

SUPPLÉMENT

# TRANSPORT

[www.logistics-mag.com](http://www.logistics-mag.com)

SEPTEMBRE/OCTOBRE 2006

Gracieuseté de :



> **BAIL TOUS FRAIS COMPRIS** : SIMPLIFIER VOS ACTIVITÉS DE TRANSPORT



LE MAGAZINE DE LA PLANIFICATION LOGISTIQUE

# LOGISTICS

magazine

[www.logistics-mag.com](http://www.logistics-mag.com)

# SIMPLIFIER VOS ACTIVITÉS DE TRANSPORT AVEC LE «BAIL TOUS FRAIS COMPRIS»

PAR OLIVER SILVER

**L**es pressions d'affaires liées aux changements technologiques ont un impact considérable sur plusieurs organisations, leurs compétences et leur résilience. Pour demeurer concurrentielles, beaucoup d'entreprises se concentrent sur la réduction de coûts, l'efficacité, et l'accessibilité de l'information d'affaires. En effet, l'augmentation de la concurrence engendre inévitablement des pressions sur les entreprises afin qu'elles réduisent leurs prix et qu'elles lancent continuellement de nouveaux produits. Beaucoup d'entreprises n'ont plus de «coussin de sécurité» pour absorber les erreurs, les malentendus, et les changements de dernière minute liés aux exigences de la clientèle. De plus, il existe actuellement un déclin d'employés permanents, chevronnés et informés souhaitant vivre une carrière à long terme dans une même entreprise. Ceci a pour effet d'épuiser «la mémoire corporative» qui est considérée comme décisive pour assurer le succès à long terme.

## Pressions

Parmi les pressions exercées par le marché, il y a la nécessité de diminuer les stocks de réserve et les niveaux d'inventaire qui, tout en rationalisant les coûts, entraînent les entreprises vers un mode de livraison juste-à-temps, une production allégée et une fabrication sur commande. Des avantages concurrentiels qui permettent d'augmenter l'exactitude, la réponse et la vitesse d'exécution de l'entreprise sur le marché. Auparavant, les stocks en entrepôt permettaient de répondre aux commandes urgentes mais, la production en flux tiré et la livraison immédiate sont aujourd'hui la norme. Par exemple, les manufacturiers d'ordinateurs doivent répondre à des commandes personnalisées selon les exigences

LA COMPLEXITÉ ET LES PRESSIONS DU MONDE DES AFFAIRES INTIMIDENT PLUSIEURS ENTREPRISES ET MÊME CELLES QUI ONT DU SUCCÈS. LES CHANGEMENTS ABONDANTS ET RAPIDES DE LA TECHNOLOGIE ET DES EXIGENCES DE LA CLIENTÈLE CONSTITUENT DES POIDS SUPPLÉMENTAIRES SUR LES ORGANISATIONS, LES EMPLOYÉS, ET LES PARTENAIRES D'AFFAIRES. IL EST IMPROBABLE QU'UN RALENTISSEMENT SE PRODUISE AUJOURD'HUI PUISQUE LES MARCHÉS DEVIENNENT DE PLUS EN PLUS CONCURRENTIELS. DANS UN TEL CONTEXTE, UNE RÉVISION COMPLÈTE DES FAÇONS DE FAIRE PEUT S'AVÉRER OPPORTUNE AFIN DE SOULAGER LES PRESSIONS CONTINUELLES DU MARCHÉ, TOUT EN AMÉLIORANT LA PRODUCTIVITÉ. NOUS ANALYSERONS ICI COMMENT **UN BAIL TOUS FRAIS COMPRIS EN TRANSPORT**, C'EST-À-DIRE UN ACCORD EN VERTU DUQUEL LE BAILLEUR CONSENT À PRENDRE EN CHARGE TOUS LES FRAIS ACCESSOIRES LIÉS À LA PROPRIÉTÉ DU CAMION LOUÉ, CONSTITUE UNE OPTION ATTRAYANTE À CONSIDÉRER POUR VOTRE ENTREPRISE.

de chaque client. Le défi est considérable sachant que les manufacturiers doivent satisfaire à la fois, des volumes de production importants, de plus en plus individualisés, tout en conservant une rapidité de lancement pour préserver leurs ventes et revenus. En même temps, tous les avantages techniques acquis par une entreprise comme l'innovation de produit et la rapidité de mise en marché, peuvent se voir rapidement dépassés par un concurrent (par exemple, les puces de traitement de données).

L'augmentation des gammes de produits et services offerts à la clientèle et toute la complexité que cela engendre, sont devenues la norme. Par exemple, l'époque des voitures standardisées pour tous les consommateurs est révolue. Il est maintenant question d'un nombre incalculable de choix optionnels afin que chaque véhicule soit fabriqué sur mesure. Tous les fournisseurs et partenaires du manufacturier doivent donc participer à la conception des véhicules selon les spécifications de chacune des commandes. La technologie du manufacturier qui a permis cette avancée n'a pas constitué un avantage concurrentiel très long puisque les concurrents l'ont rapidement adoptée. En effet, la concurrence peut s'approprier rapidement la même technologie, et dans l'avenir, répondre aux nouvelles demandes des clients. La vitesse de lancement d'un nouveau produit ou service par la concurrence, facilitée par

la technologie, force les entreprises à rester aux aguets et à innover continuellement.

## Le choix du client

Tout client potentiel peut choisir les produits et services qu'il souhaite sans tenir compte de la capacité du manufacturier. Par contre, plusieurs entreprises élargissent leur gamme de produits, sans tenir compte de la complexité que cela occasionne lors de la sélection des partenaires d'affaires. Une recherche ardue de partenaires qui répondent parfaitement à leurs besoins et exigences de produits s'impose.

Dans ce contexte, il est possible de mieux cerner un des critères fondamentaux du succès : le transport. Une fonction primordiale dans l'entreprise qui permet de livrer les produits sur le marché, dans les mains du client, avec exactitude, conformité et efficacité, au moment désiré. En général, les manufacturiers livrent directement leurs produits aux grossistes, détaillants ou consommateurs par leurs flottes privées ou par des transporteurs. Les manufacturiers qui opèrent leurs propres flottes privées relèvent des défis en transport très comparables à ceux auxquels ils font face dans leur cœur de métier. Ils doivent effectivement réduire leurs coûts, améliorer leur productivité et leur service à la clientèle, fournir l'information précise et exacte, donc toutes des opérations nécessitant une efficacité et une minimisation des ressources.

Le mixage en transport ajoute davantage de complexité. Parmi les défis additionnels, on compte toute la conformité légale (sécurité des chauffeurs et entretien d'équipements, standards opérationnels et fiabilité d'exécution, respect des lois et règlements provinciaux, fédéraux et frontaliers, taxation du carburant, assurance et immatriculation du véhicule), en plus d'obtenir, d'entretenir, de financer et de se déposséder de la flotte sur une base régulière. Un fabricant peut dépenser approximativement de 8 à 10% de ses ventes annuelles pour la distribution, dont la moitié va pour le transport. À moins que l'entreprise soit grande, et que la portion dédiée au transport soit importante pour en faire une compétence centrale, il est peu probable que le fonctionnement d'une flotte privée soit rentable et efficace.

### Compétences de base

Afin de rester concurrentielles et rentables, les entreprises doivent se concentrer sur leurs compétences de base et leur mission d'affaires. De plus, la tendance de sous-traiter les activités liées au transport demeure totalement actuelle et accessible pour les petites et grandes entreprises. Il est aussi possible pour les entreprises qui choisissent d'opérer leurs propres flottes de confier une partie de leurs activités en transport comme l'entretien des véhicules ou tout autre support opérationnel. Elles peuvent donc posséder leurs propres véhicules pour des raisons de flux de trésorerie, de fiscalité ou d'investissement. En général, les entreprises retirent plus de bénéfices avec un accord de bail tous frais compris pour les véhicules ou tout autre service tel que le «one-stop shopping». Il est primordial de choisir un partenaire qualifié et fiable dont les compétences centrales sont les services de transport commercial.

Les avantages du bail tous frais compris en transport dépassent habituellement ceux de la possession de sa propre flotte de véhicules. Un bénéfice majeur

est la réduction des coûts liés à la possession des véhicules et les opérations. Une flotte en bail tous frais compris est adaptée et conçue pour répondre aux besoins spécifiques du client. De plus, cette option permet d'éviter les lourds investissements, les problèmes de financement et de conformité et tous les services administratifs supplémentaires comme les assurances et immatriculations pour les véhicules. Le fabricant peut aussi offrir un meilleur service de livraison à ses clients puisque son partenaire en transport lui garantit le bon fonctionnement de tous les véhicules grâce à un entretien préventif rigoureux et la possibilité d'avoir recours à des véhicules de rechange.

### Changements technologiques

Les changements technologiques et techniques ont un impact direct sur les activités centrales de toutes les entreprises, mais également sur leur système de transport. En effet, les camions qui transportent les marchandises subissent périodiquement des changements pour la conception mécanique et le service de support. Par exemple, les dernières recommandations 2007 de l'Agence de protection de l'environnement, exigées au Canada et aux États-Unis, ont sensiblement modifié la conception des moteurs, les circuits d'alimentation et les systèmes d'échappement afin de se conformer aux normes de réduction des émissions polluantes. Ces changements de spécifications créent des complexités supplémentaires et des coûts additionnels dans l'entretien et le remodelage des systèmes d'émission. Il y a également sur le marché des nouveaux choix de carburant au diesel, d'huiles et de lubrifiants, maintenant tous exigés pour être compatibles avec la nouvelle technologie des véhicules. Dans leurs décisions liées au transport de leurs marchandises, les entreprises doivent aussi considérer toutes les complications qu'engendrent la formation des mécaniciens pour l'entretien et les réparations, les investissements

supplémentaires requis pour le nouvel équipement, les nouvelles pièces des véhicules, et les coûts plus élevés des huiles et leur stockage (puisque plusieurs types d'huiles, des périodes pré et post 2007, ne peuvent pas être entreposées ensemble). À ces défis supplémentaires s'ajoute le prix d'achat d'un nouveau camion, ce qui augmente la facture de 7000 \$ à 10 000 \$, et même davantage.

Avec ces récents changements technologiques, l'alternative du bail tous frais compris en transport offre beaucoup plus d'avantages pour les entreprises. Avec ce choix, il est possible d'engager un partenaire compétent, bien informé et capable de gérer rapidement tous les changements techniques liés aux moteurs, véhicules et systèmes d'échappement et d'émission, pétroles, lubrifiants et carburants. De plus, un bail tous frais compris reporte l'impact des investissements en équipements pour les nouveaux véhicules.

Ainsi, en plus d'obtenir les avantages traditionnels du bail tous frais compris, les dernières évolutions dans l'industrie prouvent la nécessité de réévaluer l'organisation de tous les systèmes de transport. Une entente de bail tous frais compris permet aux entreprises de maintenir et d'améliorer leurs avantages concurrentiels en se concentrant exclusivement sur leurs compétences clés, sans avoir les maux de tête liés à la gestion des activités du transport et toute sa complexité.

Des partenaires qualifiés en transport peuvent fournir une multitude de solutions et bénéfiques aux entreprises pour leur permettre de demeurer concurrentielles et réussir sur le marché et ce, malgré les défis de leur environnement d'affaires. Bref, le choix d'un partenaire compétent offrant le bail tous frais compris est une solution gagnante pour simplifier un système de transport et ainsi, réduire le fardeau des entreprises. ■

---

Oliver Silver est directeur du marketing et de la rétention de la clientèle chez Ryder Canada. On peut le joindre à [osilver@ryder.com](mailto:osilver@ryder.com).

## **Siège social de Ryder Canada**

2233 Argentia Road, Suite 307  
Mississauga, Ontario L5N 2X7

**Ryder offre un ensemble complet des meilleures solutions informatisées de l'industrie en logistique, transport et service à la clientèle.**

### **Gestion financière**

- ▶ *Financement locatif*

### **Gestion de la flotte**

- ▶ *Location commerciale de camions*
- ▶ *Service complet de location*
- ▶ *Location-Bail Flex de 3 ans*
- ▶ *Entretien périodique*
- ▶ *Services de support de la flotte*
- ▶ *Contrat de transport exclusif*

### **Gestion du transport**

- ▶ *Consultation en réseaux de transport*
- ▶ *Approvisionnement en matière de transport*
- ▶ *Planification et prise en charge des expéditions*
- ▶ *Vérification et paiement des factures de transport*

### **Gestion de la distribution**

- ▶ *Consultation en gestion de distribution*
- ▶ *Services de conception d'installations*
- ▶ *Approvisionnement de produits*
- ▶ *Distribution de produits*
- ▶ *Support de produits*

### **Gestion de la chaîne d'approvisionnement**

- ▶ *Consultation en chaîne d'approvisionnement*
- ▶ *Opérations de logistique intégrée*
- ▶ *Gestion de logistique de pointe*

### **Commerce électronique**

- ▶ *Solutions e-Channel*
- ▶ *Services électroniques Ryder :*
  - RyderTrac.com*
  - RyderShip.com*
  - RyderFlow.com*
- ▶ *RyderFleetProducts.com*
- ▶ *UsedTrucks.Ryder.com*

Ryder System Inc. (NYSE :R) gère la plus importante flotte privée du monde, en exploitation sur quatre continents et emploie plus de 30 000 personnes. Les actions de Ryder se transigent sur le New York Stock Exchange et est une composante du Dow Jones Transportation Average et du Standard and Poor's 500 Index. Ryder a été reconnue par des publications d'affaires et de logistique comme le Fortune Magazine's où la Compagnie se trouvait dans la prestigieuse liste des « Compagnies les plus admirées » et par plusieurs clients incluant Alcan, DaimlerChrysler, Nissan, Target, et Xerox.

Appelez-nous dès aujourd'hui pour savoir comment les solutions de logistique personnalisée, de transport et d'approvisionnement électronique de Ryder peuvent travailler pour vous, vos clients et votre rentabilité.

**1-800-BY-RYDER**  
**www.ryder.com**

**Ryder**<sup>®</sup>  
Solutions mondiales  
de logistique et transport