



ANALYSE CRITIQUE DES INCOTERMS® 2020

*Douane, si applicable EXP = Export

	Avantages pour le vendeur	Inconvénients pour le vendeur
EXW	N'a rien à avancer ni à organiser, son client se charge de tout. Facture dès la mise à dispo.	Ne maîtrise rien (aucun service Client !) et surtout pas la déclaration douanière : attention en cas de vente HT.
FCA Locaux du vendeur	Fait le minimum (emballe et charge) et maîtrise la douane* EXP (en théorie...). Reste compétitif si le client a de meilleurs prix sur le transport principal.	Ne maîtrise pas le transport principal (service Client ?). Attend de charger pour facturer. Si douane* EXP pas faite à domicile, prévoir un stop douane. Tributaire du transporteur du client pour récupérer la preuve d'export.
FCA Autre lieu + FAS	Se charge du transport en général jusqu'à la sortie de son territoire + de la douane* EXP (plus aisé de récupérer la preuve de vente HT.	Ne maîtrise pas le transport principal. Service client ?
FCA + connaissance à bord	Peut récupérer un connaissance maritime "à bord" si exigé par la banque pour le paiement.	Comment garantir la récupération de ce document auprès de l'acheteur, dans les temps et correctement rédigé ?
FOB	Idem FCA Autre lieu / FAS + récupère plus facilement la preuve de mise à bord du navire si exigé par le client ou les banques.	Tributaire du client pour la réservation du navire et donc du respect de la date de chargement à bord, notamment en cas de crédit documentaire.
CPT / CFR	Maîtrise le transport principal (service client) sans en prendre les risques. Responsable du seul bon départ. Peut facturer dès l'expédition.	Peut-il organiser et avancer les frais ? Si le client ne prend pas l'assurance sur le transport principal... geste commercial à prévoir en cas de litige ?!
CIP / CIF	Idem ci-dessus + prend l'assurance-transport sans en prendre les risques.	Peut-il organiser et avancer les frais ? Doit faire valoir ses droits en cas de sinistre >> le client doit payer la facture !
DAP	Service client (frais et risques du transport), sans prendre le risque de la douane* import. Valeur ajoutée.	En cas de sinistre, le vendeur se charge de se faire rembourser auprès du transporteur ou de l'assureur.
DPU	Idem ci-dessus + déchargement au lieu désigné (frontière d'arrivée ou site de destination final).	Idem ci-dessus + le vendeur dispose-t-il des moyens pour décharger ?
DDP	Service client total ! A éviter, sauf si insistance du client, en cas de gratuits, de geste commercial, ou de livraison à soi-même...	Tous frais et risques pour le vendeur ! Faire offre en conséquence ! Besoin de représentation douanière/ fiscale à destination ?

	Avantages pour l'acheteur	Inconvénients pour l'acheteur
EXW	Maîtrise tout ! Délais et coût du transport, choix des prestataires de transport.	Doit tout faire y compris la douane* export (possible ?). A-t-il les ressources pour gérer et avancer les frais ?
FCA Locaux du vendeur	Maîtrise le transport de bout en bout sans s'impliquer dans la douane* étrangère. Décide de l'enlèvement.	Prend en charge tout le transport et les risques. En a-t-il les ressources et les bons tarifs ?
FCA Autre lieu + FAS	Se charge du transport principal et de la livraison dans son pays. Intéressant s'il a de bons prix de transport.	Doit organiser le transport à partir du pays vendeur. Questions idem ci-dessus.
FCA + connaissance à bord	En cas de crédit documentaire ou autre sécurité de paiement, il paie sur preuve de mise à bord du navire.	Alors qu'il paie le transport principal, il n'accède pas au connaissance maritime. Mauvaise rédaction ou remise tardive au vendeur >> litige.
FOB	Idem FCA Autre lieu / FAS, mais son vendeur s'engage à charger à bord navire départ à la date convenue.	Idem FCA Autre lieu / FAS + vérifier que le chargement n'est pas déjà inclus dans le fret maritime qu'il paie.
CPT / CFR	Ne s'occupe que de transport et/ou douane* dans son pays. Décide ou non d'assurer le transport.	Ne maîtrise pas le transport principal. Délais ? De plus, les litiges transport sont à sa charge.
CIP / CIF	Idem ci-dessus mais assurance-transport déjà prise par le vendeur (souci en moins).	Idem ci-dessus. Attention : en cas de litige transport, il doit payer le vendeur et attendre le remboursement via l'assureur. Qualité de l'assurance ?
DAP	Service client ! Frais et risques du transport : pour le vendeur. En cas de litige transport, il peut ne pas payer.	Ne maîtrise pas grand chose (sauf sa douane* import). Délais ? Transport répercuté par le vendeur avec marge ?
DPU	Idem ci-dessus + marchandises déchargées.	Idem ci-dessus.
DDP	Confort total pour le client ! Il ne paie rien d'autre que la facture du vendeur.	Ne maîtrise rien ! Attention : si le vendeur paie une TVA dans le pays import et ne peut la récupérer... Surcoût ?