

Thème 3. Sélection et justification des Incoterms®

3.3. Mises en situation professionnelles (1h00)

- *Cas 1 - L'Acheteur exigeant* : Contourner le DDP imposé par un client américain. Justification du DAP avec mandat de représentation.
- *Cas 2 - Maîtrise des coûts* : Reprendre le contrôle d'un flux import depuis la Chine en passant d'un CIF subi à un FCA maîtrisé.
- *Cas 3 - Sécurisation financière* : Refuser un FOB sur un Credoc algérien et imposer un CPT/CIP pour maîtriser le document de transport.
- *Cas 4 - L'Audit documentaire* : Exercice de repérage d'anomalies sur divers supports commerciaux. À partir d'un dossier ADV contenant une commande, une facture et une LTA, les apprenants doivent identifier les incohérences liées à l'Incoterm et exiger les corrections immédiates.

Voici le développement détaillé des 4 mises en situation pour l'animation de la session, intégrant les corrigés et les arguments de justification.

Cas 1 : L'Acheteur exigeant (Le piège du DDP)

Énoncé soumis aux apprenants :

Vous vendez des équipements industriels à un client basé à Chicago. Peu familier avec l'importation, il exige une livraison "clé en main" à son usine et refuse toute implication logistique. Le commercial propose spontanément un Incoterm DDP Chicago.

Q1. Questions :

1. Validez-vous ce choix ?
2. Quel risque financier majeur prenez-vous avec les douanes locales ?
3. Quelle est l'alternative ?

Corrigé et argumentaire :

- **Rejet du DDP** : Le choix du commercial est à rejeter.
- **Risque financier (Le piège)** : En DDP, si les autorités locales augmentent les droits et taxes entre le moment de la facturation et le moment du dédouanement à l'arrivée, le vendeur supporte intégralement ce coût supplémentaire sans pouvoir le répercuter sur son client. De

plus, le DDP oblige le vendeur français à s'immatriculer fiscalement aux États-Unis.

- **Alternative** : Proposer un **DAP Chicago**. Le vendeur rend le service logistique attendu en livrant jusqu'à l'usine, mais l'acheteur conserve la responsabilité légale et financière du dédouanement import et du paiement des taxes locales.

Cas 2 : Maîtrise des coûts et des risques (Le faux confort du CIF)

Énoncé soumis aux apprenants :

Vous importez des composants électroniques sensibles de Shenzhen (Chine). Vos contrats historiques sont en CIF Le Havre. Vous constatez des retards, des frais portuaires inexpliqués à l'arrivée, et vous avez récemment subi une casse matérielle pendant le trajet en mer.

Q2. Questions :

1. En CIF, qui doit gérer le litige lié à la casse ?
2. Pourquoi subissez-vous des coûts opaques à l'arrivée ?
3. Quel Incoterm imposez-vous pour la prochaine commande ?

Corrigé et argumentaire :

- **Gestion du litige** : En cas d'avarie pendant le transport maritime sous Incoterm CIF, c'est l'acheteur qui doit exercer lui-même les recours contre le transporteur et l'assureur. Le vendeur organise le transport maritime sans en assumer le risque.
- **Frais opaques** : En CIF, l'acheteur est captif. Le vendeur a choisi son propre commissionnaire. À l'arrivée au Havre, le correspondant local de ce commissionnaire facture des frais de manutention (THC) que l'acheteur n'a jamais négociés.
- **Alternative** : Exiger un **FCA Shenzhen**. L'acheteur reprend le contrôle total : il choisit son transitaire, négocie le fret, et souscrit une assurance "Tous Risques" adaptée à la sensibilité de ses composants.

Cas 3 : Sécurisation financière (Le conflit FOB / Crédit Documentaire)

Énoncé soumis aux apprenants :

Vous exportez pour 350 000 € de machines vers l'Algérie. Votre client exige une sécurisation par Crédit Documentaire (Credoc) irrévocable et confirmé. Il vous propose un contrat de vente en FOB Marseille.

Q3. Questions :

1. Acceptez-vous le FOB combiné à un Credoc ?
2. Si non, quel Incoterm permet de sécuriser le paiement ?

Corrigé et argumentaire :

- **Rejet du FOB :** Il ne faut jamais accepter un FOB avec un Credoc. Pour être payé par la banque, le vendeur doit présenter un Connaissance Maritime (Bill of Lading). Or, en FOB, c'est l'acheteur qui choisit le navire et signe le contrat de transport. Si le client tarde à envoyer le navire ou donne des instructions contraires, le vendeur ne peut pas obtenir le document de transport et le Credoc expire.
- **Alternative :** Imposer une règle de la famille C, comme le **CFR Alger** ou le **CIF Alger** (ou CPT/CIP si conteneurisé). C'est le vendeur qui signe le contrat de transport, embarque la marchandise et récupère immédiatement le connaissance à présenter à la banque pour être payé.

Cas 4 et 5 : Arbitrage de litiges (Audit et responsabilité)

Énoncé soumis aux apprenants :

En tant qu'assistant commercial, vous devez arbitrer deux litiges avérés en appliquant strictement les règles Incoterms.

- **Litige A :** Un envoi sous contrat DAP se perd en mer, et l'importateur refuse de payer le prix convenu à l'exportateur.
- **Litige B :** Sous contrat EXW, en sortant de l'usine, le camion heurte le portail et cause des dommages aux marchandises.

Questions :

- **Q4.** Pour le Litige A : Qui a raison ?
- **Q5** Pour le Litige B : Qui supporte les conséquences financières ?

Corrigé et argumentaire :

- **Litige A :** L'importateur a raison. Sous l'Incoterm DAP, le transfert des risques ne s'opère qu'à l'arrivée au lieu de destination convenu. La perte maritime est donc au risque exclusif de l'exportateur, qui ne peut exiger le paiement de la facture.
- **Litige B :** C'est l'acheteur qui supporte les conséquences. En EXW, l'acheteur assume tous les risques liés au chargement et au transport dès la mise à disposition dans les locaux du vendeur. Le vendeur n'est pas responsable des dommages survenus pendant la sortie de l'usine.

Cas 6 : pratique à l'écrit : Arbitrage géographique

(Question type à l'examen)

Énoncé :

Votre société française exporte régulièrement des marchandises vers deux clients : l'un situé en Allemagne, l'autre en Angleterre. Vous expédiez par camion complet.

Q6. Question :

Quel(s) Incoterm(s) privilégiez-vous pour l'Angleterre par rapport à l'Allemagne ? Rédigez une justification courte.

Corrigé attendu :

- **Pour l'Allemagne (UE) :** Un **CPT** ou **DAP** est simple. Il n'y a pas de frontière douanière intra-UE.
- **Pour l'Angleterre (Hors UE - Brexit) :** Le passage en douane est obligatoire. Il faut privilégier le **DAP (Delivered At Place)**. Le vendeur gère le transport jusqu'en Angleterre et la douane export, mais l'acheteur anglais est responsable du dédouanement import et du paiement des taxes britanniques.
- *Piège à éviter :* Ne pas utiliser le DDP pour l'Angleterre, car le vendeur français devrait payer les taxes anglaises et s'immatriculer auprès des douanes britanniques.

7. QCM : Les Fondamentaux

Cochez la bonne réponse.

1. Votre client anglais vous demande de livrer sa marchandise à San Pedro à bord du navire Maersk Line à destination de Londres. Quel est l'incoterm retenu ?

- A. FOB Londres
- B. FOB San Pedro
- C. CIF Londres

- **Corrigé :**

B (FOB San Pedro). L'Incoterm FOB désigne le port de départ (embarquement).

2. Les Incoterms définissent pour les deux partenaires commerciaux :

- A. Le transfert de propriété
- B. Le transfert des risques et le transfert des frais
- C. La juridiction compétente en cas de litige

- **Corrigé : B.** Les Incoterms ne gèrent jamais le transfert de propriété, uniquement les risques, les frais et les documents.

3. En cas de vente EXW :

- A. Vous devez fournir l'emballage adéquat
- B. Vous n'êtes pas tenu de fournir l'emballage
- C. Vous devez charger le camion du client

- **Corrigé : A.** Même avec l'obligation minimale (EXW), le vendeur doit toujours fournir l'emballage adapté au mode de transport.

8. Vrai ou Faux ?

Répondez par Oui ou Non.

- **Vous vendez EXW Rouen. Payez-vous les formalités de douane export ?**
 - **Corrigé : NON.** En EXW, l'acheteur paie et organise la douane export.
- **Vous achetez FOB Anvers. Assurez-vous les risques liés au transport principal ?**
 - **Corrigé : OUI.** En FOB, le transfert de risque se fait au port de départ ; le transport maritime est au risque de l'acheteur.
- **Vous livrez CFR Lagos. Supportez-vous le coût du transport principal ?**
 - **Corrigé : OUI.** La famille C (CFR) impose au vendeur de payer le transport jusqu'au port de destination.
- **Vous vendez DDP Durban. Supportez-vous les frais de déchargement du produit chez le client ?**
 - **Corrigé : NON.** En DDP, la marchandise est livrée prête à être déchargée. Le déchargement incombe à l'acheteur. (L'Incoterm incluant le déchargement est le DPU).

Q9. Tableau d'association : Situation / Incoterm retenu

Complétez avec l'Incoterm correspondant. (FOB Shanghai, DDP Dakar, CPT Munich, FCA Toulouse) ?
(Locaux Vendeur)

SITUATION	INCOTERM RETENU	JUSTIFICATION (Pour le formateur)
9.1. Vous importez des composants électroniques de Chine par bateau. Vous demandez à votre fournisseur la marchandise		

dédouanée export et chargée à bord du navire au port de Shanghai.		
9.2. Vous expédiez des machines-outils de Lyon vers Dakar (Sénégal) par voie maritime. Votre client demande de prendre en charge l'ensemble absolu des opérations logistiques et douanières (y compris la douane import sénégalaise).		
9.3. Vous exportez du vin de Bordeaux vers Munich (Allemagne) par route. Le client demande de gérer le transport jusqu'à son entrepôt, mais vous refusez d'assurer les risques de dommage (casse, vol) pendant le trajet.		
9.4. Vous exportez des pièces aéronautiques vers Chengdu (Chine). Vous assurez uniquement le dédouanement export et le chargement de la marchandise dans le camion affrété par l'acheteur, au sein de vos propres locaux à Toulouse.		

Corrigé :

SITUATION	INCOTERM RETENU	JUSTIFICATION (Pour le formateur)
9.1. Vous importez des composants électroniques de Chine par bateau. Vous demandez à votre fournisseur la marchandise dédouanée export et chargée à bord du navire au port de Shanghai.	FOB Shanghai	Le transfert de frais et risques se fait une fois la marchandise posée à bord du navire au départ.
9.2. Vous expédiez des machines-outils de Lyon vers Dakar (Sénégal) par voie maritime. Votre client demande de prendre en charge l'ensemble absolu des opérations logistiques et douanières (y compris la douane import sénégalaise).	DDP Dakar	Obligation maximale pour le vendeur (rendu droits acquittés), incluant le paiement des taxes dans le pays de destination.
9.3. Vous exportez du vin de Bordeaux vers Munich (Allemagne) par route. Le client demande de gérer le transport jusqu'à son entrepôt, mais vous refusez d'assurer les risques de dommage (casse, vol) pendant le trajet.	CPT Munich	Le vendeur paie le transport principal jusqu'à destination (Frais), mais le transfert de risque s'opère au départ lors de la remise au premier transporteur.
9.4. Vous exportez des pièces aéronautiques vers Chengdu (Chine). Vous assurez uniquement le dédouanement export et le chargement de la marchandise dans le	FCA Toulouse (Locaux Vendeur)	Dès que le vendeur charge le véhicule de collecte dans ses locaux, la règle applicable est le

camion affrété par l'acheteur, au sein de vos propres locaux à Toulouse.		FCA (à l'inverse de l'EXW où le chargement incombe à l'acheteur).
--	--	---

Cas Pratiques 10 - 12 : Mise en œuvre et choix

Q10.

1. Vous importez des marchandises d'un fournisseur basé à Orléans. Le contrat indique "FCA plate-forme de groupage Roissy CDG". Payez-vous les frais de préacheminement d'Orléans à Roissy ?

- **Corrigé : NON.** En FCA lieu tiers (plate-forme), le vendeur paie et assume le préacheminement depuis son usine jusqu'au lieu convenu (Roissy). En tant qu'acheteur, vous payez le transport principal aérien à partir de cette plate-forme.

Q11.

2. Vous exportez des équipements médicaux en CIP Abidjan (Côte d'Ivoire). Payez-vous le transport principal et l'assurance ? Qui paye les formalités import ?

- **Corrigé :** Le vendeur paie le transport principal et souscrit l'assurance ("Tous Risques" par défaut) jusqu'à Abidjan. L'acheteur paie les formalités douanières d'importation et les taxes ivoiriennes.

Q12.

3. Vous vendez des produits cosmétiques en DAP Milan (Italie). Paierez-vous l'acheminement de Milan à Naples (destination finale de la marchandise pour votre client) ?

- **Corrigé : NON.** L'Incoterm contractuel indique "DAP Milan". Votre obligation logistique et financière s'arrête strictement au point convenu à Milan. L'acheteur organise et paie le post-acheminement vers Naples.

Q13

Cas Pratique 13

Un fabricant français vend des machines industrielles à un client aux États-Unis, expédiées via un porte-conteneurs qui emprunte le détroit d'Ormouz (ou la mer Rouge).

1. En temps normal (situation calme)

Incoterm habituel choisi : CIF (Cost, Insurance and Freight)

- Raison : Le vendeur français a de très bons tarifs avec son transporteur maritime (volume important). Il préfère payer le fret lui-même et refacturer le coût à l'acheteur.
- Qui supporte les risques ? Le vendeur maîtrise le transport jusqu'au port de départ (chargement), mais dès que la marchandise est à bord, les risques (perte, dommage) passent à l'acheteur américain. En paix, l'assurance minimale du CIF suffit car les risques sont faibles.
- Conséquence en paix : Tout va bien, le vendeur fait des économies, l'acheteur est satisfait.

3. En période de conflit (crise USA-Iran, menace dans le détroit)

Quel Incoterm choisir ?

Correction :

Incoterm modifié choisi : EXW (Ex Works) ou FCA (Free Carrier) au départ de l'usine française

- **Pourquoi ce changement ?** Le vendeur français ne veut absolument plus être responsable de la marchandise pendant la traversée du détroit. En passant de CIF à EXW (ou FCA), il transfère tous les risques à l'acheteur américain dès la sortie de son usine (en EXW) ou dès la remise au premier transporteur (en FCA).
- **Qui supporte les risques ?** C'est désormais l'acheteur américain (et non plus le vendeur) qui supporte tous les risques de guerre, les détournements de navires, les saisies, les retards, et les primes d'assurance "risques de guerre" (qui peuvent augmenter de 500 à 1000 % en zone de conflit).
- **Qui paie le transport ?** L'acheteur américain doit organiser lui-même le navire, négocier avec les compagnies maritimes, et payer les surcharges. C'est lui qui assume l'explosion des coûts.

En quoi ce changement est-il stratégique ?

- **Pour le vendeur (Français) :** En passant de CIF à EXW, il se déresponsabilise totalement. Il ne fait plus face aux annulations de contrats, aux retards de livraison (qui pourraient entraîner des pénalités), ni aux appels d'offres pour des navires militaires escortés. Son prix de vente reste fixe, et il n'a pas à répercuter les primes d'assurance délirantes.
- **Pour l'acheteur (Américain) :** Même si cela lui coûte beaucoup plus cher, il accepte ce changement car il a un besoin urgent des machines (par exemple, pour l'industrie de défense). Il est la seule partie capable de faire pression sur son gouvernement (US Navy) pour obtenir une escorte ou des autorisations spéciales. Avec un EXW, il peut également choisir des transporteurs qui ne sont pas sous sanctions américaines ou iraniennes, ce que le vendeur français ne pourrait pas faire.

Conclusion :

Dans cette situation, le conflit ne change pas la définition des Incoterms, mais il bouleverse le choix habituel. Le vendeur, qui utilise d'habitude un CIF pour sa commodité, va imposer à son client un EXW ou un FCA pour se protéger.

C'est exactement ce qui s'est passé lors des crises récentes en mer Rouge : de nombreux exportateurs asiatiques et européens ont brutalement cessé d'utiliser le CIF pour passer au FOB (Free On Board) ou au EXW, obligeant leurs acheteurs occidentaux à supporter seuls les risques de guerre et les détours par le cap de Bonne-Espérance.

Un conflit géopolitique modifie les Incoterms "habituels" en les remplaçant par d'autres, uniquement pour déplacer le fardeau des risques et des coûts imprévus vers la partie la mieux armée (financièrement ou politiquement) pour les gérer.