

Posté par: formations-concours

Publiée le : 5/11/2008 11:01:10

Le négociateur est l'intermédiaire entre des clients qui ont des marchandises à expédier et les transporteurs. Il recherche le meilleur moyen de transport (coût, temps, trajet) pour son client. On l'appelle également commissionnaire de transport (maritime), agent de fret (aérien) ou transitaire (routier). Les mots clés du métier : organisation, coordination, flexibilité.

**Description des tâches / conditions de travail**On peut trouver le négociateur dans les entreprises de transport et de logistique (entreposage), chez les transitaires et dans l'industrie (responsable de transport). Sa mission principale : trouver le meilleur rapport qualité/prix pour transporter des produits (ou des voyageurs) tout en respectant les délais impartis.

Pour répondre aux différentes contraintes imposées par son univers de travail, le négociateur doit bien connaître la législation en vigueur, les prix du marché et la géographie des transports. De plus, il doit parler couramment l'anglais, être clairvoyant, débrouillard et avoir une grande rapidité d'écriture. Le négociateur travaille principalement en collaboration avec le chef de quai, les manutentionnaires et les commerciaux. Le lieu physique principal de travail, pour le négociateur, est son bureau. Ses outils principaux sont ceux de la communication : le téléphone, le fax, l'ordinateur et le minitel. La réduction du temps de travail à 35 heures existe aussi dans le secteur des transports et de leur organisation. Néanmoins elle est difficilement applicable, car la charge de travail, très irrégulière, est variable d'un jour à l'autre. Il existe une réglementation du travail spécifique aux transports.

**Salaires / revenus**Le salaire en début de carrière est d'environ 1 500 à brut mensuels, en fin de carrière il s'élève à environ 3 000 à.

**Evolution professionnelle**Avec une certaine ancienneté et surtout de l'expérience dans la fonction de négociateur, il est possible d'évoluer vers le métier de chef d'exploitation voire même de chef d'agence. Un négociateur peut également se lancer dans la création de sa propre entreprise d'affrètement.  
**Etudes / formations**Le négociateur est un technicien de l'organisation du transport. Plusieurs diplômes au niveau bac et bac + 2 certifient des qualifications nécessaires :

- le bac pro logistique,
- le bac pro exploitation des transports,
- le BTS transport,
- le DUT gestion, logistique et transport.

Il existe par ailleurs des écoles spécialisées dans le secteur des transports qui proposent de multiples formations. Elles sont dispensées par des organismes professionnels comme l'AFT-IFTIM ou PROMOTRANS.

Mais dans tous les cas, la connaissance du terrain est primordiale avant d'acquérir des responsabilités. Au niveau de l'expérience professionnelle, en plus du diplôme, un stage

de quelques semaines dans un service d'affrètement est idéal pour se préparer à cet emploi.

A savoir : le CAP agent d'entreposage et le BEP logistique et commercialisation ne suffisent pas pour exercer les responsabilités de l'affrêteur.