



les places de marché

MODELES PARTICULIERS

KOMPASS truste les appels d'offres pour PME / ALAIN LAIDET

ACQUIS EN OCTOBRE 2000 PAR LE GROUPE WANADOO, LE PORTAIL PROFESSIONNEL A SURVÉCU À DE NOMBREUSES PLATES-FORMES CONCURRENTES SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS : MARKETO, BIZBUYER, MONDUS, ETC.

Le portail de Kompass (groupe Wanadoo) héberge depuis trois ans une place de marché dédiée aux appels d'offres pour PME, qui marche de mieux en mieux. 20 000 sociétés sont inscrites (5 000 en 2001), qui passent des centaines d'appels d'offres par semaine. Le modèle est rôdé : l'émission d'appels d'offres est gratuit pour l'acheteur, et gratuit également pour le fournisseur qui le consulte. Mais payant dès qu'il veut répondre. Il lui en coûte de 5 à 100 E par offre, ce qui reste un prix sensiblement abordable pour une réponse sur un contact qualifié. Kompass avait racheté une start-up française en octobre 2000, And Trade, qui tentait de promouvoir ce modèle face aux mastodontes de l'époque : Marketo (disparu en 2001), les Américains Bizbuyer

(mort mais ressuscité depuis), On Via (définitivement disparu) et surtout le Britannique Mondus, dont le groupe Seat avait racheté 40% des parts pour 160 ME en août 2000. Aujourd'hui, il ne reste que Kompass. Le modèle s'avère fiable, l'actionnaire aussi. L'un des cofondateurs de AndTrade, Vivian Girel, est d'ailleurs toujours chez Kompass, responsable désormais des développements des portails. La tendance ne devrait pas s'inverser : le portail de Kompass est depuis mi-avril devenu l'accès de référence sur WanadooPro. Une aventure de start-up qui dure, donc. ■

> www.kompass.fr

TELROUTE : la doyenne passe au web / GRÉGOIRE NAUDIN

AVEC SA BOURSE DE FRET DE QUINZE ANS D'ÂGE, TELROUTE EN IMPOSE, CÔTÉ HISTORIQUE. MAIS IL LUI A FALLU TOUT CE TEMPS POUR PASSER LE CAP DES 50 ME DE CA ANNUEL.

Du haut de ses quinze ans d'histoire, Teleroute ne craint pas grand monde côté expérience. La bourse de fret pour transporteurs était à l'origine un service télématique, avec un modèle économique adapté. Aujourd'hui, la filiale des éditions Lamy affiche un CA de 50 ME (dont 40 à 45% grâce au Minitel), avec des points de présence dans presque tous les pays européens. Quelque 56 000 offres sont ainsi déposées chaque jour dans la bourse, soit 120 millions de tonnes de fret par an. Le service s'adresse uniquement aux transporteurs, et non aux chargeurs. Il s'agit pour eux de négocier très rapidement du fret déficitaire ou excédentaire, un point essentiel quand on sait les très faibles marges qu'ils réalisent. En fonction de la position de leurs camions et de leur chargement, ils

consultent les offres qui permettront soit à leurs camions de ne pas rouler à moitié chargé, soit aux marchandises de rester à quai, faute de moyen de transport.

La version internet de Teleroute est sortie finalement assez tard, courant 2001. Elle vient d'ailleurs d'être mise à jour, avec une fonctionnalité importante : ne plus se concentrer sur un point de départ et d'arrivée, mais aussi prendre en compte les offres disponibles sur le trajet moyennant un petit détour. Outre le Minitel, Teleroute facture soit au temps de connexion dans le cas du logiciel client-serveur. ■

> www.teleroute.fr

TRADINGCOM : 50 millions de minutes de télécom négociées en mars 2003 / G. N.

Si son fonctionnement rappelle celui d'une place de marché pour minutes de télécommunication vocale, TradingCom s'en distingue par un détail précis. Les fournisseurs vendent à TradingCom, et les clients achètent à TradingCom, sans désintermédiation. Les négociations passent toutes par l'intermédiaire des courtiers, et les transactions sont anonymes. Le modèle de TradingCom est celui des

agents de change : sa marge est connue de tous (9% en moyenne), et les prix d'achat et de vente sont publiés. Mais il évoque la possibilité d'utiliser bientôt les enchères comme moyen de négociation acheteur-vendeur, à la place de ses propres courtiers. En 2002, l'opérateur affiche un CA de 29,7 ME (10,8 ME en 2001), pour une marge brute d'environ 10%. Encore déficitaire sur 2002,

il compte équilibrer ses comptes cette année. En mars 2003, il a négocié 50 millions de minutes alors que sa plate-forme regroupe 50 opérateurs vendeurs et 80 opérateurs acheteurs, certains jouant les deux rôles à la fois. Implanté à Paris, Londres et Francfort, la société emploie 30 personnes. ■

> www.tradingcomeurope.com

I-COM : Pdm privée pour distributeurs informatiques / G. N.

Les constructeurs informatiques travaillent principalement avec des grossistes et non en direct avec leurs revendeurs. Dans cette chaîne de commande, I-Com, filiale du revendeur WStore, propose deux modules intéressants : Procurement Factory et Fulfillment Factory. Leur fonctionnement rappelle celui d'un extranet achat, ou d'une Pdm privée. Le premier gère les approvisionnements entre distributeurs et grossistes : gestion des disponibilités et des tarifs, commandes, état d'avancement et livraisons. Le second s'adresse aux clients finaux, pour gérer leurs relations avec leurs distributeurs.

Pré-requis obligatoire pour utiliser la plate-forme : disposer d'un catalogue électronique. Pour faciliter leur déploiement (de 10 KE à 70 KE selon les configurations), I-Com sous-traite à Cable & Wireless l'hébergement de serveurs. Quitte à dématérialiser, autant externaliser aussi.

I-Com compte une quinzaine de clients, dont sa maison-mère. Parmi eux des constructeurs (HP, Xerox) qui gèrent ainsi leur réseau de distributeur. Sur 2002, il a engrangé 1,4 ME de CA. ■

> www.i-comsoftware.com



Lire également :
SOURCINGPARTS : le salut par le «SRM» / P13
K-BUY réussit sur l'externalisation des achats / P14
IMPRIMERIE ONLINE, spécialiste de la chaîne graphique / P15



HITECHPROS sur le créneau de la prestation informatique / FRANCOIS-OLIVIER LOUAIL

PLACE DE MARCHÉ, SOLUTION D'E-PROCUREMENT EN ASP ET SOUS-TRAITANCE DIRECTE SE COMBINENT POUR RATIONALISER L'ACHAT DE PRESTATIONS D'INFORMATIENS OU DE FORMATEURS.

Créée en 1999 par deux anciens de dirigeants de SSII, Hitechpros s'est donné pour mission de rationaliser l'achat de prestation informatique à travers différents outils. Le premier d'entre eux pèse encore pour 80% du chiffre d'affaires. Il s'agit d'une place de marché orientée sourcing où se retrouvent, moyennant un abonnement mensuel, SSII, directions informatiques, centres de formation, informaticiens et formateurs free lance. Un outil d'appel d'offres, adapté aux prestations informatiques est à la disposition des abonnés. Les SSII en sont les principales utilisatrices dans le cadre d'une bourse d'inter-contracts. L'entreprise revendique 2200 SSII inscrites sur les 3000 de France, pour un volume mensuel de transactions de 69 ME/mois.

Shortlist Manager est le nom d'un service lancé ultérieurement par Hitechpros. Il s'agit d'une solution d'e-procurement en ASP, qui gère le workflow de commande de prestation, garantit l'application d'une politique

d'achat (fournisseurs sélectionnés, tarifs négociés) et exporte directement les données vers les ERP des clients. Cette solution comprend également des procédures de suivi des contrats ainsi qu'un module d'enchères en ligne. «Controversé, il n'est utilisé que dans 5% des cas seulement», selon Antoine Peigner, Directeur marketing de l'entreprise.

Deux derniers services sont venus récemment compléter la gamme du prestataire. Hitechpros Staffing lui permet de jouer un rôle de SSII virtuelle, en sous-traitant directement des offres de travail recensées sur la plate-forme. Enfin Hitechpros.biz est une plate-forme dédiée aux cessions-acquisitions de SSII. De quoi faire de cette entreprise une référence française sur le créneau de la prestation informatique. ■

> www.hitechpros.com

ELEMMA : un remède contre les dépenses incontrôlées / F.-O. L.

Parce qu'il n'a pas su lever de l'argent à la bonne époque et parce que son profil de directeur de clinique en fait un dirigeant atypique dans l'univers Internet, Jean-Marie Vautel n'a pas connu le parcours funeste de bien des dirigeants de start-up. Fondée en août 2000 à Lyon, sa place de marché Elemma (pour Electronic Medical Market) fait aujourd'hui figure de rescapée sur le secteur des fournitures pour établissements de santé. Pragmatique et fort occupé par ailleurs, Jean-Marie Vautel s'est satisfait d'un démarrage en pente très douce, laissant au marché le temps de mûrir et évitant l'affrontement direct avec les distributeurs historiques.

« Le sourcing est le point fort d'Internet », assure Jean-Marie Vautel, qui

négocie directement avec les fournisseurs, obtient des réductions en dessous du plancher du TIPS (tarif officiel des biens de santé) et se fournit en Chine pour s'extraire des marchés captifs. Loin de couvrir la totalité des achats d'une clinique, le catalogue électronique d'Elemma recèle de vraies promotions, obtenues auprès d'une dizaine de fournisseurs.

Un module propriétaire d'enchères inversées est opérationnel mais n'a pas encore été utilisé. Tangible, l'activité d'Elemma n'atteint pas encore un volume significatif. ■

> www.elemma.com