

Pour vos appels d'offre

**Plates-formes
électroniques**
1^{ère} ÉDITION

**DDS
LOGISTICS**

1. NOM DE LA SOCIETE	DDS Logistics
2. Appartenance à un groupe	
3. Date de création	1984
4. Pays d'origine de la société	FRA NCE
5. Localisation du siège en France	PARIS
6. Nom du principal dirigeant	Jerôme Bour
7. CA 2011 Monde	7 M €
8. CA 2011 France	6,5 M €
9. Effectif global Monde 2011	70
10. Effectif France 2011	65
11. Nom de la solution de plate-forme électronique de mise en relation	Trade Collaborate
12. Description synthétique des principales fonctionnalités de la solution	Trade Collaborate est une plateforme communautaire qui facilite les échanges entre les chargeurs et les différents acteurs du transport. Les principales fonctionnalités sont : <ul style="list-style-type: none"> - Tracking transport international - EDI pour le transport routier - SaaS
13. Langues disponibles pour cette solution	Français-anglais
14. La solution s'adresse-t-elle en priorité aux :	
- Transporteurs (O/N)	<input type="radio"/>
- Commissionnaires de transport (O/N)	<input type="radio"/>
- Chargeurs (O/N)	<input type="radio"/>
- Autres (O/N), (si oui, précisez)	
15. Principales références clients (5 maxi)	
16. Modes de transport couverts par la solution :	
- Routier (O/N)	<input type="radio"/>
- Maritime (O/N)	<input type="radio"/>
- Fluvial (O/N)	<input type="radio"/>
- Aérien (O/N)	<input type="radio"/>
- Ferroviaire (O/N)	<input type="radio"/>
- Autres (O/N), (si oui, précisez)	N
17. Périmètre géographique concerné :	
- France (O/N)	<input type="radio"/>
- Europe (O/N), (si oui précisez)	<input type="radio"/>
- Autres (O/N), (si oui précisez)	Asie
18. Nombre de transporteurs référencés/abonnés	400
19. Nombre de clients connectés (industriels, distributeurs)	
20. Nombre d'utilisateurs	

<p>21. Nombre d'offres de fret gérées / jour</p>	
<p>22. La solution gère-t-elle nativement les appels d'offres à un grand nombre de transporteurs ? (O/N)</p> <p>Si, oui, peut-on :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lancer des appels d'offres (O/N) - Aider au dépouillement d'un appel d'offre (O/N) - Gérer les documents et contrats liés aux appels d'offre (O/N) - Autre (O/N) (si oui précisez) 	<p>N</p>
<p>23. La solution gère-t-elle nativement la mise en relation automatique avec un groupe de transporteurs ? (O/N)</p> <p>Si oui, peut-on :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proposer du fret à un groupe de transporteurs prédefini avec le chargeur ? (O/N) - Proposer du fret à un groupe ouvert de transporteurs (marché spot)? (O/N) - Basculer sur une bourse de fret si on n'a pas de réponse d'un panel fermé de transporteur via un processus prédefini ? (O/N) - Affecter les ordres de transport en fonction de quotas par transporteurs ? (O/N) - Rechercher des offres de transport pour des contrats à long terme ? (O/N) - Autres (O/N), (si oui précisez) 	<p>O</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>N</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>N</p>
<p>24. Que proposez-vous pour sécuriser la mise en relation ?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un contrôle de l'existence effective des transporteurs et de leur activité ? (O/N) Précisez - Un contrôle de solvabilité des transporteurs ? (O/N) - Un suivi de qualité des prestations de transport avec un avis des utilisateurs ? (O/N) - Une notation des transporteurs ? (O/N) - Une assurance incluse pour rembourser le donneur d'ordre en cas de litige ? (O/N) - Autre (O/N) Précisez 	<p>O</p> <p>N</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>N</p> <p>N</p>

<p>25. Que proposez-vous au niveau du suivi des opérations ?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prise de rendez-vous (O/N) - Calculateur d'itinéraires et de coûts (O/N) - Optimisation des tournées (O/N) - Planification des expéditions (O/N) - Tracking et suivi des expéditions (O/N) - Reporting (O/N) - Pre-facturation (O/N) - Aide au recouvrement (O/N) - Autres (O/N), (si oui précisez) 	<p>O</p> <p>O</p> <p>N</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>N</p> <p>N</p>
<p>26. Quelles sont les principales autres fonctions proposées nativement par la solution ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Partage du portefeuille de commandes fournisseurs à l'import, au détail produit - Gestion des commandes fournisseurs par les transitaires (mise à disposition, contrôle qualité, empotage, tec.)
<p>27. Protocoles disponibles au sein du processus de connectivité :</p> <ul style="list-style-type: none"> - http (O/N) - AS/2 (O/N) - ftp v (O/N) - smtp/imap (O/N) - Autres (précisez) 	<p>O</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>N</p>
<p>28. Formats de messages électroniques pris en charge par la solution :</p> <ul style="list-style-type: none"> - XML (O/N) - EDI (O/N) - Autres (O/N), (si oui précisez) 	<p>O</p> <p>O</p>
<p>29. Accès à la solution via des outils de mobilité :</p> <ul style="list-style-type: none"> - PDA (O/N) - Smartphones (O/N) - Autres (précisez) 	<p>N</p> <p>N</p>
<p>30. Business Model de la solution :</p> <ul style="list-style-type: none"> - License (O/N) - Forfait mensuel/annuel (O/N) - A la demande (O/N) - Autre (O/N), (si oui précisez) 	<p>N</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>N</p>
<p>31. A qui vendez-vous votre solution ?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aux Chargeurs (O/N) - Aux Transporteurs (O/N) - Aux Commissionnaires de transport (O/N) - Autres 	<p>O</p> <p>O</p> <p>O</p>
<p>32. Coût de la solution à partir de (en €) Veuillez préciser le montant des frais de mise en place / d'inscription, de transaction ...</p>	<p>A partir de 500 € / Mois</p>
<p>33. Coût moyen d'un projet</p>	

34. Principaux partenaires	<ul style="list-style-type: none"> - INTTRA - TRAXON - SERVIUS - SOGET
35. <u>Trois</u> principaux points forts de la solution	
36. Faits marquants pour la société en 2011	<ul style="list-style-type: none"> - Lancement de la plateforme Trade Collaborate - Nouveaux Partenariats avec : <ul style="list-style-type: none"> o SOGET o ZETES o Orange Business Services
37. Dernières fonctions développées (citez les principales)	
38. Perspectives d'évolution 2012 de la société (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, etc.)	