

GÉREZ VOS OPÉRATIONS D'EXPORTATION

Le choix d'une solution transport

Élaborer une solution-transport consiste à définir de façon pratique l'organisation du transport pour une opération – ou plus souvent une série d'opérations – donnée. Pour ceci, vous devez analyser l'organisation matérielle de l'acheminement de vos produits, et effectuer un certain nombre de choix : quel mode de transport, quelle fréquence, quels intermédiaires, quel type de contrat ? La démarche vous permettant de répondre à ces questions peut être organisée en quatre étapes, pour lesquelles vous pouvez bien sûr solliciter l'aide de votre transitaire.

L'ANALYSE DES FLUX

La notion de flux

Chaque fois que possible, vous devez analyser les courants de marchandises en termes de flux et non pas comme des expéditions isolées : dans un laps de temps donné (l'année par exemple), une certaine quantité de marchandise doit parvenir à destination (chez un client, un distributeur, une plate-forme de réexpédition, etc.). Comment organiser ce déplacement ?

LES VARIABLES

On peut modifier la quantité livrée à chaque expédition en faisant varier deux paramètres :



Les **lieux de stockage** : peut-on envisager de stocker sur le marché acheteur pour regrouper des flux vers plusieurs destinataires différents, ou bien tout sera-t-il expédié depuis la France ?



La **fréquence des livraisons** : une expédition par jour... ou une par an ?

▲ Vous devez expédier sur une destination donnée environ 100 tonnes de marchandises par an. Vous pouvez les livrer en 4 fois 25 tonnes, ou bien en 8 tonnes par mois, ou bien 2 t chaque semaine, etc. Les coûts de transport à la tonne vont varier ; les frais de stockage aussi. ▲

Le lot économique

L'exportateur doit rechercher quelle combinaison permet d'atteindre des volumes suffisants pour profiter des coûts de transport les plus bas (par exemple, la quantité correspondant à une palette complète, à un conteneur complet), tout en offrant une qualité de service acceptable par le partenaire commercial en termes de fréquence, de délai de livraison, et de coûts de stockage.

Exemple : 1 à 2 m³, c'est une palette complète ; 60 m³ et moins de 27 tonnes, c'est un conteneur de 40 pieds.

L'INVENTAIRE DES SOLUTIONS

Une solution transport est le croisement d'un (ou plusieurs) mode(s) de transport et de ses modalités contractuelles d'utilisation.

LES MODES DE TRANSPORT

Pour aller d'un continent à l'autre, on peut choisir entre transport **maritime** et transport **aérien**. En Europe, on peut choisir entre la **route**, le fer, **l'air** et la **voie fluviale** (la voie postale ou le courrier rapide ne constituent pas à proprement parler des modes de transport).

Mais, en pratique, seule la route (et le fer si vous et votre destinataire y êtes reliés), peut assurer un transport de porte à porte. Il faudra donc presque toujours combiner plusieurs modes. On peut le faire de trois façons :

- par l'utilisation **successive** de plusieurs modes (l'avion puis le camion par exemple), ce qui entraîne des ruptures de charge (déchargements et rechargements) ;
- par l'utilisation **combinée** de plusieurs modes : transports combinés rail-route ; transports fluvio-maritimes. Solutions intéressantes mais marginales ;
- par l'utilisation du **conteneur maritime**, qui permet de changer de mode sans décharger la marchandise. C'est bien sûr la solution la plus fréquente.

LES TYPES DE CONTRATS

On distingue quatre types de relations entre le transporteur et le chargeur (qui est soit vous-même, l'expéditeur, soit plus souvent votre transitaire, → Voir la fiche *Les intervenants de la chaîne logistique*).

L'expédition exclusive : un **contrat de transport** (→ Voir la fiche *Documents et contrats de transport*) lie directement les deux parties. C'est le cas le plus fréquent.

Le groupage : vous confiez vos marchandises à un grouper, lequel remet ensuite des lots complets au transporteur (conteneurs complets, palettes-avion complètes) ou en fait assurer lui-même le transport (camion complet).



L'affrètement : l'expéditeur loue un engin de transport (au voyage, ou à temps) pour assurer sous sa propre responsabilité le déplacement des marchandises. Utilisé plutôt pour les matières premières.

Le transport pour compte propre : vous utilisez vos propres engins de transport. C'est un cas de figure très rare à l'international car il pose le problème des retours à vide.

LES SOLUTIONS USUELLES

Elles dépendent de la nature de la relation, et de la quantité à transporter.

- **Pour les toutes petites expéditions** (moins de 20 kg), on utilise des formules particulières : fret express routier, courrier rapide (intégrateurs) en intercontinental.
- **Entre quelques dizaines de kilogrammes et quelques tonnes**, on se situe dans le domaine privilégié du groupage : groupage routier, messagerie ferroviaire (moins de 5 t), groupage-conteneur en maritime.
- **Au-delà de 10 tonnes**, les volumes se rapprochent de ceux d'un engin de transport (conteneur, camion, wagon). Dans cette situation, de loin la plus fréquente, vous devez systématiquement rechercher des solutions reposant sur des envois complets, ce qui réduit considérablement les coûts unitaires de transport.

▲ Le fret maritime pour un conteneur de 40 pieds entre Hongkong et Rotterdam coûte moins de 2 000 USD. Si le conteneur est plein et contient 20 tonnes de marchandises, ce transport coûte alors moins de 10 centimes d'euro par kilo, soit environ 2 centimes pour un T-shirt par exemple. ▲

LA PRISE EN COMPTE DES CONTRAINTES

Parmi les solutions recensées, toutes ne sont pas utilisables, du fait des contraintes pesant sur l'expédition.

LES CARACTÉRISTIQUES DE LA RELATION

Vous ou votre commissionnaire devez vous renseigner sur **l'équipement** des ports de transit, sur les possibilités de **manutention** du conteneur à destination, etc. Il faut analyser le transport de bout en bout (depuis chez vous jusque chez le destinataire). Ce sont en effet les contraintes du maillon le plus faible qui détermineront la technique utilisable et l'itinéraire.

▲ Le post-acheminement routier d'un conteneur en Afrique à la saison des pluies peut poser des problèmes insurmontables. Mieux vaut prévoir un dépotage au port de destination. ▲

LES CARACTÉRISTIQUES DE LA MARCHANDISE

Vous devez les examiner sous deux aspects :



Sa nature (produit fragile, de forte valeur, produit périssable, produit dangereux, masse indivisible, etc.). Celle-ci peut générer des contraintes particulières. À vous de les connaître avec précision.



Sa valeur au kilo : les coûts logistiques doivent être estimés en pourcentage de cette valeur. Certaines solutions, comme l'expédition aérienne, ne peuvent donc concerner que des marchandises d'une valeur unitaire suffisante. Sauf situation exceptionnelle (produits périssables, situation d'urgence), on ne peut envisager l'avion pour des marchandises coûtant moins de 20 euros au kilo.

LES CRITÈRES DE CHOIX

Ils vont permettre de choisir entre les solutions utilisables. On en distingue trois en général :

LE COÛT LOGISTIQUE

Vous devez l'apprécier dans sa globalité :

- le **coût du transport** de bout en bout,
- le **coût de l'emballage** (qui dépend du niveau de risques) → Voir la fiche *L'emballage et le marquage des expéditions*,
- le **coût du stockage** généré par l'échelonnement des livraisons.

LE DÉLAI

De façon générale, la rapidité se paye. Vous devez prendre en compte le délai de transport proprement dit (transit-time), mais aussi les délais d'attente au départ, à l'arrivée (déchargement, douane).

Conseil

En Afrique par exemple, l'encombrement chronique de certains ports peut conduire à choisir des itinéraires indirects, voire à préférer l'avion.

LA SÉCURITÉ

La garantie de livraisons fiables est devenue un argument commercial essentiel. Vous devez donc veiller à la fois à la **sécurité de la marchandise**, qui dépend beaucoup de l'organisation de l'expédition, et à la **sécurité des délais** pour limiter les risques de retard à la livraison.

Business France vous accompagne

Choisir un transport adapté est important pour assurer le bon acheminement de vos produits.

- **La Librairie du commerce international**, située dans les locaux de Business France ou accessible en ligne (www.businessfrance.fr) vous propose des ouvrages classés par pays ou par thème vous permettant de vous informer sur la réglementation, le droit, la fiscalité et les techniques de l'export.
- Pour participer concrètement à votre développement international et vous aider à maîtriser diverses techniques commerciales, juridiques, financières, logistiques, administratives, douanières, fiscales, **FORMATEX, partenaire de Business France**, conçoit et anime des actions de formation à objectifs clairement opérationnels. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr