



Optimisation des dépenses de transport de marchandises

Contexte

Le secteur du transport recouvre de nombreuses techniques et répond à des critères qui lui sont propres.

Notre pratique régulière de ce type de missions nous permet de cibler rapidement certains aspects comme :

- Couverture de l'ensemble des destinations, y compris celles qui sont isolées
- Capacité à combiner en direct ou via des correspondants réguliers différents modes de transport et des destinations internationales.
- Connaissance du mode de transport adapté au besoin client : expressistes, monocolis, affrètement, palettes...
- Prise en compte des particularités du client final : livraisons urgentes, horaires imposés dans les grandes surfaces...
- Connaissance de l'équipement nécessaire des camions : bâchés, nombre d'essieux...
- Adaptation au besoin client : prestations au forfait ou mise à disposition d'un camion avec chauffeur avec intégration des conséquences juridiques
- Prise en compte des périodes utiles pour la température dirigée pour le transport de denrées alimentaires

Particularités

De même que nous prenons en compte les attentes particulières de chaque client, nous savons décoder les offres fournisseurs :

- Intérêt d'une offre premium par rapport à l'offre standard
- Choix du mode de cotation : mètre plancher, palette, poids...
- Négociation adaptée de certaines taxes venant grever la facture
- Examen des frais annexes négociables : palettes, frais administratifs, forfait ramassage, majoration pour zones éloignées...

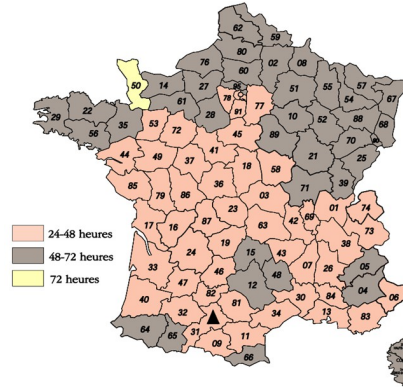
Les actions clé de Ginkgo Conseils

- Ecoute de l'expression du besoin et adaptation au contexte à travers des entretiens avec les décideurs
- Prise en compte du cahier des charges techniques avec les responsables de production
- Recherche de prestataires correspondant aux critères
- Pilotage des consultations et mise au point des contrats
- Mise en œuvre des recommandations et accompagnement

Découvrez des exemples de missions réalisées au verso...

Exemples de missions réalisées

Pour une PME toulousaine dans la distribution de produits industriels, il fallait optimiser les dépenses de transport (300 k €) tout en offrant au client final des choix selon l'urgence de la livraison



Approche : Concertation avec la Logistique et l'Administration des Ventes afin de comprendre les contraintes techniques et les attentes des clients (urgence des livraisons, horaires de collecte, ..). Prise en compte du fait que le client dispose de plusieurs sites logistiques (Sud Ouest et Ile de France)

Recherche de solutions adaptées au contexte : Prise en compte des contraintes techniques dont la possibilité de livrer en « urgent » (moins de 24 h)

Pilotage d'une consultation fournisseurs : Combinaison de différents modes de transport : messagerie, affrètement, express...

***Résultats:** Economie supérieure à 20 % grâce à

Analyse des habitudes achats et analyse de la valeur

Réajustement du mode de transport en fonction des délais et des spécialités de chaque transporteur.

Action auprès des transporteurs

Renégociation des conditions tarifaires et homogénéisation des grilles.

Accompagnement

Suivi de la prestation, notamment dans la mise en place des flux de transport de début de marché et transfert des compétences pour prise en charge autonome des futures actions. Installation d'une matrice d'aide à la décision.

Pour un grand groupe de distribution : le besoin consistait à livrer régulièrement les 64 points de vente en France à partir de deux entrepôts. Nous avons étudié les besoins dont la nature évoluait avec le nouveau Schéma Directeur, revu les flux de transport avec les logisticiens internes puis organisé une consultation, négocié les contrats et accompagné la mise en place des nouveaux fournisseurs.

Pour une enseigne nationale de la distribution de mobilier et de décoration : cette enseigne souhaitait diminuer ses coûts de livraison et de montage de meubles qu'elle livre en France et en Europe depuis son entrepôt central. Nous avons modifié la gestion des tournées et la répartition des tâches avant de réaliser une consultation nationale.

Pour un industriel de la cosmétique et des parfums: il s'agissait d'optimiser les coûts de transport de leur activité « négoce » avec des clients différents du cabinet d'esthéticienne de centre ville à la grande surface. Les contraintes d'accès étant différentes, nous avons adapté les solutions afin de réaliser des économies tout en respectant les contraintes liées au contexte.

Pour un grand groupe de travaux publics: le besoin consistait à optimiser le transport d'engins de chantier pour 15 agences. Nous avons optimisé la sélection du type de prestation (forfaitaire ou horaire) puis rationalisé le panel fournisseur.