


WEBINAIRE 22/06/2020
CONTRATS DE VENTE INTERNATIONAUX ET INCOTERMS ® 2020
Choix stratégiques et possibilités en temps de crise (Covid-19, Brexit, guerres commerciales, ...)



**Belgian
Foreign Trade Agency**

*Mme. Katrien Van Loocke, Legal advisor à l'Agence pour le Commerce extérieur
M. Eduard Verhaegen, ICC Registered trainer Incoterms 2020*

Introduction: Belgian Foreign Trade Agency

- L'Agence pour le Commerce extérieur soutient l'Autorité fédérale et les trois Régions dans la promotion du commerce extérieur.
 - Organisation des Missions économiques princières et des Visites d'État
 - Diffusion d'information, d'études et autre documentation sur les marchés étrangers
 - Autres tâches d'intérêt commun





Introduction

1. Incoterms[®] Rules – Que sont les Incoterms et que (ne) peuvent-ils (pas) désigner?

1. Aperçu des transferts de risques et coûts.

1. Hausse soudaine des prix de transport

2. Qu'est-ce que les Incoterms ne prévoient pas?

1. Conditions de paiement envisagées

2. Contrats de vente internationaux – choix stratégiques – Lex contractus

1. Choix de la loi applicable
2. Loi supplémentaire (par exemple: Force majeure et hardship)
3. Loi obligatoire (par exemple: Décision d'un gouvernement qui veut contrer la sortie de devises)

3. Différences entre les règles Incoterms[®] 2010 et les nouvelles règles Incoterms[®] 2020

1. Incoterms® Rules – Que sont les Incoterms et que (ne) peuvent-ils (pas) désigner

- Les règles Incoterms® font désormais partie du langage commercial quotidien. Ils expliquent un ensemble de **onze des conditions de livraison** les plus couramment utilisées, reflétant les **pratiques commerciales internationales actuelles**. Afin de bien comprendre de quoi il s'agit, il est important de distinguer la portée des Incoterms de celle des autres clauses du contrat de vente.
- La règle Incoterms® choisie:
 - Un élément clé faisant partie d'un contrat de vente B2B pour une **livraison internationale de marchandises**
 - définit les responsabilités importantes des acheteurs et des vendeurs, **qui fait quoi?**
 - Organisation du transport, de l'assurance, des documents, de la déclaration douanière, du dédouanement lié à la sécurité, etc.
 - Règles faisant autorité pour déterminer la **répartition des coûts et des risques** entre les parties
 - Quand la livraison aura-t-elle lieu? Quand le risque est-il transféré à l'acheteur?
- **C'est de cela qu'il s'agit, et rien d'autre!**



Les 11 règles Incoterms® ...

For maritime transport :

- **FAS** – FREE ALONGSIDE SHIP (named port of shipment)
- **FOB** – FREE ON BOARD (named port of shipment)
- **CFR** – COST AND FREIGHT (named port of destination)
- **CIF** – COST INSURANCE AND FREIGHT (named port of destination)

For any mode of transport:

- **EXW** – EX WORKS (named place)
- **FCA** – FREE CARRIER (seller's premises / named place)
- **CPT** – CARRIAGE PAID TO (named place of destination)
- **CIP** – CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (named place of destination)
- **DAP** – DELIVERED AT PLACE (named place of destination)
- **DPU** – DELIVERED AT PLACE UNLOADED (named terminal at port / place of destination)
- **DDP** – DELIVERED DUTY PAID (named place of destination)

... sont régis par un ensemble de dix clauses:

- A1/B1 Obligations générales
- A2/B2 Livraison / Prise de livraison
- A3/B3 Transfert de risques
- A4/B4 Transport
- A5/B5 Assurance
- A6/B6 Livraison / document de transport
- A7/B7 Dédouanement export / import
- A8/B8 Vérification / Emballage / Marquage
- A9/B9 Répartition des coûts
- A10/B10 Notifications.

1.1. Aperçu des transferts de risques et coûts

- **La livraison: détermination précise de l'heure et du lieu où le risque relatif à la marchandise est transféré du vendeur à l'acheteur**
- **La «livraison» est traditionnellement qualifiée d '«obligation la plus caractéristique» du contrat de vente et, dans les systèmes ERP modernes, la «livraison» est également utilisée comme axe central de l'organisation commerciale.**
- **Si vous savez où et quand la livraison doit être effectuée, alors vous savez:**
 - (1) quand commencer la production;
 - (2) comment calculer le prix de vente et le coût d'achat;
 - (3) qui doit donner les instructions de transport;
 - (4) qui doit prendre en charge l'assurance;
 - (5) quand et comment facturer (reconnaissance du chiffre d'affaires);
 - (6) quelles obligations fiscales et comptables vous avez;
 - (7) quand le paiement doit être garanti;
 - (8) quel emballage vous devez prévoir, quelles normes techniques sont d'application, quels documents doivent accompagner les marchandises pour prouver le lieu de livraison,...

1.1. Aperçu des transferts de risques et coûts

- **Quels sont les risques?**

Toute perte ou dommage aux marchandises résultant de la livraison (c'est-à-dire du transport, de l'entreposage, du transbordement, etc.) et non du fait d'une erreur ou d'une négligence de la part du vendeur ou de l'acheteur.

- **L'acheteur supporte le risque**

Il doit alors payer le prix convenu, même s'il obtient les marchandises qu'il a achetées en mauvais état ou ne les reçoit pas.

- **Le vendeur supporte le risque**

Il doit alors réparer ou remplacer la marchandise, payer une compensation, octroyer une réduction de prix ou baisser le prix d'achat, l'engagement de livraison des marchandises commandées reste d'application!

- **Les risques liés aux autres aspects d'une transaction ne sont pas réglementés par les Incoterms (conformité, responsabilité non contractuelle, paiement, etc.).**

1.1. Aperçu des Transferts de Risques et Coûts -Incoterms®2020 - Transport maritime

- **FAS (suivi par le port d'expédition)** : Le vendeur supporte le risque et paie les coûts jusqu'à la livraison des marchandises le long du navire indiqué par l'acheteur.
→ L'acheteur supporte donc les risques et paie les frais de chargement des marchandises dans le navire qu'il a contracté.
- **FOB (suivi par le port d'expédition)** : Le vendeur supporte le risque et paie les coûts jusque et y compris le chargement des marchandises dans le navire indiqué par l'acheteur.
→ L'acheteur supporte donc les risques et paie les frais depuis le départ des marchandises dans le navire qu'il a contracté.
- **CFR (suivi par le port d'arrivée)** : Le vendeur supporte le risque jusque et y compris le chargement des marchandises dans le navire qu'il a lui-même contracté, mais paie les frais jusqu'à l'arrivée de ce navire au port de destination.
→ L'acheteur supporte donc les risques à partir du départ du navire indiqué par le vendeur, mais ne paie que les frais à partir du déchargement du navire au port de destination.
- **CIF (suivi par le port d'arrivée)** : Le partage des risques et le partage des coûts sont les mêmes que pour le CFR. Le vendeur devra toutefois prendre en compte une dépense supplémentaire: la prime d'achat d'une assurance Cargo «ICC/C».

N.B. Les règlements portuaires locaux prévalent sur les Incoterms.

1.1. Aperçu des Transferts de Risques et Coûts - Incoterms®2020 - Tout type de transport

- **EXW (suivi du lieu de livraison au départ)** : Le vendeur supporte le risque et paie les frais jusqu'à la mise à disposition de sa marchandise au point de collecte convenu.
 - L'acheteur supporte donc le risque et paie les frais dès que le vendeur l'a informé que la marchandise est prête à être enlevée. En d'autres termes : le chargement est également aux risques et frais de l'acheteur! Les formalités douanières d'exportation aussi!
- **FCA "Seller's Premises" (= lieu de livraison au départ)** : Le vendeur supporte le risque et paie les coûts jusque et y compris chargement des marchandises dans le moyen de transport contracté par l'acheteur.
 - L'acheteur supporte donc le risque et paie les coûts à partir du départ des marchandises dans le moyen de transport qu'il a contracté.
- **FCA "Elsewhere" (= est également un lieu de livraison au départ, mais pas dans les locaux du vendeur)** : Le vendeur supporte le risque et paie les coûts jusqu'au moment que les biens ont été mis à disposition de l'acheteur au lieu convenu, prêts pour chargement.
 - L'acheteur supporte donc le risque et paie le coût à partir du déchargement des marchandises au point de livraison convenu.

1.1. Aperçu des Transferts de Risques et Coûts -Incoterms®2020 - Tout type de transport

- **CPT (suivi par le lieu d'arrivée)** : Le vendeur supporte le risque jusqu'et y compris le chargement des marchandises dans le moyen de transport qu'il a contracté, mais paie les frais jusqu'à l'arrivée de ce moyen de transport au lieu de destination convenu.
→ L'acheteur supporte donc le risque à partir du départ du moyen de transport indiqué par le vendeur, mais ne paie que les frais à partir du déchargement de ce moyen de transport au lieu de destination convenu.
- **CIP (suivi par le lieu d'arrivée)** : Le partage des risques et le partage des coûts sont les mêmes que pour le CPT. Le vendeur devra toutefois prendre en compte une dépense supplémentaire: la prime d'achat d'une assurance Cargo «ICC/A».

1.1. Aperçu des Transferts de Risques et Coûts -Incoterms®2020 - Tout type de transport

- **DAP (suivi par le lieu de livraison à l'arrivée)** : Le vendeur supporte le risque et paie les coûts jusqu'à la livraison des marchandises (dans le moyen de transport qu'il a contracté) au lieu de livraison convenu à destination, prêtes à être déchargées.
→ L'acheteur supporte donc le risque et paie les frais à partir du déchargement de ce moyen de transport au lieu de livraison convenu à destination.
- **DPU (suivi par le lieu de livraison à l'arrivée)** : Le vendeur supporte le risque et paie les coûts jusqu'à la livraison (dans le moyen de transport qu'il a contracté) et le déchargement des marchandises au lieu de livraison convenu à destination.
→ L'acheteur supporte donc le risque et paie les frais à partir de la réception des marchandises (déjà déchargées par le vendeur) au lieu de livraison convenu à destination.
- **DDP (suivi par le lieu de livraison à l'arrivée)** : Idem que DAP, avec l'obligation supplémentaire suivant au compte du vendeur: ce dernier doit se charger des formalités douanières d'importation dans le pays de l'acheteur!

1.1.2. Considérations Anticipation de hausses soudaines des prix de transport

Du point de vue du vendeur:

Si le vendeur se charge d'organiser le transport principal (par exemple, CFR), il conviendra d'un tarif de fret avec le transporteur, dans ce cas-ci : la compagnie maritime.

- Sur base de l'offre de prix de la compagnie maritime, le vendeur établit l'accord de vente CFR à l'égard de son acheteur, ainsi que la facture commerciale.
- La compagnie maritime a le droit d'appliquer des augmentations de prix soudaines (par exemple, une surtaxe sur le carburant) au tarif de fret précédemment convenu.
- Si, au moment de cette augmentation de prix, l'accord de vente entre le vendeur et l'acheteur avait déjà été établi, il est en principe impossible pour le vendeur d'informer son acheteur que le prix de transaction CFR convenu devra encore être augmenté.
- Résultat: le vendeur, qui est tenu de payer la surtaxe à la compagnie maritime, ne peut pas la facturer à son acheteur.

Conclusion: Si le vendeur craint qu'il y ait des augmentations significatives en rapport avec le prix de transport, il est alors plus approprié pour lui d'organiser une transaction FCA avec son acheteur.

1.1.2. Considérations

Anticipation de hausses soudaines des prix de transport

Du point de vue de l'acheteur, la FCA est aussi une règle Incoterms pratique:

- Dans le cas de FCA, c'est l'acheteur qui convient d'un taux de fret avec le transporteur principal; par ailleurs, l'acheteur, en tant que donneur d'ordre de ce transport, exerce un contrôle sur les temps de transit.
- Si une augmentation soudaine des prix augmente le taux de fret convenu précédemment, l'acheteur a toujours la possibilité d'inclure cette augmentation de prix dans la facture de revente qu'il établira pour son prochain client.

1.2. Qu'est-ce que les Incoterms ne prévoient pas? Quid des risques liés aux **autres aspects** de la transaction?

- Les risques liés aux **autres aspects** de la transaction ne sont pas réglementés par les Incoterms (conformité, responsabilité non contractuelle, paiement, etc.).
- C'est une erreur courante d'étendre la conception des Incoterms. Ils ne réglementent pas toutes les parties d'un accord de vente.
- Les Incoterms se concentrent spécifiquement sur les arrangements logistiques qu'un acheteur et un vendeur doivent prendre, ainsi que sur les droits et obligations connexes.

1.2. Qu'est-ce que les Incoterms ne prévoient pas? Quid des risques liés aux **autres aspects** de la transaction?

- Cour d'appel d'Anvers:

"Les Incoterms concernés ne réglementent qu'un nombre limité d'aspects du contrat d'achat. Les autres aspects sont déterminés par les autres clauses contractuelles et par le droit des contrats applicable, de sorte que le droit applicable doit être examiné. Après tout, les Incoterms se limitent à une régulation du transfert des coûts, du transfert des risques (livraison) et des formalités documentaires. Les Incoterms n'affectent pas les autres litiges concernant la livraison non conforme, l'obligation d'indemnisation pour vices cachés, certains aspects des modalités de paiement, le défaut contractuel, le transfert de propriété, etc., de sorte que la loi applicable est pertinente pour toutes ces questions. "

1.2. Qu'est-ce que les Incoterms ne prévoient pas? Quid des risques liés aux **autres aspects** de la transaction?

- Ce qui n'est pas réglementé par les Incoterms:
 - **prix**
 - ✓ Coûts «externes» liés au transport et à la livraison, mais non les coûts «internes»
 - **transfert légal de propriété**
 - ✓ Les Incoterms désignent le droit de décision et donc la «propriété économique»
 - **règles relatives à la reconnaissance du chiffre d'affaires**
 - **mode et lieu de paiement**
 - **droit applicable**
 - **sanctions en cas de contravention au contrat**
 - **force majeure, hardship**
 - ✓ circonstances qui exonèrent une partie de sa dette en cas de défaillance contractuelle ou qui suspendent les engagements

➤ En raison de la crise liée au coronavirus ou du Brexit et des guerres commerciales (USA-CHN), nous risquons d'être confrontés à des circonstances qui changent rapidement, ce qui pourrait vouloir dire qu'un accord de vente devienne soudainement beaucoup moins intéressant pour l'une des parties.

➤ En ce qui concerne les risques liés à des aspects non couverts par les incoterms, nous examinons les arrangements contractuels et le droit applicable.

 Belgian
Foreign Trade Agency

1.2.1. Considérations Moyens de paiement

Les Incoterms ne concernent pas les conditions de paiement, d'où ces quelques considérations:

- En cas d'exportation lointaine, les conditions de paiement convenues sont souvent subordonnées à une lettre de voiture, ce qui donne l'assurance à l'acheteur que les marchandises ont été envoyées.
- Du point de vue du vendeur, il existe un degré élevé de certitude qu'il sera payé lors de la constitution d'un **crédit documentaire** («Lettre de crédit») parce que la banque de l'acheteur s'engage à payer le montant de la facture commerciale une fois que le vendeur aura rempli les conditions fixées dans la L/C.

Documents de départ:

- À partir du moment où les marchandises sont à bord d'un navire (ou à bord d'un camion, d'un avion ou d'un train), le vendeur peut soumettre le titre de transport des marchandises correspondant (par exemple B/L) à sa banque, ainsi que les autres documents requis, et aura ainsi agi conformément aux dispositions de la L/C
- Si un vendeur dépend d'une preuve de transport de marchandises établie par un transporteur (lettre de voiture), il a tout intérêt à organiser ce transport de la manière prescrite, par exemple dans la lettre de crédit.
- ... et puis le vendeur devra vendre «C» ou «D» parce qu'il aura le transport entre ses mains.

1.2.1. Considérations Moyens de paiement

Les incoterms les plus appropriés pour une L/C sont: CFR/CIF/CPT/CIP/ ou : une vente-FOB, pour laquelle le vendeur s'est engagé à réserver ("book") le fret maritime

- Exemple extrême: Même si le navire, après le chargement de la cargaison en question, coule pendant le voyage, la banque sera toujours tenue de payer le montant de la facture commerciale au vendeur.
- Depuis la version Incoterms-2020, dans le cas du FCA, l'acheteur peut autoriser le transporteur de remettre le titre de transport original B/L au vendeur.

Pourquoi un L/C sous DAP/DPU/DDP convient-il un peu moins au vendeur:

- Bien que ce soit au vendeur d'organiser le transport principal vers la destination convenue, le document de transfert final (= une preuve de livraison signée par l'acheteur) ne sera **disponible qu'après l'arrivée** des marchandises

Garantie complète en cas de paiement anticipé (applicable aux 11 Incoterms).



**Incoterms say nothing about
the payment technique ... but
the payment technique
definitely says something
about the incoterm**

2. Contrats de vente internationaux – choix stratégiques

- Les parties devraient donc inclure des dispositions spécifiques dans leur contrat de vente, mais qu'en est-il s'il n'y a pas de contrat? Ou pas de dispositions dans le contrat?

→ En l'absence de clauses spécifiques dans le contrat, nous nous référons à la **Lex Contractus: loi applicable au contrat de vente**.

- **Hiérarchie des règles applicables à un contrat d'achat:**

- 1) loi obligatoire
- 2) contrat
- 3) loi supplémentaires telle que la Lex mercatoria
- 4) d'autres lois telles que la Convention de Vienne de 1980 sur les ventes internationales de biens (CISG)

Terminologie:

- **Choix de la loi:** Les parties peuvent elles-mêmes convenir de la loi applicable
- **Loi supplémentaire:** Une règle de droit supplémentaire est une règle de droit à laquelle les parties contractantes peuvent déroger
- **Loi obligatoire:** une règle de droit obligatoire est une règle de droit dont les parties ne peuvent déroger d'un commun accord



2.1. Lex Contractus: choix de la loi dans le contrat

- La règle principale de l'Ordonnance Rome-I est que les parties peuvent choisir le droit applicable (article 3)
 - Les parties peuvent donc elles-mêmes convenir de la loi applicable.
 - Toute loi – d'un État membre de l'UE ou d'un pays tiers (ne peut s'appliquer qu'au droit des États)
 - Le choix d'une règle de droit ou d'une convention internationale non-étatique (comme la CISG) n'est valable que si la lex contractus l'autorise.

Lex Mercatoria

Principles of European Contract Law

Unidroit Principles of International Commercial Contracts,...

Convention de Vienne sur les ventes internationales de biens (CISG)

- Ordonnance Bruxelles I bis: choix du tribunal compétent



2.2. Lex Contractus: Loi supplémentaire

- Rome I: Si aucun choix de droit n'a été fait, la loi applicable dépend du type de contrat et de la prestation caractéristique (règle de conflit à l'article 4)
 - *«le contrat de vente de marchandises est régi par la loi du pays dans lequel le vendeur a sa résidence habituelle;»*
 - Pour les accords internationaux de vente, il s'agit souvent de la Convention de Vienne sur les ventes internationales de biens (ci-après dénommée CISG) et, pour les aspects qui ne sont pas directement ou indirectement régis par la présente Convention, de la législation nationale applicable.
- La juridiction compétente, sans clause attributive de compétence, applique la règle de conflit de Bruxelles I bis:
 - *«pour l'achat et la vente de marchandises, le lieu situé dans un État membre où les biens ont été ou auraient dû être livrés en vertu du contrat;»*

2.2. Lex Contractus: Loi supplémentaire

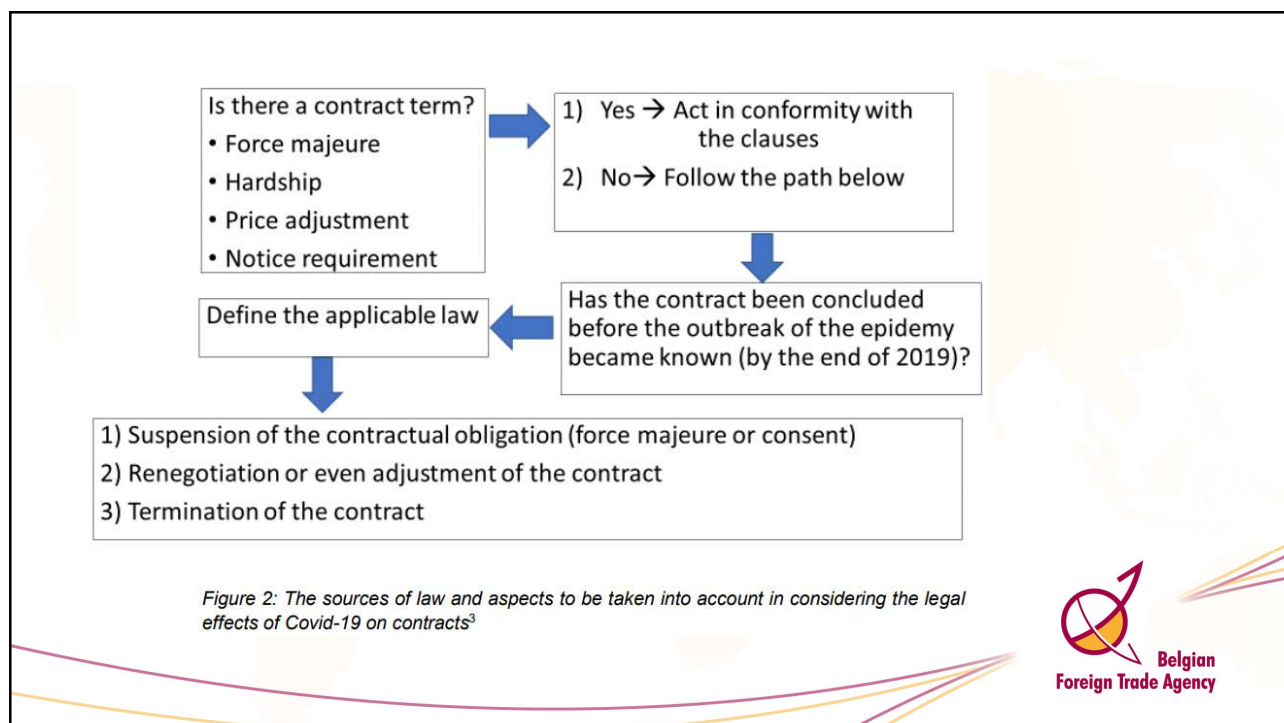
- La CISG représente essentiellement un droit supplémentaire, la Belgique y est liée en tant qu'État contractant depuis le 1 novembre 1997 et les tribunaux belges sont tenus d'appliquer la CISG depuis cette date.
- Les contrats de vente internationaux sont directement concernés si les deux parties résident dans des États contractants différents ou si la lex contractus est la législation d'un État contractant.

- Lire: <http://cisgw3.law.pace.edu/>



2.2. Lex contractus: Loi supplémentaire pourquoi tant de contrats excluent-ils la Convention de Vienne sur les ventes internationales de biens (CISG)?

- Il existe une interaction importante entre les Incoterms et la CISG. L'interaction entre ces deux instruments accroît l'efficacité d'une transaction internationale et facilite le commerce.
- Très souvent, les règles supplémentaires de la CISG ne seront pas utilisées en relation avec les problèmes traités par les Incoterms. Après tout, les partenaires commerciaux internationaux peuvent se référer aux Incoterms qui contiennent des règles très précises.
- Pour d'autres risques imprévisibles liés à une transaction, comme la force majeure et le hardship, le droit supplémentaire est très pertinent! En temps de crise, cela peut faire la différence.



2.2. Lex contractus: Loi supplémentaire

Exemple: force majeure et imprévu

- **Force majeure**

Circonstances imprévues, indépendantes de la volonté des parties, qui rendent **impossible** l'exécution du contrat d'achat

- **Imprévu = "Hardship"**

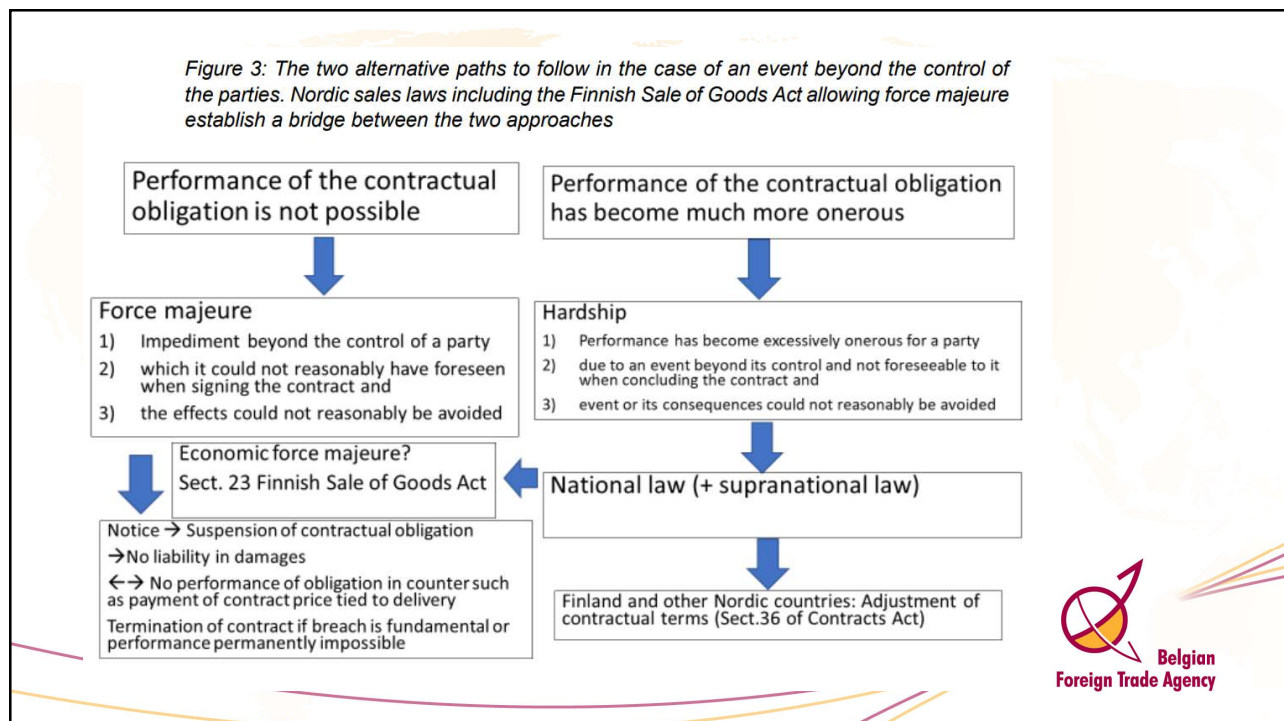
Circonstances imprévues, indépendantes de la volonté des parties, qui rendent **difficile** l'exécution du contrat d'achat

2.2. Lex contractus: Loi supplémentaire

Exemple: force majeure et imprévu

- La force majeure, tout comme le hardship, survient généralement dans les contrats à long terme, et les mêmes faits peuvent être à la fois un cas de force majeure et du hardship. En cas de hardship, le principe veut que les parties renégocient le contrat en vue de le maintenir plutôt que d'y mettre un terme.
- De même, les parties de contrats à long terme peuvent aussi anticiper un cas de force majeure. Compte tenu de la durée et de la nature de la relation d'affaires et, éventuellement, d'investissements importants, il est parfois plus important de maintenir plutôt que d'y mettre fin.
- Les parties peuvent, dans la mesure du possible, prévoir une clause contractuelle prévoyant la poursuite de la relation d'affaires et n'envisager la résiliation qu'en dernier ressort, même en cas de force majeure.
- Ces dispositions peuvent prendre un certain nombre de formes...

Figure 3: The two alternative paths to follow in the case of an event beyond the control of the parties. Nordic sales laws including the Finnish Sale of Goods Act allowing force majeure establish a bridge between the two approaches



Match-up of CISG Article 79 with counterpart provisions of UNIDROIT Principles

UNIDROIT Principles
Article 7.1.1 - Non-Performance Defined

Non-performance is failure by a party to perform any of its obligations under the contract, including defective performance or late performance.

Article 7.1.7 - Force Majeure

(1) Non-performance by a party is excused if that party proves that the non-performance was due to an impediment beyond its control and that it could not reasonably be expected to have taken the impediment into account at the time of the conclusion of the contract or to have avoided or overcome it or its consequences.

(2) When the impediment is only temporary, the excuse shall have effect for such period as is reasonable having regard to the effect of the impediment on the performance of the contract.

(3) The party who fails to perform must give notice to the other party of the impediment and its effect on its ability to perform. If the notice is not received by the other party within a reasonable time after the party who fails to perform knew or ought to have known of the impediment, it is liable for damages resulting from such non-receipt.

(4) Nothing in this article prevents a party from exercising a right to terminate the contract or to withhold performance or request interest on money due.

CISG
Article 79

1. A party is not liable for a failure to perform any of his obligations if he proves that the failure was due to an impediment beyond his control and that he could not reasonably be expected to have taken the impediment into account at the time of the conclusion of the contract or to have avoided or overcome it or its consequences.

2. If the party's failure is due to the failure by a third person whom he has engaged to perform the whole or a part of the contract, that party is exempt from liability only if:

(a) he is exempt under the preceding paragraph; and (b) the person whom he has so engaged would be so exempt if the provisions of that paragraph were applied to him.

3. The exemption provided by this article has effect for the period during which the impediment exists.

4. The party who fails to perform must give notice to the other party of the impediment and its effect on his ability to perform. If the notice is not received by the other party within a reasonable time after the party who fails to perform knew or ought to have known of the impediment, he is liable for damages resulting from such non-receipt.

5. Nothing in this article prevents either party from exercising any right other than to claim damages under this Convention.

2.2 Les principes d'UNIDROIT contiennent également des dispositions sur le hardship, un sujet qui n'est pas explicitement abordé par la CISG:

ARTICLE 6.2.1 (Contract to be observed)

Where the performance of a contract becomes more onerous for one of the parties, that party is nevertheless bound to perform its obligations subject to the following provisions on hardship.

ARTICLE 6.2.1 (Contract to be observed)

Where the performance of a contract becomes more onerous for one of the parties, that party is nevertheless bound to perform its obligations subject to the following provisions on hardship.

ARTICLE 6.2.3 (Effects of hardship)

- (1) In case of hardship the disadvantaged party is entitled to request renegotiations. The request shall be made without undue delay and shall indicate the grounds on which it is based.
- (2) The request for renegotiation does not in itself entitle the disadvantaged party to withhold performance.
- (3) Upon failure to reach agreement within a reasonable time either party may resort to the court.
- (4) If the court finds hardship it may, if reasonable, (a) terminate the contract at a date and on terms to be fixed, or (b) adapt the contract with a view to restoring its equilibrium.

2.2. Lex contractus: Loi supplémentaire

Exemple: force majeure et imprévu

- Les descriptions de la force majeure dans ces textes ont un caractère assez général. Les contrats commerciaux internationaux contiennent très souvent des dispositions beaucoup plus précises et plus complètes dans ce contexte. Il est donc préférable que les parties à un contrat de vente adaptent les clauses types afin de tenir compte des caractéristiques particulières d'une transaction spécifique.
- **Modèle «ICC Force Majeure and Hardship Clauses». Le texte a été révisé en mars 2020, peut être téléchargé librement sur Internet et peut être joint à tout contrat d'achat.**

<https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2020/03/icc-forcemajeure-hardship-clauses-march2020.pdf>



2.2. Lex contractus: Loi supplémentaire Considérations

Y a-t-il des règles Incoterms qui peuvent protéger le vendeur des conséquences de la déclaration par l'acheteur de cas de force majeure ou d'imprévu? Oui :

- Pour les risques de non-livraison dans le pays de destination le vendeur peut opter pour une transaction EXW (seulement recommandée s'il s'agit de ventes intérieures ou intracommunautaires) ou FCA «Seller's premises» (si ventes à l'exportation)
 - Si, par exemple, l'acheteur n'est pas en mesure de se conformer au contrat (interdiction soudaine d'importation), le vendeur évitera un grand nombre de coûts supplémentaires (comme le transport, le traitement) parce que les marchandises sont toujours dans ses installations d'exploitation.
 - Les inconvénients que le vendeur pourrait rencontrer dans ces circonstances sont l'échec d'une transaction, le préfinancement et le surstockage.
- risque de retard dans le pays de destination, le vendeur peut opter pour l'EXW ; FCA ; ou CPT/CIP «port d'arrivée».
 - si, au cours de l'exécution de la transaction, un imprévu se produirait à destination (par exemple, parce qu'en raison d'un "no-deal" lié au Brexit, la cargaison devrait subir d'énormes heures d'attente après l'arrivée sur le territoire britannique) ou aucun entrepôt ne serait disponible, ces coûts supplémentaires, en vertu des 4 règles Incoterms susmentionnées, ne seront jamais à charge du vendeur.

2.2. Lex contractus: Loi supplémentaire

Considérations Incoterms

- Du point de vue de l'acheteur: Y a-t-il des règles Incoterms qui peuvent le protéger des conséquences de la déclaration de cas de force majeure ou de hardship par le vendeur?
 - L'acheteur pourrait éviter un grand nombre de coûts (de transport) s'il arrive à convaincre le vendeur de livrer en vertu des règles Incoterms «D» ou en vertu de la «destination finale» CPT/CIP.
 - Mais en période d'incertitude (avec le risque de bloquer les marchandises dans le pays de l'acheteur), il est peu probable que le vendeur accepte ces termes de livraison.
 - Par ailleurs, s'il était convenu que le vendeur est responsable du transport, les coûts y afférents seraient toujours inclus dans sa facture commerciale.
 - L'acheteur paie toujours, sauf lorsque le contrat est résilié en cas de force majeure

2.3. Lex contractus: Loi obligatoire

- Une règle de **droit obligatoire** est une règle de droit dont les parties ne peuvent déroger d'un commun accord.
- Les parties doivent être conscientes que le caractère obligatoire du droit local peut rompre toute clause de l'accord de vente, y compris la règle Incoterms choisie.
- Dans le cadre du contrat de vente, les Incoterms ne peuvent réglementer que les droits et obligations qui font partie de la liberté contractuelle des parties.
- Ont prééminence sur ce qui est convenu contractuellement:
 - Les dispositions légales obligatoires – législation douanière (qui peut agir en tant que déclarant?), législation TVA (y a-t-il une exportation?) ou droit de transport (sûreté de chargement)
 - exigences juridiques relatives à la protection des êtres humains, des animaux, de l'environnement, de l'ordre public, de la moralité et de la sécurité nationale ou internationale.
 - **Décisions unilatérales des gouvernements pour résoudre une crise**
 - **Mesures financières et autres pour lutter contre la fuite des capitaux**

2.3. Lex contractus: Loi obligatoire

Décision d'un gouvernement qui veut contrer la sortie de devises

Avant que vous envisagez d'exporter vos marchandises, veuillez bien tout d'abord consulter les règlements spécifiques du pays de destination

- Votre Acheteur (ou son commissionnaire au transport) doit être capable de vous fournir les renseignements nécessaires.
- Aussi : votre commissionnaire/transitaire belge pourrait vous rendre des informations par moyen de son agent dans le pays de l'Acheteur.
- Enfin : Sur le website de l'Union Européenne <https://madb.europa.eu> il est possible de vérifier quelles formalités sont obligatoires pour exporter des marchandises vers un certain pays.

Exemple 1 : **Pre Shipment Inspection** : Si une inspection avant embarquement (anglais : P.S.I. - français : PVI = programme de vérification des importations) doit avoir lieu, cette obligation est souvent imposée par le pays de destination.

Motif principal : la transaction ne doit pas être surfacturée. L'inspecteur qui détermine la classification des marchandises avant qu'elles partent, pourrait détecter que la valeur, facturée au destinataire, est trop haute. Un montant surfacturé provoque le transfert non-justifié de devises à l'étranger.

Exemple 2 : Dans un certain nombre de pays (ex. : Cameroun) il y a l'**obligation de souscrire l'Assurance Marchandises dans le pays de destination.**

Motif : à nouveau pour soutenir l'économie locale, au lieu de devoir payer des primes à l'étranger.
--> Pas beaucoup de sens de faire une transaction CIP ou CIF.



3. Différences entre les règles-Incoterms® 2010 et les règles-Incoterms® 2020

- a) Explications améliorées et plus étendues pour les utilisateurs
- b) La répartition des coûts (art. A9/B9) est plus claire
- c) FCA : Option pour le vendeur d'obtenir un "On Board bill of lading"
- d) CIP : niveau de couverture assurance devient "Institute Cargo Clauses/A" (= tous risques) - au lieu de Clauses/C (= couverture limitée)
- e) FCA, DAP, DPU en DDP : L'acheteur/le vendeur peut lui-même effectuer le transport avec ses propres moyens de transport
- f) L'Acronyme DAT est devenu DPU
- g) Les exigences relatives à la sécurité (et les coûts connexes) sont désormais incluses dans les obligations en matière de transport et de formalité.

Merci!



Belgian
Foreign Trade Agency

Questions?

M. Eduard Verhaegen, I.C.C. Registered Trainer on Incoterms® 2020 en Belgique

E-mail: 18educcom@gmail.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/eduard-verhaegen-211b14194/>

Mme. Katrien Van Loocke, Legal Advisor à l'Agence pour le Commerce extérieur

E-mail: katrien.vanloocke@abh-ace.be

Phone: +32 2 206 35 50