

Bourse de fret

B2PWeb étend partenariats et services à valeur ajoutée

Grâce à des pratiques commerciales innovantes, à des partenariats stratégiques et à ses constants développements informatiques, B2PWeb compte aujourd'hui parmi les bourses de fret leaders sur le marché français.

Reconnaissance comme la première bourse de fret franco-française avec des pics allant jusqu'à 200 000 offres de fret proposées par les transporteurs et commissionnaires de transport, B2PWeb a su se différencier des autres acteurs du marché par sa politique commerciale. L'accès à la bourse de fret B2PWeb se fait au moyen d'abonnements et de forfaits illimités incluant la dépose et la consultation des offres ainsi que d'autres services. Ces forfaits allant de 25 à 150€ HT par mois sont établis en fonction de la typologie et de la taille des entreprises. "Il est déraisonnable d'avancer des chiffres constants car l'utilisation de la bourse est par essence soumise à de nombreuses fluctuations, en fonction des besoins des transporteurs pour optimiser le remplissage de leurs véhicules et de phénomènes de saisonnalité", explique Benoît Aujay, président de B2PWeb. "Mais nous proposons aux transporteurs et commissionnaires entre 50 000 et 200 000 offres de fret par jour sur le territoire français (enlèvement et dépose en France). Les entreprises abonnées sont en majorité des PME et depuis début 2012 de nombreux TPE et artisans nous rejoignent." Depuis maintenant sept ans qu'elle existe, B2PWeb est montée en puissance notamment à travers une politique tarifaire attractive reposant depuis 2009 sur une gamme de forfaits illimités et des offres commerciales adaptées à la dimension des entrepri-

ses, des grands comptes comme des TPE et artisans transport. "À mesure que les moyens matériels se sont développés et que de nombreux transporteurs se sont mis à utiliser la bourse B2PWeb, de grands opérateurs nous ont progressivement rejoints, de sorte qu'aujourd'hui toutes typologies d'entreprises de transport utilisent quotidiennement notre outil en ligne", analyse Benoît Aujay.

Offres attractives et contrôle rigoureux

"Le bouche à oreille a joué en notre faveur ainsi qu'une bonne visibilité de B2PWeb sur la route à travers une campagne d'affichage. Il s'agit d'une démarche volontaire de nos clients qui souhaitent afficher clairement ce choix professionnel. Elle repose sur la mise aux couleurs de B2PWeb de certaines de leurs remorques. Ces transporteurs ont accompagné notre développement en faisant la promotion de la bourse sur les routes qu'ils sillonnent !" De plus, si B2PWeb a su se hisser à la première place sur le marché, c'est en raison de ses offres commerciales attractives et adaptées à la taille des entreprises, avec notamment des forfaits illimités, et du contrôle rigoureux de l'ensemble des utilisateurs. "Par un système et des procédures de contrôle des utilisateurs et de filtrage des nouveaux entrants, en vue de garantir aux transporteurs des transactions en bonnes et dues formes, nous avons maintenu un taux d'usurpation d'identité de

0% depuis la création de la bourse en 2006", se félicite Benoît Aujay. "En outre 99% des entreprises utilisatrices de B2PWeb sont des sociétés françaises. Afin de permettre à nos clients d'étendre le périmètre de leurs recherches de fret, nous avons passé des accords avec d'autres acteurs sur certains marchés européens. Via les serveurs dédiés de nos clients, les transporteurs peuvent ainsi déposer une offre sur la ou les bourses de fret de leur choix via des passerelles avec certaines bourses partenaires." Une logique de partenariat que B2PWeb applique également en ce qui concerne les services technologiques que la bourse offre à ses utilisateurs.

Veille techno, Écotaxe et appli mobile

Pour rappel, B2PWeb (à l'origine BDFWeb) était la première bourse 100% en ligne et conçue autour du modèle Internet. Rien d'étonnant donc à ce qu'elle ait suivi le même chemin que celui du web à savoir une ouverture de plus en plus grande vers d'autres systèmes informatiques, notamment les TMS et solutions d'informatique embarquée. "Nous constatons une attente de la part des transporteurs en faveur d'une réduction de la resaisie des informations qu'ils manipulent dans leur TMS, logiciels métiers ou solutions d'informatique embarquée. Elle est en effet souvent source d'erreur et de pertes de temps ayant un



L'utilisateur de B2PWeb participe avec une campagne d'affichage à la promotion de la bourse de fret.

impact sur la rentabilité de l'activité. Nous avons donc passé des accords avec les principaux éditeurs du marché pour intégrer la bourse de fret à leurs logiciels, par le biais de web services et de passerelles informatiques. Les utilisateurs accèdent ainsi à l'ensemble de leurs données depuis une même interface et ne saisissent les informations qu'une seule fois. Nous comptons aujourd'hui une quinzaine d'interfaces opérationnelles et gratuites côté B2PWeb avec les plus grands TMS du marché." Toujours côté accords, B2PWeb vient d'annoncer un rapprochement avec l'éditeur PTV Group afin de proposer aux utilisateurs de la bourse d'associer à une offre de fret le coût d'Écotaxe inhérent au trajet. En consultant une offre de fret, le gestionnaire peut afficher le trajet sur une cartographie et calculer le coût de ce transport, incluant les frais d'Écotaxe, le tout sans aucun surcoût pour le transporteur. "Nous prêtons une grande attention aux évolutions technologiques, à celles du marché et aux attentes de nos utilisateurs afin de faire évoluer notre prestation de service à destination

des transporteurs. Nous avons ainsi créé il y a deux ans un club utilisateur qui réunit tous les deux mois les exploitants transport, les affréteurs et les informaticiens issus d'entreprises clientes afin d'alimenter une veille technologique permanente et de développer de nouveaux outils pour faire sans cesse évoluer notre offre", analyse Benoît Aujay. De cette veille technologique est entre autres issues l'application mobile pour smartphone lancée par B2PWeb en 2012 d'abord sur iPhone puis sur Android, qui a été téléchargée plus de 6 000 fois depuis son lancement. "Avec l'application B2PWeb pour smartphone, nous étions les premiers à anticiper les besoins des transporteurs face à l'explosion du marché et de l'usage de l'informatique mobile et des smartphones. Elle permet d'accéder à la bourse et aux offres en ligne depuis un simple téléphone connecté au web, de la même manière qu'au bureau sur un PC avec le même niveau de service, mais cette fois en situation de mobilité, dans le camion ou ailleurs!" conclut Benoît Aujay.