



Thème 3 : Sélection et justification des Incoterms® 2020.

Un guide stratégique pour maîtriser les risques, les coûts et la logistique.



3.1 Matrice de
décision et
critères
(La Boussole)



3.2 Sécurisation
juridique et
financière
(Les Pièges)



3.3 Mises en
situation
(Le Terrain de jeu)

Évaluer le rapport de force.

Vendeur en position de force

- Impose ses conditions.
- Utilise la logistique comme centre de profit.
- Privilégie la vente à l'arrivée : CPT, CIP, DAP.



Venti-légues de vonants

- Endpes ses conditions jouns.
- Priviégés la vente trs régnoers et de levestiques décchéén pour optimuissier ses coûts.

Acheteur en position de force

- Exige un service clé en main (DDP).
- OU reprend le contrôle total du fret pour optimiser ses coûts.
- Privilégie la vente au départ : FCA.

La logistique est une arme de négociation, pas une fatalité.

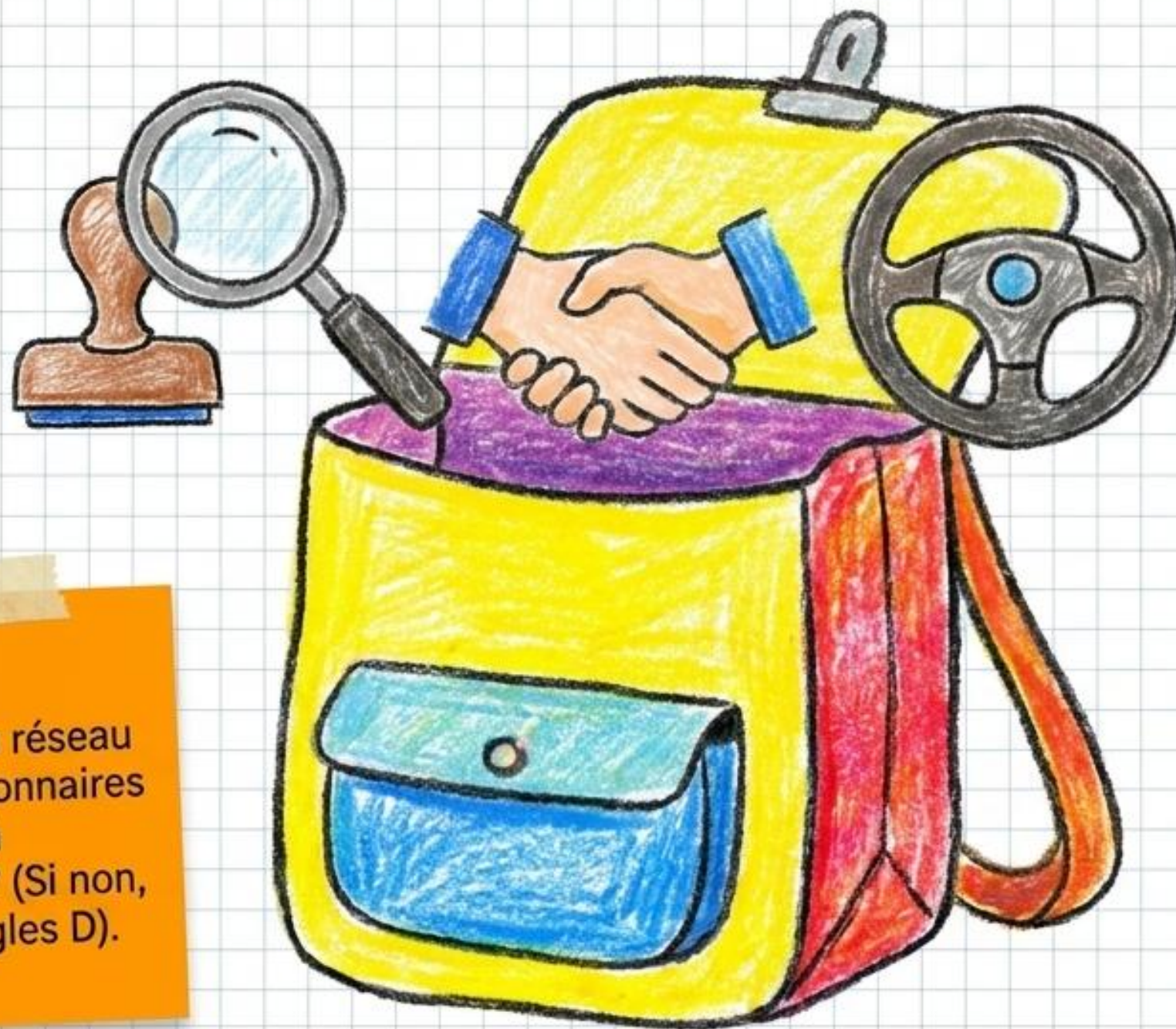
Qui sait faire quoi le mieux ?

DOUANE :

Avez-vous la capacité légale d'opérer en douane dans un pays tiers ? (Si non, fuyez le DDP).

RÉSEAU :

Avez-vous un réseau de commissionnaires performant à destination ? (Si non, évitez les règles D).



TRANSPORT :

Qui sait faire quoi le mieux et au meilleur prix ?

Contraintes physiques et géographiques.



Marchandise Périssable

Exige une rapidité absolue.
→ Privilégier fret aérien,
FCA/CPT.



Hors Gabarit / Vrac

Nécessite une manutention
spéciale ou un navire affrété.
→ Privilégier FAS/FOB.

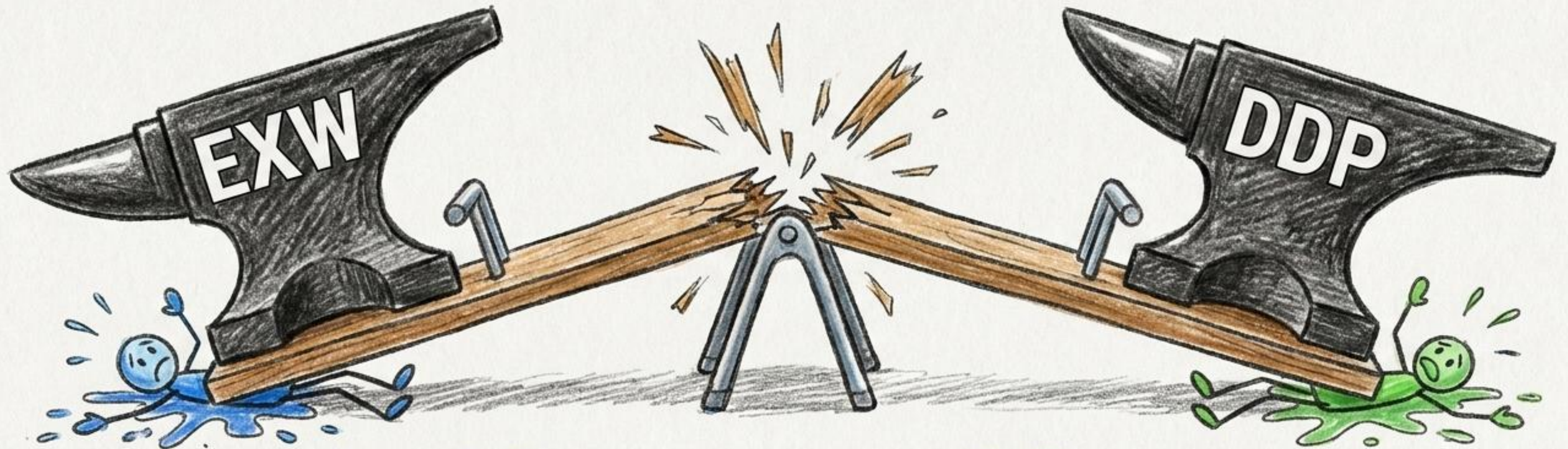


Infrastructures Précaires

Laissez l'acheteur, qui
connaît son pays, gérer le
post-acheminement.

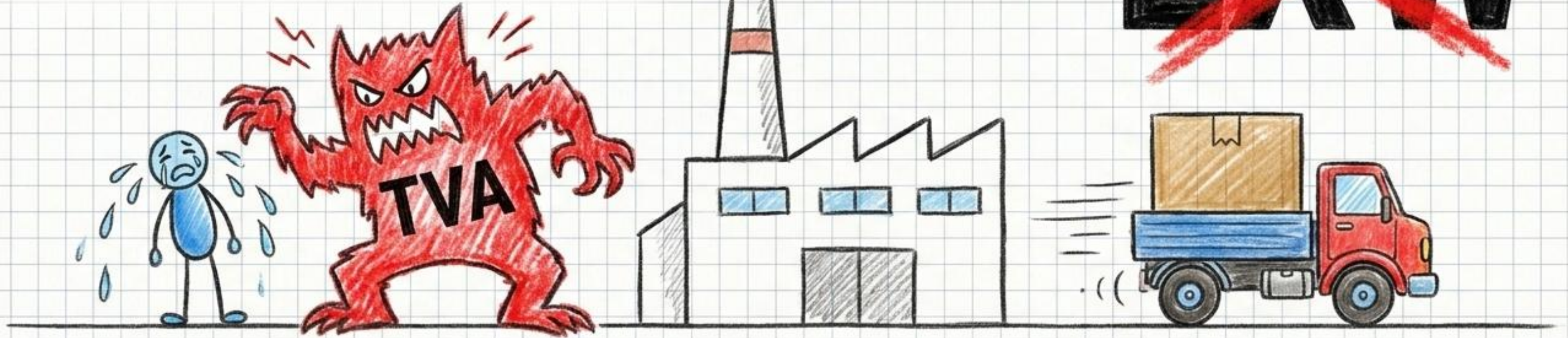
Pourquoi bannir les extrêmes.

L'illusion de la simplicité cache des risques majeurs.



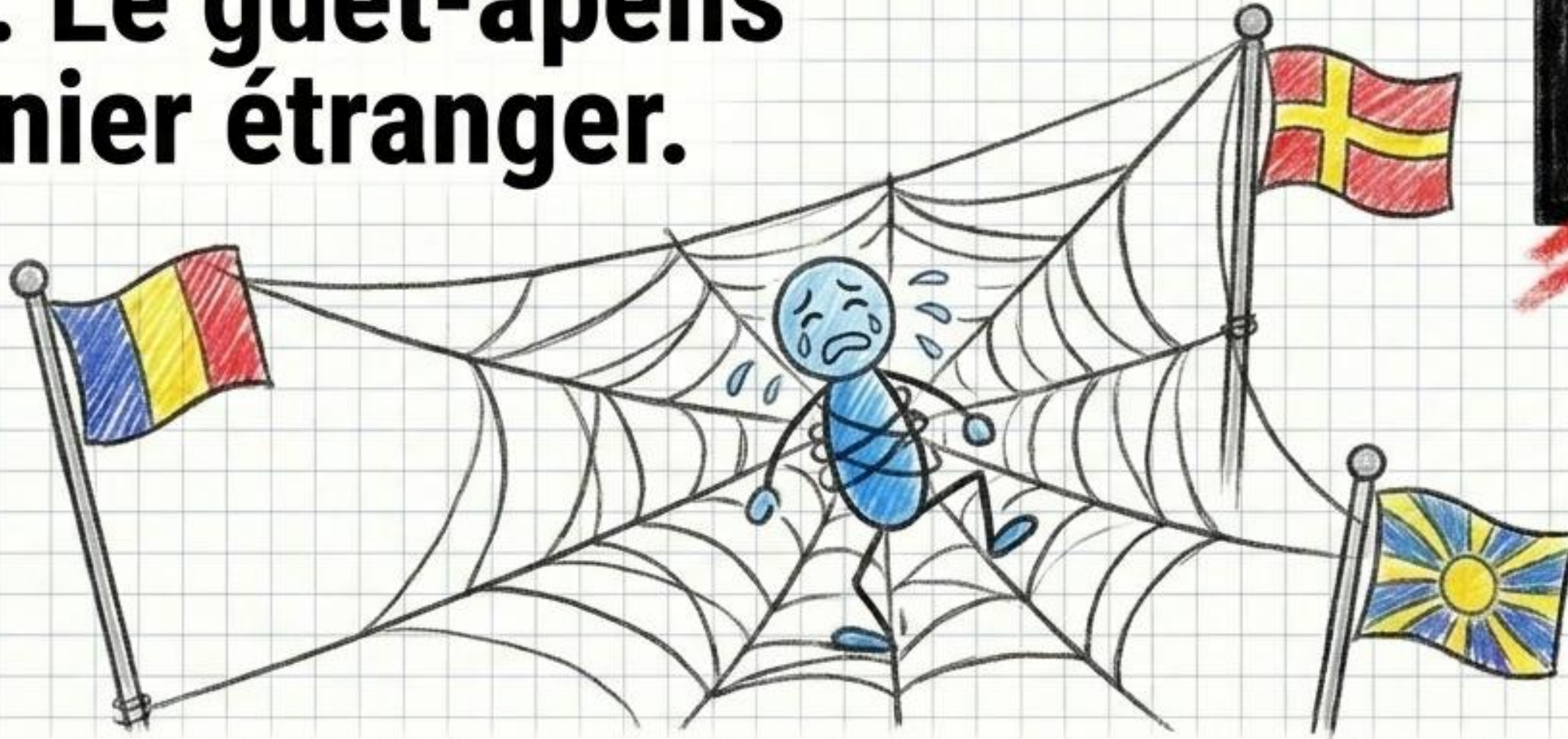
Un bon **Incoterm** équilibre les responsabilités.
Les extrêmes vous exposent à des sanctions fiscales
et douanières hors de votre contrôle.

EXW à l'international : Le cauchemar fiscal.



- **L'Erreur** : Le vendeur pense se décharger de toutes responsabilités.
- **Le Piège** : L'acheteur gère la douane export. Le vendeur n'obtient souvent aucune preuve légale d'exportation.
- **La Conséquence** : Redressement fiscal (TVA) punitif pour le vendeur.
- **La Règle d'or** : Toujours privilégier FCA (Locaux) pour garder la main sur la douane export.

DDP : Le guet-apens douanier étranger.



~~DDP~~

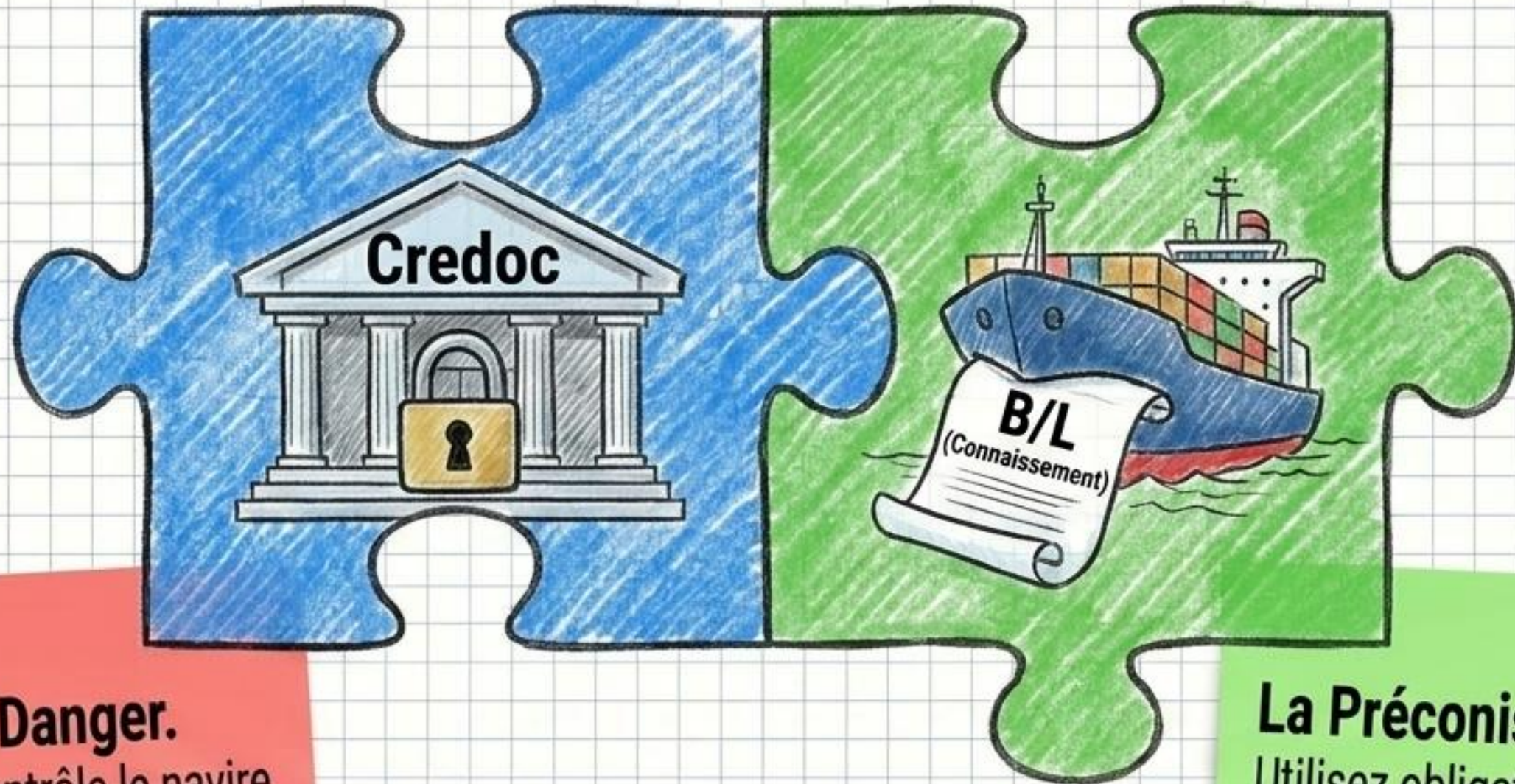
- **L'Erreur** : Vouloir offrir un service 100% clé en main absolu pour séduire le client.
- **Le Piège** : Le vendeur devient l'importateur légal dans un pays inconnu. Il est soumis au risque de blocage en douane, aux hausses de taxes surprises, et à l'obligation d'immatriculation fiscale locale.
- **La Règle d'or** : Privilégier DAP ou DPU. Le service logistique est rendu, mais l'acheteur paie ses propres taxes.

Le mariage forcé : Crédit Documentaire et règles C.



FOB + Credoc = Danger.

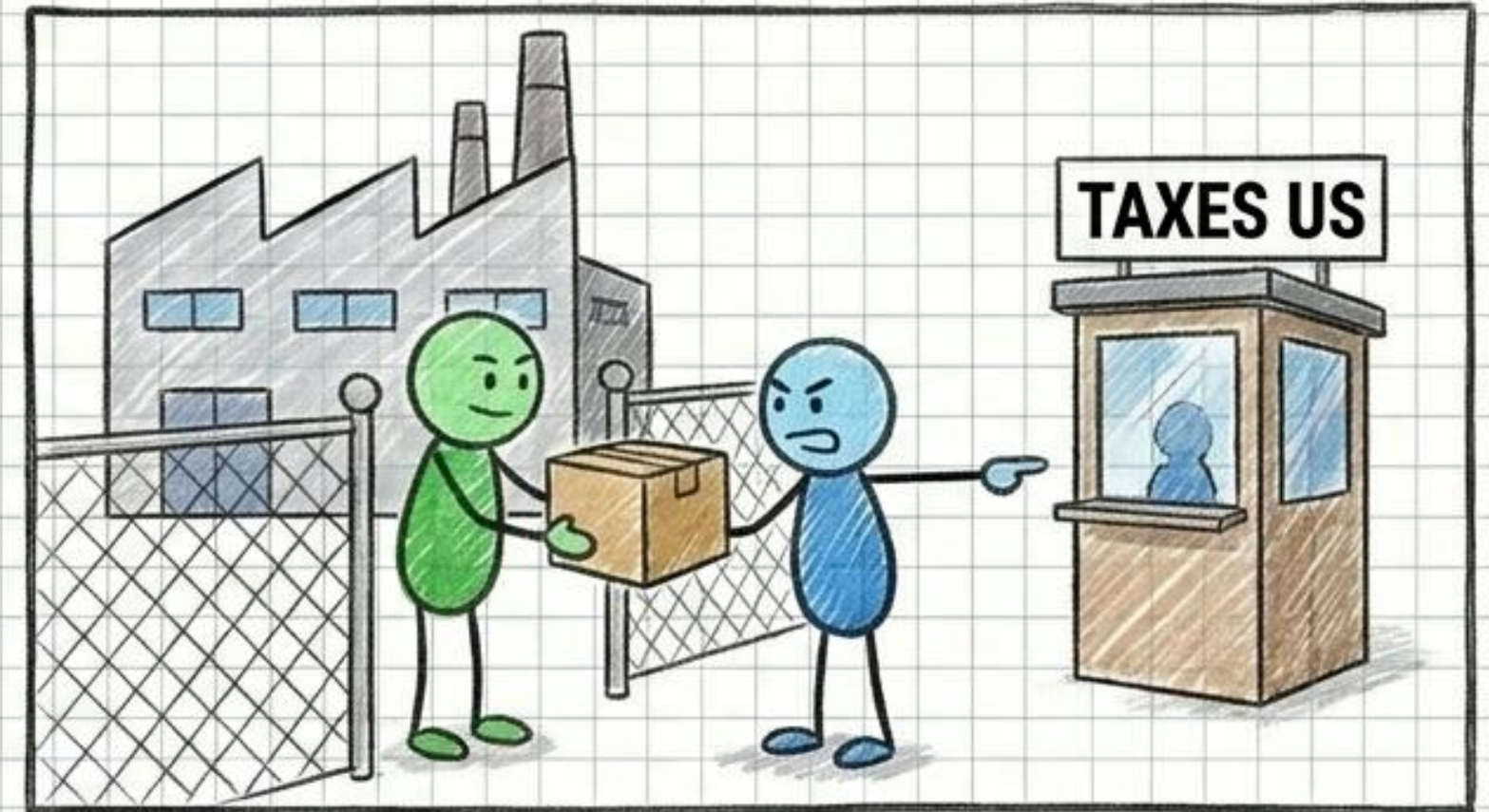
En FOB, l'acheteur contrôle le navire. S'il tarde, le vendeur n'a pas le document de transport (B/L), la banque ne paie pas, le Credoc expire.



La Préconisation :

Utilisez obligatoirement les règles C (CFR, CIF, CPT, CIP) ou FCA. Le vendeur maîtrise le transport principal et sécurise le document exigé par la banque.

Cas Pratique 1 : L'acheteur exigeant de Chicago.



- **Le Verdict :**

Accepter le DDP est un très mauvais choix. Le vendeur français subira toute hausse de taxes américaines et devra s'immatriculer à l'IRS.

- **La Solution Stratégique :**

Négocier un DAP Chicago. Le service de livraison à l'usine est assuré (le client est satisfait), mais l'acheteur américain assume ses obligations légales et fiscales d'importation.

Cas Pratique 6 : L'Incoterm comme bouclier géopolitique (Mer Rouge)

Temps de paix : CIF
Le vendeur gère le fret et fait des économies.



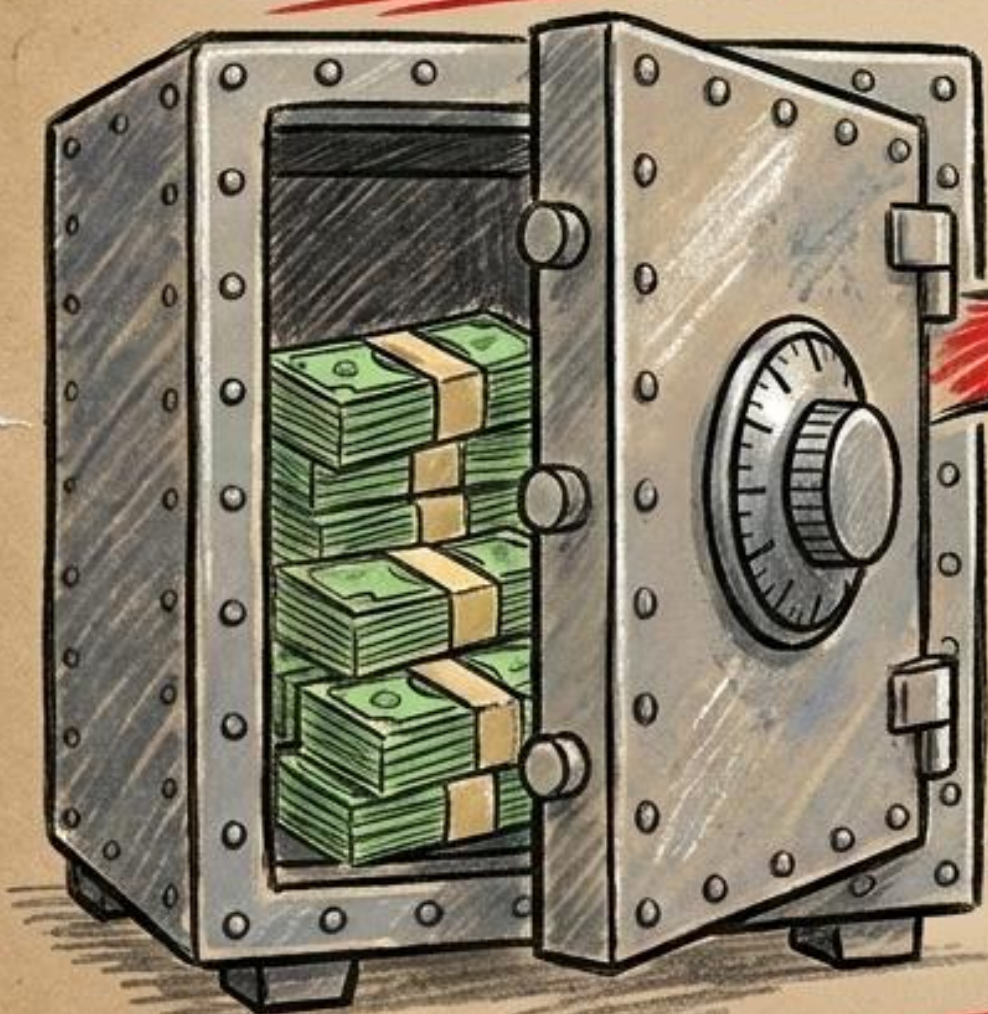
Temps de crise : Basculer d'urgence vers EXW ou FCA.



La Justification : Le conflit ne modifie pas les règles, il modifie le choix. En FCA, le vendeur transfère intégralement le risque de guerre, les primes d'assurance délirantes, et l'organisation militaire à l'acheteur. Le prix de vente du produit reste sécurisé et fixe.

Cas Pratique 7 : Le piège algérien à 350 000 €.

350 000 €



URGENT



URGENT

URGENT

- **La Situation :**

Le client exige un paiement par Crédit Documentaire irrévocable, mais propose un contrat en FOB Marseille.

PIÈGE

- **Le Diagnostic :**

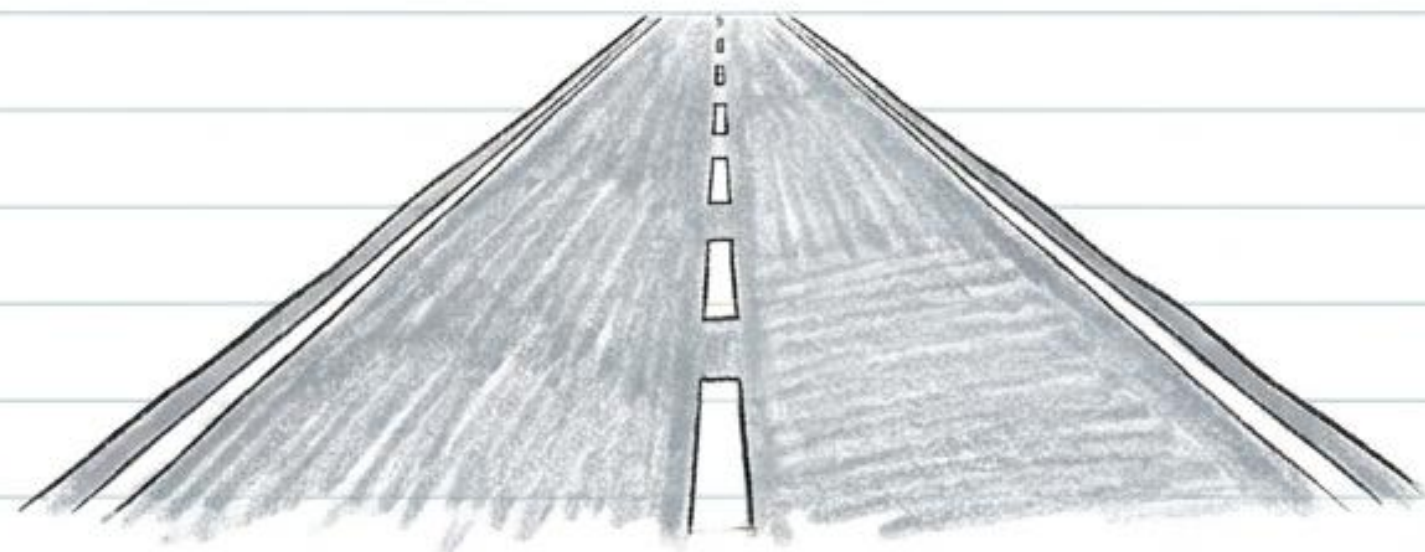
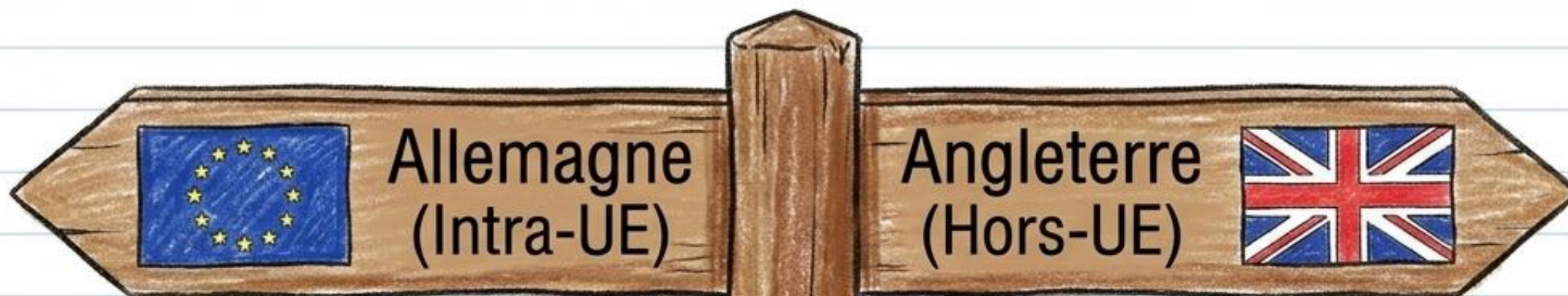
C'est un piège mortel. En FOB, le client algérien réserve le navire. S'il y a un retard ou un litige d'affrètement, le vendeur n'aura jamais le Connaissance (Bill of Lading) à temps pour la banque.

ATTENTION

- **La Parade :**

Imposer le CFR Alger ou CIF Alger. Le vendeur signe le contrat maritime, obtient immédiatement le Connaissance au départ, et sécurise son paiement à la banque.

Cas Pratique 4 : L'effet Frontière (Arbitrage Brexit).



Expédition vers l'Allemagne (Intra-UE)

Le marché est unique. Les Incoterms CPT ou DAP sont simples à appliquer, car il n'y a pas de douane.



Expédition vers l'Angleterre (Hors-UE)

La frontière douanière est de retour.

Le Choix Stratégique : Privilégier le DAP Angleterre. Le vendeur gère le transport, mais l'acheteur anglais gère impérativement le dédouanement import. (Ne tombez pas dans le piège du DDP post-Brexit !).

L'Oeil du Lynx : Chasse aux anomalies.

Facture 1 : Expédition de 5 palettes, FOB Paris-CDG

ERREUR ! FOB est strictement maritime.
Correction : FCA Paris-CDG.

Facture 2 : Vente de matériel, ~~DDU~~ Montréal

OBSOLÈTE ! Supprimé depuis 2010. Génère un vide juridique.
Correction : DAP Montréal.

Facture 3 : Contrat FOB avec mention LTA **Freight Prepaid**

CONTRADICTION ! En FOB, l'acheteur paie le fret.
Doit être Freight Collect ou le contrat est en fait un CPT.

L'Anti-sèche du Décideur.

Incoterm	Mode	Douane Export	Douane Import
FCA	Multimodal	Vendeur	Acheteur
CIP	Multimodal	Vendeur	Acheteur
DAP	Multimodal	Vendeur	Acheteur
FOB	Maritime Uniquement	Vendeur	Acheteur

Votre Checklist Avant de Signer :

- ☒ L'Incoterm correspond-il au vrai mode de transport ?
- ☒ Ai-je les capacités douanières d'arrivée ? (Si non -> Exit DDP).
- ☐ Le redoc est-il compatible ? (Si oui -> Famille C ou FCA).
- ☐ Le lieu désigné est-il précis (ex: Usine, Ville, Pays - ICC 2020) ?