

	Up ! Enhanced Management	Première édition
	11 L'international 11.5 La communication	http://www.up-comp.com contact@up-comp.com

11.5.2.3 La rédaction du contrat international

G

Du fait des différences culturelles et de l'éloignement, la rédaction d'un contrat international doit être particulièrement soignée. Voici les principaux termes employés en commerce international, appelés **International Commercial Terms (INCOTERMS)** issus de la coutume et reconnus par la **International Chamber of Commerce (ICC)** :

Abré.	Description	Sémantique
B/E	B ill of E xchange.	Lettre de change.
BAF	B anker A djustment F actor.	Taxe de surcharge.
CAF	C urrency A djustment F actor.	Taxe monétaire.
CAD	C ash A gainst D ocuments.	Règlement à réception des documents.
COD	C ash O n D elivery.	Règlement à la livraison.
CTO	C ombined T ransport O perator.	Prestataire de services logistiques globaux.
D/A	D ocuments against A cceptance.	Remise des documents contre acceptation d'un effet.
D/P	D ocuments against P ayment.	Remise des documents contre paiement.
ETA	E stimated T ime of A rrival.	Horaire d'arrivée prévisionnel.
ETD	E stimated T ime of D eparture.	Horaire de départ prévisionnel.
FAK	F reight for A ll K inds.	Fret pour toutes sortes de marchandises.
FCL	F ull C ontainer L oad.	Chargement complet du container.
FIO	F ree I n & O ut.	Transfert de responsabilité bord à bord.
FPA	F ree of P articular A verage.	Franco d'avaries particulières.
IOU	I O we Y o U .	Reconnaissance de dette.
L/C	L etter of C redit.	Lettre de crédit.
LSD	L anding, S torage and D elivery.	Déchargement, stockage et livraison.
P&D	P ick up & D elivery.	Enlèvement et livraison.
SRCC	S trikes, R iots & C ivil C ommotion.	Grèves, émeutes et troubles sociaux.
THC	T ransport H andling C harges.	Frais de manutention.
TPND	T heft, P ilferage & N on D elivery.	Vol, maraudage et non-livraison.

Tableau 489 – Les intercoterms 2000

11.5.2.4 Comment contenir le risque commercial ?

Voici comment contenir le risque de faillite du client :

F

- **L'avance sur commande.**
Selon les pays, elle varie entre 5 % et 30 % du montant total du contrat. En retour, le client obtient une remise équivalent au placement monétaire de cette somme jusqu'au terme de paiement dans le pays du fournisseur.
- **L'affacturage.**
Peu de clients apprécie cette méthode parce que la confiance s'établit au travers de l'opération de règlement. Ainsi, **General Cosmetics France** a perdu près de 80 % de sa clientèle américaine pour avoir voulu la pratiquer.
- **L'assurance Coface.**
Elle n'est possible que pour les pays notés **A** ou **B**. Le coût de l'assurance est de 0,5 %.