



LIVRE BLANC

*Quels leviers actionner
pour Optimiser votre Transport ?*

P R E A M B U L E

Vous qui expédiez quotidiennement des marchandises à vos clients, **le Transport est un des postes les plus stratégiques et onéreux pour votre entreprise :**

- **ONEREUX :** Le Transport est très généralement dans le top 3 de vos dépenses après les salaires et les matières premières :



Mat 1ères

Salaire

Transport

- **STRATEGIQUE :** Le Transport est le dernier maillon de la chaîne. Il est important que vous soignez cette dernière étape pour laisser à vos clients une belle image de votre entreprise.

Pour ces 2 raisons, le Transport mérite notre plus grand soin (à vous et nous).

Depuis plusieurs années, **nous œuvrons à l'optimisation du poste Transport auprès d'entreprises comme la vôtre.**

Notre clientèle est composée de PME et ETI de tous secteurs d'activité, basées en France et en Europe.

Nous avons développé des méthodes et des outils permettant à nos clients une optimisation FORTE et PERENNE de leur Transport, sans remise en cause de leurs Transporteurs partenaires et avec à la clé :

Des économies fortes

Nos clients réalisent en moyenne -10% d'économies nettes sur leur Transport.



*Au travers de ce livre blanc, nous partageons avec vous, **les principaux leviers que vous pouvez actionner** pour optimiser votre Transport et qui ont prouvé leur efficacité chez tous nos clients.*

SOMMAIRE

I-LEVIERS POUR OPTIMISER VOS « PETITS COLIS »	4
I.1 QU'APPELLE T'ON « PETITS COLIS » ?	5
I.2 QUELS SONT LES TRANSPORTEURS SPECIALISES EN « PETITS COLIS » ?	5
I.3 QUELS SONT VOS LEVIERS D'OPTIMISATION ?	5
I.3.1 ADOPTEZ LE TRANSPORTEUR QUI CORRESPOND A VOS BESOINS « DELAIS »	5
I.3.2 NEGOCIEZ LE RAPPORT POIDS/VOLUME AVEC VOS TRANSPORTEURS	6
I.3.3 REDUISEZ LE VOLUME DE VOS EMBALLAGES	7
I.3.4 ADOPTEZ 2 TRANSPORTEURS SI VOUS EXPEDIEZ A L'EXPORT	7
II-LEVIERS POUR OPTIMISER VOS EXPEDITIONS « MESSAGERIE »	8
II.1 QU'EST-CE QUE LA « MESSAGERIE » ?	9
II.2 QUELS TRANSPORTEURS FONT DE LA « MESSAGERIE »	9
II.3 QUELS SONT VOS LEVIERS D'OPTIMISATION ?	10
II.3.1 ADOPTER 2 TRANSPORTEURS.....	10
II.3.2 JONGLER ENTRE PLUSIEURS TARIFS CHEZ UN MEME TRANSPORTEUR	11
II.3.3 NEGOCIEZ LES TAXES APPLIQUEES PAR VOS TRANSPORTEURS	12
II.3.4 NEGOCIEZ LE RAPPORT POIDS/VOLUME AVEC VOS TRANSPORTEURS	12
III-LEVIERS POUR OPTIMISER VOS AUTRES EXPEDITIONS	14
(AFFRETEMENT, MARITIME, TRANSPORT SPECIAUX)	14
III.1 QU'EST-CE QUE L'AFFRETEMENT ?	15
III.2 QUELS TRANSPORTEURS FONT DE « L'AFFRETEMENT »	15
III.3 QUELS SONT VOS LEVIERS D'OPTIMISATION ?	15
III.3.1 FAITES DES DEMANDES DE DEVIS SYSTEMATIQUES.....	15
III.3.2 ALIMENTEZ VOTRE PANEL DE TRANSPORTEURS PARTENAIRES.....	16
III.3.3 LIMITEZ L'ENCOMBREMENT AU SOL DE VOS EXPEDITIONS.....	17

I-Leviers pour optimiser vos « Petits colis »

De nombreux leviers d'optimisation s'offrent à vous pour optimiser vos « petits colis ».

Il serait dommage de ne pas les actionner !

Voici les 4 leviers expliqués dans ce paragraphe :

- 1. Adoptez le transporteur qui correspond à vos besoins « DELAIS »**
- 2. Négociez le rapport poids/volume avec vos Transporteurs**
- 3. Réduisez le volume de vos emballages**
- 4. Adoptez 2 Transporteurs si vous expédiez à l'export**

Avec tous ces leviers, vous êtes certains de réaliser de 10% à 30% d'économies sur votre Transport !

Ne vous en privez-pas !

L'équipe OPTI' Transport est à votre écoute pour vous conseiller au mieux, vérifier vos factures, analyser votre Transport, simuler vos économies, réaliser pour vous un appel d'offre etc.

I.1 Qu'appelle t'on « Petits colis » ?

On appelle « petit colis », un colis :

- ≤ 30 kg
- Longueur ≤ 200 cm
- Développé ($2l+2h+L$) ≤ 300 cm
- Manutentionnable à la main (même si fort heureusement, il existe des chariots/diables pour nous aider à les porter)

Ces colis sont pris en charge par des Transporteurs spécialisés en « petits colis »

I.2 Quels sont les Transporteurs spécialisés en « Petits colis » ?

Les transporteurs spécialisés en « petits colis » ne sont pas très nombreux :

- CHRONOPOST (groupe GEOPOST)
- DPD (groupe GEOPOST)
- GLS
- TNT devenu FEDEX
- DHL
- UPS

I.3 Quels sont vos leviers d'optimisation ?

I.3.1 Adoptez le transporteur qui correspond à vos besoins « DELAIS »

Beaucoup d'entreprises travaillent avec un transporteur « Expressiste » qui livre les marchandises en **24H GARANTI**, alors qu'elles n'ont pas un besoin impérieux de livrer en 24H garanti et se contenteraient d'une livraison en 24-48H.

Résultat, elles surpayent leur Transport de 30% environ (écart de prix entre « Express » et « non express »)

Si livrer vos clients en 24h-48H vous suffit, alors adoptez un transporteur dont c'est le Métier, comme : DPD ou GLS.

I.3.2 Négociez le rapport poids/volume avec vos Transporteurs

Fin 2020, quasi tous les transporteurs « petits colis » pratiquent un tarif au « poids volumétrique » (en 2021-2022, tous les transporteurs le feront)

Vous êtes concernés si dans vos conditions générales vous voyez apparaître une formule qui ressemble à cela :

$$\frac{L \text{ (cm)} \times l \text{ (cm)} \times H \text{ (cm)}}{5\,000 \text{ (Facteur diviseur)}}$$

Si le facteur diviseur est « 5 000 », alors votre transporteur applique un rapport poids volume de **200 kg / m³**.

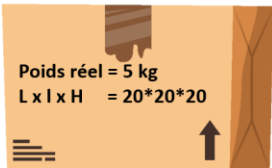
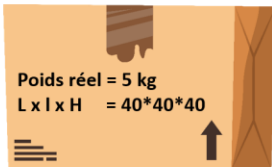
A noter que classiquement, les transporteurs appliquent un rapport poids volume compris entre 200 et 350 kg/m³

Un tarif au poids volumétrique tient compte :

- Du poids réel (PR) de votre colis
- Du poids volumétrique (PV) de votre colis

Pour vous facturer, **votre transporteur considère le poids le plus élevé entre le PR et le PV,**

Exemple :

	Poids Réel (PR)	Poids volumétrique (PV) (= $L \times l \times H / 5000$)	Poids retenu par le Transporteur (Maxi entre PR et PV)
	5 kg	2 kg (= $20 \times 20 \times 20 / 5000$)	5 kg
	5 kg	13 kg (= $40 \times 40 \times 40 / 5000$)	13 kg

Dans le présent exemple, selon les dimensions de votre colis, vous allez payer soit 5 kg soit 13 kg votre colis !

Au travers cet exemple, vous comprenez pourquoi **nous vous recommandons vivement de négocier avec vos transporteurs partenaires, le rapport poids/volume appliqué.**

I.3.3 Réduisez le volume de vos emballages

Si vous êtes tarifés au poids volumétrique (comme expliqué au paragraphe précédent), nous vous conseillons également de travailler vos emballages pour réduire leur volume !

Retenez ceci :

« Vos emballages doivent être le plus ajustés possibles à vos marchandises »

Transporter de l'air est un luxe !

I.3.4 Adoptez 2 Transporteurs si vous expédiez à l'export

Certes, travailler avec 2 Transporteurs est plus compliqué qu'avec 1 seul !

Certes, vos Transporteurs affirment qu'ils vous font de meilleurs prix si vous leur assurez l'exclusivité de vos colis ! (ce qui n'est pas tout à fait juste dans la réalité)

Malgré tout, si vous expédiez beaucoup à l'export, nous vous recommandons vivement d'adopter 2 Transporteurs !

Les bénéfices sont multiples et certains :

- **Vous sécurisez votre Transport :**
 - Si un transporteur est défaillant, vous en avez un autre sur qui compter
 - Les transporteurs étant plus ou moins fiables selon les pays, vous pouvez jongler entre deux pour livrer vos clients
- **Vous réalisez d'importantes économies :**
 - Les transporteurs étant tour à tour compétitifs en prix selon les pays et les poids, vous choisissez au moins cher et faites des économies
 - Il est faux de croire que les tarifs de vos transporteurs vont augmenter si vous leur confiez moins de colis. C'est le contraire qui se passe : un transporteur fait bien plus d'efforts tarifaires quand il est en position concurrentielle.
- **Vous maintenez votre Budget dans la durée**
 - Chaque année, vous subissez les hausses tarifaires des Transporteurs (3-4% /an), dès lors que vous travaillez avec 2 transporteurs, les transporteurs sont plus enclins à faire des efforts et limitent naturellement leur hausse.

II - Leviers pour optimiser vos expéditions « Messagerie »

De nombreux leviers d'optimisation s'offrent à vous pour optimiser vos expéditions « Messagerie »,

Il serait dommage de ne pas les actionner !

Voici les 4 leviers expliqués dans ce paragraphe :

- 1. Adoptez 2 transporteurs**
- 2. Jonglez entre plusieurs tarifs (Poids et palette)**
- 3. Négociez les taxes appliquées**
- 4. Négociez le rapport poids/volume**

Avec tous ces leviers, vous êtes certains de réaliser de 10% à 30% d'économies sur votre Transport !

Ne vous en privez-pas !

L'équipe OPTI' Transport est à votre écoute pour vous conseiller au mieux, vérifier vos factures, analyser votre Transport, simuler vos économies, réaliser pour vous un appel d'offre etc.

II.1 Qu'est-ce que la « Messagerie » ?

Rentrent dans le réseau « Messagerie », vos expéditions suivantes :

- 1 à 3 palettes max par destinataire (jusqu'à 6 pour quelques messagers comme XPO ou DHL FREIGHT)
- Poids max par palette= 600 à 800 kg (selon Transporteurs)
- Longueur max par palette= 240 à 400 cm (selon Transporteurs)
- Hauteur max par palette= 200 cm généralement

Vos marchandises subissent une plusieurs « ruptures de charge » dans les réseaux « Messagerie ».

Une rupture de charge est une étape pendant laquelle vos marchandises transportées sont transférées dans un second camion, immédiatement ou après une période de stockage. Chaque passage à quai constitue donc une « rupture de charge ».

Si vos marchandises sont fragiles, nous vous conseillons de bien les emballer ou de privilégier l'Affrètement même si plus cher.

II.2 Quels Transporteurs font de la « Messagerie »

Les transporteurs spécialisés en « Messagerie » ne sont pas très nombreux. Ce sont de grands groupes bien souvent. Voici les principaux :

- KUEHNE NAGEL
- DB- SCHENKER (racheté par DSV)
- GEODIS (Groupe Calberson)
- France EXPRESS (Groupe Calberson)
- ZIEGLER
- MAZET
- CEVA
- HEPPNER
- XPO
- DHL FREIGHT

II.3 Quels sont vos leviers d'optimisation ?

II.3.1 Adopter 2 Transporteurs

Certes, travailler avec 2 Transporteurs est plus compliqué qu'avec 1 seul !

Certes, vos Transporteurs affirment qu'ils vous font de meilleurs prix si vous leur assurez l'exclusivité de vos expéditions ! (ce qui n'est pas tout à fait juste, dans la réalité)

Malgré tout, nous vous recommandons vivement d'adopter 2 Transporteurs !

Les bénéfices sont multiples et certains :

- **Vous sécurisez votre Transport :**
 - Si un transporteur est défaillant, vous en avez un autre sur qui compter
 - Les transporteurs étant plus ou moins fiables selon les régions (pays, départements), vous pouvez jongler entre deux pour livrer vos clients
- **Vous réalisez d'importantes économies :**
 - Les transporteurs étant tour à tour compétitifs en prix selon les destinations et les poids, vous choisissez au moins cher et faites de fortes économies (cf illustration ci-dessous)
 - Il est faux de croire que les tarifs de vos transporteurs vont augmenter si vous leur confiez moins de marchandises. C'est le contraire qui se passe : un transporteur fait bien plus d'efforts tarifaires quand il est en position concurrentielle.
- **Vous maintenez votre Budget dans la durée**
 - Chaque année, vous subissez les hausses tarifaires des Transporteurs (3-4% /an), dès lors que vous travaillez avec 2 transporteurs, les transporteurs sont plus enclins à faire des efforts et limitent naturellement leur hausse.

Pour vous en convaincre, nous vous invitons à visionner notre vidéo à ce sujet :
<https://www.youtube.com/watch?v=ibZmKM7eTrE&list=PLXXAm-L6dp9KV3ItvGmEcfl-ChUumfgK-&index=3>

(sur Youtube, cherchez « OPTITRANSPORT », vous trouverez toutes nos vidéos)

Illustration : Nous comparons ici les tarifs vers l'Allemagne de 5 transporteurs que nous avons consultés :

DEPARTEMENTS	Transporteur 1	Transporteur 2	Transporteur 3	Transporteur 4	Transporteur 5
01 - Ain	160,00 €	150,69 €	160,34 €	165,52 €	167,48 €
02 - Aisne	295,61 €	314,20 €	237,96 €	338,46 €	345,10 €
03 - Allier	178,19 €	175,80 €	162,39 €	184,61 €	233,45 €
04 - Alpes-de-Haute-Provence	304,88 €	327,02 €	258,39 €	256,76 €	319,73 €
05 - Hautes-Alpes	303,85 €	315,27 €	248,18 €	256,76 €	319,73 €
06 - Alpes-Maritimes	300,76 €	333,97 €	309,45 €	368,17 €	370,48 €
07 - Ardèche	195,70 €	191,83 €	192,00 €	188,86 €	203,00 €
08 - Ardennes	318,27 €	346,26 €	314,56 €	374,53 €	355,25 €
09 - Ariège	350,20 €	445,65 €	360,52 €	376,66 €	426,30 €
10 - Aube	261,62 €	237,79 €	209,37 €	242,97 €	355,25 €
11 - Aude	319,30 €	314,20 €	295,16 €	282,23 €	365,40 €
12 - Aveyron	276,04 €	284,81 €	275,75 €	244,03 €	319,73 €
13 - Bouches-du-Rhône	271,92 €	280,53 €	221,62 €	265,25 €	279,13 €
14 - Calvados	380,07 €	399,69 €	325,79 €	369,23 €	390,78 €
15 - Cantal	288,40 €	260,76 €	227,75 €	273,74 €	279,13 €
16 - Charente	356,38 €	341,98 €	307,41 €	351,19 €	365,40 €
17 - Charente-Maritime	356,38 €	369,77 €	319,67 €	394,69 €	380,63 €
18 - Cher	226,60 €	230,30 €	234,90 €	200,53 €	243,60 €
19 - Corrèze	278,10 €	292,82 €	295,16 €	270,56 €	279,13 €

II.3.2 Jongler entre plusieurs tarifs chez un même transporteur

Si vous avez une grande variabilité/disparité sur les poids de vos expéditions :

- Tantôt vos marchandises sont légères
- Tantôt vos marchandises sont très lourdes

Nous vous recommandons de négocier avec vos transporteurs partenaires plusieurs tarifs :

- **Tarif au poids** (avantageux pour vos palettes légères)
- **Tarif au nombre de palettes au sol** (avantageux pour vos palettes très lourdes)

Certains transporteurs le proposent spontanément à leurs clients.

Reste à jongler à bon escient entre ces tarifs ...

Une fois de plus, l'exercice peut vous paraître difficile, mais il est rendu possible par les logiciels de pilotage Transport tel qu'OPTI' Transport.

Le jeu en vaut la chandelle !

Vous ferez beaucoup d'économies.

II.3.3 Négociez les taxes appliquées par vos transporteurs

La tarification des Transporteurs est d'une complexité absolue en raison des nombreuses taxes Transport qu'ils appliquent.

Parmi les plus connues et courantes :

- **Taxe gazole**
- **Taxe sureté**
- **Taxe parisienne**
- **Taxe saisonnière**
- **Taxe montagnes/zones éloignées**
- **Taxe urbaine/ZFE**
- **Taxe pour livraison d'un particulier, d'une GMS/ GSB, d'un MIN** (Marché Intérêt National, comme RUNGIS)
- **Etc.**

Les taxes représentent entre 20 et 30% du prix Transport ! Elles sont très variables d'un transporteur à l'autre.

Quand vous comparez les tarifs de vos transporteurs, il est essentiel de comparer les tarifs taxes incluses !

Toutes les taxes se négocient, compris la taxe gazole !

Pour savoir quelles taxes négocier en priorité, nous vous conseillons d'analyser vos factures et vous saurez lesquelles vous coûtent cher !

II.3.4 Négociez le rapport poids/volume avec vos Transporteurs

Les « Messagers » emboîtent le pas aux Transporteurs « petits colis ». Ils sont de plus en plus nombreux à appliquer des tarifs au poids volumétrique (abandon des tarifs au poids réel)

Vous êtes concernés si dans vos conditions générales vous voyez apparaître une formule qui ressemble à cela :

$$\frac{L \text{ (cm)} \times l \text{ (cm)} \times H \text{ (cm)}}{5\,000 \text{ (Facteur diviseur)}}$$

Si le facteur diviseur est « 5 000 », alors votre transporteur applique un rapport poids volume de **200 kg / m³**.

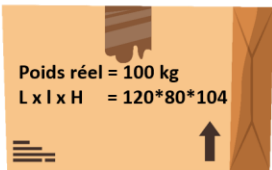
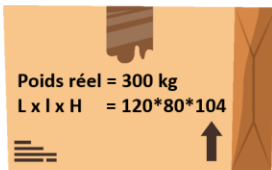
A noter que classiquement, les transporteurs appliquent un rapport poids volume compris entre 200 et 350 kg/m³

Un tarif au poids volumétrique tient compte :

- Du poids réel (PR) de votre colis
- Du poids volumétrique (PV) de votre colis

Pour vous facturer, **votre transporteur considère le poids le plus élevé entre le PR et le PV,**

Exemple :

	Poids Réel (PR)	Poids volumétrique (PV) <i>(= $L \times l \times H / 5000$)</i>	Poids retenu par le Transporteur <i>(Maxi entre PR et PV)</i>
 Poids réel = 100 kg $L \times l \times H = 120 \times 80 \times 104$	100 kg	200 kg <i>(= $120 \times 80 \times 104 / 5000$)</i>	200 kg
 Poids réel = 300 kg $L \times l \times H = 120 \times 80 \times 104$	300 kg	200 kg <i>(= $120 \times 80 \times 104 / 5000$)</i>	300 kg

Dans le présent exemple, selon les dimensions de votre colis, vous allez payer soit 200 kg soit 300 kg votre expédition !

Au travers cet exemple, vous comprenez pourquoi **nous vous recommandons vivement de négocier avec vos transporteurs partenaires, le rapport poids/volume appliqué.**

III - Leviers pour optimiser vos autres expéditions (Affrètement, maritime, transport spéciaux)

De nombreux leviers d'optimisation s'offrent à vous pour optimiser vos autres expéditions (Affrètement, maritime, transports spéciaux).

Il serait dommage de ne pas les actionner !

Voici les 3 leviers expliqués dans ce paragraphe :

- 1. Faites des demandes de devis systématiques**
- 2. Alimentez votre panel de transporteurs**
- 3. Limitez l'encombrement au sol de vos expéditions**

Avec tous ces leviers, vous êtes certains de réaliser de 10% à 30% d'économies sur votre Transport !

Ne vous en privez-pas !

L'équipe OPTI' Transport est à votre écoute pour vous conseiller au mieux, vérifier vos factures, analyser votre Transport, simuler vos économies, etc.

III.1 Qu'est-ce que l'Affrètement ?

Vous avez recours à de « l' Affrètement », pour toutes vos expéditions qui ne rentrent pas dans le réseau « Messagerie » :

- 4 palettes et plus
- Longueurs > 240 m
- Hauteur > 200 cm

Normalement (car il y a bien quelques entorses à la règle), vos marchandises ne subissent pas de « ruptures de charge » en Affrètement, car le camion est supposé ramasser vos marchandises et les livrer dans la foulée.

Une rupture de charge est une étape pendant laquelle vos marchandises transportées sont transférées dans un second camion, immédiatement ou après une période de stockage. Chaque passage à quai constitue donc une « rupture de charge ».

Si vos marchandises sont fragiles, nous vous conseillons de privilégier l'Affrètement même si plus cher que la « Messagerie ».

III.2 Quels Transporteurs font de « l'Affrètement »

Les transporteurs spécialisés en « Affrètement » sont très nombreux : petites et très grandes entreprises.

A noter que tous les « Messagers » ont une cellule « Affrètement ».

III.3 Quels sont vos leviers d'optimisation ?

III.3.1 Faites des Demandes de devis systématiques

Vous êtes nombreux à travailler sur grilles négociées en Affrètement, car cela vous fait gagner du temps et vous savez d'avance ce qu'il vous en coûtera (encore que...)

C'est donc très confortable, mais vous acceptez de payer le prix fort.

L'Affrètement est un peu comme une « bourse ». Chaque jour est différent !

Les Affréteurs sous-traitent la grande majorité des Transports à leur réseau de sous-traitants.

Chaque fois qu'ils ont un Transport à faire, ils interrogent leur sous-traitance pour savoir :

- Qui a un camion de disponible ?
- A quel prix ?

Les prix varient d'un jour à l'autre !

Exemple :

- *Le lundi, votre Affrèteur va payer à son partenaire transport, un trajet Paris-Marseille x €*
- *Quand le lundi suivant, il payera ce même trajet 100 € de plus*

Pour ne pas risquer de vous vendre à perte certains jours ou certaines périodes de l'année, vos Affrèteurs n'ont d'autre choix que de vous proposer une grille tarifaire avec les PRIX MAXI (ou tout du moins des prix confortables)

Vous comprenez ainsi qu'en travaillant sur GRILLES, vous « surpayez » votre Transport.

Pour payer le « juste prix », vous n'avez d'autres choix que de faire des « demandes de devis systématiques » à vos transporteurs partenaires.

En faisant ainsi, ils vont chacun vous indiquer leur meilleur prix du jour. Par la même occasion, vous saurez aussi, s'ils ont des camions de disponibles aux dates et horaires que vous souhaitez.

La mise en concurrence systématique de vos Transporteurs partenaires vous fait rentrer dans une dynamique vertueuse.

Pour vous en convaincre, nous vous invitons à visionner notre vidéo à ce sujet :
<https://www.youtube.com/watch?v=pEUXh1y-WyE&list=PLXXAm-L6dp9KV3ItvGmEcfl-ChUumfgK-&index=4>

(sur Youtube, cherchez « OPTITRANSPORT », vous trouverez toutes nos vidéos)

Le seul inconvénient de cette méthode est qu'elle est très chronophage, si vous travaillez classiquement par mail (ou téléphone)

Rassurez-vous, le logiciel OPTI' Transport que nous avons conçu, permet de faire des demandes de devis en un temps record !

III.3.2 Alimentez votre panel de Transporteurs partenaires

C'est mathématique, plus vous consultez de Transporteurs, plus vous avez de chance :

- De trouver un camion de disponible
- De trouver le meilleur prix

Sans tomber dans l'excès, nous vous conseillons de travailler avec un panel suffisant de transporteurs : entre 3 et 10.

Restez ouvert aux sollicitations des nouveaux Transporteurs, car parmi eux, sans doute vos partenaires futurs.

III.3.3 Limitez l'encombrement au sol de vos expéditions

En affrètement, vous payez l'encombrement au sol de vos marchandises (mètre linéaire de plancher) autrement dit, tout ce que vous pouvez gerber est GRATUIT !

Ne vous en privez pas ! **Gerbez vos marchandises autant que possible et privilégiez la verticalité à l'horizontalité.**

Vos efforts vont non seulement se traduire par des économies sur votre Budget Transport, mais vos clients devront également y trouver une satisfaction car ils gagneront de l'espace à quai/entrepôt.

CONTACT

06.50.20.91.54

info@opti-transport.com

35 avenue Rockefeller, 69003 LYON

