



Composition du cas

- Présentation de l'entreprise
- Dossier 1 : Intégration de nouvelles technologies
- Dossier 2 : Optimisation du système d'information
- Dossier 3 : Relations commerciales avec l'étranger

Matériels autorisés

- Une calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans dispositif de communication externe.
- La liste des comptes du Plan Comptable Général n'est pas autorisée.

Recommandations importantes

Chaque dossier peut être traité d'une manière indépendante. Cependant, le candidat ne doit pas négliger l'ordre dans lequel les dossiers sont présentés. Le respect de cet ordre permet de mieux s'imprégner du sujet. Le candidat devra en outre faire preuve de discernement afin de repérer dans les documents annexés l'essentiel de l'accessoire.

L'étude de cas constitue un tout, et à ce titre, elle devra comporter une introduction et une conclusion générales.

Enfin, il est rappelé au candidat qu'il ne doit en aucun faire figurer ou apparaître son nom dans la copie. En l'absence de précision dans le sujet, l'assistant de gestion de PME-PMI sera Madame, Mademoiselle ou Monsieur X.

Les différentes tâches qui sont confiées au candidat ou à la candidate apparaissent en caractères gras et en italique dans chaque dossier, dans la forme ici retenue pour ce paragraphe.

Barème indicatif

- Dossier 1 : 35 points
- Dossier 2 : 35 points
- Dossier 3 : 20 points
- Introduction/Conclusion : 10 points



Présentation de l'entreprise

La société **PROTECTION PLUS**, basée dans la Zone Industrielle « Les genêts » 35700 RENNES est spécialisée dans le négoce d'articles de protection des femmes et des hommes sur leur lieu de travail. Les différents Équipements de Protection Individuelle (E.P.I.) assurent la protection à la fois :

- Des yeux : lunettes, masques, écrans ;
- Des mains : gants pour tous travaux industriels ;
- Des pieds : chaussures de sécurité à usage professionnel ;
- Du corps : vêtements de protection et appareils de protection respiratoire ;
- De la tête (casques).

L'entreprise a été créée en 1921. Monsieur Guy MAËC en assure actuellement la direction. Elle emploie vingt personnes et a réalisé au cours de l'exercice précédent un chiffre d'affaires de 7 456 000 € H.T.

Au départ, la gamme de produits concernait principalement la protection des mains et des pieds. Elle s'est progressivement étendue à l'ensemble des équipements de protection en utilisant de nouveaux produits développés en interne comme la fibre KEVLAR^{MD}. De multiples essais ont démontré que les vêtements en KEVLAR^{MD} amélioreraient la sécurité des travailleurs tout en contribuant à réduire les frais médicaux. Les entreprises utilisatrices de ces équipements sont essentiellement des industriels des secteurs du bâtiment, de l'agroalimentaire et de la chimie.

Au fil des années l'entreprise a progressivement fait appel à des sous-traitants pour la fabrication de ses produits et s'est recentrée sur leur commercialisation. La distribution est maintenant effectuée par différents canaux de revendeurs, groupements et grossistes.

Depuis trois ans, la part des exportations dans le chiffre d'affaires a connu une croissance assez soutenue (de l'ordre de 14 % l'an). Il s'agit principalement de ventes réalisées vers la Belgique (pour l'Union Européenne) et vers l'Afrique du Nord, mais l'entreprise a une stratégie dynamique et commence à commercialiser ses produits dans d'autres pays européens.

L'entreprise a déjà intégré les nouvelles technologies de l'information et de la communication en créant il y a quatorze mois un site Internet (www.protectionplus.fr). Aujourd'hui, elle souhaite perfectionner son système d'information et se doter d'outils qui lui permettront une réelle offensive commerciale dynamique.

Vous êtes assistant(e) de gestion auprès de Monsieur Guy MAËC qui vous confie la gestion d'un certain nombre de dossiers. Vous avez collecté les informations et documents nécessaires.

Document 1 :	Comparaison des coûts totaux actualisés
Document 2 :	Internet / Extranet
Document 3 :	Charte et Internet
Document 4 :	Extraits du code du travail
Document 5 :	Où se situe la ligne blanche ?
Document 6 :	Directives du directeur concernant la charte
Document 7 :	Introduction aux Incoterms 2000
Document 8 :	Le choix d'un Incoterm



DOSSIER 1 : INTÉGRATION DE NOUVELLES TECHNOLOGIES

Le site Internet actuel de l'entreprise contient :

- La présentation de **PROTECTION PLUS** et de ses activités ;
- Une partie juridique décrivant les exigences en matière de sécurité ;
- Un catalogue en ligne ;
- Une partie « commande » permettant d'imprimer un bon de commande vierge à compléter manuellement et à envoyer par télécopie ou par courrier traditionnel.

Compte tenu de la fréquentation croissante du site de l'entreprise, M. MAËC souhaite en étendre les applications. Afin d'évaluer le potentiel commercial du site et de détecter les anomalies et points à améliorer, il envisage d'élaborer un questionnaire qui sera soumis aux internautes et qui permettra de connaître à la fois leur profil, leurs attentes (contenu des pages, services disponibles sur le site, etc) et les raisons des consultations.

1.1. Énoncez les principaux objectifs assignés à ce questionnaire.

1.2. Concevez le questionnaire qui sera mis en ligne.

Parallèlement à cette amélioration du site, M. MAËC désire, dans le cadre du projet de la refonte globale du système d'information, créer un réseau local et développer ses relations avec ses partenaires (revendeurs, groupements, grossistes et sous-traitants). Il envisage pour cela la mise en place d'un réseau Intranet/Extranet qui nécessitera un investissement (matériels et logiciels) d'un montant évalué à 18 000 € H.T. (la valeur résiduelle du bien sera considérée comme étant nulle au terme d'une durée de cinq ans). Le bien sera prêt à fonctionner à compter du 1^{er} janvier 2004.

M. MAËC a contacté une société de crédit susceptible de lui proposer trois options de financement :

- **Option 1** : Emprunt sur la totalité de l'investissement HT, amortissable par annuités constantes de fin de période (la première en décembre 2004), à un taux de 8 % l'an sur une durée de cinq ans.
- **Option 2** : Crédit-bail avec des versements en fin d'année de 5 000 € HT (le premier en 2004) pendant quatre ans et une option d'achat au terme du contrat de 10 % de la valeur initiale HT du bien. M. MAËC pense souscrire à l'option d'achat. Le matériel sera alors amorti dans l'année qui suit.
- **Option 3** : Financement sur fonds propres de la totalité de l'investissement (amortissement constant sur une durée de cinq ans).

Informations complémentaires :

- L'équipement est amorti linéairement sur cinq ans
- Le taux d'imposition sur les sociétés est de 25 % (petites entreprises)
- Actualisation : $V_0 = V_n \cdot (1+i)^{-n}$; le taux d'actualisation i est de 6,50 %.
- Annuité d'amortissement d'emprunt : $a = C \cdot t / 1 - (1+t)^{-n}$

1.3. Déterminez la solution la plus avantageuse pour la société. Vous fondez votre réponse sur la comparaison des coûts totaux actualisés en remplissant le document présenté en annexe 1. (Les calculs seront arrondis au centime d'euro le plus proche)



DOSSIER 2 : OPTIMISATION DU SYSTÈME D'INFORMATION

La mise en place de ce système d'information va offrir des possibilités nouvelles en permettant :

- Un accès local aux salariés qui utiliseront les fonctionnalités de l'intranet ;
- Un accès distant via l'extranet aux partenaires :
 - * Les sous-traitants communiqueront toutes les données relatives aux commandes émanant du donneur d'ordre, **PROTECTION PLUS** ;
 - * Les grossistes, revendeurs ou groupements pourront consulter l'état des stocks, de leurs commandes, les tarifications de produits, la liste des dernières expéditions, les offres commerciales etc..

Tout utilisateur de ce système sera assujéti à de nouvelles contraintes sur le plan juridique et en matière de sécurité et de confidentialité des données. Pour rendre son utilisation efficace et fiable, M. MAËC a décidé de mettre en place une charte relative à l'utilisation des moyens informatiques et de communication qui sera remise à chaque salarié de l'entreprise.

2.1. Présentez la charte en tenant compte des directives de M. MAËC ainsi que des textes de loi.

2.2. Préparez un courrier en direction des partenaires de l'entreprise pour les informer de la mise en place de l'extranet.

Le nouveau système d'information permettra d'améliorer les échanges d'informations mercatiques tant au niveau du suivi des prospects et des clients que des équipes commerciales. De nombreuses requêtes seront possibles et permettront de suivre les clients par zone géographique, chiffre d'affaires, par commercial et famille d'articles.

Jusqu'à présent, les commerciaux rédigeaient leurs rapports hebdomadaires d'activité qu'ils déposaient ou envoyaient par télécopie chaque vendredi.

Les commerciaux pourront à l'avenir grâce à un accès distant (via l'intranet), transmettre et consulter les informations dans des conditions sécurisées évitant toute possibilité de piratage d'informations.

Monsieur MAËC souhaite que les données relatives aux visites des clients et prospects soient saisies et transmises en temps réel dans la base de données de l'entreprise, au moyen d'un formulaire de compte rendu de visite, disponible sur l'Intranet.

Ce compte rendu doit permettre de connaître la nature de la visite, les articles de protection commandés par les grossistes, revendeurs ou groupements, les sous-traitants ou fournisseurs correspondants, le résultat de la visite, etc.

2.3. Établissez la maquette du formulaire informatisé du compte rendu de visite.



DOSSIER 3 : RELATIONS COMMERCIALES AVEC L'ÉTRANGER

L'entreprise a reçu une proposition d'un fournisseur italien pour l'achat de 4 850 paires de bottes de protection :

Références du fournisseur :

TERRE SPI Via GIUSTI 61/A
20030 PAINA DI GIUNASSO ITALIE.

Proposition commerciale (conditions «départ») :

TYPE	Nombre de paires	Prix (€) H.T. la paire
BOTSAB	400	2
BOTPVC	2 400	2,7
BOTSEC	1 800	6,5
BOTCUS	100	10
BOTBLA	60	5,8
BOTBLAN	90	2,2

M. MAËC retient cette proposition commerciale, les tarifs étant très intéressants.

Cependant, en ce qui concerne le transport de cette marchandise, plusieurs options s'offrent à M. MAËC. D'une part, le fournisseur italien propose de transporter lui-même la marchandise. Il ne facturera ce service que 0,2 € la paire commandée. D'autre part, vous disposez des devis de vos transporteurs habituels qui détaillent leurs éléments du coût (prix en euros et H.T.) :

Nom du Transporteur	Coût de l'assurance	Autres charges fixes (1)	Coût par lot de 1 000 paires	Coût par lot de 100 paires
GEFCO	41	538		6
SADA			206 (2)	
BURETTE	38	597	70	

(1) amortissement des véhicules, coût salarial du chauffeur, frais administratifs divers.

(2) toutes charges confondues.

3.1. Parmi les quatre options possibles, laquelle conseillez-vous à M. MAËC sachant que dans tous les cas, la couverture des risques est identique ?

3.2. En fonction de l'option choisie, quels sont les termes commerciaux qui s'appliqueront au contrat de vente signé avec le fournisseur italien ? Quel est l'incoterm correspondant ?

L'entreprise envisage l'application d'un taux de marge de 32 %.

3.3. A quel prix chaque modèle de bottes sera-t-il vendu ?

3.4. Quelle marge globale l'entreprise peut-elle dégager sur cette vente si toutes les bottes sont vendues ?



APGAC-1P

M.Guy MAËC désire recruter un commercial exclusif pour le secteur Sud-Ouest de la France. Dans le cadre du développement de sa dynamique export, il confiera aussi à cette personne la prospection du marché espagnol.

Le candidat au poste devra être capable de gérer son secteur en toute autonomie et posséder une bonne connaissance des nouvelles technologies. Une expérience minimale de trois ans dans la vente est exigée.

L'annonce paraîtra sur le site de la société et mettra en évidence la mission et les compétences requises.

Les candidatures peuvent se faire soit par courrier électronique, soit par envoi de courrier papier (lettre de motivation, curriculum vitae et photo) à l'adresse de la société.

3.5. Présentez l'annonce qui paraîtra sur le site.



Examen ou concours :

Série* :

Spécialité/option :

Repère de l'épreuve :

Épreuve/sous-épreuve :

(Préciser, s'il y a lieu, le sujet choisi)

Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.

APGAC-1P

Document 1 : Comparaison des coûts totaux actualisés (À rendre avec la copie)**Option 1 : Tableau d'amortissement de l'emprunt**

Années	Capital Début de période	Annuités constantes	Intérêts	Amortissement du capital	Capital Fin de période
TOTAUX :					

Option 1 (suite) : Calcul des économies d'impôt réalisées et du coût réel actualisé (achat) :

Années	Annuités d'amortissement (1)	Intérêts versés	Charges déductibles	Économies d'impôts	Coûts réels	Coûts réels Actualisés
						Coûts totaux :

Option 2 (suite) : Calcul des économies d'impôt réalisées et du coût réel actualisé (crédit-bail) :

Années	Loyer puis acquisition	Annuités d'amortissement (1)	Charges déductibles	Économies d'impôts	Coûts réels	Coûts réels Actualisés
						Coûts totaux :

Option 3 : Calcul des économies d'impôt réalisées et du coût réel actualisé (autofinancement)

Années	Annuités d'amortissement (1)	Économies d'impôts	Coûts réels	Coûts réels actualisés
				Coûts totaux :

(1) correspondant au bien immobilisé



Document 2 : Intranet / Extranet**INTRANET**

Variante de l'Internet pour les réseaux privés d'entreprise. L'intranet s'appuie sur une utilisation des protocoles et des outils de l'Internet dans les réseaux locaux d'une entreprise donnée et la mise en œuvre d'applications internes au format HTML (et dérivés). L'intérêt de l'intranet est de permettre (aux membres du personnel par exemple) un accès distant et sécurisé des données propres à leur entreprise. L'intranet fournit les mêmes services que l'internet sans y être nécessairement connecté.

Exemples d'utilisation :

1. Une société met en place un serveur sur un réseau local pour la distribution d'informations à l'intérieur de l'entreprise, consultables à l'aide d'un navigateur internet (type Internet Explorer ou Netscape).

2. Une société qui possède un réseau local intranet l'utilise pour permettre à ses représentants en déplacement à partir de n'importe quel poste connecté à l'internet, de saisir et modifier leurs données commerciales (accès par code sécurisé). On voit bien ici que la notion d'intranet n'est pas liée à la localisation géographique mais plutôt à la notion d'utilisateur « interne » même en dehors des locaux de l'entreprise.

EXTRANET

Extension du concept d'intranet par adjonction d'une possibilité d'accès au réseau interne, via le réseau Internet, ceci afin de permettre aux clients, fournisseurs et travailleurs itinérants l'accès aux données de l'entreprise via le «World-Wide Web». Cette extension d'accès demande qu'une attention particulière soit portée à la sécurité, mais constitue un moyen d'améliorer la communication intra et extra entreprise et les services offerts aux partenaires internes et externes.

Un extranet est un réseau coopératif qui utilise la technologie internet pour relier entre-eux les entreprises avec leurs fournisseurs, clients ou encore d'autres entreprises partageant des buts communs. Le terme a été utilisé par Jim Barksdale et Mark Andreessen de Netscape pour décrire un logiciel qui faciliterait les relations inter-entreprises. Un extranet peut être vu comme une partie de l'intranet de l'entreprise rendu accessible aux autres entreprises. L'information partagée peut être accessible seulement aux parties qui coopèrent, ou être consultable plus largement par d'autres publics.

Quelques exemples d'application extranet :

- Le suivi de la construction d'un bâtiment important (exemple du Parlement européen de Strasbourg) est réalisé à l'aide d'un site que visitent et renseignent les différents partenaires : architectes, entreprises intervenantes, ...
- Programme de formation et apprentissage qu'une entreprise peut développer et partager.
- Partage de catalogue de produits accessible uniquement pour les professionnels de la branche.
- Le titulaire d'un compte bancaire peut consulter via n'importe quel poste connecté à l'internet, ses comptes bancaires (accès par code sécurisé : « Si vous êtes client, tapez votre code »). Cette possibilité d'accéder ainsi aux données de ses comptes gérés par sa banque (et de pouvoir les modifier) le place comme partenaire privilégié de son établissement bancaire, utilisateur du réseau extranet.



Document 3 : Charte et Internet

Etza DRUZINEC, Elodie NOEL, Agnès DUPRAT, Luc CHIBOUST

Pour favoriser le développement harmonieux de l'internet, l'objet de la Charte est de préciser, dans le cadre des lois et traités, les règles et usages des acteurs de l'Internet et d'en faciliter la mise en oeuvre par un outil simple et pragmatique d'autorégulation. Ce texte, associé au règlement intérieur, est avant tout un code de bonne conduite . Il a pour objet de préciser la responsabilité des utilisateurs en accord avec la législation afin d'instaurer un usage correct des ressources informatiques et des services Internet, avec des règles minimales de courtoisie et de respect d'autrui.

Qu'est ce qu'une CHARTE ?

C'est un code moral et pratique. Elle permet de faire comprendre aux utilisateurs d'un service, qu'ils ont, dans un contexte donné, l'obligation de respecter certaines règles, afin de ne pas troubler le fonctionnement de toute l'organisation. Une charte n'a pas valeur de loi. Elle a un rôle de prévention et d'information. Elle permet de régler en interne, les usages du réseau internet. L'utilisation des ressources informatiques et l'usage des services Internet ainsi que du réseau pour y accéder ne sont autorisés que dans le cadre exclusif de l'activité professionnelle des utilisateurs conformément à la législation en vigueur. L'utilisation des ressources informatiques partagées de l'entité et la connexion d'un équipement sur le réseau sont en outre soumises à autorisation. Ces autorisations sont strictement personnelles et ne peuvent en aucun cas être cédées, même temporairement, à un tiers. Ces autorisations peuvent être retirées à tout moment. Toute autorisation prend fin lors de la cessation même provisoire de l'activité professionnelle qui l'a justifiée.

Document 4 : Extraits du code du travail

Même s'ils ne visent pas expressément internet, certains articles du code du travail peuvent trouver à s'appliquer en matière de « cybersurveillance » :

Article L.120-2 du code du travail : "Nul ne peut apporter aux droits des personnes et aux libertés individuelles et collectives de restrictions qui ne seraient pas justifiées par la nature de la tâche à accomplir ni au but recherché ".

Article L.121-8 du code du travail : "Aucune information concernant personnellement un salarié ou un candidat à un emploi ne peut être collectée par un dispositif qui n'a pas été porté préalablement à la connaissance du salarié ou du candidat à un emploi ".

Article L.432-2 du code du travail : "Le comité d'entreprise est informé et consulté, préalablement à tout projet important d'introduction de nouvelles technologies, lorsque celles-ci sont susceptibles d'avoir des conséquences sur l'emploi, la qualification, la rémunération, la formation ou les conditions de travail du personnel ".



Document 5 : Où se situe la ligne blanche ? (L'entreprise n° 186 – mars 2001)

Côté employeur	Côté salariés
<ul style="list-style-type: none"> ➤ L'employeur peut surveiller l'usage des outils informatiques à condition d'avoir prévenu les salariés et les délégués du personnel (article L 432-2-1 du code du travail et article 121-8) ➤ Il est responsable civilement des actes de ses salariés (article 1384 alinéa 5 du code civil) ➤ Il doit respecter la vie privée de ses employés (article 9 du code civil) ➤ Il ne peut attenter aux droits des personnes et aux libertés individuelles dans l'entreprise. Le délégué du personnel, s'il le constate, peut saisir l'employeur (article 422-1-1 du code du travail et recommandations de la CNIL). 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ L'employé ne peut pas divulguer les secrets de l'entreprise (article L 621-1 et L 152-7 du code de la propriété intellectuelle, article 226-13 du code pénal) ➤ Commis avec un outil informatique, le vol du numéro de cartes bancaires, le détournement de fonds, le recel d'images pornographiques et pédophiles, la diffamation sont des délits qui relèvent du code pénal (articles 462-2 à 462-9. Loi n° 88-19 du 5 janvier 1998 dite « loi Godfrain »)
<p>Des deux côtés</p>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Il est interdit d'intercepter et de détourner les correspondances transmises par voie de télécommunications (article 226-15 du code pénal). 	

Document 6 : Directives de M. MAËC concernant la charte

Voici quelques éléments à insérer dans la charte :

- *Je refuse toute utilisation personnelle sauf autorisation explicite de ma part.*
 - *Il faudra que la charte comporte les conditions d'accès aux données et les impératifs relatifs à leur utilisation et transmission.*
 - *Utilisation des codes d'accès : je veux que chaque salarié possède un code qui lui confère l'accès à certaines données appartenant à une partie du réseau. Ce mot de passe servira tout aussi bien à l'accès à une section de travail qu'à sa clôture.*
 - *Il faut aussi faire référence aux directives de la CNIL en matière de vie privée.*
 - *N'oubliez pas le respect des droits d'auteur et d'éditeur.*
 - *Il est évident qu'aucune dégradation volontaire ne sera tolérée. Une attitude de négligence caractérisée est inacceptable.*
- Tout manquement aux obligations entraîne des sanctions pouvant aller au licenciement.*
- Merci beaucoup !*

Guy Maëc



Document 7 : Introduction aux Incoterms 2000

Pour faire l'étude de la faisabilité de n'importe quelle transaction (profit), l'exportateur/importateur doit être conscient des coûts et des risques associés aux transactions internationales : paiement des frais de transport, police d'assurance, procédures de dédouanement, droits de douanes, etc. Afin d'éviter certains litiges lors d'une vente, la chambre de commerce internationale a élaboré treize termes commerciaux qui précisent :

- Le transfert de risque : "l'acheteur connaît le moment et l'endroit à partir desquels il assume les risques encourus par la marchandise"
- Le transfert de frais : "le vendeur sait jusqu'à quel moment il supporte les frais occasionnés par le contrat de vente."
- Les documents à fournir par le vendeur et/ou par l'acheteur.

Les Incoterms permettent ainsi de répondre à des questions pratiques importantes :

- Qui paiera le transport et les autres frais accessoires (emballage, chargement, déchargement, stockage, droits et taxes, assurance) ?
- Qui supportera le risque de perte ou de détérioration de la marchandise pour une cause étrangère aux parties : le vendeur, auquel cas l'acheteur serait libéré de son obligation de payer le prix, ou l'acheteur, auquel cas il resterait, malgré la perte ou la détérioration, redevable du prix ?
- Qui accomplira les formalités douanières et documentaires nécessaires (licences d'exportation et d'importation, certificats d'origine, factures consulaires, documents de transport, etc.) ?

Les réponses à ces questions ont une incidence directe sur la fixation du prix. Les termes commerciaux internationaux (International Commercial TERMS) reconnus par la chambre de commerce internationale s'appliquent donc dans le cadre du contrat de vente international.

Remarque :

Les incoterms sont reconnus dans la plupart des pays, mais attention : en cas de conflits entre les règles décrites par les incoterms et les lois nationales, ce sont les lois nationales qui l'emportent.

L'utilisation des Incoterms

EXW A l'usine : <i>fréquent</i>	FCA Franco transporteur : <i>fréquent</i>
FAS Franco long du navire : <i>rare</i>	FOB Franco bord : <i>rare</i>
CFR Coût et Fret : <i>rare</i>	CIF Coût, Ass et Fret : <i>rare</i>
CPT Port payé jusqu'à : <i>fréquent</i>	CIP Port payé, assurance comprise : <i>fréquent</i>
DAF Rendu frontière : <i>rare</i>	DES Rendu Ex Ship : <i>rare</i>
DEQ Rendu à Quai : <i>rare</i>	DDU Rendu Droits non acquittés : <i>fréquent</i>
DDP Rendu Droits acquittés : <i>exception</i>	



Document 8 : Le choix d'un Incoterm

Les Incoterms vont définir le lieu de transfert de responsabilité entre le vendeur et l'acheteur. Par convention, ils sont classés selon le degré de contrainte de l'exportateur en partant de son obligation minimum (EXW) jusqu'à son obligation maximum (DDP). Ces termes, faisant état de normes internationales, sont utilisés en anglais lors des transactions.

Incoterms les plus courants	Responsabilités du vendeur	Responsabilités de l'acheteur
Ex Works (EXW) <i>(A l'usine)</i>	Responsabilité minimum ; les marchandises sont disponibles à la sortie de l'usine ou des locaux du vendeur (en général, le coût inclus la mise en palette).	Responsabilité maximum; l'acheteur est responsable de l'ensemble des risques et coûts du transport à partir de la sortie de l'usine du vendeur.
Free Alongside Ship (FAS) <i>(Franco le long du navire)</i>	Coûts et risques de transport jusqu'à un port donné le long du bateau (chargement à l'usine, transport intérieur, assurance, déchargement sur les quais et déclaration d'exportation).	Coûts et risques de chargement à bord du bateau plus le reste des coûts jusqu'à destination.
Free On Board (FOB) <i>(Franco à bord)</i>	Ensemble des coûts et des risques, incluant les formalités d'exportation, jusqu'à un port donné et le passage de la rambarde du bateau (chargement).	Les coûts et les risques de transport sont transférés à l'acheteur au moment où les marchandises passent la rambarde du bateau.
Cost and Freight (CFR) <i>(Coût et fret)</i>	Coûts jusqu'au port d'arrivée (fret et autres, documentation export, commission du transitaire). Attention : la couverture d'assurance s'arrête au port de départ (rambarde du bateau).	Risques assumés à partir du passage de la rambarde du bateau au port de départ. Doit avoir une assurance maritime et assumer tous les coûts après le passage de la rambarde du bateau au port d'arrivée.
Cost, Insurance and Freight (CIF) <i>(Coût, assurance, fret)</i>	Tous les documents d'exportation, les coûts de transport et l'assurance maritime couvrant les risques de perte de l'acheteur jusqu'au port d'arrivée.	L'acheteur devra probablement souscrire une assurance maritime supplémentaire pour compléter la couverture d'assurance payée par le vendeur. Tous les coûts et les risques après l'arrivée du bateau au port de débarquement sont à la charge de l'acheteur.
Delivered Duty Unpaid (DDU) <i>(Rendu droits non acquittés)</i>	Le vendeur met la marchandise à destination de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation, déchargement compris.	L'acheteur est responsable des formalités douanières, des droits et taxes. DDU est un Incoterm nouveau qui fait l'objet d'une offre commerciale et valorise la position du vendeur car la marchandise est transportée aux risques et frais du vendeur jusqu'aux locaux de l'acheteur.
Delivered Duty Paid (DDP) <i>(Rendu droits acquittés)</i>	Responsabilité et risques maxima pour le vendeur, assumant tous les coûts et les risques jusqu'à destination finale des marchandises dans le pays de l'importateur (inclus les coûts tels que frais de déchargement, stockage, licence d'importation, droits de douanes et taxes, frais de courtier en douane, transport terrestre, chargement et déchargement, assurance, etc.)	Responsabilité et risques minima pour l'acheteur; tous les coûts et les risques sont assumés par le vendeur jusqu'à ce que l'acheteur prenne possession des marchandises. L'exportateur doit gérer tout problème de dédouanement éventuel.

REMARQUE : Nous n'avons cité ici que les plus courants.

