

Le choix du sujet est consécutif à la remonté des questionnaires réalisés par l'intermédiaire de la CCI-RS
Parmi les sujets demandés, celui ci arrivait largement en tête.

« ACHATS DE TRANSPORT » ou « Comment réaliser des économies sur les frais de transport »

1-Le métier du transport 2-Les achats de transport

ANIMATION DE LA REUNION : D.Loloum / G. Harry / I.Carteau / T.Vié

Objectif : dans une ambiance conviviale, favoriser l'échange et la communication entre participants en évitant le dogmatisme.

1. **La gestion des transports (Isabelle Carteau –Wesper)**
2. **La négociation des HA de transport (Isabelle Carteau –Wesper)**

1 - LA GESTION DES TRANSPORTS

On distinguera différents types de transport ayant tous une importance capitale dans la bonne marche de l'entreprise :

- 1°) Les transports internes à l'entreprise
- 2°) Les transports externes
 - 2.1 Le poids respectif des différents modes de transport
 - 2.2 Le transport routier
 - 2.2.1. Les horaires
 - 2.2.2. Les responsabilités du chargeur
 - 2.2.3. La pesée des véhicules
 - 2.2.4. Les messageries
 - 2.3 Le cas particulier des transports ferroviaires
 - 2.4 Le transport combiné ou multimodal
 - 2.5 Le transport fluvial
 - 2.6 Le transport maritime
 - 2.7 Le transport aérien
- 3°) Le cadre légal du transport de biens
- 4°) Le contrat de transport

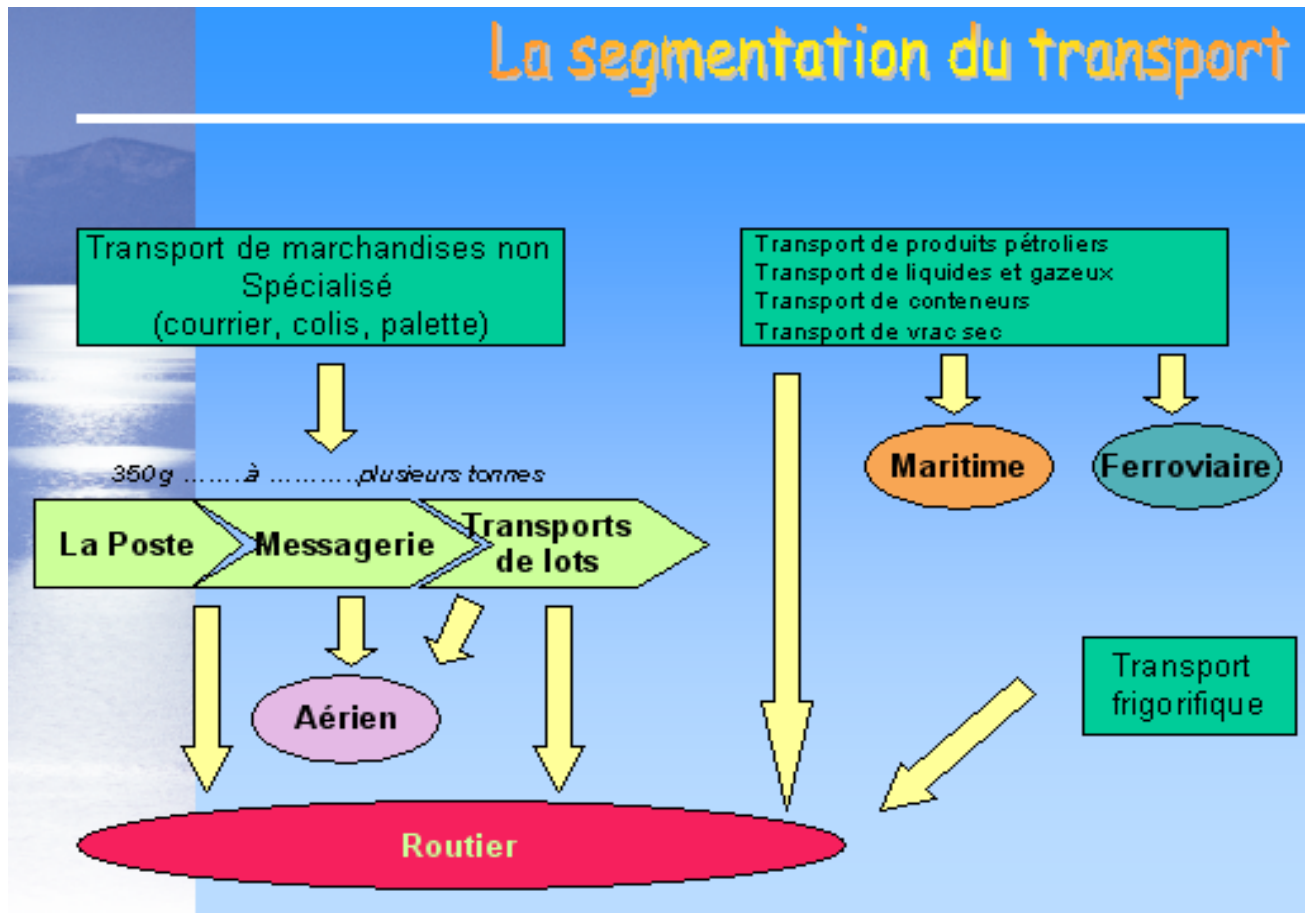
(ces éléments font l'objet d'un document détaillé qui peut être demandé à un membre du Bureau)

2 - L'ACHAT DE TRANSPORT

➤ L'Achat de transport :

Le transport et la logistique sont plus que jamais au centre des préoccupations des entreprises.
Le budget transport dans une entreprise représente 3 à 5 % de son chiffre d'affaires.
L'optimisation du budget transport a un impact immédiat sur le résultat d'exploitation.

➤ La segmentation du transport



La famille transport abrite 2 gisements d'économies :

- 2 Les économies réalisables en adaptant le transport au type de flux de l'entreprise (transport petits colis, transport messagerie classique, express, lots, ...)
- 3 Les économies liées à la guerre des prix que se livrent les sociétés de transport

En segmentant les envois et en réalisant une étude approfondie des flux de l'entreprise, l'acheteur peut réaliser de substantielles économies.

L'acheteur apporte :

Une aide en gestion de projet, une neutralité dans la définition des besoins. Coordination des différents services et prescripteurs

Une aide achat :

- Définition du juste besoin
- Formalisation de l'expression du besoin
- Sourcing des fournisseurs et des technologies
- Lancement des appels d'offres
- Négociation

Une aide à la décision :

- Comparaison des offres (décomposition des prix), élaboration et chiffrage de scénarii, apport d'informations et comparaison du secteur et de la concurrence

➤ Comparatif des moyens de transport

Aérien *Coût* : Onéreux
 Délai : Rapide
 Sécurité : Bonne

Ferroviaire *Coût* : Moyen , concurrence avec la route
 Délai : Moyen et aléas sur les délais
 Sécurité : Correcte

Routier	<i>Coût</i> :Moyen , concurrence avec la route <i>Délai</i> :Moyen selon distance <i>Sécurité</i> :Correcte
Fluvial	<i>Coût</i> :Peu coûteux <i>Délai</i> :Lent <i>Sécurité</i> :Correcte (Produits pondéreux)
Maritime	<i>Coût</i> :Economique <i>Délai</i> :Lent et aléas sur les délais <i>Sécurité</i> :Aléas et risques du transport maritime

➤ **Comparatif des moyens de transport**

Cas particuliers :

Les transports internationaux présentent des spécificités liées à l'utilisation de :

Transports peu usités au niveau national tels que les transports maritimes et aériens

Moyens de transports successifs pour la réalisation de l'acheminement global en amont et en aval du transport principal (route, maritime, ferroviaire ...)

Ces transports nécessitent la recherche d'une solution performante permettant de limiter les ruptures de charges néfastes pour la marchandise

➤ **Le transport routier**

La tarification peut se faire de 3 manières :

- Au poids
- Au volume
- À la palette

Il est nécessaire de privilégier un mode de tarification en fonction de la typologie du fret de l'entreprise.

➤ **Le transport routier : Méthodologie d'un achat de transport**

1ère étape : Réaliser une cartographie précise des flux (entrants et sortants)

2ème étape : Demander une grille de cotation précise en accord avec les destinations et/ou provenance et les types d'envois

3ème étape : Comparer les offres

➤ **Quelques leviers d'amélioration des coûts :**

Prendre connaissance du plan de transport du prestataire de manière à diminuer les prix de transports vers les destinations qu'il a l'habitude de desservir pour d'autres clients

Utiliser des transporteurs bien implantés localement (réduction des coûts d'approche)

Profiter des alliances entre les transporteurs de manière à diminuer les coûts d'approche et de distribution

Superposition des palettes dans le cas de marchandises non fragiles (permet de doubler les volumes transportés)

Demander le rapport poids volume, qui peut doubler, voir tripler le prix du transport pour un poids donné

Les jours et horaires de livraison ou enlèvement peuvent avoir une incidence sur les coûts du transporteur.

S'il veut combiner un flux avec un autre client, il ne peut le faire que sous certaines conditions. Il faut donc être ouvert à des propositions de chargement.

➤ **Bien choisir le prestataire**

Bien tenir compte des différents critères :

Aspect économique

Solidité financière de l'entreprise

Clauses du contrat

Qualité de service (délai, gestion des litiges) :

Intégration du réseau

Traçabilité

➤ **L'Achat de transport**

L'achat de transport reste un achat stratégique et technique qui demande un important travail d'analyse

Les nouvelles technologies (places de marchés) vont peu à peu modifier les données du transport.

(ces éléments font l'objet d'un document détaillé qui peut être demandé à un membre du Bureau)



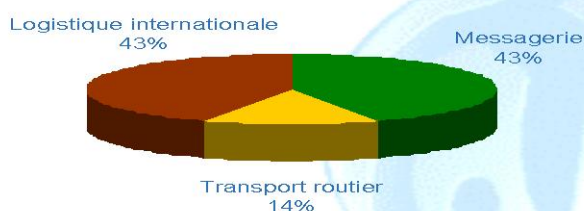
Indicateurs

- Geodis se situe parmi les **tout premiers opérateurs** en Europe dans l'organisation du transport et de la logistique
- Une vocation internationale dans **120 pays**
- **3,5 Md€** de chiffre d'affaires en 2001 dont 47 % hors de France **25 000** collaborateurs
- plus de **3 millions** de m² d'entrepôts
- **Certifications** ISO 9001, 9002 et 14001, Certipharm, et respect des normes EDI, EDIFACT USNM, INOVERT, GALIA...



Février 2003

Un chiffre d'affaires réparti en 3 pôles d'activités



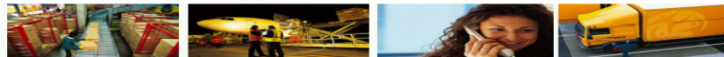
- Le pôle Logistique internationale regroupe toutes les activités logistiques de Geodis et l'overseas (frets aériens et maritime).
- Le pôle Messagerie intègre aussi l'express.
- Le pôle Transport de charges complètes, lots et demi-lots, correspond essentiellement à l'activité routière de Geodis BM.



Février 2003

Une articulation autour de 3 métiers

- **Distribution** : **Geodis Calberson** et **France Express** fournissent des prestations de messagerie et d'express, domestiques et européennes.
- **Logistique** : **Geodis Logistics** offre des solutions d'optimisation de la supply chain en gérant les flux en amont et aval des entreprises industrielles et de distribution.
- **International** : **Geodis Overseas** propose des services de transport intercontinental et multimodal grâce à un réseau international présent dans 120 pays.



Février 2003

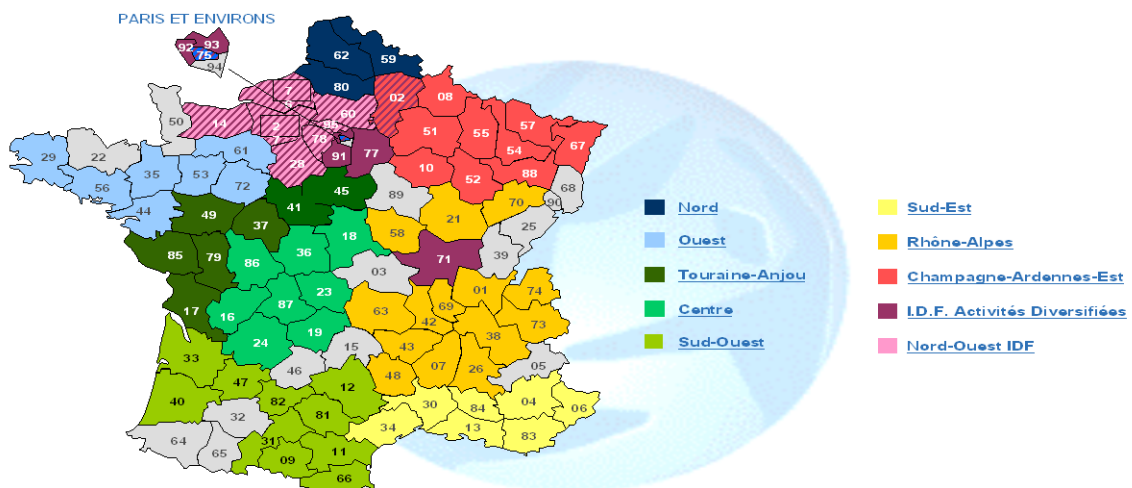
Un réseau national, proche de ses clients

- Une organisation homogène, pilotée par une équipe multi-métiers et **10** régions à taille humaine
- **325** centres d'exploitation (204 en messagerie, 100 en logistique, 21 en overseas)
- Principales références : IBM, France Télécom, Thomson, Alstom, CAMIF, MAIF, Christian DIOR



Février 2003

Réseau



Février 2003

➤ **Éléments pour la constitution d'un :**

CAHIER DES CHARGES TRANSPORT NATIONAL

Introduction :

Désignation du périmètre et de l'objectif du cahier des charges.

CONTRAINTES PHYSIQUES ET COMMERCIALES

La quantité à et le délais vont être des éléments essentiels dans le choix des modalités d'acheminement et sur les coûts. Mais indépendamment de la quantité à livrer, des caractéristiques « physiques » vont influencer le choix des modalités de transport :

- la nature de la marchandise
- le conditionnement de la marchandise
- le rapport poids/volume des marchandises emballées

Nota :

en transport routier : 1 tonne = 3 m³

ainsi que des contraintes « commerciales » :

- Désignation des destinataires des produits
- Délai de livraison maximum (choix entre un transport classique et un transport express)

CONTRAINTES DE TRANSPORT

Prise en charge des marchandises

Les obligations du chargeur :

a) spécifier sur le bordereau d'expédition les données nécessaires à l'accomplissement d'une livraison dans les meilleures conditions possibles, à savoir :

- *Lieu et date d'enlèvement*
- *nom et adresse du destinataire / lieu et date de livraison (horaire sera précisé dans le cadre d'un transport à horaire convenu)*
- *nom du transporteur.*
- *nombre d'unités de manutention ou de colis.*
- *poids brut du matériel.*
- *encombrement (pour le transport de lots/affrètement)*
- *coordonnées téléphoniques du destinataire si connues*
- *Type de véhicules requis (avec hayon ou non ...)*
- *Délai d'affrètement*

b) remettre au prestataire :

- *Les horaires d'ouverture par site*
- *un bordereau d'expédition en deux exemplaires*
- *un récapitulatif journalier des remises pour la messagerie et l'express.*
- *éventuellement : un récépissé de transport pour l'affrètement*

Les obligations du transporteur

. communiquer le délai d'affrètement

. respecter les consignes de manutention, préservation et stockage apposées sur les colis (respect des pictogrammes)

. présenter un type de véhicule adapté aux contraintes de l'expédition. Dans le cas contraire, Le donneur d'ordre se réserve le droit de refuser de remettre les marchandises au transporteur.

. ne pas défaire, ni dé filmer les palettes dont le colisage indique une seule unité de transport.

. protéger les colis contre les chocs, détériorations.

. préserver les colis de l'humidité.

. ne pas utiliser les moyens de manutention du donneur d'ordre sans autorisation écrite.

. ne pas stationner les véhicules dans l'enceinte du donneur d'ordre, en dehors des opérations de chargement et déchargement.

En cas de litiges ou de demande client, les bordereaux émargés pourront être accessibles par l'intermédiaire de son site Internet (dont il communiquera les codes d'accès).

Le bordereau émargé devra indiquer :

- la date de livraison
- le nom de la personne ayant réceptionné les colis ainsi que le tampon de la société
- le descriptif **précis** des réserves, s'il y a

Véhicules requis en fonction du type de transport à effectuer :

Préciser le type de véhicules requis pour le transport

Nota :

Les véhicules utilisés devront être en parfait état de fonctionnement, de propreté et d'étanchéité, et en règle avec les législations en vigueur, aussi bien au niveau de la circulation des biens que de la réglementation sociale.

CONTRAINTES DE SERVICE

Prise en charge des produits

Préciser qui chargera les marchandises

Le prestataire devra répondre du nombre et de l'intégrité des appareils chargés, ainsi que de leur acheminement à destination dans les délais impartis.

Le prestataire devra impérativement assister à l'intégralité du chargement et du déchargement, compter les colis chargés et vérifier leur état apparent afin de prévenir tout litige. Il devra systématiquement signaler les mauvaises conditions d'emballage ou demander la substitution immédiate de tout appareil endommagé.

Si le remplacement est impossible, des réserves seront apposées au bordereau d'expédition ou bon de livraison et seront dûment signées par le site expéditeur.

Quand plusieurs lots sont livrés à différents destinataires, le prestataire prendra toutes dispositions prévenant d'éventuelles erreurs d'affectation ou de risques de mélange.

Le transporteur est responsable du chargement et du calage des produits.

Le prestataire se doit de respecter en totalité les éléments suivants :

- les quantités à livrer
- l'aspect qualitatif de chaque chargement.
-

Transport de lot ou affrètement

Transport direct sans rupture de charge (hors cas spécifiques des villes ou lieux exigeant des livraisons par porteur) de la plate-forme d'expédition jusqu'au client final avec prise de rendez-vous pour la livraison.

Préciser la procédure de passation des commandes de transport de lot et/ou affrètement.

Préciser :

- Le colisage
- La destination exacte de la livraison et les coordonnées du client.

- La date et la fourchette horaire d'enlèvement et de livraison.

Le transporteur de lot ou L'affréteur devra :

- Accuser réception de la commande et préciser le nom du transporteur et le numéro de plaque d'immatriculation du camion.

Messagerie

La messagerie concerne des envois de 0.100 à 500 kg avec un encombrement inférieur à un mètre de plateau (équivalent à 2 palettes 80x120 maxi ou volume inférieur à 1.50 m3) conditionnés en colis carton ou sur palettes

Nota : ces données peuvent varier selon les prestataires

Préciser si passage régulier et horaire défini pour le passage.

Le prestataire s'engage à :

- remettre ses plans de transport et cartes de délais de livraison en fonction des lieux d'enlèvement
- tout mettre en œuvre pour respecter les délais d'acheminement stipulés sur ses cartes par département.

Le prestataire s'engage à fournir les coordonnées du site Internet et le code d'accès pour suivi des livraisons et obtention du(des) bordereau(x) émargé(s). Dans le cas où le transporteur n'a pas de site Internet, il devra remettre par retour et à première demande les bordereaux émargés demandés..

Messagerie express

La messagerie express concerne des envois de 0.100 à 500 kg conditionnés en colis carton ou sur palettes.

Préciser si passage régulier et horaire défini pour le passage.

Mentionner les engagements souhaités par le prestataire.

Le transporteur s'engage à fournir les coordonnées du site Internet et le code d'accès pour suivi des livraisons et obtention du(des) bordereau(x) émargé(s). Dans le cas où le transporteur n'a pas de site Internet, il devra remettre par retour et à première demande les bordereaux émargés demandés.

Respect des délais (applicable pour tous types de transport)

Le prestataire s'engage à livrer les colis à la date et dans la fourchette horaire commandées.

Tout écart par rapport au délai et heure prévus sera signalé au donneur d'ordre qui en informera son client. Le prestataire doit pouvoir informer à tout moment le donneur d'ordre de l'état d'avancement des livraisons.

Sous-traitance (applicable pour tous types de transport)

Le donneur d'ordre ne connaît que le prestataire avec lequel il contracte.

Aussi, l'appel éventuel à des sous-traitants et/ou à des prestataires substitués ne doit pas impliquer une absence ou un défaut de qualité des services rendus par le prestataire.

Dans le cas où il serait fait appel à des sous-traitants et/ou à des prestataires substitués, le prestataire s'engage à porter à leur connaissance de manière exhaustive le cahier des charges et à veiller à leur application.

Par ailleurs, les sous-traitants et/ou les prestataires substitués devront impérativement faire apparaître sur leurs documents de transport qu'ils agissent d'ordre et pour compte de celui-ci.

Remarque générale :

Le personnel du prestataire doit STRICTEMENT se conformer aux consignes d'hygiène et de sécurité des établissements où il intervient, et se doit d'avoir un comportement irréprochable, concernant notamment :

- la présentation
- la courtoisie
- le souci du service et de l'image de marque
- la rigueur et l'intégrité
- la sobriété

Facturation

Conditions de règlement

Préciser les informations devant être mentionnées sur la facture.

Support informatique, logiciel

A préciser si demande de mise à disposition d'un logiciel « nterfaçable » avec le progiciel du donneur d'ordre.

Important : éviter les logiciels impliquant une double saisie

TRAITEMENT DES LITIGES, REFUS ET RETOURS

Distinguer les types de retour :

Exemples :

- Les reprises d'appareils après livraison
- Les refus de livraison sans avarie
- Les refus de livraison avec avarie

Et définir les traitements avec le prestataire.

Gestion des litiges

En cas de litige sur la qualité et/ou sur la quantité livrée et/ou le délai de la livraison, le client ou le donneur d'ordre devront émettre les réserves d'usage sur le récépissé du prestataire et par courrier recommandé adressé au prestataire.

Dans ses limites de responsabilités contractuelles, préciser ce que le transporteur devra prendre à sa charge

ASSURANCE QUALITE

Indicateurs qualité (*applicable à tous types de transport*)

Le transporteur s'engage à remettre mensuellement :

- le taux de respect des livraisons par département (comparatif des délais effectif de livraison par rapport à la carte des délais en fonction des sites d'expédition), par client préalablement identifié et les statistiques d'expédition (nombre de colis, positions, tonnage et chiffres d'affaires).
- les statistiques d'expédition (nombre de colis, positions, tonnage et chiffres d'affaires)

- la liste des litiges (avaries à la livraison) par département et par client préalablement identifié
- La liste des retours de matériel

IMPORTANT :

Les informations communiquées pour l'établissement d'un cahier des charges transport national ne sont pas exhaustives.

Dans le cas de transport spécifique, un cahier des charges spécifiques devra être établi.

(ces éléments font l'objet d'un document détaillé qui peut être demandé à un membre du Bureau)

PROCHAINE REUNION :

Le MERCREDI 8 OCTOBRE 2003 à 17h30 CCI-RS à Rochefort

THEME :

« LES ACHATS PARTAGES »