

Bien comprendre les INCOTERMS : «EXW - A l'usine»

Les INCOTERMS sont classés en quatre familles qui vont du moins au plus d'obligations pour le vendeur. En tant que vendeur/exportateur, la relation la plus simple avec un client étranger est de lui mettre à disposition la marchandise dans votre entrepôt ou un endroit déterminé par vous.

Deux INCOTERMS répondent à ce choix avec des implications très différentes et souvent méconnues : EXW et FCA. C'est le premier que nous passerons au crible dans cet article.

EXW (EX WORKS) - A l'usine : ses avantages, ses inconvénients

- L'unique responsabilité du vendeur est de mettre la marchandise à disposition de l'acheteur au lieu convenu.
- Le vendeur ne sera, sauf convention contraire, pas responsable du chargement de la marchandise.
- Au niveau documentaire, le vendeur est uniquement tenu de fournir une facture commerciale (et une liste de *colisage*).
- Sur demande et aux frais de l'acheteur mais sans obligation de résultat, le vendeur prêtera concours et assistance en vue de l'obtention de toute licence d'exportation ou autre autorisation officielle nécessaire à l'exportation des marchandises.
- Les risques et frais sont transférés à l'acheteur dès que la marchandise est mise à sa disposition conformément à la clause «délai/date de livraison» du contrat et non pas au chargement.
- Au cas où les parties souhaiteraient faire assumer au vendeur la responsabilité du chargement de la marchandise au lieu d'enlèvement ainsi que les risques et frais y afférents : il y aura lieu d'insérer une clause explicite dans le contrat de vente en regard de l'incoterm («EXW Brussels (Belgium) loaded incoterm ICC 2000» p.ex.).

EXW	Préacheminement / dédouanement export	Chargement moyen transport principal	Transport principal	Assurance Transport	Déchargement moyen transport principal	Dédouanement Import	Post-acheminement
Frais EXW	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Acheteur
Risques EXW	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Acheteur

Dans la pratique

Un vendeur belge a convenu avec une grande multinationale établie en Suisse la vente de 20 tonnes de marchandises sensibles à l'humidité sur palette avec pour destination finale le Brésil par container maritime.

L'acheteur viendra enlever la marchandise qui sera dédouanée à l'export par sa filiale belge avec un camion équipé d'un élévateur.

Le vendeur aura donc pour obligation de mettre à disposition EXW les marchandises (c'est-à-dire avec facture et liste de *colisage*) emballées pour supporter le transport jusqu'à la destination finale indiquée par l'acheteur.

L'Incoterm EXW est rarement recommandé

- L'acheteur n'est, en principe, pas en mesure d'accomplir les formalités à l'exportation dans le pays du vendeur sauf s'il dispose d'une implantation (filiale, ...) dans le pays du vendeur;
- Le vendeur n'ayant pas de preuve d'exportation (document douanier à son nom) doit porter en compte la TVA au client étranger qui ne pourra pas ou difficilement la récupérer.

Cet INCOTERM est celui qui impose le moins de frais et de responsabilités au vendeur. Strictement appliqué par le vendeur, il met l'acheteur étranger dans la même position qu'un client national.
--

Vincent REPAY, Conseiller en commerce international