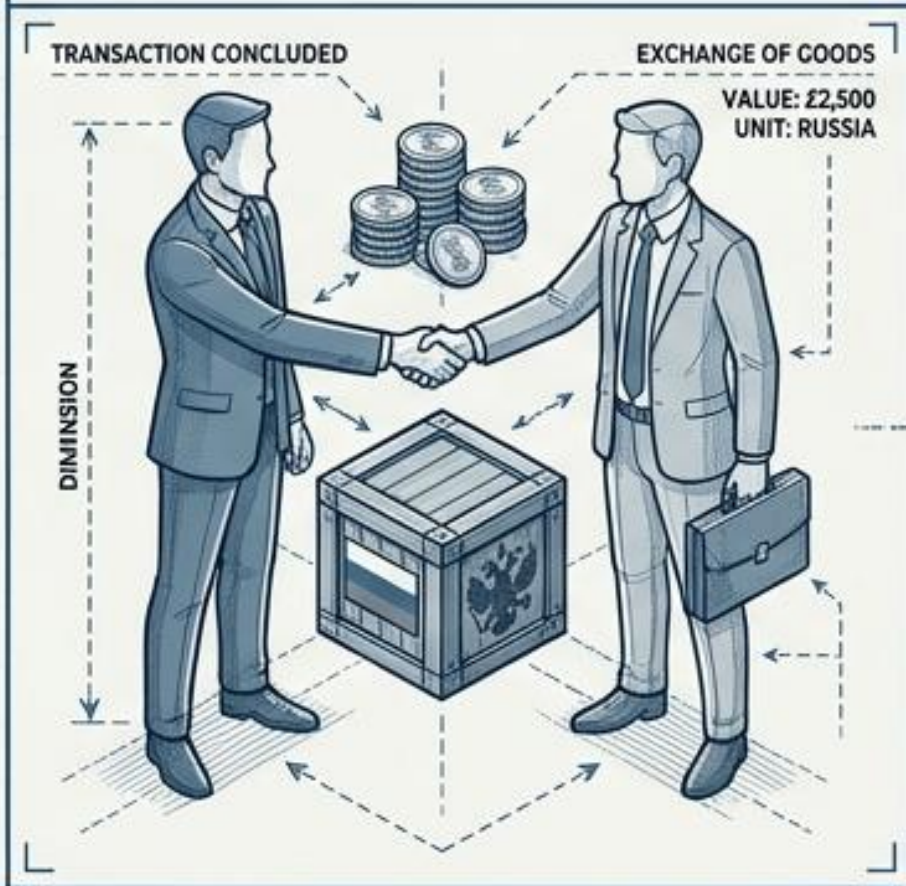
Maîtriser les Incoterms® 2020

Le voyage de la maîtrise du risque : de la théorie à la rentabilité opérationnelle.



L'ACCROCHE : LE PIÈGE DES MARCHANDS RUSSES

1. La Vente



2. La Douane



3. La Saisie



Au XVIII^e siècle, des marchands russes achètent des machines en Angleterre. Ils paient le prix convenu et la marchandise est chargée. Mais à l'aube, la douane anglaise saisit tout. Pourquoi ? Les droits de douane n'étaient pas payés.



**QUI EST RESPONSABLE DE QUOI ?
C'EST POUR ÉVITER CE CHAOS QUE LES INCOTERMS SONT NÉS.**

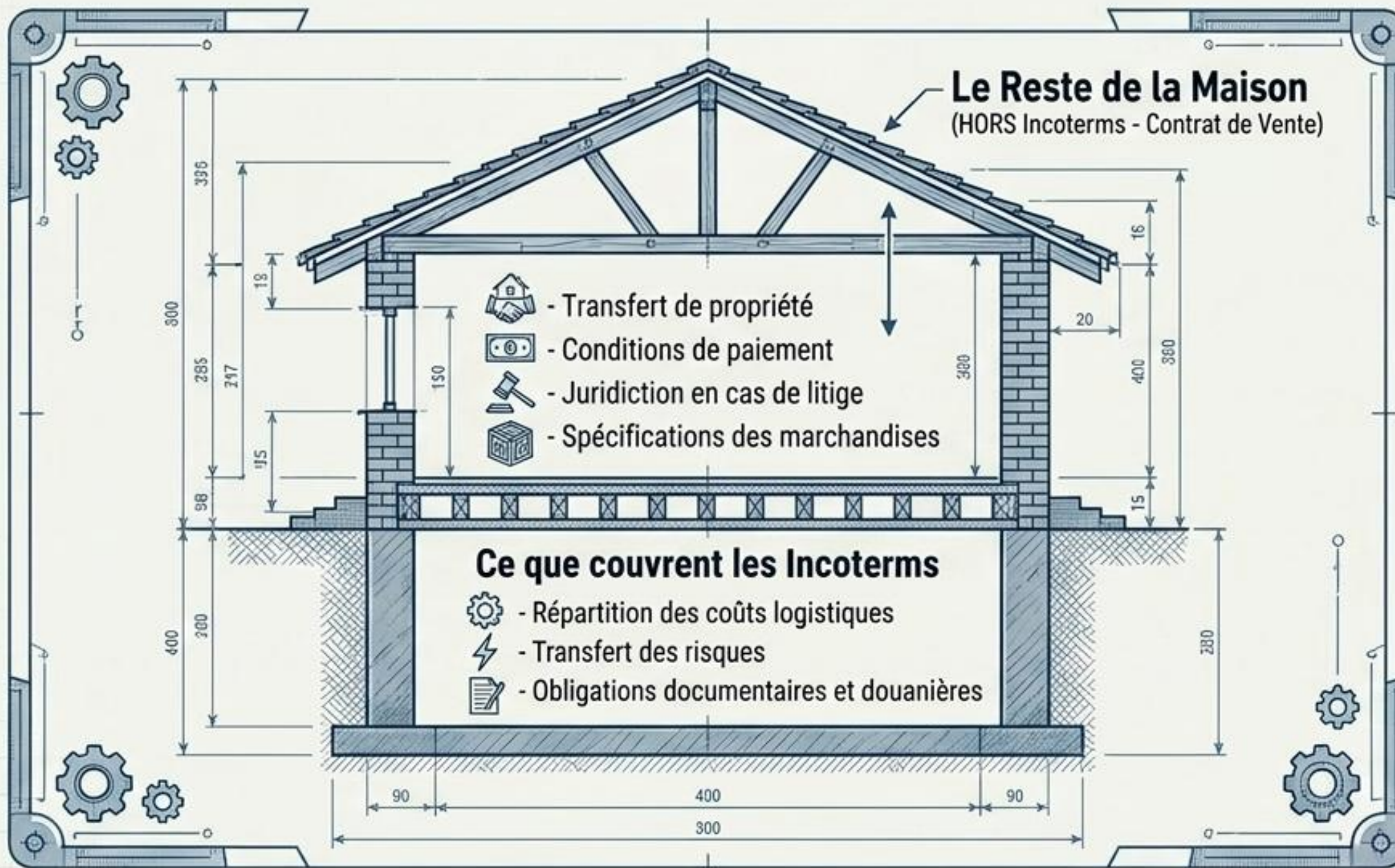


PROJECT: INCOTERMS ORIGIN - SLIDE 1

DRAWN BY: .

L'Ordre dans le Chaos : Ce qu'ils font (et ne font pas)

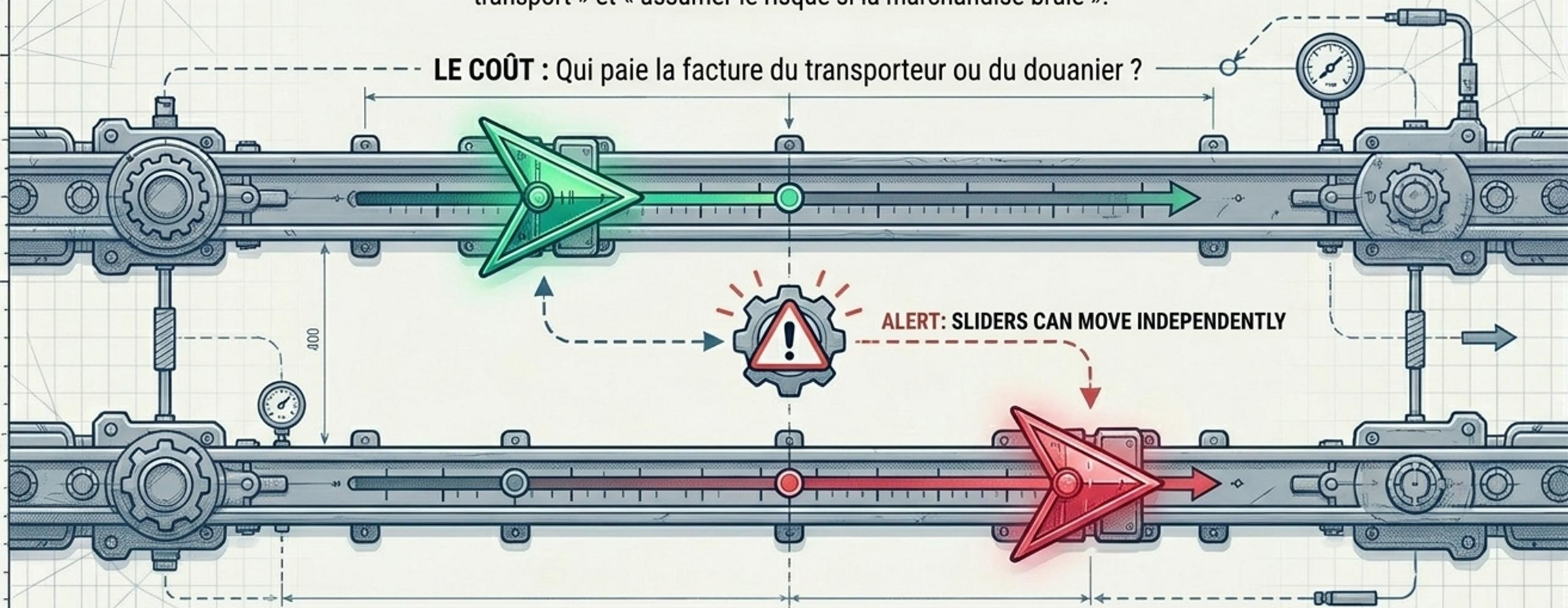
Créés en 1936 par l'ICC (Chambre de Commerce Internationale) et mis à jour tous les 10 ans, les Incoterms sont le langage commun du commerce mondial.



La Clé de Voûte : Payer n'est pas Assumer

La plus grande erreur à l'international est de confondre « payer la facture du transport » et « assumer le risque si la marchandise brûle ».

LE COÛT : Qui paie la facture du transporteur ou du douanier ?



LE RISQUE : Qui supporte la perte financière si la marchandise est détruite à un point T ?

L'Arsenal : La Matrice des 4 Familles

Vente au départ (La marchandise voyage aux risques de l'acheteur)

La marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur

Vente à l'arrivée (La marchandise voyage aux risques du vendeur)

La marchandise voyage aux risques et périls du vendeur jusqu'au point convenu

Famille E : Obligation minimale



Incoterm
EXW



Famille F : Transport principal non payé par vendeur



Incoterms
FCA, FAS, FOB



Famille C : ATTENTION DANGER

Le vendeur paie le transport, mais le RISQUE est transféré au départ.

Incoterms
CPT, CIP, CFR, CIF

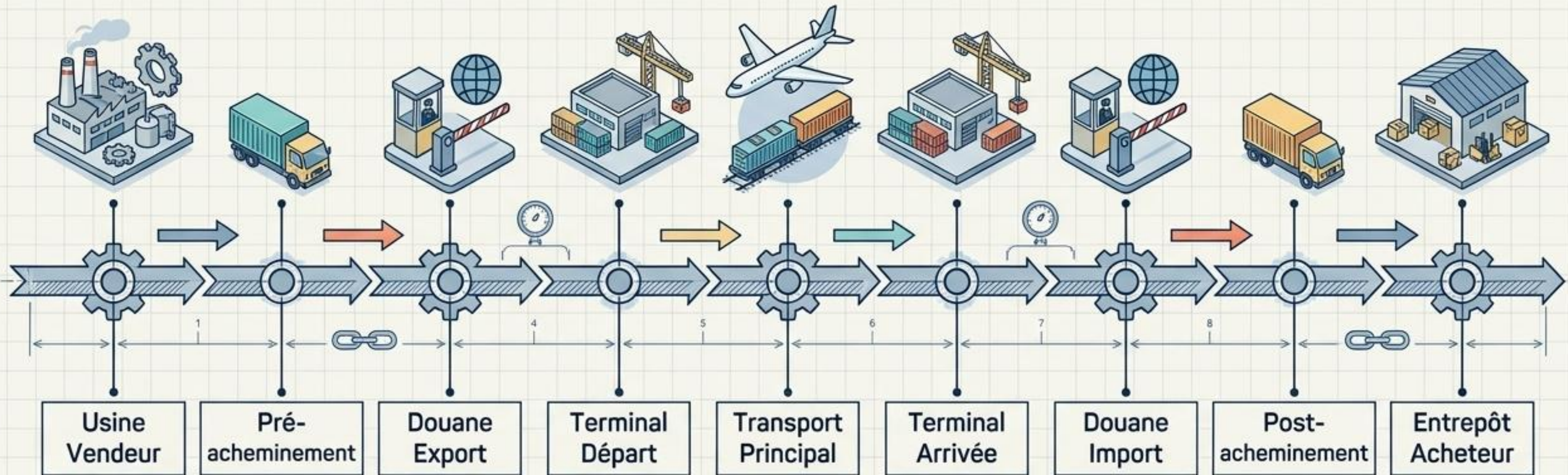
Famille D : Obligation maximale, livraison à destination



Incoterms
DAP, DPU, DDP

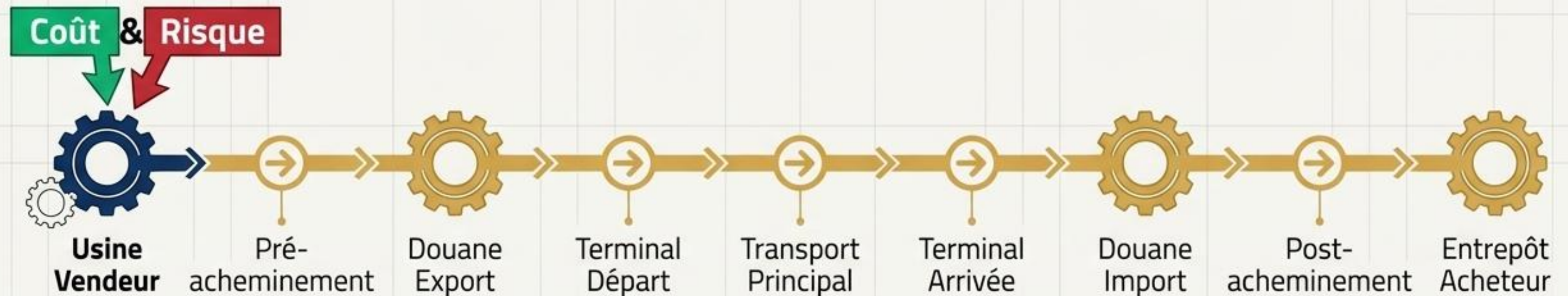
Les 7 Règles Multimodales : Le Voyage Pas-à-Pas

Utilisables pour tous les modes de transport (air, fer, route, mer en conteneur) ou leurs combinaisons.



EXW (Ex Works) : L'Illusion de la Simplicité

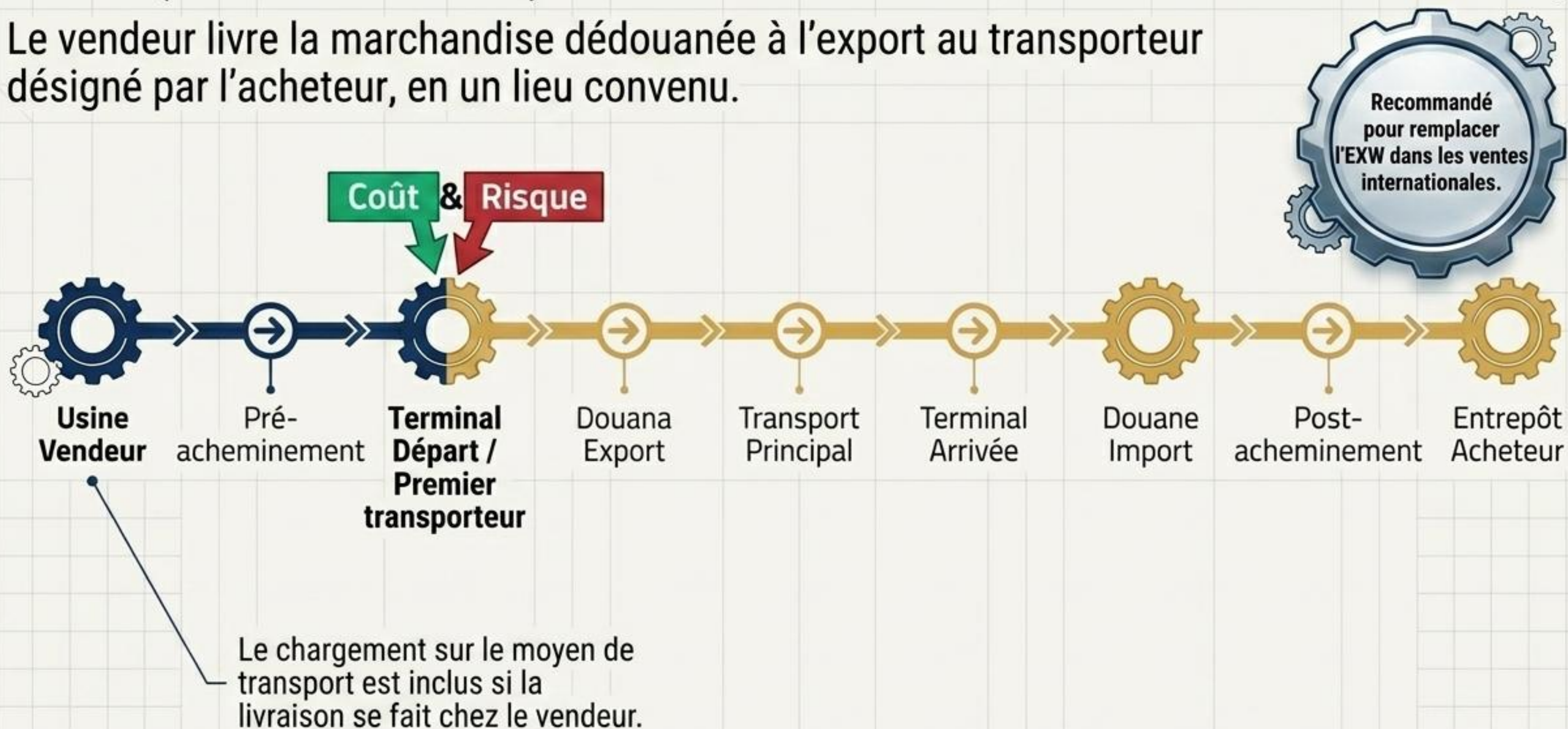
Le vendeur met la marchandise à disposition dans ses locaux. Non chargée, non dédouanée.



Impasse internationale : L'acheteur étranger est incapable de dédouaner à l'export. Fortement déconseillé à l'international.

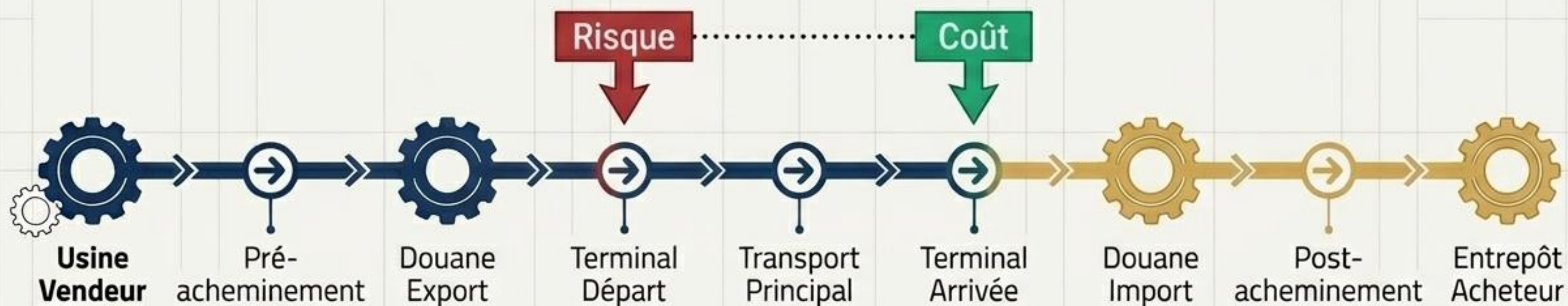
FCA (Free Carrier) : L'Alternative Professionnelle

Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'export au transporteur désigné par l'acheteur, en un lieu convenu.



La Rupture : CPT & CIP

L'effet ciseaux : Le vendeur paie le transport principal, mais l'acheteur voyage à ses propres risques.

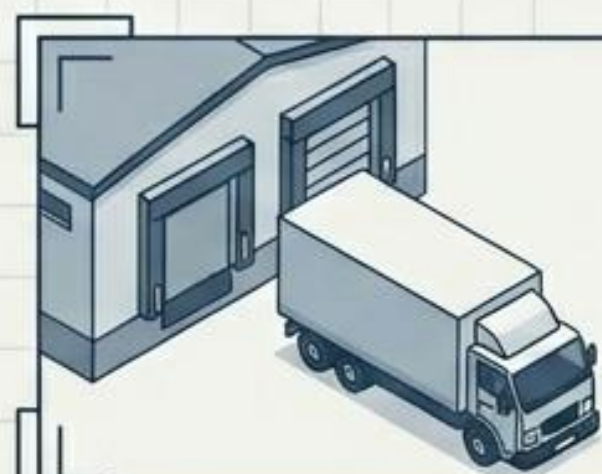
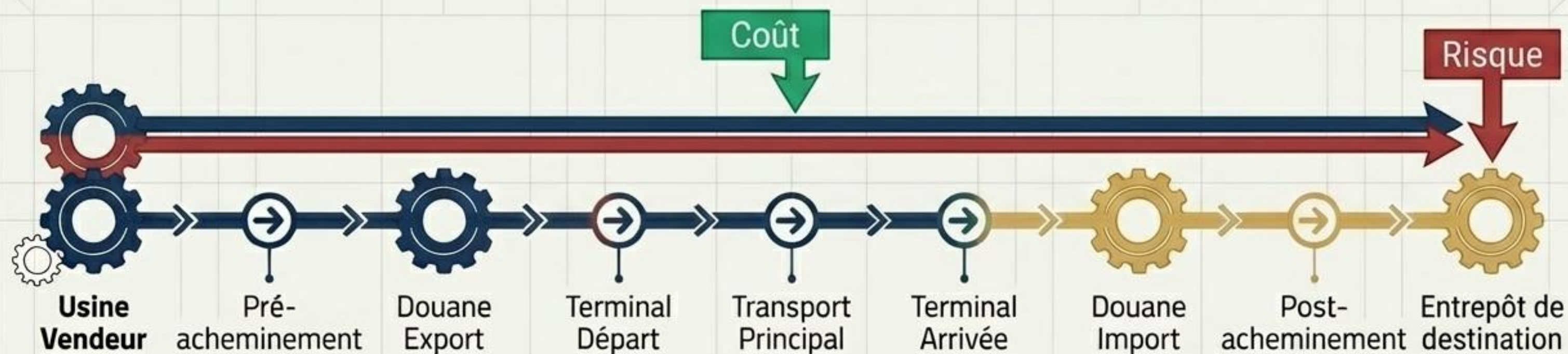


Focus CIP (Carriage and Insurance Paid To)

Évolution majeure 2020 : Le vendeur doit désormais fournir une assurance 'Tous risques' (Institute Cargo Clauses A), et non plus une couverture minimale.

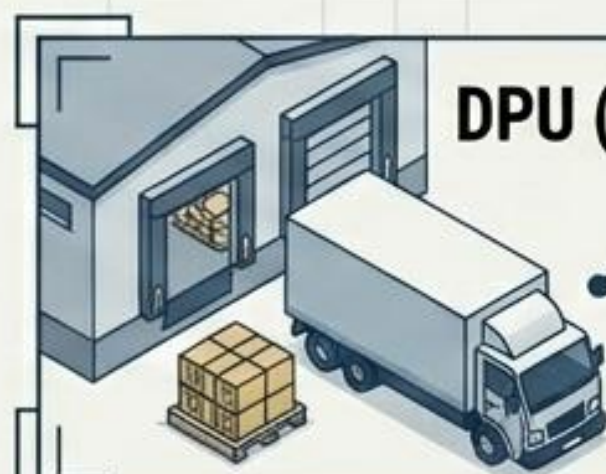
DAP & DPU : Le Vendeur Assume le Voyage

Ventes à l'arrivée. Le vendeur supporte les risques et les coûts jusqu'à la destination.



DAP (Delivered At Place)

L'acheteur gère le déchargement.

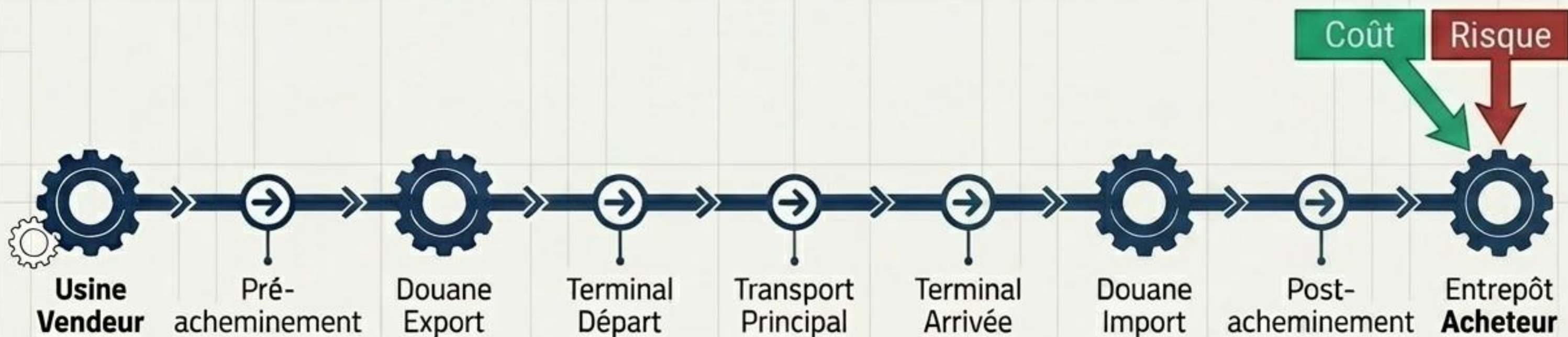


DPU (Delivered at Place Unloaded)

Le **SEUL** Incoterm où le vendeur est responsable du déchargement à destination.
(Remplace l'ancien DAT)

DDP (Delivered Duty Paid) : Le Service Clé en Main

L'obligation maximale du vendeur. Livraison dédouanée à l'import, toutes taxes payées.



Alerte Fiscale

Attention aux limites légales : le vendeur a-t-il le statut pour dédouaner et récupérer la TVA dans le pays de destination ? Sinon, blocage douanier assuré.

Le Monde des Ports : Les 4 Règles Maritimes

Réservées au transport par mer ou voies navigables. Principalement utilisées pour le vrac, les marchandises conventionnelles et les matières premières.



À ne pas utiliser pour les
conteneurs fermés
multimodaux.

FAS & FOB : Le Passage du Navire

FAS

(Free Alongside Ship)

Coût

Risque

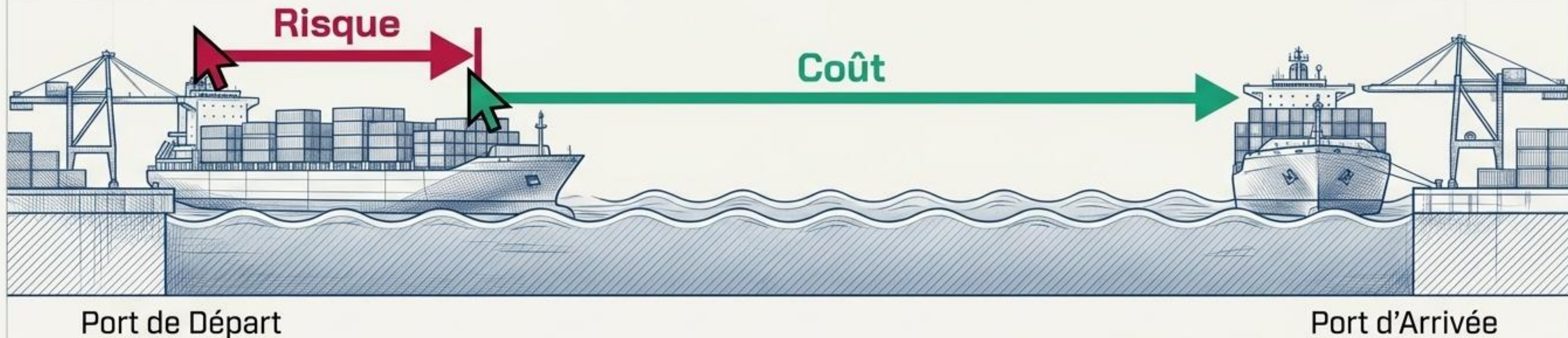
FOB

(Free On Board)

Le mythe du passage du bastingage n'existe plus dans les règles récentes. Le risque passe quand la marchandise touche le pont.

CFR & CIF : La Dissociation Maritime

Le vendeur paie le fret maritime, mais le risque est transféré dès la mise à bord au port de départ.



Focus CIF (Cost Insurance and Freight)

Différence cruciale avec le CIP multimodal :

En CIF, l'exigence d'assurance reste MINIMALE (Institute Cargo Clauses C).
L'acheteur risque de recevoir une marchandise abîmée non couverte.

Le Champ de Mines : Quand la Théorie Rencontre la Réalité

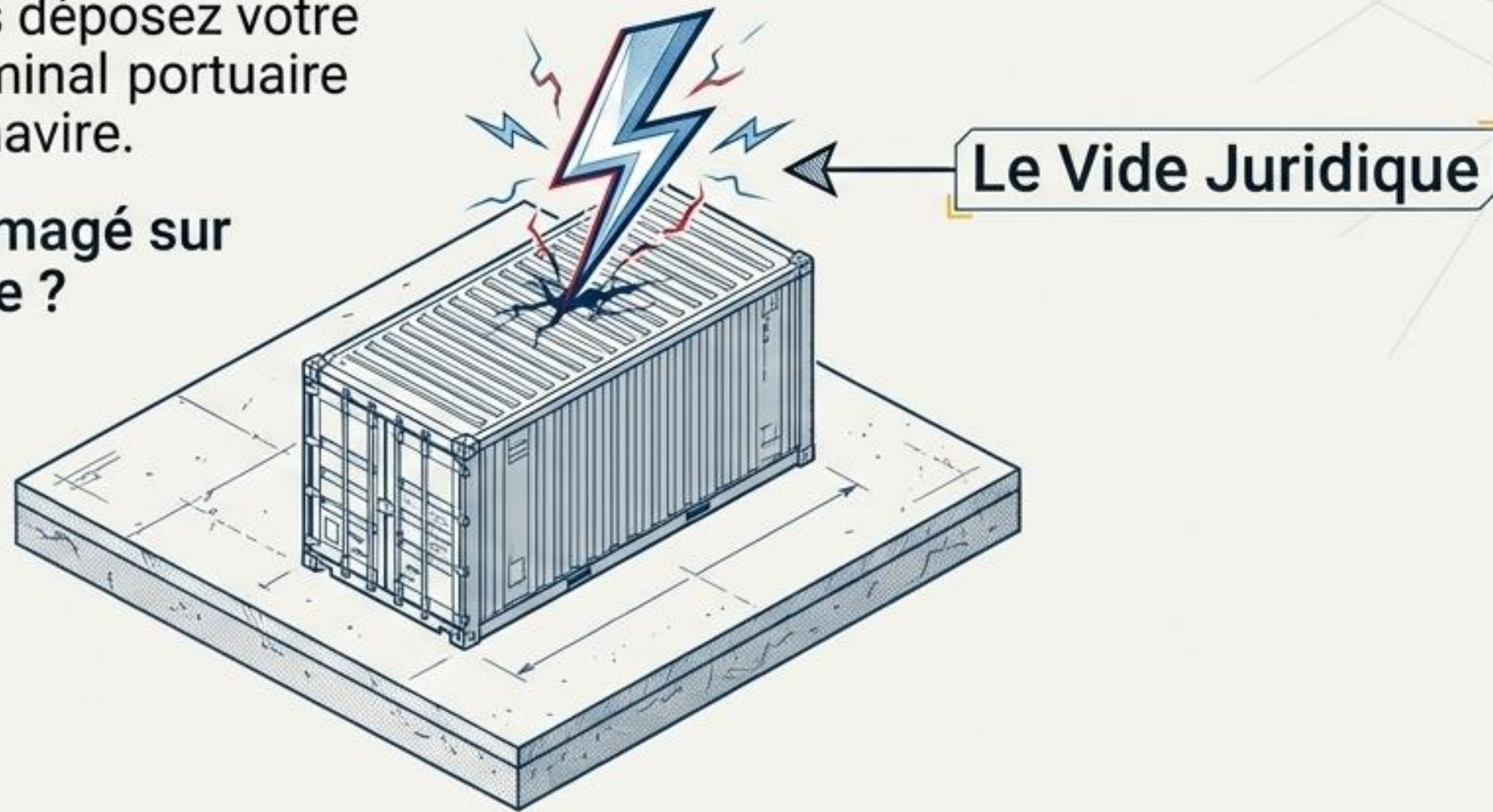
80% des litiges liés aux Incoterms proviennent de 3 erreurs classiques.



Piège N°1 : Le FOB pour les Conteneurs

Vous vendez FOB, mais vous déposez votre conteneur fermé sur un terminal portuaire des jours avant l'arrivée du navire.

Si le conteneur est endommagé sur le parc, qui est responsable ?

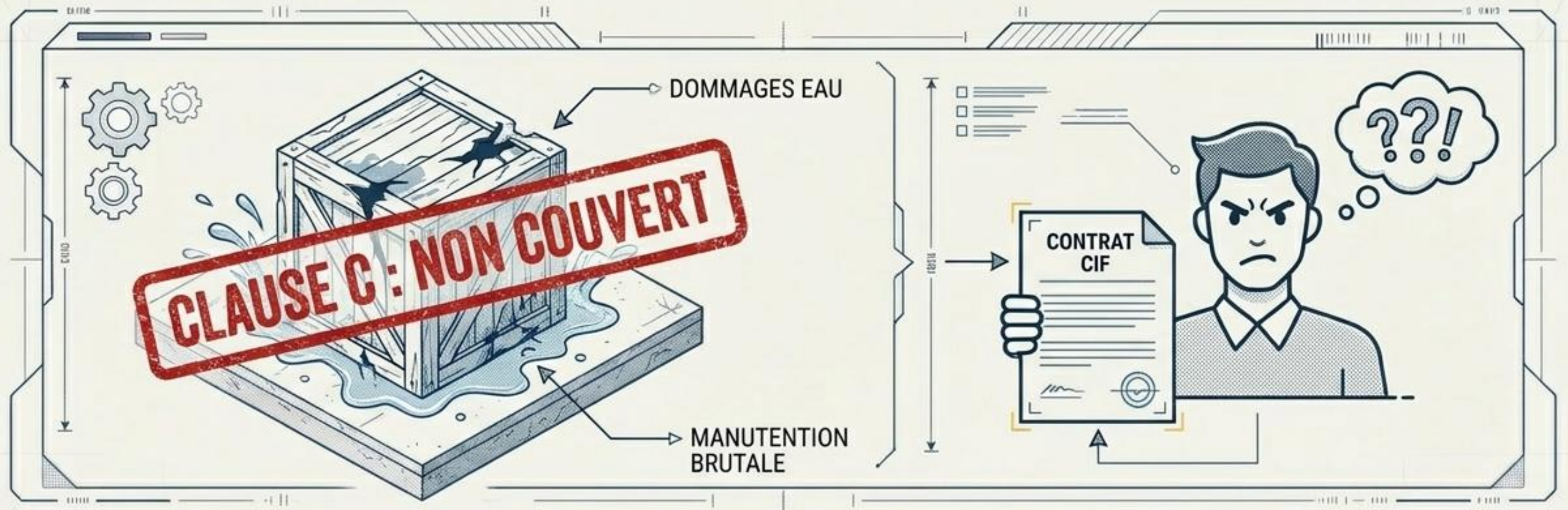


Le risque FOB ne passe qu'à bord du navire. L'acheteur refusera de payer, le vendeur est responsable d'une marchandise qu'il ne contrôle plus.

LA SOLUTION : Utilisez FCA ! Le risque passe au moment exact de la remise au terminal.

Piège N°2 : L'Illusion de l'Assurance CIF

Le vendeur veut économiser sur la prime et souscrit l'assurance minimale obligatoire couvrant uniquement les catastrophes majeures (nauffrage, incendie).



LA SOLUTION : L'acheteur doit exiger par contrat une assurance « Tous risques » (Clauses A) ou préférer l'Incoterm CIP.

Piège N°3 : Le DDP Aveugle

Promettre un service « tout compris » sans vérifier la législation fiscale locale.



LA SOLUTION : Utiliser DAP. L'acheteur paie la douane et la TVA, le vendeur paie toute la logistique.

La Maîtrise Financière : La Logique de la Cotation

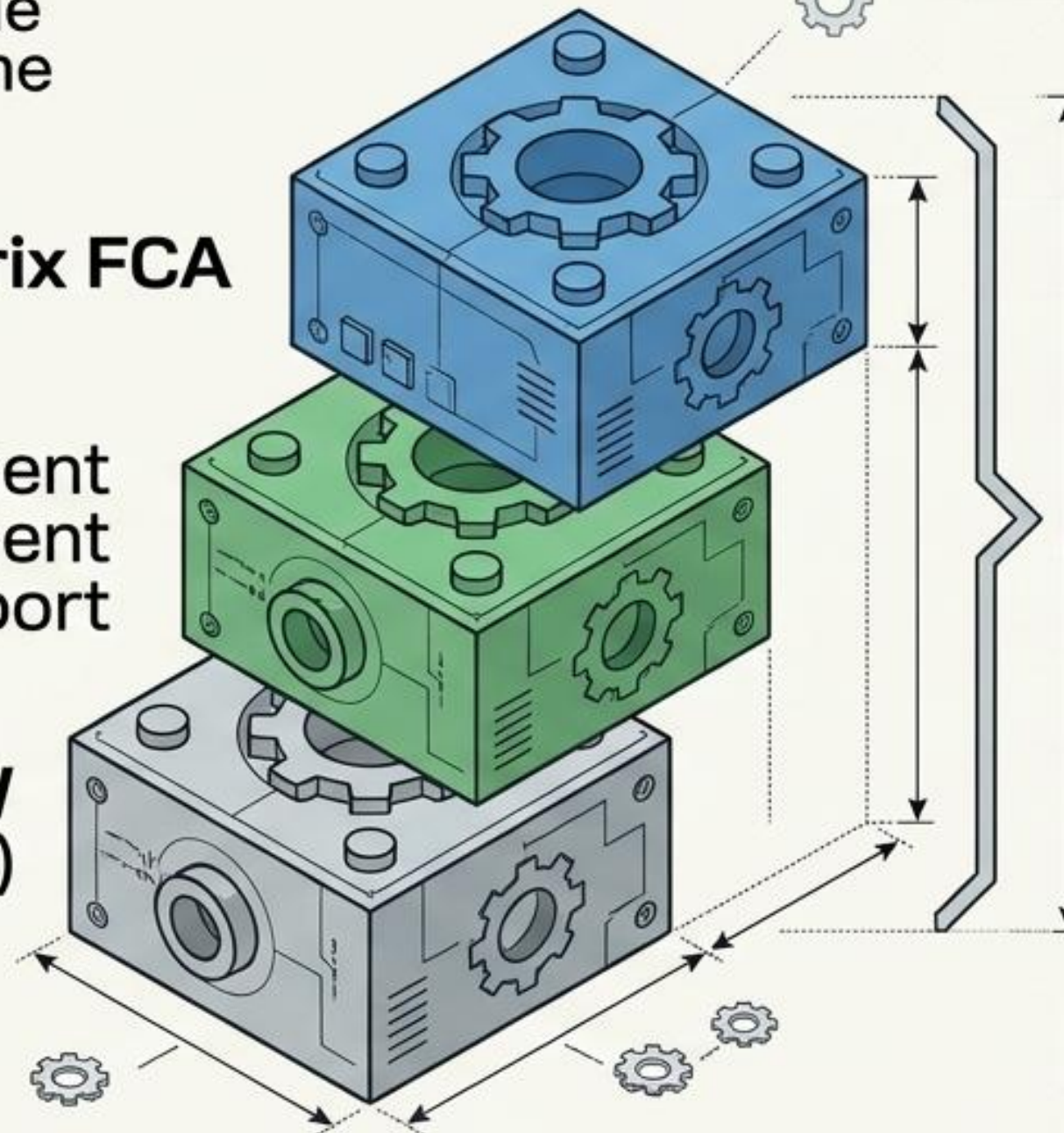
Chaque Incoterm ajoute une couche de coûts logistiques au prix de base. L'Incoterm n'est pas qu'une règle juridique, c'est la structure même de votre devis.

= Prix FCA

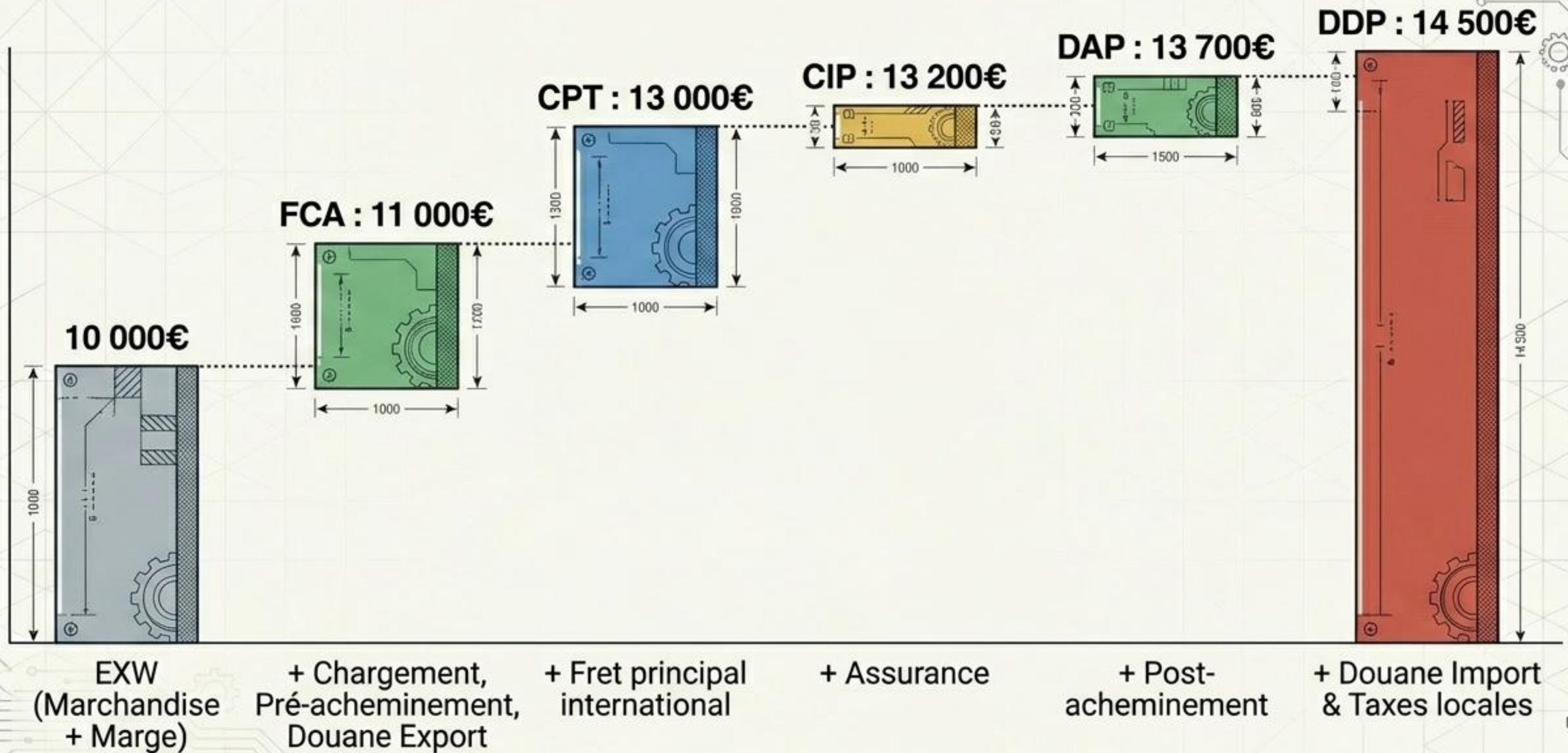
+ Chargement
+ Pré-acheminement
+ Douane Export

EXW
(Marchandise + Emballage)

Effet cascade

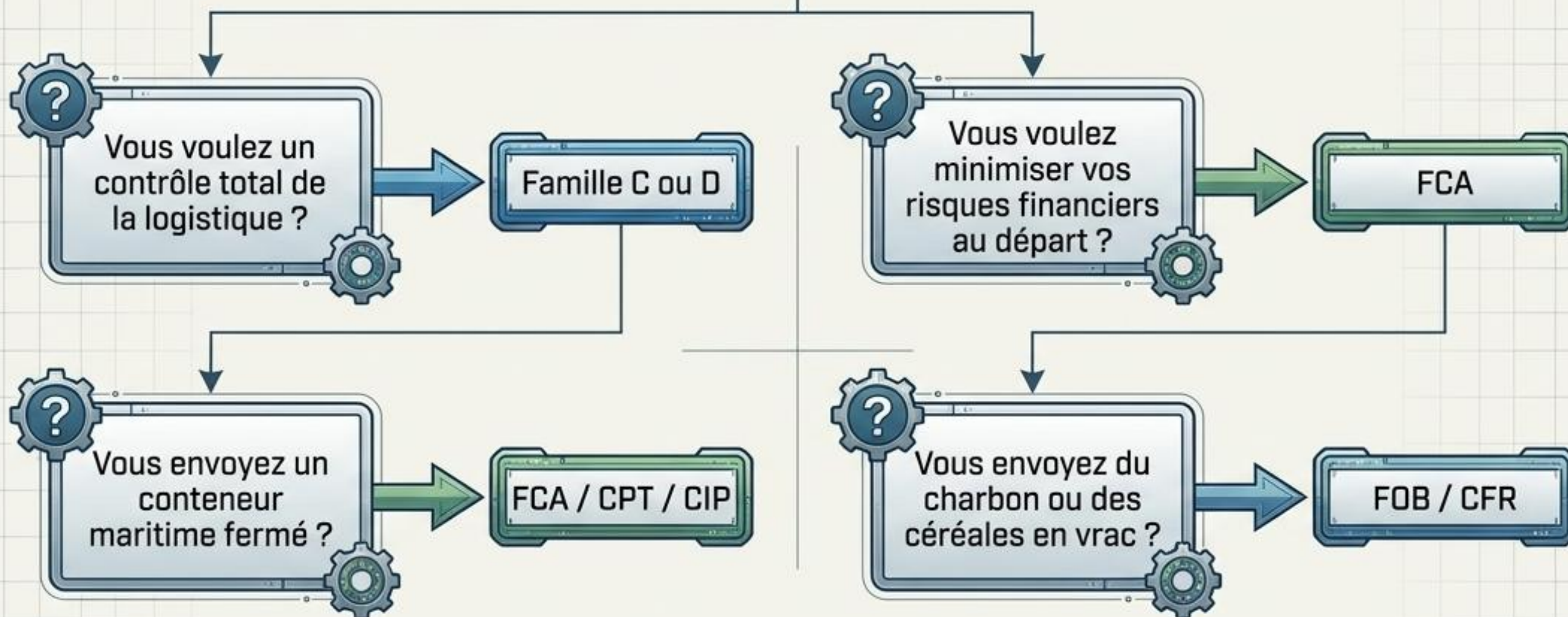


L'Escalier des Coûts (Du Prix Usine au Rendu)



Conclusion : La Matrice Décisionnelle

Un bon accord commence par le choix du bon Incoterm.



**Les Incoterms ne sont pas des contraintes administratives,
ce sont les leviers de votre rentabilité internationale.**