

Sujet d'intérêt



Les nouveaux Incoterms® 2010 de la CCI

Thérèse Vanasse, administratrice
Présidente – directrice générale
Vanasse & Associés Consultants inc.

[Écrire à l'auteure](#)

[English version available here](#)

En octobre 2010, la Chambre de Commerce Internationale (CCI) lançait la nouvelle version des Incoterms®, les Incoterms® 2010. Ces règles entraient en vigueur le 1er janvier 2011. Il s'agit des Règles officielles des Incoterms® de la CCI pour l'utilisation des termes de commerce nationaux et internationaux. Les Incoterms® facilitent la conduite du commerce mondial. Ils définissent clairement les obligations respectives des parties, soit le Vendeur et l'Acheteur, pour la livraison des marchandises dans le cadre d'un contrat de vente et réduisent le risque de complication juridique. Les Incoterms® indiquent essentiellement les tâches, les frais et les risques afférents à la livraison de marchandises par les Vendeurs aux Acheteurs.

Les nouveaux Incoterms®, au nombre de 11, tiennent compte des éléments suivants : la réalité de la mondialisation, la sécurité, le cadre du commerce national, les zones économiques en pleine croissance, l'information électronique, l'aide entre les parties et sa juste rémunération, les changements dans les transports. Élément positif, le point de transfert des risques bien déterminé spécifie clairement si les marchandises sont chargées ou non au lieu désigné ou au lieu de destination.

Le fameux « FOB » perd de sa force et il est maintenant réservé au transport maritime de vrac, marchandise non conteneurisée. De plus, en ce qui concerne le point de transfert de risque, le « bastingage » n'y a plus sa place et il est remplacé par la notion de « chargé à bord ».

Les Incoterms® ne définissent ni ne régissent le transfert de propriété des marchandises. De plus, les règles ne régissent pas les installations des équipements, le service après vente, la propriété intellectuelle, les garanties ou les besoins en immigration (personne) pour la formation et/ou la gestion sur place des contrats.

Si vous ou votre interlocuteur êtes plus à l'aise avec la version 2000, rien ne vous empêche de l'utiliser. Il est

extrêmement important de toujours mentionner la règle Incoterms® et la version (1990, 2000 ou 2010) utilisée dans votre contrat de vente. En l'absence de l'année de la version utilisée, la version la plus récente, soit celle de 2010, sera automatiquement attribuée et considérée par tous les intervenants dans la transaction. Il en sera de même en cas de litige. De toute façon, les entreprises devront ultimement se mettre à jour et utiliser les Incoterms® 2010.

Du côté de l'assurance cargo, seuls 2 Incoterms® CIF et CIP obligent le Vendeur à souscrire une police d'assurance. Pour les autres, le Vendeur ou l'acheteur doit évaluer les risques basés sur le point de transfert des risques, la valeur des marchandises, le mode de transport utilisé et le pays de destination. Cet élément peut faire l'objet d'une négociation entre les parties. Une chose est certaine, les entreprises doivent, en premier lieu, vérifier leur contrat d'assurance interne quant au transport et à la livraison des marchandises (Vendeur) sur leur territoire ou à l'international. Il en sera de même pour l'Acheteur dans le cas de réception de marchandises. Ensuite, il appartient aux parties de prendre ou non une assurance cargo pour leur compte ou pour le compte de l'autre partie. Chose certaine, en cas de financement et ou de paiement par lettre de crédit, les banques peuvent imposer l'Incoterms® et l'assurance cargo.

Sélectionner l'Incoterms® approprié pour nos transactions n'est pas toujours évident. Il faut connaître tous les éléments impliqués dans la transaction commerciale, y compris les risques financiers et les autres risques ainsi que ses capacités et ses limites en international. Bref, être en mode gestion et en mode contrôle.

Des points « délicats » du style « inclus ou non dans le fret », il y en aura toujours, car rien n'est parfait. De plus, l'expérience nous le démontre chaque jour dans le cadre de la négociation. L'une ou l'autre des parties voudra probablement ajouter ou retirer un ou des éléments à l'Incoterms® sélectionné. Dans ce cas, il vous faudra bien et clairement inscrire, entre parenthèses, l'ajout ou le retrait. Voici un exemple : DDP, Paris, France (Hors TVA), Incoterms 2010. Ce qui signifie que le Vendeur canadien devra payer tous les frais jusqu'à la livraison à Destination incluant le dédouanement import en France, mais que l'Acheteur français devra payer la TVA. De plus, selon l'Incoterms® DDP, le Vendeur assumera tous les risques jusqu'à Destination.

Les intermédiaires, soit transporteurs, transitaires, assureurs, courtiers en douane et autres, organiseront leurs interventions en fonction de l'Incoterms® sélectionné par leur client (Vendeur ou Acheteur).

Assurez-vous que votre interlocuteur comprend les mêmes éléments que vous! Assurez-vous que la même information soit inscrite sur tous vos documents, y compris ceux de paiement : ex : facture commerciale, document de transport (Bill of lading), lettre de crédit et autres.

Attention aux interprétations! Tous ces beaux tableaux et toutes ces belles chartes, sauf s'ils proviennent de la CCI, ne sont pas des documents officiels, n'ont aucune valeur juridique, et ce, qu'ils portent ou non le logo de la CCI. Ils peuvent servir de guide sans plus. Seuls les documents préparés et émis par la CCI ont valeur officielle et légale.

Qu'advient-il des États-Unis? Depuis 2004, les articles 2.319 à 2.324 des fameux UCC (*Uniform Commercial Codes – FOB Plant, FOB Frontier ou FOB Destination*) ont été retirés. Les « Incoterms® for Americans® » les ont remplacés et environ 10 000 copies de la première version référant aux Incoterms® 2000 ont été vendues. En janvier 2011, nous nous retrouvons avec une version complètement réécrite pour référer aux Incoterms® 2010 ([voir la page couverture ici](#)). Le document nous donne également le point de vue des Américains, soit dans le cadre d'une transaction nationale ou dans une transaction internationale.

Dans tous les cas, se procurer les documents originaux et officiels (<http://www.iccwbo.org/incoterms/>) devient un impératif et un outil essentiel à posséder et à maîtriser. Une formation est nécessaire? En groupe ou en entreprise, ce n'est pas du temps et de l'argent perdu! C'est un investissement. Consulter un expert? Là encore, c'est un investissement. Travailler en mode gestion et planification et apprendre à réduire les risques financiers, à

réduire les risques légaux et les frais y afférents, à réduire les risques de perte de clientèle pour continuer à être en affaires et faire des profits, là je suis de tout cœur avec vous!

Bon succès!

Thérèse Vanasse, administratrice
Présidente – directrice générale
Vanasse & Associés Consultants inc.

© Avril 2011 Vanasse & Associés Consultants inc.

© Incoterms® est enregistrée au Canada par International Chamber of Commerce, France

 [Imprimer](#)

 [Envoyer à un ami](#)

 [Article suivant](#)

[Accueil](#) | [FAQ](#) | [Contactez-nous](#) | [Carrières](#) | [Recherche](#) | [Publicité](#) | [Conditions d'utilisation](#) | [Confidentialité](#)

© CRIQ. Tous droits réservés