

LTR 111, logistique de distribution
Logistique internationale et mondialisation

Philippe Duong, Professeur associé, Cnam Paris

26 mai 2015

Un établissement de référence en Europe et dans le monde

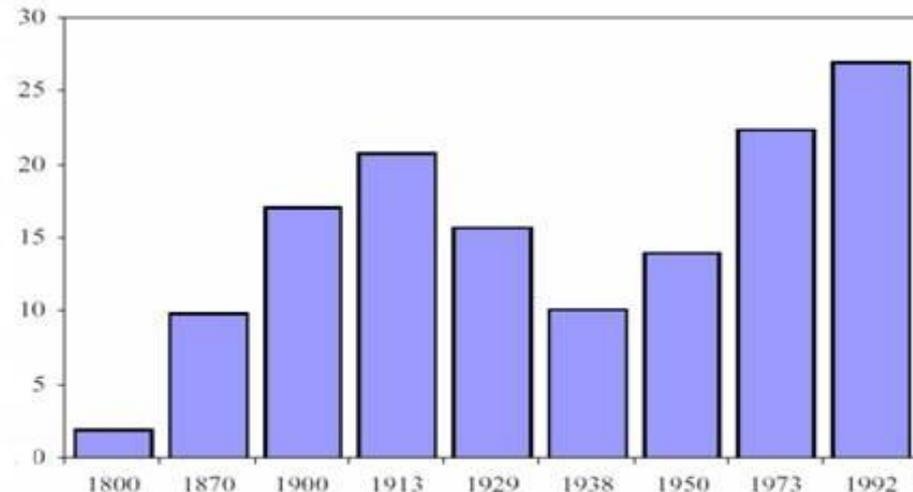


- 1. La mondialisation, une nouvelle ère pour l'économie des échanges**
2. L'Europe, au cœur des échanges de l'économie mondiale
3. Les acteurs de la logistique internationale
4. Les incoterms

1.1. Mondialisation, un phénomène ancien

- L'extension des marchés, une démarche aussi ancienne que l'économie des échanges
- Des conquêtes « impériales » (Rome...) à la recherche de nouvelles ressources
- Des conquêtes pacifiques dès l'antiquité grâce aux nations commerçantes et maritimes (Phocéens, Phéniciens...)
- Les nations maritimes maîtresses des échanges mondiaux et pôles de prospérité (Venise, Gênes, Pays-Bas...)
- Dès le premier millénaire, des échanges transcontinentaux (route de la soie, Samarcande...)
- Le développement des comptoirs (français, portugais, hollandais...)
- Une étape décisive : la découverte de l'Amérique, un bond gigantesque de l'économie des échanges (Espagne, puis GB, la France vaincue)
- Ère contemporaine, depuis le XIXème siècle : recherche de nouveaux marchés et débouchés : colonisation (F, GB)
- Le XXème siècle : accélération du mouvement avec modernisation de l'économie, croissance de la taille des firmes, financiarisation (USA), surtout après la 1^{ère} guerre mondiale

Le Commerce mondial en % du PIB mondial (1800-1992).



La croissance du commerce intercontinental (en %)

Période	Taux de croissance annuel moyen des échanges*
1500-1599	1,26
1600-1699	0,66
1700-1799	1,26
1800-1899	3,53
1900-1992	2,44

* Diverses sources, diverses variables, diverses unités en valeur et en volume

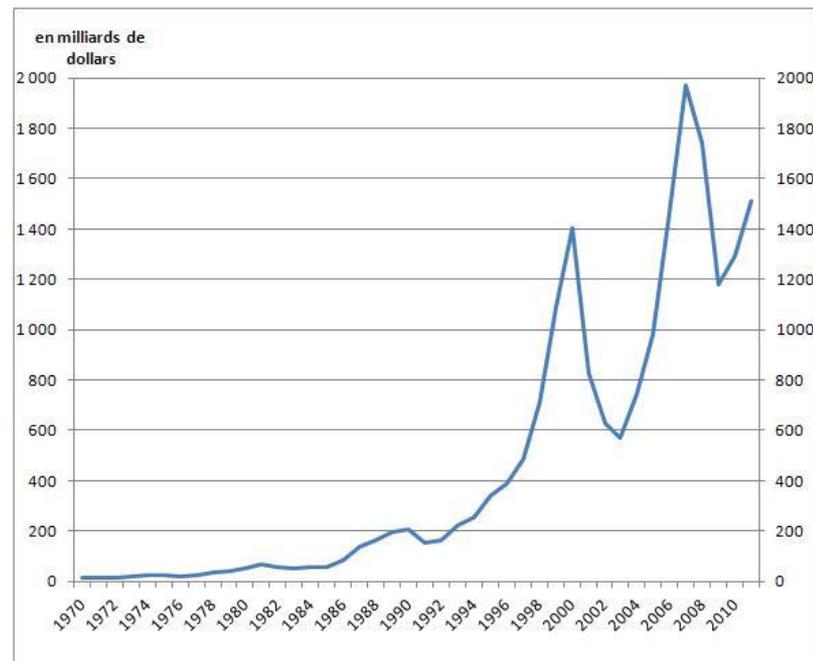
Source : Allegret et Le Merrer (2007)

1.2. Une nouvelle ère de l'histoire contemporaine s'engage

- La nouvelle période (depuis la fin des années 90) ouvre une ère de mondialisation et de globalisation qui va plus loin que l'exportation de produits.
- Elle a un fondement économique : élargissement et libéralisation des marchés, expansion géographique du capital, recherche de nouveaux territoires de profits et de nouvelles conditions pour les facteurs de production (coûts de main d'œuvre)...
- Elle a parallèlement un fondement socio-politique : mise en place de politiques de déréglementation, politiques libérales des gouvernements...

1.3. Quatre grands facteurs de la mondialisation

1. Accroissement des investissements directs à l'étranger (50 Mds de dollars en 1985, 1400 en 2000, 2000 en 2007, 1290 en 2010).
2. Déréglementation et libéralisation dans de nombreux secteurs pour favoriser les échanges commerciaux (zones de libre échange : UE, ALENA, Mercosur..., poids des organismes internationaux : OMC, FMI, Banque Mondiale)
3. Le commerce international qui peut être intra-firmes (1/3) ou inter-firmes.
4. Développement de l'innovation, notamment dans les NTIC.



Les IDE de 1970 à 2010

1.4. La mondialisation de l'activité économique

- Financiarisation de l'économie dont les pôles se situent dans les grands pays industriels (USA, UK, Allemagne...) qui évoluent vers une économie de moins en moins « matérielle ».
- Nouvelle division géographique du travail : biens standard dans les pays émergents, biens personnalisés plus proches des lieux de consommation.
- Émergence de nouvelles zones de développement (Asie, Amérique latine...) et de nouvelles puissances économiques (Chine, Inde, Brésil...) qui bouleversent les rapports de force.
- Désindustrialisation et délocalisations dans les pays industrialisés.
- Déplacement vers l'Est du centre de gravité de l'Europe.

1.5. La mondialisation de l'activité des entreprises

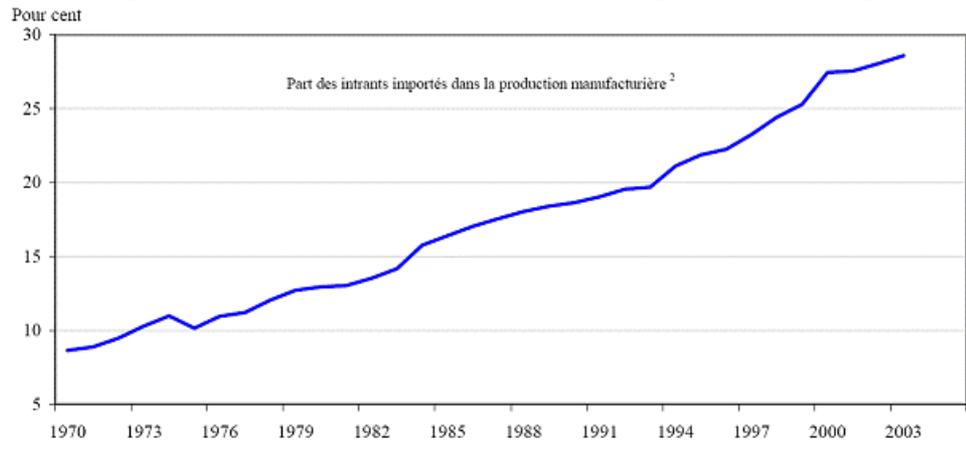
La mondialisation touche directement l'organisation et la stratégie des firmes qui travaillent sur le marché mondial et influence leur logistique :

- Spécialisation des sites industriels dans le cadre de la DGT.
- Centralisation des achats.
- Développement de systèmes intégrés des transports.
- Capacité de répondre à des changements brutaux des marchés par transfert de produits entre les marchés.
- Développement de l'offre de commerce électronique.
- Diffusion à l'ensemble des marchés des solutions testées sur un marché précis.
- Partage des coûts de R et D sur l'ensemble des marchés.

Cela se concrétise de deux façons :

- Mondialisation des architectures organisationnelles (structures matricielles).
- Mondialisation des politiques marketing, conciliables avec des politiques locales.

Part des intrants importés dans la production manufacturière (zone OCDE)



Source : Allegret et Le Merrer (2007) à partir de OCDE (2007)

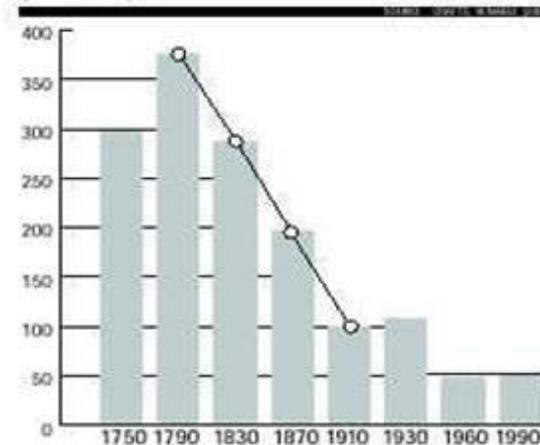
1.6. La révolution du transport intercontinental

Comme pour la première révolution industrielle (chemin de fer), l'évolution des transports joue un rôle considérable dans la mondialisation de l'économie :

- Extension et intégration des réseaux de transport terrestre en Europe.
- Généralisation de conteneurisation (90 M TEU) et « gigantification » (navires 16 000 TEU).
- Développement du transport aérien et notamment du fret.
- Développement des modes de transport rapide et du transport express.
- Développement des transporteurs intégrés (integrators).
- Développement de grands groupes de transport et prestation logistique multi-métiers (notamment autour des postes européennes).
- Globalement baisse considérable des coûts de transport.
- Le développement des NTIC dans le transport.

Evolution du coût du transport maritime

Le XIX^e siècle est marqué par une forte chute du coût du transport maritime (1910 = 100)



Source : Allegret et Le Merrer (2007) à partir Kevin H. O'Rourke 2002

Trafics des 20 premiers ports mondiaux conteneurisés en milliers de TEU

Rang	Ports	Pays	Trafic 2011	Trafic 2002	2002-2011
1	Shanghai	Chine	31739	8 620	+ 268.2 %
2	Singapour	Singapour	29937	16 941	+ 76.7%
3	Hong Kong	Chine	24384	19 144	+ 27.4 %
4	Shenzen	Chine	22571	7 614	+ 196.4 %
5	Pusan	Corée du Sud	16164	9 436	+ 71.3 %
6	Ningbo	Chine	14719	1 860	+ 691.3 %
7	Guangzhou	Chine	14260	2 180	+ 554.1 %
8	Qingdao	Chine	13020	3 410	+ 281.8 %
9	Dubai	Emirats Arabes Unis	12618	4 194	+ 201.0 %
10	Rotterdam	Pays-Bas	11877	6 515	+ 82.3 %
11	Tianjin	Chine	11588	2 410	+ 380.8 %
12	Kaoshiung	Taiïwan	9636	8 493	+ 13.5 %
13	Port Kelang	Malaisie	9435	4 533	+ 108.1 %
14	Hambourg	Allemagne	9014	5 374	+ 67.7%
15	Anvers	Belgique	8664	4 777	+ 81.4%
16	Los Angeles	USA	7941	6 106	+ 30.1%
17	Tanjung Pelepas	Malaisie	7302	2 600	+ 130.6 %
18	Xiamen	Chine	6454	-	
19	Dalian	Chine	6400	-	
20	Long Beach	USA	6061	4 254	+ 42.5 %
54	Le Havre	France	2221	1 720	+ 29.1 %

Trafics des 10 premiers aéroports mondiaux de fret aérien en 2010
en milliers de tonnes

Rang	Aéroport	Pays	Trafic 2010	Trafic 2004	2004-2010
1	Hong Kong	Chine	4 168	3 119	+ 33.6 %
2	Memphis	USA	3 917	3 554	+ 10.2 %
3	Shanghai	Chine	3 228	1 936	+ 66.7 %
4	Séoul-Incheon	Corée du Sud	2 684	2 133	+ 25.8 %
5	Anchorage	USA	2 578	NC	
6	Paris	France	2 399	1 993	+ 20.4 %
7	Francfort	Allemagne	2 275	1 839	+ 23.7 %
8	Dubai	EAU	2 270	NC	
9	Tokyo Narita	Japon	2 168	3 147	- 31.1 %
10	Louisville	USA	2 166	NC	

Source : CAPA 2010

1. La mondialisation, une nouvelle ère pour l'économie des échanges
- 2. L'Europe, au cœur des échanges de l'économie mondiale**
3. Les acteurs de la logistique internationale
4. Les incoterms

- Marché de 450 M de consommateurs (UE), contre 300 M aux USA et 125 M au Japon
- Première zone commerciale du monde 5345 Md \$ d'import (42.1 %), 6220 Md \$ d'export (42.8 %) en 2010 (Europe géographique)

Grands courants d'échange en 2010, source : OMC

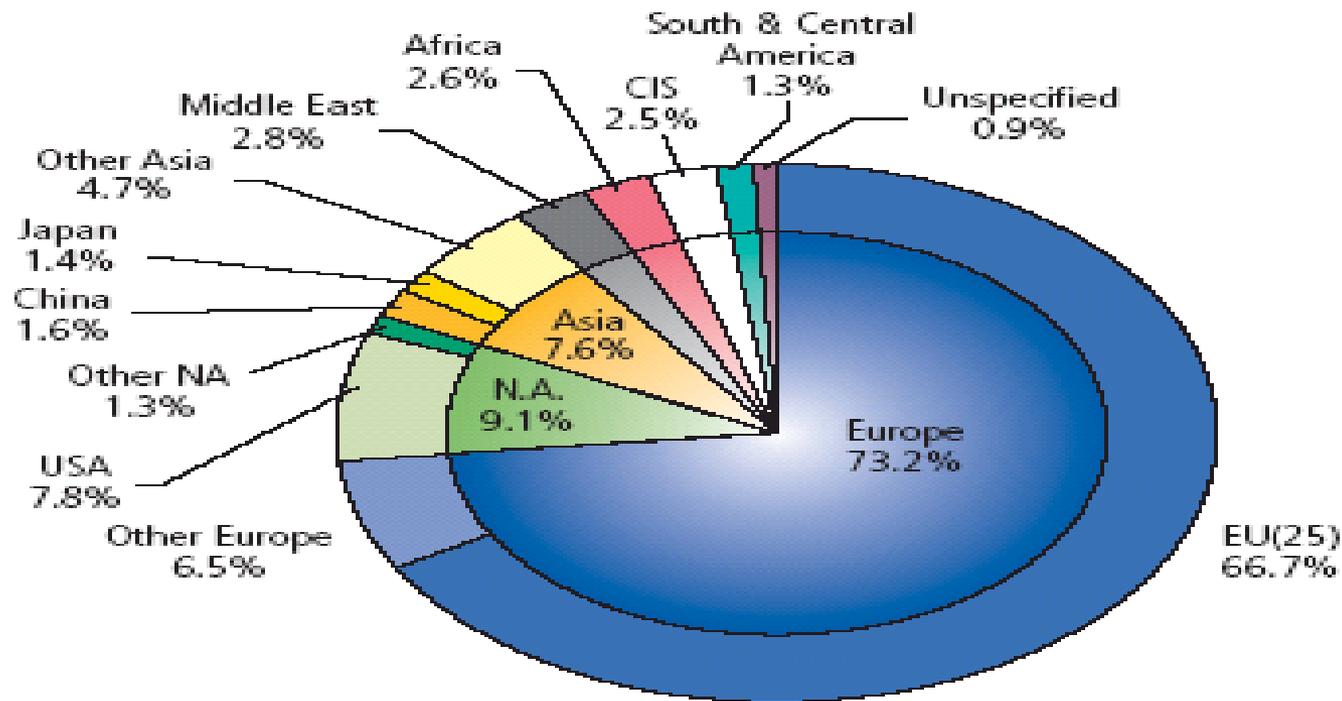
D \ O	Amérique	Europe	Afrique-M-Orient	Asie	Monde
Amérique	9.7	3.1	0.8	3.8	17.4
Europe	3.8	31.5	2.6	4.2	42.1
Afrique-M Orient	1.6	2.1	1.4	3.2	8.3
Asie	6.5	6.1	2.2	16.9	31.7
Monde	21.6	42.8	7.0	28.1	100

- Elle commerce surtout avec elle-même
- Elle entretient des relations avec toutes les autres zones du monde
- L'Europe Plaque tournante de l'économie mondiale est au cœur du processus de mondialisation
- L'Europe, surtout importatrice avec l'Asie et exportatrice avec l'Amérique
- L'Asie, principale exportatrice
- L'Amérique principale importatrice

Répartition des exportations européennes par zone en 2005

source : OMC

Chart 8
Europe's merchandise exports by region, 2005
 (Percentage shares)



2.1. La réorganisation des systèmes logistiques en Europe

■ LES FACTEURS EXTERNES

- La libre circulation des biens et des personnes (marché unique 1.1.93), suppressions des frontières, élimination des formalités douanières et des droits de douane,
- Harmonisation des réglementations, normalisation et standardisation des produits
- Mise en place de l’Euro au 1.1.2002
- Déréglementation des transports : ouverture à la concurrence des marchés de chaque Etat membre, remise en cause des monopoles, notamment publics
- Développement des réseaux trans-européens de transport pour permettre une meilleure fluidité des flux au sein de l’Europe
- Pression des questions environnementales : maîtrise de l’énergie, effet de serre, protection des zones naturelles, gestion des déchets, pressions de plus en plus fortes des populations, prise en compte des coûts

■ **LES FACTEURS INTERNES**

- Produire des biens et des services correspondant à une demande européenne ou mondiale
- Redéfinition du service client : l'adapter aux contraintes d'une clientèle européenne
- La chaîne logistique est au cœur du processus d'europanisation des marchés
- Maîtriser la chaîne logistique en amont et en aval à une échelle internationale
- Mettre en œuvre les nouvelles technologies de l'information et de la communication à une échelle multinationale

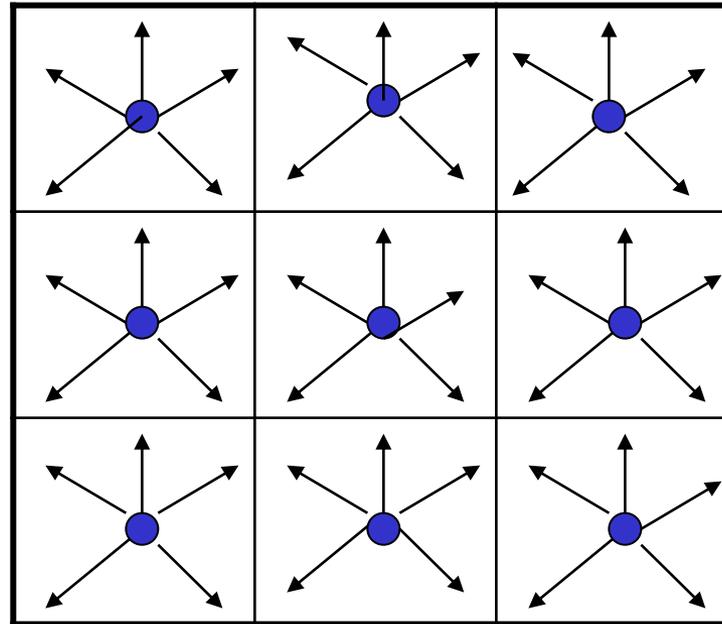
2.2. Modification des structures de management

- De structures nationales à structures européennes de gestion
- Difficulté de créer une culture européenne à partir de plusieurs structures nationales ; les firmes américaines créent plus de structures pan-européennes que les firmes européennes
- Approvisionnement et fabrication généralement gérés au niveau mondial
- Distribution et vente généralement réalisés au niveau national
- Les stratégies sont généralement pan-européennes, mais les opérations logistiques restent encore nationales
- L'externalisation de la logistique va de pair avec une plus grande maîtrise européenne de la logistique par les grands groupes industriels
- L'émergence de grands acteurs européens de la logistique favorise cette tendance

2.3. Un changement de modèle de localisation

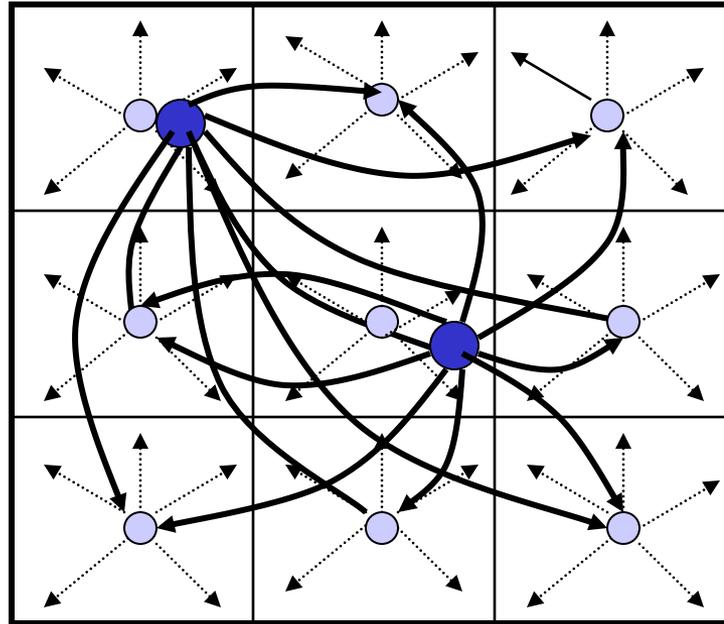
- On assiste depuis plusieurs années à une restructuration profonde des structures physiques de production et de distribution, parallèlement à la réorganisation stratégique
- Le modèle passé (avant les années 90) : structures productives nationales multi-produits s'appuyant sur un réseau hiérarchisé de sites logistiques à vocation nationale
- Après le marché unique, nouvelle stratégie industrialo-logistique : réduction et spécialisation des sites de production au niveau européen (du type une usine/gamme) et organisation logistique à l'échelle européenne, généralement un entrepôt par pays
- Evolution vers des organisations logistiques pan-européennes (pour les produits à VA élevée) ou euro-régionale
- La centralisation logistique au niveau européen présente des avantages importants : réduction du niveau des stocks, réduit le risque de ruptures
- Mais des risques : recours accru au transport (coût de la distance, flux rapides, système de transport déficient et inégal...)

Avant-hier : une usine multi-produits par pays



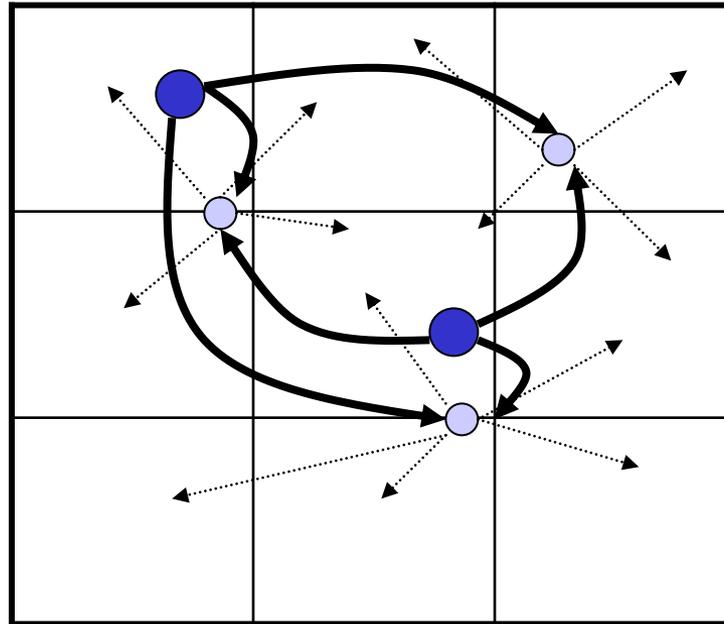
- **pas de plate-forme**
- **des flux usines-clients**
- **des flux fragmentés**
- **une échelle nationale**
- **stock et maîtrise logistique en usine**
- **transport dédié par tractionnaire**
- **localisations non flexibles liées aux usines**

Hier : deux usines mono-produit par continent,
une PF par pays



- **des plates-formes**
- **des flux usines-PF-clients**
- **des flux massifs en amont, fragmentés en aval**
- **une échelle internationale en amont, nationale en aval**
- **stock et maîtrise logistique en plate-forme**
- **transport dédié (tractionnaire) en amont, mixte ou dédié (prestataires) en aval**
- **localisations des PF flexibles au niveau national**

Aujourd'hui : deux usines mono-produit par continent, une PF par euro-région

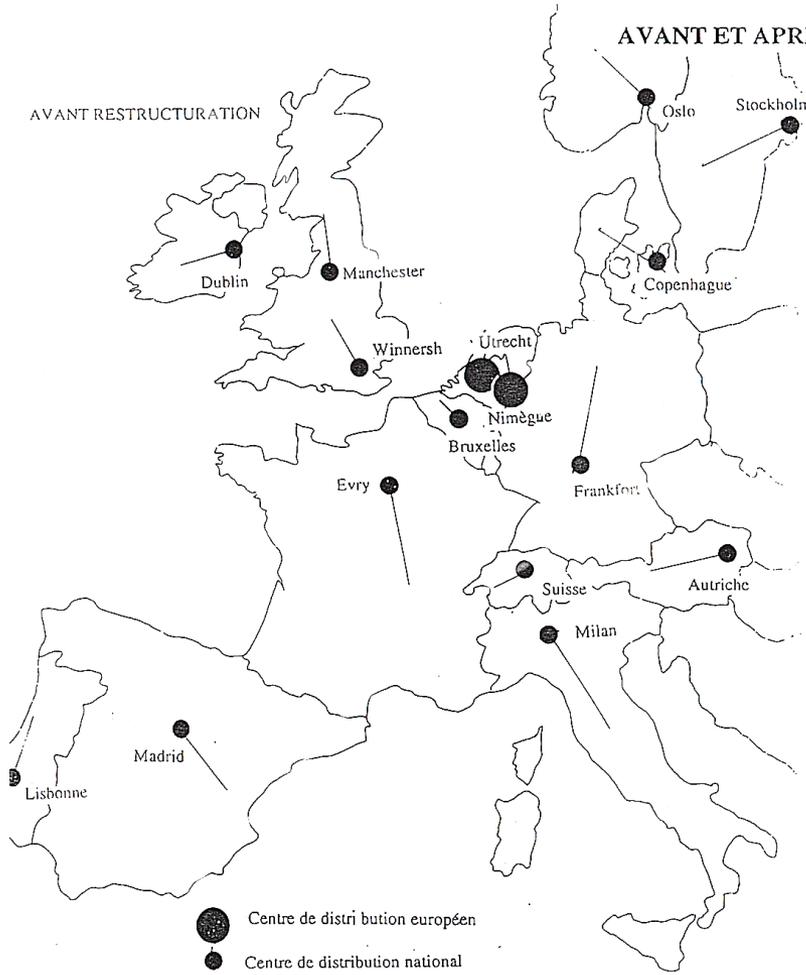


- **des plates-formes**
- **des flux usines-PF-clients**
- **des flux massifs en amont, fragmentés en aval**
- **une échelle internationale en amont et en aval**
- **stock et maîtrise logistique en plate-forme**
- **amont : transport dédié (tractionnaire), aval : prestataires internationaux**
- **localisations des PF flexibles au niveau européen**

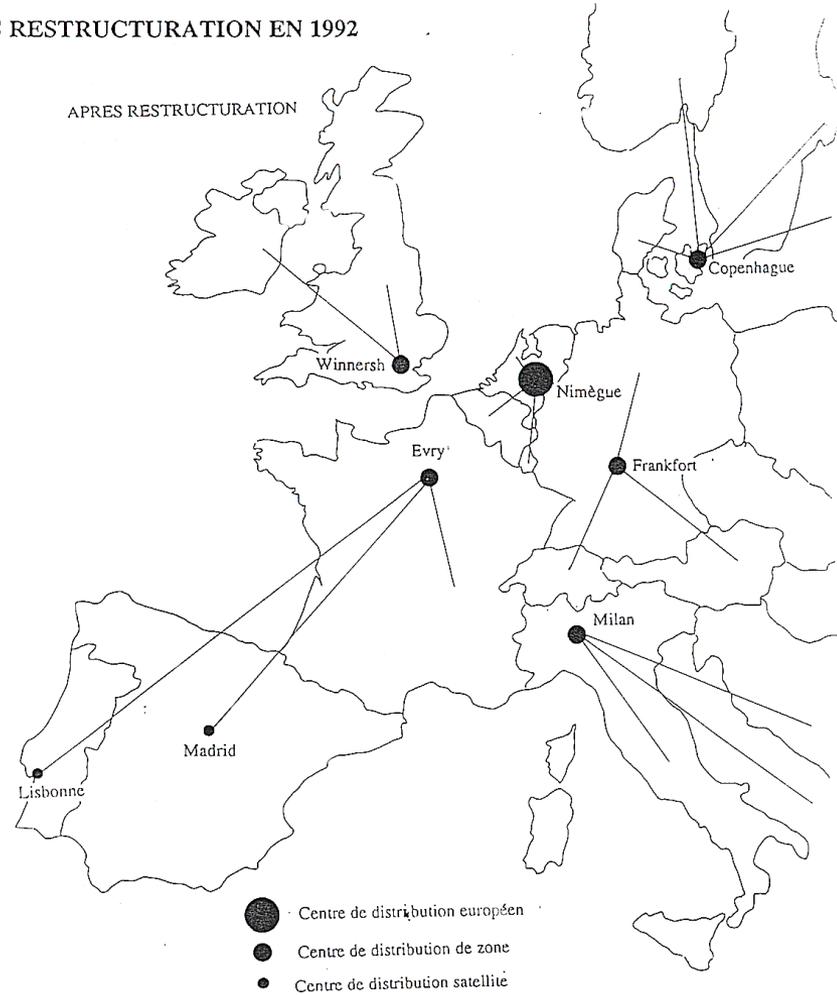
Exemple dans l'industrie informatique

AVANT ET APRES RESTRUCTURATION EN 1992

AVANT RESTRUCTURATION



APRES RESTRUCTURATION



2.4. Des localisations fonction des stratégies

- 3 types de stratégies :
 - standardisation : favorise la concentration des sites (PGC)
 - customisation : favorise proximité, même quand standardisation des composants (sites de personnalisation, adaptation, conditionnement...)
 - optimisation coûts de transport/stockage pour produit à très haute VA : production très centralisée, utilisation transport rapide intercontinental
- régionalisation des sites logistiques, ne tient plus compte des frontières (PFME multi-pays ou euro-régionales)
- attractivité différente des pays : le Benelux dominant

2.5. les mutations du transport en Europe

- Le transport généralement régulé au niveau de chaque état :
 - différences de réglementation,
 - de normes techniques,
 - de fiscalité,
 - de situation sociale,
 - l'organisation des réseaux (le fer)
 - protection du transport interne
- Le transport international a considérablement cru depuis une décennie.
- La suppression des frontières et la réduction des procédures administratives (douanes) ont considérablement favorisé les échanges.
- C'est surtout le transport routier qui a profité de cette croissance.
- Les autres modes ont au contraire marqué le pas, notamment le fer.
- Le développement de la logistique a modifié les conditions des échanges, complexifié et professionnalisé le secteur de « l'industrie des flux » et le transport.

1. La mondialisation, une nouvelle ère pour l'économie des échanges
2. L'Europe, au cœur des échanges de l'économie mondiale
- 3. Les opérations de la logistique internationale**
4. Les incoterms

3.1. L'objet de la logistique internationale

Pour réussir une démarche d'exportation et ou d'importation, il faut avoir une attention particulière à l'ensemble des opérations :

- d'emballage et de conditionnement des marchandises,
- de transport, de stockage,
- de manutention,
- de dédouanement
- de livraison à l'acheteur étranger.
- d'enlèvement chez vos fournisseurs étrangers
- de paiement
- d'assurance

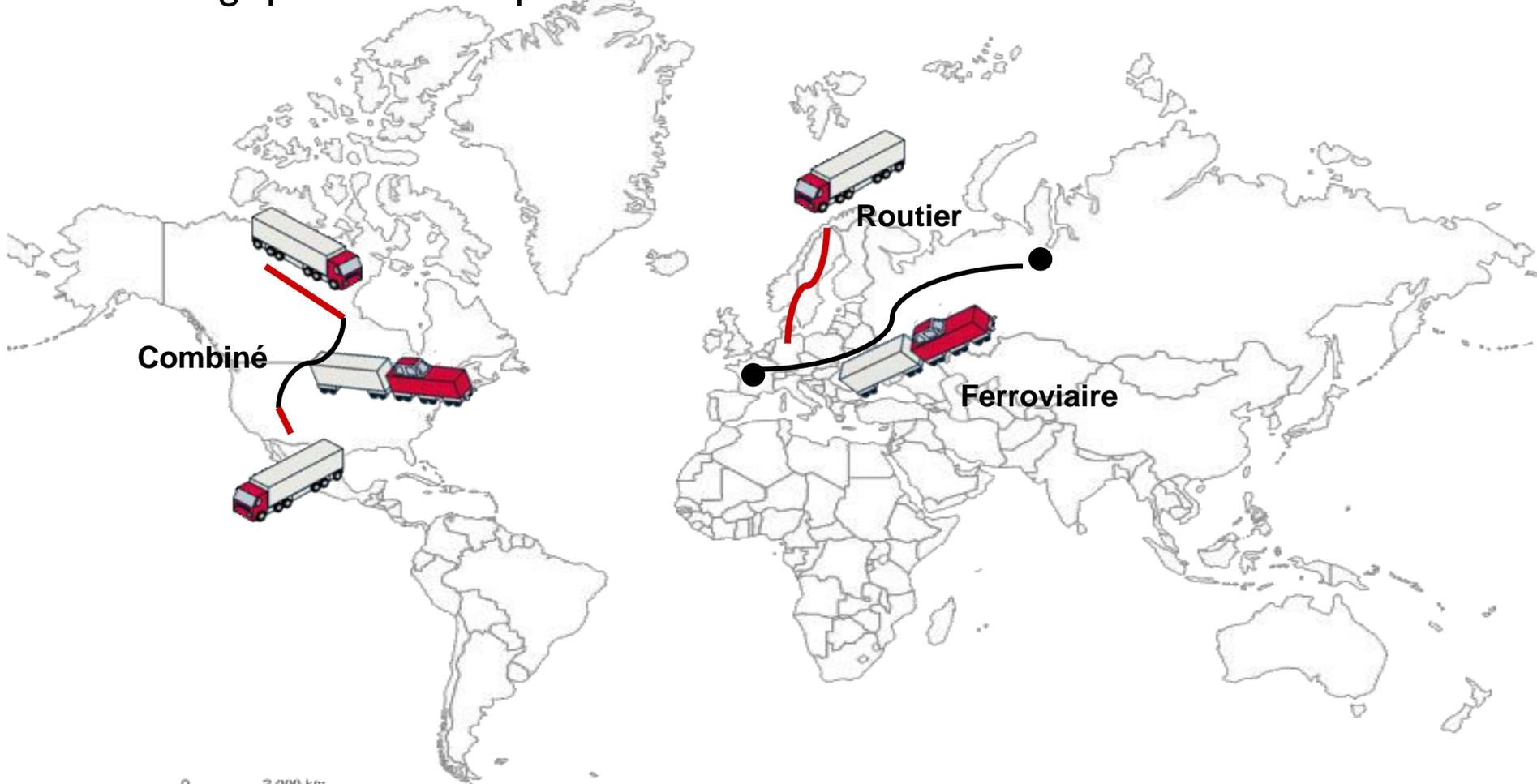
Les domaines de la logistique internationale

La logistique internationale couvre ainsi un grand nombre de domaines qui dépassent le cadre du transport international.

Elle touche également :

- Aux conditions de vente
- Au passage en douane
- Aux transports internationaux

La logique des transports Intracontinentaux



La logique des transports Intercontinentaux



Le choix de la meilleure solution

En tant qu'exportateur, il faut obtenir la meilleure solution en qualité et en prix pour :

- Assurer la sécurité de l'acheminement des marchandises (pas de détérioration, pas de perte, pas de vol),
- Assurer les délais de livraison convenus par contrat.
- Respecter les règles et conventions
- Sauvegarder les intérêts de votre entreprise

3.1. Les professionnels de la logistique internationale

Le terme de **transitaire** souvent employé comme terme générique des spécialistes de la logistique. Ils peuvent intervenir à toutes les étapes de la chaîne logistique :

- prise en charge de la marchandise à l'usine,
- pré acheminement,
- passage portuaire ou aéroportuaire,
- opérations de dédouanement,
- transport principal,
- post-acheminement jusqu'au destinataire.
- opérations annexes (assurance, légalisation, etc....)

A l'exportation, la facturation de leurs prestations se calcule hors TVA et comprend :

- Le remboursement des frais engagés pour le compte du client (frais de transport, de manutention des marchandises),
- La rémunération de leur activité de transitaire par une commission d'intervention.

Parmi les intermédiaires, en particulier :

- les **commissionnaires de transport**, (organiseurs)
- les **commissionnaires agréés en douane** (chargés du dédouanement),
- les **groupeurs de transport maritime**, les **groupeurs de fret aérien** et les **groupeurs routiers** (leur mission est de regrouper des expéditions de faible importance pour fournir des conteneurs complets, des palettes complètes ou des camions complets).
- les affréteurs

Ils sont souvent spécialisés sur une destination (Afrique, Asie...) ou sur un type de produits ou sur un mode de transport (maritime ou aérien).

Commissionnaire de transport

Il est fréquent que les entreprises expéditrices ou destinataires, tant pour des opérations nationales qu'internationales, se déchargent sur un professionnel de tout ou partie des opérations de transport, emballage, assurance, stockage, établissement des documents de transport ou autres (douanes, légalisation, etc...) déplacement, etc...

Ce professionnel est un auxiliaire de transport appelé commissionnaire qui vient s'interposer entre le chargeur et le ou les transporteurs

L'Intérêt de recourir à un commissionnaire :

- l'entreprise est déchargée de tout souci organisationnel ;
- le commissionnaire devient son interlocuteur unique ;
- l'entreprise bénéficie des conseils éclairés d'un professionnel ;
- elle peut réaliser des économies par la connaissance que le

commissionnaire a du marché

Le contrat de vente à l'international

Pour toute vente, il importe de présenter des conditions précises afin d'éviter un éventuel litige ultérieur.

Vendre des produits à l'étranger nécessite de votre part une vigilance accrue pour plusieurs raisons :

limiter les risques pour des opérations qui vont se dérouler à des milliers de kilomètres de votre entreprise : risques liés à l'usage de langues étrangères et/ou à des systèmes juridiques différents,

Il est nécessaire de bien préparer par écrit les modalités de votre offre commerciale afin d'éviter des problèmes de communication avec des interlocuteurs qui ont des habitudes différentes liées à leur culture.

1. La mondialisation, une nouvelle ère pour l'économie des échanges
2. L'Europe, au cœur des échanges de l'économie mondiale
3. Les opérations de la logistique internationale
4. **Les incoterms**

4.1. Qu'est-ce que les Incoterms ?

A quel moment l'acheteur dispose-t-il des marchandises et doit-il se préoccuper des frais de transport et de l'assurance des marchandises ?

Les International Commercial Terms ou incoterms répondent à cette interrogation.

Rédigés par les experts de la Chambre de Commerce Internationale, ils indiquent la part respective que vendeur et acheteur prennent dans l'acheminement de la marchandise entre le départ usine du vendeur et le lieu de livraison de l'acheteur.

Les Incoterms font partie intégrante du contrat de vente.

Ils précisent les obligations du vendeur et de l'acheteur en ce qui concerne :

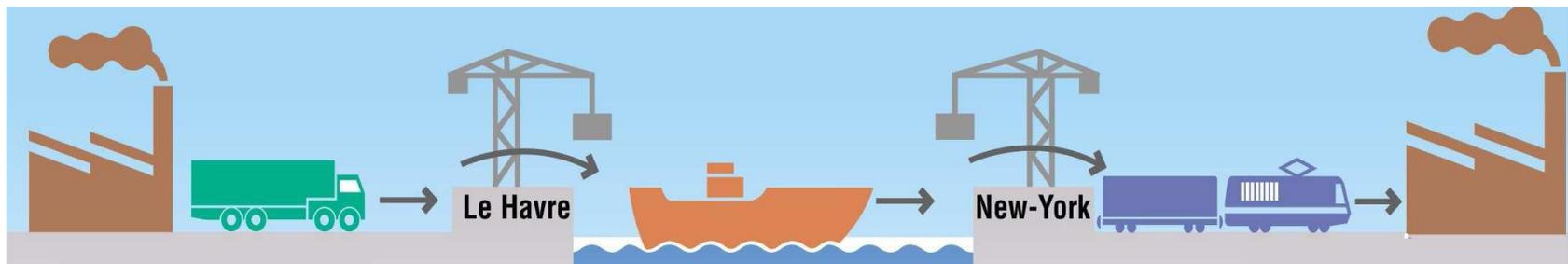
- La mise à disposition des marchandises,
- Le mode de transport utilisé (pré-acheminement, transport principal, post-acheminement),
- La manutention (frais de chargement, de déchargement),
- La douane export et import (dédouanement à l'import et à l'export),
- La livraison des marchandises.
- Le pré transport correspond à l'acheminement jusqu'au port ou à l'aéroport d'embarquement.
- Le post transport correspond à l'acheminement entre le port ou l'aéroport de débarquement et le lieu de destination

4.2. Les caractéristiques des Incoterms

Leur définition est claire et précise.

Pour chacun des Incoterms sont précisés :

- Le transfert des frais,
- Le transfert de risques en tenant compte d'une localisation géographique précise.
- Le transfert des risques correspond au moment et au lieu à partir duquel l'acheteur assume tous les risques encourus par les marchandises.



Les Incoterms définissent :

- Le point de transfert des **frais** : répartition des frais de transport , assurance et douanes entre vendeur et acheteur.
- Le point de transfert des **risques** : à partir de quel lieu l'acheteur est responsable des risques encourus par la marchandise.
- Une définition précise des documents (ou données informatiques équivalentes) dus par le vendeur à l'acheteur.

Ils ne définissent pas :

Le point de transfert de propriété (qui est en général lié au paiement ou à la livraison, suivant loi régissant le contrat).

Les Incoterms 2000 précisent :

Celui qui règle les frais de la « charge ou la décharge » des marchandises au point convenu. Excepté pour le EXW qui reste l'obligation minimum du vendeur. " Chacun fait sa douane !" le vendeur dédouane à l'export, l'acheteur dédouane à l'import. Excepté pour les incoterms extrêmes EXW/DDP.

Une notion importante : les ventes au départ et les ventes à l'arrivée :

Les **Ventes au Départ** : EXW - FCA - FAS - FOB - CFR - CIF - CPT - CIP. La marchandise voyage, sur le transport international, aux risques et périls de l'acheteur.

Les **Ventes à l'Arrivée** : DAF - DES - DEQ - DDU - DDP. La marchandise voyage, sur le transport international, aux risques et périls du vendeur

Libellé Anglais		Libellé Français
code	Descriptif	Descriptif
EXW	Ex Works... <i>named place</i>	Usine (en), usine (à l')... <i>lieu convenu</i>
FCA	Free Carrier... <i>named place</i>	Franco Transporteur... <i>lieu convenu</i>
FAS	Free AlongSide ship... <i>named port of shipment</i>	Franco le Long du Bateau ... <i>port d'embarquement convenu</i>
FOB	Free On Board... <i>named port of shipment</i>	Franco A Bord... <i>port d'embarquement convenu</i>
CFR	Cost and Freight ... <i>named port of destination</i>	Coût et FRet... <i>port de destination convenu</i>
CPT	Carriage Paid To... <i>named place of destination</i>	Port Payé jusqu'à ... <i>lieu de destination convenu</i>
CIF	Cost, Insurance, Freight... <i>named port of destination</i>	Coût, Assurance et Fret... <i>port de destination convenu</i>
CIP	Carriage and Insurance Paid to... <i>named place of destination</i>	Port et Assurance Payés, <i>point de destination convenu</i>

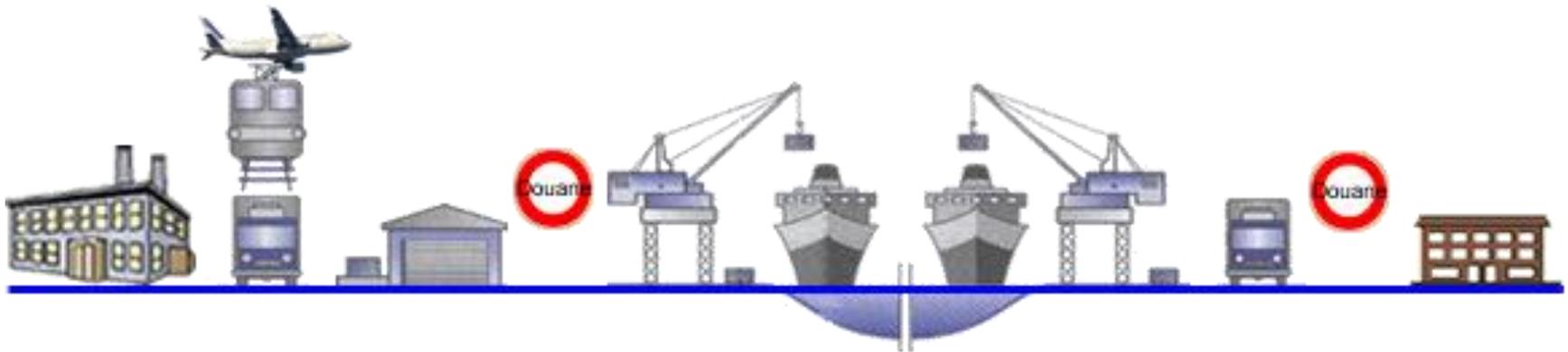
Libellé Anglais		Libellé Français
code	Descriptif	Descriptif
DAF	Delivered At Frontier... <i>named place</i>	Rendu A la Frontière... <i>lieu convenu</i>
DES	Delivered Ex Ship... <i>named port of destination</i>	Rendu Non Déchargé... <i>port de destination convenu</i>
DEQ	Delivered Ex Quay... <i>named port of destination</i>	Rendu A Quai... <i>port de destination convenu</i>
DDU	Delivered Duty Unpaid... <i>named place of destination</i>	Rendu Droits Dus... <i>lieu de destination convenu</i>
DDP	Delivered Duty Paid... <i>named place of destination</i>	Rendu Droits Acquittés... <i>lieu de destination convenu</i>

Il est recommandé de donner des précisions géographiques qui permettent d'éviter de graves malentendus entre acheteur et vendeur.

EXEMPLE : « sortie d'usine » : s'agit-il d'une usine en France ou d'une usine implantée à l'étranger par une firme française ?

Classement des incoterms ventilés par mode de transport et type de vente, départ ou arrivée

Mode de transport	Vente au départ	Vente à l'arrivée
Tout mode	EXW, FCA, CPT, CIP	DDU, DDP
Spécifique Terrestre		DAF
Spécifique Maritime	FAS, FOB, CFR, CIF	DES, DEQ



La nouvelle version 2010, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, apporte quelques changements mais surtout des confirmations importantes

Suppression du DEQ (delivered ex quay) et remplacement par le DAT (delivered at terminal).

Suppression des DAF (delivered at frontier), DES (delivered ex ship) et DDU (delivered duties unpaid) et remplacement par le DAP (delivered at place).

Suppression de la notion de « passage du bastingage ». Le FOB devient un vrai "free on board", mettant à la charge du vendeur les frais et risques jusqu'au chargement à bord navire.

EXW : à proscrire lorsqu'il y a un passage en douane Export. A utiliser essentiellement dans les échanges intra-communautaires et nationaux.

FCA "locaux du vendeur" : obligation minimum dans les échanges internationaux.

Les marchandises conteneurisées sont régies par les Incoterms multimodaux.

Les frais de chargement/déchargement : les parties sont invitées à plus de transparence.

4.3. Comment choisir un Incoterm ?

L'Incoterm à retenir dépend de la politique commerciale et d'approvisionnement de l'acheteur et du vendeur

Le mode de transport et les obligations de chaque partie jouent également un rôle.

Pour l'exportateur :

- L'Incoterm EXW (Ex Work ou départ usine) est celui qui impose le moins d'obligations : il suffit de mettre la marchandise à la disposition du client dans les locaux du fournisseurs.
- A l'opposé, l'Incoterm qui impose le plus d'obligations est le DDP (Delivered Duty Paid) : le fournisseur doit livrer la marchandise dédouanée au lieu de destination prévu.

