



SUPPLY CHAIN

L'administration des ventes pour les DOM TOM

Spécificités des DOM TOM

Les Départements et Territoires d'outre-mer sont l'appellation usuelle des terres françaises situées hors de la Métropole.



En ce qui concerne Bormont, nous avons des clients dans les territoires suivants : la Guyane, la Martinique, la Guadeloupe, Saint Martin, La Réunion, Mayotte, la Nouvelle Calédonie et la Polynésie française.

Nous avons deux manières de gérer les commandes en provenance des DOM TOM :

- a) Les commandes d'achat fermes

- b) Pour certains territoires ayant des stocks de consignation, ils peuvent aussi s'approvisionner sur le stock de consignation.

Nous possédons 6 stocks de consignation dans les territoires suivants : La Guyane, la Martinique, la Guadeloupe, Saint Martin, la Réunion et Mayotte.

La quantité et les articles en stock de consignation sont réévalués tous les 6 mois à un an avec le commercial

La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française n'ont pas de stock de consignation et opèrent uniquement avec des achats fermes.

Tarifs et factures export

Les prix export sont toujours en HT et en prix net.

En ce qui concerne les stocks de consignation, nos prix nets incluent les frais d'approche.

En ce qui concerne les commandes fermes, nos prix nets ne comprennent pas les frais d'approche qui sont payés directement par le client au transitaire.

Factures export

Règle : tout ce qui est expédié hors de métropole doit faire l'objet d'une facture. Il peut s'agir d'un article, d'un catalogue, d'un échantillon, etc. s frais de douane sont payés en fonction de la valeur de la facture.

Pour les articles expédiés qui ne figurent pas au catalogue, utiliser le tarif suivant :

- Catalogue général : 10€
- Brochure : 1€
- Échantillon ou produit : sa valeur au prix d'achat

Les commandes de vente

Les commandes d'achat ferme

Les commandes d'achat ferme se réfèrent soit à une offre spécifique, soit à une liste de prix net. (Voir paragraphe sur les prix export)

Ce sont des commandes standard, dont la seule différence est de devoir être spécifiées en HT.

Il faut faire attention et suivre la procédure JC23 permet de saisir les réappro en HT.

La rédaction du BL et de la lettre de voiture est précisée dans la procédure.

Une fois la lettre de voiture faite et transmise, il faut envoyer un mail à notre expéditeur pour leur transmettre la liste de colisage, le marquage, le numéro de BL, le numéro de lettre de voiture et l'accusé réception concerné. Il faut aussi leur préciser qu'il faut utiliser des palettes NIMP15.

Une fois que notre expéditeur a préparé son expédition, ils nous renvoient la liste de colisage remplie qu'il faudra transmettre au transitaire par mail avec la facture client, et mettre le client en copie. (Notre expéditeur n'expédie pas dans les DOM TOM mais livre à un

transitaire dans un port qui s'occupe de livraison des containers et des démarches douanières)

La facture doit aussi être envoyée par courrier au client.

Les délais maritimes sont de 6 à 8 semaines environ. C'est à l'administration de vente de juger des envois partiels éventuels en cas de rupture de stock.

Déclaratifs de vente (stock de consignation)

Chaque début de mois, avant le 5, chaque filiale nous envoie un tableau Excel des articles vendus en provenance du stock de consignation afin que nous puissions les facturer. (Quantité, référence, désignation et prix)

Exceptionnellement, il peut arriver que notre client nous indique des prix dérochés qui correspondent à une offre commerciale négociée avec notre service commercial.

1. Il faut vérifier que les prix mentionnés correspondent aux prix en vigueur (il peut y avoir des erreurs, des augmentations de prix, prix métropole sans frais d'approche, produits qui ne sont plus au catalogue de l'année, etc.)
Quand les prix ne correspondent pas, il faut saisir la commande aux prix corrects, et ensuite informer l'acheteur du client de la filiale des prix, et lui demander de valider les corrections apportées. (Nous n'avons jamais eu de litige tarifaire suite à cette opération).
2. Saisie de la commande. Il faut saisir les commandes en procédure SAP KE.
3. On établit le BL (sans envoi de matériel) A ce moment-là le système effectue une vérification entre le stock de consignation théorique et les quantités vendues.

Il peut en effet arriver que le client déclare une vente de 10 articles alors que, selon nous, leur stock de consignation n'était que de 8 articles. Ceci va demander alors une recherche d'erreur chez nous et chez le client. (Retours inconnus, mélange entre de consignation et stock ferme, erreur d'article, etc.)

4. Quand les erreurs éventuelles ont été résolues, il faut déclencher une sortie de marchandise. Si cette résolution prend trop de temps, on déclenche au bout de 15 jours les sorties de marchandise pour les articles pour lesquels nous sommes en accord. Les articles sur lesquels il reste une erreur seront traités ultérieurement. (Cela demande une relance constante pour que le problème ne soit pas oublié et ne reste pas sans solution)

Ceci conclut le traitement du déclaratif de vente mensuel.

Commandes de réapprovisionnement

Les commandes de réapprovisionnement ne sont pas automatiques. C'est chaque filiale qui nous passe individuellement sa commande de réapprovisionnement avec les quantités désirées. Normalement, les commandes de réapprovisionnement devraient toujours être des palettes complètes (mais nous acceptons les palettes incomplètes sans quoi les échanges retarderont la prise de commande)

Les réappro sont enregistrés avec la procédure SAP KB.

Il faut faire attention et suivre la procédure JK14 qui permet de saisir les réappro en HT.

La rédaction du BL et de la lettre de voiture est précisée dans la procédure.

Une fois la lettre de voiture faite et transmise, il faut envoyer un mail à notre expéditeur pour leur transmettre la liste de colisage, le marquage, le numéro de BL, le numéro de lettre de voiture et l'accusé réception concerné. Il faut aussi leur préciser qu'il faut utiliser des palettes NIMP15 et utiliser les étiquettes spécifiques consignation.

Une fois que notre expéditeur a préparé son expédition, ils nous renvoient la liste de colisage remplie qu'il faudra transmettre au transitaire avec une facture pro forma. Cette facture doit être faite sous SAP avec la transaction VFO1 et l'éditer par VFO2. (Notre expéditeur n'expédie pas dans les DOM TOM mais livre à un transitaire dans un port qui s'occupe de livraison des containers et des démarches douanières)

On envoie par email au client le numéro de lettre de voiture, le BL et la liste de colisage (pour qu'il sache ce qui a été expédié et est censé arriver)

Etant donné que les délais maritimes sont de 6 à 8 semaines environ c'est à l'administration des ventes de juger du bien-fondé d'envois partiels en cas de rupture de stock.

Remarque : il n'y a jamais d'expédition avion pour des commandes de réapprovisionnement vers des stocks de consignation.

Après chaque édition de lettre de voiture, un tableau Excel doit être complété pour chacune des filiales ayant une consignation. Il indique la lettre de voiture, le BL et le quantitatif par article.

Ce tableau est partagé et consulté par la logistique et la comptabilité et permet de vérifier et réévaluer les frais d'approche.

Déstockage des produits en fin de vie

Pour information, les produits en fin de vie ne sont jamais repris (pour des raisons de cout de transport) mais nous consentons des prix promotionnels pour déstockage dans le cadre des consignations.

En ce qui concerne les stocks client de commandes fermes déjà passées, nous consentons des avoirs suite à négociation. Ce prix est déterminé par notre service commercial.

Casse et litige

Litiges techniques (SAV) :

En ce qui concerne les matériels de consignation : on leur demande de faire un échange, et de récupérer les produits défectueux pour analyse sur place lors d'une visite d'un commercial Bormont pour décision finale.

En ce qui concerne les achats fermes, en cas de produit défectueux, on renvoie gratuitement du matériel en saisissant une commande SAP avec la procédure spécifique litige. Ce produit partira avec la prochaine expédition.

Le client doit récupérer les produits pour nous permettre de les examiner lors du passage du commercial. 2 fois par an le commercial inspecte les luminaires défectueux

Litiges logistiques : quantités non conformes, casses transport

En ce qui concerne les casses transport, nous en assumons la responsabilité et réexpédions les produits cassés.

Les quantités non conformes sont rares, et sont traitées au cas par cas avec la logistique.

Glossaire

Consignation

Mise à disposition d'un stock qui nous appartient chez un client afin de lui permettre de le vendre. Nous avons créé des stocks de consignation pour certains de nos clients distants pour leur éviter les temps de transport entre la prise de commande et la livraison

Frais d'approche

Les frais d'approche correspondent aux frais d'expédition et de douane. (Voir paragraphe sur les prix export.) Ils sont révisés chaque année. (Joindre document exemple)

Lettre de voiture

La "lettre de voiture" est la dénomination officielle, pour désigner le contrat de transport de marchandises qui nous lie au transporteur.

Liste de colisage

Document sur lequel sont répertoriés tous les articles constituant une expédition avec les dimensions de la palette

Marquage

Document sur lequel est répertorié le nom du destinataire, son adresse, le numéro de commande et le numéro de la lettre voiture. Il est collé sur la palette par notre expéditeur

NIMP15

Il s'agit bois traité et marqué dans lequel les nuisibles, les bactéries et les insectes ont été détruits pour éviter que des organismes vivants nocifs ne se répandent dans le monde entier via le matériel d'emballage. NIMP15 est le code des normes correspondantes. Cela signifie « Normes Internationales pour les Mesures Phytosanitaires 15 »

Pro forma

Une facture pro forma est très proche d'un devis, mais apporte un caractère plus officiel. Pro Forma signifie « pour la forme ». Ce n'est pas un document enregistré en comptabilité. Elle permet de préciser le contenu, les prix et conditions de vente aux administrations liées au commerce international.