

Pour vos appels d'offre

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

**TRANSPORT
MARKETPLACE**

1. NOM DE LA SOCIETE	Transport Marketplace
2. Appartenance à un groupe	Non
3. Date de création	16.07.2003
4. Pays d'origine de la société	France
5. Localisation du siège en France	Le Havre
6. Nom du principal dirigeant	Régis BARBENCHON
7. CA 2011 Monde	nc
8. CA 2011 France	nc
9. Effectif global Monde 2011	nc
10. Effectif France 2011	nc
11. Nom de la solution de plate-forme électronique de mise en relation	Transportmarketplace.com
12. Description synthétique des principales fonctionnalités de la solution	Le chargeur dépose son offre après avoir choisi son mode de transport. Les opérateurs intéressés envoient leur cotation gratuitement. Le chargeur choisit son transporteur et envoie sa commande. Le transporteur confirme la prise en charge. Le chargeur note la prestation. Le transporteur indique si le paiement a été fait dans les délais convenus.
13. Langues disponibles pour cette solution	Français - Anglais
14. La solution s'adresse-t-elle en priorité aux : - Transporteurs (O/N) - Commissionnaires de transport (O/N) - Chargeurs (O/N) - Autres (O/N), (si oui, précisez)	 O O O
15. Principales références clients (5 maxi)	River.transportmarketplace.com (Pierre) Airfreight.transportmarketplace.com (Frédéric) Asia.transportmarketplace.com (Fei Huang) Italy.transportmarketplace.com (Fulvia) Normandy.transportmarketplace.com (Astrid)
16. Modes de transport couverts par la solution : - Routier (O/N) - Maritime (O/N) - Fluvial (O/N) - Aérien (O/N) - Ferroviaire (O/N) - Autres (O/N), (si oui, précisez)	Benne, citerne, conteneur, complet, groupage Maritime import export crosstrade Sec, liquide, conditionné, exceptionnel, conteneur Import, export, crosstrade, local En projet faute d'expert métier
17. Périmètre géographique concerné : - France (O/N) - Europe (O/N), (si oui précisez) - Autres (O/N), (si oui précisez)	 O Tous pays Monde

18. Nombre de transporteurs référencés/abonnés	nc
19. Nombre de clients connectés (industriels, distributeurs)	nc
20. Nombre d'utilisateurs	nc
21. Nombre d'offres de fret gérées / jour	nc
22. La solution gère-t-elle nativement les appels d'offres à un grand nombre de transporteurs ? (O/N) Si, oui, peut-on : <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) 	N 2 à 9 m axi
23. La solution gère-t-elle nativement la mise en relation automatique avec un groupe de transporteurs ? (O/N) Si oui, peut-on : <ul style="list-style-type: none"> - 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) 	O O ceux avec lesquels il a ses habitudes O ceux de TM au départ et arrivée En projet mais pas encore trouvé l'él N O
24. Que proposez-vous pour sécuriser la mise en relation ? <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 	O pas de validation automatique O O O respect des délais de paiements convenus N

<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) - Pré-facturation (O/N) - Aide au recouvrement (O/N) - Autres (O/N), (si oui précisez) 	<p>Pas encore</p> <p>Pas encore</p> <p>N</p> <p>N</p> <p>O</p> <p>O par exploitation des archives</p> <p>N</p> <p>O via partenaire</p>
<p>26. Quelles sont les principales autres fonctions proposées nativement par la solution ?</p>	<p>Prospection de nouveaux partenaires</p>
<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>N</p> <p>N</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 abonnement flux rss</p> <p>N</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>O</p> <p>En cours</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>N</p> <p>N</p> <p>Win & Pay</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>Pour le chargeur 2 € / cotation reçue dans un délai de 48 heures.</p> <p>Pour le transporteur 4 € par commande acceptée.</p>
<p>33. Coût moyen d'un projet</p>	
<p>34. Principaux partenaires</p>	<p>Voir le site</p>
<p>35. Trois principaux points forts de la solution</p>	<p>Multimodal, mondial, sans engagement</p>

36. Faits marquants pour la société en 2011	Déploiement en Europe
37. Dernières fonctions développées (citez les principales)	Création de communautés personnalisables telles : china.transportmarketplace.com Rotterdam.transportmarketplace.com Shipping.transportmarketplace.com
38. Perspectives d'évolution 2012 de la société (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, etc.)	Lancement en juin 2012 de 30 communautés du transport qui concernent les 5 continents, des pays européens et les principaux métiers. Les 6 et 7 juin à TLM à Orly lancement de airfreight.transportmarketplace.com communauté animée par Frédéric.