

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 ?

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 ?

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 ?

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 ?

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.

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

8. Vrai ou Faux ?

Répondez par Oui ou Non.

- Vous vendez EXW Rouen. Payez-vous les formalités de douane export ?
- Vous achetez FOB Anvers. Assurez-vous les risques liés au transport principal ?
- Vous livrez CFR Lagos. Supportez-vous le coût du transport principal ?
- Vous vendez DDP Durban. Supportez-vous les frais de déchargement du produit chez le client ?

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.		

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 ?

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 ?

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) ?

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 ?