

*Pour vos appels d'offre*

# Plates-formes électroniques

1<sup>ère</sup> ÉDITION

# TRANSPOREON

<b>1. NOM DE LA SOCIETE</b>	TRANSPOREON
<b>2. Appartenance à un groupe</b>	TRANSPOREON Group
<b>3. Date de création</b>	2000
<b>4. Pays d'origine de la société</b>	Allemagne
<b>5. Localisation du siège en France</b>	St Germain En Laye
<b>6. Nom du principal dirigeant</b>	Peter Förster, Roland Hötzl, Martin Mack, Marc-Oliver Simon
<b>7. CA 2011 Monde</b>	NC
<b>8. CA 2011 France</b>	NC
<b>9. Effectif global Monde 2011</b>	230
<b>10. Effectif France 2011</b>	3
<b>11. Nom de la solution de plate-forme électronique de mise en relation</b>	TRANSPOREON
<b>12. Description synthétique des principales fonctionnalités de la solution</b>	Solution opérationnelle : Attribution des ordres de transport, gestion des créneaux horaires, suivi des expéditions, reporting complet
<b>13. Langues disponibles pour cette solution</b>	Français, anglais, allemand, italien, portugais, espagnol, hollandais, hongrois, polonais, tchèque, slovaque, croate, serbe, roumain, bulgare, russe, turque,
<b>14. La solution s'adresse-t-elle en priorité aux :</b> - Transporteurs (O/N) - Commissionnaires de transport (O/N) - Chargeurs (O/N) - Autres (O/N), (si oui, précisez)	Indirectement mais OUI OUI OUI
<b>15. Principales références clients (5 maxi)</b>	Michelin, Nestlé, Air France, Ferrero, Siniat (Lafarge)
<b>16. Modes de transport couverts par la solution :</b> - Routier (O/N) - Maritime (O/N) - Fluvial (O/N) - Aérien (O/N) - Ferroviaire (O/N) - Autres (O/N), (si oui, précisez)	OUI OUI NON NON NON
<b>17. Périmètre géographique concerné :</b> - France (O/N) - Europe (O/N), (si oui précisez) - Autres (O/N), (si oui précisez)	OUI OUI au sens géographique OUI Asie, USA
<b>18. Nombre de transporteurs référencés/abonnés</b>	30 000 +
<b>19. Nombre de clients connectés (industriels, distributeurs)</b>	650 +
<b>20. Nombre d'utilisateurs</b>	70 000 +

<b>21. Nombre d'offres de fret gérées / jour</b>	NC
<b>22. La solution gère-t-elle nativement les appels d'offres à un grand nombre de transporteurs ? (O/N)</b>  <b>Si, oui, peut-on :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lancer des appels d'offres (O/N)</li> <li>- Aider au dépouillement d'un appel d'offre (O/N)</li> <li>- Gérer les documents et contrats liés aux appels d'offre (O/N)</li> <li>- Autre (O/N) (si oui précisez)</li> </ul>	OUI  OUI OUI voir TICONTRACT OUI voir TICONTRACT OUI simulations par exemple
<b>23. La solution gère-t-elle nativement la mise en relation automatique avec un groupe de transporteurs ? (O/N)</b>  <b>Si oui, peut-on :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proposer du fret à un groupe de transporteurs prédéfini avec le chargeur ? (O/N)</li> <li>- Proposer du fret à un groupe ouvert de transporteurs (marché spot)? (O/N)</li> <li>- 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)</li> <li>- Affecter les ordres de transport en fonction de quotas par transporteurs ? (O/N)</li> <li>- Rechercher des offres de transport pour des contrats à long terme ? (O/N)</li> <li>- Autres (O/N), (si oui précisez)</li> </ul>	OUI  OUI NON NON OUI OUI voir TICONTRACT
<b>24. Que proposez-vous pour sécuriser la mise en relation ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Un contrôle de l'existence effective des transporteurs et de leur activité ? (O/N) Précisez</li> <li>- Un contrôle de solvabilité des transporteurs ? (O/N)</li> <li>- Un suivi de qualité des prestations de transport avec un avis des utilisateurs ? (O/N)</li> <li>- Une notation des transporteurs ? (O/N)</li> <li>- Une assurance incluse pour rembourser le donneur d'ordre en cas de litige ? (O/N)</li> <li>- Autre (O/N) Précisez</li> </ul>	NON NON NON NON NON OUI Le chargeur référence lui-même ses transporteurs

<p><b>25. Que proposez-vous au niveau du suivi des opérations ?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prise de rendez-vous (O/N)</li> <li>- Calculateur d'itinéraires et de coûts (O/N)</li> <li>- Optimisation des tournées (O/N)</li> <li>- Planification des expéditions (O/N)</li> <li>- Tracking et suivi des expéditions (O/N)</li> <li>- Reporting (O/N)</li> <li>- Pré-facturation (O/N)</li> <li>- Aide au recouvrement (O/N)</li> <li>- Autres (O/N), (si oui précisez)</li> </ul>	<p>OUI</p> <p>OUI pour l'itinéraire, non pour le coût</p> <p>NON</p> <p>OUI</p> <p>OUI</p> <p>OUI</p> <p>NON</p> <p>NON</p>
<p><b>26. Quelles sont les principales autres fonctions proposées nativement par la solution ?</b></p>	<p>Le reporting complet !</p>
<p><b>27. Protocoles disponibles au sein du processus de connectivité :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- http (O/N)</li> <li>- AS/2 (O/N)</li> <li>- ftp v (O/N)</li> <li>- smtp/imap (O/N)</li> <li>- Autres (précisez)</li> </ul>	<p>OUI</p> <p>OUI</p> <p>OUI</p> <p>OUI</p> <p>Tous les protocoles existants sont disponibles</p>
<p><b>28. Formats de messages électroniques pris en charge par la solution :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- XML (O/N)</li> <li>- EDI (O/N)</li> <li>- Autres (O/N), (si oui précisez)</li> </ul>	<p>OUI</p> <p>OUI</p> <p>Tous les formats existants sont disponibles</p>
<p><b>29. Accès à la solution via des outils de mobilité :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- PDA (O/N)</li> <li>- Smartphones (O/N)</li> <li>- Autres (précisez)</li> </ul>	<p>NON</p> <p>NON</p>
<p><b>30. Business Model de la solution :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- License (O/N)</li> <li>- Forfait mensuel/annuel (O/N)</li> <li>- A la demande (O/N)</li> <li>- Autre (O/N), (si oui précisez)</li> </ul>	<p>NON</p> <p>NON</p> <p>OUI</p> <p>A la transaction</p>
<p><b>31. A qui vendez-vous votre solution ?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aux Chargeurs (O/N)</li> <li>- Aux Transporteurs (O/N)</li> <li>- Aux Commissionnaires de transport (O/N)</li> <li>- Autres</li> </ul>	<p>OUI</p> <p>NON</p> <p>OUI</p>
<p><b>32. Coût de la solution à partir de (en €)</b>          Veuillez préciser le montant des frais de mise en place / d'inscription, de transaction ...</p>	
<p><b>33. Coût moyen d'un projet</b></p>	
<p><b>34. Principaux partenaires</b></p>	

<b>35. Trois principaux points forts de la solution</b>	Simplicité, rapidité de déploiement, dimension mondiale
<b>36. Faits marquants pour la société en 2011</b>	Lancement du module TRANSPOREON SAP Add-on
<b>37. Dernières fonctions développées</b> (citez les principales)	Possibilité de joindre et stocker tous type de fichiers en relation avec le transport. Jusqu' à 5MB par fichier.
<b>38. Perspectives d'évolution 2012 de la société</b> (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, etc.)	En autres, le recrutement de nouveaux collègues.