



La Bourse de Fret pour Tous les Transporteurs

Sylvie FIGULS

Directrice du Groupement d'achats A.S.T.R., basé à ANGERS (49) regroupant plus de 500 adhérents, TPE du transport pour la plupart, nous apporte ses réflexions sur la démarche H2P/B2P Web :



« Nous regroupons actuellement, au sein d'A.S.T.R., plus de 500 entreprises, majoritairement des TPE du transport, qui se battent toute l'année contre les charges qui les écrasent alors que leurs recettes, souvent en tant que sous-traitants et du fait de la situation du marché, demeurent souvent modestes. Dans ces conditions, participer à un projet qui a pour objet essentiel de réduire les coûts, m'est apparu comme bien naturel, pour ne pas dire évident ! Notre groupement connaissait déjà BDFWeb pour avoir référencé cette société, dès 2007, en qualité de partenaire commercial. Lorsque nous avons été informés de ce projet, je dois dire que j'ai été rapidement convaincue de sa pertinence et je me suis tout aussi rapidement efforcée de convaincre les membres du conseil d'administration du Groupement que je dirige.

Reconnaissons que le produit est bien construit, notamment au niveau de la grille tarifaire qui tient compte des spécificités de fonctionnement et de budget des petites structures. Outre le fait que la Profession prenne enfin la main sur la gestion de son outil d'échange de fret, c'était là, bien évidemment, une de nos préoccupations premières.

De plus, nous avons rapidement constaté que le projet H2P/B2PWeb n'avait aucunement pour objectif de servir les intérêts de quelques-uns au détriment d'autres. Nous en avons immédiatement mesuré l'ouverture à toutes les entreprises de la profession, principe de base sur lequel tout le projet est conçu. Très vite, nous avons été convaincus que nous y avions notre place : les gros n'ont-ils pas besoin des camions des plus petits pour servir leurs clients ? Et nous, pour les retours ou compléments de chargement, n'avons-nous pas besoin des plus gros, voire des très gros ?

Aussitôt dit, aussitôt fait ! Notre Groupement s'est donc rapidement retrouvé parmi les premiers actionnaires de la société H2P appelée à prendre le contrôle de la société BDFWeb ! Afin de mieux servir les intérêts de nos adhérents, nous avons, depuis, confirmé notre investissement en devenant membre du Conseil de Gouvernance de la société H2P.

Mais quoi de plus naturel pour un groupement dont l'objectif essentiel est d'assister ses adhérents dans leurs achats ?!

C'était là une excellente opportunité de montrer à nos adhérents ce à quoi nous nous efforçons quotidiennement : les aider à améliorer la compétitivité de leur entreprise. Et puis, pour la femme que je suis, je ne puis vous cacher ma satisfaction et mon enthousiasme d'avoir ainsi l'opportunité de travailler, côte-à-côte, avec des dirigeants d'entreprises de toute taille dont les objectifs sont, au final, les mêmes que les miens et de pouvoir ainsi partager avec eux les valeurs que nous défendons !

Je conclurai mes propos par la même remarque que celle faite par le Président VIGNERON : quel enthousiasme ! Ce n'est pas si fréquent aujourd'hui dans notre profession ! Je pense que vous aurez compris que cet enthousiasme pour la démarche H2P/B2PWeb, chez A.S.T.R., nous le partageons pleinement ! »

Alors, savez-vous que l'on nous annonce la fin d'ici peu du mode « minitel » ?

La solution de substitution : le produit B2PWeb ! Simple d'utilisation, innovant et économique !

C'est exactement la solution qu'il nous fallait pour nos adhérents !

Joël VIGNERON

Président du Groupement TRED UNION regroupant plus de 40 adhérents nous rapporte des propos entendus au sein de son Groupement :



A l'issue d'une réunion fondatrice du projet H2P/B2P : « Cela fait 15 ans qu'on attendait un tel projet, une bourse de fret à nous, à nous tous ! »

« La crise économique est telle qu'aucune piste d'économie n'est à négliger. »

« Nos entreprises disposent de fret mais, sans cesse, ont besoin de compléments de chargements pour optimiser les recettes des véhicules et des rotations ; les écrans de recherche de fret sont donc en permanence en fonctionnement et les modes de tarification appliqués sur le marché français de bourse de fret sont à ce titre très pénalisants. »

« Quand il n'y a pas de fret, tous les écrans de recherche des voituriers sont allumés et les compteurs tournent ; quand il y en a trop, les affréteurs passent leur temps à rafraîchir les offres et ça coûte ; les utilisateurs de bourse de fret me comprennent ! Un peu la même chose que la plaisanterie bien connue : « Pile, je gagne ; face tu perds ! » le problème est que nous ne sommes jamais du côté de celui qui jette la pièce !!! Encore que, les billets pour payer, en l'occurrence, c'est bien et toujours nous ! »

Récemment, alors qu'un nouveau client de B2PWEB parmi les adhérents de notre groupement TRED UNION venait de terminer sa séance de 30 minutes de formation téléphonique : « Une demie heure à peine, quel outil, simple, bien fait ... ça va marcher ! »

« Ergonomique, intuitif. Seulement 30 minutes de formation pour appréhender tout le potentiel de ce produit. »

Joël VIGNERON nous confie ses réflexions personnelles :

« Les entreprises, adhérentes du Groupement que j'ai l'honneur de présider, ont d'emblée, manifesté leur enthousiasme pour le projet de bourse de fret professionnelle auquel nous nous sommes associés.

Apporter le dynamisme des entreprises constituant le Groupement TRED UNION m'est apparu une réelle opportunité de participer à cette démarche collective.

Nous avons mesuré les risques d'échec du projet H2P/B2PWEB et avons considéré que ces risques étaient relatifs comparés à nos dépenses actuelles et que l'enjeu d'économie potentielle était tel qu'il aurait été une erreur de ne pas participer à ce challenge ambitieux.

Rompre l'isolement, était déjà la devise du Groupement FLO à la création duquel j'ai moi-même participé dans le passé avec d'autres entrepreneurs fondateurs ; les retrouver aujourd'hui avec tous ceux qui m'ont choisi comme président à la tête de TRED UNION était à nouveau l'occasion de rompre l'isolement !

Je vous avouerai que par les temps qui courent..., professionnellement parlant, ce choix d'alliance est porteur d'espoir ! »