



Malakoff, le 22 avril 2013

L'âge d'or de l'expediting

Les dernières évolutions économiques et industrielles de ces dernières années sont à l'origine de nouveaux processus de travail et ce, particulièrement dans la fonction Achat. Par conséquent, de nouveaux besoins sont apparus comme l'Expediting, métier créé au cours de la dernière décennie.

La structure achat a été scindée en deux grands axes, les activités en amont de la commande (sourcing – négociation – clarification techniques – émission de l'ordre d'achat), puis les activités en aval de la signature du contrat de fourniture d'équipements (expediting – inspection – liquidated damages).

Ce qui nous intéresse ici est la phase en aval du processus. Par le passé, les acheteurs suivaient l'exécution de la commande, aujourd'hui ce sont les expeditors qui assument cette fonction. Cette évolution est la conséquence directe de l'augmentation de la taille des projets industriels qui passent de millions de dollars à des montants pouvant atteindre des milliards de dollars. Les risques associés à ce type de projet sont considérables et peuvent donc mettre en péril les grands groupes commanditaires. Je pense en particulier aux pénalités de retard, mais aussi aux contraintes techniques (qualité, sécurité, sûreté). Le suivi permanent de l'expeditor devient vital, tant au niveau logistique que technique, de la signature de la commande à la livraison sur site et y compris lors de l'installation de l'équipement.

Concrètement, l'expediting consiste à assurer de bout en bout l'exécution d'un projet industriel car il est le seul métier transversal permettant la prise en compte de l'ensemble des contraintes. L'expeditor a un rôle proactif : il lui est nécessaire de connaître le processus de fabrication afin d'évaluer l'avancement global du projet. Il est important qu'il soit attiré par les aspects techniques du projet, car il est responsable d'évaluer l'impact des modifications techniques et de fournir un meilleur retour d'information. Son rôle est de remonter, alerter et archiver l'ensemble des faits ayant eu des conséquences, autant commerciales que techniques, sur l'exécution de la commande.

En pratique, la première mission de l'expeditor est d'organiser la réunion de lancement, ou Kick Off Meeting, avec les principaux intervenants (company / vendor / contractor / third party). Cette réunion permet d'établir un cahier des charges précis (process techniques, normes applicables, niveau d'inspection, niveau de certification) et surtout de s'accorder sur la façon dont le fournisseur va exécuter la commande. Le planning de référence remis lors de cette réunion permet de s'assurer que le fournisseur sera capable de respecter les délais et d'identifier les phases principales : Engineering – Procurement – Production – Inspection – Release for Packing. On peut suivre l'évolution du planning dans le rapport d'avancement mensuel. C'est aussi pendant cette réunion que les parties conviennent de la Vendor document Contact List, une liste répertoriant tous les documents contractuels que le fournisseur devra soumettre cela comprend les GAD (plan d'ensemble), les notes de calculs, les procédures qualités, mais aussi les documents relatifs aux inspections.

Pour chaque commande, il n'est pas rare d'avoir plus d'une centaine de documents. L'expeditor s'assure que chaque document est commenté et compris par tous les intervenants dans les délais impartis. Il est également susceptible d'aiguiller le fournisseur vers le bon interlocuteur, il est

donc capable de gérer la rédaction et le suivi des déviations techniques. Au-delà de ces aspects, l'expeditor est responsable de s'assurer du respect contractuel de la commande qui comprend l'obtention des garanties bancaires, des certificats d'assurance, de l'accusé de réception des sous-commandes, des avenants ainsi que des release notes délivrées par la third party...

Pour finir, l'expeditor est chargé de valider les factures fournisseurs ainsi que l'application ou non des pénalités de retard (les retards sont fréquents et les torts souvent partagés).

L'expeditor a ainsi un rôle support à la prise de décision grâce à sa vision globale, et par conséquent, travaille main dans la main avec le responsable du projet, l'acheteur, l'inspecteur et bien sûr le sous-traitant en charge de la fabrication. La rigueur, la transparence, l'implication, la réactivité, la curiosité, et le pragmatisme permettent d'exceller sur ce type de poste.

Comme cette fonction est relativement récente, elle est définie différemment en fonction des ingénieries. L'expeditor joue parfois plus un rôle de coordinateur logistique avec une implication technique moins forte. L'expediting s'adresse donc à des ingénieurs généralistes mais également à des logisticiens curieux.

L'expediting se positionne donc comme un maillon clé dans la réussite de projets industriels.

Nicole B.
Consultante en Expediting Groupe EOLEN

<http://www.eolen.com>

Contacts Presse

Franck Tupinier - Tél. : 06 74 68 37 93 - ftupinier@myntic-pr.com

Delphine Leblanc - Tél. : 01 46 12 10 01 - delphine.leblanc@eolen.com



Nicole B.
Consultante en Expediting Groupe EOLEN