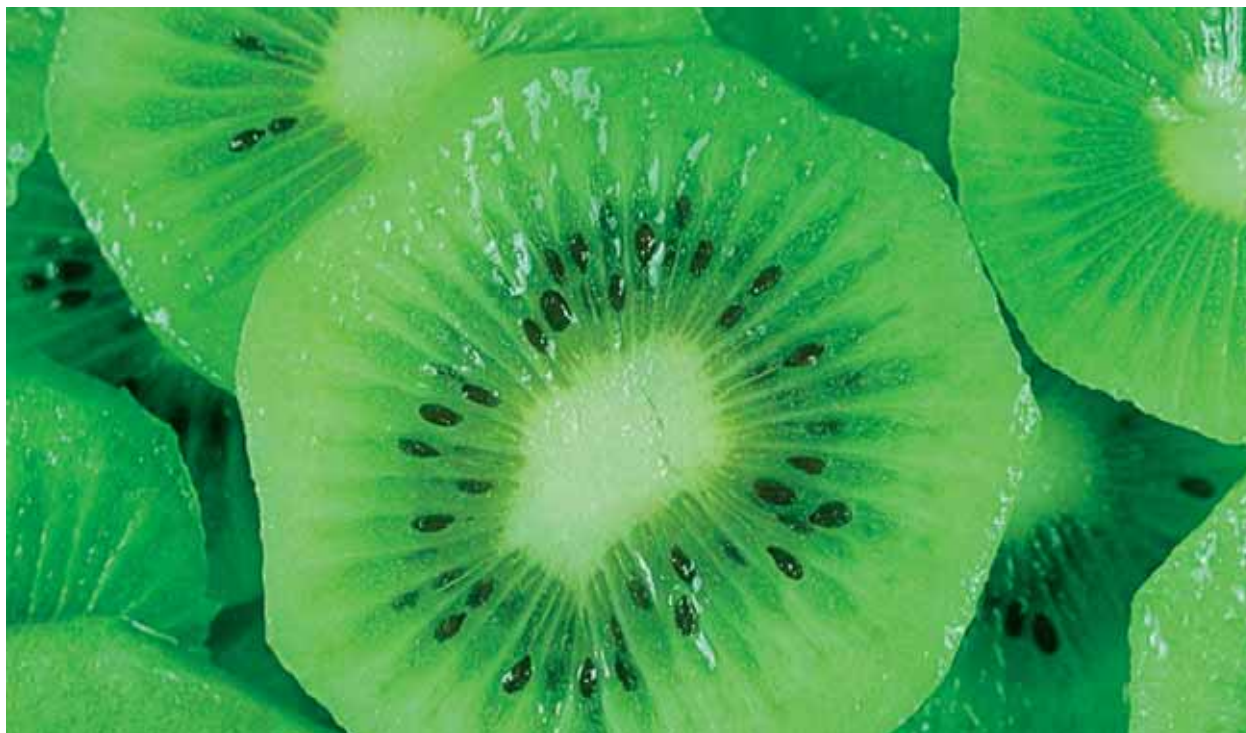


PURE VALEUR AJOUTÉE

Dans notre monde moderne où manger en Suisse un kiwi produit en Nouvelle-Zélande, photographier avec un appareil fabriqué au Japon ou encore boire une boisson produite en Afrique du Sud est d'une banalité courante, il est aisé d'oublier que derrière ces actions, somme toute pas si banales, se cache une logistique sans faille.

On parle d'unités de production en flux tendu en Allemagne bloquées car un sous-traitant en France a eu un problème technique... et pourtant le transport, que ce soit d'une machine ou de pièces produites, ou encore de biens de consommation, est très souvent peu considéré, bien qu'il soit source de valeur ajoutée.



Pour essayer de clarifier cette étape importante qui fait passer un produit de son état de production à celui d'utilisation ou de consommation, **decomagazine** a rencontré M. Rémy Saner, CEO de Bluesped Logistics Sàrl à Moutier.

decomagazine: M. Saner, lorsque l'on parle de transport, de transitaire, on pense «camion», n'est-ce pas un peu limitatif?

Rémy Saner: La distribution physique est effectivement souvent représentée par l'acheminement d'une marchandise d'un point A à un point B. J'aime bien comparer notre métier de transitaire à celui de l'architecte. Lorsque vous visitez une maison en

pleins travaux, remplie des différents acteurs liés à la construction, vous rencontrez peut-être le maçon et le menuisier et vous admirez peut-être le bâtiment... mais rarement vous pensez à l'architecte. En mettant ensemble les différents acteurs logistiques, nous sommes par définition les architectes du transport.

dm: Vous voulez dire par là que vous faites le design du transport et que d'autres partenaires travaillent pour vous?

Rémy Saner: Absolument. Nous ne disposons pas nécessairement du matériel roulant sur une direction spécifique, comme nous n'avons ni avions ni navires en propre également.



Une partie du team Bluesped, de gauche à droite : Madline Salomon, controlling et planification des transports nationaux, Emma Mitchell, Import-Export, Gessica Klötzli-Belgrado, planification des transports aériens et maritimes, Rémy Saner, directeur.

dm: Vous dites que vous faites bien plus que le transport, quelles prestations un transitaire peut-il offrir ou non ?

Rémy Saner: Le transitaire offre déjà ses conseils relatifs à la vente du produit. Par exemple, les connaissances au niveau des incoterms¹ ou lors de vente dans certains pays, où tant les exportations que les importations sont sujettes à des règles et contraintes spécifiques.

Un autre élément est bien entendu l'expérience, notez que «core business» est le design du transport.

dm: Vous dites que finalement toute entreprise peut apporter plus à ses clients avec des transports intelligents, mais n'est-ce pas vouloir apporter une notion de service qui n'est pas nécessairement souhaitée ?

Rémy Saner: Je pense que c'est une illusion que de vouloir parler de produit sans la valeur ajoutée du

service. Le fait même de le livrer juste à temps est déjà un service fort apprécié. Il est clair qu'en évoluant, le service doit devenir le plus large possible, jusqu'à s'affirmer en tant que USP.

dm: Pour revenir sur les conditions et les prestations fournies par un transitaire, si un fabricant veut livrer une machine ou des pièces CIP, le prix de vente incluant le transport, quels avantages y a-t-il pour le client ?

Rémy Saner: En fait, ce type de transport signifie que le fournisseur se repose sur un transitaire pour assurer une livraison parfaite à la satisfaction des deux. Le transitaire doit donner les meilleurs services et conseils possibles, il se doit d'être créatif et réactif.

dm: Avez-vous un exemple de cette créativité ?

Rémy Saner: Pour le compte d'un important fabricant régional, nous avons des envois fréquents sur

¹ Les incoterms (International Commercial Term) sont des termes commerciaux, publiés notamment par la Chambre de commerce internationale à Paris. Souvent abrégés en sigles de trois lettres, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de contrats de commerce internationaux, notamment en regard du chargement, du transport, du type de transport, des assurances et de la livraison. Il s'agit donc ici d'une répartition des frais de transport, première fonction des incoterms. Le deuxième rôle des incoterms est de définir le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Il s'agit d'une norme mise à jour régulièrement et qui permet à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord rapidement et sans ambiguïté sur les modalités de la transaction.

l'Australie. A cause du transit time important, le destinataire se plaint de manquer des parts de marché. Notre client voulait donc impérativement gagner du temps sur le voyage par bateau, et ne pas payer un surcoût aussi important que le voyage par avion...

dm: Demande insoluble s'il en est?

Rémy Saner: Absolument pas! Les tarifs fret avion pour l'Asie sont actuellement très abordables. Nous avons donc organisé un fret avion jusqu'au Hub de Singapour et de là, le reste du trajet s'est effectué par bateau en deux semaines. Ainsi, nous avons gagné du temps, de l'argent et des parts de marché supplémentaires pour le client.

dm: Il s'agit donc de disposer de connaissances des tarifs de transports, quelles autres prestations pouvez-vous assurer pour aider vos clients?

Rémy Saner: Le tarif dépend avant tout du ratio temps/budget. Le transitaire doit disposer en plus de connaissances légales, douanières, bancaires, par exemple lors d'accréditifs, en terme d'assurance, d'organisation. Il s'agit en fait d'un métier complexe, malheureusement souvent ramené à des seules notions de coût.

dm: Vous affirmez que le transitaire dispose de très nombreuses connaissances, mais qu'est-ce qui me dit que le mien est aussi performant?

Rémy Saner: Demandez-le lui! Nous sommes des entreprises de services, prêtes à proposer des solutions créatives.

dm: Qu'en est-il de la concurrence entre les transitaires?

Rémy Saner: Comme les architectes! Nous sommes bien entendu en concurrence, mais nous travaillons également ensemble et avec les mêmes sous-trai-

tants parfois. Un transitaire intelligent doit aujourd'hui travailler avec ses semblables. Souvent, grâce à l'optimisation des forces communes, nous sommes à même de créer des synergies. En fait, nous utilisons notre réseau au service de nos clients.

dm: Vous parlez de collaboration, de partenariats, mais n'est-ce pas le cas de tous?

Rémy Saner: Pas toujours, certains s'entêtent à travailler seuls en faisant croire qu'ils peuvent être partout. Mais en fait, vous savez, tout devient de plus en plus compliqué et il est logique de maximiser nos compétences. Par exemple, nous disposons d'un Hub à Anvers. Sans agent maîtrisé sur place, il nous serait impossible d'en assurer le fonctionnement efficace et en plus, il est à disposition d'autres transitaires.

dm: Il n'est pas rare que les fabricants de pièces doivent livrer en «juste à temps» avec leurs donneurs d'ordre. Parfois, ils sont sur un même réseau informatique. Le transitaire n'est-il pas «en trop» dans ce cas?

Rémy Saner: Au contraire, grâce à sa vue extérieure, le transitaire fait partie intégrante du succès du fournisseur. Le stock zéro est devenu le credo des entreprises. Sans un apport extérieur logistique performant et surtout rassurant, la production peut souffrir de rupture d'approvisionnement.

dm: A vous entendre, tout paraît simple au niveau logistique?

Rémy Saner: Non, pas simple! Mais votre transitaire est un fournisseur de valeur ajoutée. Demandez-le lui!

Bluesped Logistics Sàrl – Rémy Saner

- Présent depuis 10 ans à Moutier
- 1er janvier 2008, nouveau nom: Bluesped Logistics
- Pourquoi à Moutier? Proximité avec les clients, convivialité. Est-ce indispensable? Non, un de nos grands clients est basé à Reims
- Les points forts: trouve des solutions créatives de logistique, ne dit jamais NON
- Fausse USP: la qualité du transport (idem partout)
- Vraie USP: la réactivité et la disponibilité

