Pour vos appels d'offre

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

GT NEXUS

1. NOM DE LA SOCIETE	GT Nexus
2. Appartenance à un groupe	Oui
3. Date de création	1998
4. Pays d'origine de la société	États-Unis
5. Localisation du siège en France	88, Ter Avenue du General Leclerc 92100 Boulogne Billancourt- France
6. Nom du principal dirigeant	Aaron Sasson
7. CA 2011 Monde	Non communiqué
8. CA 2011 France	Non communiqué
9. Effectif global Monde 2011	500
10. Effectif France 2011	35 employés en Europe
11. Nom de la solution de plate-forme électronique de mise en relation	Transportation Sourcing & Transportation Execution sont les deux familles de produits qui constituent le TMS de GT Nexus.
12. Description synthétique des principales fonctionnalités de la solution	<p>Transport Sourcing :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Achat transport - Optimisation des achats - Gestion des contrats - Contrôle facture et paiement <p>Transport Exécution :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planification des expéditions - Gestion de la consolidation - Gestion des Expéditions <p>Visibilité complète des commandes, des expéditions, des stocks, des documents et des coûts.</p>
13. Langues disponibles pour cette solution	La technologie utilisée par GT Nexus supporte toutes les langues y compris les caractères asiatiques.
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)	
15. Principales références clients (5 maxi)	Nestlé: Alimentation Case New Holland : Industrie Rhodia : Chimie Eaton : Industrie Procter and Gamble : CPG
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)	Oui

17. Périmètre géographique concerné : <ul style="list-style-type: none"> - France (O/N) - Europe (O/N), (si oui précisez) - Autres (O/N), (si oui précisez) 	Oui Oui Monde
18. Nombre de transporteurs référencés/abonnés	1000+
19. Nombre de clients connectés (industriels, distributeurs)	1000+
20. Nombre d'utilisateurs	40 000+
21. Nombre d'offres de fret gérées / jour	Non communiqué
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) 	Oui Oui Oui Oui Scénarios d'optimisation d'achats multi-critères (Coût / service / surcharges...) ;
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) 	Oui Oui Oui Non Oui Oui Communauté déjà connectée de plus de 180 compagnies maritimes, transporteurs aériens, routiers. Ces sociétés sont déjà intégrées et collaborent sur une seule instance 'Cloud' .

<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>N/A</p> <p>N/A</p> <p>Mise en place d'un comité de nos clients utilisateurs : « Gt Nexus Shipper Council », partage d'informations, collecte de données, amélioration de la qualité de données.</p> <p>Non</p> <p>Non</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) - Pré-facturation (O/N) - Aide au recouvrement (O/N) - Autres (O/N), (si oui précisez) 	<p>Non</p> <p>Oui, Maritime</p> <p>Non</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Non</p> <p>Gestion des booking et des instructions d'acheminement.</p>
<p>26. Quelles sont les principales autres fonctions proposées nativement par la solution ?</p>	<p>Transportation Sourcing & Transportation Execution, les deux principales composantes du TMS de GT Nexus font partie d'une plateforme plus large intégrant des solutions complémentaires du type :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Supply Chain Visibility (SCV) – Outil de pilotage des flux internationaux • Supplier Management - gestion de la supply chain internationale, de commande de marchandises à la livraison en entrepôt • Supply Chain Intelligence (SCI) – outil de reporting et de business intelligence
<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>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>sFTP, WMQ</p> <p>Webservices</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>Oui Oui Web services</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>Oui Oui Ipad,</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>Non Oui Oui</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>Oui Oui Oui</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>Non communiqué</p>
<p>33. Coût moyen d'un projet</p>	<p>100.000 à 150.000 Euro</p>
<p>34. Principaux partenaires</p>	<p>Non communiqué</p>
<p>35. Trois principaux points forts de la solution</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Rapidité de déploiement (en quelques semaines) - Flexibilité (vous achetez l'usage pas de logiciels et matériels etc...) - Comprend aussi bien les applications métier que les réseaux électroniques pré connectés avec un très grand nombre de transporteurs, prestataires de services logistiques, de fournisseurs, de banques...
<p>36. Faits marquants pour la société en 2011</p>	<p>Non communiqué</p>
<p>37. Dernières fonctions développées (citez les principales)</p>	<p>Sourcing et gestion tarifaire du transport routier (FTL – camions complets) venant compléter le sourcing du transport international (Aérien et Maritime)</p>
<p>38. Perspectives d'évolution 2012 de la société (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, etc.)</p>	<p>Continuer à augmenter l'effet de réseau que promeut GT Nexus dans le Monde, permettant à tous les acteurs de la chaîne logistique mondiale d'accroître Agilité et Flexibilité.</p>