Supply Chain MAGAZINE
Juin 2012

Pour vos appels d'offre

Plates-formes électroniques

1ère ÉDITION

TICONTRACT

1. NOM DE LA SOCIETE	TICONTRACT
2. Appartenance à un groupe	Transporeon Group
3. Date de création	2005
4. Pays d'origine de la société	Allemagne
5. Localisation du siège en France	77210 Fontainebleau Avon
6. Nom du principal dirigeant	Roland Hoetzl
7. CA 2011 Monde	Env. 25m €
8. CA 2011 France	NA
9. Effectif global Monde 2011	60
10. Effectif France 2011	4
11. Nom de la solution de plate-forme électronique de mise en relation	TENDERING et RATE MANAGEMENT
12. Description synthétique des principales fonctionnalités de la solution	Gestion d'appels d'offres et de sourcing. Négociation des cahiers de charges et conditions tarifaires entre le chargeur et les prestataires logistiques (routier, maritime, aérien, logistique d'entrepôt…). Gestion des contrats et des tarifs intégrant les taxes flottantes, contrôle de facture.
13. Langues disponibles pour cette solution	13 langues dont le Mandarin.
14. La solution s'adresse-t-elle en priorité aux :	
- Transporteurs (O/N)	Oui
- Commissionnaires de transport (O/N)	Oui
- Chargeurs (O/N)	Oui
- Autres (O/N), (si oui, précisez)	N
15. Principales références clients (5 maxi)	Lactalis, Nexans, Imerys, VW, ThyssenKrupp, Bonduelle
16. Modes de transport couverts par la solution :	
- Routier (O/N)	Oui
- Maritime (O/N)	Oui
- Fluvial (O/N)	Oui
- Aérien (O/N)	Oui
- Ferroviaire (O/N)	Oui
- Autres (O/N), (si oui, précisez)	N.
17. Périmètre géographique concerné :	
- France (O/N)	Oui
- Europe (O/N), (si oui précisez)	Oui (Pas de limite géographique, EU + hors EU)
- Autres (O/N), (si oui précisez)	Monde (70 pays)
18. Nombre de transporteurs référencés/abonnés	Plus de 18500
19. Nombre de clients connectés (industriels, distributeurs)	Plus de 600 Chargeurs
20. Nombre d'utilisateurs	70 000

21. Nombre d'offres de fret gérées / jour	6000 appel d' offres par an
22. La solution gère-t-elle nativement les appels d'offres à un grand nombre de transporteurs ? (O/N) **Si, oui, peut-on :** - 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)	Les transporteurs sont sélectionnés par le chargeur O O O O : fichier de s allocations, contrats, annexes, cahiers des charges…
23. La solution gère-t-elle nativement la mise en relation automatique avec un groupe de transporteurs ? (O/N) **Si oui, peut-on :** - Proposer du fret à un groupe de transporteurs prédéfini 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 prédéfini ? (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)	La constitution de groupes de fournisseurs est géré par le chargeur dans l' application. O O N O O N
24. Que proposez-vous pour sécuriser la mise en relation ? - 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	 Oui, chaque transporteur est contacté individuellement et accepte des CG et fourni sa licence professionnelle. Non. Déclaratif uniquement. N Statistique individuelle par chargeur mais non partagée au sein des chargeurs. NA Non

25. Que proposez-vous au niveau du suivi des opérations ? - 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) - Pré-facturation (O/N) - Aide au recouvrem ent (O/N) - Autres (O/N), (si oui précisez)	 NA NA NA NA NA NA NA NA NA
26. Quelles sont les principales autres fonctions proposées nativement par la solution ?	Gestion des tarifs et taxes variables. Gestion des validités de contrats. Sourcing pré qualifié des fournisseurs. Gestion de la présélection et RFI. RFX, RFQ. Analyse, gestion de scénarios.
27. Protocoles disponibles au sein du processus de connectivité : - http (O /N) - AS/2 (O /N) - ftp v (O/N) - smtp/imap (O /N) - Autres (précisez)	 Oui. NA NA NA NA
28. Formats de messages électroniques pris en charge par la solution : - XML (O/N) - EDI (O/N) - Autres (O/N), (si oui précisez)	 Oui Oui MS office
29. Accès à la solution via des outils de mobilité : - PDA (O/N) - Smartphones (O/N) - Autres (précisez)	 Oui Oui Non
30. Business Model de la solution : - License (O/N) - Forfait mensuel/annuel (O/N) - A la demande (O/N) - Autre (O/N), (si oui précisez)	 Oui Non Oui Non
31. A qui vendez-vous votre solution ? - Aux Chargeurs (O/N) - Aux Transporteurs (O/N) - Aux Commissionnaires de transport (O /N) - Autres	 Oui Non Oui Non
32. Coût de la solution à partir de (en €) Veuillez préciser le montant des frais de mise en place / d'inscription, de transaction …	Licence à partir de 1700 euros
33. Coût moyen d'un projet	NA
34. Principaux partenaires	NA

35. <u>Trois</u> principaux points forts de la solution	Optimisation de la démarche d'achat de prestation supply chain Service client sur mesure Relation, connectivité et pilotage accru
36. Faits marquants pour la société en 2011	Développement de l'outil RATE MANAGEMENT
37. Dernières fonctions développées (citez les principales)	Traduction de la plateforme en chinois Rapidité accrue du moteur d'analyse
38. Perspectives d'évolution 2012 de la société (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, etc.)	Ouverture de la filiale Inc aux USA. Recrutements de nouveaux collaborateurs en France pour accompagner le développement.