

Une vente à l'export ?

Sélectionnez l'Incoterm adapté !

Envisager la vente de ses vins à l'export implique une réflexion approfondie sur les risques et les frais qui seront supportés par les parties au contrat.

Depuis 1936, la Chambre de Commerce Internationale publie sous la dénomination d'Incoterms (International Commercial TERMS), une série de règles internationales permettant de palier à certaines incertitudes réglementaires inhérentes à toute transaction internationale.

Afin d'adapter ces règles aux pratiques commerciales récentes, les Incoterms sont régulièrement modifiés. Aujourd'hui les contrats internationaux font référence aux Incoterms 2010 pour répartir les prérogatives du contrat entre l'acheteur et le vendeur, à savoir :

- Le **transfert des risques du vendeur à l'acheteur** dans le processus d'acheminement des marchandises (risques de perte, détérioration, vol des marchandises),
- L'indication du **souscripteur au contrat de transport**,
- La **répartition des frais de logistiques et administratifs** aux différentes étapes du processus,
- Les **modalités de prise en charge de l'emballage, du marquage, des opérations de chargement et de déchargement des marchandises**,
- L'accomplissement des **formalités d'exportation**, le règlement des droits et taxes d'importation et la fourniture des documents.

La Chambre de Commerce Internationale retient à ce jour 11 Incoterms, définissant 11 règles commerciales différentes. Quatre d'entre eux sont exclusivement utilisés pour le transport par mer et par voies navigables intérieures (FAS, FOB, CFR, CIF) et les 7 autres sont utilisables par tous types de transports (EXW, FCA, CPT, DDT, DAT, DAP). Chaque Incoterm est codifié sur 3 lettres auxquelles est ajoutée une localisation précise, fonction de l'Incoterms choisi : *EXW Fos sur Mer*.

Le choix de l'Incoterm faisant partie intégrante de la négociation commerciale, il est important de l'indiquer clairement dans son contrat de vente, notamment dans ses conditions générales de vente, suivi de la version « Incoterms 2010 ».

Chaque abréviation détermine la répartition des frais et des risques entre le vendeur et l'acheteur :

➤ *Tableau des incoterms 2010 – obligations respectives*

En pratique, de nombreux opérateurs utilisent l'Incoterm EXW afin de se décharger des formalités export, du chargement et du préacheminement.

Toutefois l'acheteur n'est en principe, pas en mesure d'accomplir les formalités à l'exportation dans le pays du vendeur, sauf s'il y dispose d'une implantation (filiale, ...). Cette situation présente le risque pour le vendeur de n'avoir aucune preuve d'exportation, notamment de documents à son nom, ce qui peut poser des difficultés sur les plans douaniers et fiscaux.

Il est généralement conseillé à l'export d'opter pour l'Incoterm FCA prévoyant que les formalités à l'export et le chargement du préacheminement demeurent à la charge du vendeur.

Enfin dans le cadre d'une vente par crédit documentaire, le vendeur ne doit pas hésiter à se rapprocher du conseiller international de sa banque pour valider l'Incoterm2010 qu'il aura sélectionné.

