

Bien comprendre les INCOTERMS : «vente au départ» - «vente à l'arrivée»

Jusqu'à présent, nous avons analysé les incoterms dans lesquels l'exportateur était dégagé des risques à un lieu proche de celui d'où il expédie les marchandises. Nous abordons à présent les incoterms où l'exportateur supporte les risques jusqu'au lieu de livraison des marchandises à destination.

Les groupes E, F, C sont des «VENTES AU DEPART», ce qui veut dire que contractuellement le vendeur aura réalisé ses obligations à la sortie de son usine ou au plus tard à la remise des marchandises au transporteur. Le vendeur ne courra pas les risques liés aux aléas du transport, aux opérations de dédouanement à destination, ...

Sur des destinations exotiques ou non maîtrisées, il sera donc sage de recourir à ce type d'incoterms en veillant à ce que les termes contractuels ne soient pas en contradiction. Il serait aberrant de s'engager sur une date d'arrivée à destination, alors que le terme CIF implique qu'on a rempli ses obligations au passage du bastinage au port de départ, même si on fournit une assurance couvrant la marchandise jusqu'au port d'arrivée.

En pratique, un contrat qui mentionne l'incoterm CIF PUSAN (incoterms 2000 ICC) et le délai de livraison 15 juin - sans plus - signifie que la marchandise doit être mise à bord du navire à Anvers le 15 juin et non arriver au port de destination Corée du Sud à cette date.

Le groupe D, quant à lui, est une «VENTE A L'ARRIVEE» car le vendeur s'engage de la sorte à libérer l'acheteur des obligations et risques liés au transport international. En général, ce groupe est choisi parce que l'acheteur, étant éloigné du lieu d'embarquement, souhaite faire assumer l'ensemble de l'opération aux frais et risques de l'exportateur et ainsi recevoir sa marchandise quasi de la même manière que s'il l'avait achetée localement. Le vendeur peut aussi y avoir recours pour avoir la maîtrise de la distribution de son produit, notamment dans le cas de contrats-cadres avec son/ses transporteur(s).

La conséquence pour le vendeur est que le moment de livraison et donc le paiement du prix sont postposés à l'arrivée des marchandises à destination.

DAF (Delivered at Frontier) - Rendu Frontière - (lieu convenu)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été livrée dédouanée à l'exportation, au point convenu à la frontière de sortie, mais avant la frontière douanière du pays d'entrée suivant.

Il importe donc de toujours définir la frontière en question en précisant le point et le lieu dans le terme.

Les frais de transport et les risques sont assumés jusqu'à cet endroit par le vendeur, mais il n'a aucune obligation de faire assurer les marchandises.

Sauf mention contraire dans le contrat de vente, la marchandise est livrée non déchargée par le vendeur.

Cet incoterm s'applique à tous les modes de transport à condition qu'on livre à une frontière terrestre. Si la livraison se fait par voie maritime au port de destination, on utilisera les incoterms DES ou DEQ.

DAF	Préachement	Chargement moyen transport principal	Transport principal	Assurance transport	Déchargement moyen transport principal	Dédouanement import	Postachement
Frais DAF	Vendeur	Vendeur	Vendeur (*)	Pas obligatoire	Acheteur	Acheteur	Acheteur
Risques DAF	Vendeur	Vendeur	Vendeur (*)	Pas obligatoire	Acheteur	Acheteur	Acheteur

(*) jusqu'au point frontière désigné

Concrètement, cet incoterm est difficilement praticable puisqu'il implique un déchargement/rechargement entre deux frontières terrestres et nécessite donc la présence d'intermédiaires logistiques avec l'équipement requis à cet endroit.

Vincent REPAY - Conseiller en commerce international