

ETUDE DE CAS

FRANCE - ALLEMAGNE



Vous travaillez au sein des Transports MELUSINE, au service exploitation de l'agence de Perpignan (France). Cette entreprise réalise des transports de lots et demi-lots dans l'Union Européenne et dispose également d'une agence à Longwy. Elle n'a pas l'habitude de recourir à la technique du ferroutage.

Dans le cadre d'un contrat négocié annuellement avec votre client le « GAEC du Château de Landres » à Rivesaltes (France), vous êtes notamment en charge de l'expédition hebdomadaire par la route de 13 palettes 100 x 120 de vins et spiritueux labélisés « agriculture biologique » (PBU : 1 tonne) à destination de la centrale d'achats « ALTIV » - dédiée à l'approvisionnement en produits écologiques de magasins franchisés - basée à Trier (Allemagne). Les opérations de chargement/déchargement prennent chacune environ 1 heure.

Le transport est habituellement organisé comme suit : les palettes de bouteilles sont chargées le mercredi matin avant 10h à Rivesaltes, puis un co-chargement à Perpignan avec des palettes de jus de fruits en brick - pour le compte de la société « FRUCTILA » - assure le remplissage du véhicule (un ensemble articulé Tautliner dont le PTRA est de 44tonnes). Les palettes de jus de fruits sont livrées à Lyon (France), où des emballages carton palettisés appartenant à l'entreprise « ELIBAG » sont alors chargés à leur place pour une expédition jusqu'à Thionville (France).

La facturation des prestations aux clients est établie pour ce schéma en fonction des kilomètres parcourus, l'espace occupé par chaque lot dans le véhicule, et d'une table tarifaire servant au basculement du tarif lot complet au tarif lot partiel (*jointe en annexe*).

Par conviction personnelle (sensibilité écologique), mais aussi parce que son partenaire commercial « ALTIV » considèrerait certainement cette initiative comme opportune, votre interlocuteur du « GAEC du Château de Landres » vous demande d'étudier les possibilités d'une solution de transport moins émettrice en gaz à effet de serre. Pour limiter les effets du transport sur la qualité du produit, il souhaite toutefois que les bouteilles ne soient pas livrées plus tard que le lendemain de leur chargement.

Travail à réaliser :

1. Quelle(s) solution(s) alternative(s) à la route existe(nt) pour le transport des bouteilles de vins et spiritueux que vous confient le « GAEC du Château de Landres » ? Laquelle vous paraît d'emblée la plus pertinente à considérer ? Justifiez votre réponse au regard des priorités du client d'une part et des conditions d'exploitation des Transports MELUSINE d'autre part.
2. Etablissez un devis HT pour cette solution, sachant que pour l'heure vous n'êtes pas en mesure de pouvoir compléter le chargement par d'autres lots sur les pré et post-acheminements. Comparer avec le tarif qui est actuellement consenti au « GAEC du Château de Landres » pour une solution tout route .



CASE STUDY FRANCE - GERMANY



Données d'exploitation :

Tautliner et fourgon	
Coût variable	0,483€/km (incluant les péages)
Coût fixe journalier	360€/jour en longue distance

Taux de marge 11 %

3. Le « GAEC du Château de Landres » est prêt à payer jusqu'à 1% plus cher pour un transport plus « propre ». Dans ces conditions, à partir de combien de palettes de bouteilles expédiées la solution alternative à la route devient-elle envisageable pour votre client ? Quelles incidences sur la fréquence de ses envois ? Indiquez les émissions de CO₂ relatives à chacun des deux schémas de transport.

4. Les solutions tout route et transport combiné présentent chacune des avantages et des inconvénients. Au regard des éléments que vous lui avez communiqué, le « GAEC du Château de Landres » vous a fait part de ses préférences vis-à-vis de trois critères : le coût, la fréquence des livraisons, la performance environnementale :
 - La solution tout route est légèrement préférée à la solution intermodale pour le coût
 - La solution tout route est légèrement préférée à la solution intermodale pour la fréquence
 - La solution intermodale est beaucoup préférée à la solution tout route pour la performance environnementale

Il vous demande alors de l'aider à prendre une décision. Vous mettez en œuvre une analyse multicritères sur la base d'une méthode AHP simplifiée (*Analytical Hierarchy Process*).

Etape a)

A chaque intensité de la préférence est associée une valeur :

INTENSITE DE LA PREFERENCE	VALEUR ASSOCIEE
On préfère de beaucoup le premier élément au second	7
On préfère le premier élément au second	5
On préfère légèrement le premier élément au second	3
La différence entre les deux éléments est nulle ou négligeable	1
On préfère un peu moins le premier élément au second	1/3
On préfère moins le premier élément au second	1/5
On préfère de beaucoup le second élément au premier	1/7

Cette échelle de valeur prédéfinie est utilisée pour remplir la matrice de jugement des deux alternatives pour chacun des trois critères. On compare ainsi deux à deux différentes solutions relatives à un critère d'appréciation en attribuant une note chiffrée à la différence ressentie. La matrice de jugement pour le critère « coût » a déjà été renseignée ; complétez de la même manière les matrices « fréquences » et « performance environnementale ».



CASE STUDY FRANCE - GERMANY



Alternatives	COST		FREQUENCY		ENVIRONMENT	
	route	comb.	route	comb.	route	comb.
ROUTE	1	3				
COMBINEE	1/3	1				

Etape b)

Calculez la somme arithmétique des nombres de chaque ligne. La solution correspondant à la somme en ligne la plus élevée est à privilégier. Qu'allez-vous conseiller à votre client ?

Alternatives	COUT		FREQUENCE		ENVIRONNEMENT		Σ
	route	comb.	route	comb.	route	comb.	
ROUTE	1	3
COMBINEE	1/3	1

Payer plus cher pour du transport combiné ?

Certaines entreprises (bien que rares !) consentent à un surcoût économique pour des solutions logistiques plus « vertes ». Ainsi, la « short line » ferroviaire du distributeur Monoprix affiche un surcoût de 25% par rapport à l'option route (15,5 euros la palette contre 12,5 euros en camion). Pour Lafuma, le ferroutage sur la liaison Lyon-Lille a engendré également un surcoût du fait des tonnages et volumes mêmes expédiés par la marque de vêtements et accessoires : 24 000 tee-shirts seraient en effet nécessaires pour remplir un conteneur...

Mais, pourquoi payer plus ? D'abord parce que les clients (mais aussi les investisseurs) sont de plus en plus réceptifs aux problématiques environnementales, et en particulier au réchauffement climatique. Des entreprises qui ont fait de l'éthique et du respect de l'environnement un credo auprès de leurs clients et un axe de communication / différenciation (ou s'orientent vers ce qu'elles identifient comme un marché porteur, et plus seulement une niche commerciale confidentielle), sont poussées par les consommateurs à mettre logiquement en cohérence leurs produits (écologiques) et leurs modes de fonctionnement internes dans une démarche de responsabilité environnementale.

En outre, en se positionnant dès aujourd'hui sur des transports non routiers, un certain nombre d'entreprises acquièrent des compétences (et des contacts) qui leur permettront d'être plus opérationnelles et performantes en cas notamment d'évolutions réglementaires ou fiscales de ce côté (démarche proactive). Plus la réglementation va se durcir et plus leur logique deviendra viable (c'est un pari sur l'avenir).

ANNEXE : Table d'équivalence tarifaire en vigueur dans les Transports MELUSINE

Poids en tonnes	26 T	23 T	19 T	16 T	13 T	10 T	7 T	4 T	1 T
Abattement tarifaire à appliquer par rapport au lot complet en %	100%	96%	85%	76%	66%	56%	45%	33%	16%

