



MAGAZINE

Intranet-Extranet
DSI
Systèmes-Réseaux
Sécurité
Développement
Emploi, RH
CRM-Marketing
e-PME

ANALYSE

Sommaire Acteurs

Places de marché BtoB : que sont-elles devenues ?

Rares survivantes d'une flambée aussi éphémère que subite, les places de marché actuelles ont un profil bien différent de 2000/2001... Leurs modèles économiques, leurs conditions de survie. (16/01/2006)

En novembre 2000, le cabinet Gartner prévoyait que le marché global du commerce inter-entreprises atteindrait 7 290 milliards de dollars en transactions en 2004. Sur ce total, 37% devaient être générés par des places de marché BtoB, soit un volume de 2 710 milliards de dollars.

Applications métiers

Aujourd'hui, qu'en est-il de ces places de marché ? Que sont devenues les rares survivantes d'une hécatombe généralisée qui a emporté des centaines de millions d'euros de fonds investis dans de trop éphémères projets ? Focus sur quelques uns de ces "mutants".

"Dès notre création, en 1999, nous nous sommes positionnés sur le marché des prestations informatiques intellectuelles, en proposant aux SSII un endroit où proposer leurs intercontrats inocupés. Cela nous a permis d'être reconnus et d'offrir une vision très claire de notre activité. Nous avons par là même pu résoudre un problème caractéristique des places de marché qui est de faire venir - pour amorcer la pompe - soit les fournisseurs, soit les clients. Grâce à une masse critique de SSII, nous avons ensuite pu aller voir les DSI pour collecter leurs besoins", note Claude Curs, président de la place de marché Hitechpros.com.

Bénéficiaire depuis trois ans, Hitechpros.com a réalisé, en 2005, un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros (estimations), pour un résultat net évalué à 600 000 euros. L'effectif est de 20 personnes. "Si nous sommes passés au travers des difficultés, nous le devons à notre spécialisation verticale, à notre masse critique de fournisseurs, à un travail marketing et commercial acharné et à un excellent rapport entre ce que cela coûte et rapporte aux clients", ajoute Claude Curs.

Autre exemple de place de marché ayant survécu : cc-hubwoo, spécialisée dans les solutions d'approvisionnement électronique pour les achats hors production des entreprises. Créée en mars 2000, elle subissait - dès son exercice 2001 - une perte d'exploitation de 16,7 millions d'euros. En 2002, son volume d'affaires atteignait 4,83 millions d'euros. Il est aujourd'hui (CA consolidé sur les neuf premiers mois de 2005) de 21,4 millions d'euros. Le résultat net est une perte, de 2,6 millions d'euros (sur le premier semestre 2005).

Newsletters

- Solutions [Voir un ex](#)
 Journal du Net [Voir un ex](#)
 Emploi [Voir un ex](#)
 Développeurs [Voir un ex](#)
 Evénements et Etudes Benchmark [Voir un ex](#)

[Toutes nos newsletters](#)

ACTUALITES

Acteurs
Télécoms-FAI
Mobile
Actu High Tech
Actu économique

Bref France
Bref International

CAC 40 -0.81%
CAC IT20 -1.34%
Nasdaq -0.08%
Dow Jones -0.10%

JDN Finance

TOUS NOS ARTICLES

Dossiers
Enquêtes
Interviews
Reportages
Cas d'entreprise
Analyses
Décryptages

Janvier 2006
Décembre 2005
Novembre 2005
Et avant

Emploicenter

Cherchez une offre

RUBRIQUES

Nominations
A lire ailleurs
Revue des faillites
Ils ont choisi
Versions
Nouveaux produits
Indicateurs
Agenda

Livres Blancs

MANAGEMENT

Gestion RH
Création entreprise
Emploi cadre
Fiches pratiques

ANNUAIRES

Sociétés
Prestataires
Logiciels pro
Carnet
Encyclopédie
Formations
Hotspots Wi-Fi
Haut débit
Fonds

Agences médias
Lobbies



- Copains d'avant
- Cartes de vœux
- Journal des Femmes
- Actualités
- Fonds d'écran
- Galerie photos
- Vos livres
- Internet Pratique
- Photo numérique
- Recettes de cuisine

Tous les dossiers

VOTRE HIGH-TECH

Eligibilité
Test connexion
Guides d'achat
Comparateur Prix
Télécharger
Livres

CONTACTS

Newsletters
Contacts
Publicité



- Benchmark.fr
- Séminaires
- Etudes
- Publicité et

"Les places de marché ont toutes disparu car c'était une idée de business survendue" (Andy Kyte, Gartner)

Pour en arriver là, trois opérations de rapprochement ont été nécessaires. En mars 2003 avec Avisium tout d'abord (*lire l'article du 11/03/2003*), avec l'Allemand CC-Chemplerer en juillet 2004 puis avec l'Américain Trade-Ranger en mai 2005.

"Nous préparons une accélération de l'amélioration de nos résultats dès le second semestre 2005, avec un objectif de passer la ligne de la rentabilité opérationnelle courante avant la fin 2005. [...] Notre agenda stratégique est ambitieux, nous envisageons un marché mondial en consolidation continue, où dans moins de cinq ans il ne restera que 2 ou 3 places de marché globales, au rôle fédérateur pour tout le métier du "procurement". Le "Supply Network d'entreprises" que nous opérons fera partie de ce groupe de tête", déclare dans un communiqué Alain Andréoli, le président de cc-hubwoo. Cc-hubwoo fait donc partie des survivants mais pas de ceux qui gagnent de l'argent.

"Les places de marché ont toutes disparu car c'était une idée de business survendue. La réalité est que les relations entre entreprises sont complexes, à plusieurs niveaux. Or, les places de marché ont tenté de ramener ces relations à des transactions électroniques. [...] Les quelques millions d'euros de chiffre d'affaires réalisés par les rares sociétés qui prétendent encore être des places de marché ne représentent rien par rapport au marché global, c'est une mouche sur un éléphant !", lance Andy Kyte, vice-président et associé au sein du cabinet... Gartner.

Selon lui, les sociétés qui ont survécu à l'hécatombe des années 2000 / 2001 ont aujourd'hui des activités fondamentalement différentes de celles des places de marché originaires. "Ce sont des acteurs de la gestion de catalogues, de l'EDI webisé ou - un peu plus sophistiqués -, des acteurs de l'e-sourcing. En bref, ce sont des sociétés qui fournissent à des partenaires commerciaux des services simples et à faible valeur ajoutée", tonne l'analyste.

Des qualificatifs que rejette Claude Curs (Hitechpros). "Notre modèle a fait ses preuves, il apporte de la valeur. En venant chez nous, les DSI gagnent du temps et de l'argent, ils trouvent le meilleur candidat au meilleur prix, en moins de 48 heures. De plus, une pré-sélection peut être réalisée par nos consultants, dans le cas d'appels d'offres, une intermédiation qui est facturée aux SSII, comme toute prestation de courtage", déclare le dirigeant.

"Dans le BtoB, le tout automatique ne fonctionne pas" (Laurent Horwitz, Companeo)

Des qualificatifs que n'ont pas non plus pris en considération les nouveaux entrants sur le marché hexagonal que sont SourceIT (filiale du distributeur à valeur ajoutée Logix et lancée en septembre 2005) ou Bobex (filiale française de la place de marché belge et lancée en octobre dernier).

Julien Péronneau, vice-président exécutif de Logix note à ce sujet que son "modèle économique hybride, composé d'un abonnement mensuel par société et par utilisateur, peut impliquer l'intervention de commerciaux, chargés de faciliter la relation commerciale". Une intervention humaine, donc, à valeur ajoutée, qui dépasse la simple utilisation d'un outil et nécessite une bonne connaissance des canaux de distribution et des acteurs de "l'écosystème" IT.

Pour Greg Manset, responsable de la filiale française de Bobex (place de marché BtoB dédiée aux achats de biens et services indirects), "ce qui explique que Bobex soit toujours là, c'est d'avoir toujours vu les choses raisonnablement. En outre, le relationnel et la confiance - ce qui signifie un travail de longue haleine - sont nécessaires pour percer".

Dernier exemple, celui de Companeo, qui se définit plus volontiers comme un guide d'achat que comme une place de marché. "En venant chez nous, les PME trouvent des solutions de services et d'équipement.

Nous faisons partie des rares entreprises qui ont émergé avec un modèle qui a fait ses preuves. L'intervention humaine est importante au niveau du centre d'appel, pour qualifier et orienter les demandes. Dans le BtoB, le tout

En savoir plus

Dossier Applications métiers

marketing sur
Internet
Sites corporate
Intranet
Services
payants sur
mobiles

automatique ne fonctionne pas. Nous avons également su maîtriser le nombre de nos fournisseurs, tout cela explique que nous soyons toujours vivants", précise Laurent Horwitz, P-DG de Companeo, société dont le CA est de 3,8 millions d'euros, l'équilibre ayant été atteint en 2002.

■ [Fabrice DEBLOCK, JDN Solutions](#)

[Sommaire Acteurs](#)

- Lettres
- Management IT
- Strat. Internet
- Analyse de site

 [Envoyez cet article](#)  [Imprimez cet article](#)

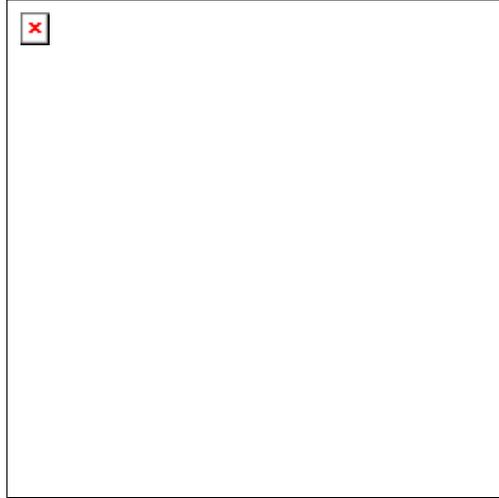
[Accueil](#) | [Haut de page](#)

SUR L'INTERNAUTE

Week-End
Restaurants
Ciné : box office
Concours
Insolite
Voyage
Mon PC
Automobile
Prénoms
Horoscope
Histoire
Comparer les prix
Webcam
Test QI
Télévision
Pages blanches
Pages jaunes

[Nouvelles offres d'emploi](#) sur [Emploi Center](#)

[Benchmark Group](#) | [Future France](#) | [Tout Jardin Direct](#) | [Civitas](#) | [CABINET DLA](#)



[Qui sommes-nous ?](#) [Société](#) | [Contacts](#) | [Publicité](#) | [PA Emploi](#) | [Presse](#) | [Recrutement](#) | [Tous nos sites](#) | [Données personnelles](#)

© Benchmark Group, 4 rue Diderot. 92156 Suresnes Cedex