

Jonglez entre tarifs kg + palette

Optimisez 100% de vos expéditions

Evitez la sur-qualité

Challengez vos transporteurs

Traquez les taxes

Vérifiez vos factures

Adoptez la méthode
gagnante en Affrètement

Calculez vos marges

Abandonnez votre plan de
transport en Messagerie

Sécurisez votre transport

Nos "tuyaux"

pour OPTIMISER votre TRANSPORT



OPTI'Transport
Optimize your Transport



Abandonnez votre "plan de transport": il y a tellement mieux à faire !

- Un plan de transport est par définition figé.
- Il ne tient pas compte de 4 facteurs clés du prix: le **poids**, la **saisonnalité**, la **ville de livraison** et les **besoins spécifiques** (GMS, RDV, Gestion des palettes retour etc.)
- Demain, vous abandonnez votre plan de transport pour calculer à chaque expédition, lequel de vos transporteurs est le moins cher (en tenant compte des délais, des taxes, des besoins spécifiques), **vous réalisez immédiatement +10% d'économies sur votre transport !**
- Vous aurez besoin d'un logiciel type "TMS" pour le faire mais votre ROI sera immédiat

Nous savons calculer les économies nettes que vous feriez (à l'euro près) !
C'est gratuit, [contactez-nous](#)





Optimisez **100%** de vos expéditions

Pourquoi optimiser 80% de vos expéditions alors que vous pouvez optimiser 100% ?

Le fameux 80/20 ! vous travaillez dur les 80% et abandonnez les 20% restant qui peuvent anéantir les efforts fournis par ailleurs.

100% est possible et le tout en fournissant moins d'effort (vous pouvez vous passer de votre plan de transport par exemple, si fastidieux à mettre en place et pas la méthode la plus efficace)

Dingue, n'est-ce pas?



[Contactez un de nos experts](#)

il vous expliquera tout ceci en détail



Traquez les taxes qui font mal

- Les taxes représentent +20% de votre budget transport, elles sont très nombreuses
- C'est important de savoir lesquelles vous font mal pour ensuite mener les actions correctives !

Exemple :

La société X se rend compte que chaque mois, elle paye des taxes pour "colis non mécanisable".

En creusant, elle s'aperçoit que ce sont ses tubes qui roulent sur les convoyeurs et qui sont écartés de la chaîne. Elle modifie ses tubes pour mettre un carton plat dessous et éviter qu'ils ne roulent ! Mâlin !



Besoin d'aide pour traquer vos taxes ?

[Contactez-nous](#)



Jonglez entre des tarifs kg et palette

Si vos palettes sont tantôt légères, tantôt lourdes (+300 kg) alors **vous avez tout intérêt de jongler entre 2 tarifs : kg et palette:**

- le tarif kg pour vos palettes légères
- le tarif palette pour vos palettes lourdes

Vous ferez ainsi d'importantes économies !

La plupart des transporteurs sont en capacité de proposer cette double tarification, il suffit de leur demander !



Nous sommes outillés pour calculer les économies que vous feriez en jonglant entre ces 2 tarifs.

[Contactez-nous](#)



Vérifiez vos factures

Tout le monde le dit, personne ne le fait !

Une fois de plus, **la tâche est très complexe et chronophage**, donc au mieux on survole la facture, on vérifie 1 ou 2 lignes et on regarde le montant total pour s'assurer que le budget n'a pas explosé ce mois-ci.

Et pourtant, **qui sait contrôler une facture est le roi du monde**, car il va pouvoir identifier et donc corriger tout ce qui coûte cher, sans compter les erreurs qui arrivent assez fréquemment.



Nous sommes outillés pour contrôler vos factures.

[Contactez-nous !](#)



Challengez vos transporteurs

Pour maintenir des prix compétitifs, il est important de challenger régulièrement vos transporteurs partenaires.

C'est une évidence, mais qui le fait vraiment ?

Sans outils, le travail est suffisamment complexe et chronophage pour que vous le reportiez à plus tard.

Faites-vous aider et adoptez les outils pour le faire!



Nous avons développé tous les outils pour vous aider dans vos négociations annuelles et comparer les tarifs et délais de vos transporteurs (actuels + nouveaux)

[Réservez une démo !](#)



Adoptez la méthode gagnante pour vos "Affrètements"

- 2 "écoles" :
 - N°1: Travailler sur grilles tarifaires négociées
 - N°2 : Faire des demandes de devis systématiques
- **L'école N°1 est la plus courante**
- **L'école N°2 est plus rare** car chronophage sauf si vous êtes équipé d'un logiciel transport dit TMS
- **Mais la N°2 est de loin, la plus performante.** Vous augmentez vos chances de trouver un camion disponible + un bon prix (meilleur que vos grilles)
- **Nos clients ont tous réalisé ainsi +20% d'économies ...**

Pour vous en convaincre, [visualisez notre vidéo](#)

ou [contactez-nous](#)

Sécurisez votre transport

Le transport est suffisamment stratégique pour le sécuriser !

Si vous travaillez avec 1 seul messenger , alors votre transport n'est pas sécurisé.

Si votre transporteur venait à défaillir ou augmente drastiquement ses prix, vous n'avez pas de solution de secours à portée de mains.

Pour éviter ce cas critique, **nous vous conseillons d'adopter 2 transporteurs** sur chaque périmètre (petit colis, messagerie, affrètement, maritime...)



En même temps que vous sécurisez votre transport, **cette stratégie est gagnante sur le plan financier** car vous instaurez une concurrence saine qui va automatiquement amener à des prix plus compétitifs

Pour en savoir plus, [contactez-nous](#) !





Calculer **vos** **marges**

La marge = prix que vous coûte le transport - ce que vous refacturez au(x) client(s)

Cet exercice est souvent fait au global mais rarement dans le détail (au client ou mieux à l'expédition)

Ces données seraient pourtant très précieuses, n'est ce pas?

Elles vous permettraient d'ajuster votre franco, de facturer au juste prix chacun de vos clients, de moduler votre politique tarifaire fonction des départements, poids etc

Finalement le transport et le commercial sont liés !



Nous sommes outillés pour que vous puissiez savoir expédition par expédition, client par client, dpt par dpt, les marges transport que vous générez.

[Contactez-nous !](#)



Evitez la **sur-qualité**

- Trop souvent, nous constatons chez nos clients de la "**sur qualité**" et un choix inapproprié du transporteur ou du service en rapport de leurs besoins réels
- **Vous voulez livrer très vite vos clients !** Oui c'est bien, mais de quoi avez-vous besoin pour chacun de vos clients ?
 - 24H garanti
 - 24H si possible, mais 48H OK (si occasionnel)
 - Livraison un jour fixe
 - Livraison le matin
 - Livraison sur RDV
- Tous ces services coûtent +/- cher, c'est important de **faire correspondre votre choix avec le besoin de chacun de vos clients** et donc d'avoir un éventail de transporteurs et de services

Besoin d'un conseil ? [contactez-nous](#)