

Créée à l'initiative du groupe Mars, la société Freight Traders se positionne sur un marché encore très neuf : celui de l'aide aux appels d'offres transport. Hubert-Marie Bouillet, Directeur de marché Europe du Sud, nous livre ses réflexions sur la stratégie d'une entreprise qui s'appuie sur une communauté de 4.400 transporteurs recommandés pour optimiser les flux de marchandises.

Freight Traders

vous met en relation avec les 4.400



D'origine anglaise, la société Freight Traders a été créée par le groupe Mars en 2000. Sa vocation est d'aider les entreprises industrielles et commerciales à trouver les meilleurs partenaires pour gérer leurs plans de transport. Pour ce faire, l'entreprise a recensé 4.400 entreprises susceptibles de répondre à des besoins précis. Le principe est assez simple : d'un côté le client chargeur exprime un besoin. De l'autre, Freight Traders lance un appel d'offre par Internet en direction d'une sélection de transporteurs correspondant à ce besoin. Le but étant de bâtir la meilleure offre en tenant compte du prix, mais aussi des moyens mis en œuvre et de la qualité de la prestation. « *Le plus difficile au début, reconnaît Hubert-Marie Bouillet, a été convaincre certaines PME, reconnues pour leur savoir-faire, de travailler avec nous. Par la suite, ces sociétés qui n'ont ni la notoriété, ni la puissance commerciale des grands groupes, ont trouvé un intérêt à s'appuyer sur notre organisation pour valoriser leurs compétences et développer leur business.* »

Un rôle de facilitateur

Hubert-Marie Bouillet aime à rappeler qu'il est avant tout un « facilitateur » et que son but n'est pas d'étrangler les transporteurs : « *Le rôle de Freight Traders n'est pas seulement d'opérer une sélection par les prix, mais plutôt de proposer une solution qui intègre les particularités de*

la ligne et du fret, la qualité de service ainsi que les délais. Bref, d'apporter une réponse qualitative à une question posée par un chargeur. D'ailleurs,

précise Hubert-Marie Bouillet, s'il ne s'agissait que de comparer des prix, notre valeur ajoutée serait vraiment limitée. Dans le cas de certains dossiers dont la constitution peut demander plusieurs semaines, il s'agit de trouver la meilleure adéquation entre l'offre et la demande. Ce que nous apportons à nos clients, c'est d'abord une expertise dans la rédaction du cahier des charges. Nous devons établir un document précis et respectueux des bonnes pratiques, ce que nous ne pouvons faire que parce que nous possédons une certaine maîtrise des organisations transport et une bonne connaissance des secteurs. Par ailleurs, Freight Traders apporte une simplification au niveau administratif. Le travail des acheteurs n'est pas de manipuler à longueur de temps des piles de tableaux Excel. Notre prestation vise précisément à leur fournir un soutien administratif au niveau de leurs appels d'offre pour qu'ils puissent se recentrer sur leur métier. Enfin, notre force est également de mettre en relation des chargeurs avec des transporteurs « recommandés » par d'autres chargeurs. Nous partons du principe que le transport est une question de compétence régionale, voire locale. Aucun transporteur n'est bon partout et nous pensons, grâce à notre panel, être en mesure de trouver le meilleur en fonction d'une zone et d'un trafic donné. »

0,4 % du budget transport

Concrètement, une fois que Freight Traders a envoyé son appel d'offre par mail en direction de la cible potentiellement concernée, il n'y a aucune obligation de répondre pour le transporteur qui reçoit gratuitement la proposition. Quant au modèle économique, le chargeur rémunère Freight Traders, dont le tarif est clairement affiché : 0,4 % du budget transport. « *Un tarif relativement modeste eu égard aux économies et aux améliorations qui peuvent être réalisées* », estime Hubert-Marie Bouillet.

Quoi qu'il en soit, un concept original et novateur qui a déjà séduit de grands noms de l'industrie et du commerce. **Jean-Philippe Guillaume**



Supply Chain MAGAZINE

remettra le 24 janvier 2007
les trophées des

Rois de la Supply Chain

aux entreprises les plus innovantes

en partenariat avec



et avec le soutien de



Partenaire
d'honneur



Création
des trophées



Organisation



Animation



Renseignements

www.SupplyChainMagazine.fr

jph.guillaume@scmag.fr

fabien.esnault@scmag.fr