

Comparer le coût rendu réel

Aligner périmètres de prix, trésorerie et risques avant de choisir.

Trois questions différentes.

Quel montant sera facturé ? Quelle trésorerie sera mobilisée, et pendant combien de temps ? Qu'est-ce qui pourrait interrompre la livraison ? Ces questions sont liées, mais distinctes. Une comparaison utile les rend toutes visibles plutôt que de les résumer par une économie non étayée.

Ramenez les offres à un même périmètre.

Pour chaque offre, consignez spécification, devise, quantité, base de mesure, période de cotation, règle commerciale, lieu nommé et fenêtre de livraison. Un prix affiché plus faible n'est pas nécessairement un coût plus faible au même point de réception. Ce guide fournit une méthode, pas des prix de marché.

Ne comptez chaque coût qu'une fois.

Partez du prix coté sur sa base effective. Ajoutez uniquement les coûts de fret, assurance, port, terminal, stockage, inspection, livraison terrestre, fiscalité non récupérable et financement qui ne sont pas déjà inclus. Précisez le payeur et le statut de chaque poste : ferme, estimé, conditionnel ou inconnu. Ne remplacez pas une inconnue par zéro.

Ne confondez pas transport et transfert de risques.

Sous les règles C des Incoterms 2020, destination nommée et point de livraison/transfert des risques sont distincts. Un prix CFR ou CIF peut inclure le transport jusqu'à destination avec un transfert de risques antérieur. Faites examiner le contrat par un spécialiste : la règle seule ne fixe ni paiement, ni propriété, ni l'ensemble des clauses de litige. [S04, S05]

Présentez la trésorerie séparément.

Consignez acomptes ou prépaiements, calendrier d'expédition, durée de stock et encaissement client attendu. Distinguez le montant immobilisé de son coût de financement. Les taxes récupérables peuvent peser sur les délais de trésorerie sans rester une charge définitive. Le traitement dépend de la situation fiscale et contractuelle effective.

Rendez les aléas visibles.

Décrivez les cas utiles : retard de chargement, congestion à réception, documents incohérents ou produit refusé. Désignez le responsable du traitement et la répartition contractuelle. N'ajoutez pas automatiquement un incident hypothétique au coût rendu facturé. Un scénario est une sensibilité, pas une prime validée.

Conservez une note de décision.

La comparaison finale doit montrer coûts connus, hypothèses ouvertes, trésorerie requise, scénarios d'écart et prochaine vérification. Elle ne doit suggérer ni financement par ANFAXIS, ni exécution de couverture, ni économie garantie, ni fret déjà sécurisé.

Références citées

[S04] ICC · Incoterms 2020 Q&A —

https://library.iccwbo.org/clp/clp-incoterms-qa-2020.htm?AGENT=ICC_PRT

[S05] ICC Academy · Incoterms 2020 C and D rules —

<https://academy.iccwbo.org/incoterms/article/incoterms-2020-c-or-d-rules/>